

BRIDGE 47

Bridge 47 koolitus “Eesmärgipärane partnerlus: uute sektorite kaasamine maailmakodanikuhariduse abil”

Koondatud teadmised ja materjalid

17 kestliku arengu eesmärki on kogumas populaarsust ülemaailmselt kõigis sektorites ning aina enam mõistetakse meie kõigi vastastikust sõltuvust. Elades muutusi täis maailmas on selge, et meil on vaja koos töötada piiride-üleselt ja sektorite-vaheliselt globaalsete probleemide lahendamise suunas.

Maailmakodanikuhariduse abil saame liikuda õiglasema ja kestlikuma maailma poole, seades ideaalse raamistiku ka kõiksuguste partnersuhete loomiseks. Selle sisu mõistmiseks vaata **Bridge47 projekti selgitavat klippi** ning **kestliku arengu eesmärk 4.7** videoklippi. Lisaks saab tutvuda **Bridge47 raportiga**: maailmakodanikuharidus tundmatuks tulevikuks.

Maailmakodanikuharidusele saab toetuda loomaks partnerite vahel ühine arusaam ning visioon, mis aitab kaasa koostöö alustamisele. Näiteks on võimalik selle abil võimendada partnerit tegudele ja teisalt aitavad loodud partnersuhted omakorda liikuda ühiselt kestlikuma maailma suunas.



Koostöösuhted saavad olla väga erilmelised. Näiteks on võimalik vahetada vastastikku ressursse (“*transactional*”) või joondada oma eesmärgid ja ressursid loomaks üheskoos midagi uut (“*strategic*”). Kõige suuremat muutust loob partnerlus, mille tulemusena sünnib sotsiaalne innovatsioon ehk et partnerid saavutavad üheskoos tulemuse, mis jättis kaugele teele maha nende algse eesmärgi (“*transformational*”). Vaata ka kestlikuma tuleviku nimel loodud partnerlust **WWF ja Tesco näitel**.



BRIDGE 47

Partnersuhte loomise tee algab potentsiaalse koostööpartneri otsimisest. Koostööpartnerit tasub otsida harjumuspärastest suhtlusringidest kaugemalt ja vaadata nende poole, kellega jagate sarnaseid väärtuseid ja eesmärke. Enne kui potentsiaalset partnerit kõnetada on oluline võimalikult selgeks teha enda ettevõtmise eesmärgid ja missioon - leida vastus küsimusele “miks ma teen seda, mida ma teen?” Oma eesmärgi leidmise protsessis saab abiks olla **Simon Sinek'i video**. Sõnasta oma eesmärk toetudes formaadile: *TO..... SO THAT.....* .

Näiteks: “**To** empower and educate people everywhere **so that** they can improve their lives and achieve their goals.”

Üks hea viis on kasutada **storytellingut** enda eesmärgist rääkimisel. See toimib motiveerivalt ning sütitab inimestes kujutlusvõime ja mälestusi. Selgita oma eesmärki võimalikult mõjusalt, olles autente ja lihtne, võimaldades oma looga suhestuda ja laskudes loos ka emotsionaalsele tasemele. Veel on oluline:

- rääkida sellest mille nimel Sa töötad, kuivõrd mille vastu sa töötad;
- rääkida oma visioonist, millist maailma soovid näha.

Kuula ka **Bobby McCormack'i podcasti** lugude jutustamise (*storytelling*) olulisusest kontaktide loomisel. *Storytellingu* märgilisust selgitab video **“Winning the Story War”** ja sellest räägib **artikkel professor Simeon-Fayomiga**.

Oma eesmärgi kommunikeerimisel tuleb tähelepanu pöörata sõnade kasutusele. Kas Sinu juttu mõistavad ka need, kes ei ole valdkonnaga kursis? Kas kasutad liigselt eriala-spetsiifilist sõnavara ja kui pikad on laused? Oluline on olla lihtne, selge ja otsekohene. Loe juurde ka Bridge 47 **“Tone of Voice”** käsiraamatust.

Partneri kõnetamisel tuleks rõhku panna neile kasudele, mida saad omalt poolt pakkuda ning tekitada võimalikult suurt huvi partnerluse tekkeks. Mõistlik oleks luua paariminutiline “pitch” ehk liftikõne, kus selgitad seda, kes sa oled, mida sa otsid ning miks peaks teine olema partnerlusest huvitatud.

Juba loodud partnersuhte puhul ei tasu unustada ka selle säilitamise olulisust. Hoida püsivalt tihedat kommunikatsiooni ning tuvastada ja luua uusi võimalusi koostööks. Tutvu ka IDEA partnersuhete juhendmaterjaliga **“Stronger Together”**.
Edukaid koostööprojekte!

