

فهم شبكة التأثير

المقدمة

شبكة التأثير، والتي تُعرف أيضًا باسم مصفوفة التأثير هي أداة تساعدك على فهم أصحاب المصلحة الذين لديهم أكبر تأثير والتأثير الذي يمكنهم إحداثه على نجاح المشروع. من خلال التركيز على المجموعة الرئيسية من أصحاب المصلحة في المشروع، يمكنك تحديد أولويات طلبات أصحاب المصلحة، وقضاء الوقت وفقًا للتأثير والتأثير الذي يتمتع به أصحاب المصلحة، وقيادة مشروعك إلى النجاح دون تعارض أصحاب المصلحة، وبحكم التعريف، التأثير هو مستوى مشاركة الشخص، والتأثير هو قدرة صاحب المصلحة على إحداث التغيير المطلوب. ويمكن أن يحدث ذلك أثناء تخطيط المشاريع أو تنفيذها. وعلى سبيل المثال، فإن صاحب المصلحة الذي لديه القدرة على تحديد المواعيد النهائية وبالتالي الجدول الزمني للمشروع سيصنف على أنه ذو تأثير كبير، وسيكون لدى هذا صاحب المصلحة أيضًا القدرة على إملاء طول المسار الحرج.

شبكة التأثير

وتتعلق شبكة التأثير في إدارة أصحاب المصلحة بمستوى تأثير أصحاب المصلحة على المشروع، وباستخدام هذه المصفوفة، يمكنك تحديد أصحاب المصلحة الذين يجب إدارتهم عن كثب وأصحاب المصلحة الذين يبذلون الحد الأدنى من الجهد. ويساعدك هذا على توجيه الوقت والطاقة إلى أصحاب المصلحة الذين يمكنهم تحقيق أو كسر مشروعك. بالإضافة إلى ذلك، فإنه يساعدك في إنشاء استراتيجية للتواصل وأصحاب المصلحة.

أثناء تحليل أصحاب المصلحة لمشروع ما، قمت بما يلي:

- توثيق مصالح ودوافع أصحاب المصلحة في المشروع
- ما هو صاحب المصلحة الذي له تأثير على موارد المشروع؟
- تحديد أصحاب المصلحة الذين يمكنهم جعل المشروع غير ناجح
- تحديد المصالح والعلاقات المتضاربة بين أصحاب المصلحة
- تحديد أصحاب المصلحة الذين يتطور تأثيرهم أثناء المشروع
- تحديد وسائل الاتصال والأسلوب الأنسب لكل صاحب مصلحة

تحتوي شبكة التأثير على أربعة أرباع. يمنحك كل ربع مؤشرًا على مستوى إدارة أصحاب المصلحة الذي سيتعين عليك توظيفه. الأرباع الأربعة لشبكة التأثير موضحة أدناه.



يوضح لك الموقف الذي تخصصه لأحد أصحاب المصلحة على الشبكة الإجراءات التي تحتاج إلى اتخاذها معهم:

- **قوة عالية ومهتمون للغاية (إدارة عن كثب):** يجب عليك إشراك هؤلاء الأشخاص بشكل كامل، وبذل قصارى جهدك لإرضائهم.
- **قوة عالية، أشخاص أقل اهتمامًا (ابق راض):** ضع ما يكفي من العمل مع هؤلاء الأشخاص لإبقائهم راضين، ولكن ليس كثيرًا لدرجة أنهم يشعرون بالملل من رسالتك.
- **طاقة منخفضة، أشخاص مهتمون للغاية (ابق على اطلاع):** إعلام هؤلاء الأشخاص بشكل كافٍ والتحدث معهم لضمان عدم ظهور أي قضايا رئيسية. غالبًا ما يكون الأشخاص في هذه الفئة مفيدين جدًا في تفاصيل مشروعك.
- **طاقة منخفضة، أشخاص أقل اهتمامًا (مراقب):** مرة أخرى، راقب هؤلاء الأشخاص، لكن لا تحمل لهم اتصالات مفرطة.

رئيسك، على سبيل المثال، من المحتمل أن يكون لديه قوة عالية وتأثير على مشاريعك واهتمام كبير بها. ومع ذلك، قد يكون لعائلتك اهتمام كبير بهم، لكن لن يكون لها سلطة عليهم.

يمكن لأصحاب المصلحة الذين يكمنون في ربع الإدارة عن كثب ضمان فشل المشروع بسهولة، إذا لم تقم بإدارتها بشكل صحيح.

على سبيل المثال، افترض أنك مدير مشروع تطوير منتجات البرمجيات، وسلطة التوقيع على التسليمات هي الشخص الذي سيقع في ربع الإدارة عن كذب في شبكة التأثير. كما قد تكون قد استنتجت بالفعل، فإن التأثير شخصي للغاية ويمكن أن يكون عرضة للخطأ. قد تعتقد أن أحد أصحاب المصلحة لديه مستوى عالٍ من التأثير في نجاح المشروع، ولكن من الناحية النسبية، قد لا يكون كذلك في الواقع. وبالتالي، فإن تحديد مستويات اهتمام أصحاب المصلحة وتقييمها أمر بالغ الأهمية عند استخدام شبكة التأثير لإدارة أصحاب المصلحة.

أسئلة لتحديد تأثير أصحاب المصلحة وتأثيرهم

يمكن أن تساعدك الأسئلة التالية في تحديد مستوى تأثير وأثر أصحاب المصلحة على نتيجة مشروعك:

- ما هي مسؤوليات أصحاب المصلحة؟
 - ماذا يتوقع أصحاب المصلحة من المشروع وكيف يستفيدون؟
 - هل هناك أي مصالح متضاربة قد يكون لدى صاحب المصلحة مع المشروع؟
 - ما مدى التزام صاحب المصلحة بالمشروع؟ هل هو على استعداد لتخصيص موارد ملموسة؟
 - ما هي عواقب عدم إدارة صاحب المصلحة هذا؟
 - هل يمكن لأصحاب المصلحة التأثير على الآخرين، من هم أصحاب المصلحة المهتمون؟
 - هل هناك أي تهديدات من قبل أصحاب المصلحة؟
- من خلال الحصول على إجابات لهذه الأسئلة، ستتمكن من تحديد التأثير الفعلي لأصحاب المصلحة وإدارتها بشكل مناسب باستخدام شبكة التأثير/الأثر لإدارة أصحاب المصلحة.