

Estratégias de Engajamento (1/2)



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão

ESTRATÉGIA	OBJETIVO	COMUNICAÇÃO	RELACIONAMENTO	MÉTODOS DE ABORDAGEM
Permanecer Passivo	Nenhum objetivo específico	Sem comunicação ativa	Sem relacionamento	Preocupações dos stakeholders são expressas através de protestos, cartas, mídias ou pressão em órgãos regulatórios
Monitorar	Monitorar ponto de vista do stakeholder	Mão única: do stakeholder para a organização	Sem relacionamento	Obtenção de informações através de entrevistas com terceiros e de notícias na mídia e internet
Informar	Informar ou educar stakeholders	Mão única: da organização para o stakeholder, sem liberdade para réplica	Relações de curto ou longo prazos. “Manteremos você informado”	Informar através de relatórios, cartas, websites, conferências, apresentações públicas, <i>road shows</i> , publicidade ou lobby
Consultar	Obter informações e <i>feedback</i> dos stakeholders para apoio às decisões tomadas internamente	Mão dupla limitada: Organização faz perguntas e stakeholder responde	Relações de curto ou longo prazo . “Vamos mantê-lo informado, ouvir suas preocupações, considerar suas opiniões e dar um retorno sobre nossa decisão”	Pesquisas, grupos focais, workshops ou reuniões públicas ou privadas ou discussão e <i>feedback online</i>
Influenciar	Influenciar ou redirecionar decisões ou ações do stakeholder em benefício da organização	Comunicação em mão dupla: negociação em que a organização solicita e o stakeholder responde , favoravelmente ou não	“Gostaria que você tomasse determinada decisão ou rumo, de meu interesse, dentro do campo de suas atribuições”	Negociações em reuniões diretas

Estratégias de Engajamento (2/2)



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão

ESTRATÉGIA	OBJETIVO	COMUNICAÇÃO	RELACIONAMENTO	MÉTODOS DE ABORDAGEM
Envolver	Trabalhar em conjunto com <i>stakeholder</i> para garantir que suas opiniões estão plenamente entendidas e sendo consideradas na tomada de decisão	Mão dupla: do <i>stakeholder</i> para organização ou vice-versa. A organização e os atores agem individualmente	Pode ser momentâneo ou de longo prazo. “Nós vamos trabalhar em conjunto para assegurar que seus interesses são considerados, provendo <i>feedback</i> de como estes interesses influenciaram as decisões”	Fóruns contendo diversos stakeholders, processo de construção de consenso ou de tomada de decisão participativa
Colaborar	Parceria ou convênio com uma rede de <i>stakeholders</i> para desenvolvimento conjunto de soluções e planos de ação	Mão dupla: do <i>stakeholder</i> para organização ou vice-versa. Aprendizado, negociação e tomada de decisão ocorre de ambas as partes. O trabalho é realizado em conjunto	Longo prazo. “Nós vamos procurá-los para aconselhamento e participação direta na busca e implementação de soluções para desafios compartilhados	Projetos conjuntos, parcerias ou iniciativas voluntárias conjuntas
Emponderar	Delegar tomada de decisão de uma questão específica para um <i>stakeholder</i>	Mão dupla: interação constante, já que o <i>stakeholder</i> é parte da estrutura organizacional	Longo prazo. “Vamos implementar o que for decidido por você”	Integração do <i>stakeholder</i> na governança da organização, como membros, acionistas ou em um comitê específico