

## בחינת עמדות ופרדיגמות לקראת כניסה לשותפות

שותפות איתנה מושתתת על איזון בין היחסים עם השותפים, לבין המשימה שלשמה כונסה השותפות. בבסיס היחסים נוכל לזהות עמדות ופרדיגמות המשפיעות על התנהגות השותפים ונכונותם לשתף פעולה. עמדות המתייחסות לשותפויות, לשותפים, ולעצמי.

פרדיגמה מוגדרת כמערכת של הנחות יסוד ותבניות המורכבות מניסיון מצטבר, דפוסים התנהגותיים וחברתיים, פרשנות אישית ודרכי חשיבה, אשר כולם משפיעים על תפיסת המציאות והדרך בה האדם רואה את העולם. מתוך כך נגזרות תיאוריות שונות. הפרדיגמה מגדירה את השאלות שנשאל ובהתאם לכך גם את התשובות שנקבל, ודרך התנהלותנו בעולם, הן עמוקות ולעיתים נמצאות בתת מודע והשינוי בהן מורכב ביותר. זיהוי עצמי של עמדות ופרדיגמות מסייע בקבלת החלטות על כניסה לשותפות, ועל ניהול היחסים בין השותפים.

### זיהוי עמדות יענה על השאלות:

❖ מה אני חושב על שותפויות ?

❖ מה אני חושב על השותפים ?

❖ מה אני חושב על הארגון שלי ?

❖ מה אני חושב על הארגון של השותפים שלי?

❖ מה אני חושב על המגזר שלי ?

❖ מה אני חושב על המגזר של השותפים ?

אם עמדתך לגבי **שותפויות** היא שלילית ( "שותפויות הן בזבז זמן", "לא ניתן להצליח בשותפות" ועוד) תתקל בקושי להתמיד בשותפות ולהתחייב ליעדים.

אם עמדתך לגבי **השותפים** שלילית ( "הם לא מקצועיים", "הם רוצים לגנוב רעיונות", "אי אפשר לסמוך עליהם" ועוד ) תתקל בקושי לדבר בגלוי, לקחת סיכונים, להיות יצירתי ועוד.

אם עמדתך כלפי **המגזר של השותפים** שלילית ( "כל ... מיושנים", "ה... לא יודעים לחשוב.." ) תתקל בקושי לסמוך על השותף ולתת לו את המרחב והאמון להם הוא זקוק על מנת לבצע את עבודתו ולתרום את חלקו.