

[opis]

Na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci wzrost znaczenia projektów w organizacji i gospodarce stał się faktem. Zjawisko to, w pewnym uproszczeniu polegające na przejściu od powtarzalnych do nierutynowych procesów, doprowadziło do istotnych zmian w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstw oraz do wyodrębnienia dziedziny wiedzy, jaką jest zarządzanie projektami. Rośnie liczba interakcji projektów z otoczeniem i z różnymi podmiotami występującymi w nim. Projekt zatem nierozzerwalnie związany jest z zachowaniami interesariuszy. Koncepcja interesariuszy zdobywa coraz większą popularność wśród specjalistów zarządzania ze względu na jej pragmatyczny, bliski praktycznym problemom i rozwiązaniom, charakter. Koncepcja ta traktuje bowiem zarządzanie jako wypadkową aspiracji, celów i działań różnych grup interesów, co jest zgodne z obserwacjami i doświadczeniami praktycznymi. Szczególne znaczenie zjawisko to ma w zarządzaniu projektami.

Przedmiotem monografii jest zarządzanie interesariuszami projektu. Koncepcja zarządzania interesariuszami projektów jest koncepcją pragmatyczną, co oznacza, że ma ona służyć nie tylko wyjaśnianiu problemów zarządzania ale także ich rozwiązywaniu. Istotnym elementem tej koncepcji jest proces zarządzania interesariuszami. Obejmuje on zazwyczaj co najmniej trzy fazy: fazę analizy, fazę planowania i fazę wdrożenia; są one powiązane z poszczególnymi procesami zarządzania projektem. Autor stworzył propozycję ośmioetapowego modelu procesu angażowania interesariuszy projektu, obejmującego: identyfikację interesariuszy, ich charakterystykę, ocenę znaczenia, analizę stanowisk, analizę potencjalnych koalicji, wybór strategii wobec interesariuszy, określenie i podjęcie działań angażujących oraz monitorowanie i cykl przeglądu interesariuszy. Rozwiązanie ma charakter aplikacyjny, koncentrując się również na etapach wdrożeniowych – określeniu i podjęciu działań angażujących wynikających z przyjętej wcześniej strategii oraz zapewnieniu monitorowania i cyklu przeglądu, a zatem tworząc odpowiednie ramy dla ciągłego doskonalenia zarządzania interesariuszami.

[autor]

Bartosz Grucza

**Dr Bartosz Grucza** – pracownik Instytutu Infrastruktury, Transportu i Mobilności Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. W latach 2013-2016 kanclerz SGH, w latach 2006-2008 kanclerz Akademii Medycznej w Warszawie i Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego. Absolwent SGH i wieloletni pracownik Katedry Zarządzania Projektami Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, współtwórca i wykładowca Podyplomowych Studiów Zarządzania Projektami SGH. Kierownik projektów i konsultant w dziedzinie zarządzania projektami, w tym finansowanymi ze środków UE. Menedżer, od ponad dwudziestu lat wdrażający projekty w przedsiębiorstwach prywatnych i instytucjach publicznych. Ma za sobą dziesiątki zrealizowanych projektów w trudnych środowiskach interesariuszy. Współautor szeregu publikacji i popularnych podręczników z zakresu zarządzania i zarządzania projektami. Członek i były Prezes Zarządu Stowarzyszenia Menedżerów Projektów, członek PMI i IPMA, propagator idei zarządzania projektami w środowisku akademickim, biznesowym i społecznym.

[spis]

Wstęp

Rozdział 1. Projekt jako forma działalności organizacji

- 1.1. Geneza zarządzania projektami
- 1.2. Definicja i cechy projektów
- 1.3. Rodzaje projektów
- 1.4. Znaczenie projektów dla organizacji
- 1.5. Cykl życia projektu
- 1.6. Kluczowe zależności projektowe
- 1.7. Metodyki zarządzania projektami
- 1.8. Środowisko projektu

Rozdział 2. Teoria interesariuszy – geneza i znaczenie

- 2.1. Geneza teorii interesariuszy
- 2.2. Ewolucja teorii interesariuszy
  - 2.2.1. Teoria interesariuszy według Roberta E. Freemana i jej ewolucja
  - 2.2.2. Korporacyjna teoria interesariuszy Thomasa Donaldsona i Lee E. Prestona
  - 2.2.3. Zbieżna teoria interesariuszy Thomasa M. Jonesa i Andrew C. Wicksa
  - 2.2.4. W stronę poglądów i interesów materialnych oraz relacji łączących interesariuszy
  - 2.2.5. Dalszy rozwój teorii interesariuszy
  - 2.2.6. Konceptje rozwoju procesu identyfikacji i grupowania interesariuszy
  - 2.2.7. Konceptje pozycjonowania interesariuszy
- 2.3. Konceptja tworzenia wartości dla interesariuszy
- 2.4. Znaczenie teorii interesariuszy dla koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu

Rozdział 3. Interesariusze projektów

- 3.1. Przegląd definicji
- 3.2. Specyfika interesariuszy projektów
- 3.3. Proces zarządzania interesariuszami
- 3.4. Klasyfikacje i typologie interesariuszy projektów
  - 3.4.1. Klasyfikacja interesariuszy według miejsca zajmowanego w projekcie
  - 3.4.2. Klasyfikacja interesariuszy według hierarchii w projekcie
  - 3.4.3. Klasyfikacja interesariuszy według charakteru relacji z projektem
  - 3.4.4. Klasyfikacja interesariuszy według kierunku i rodzaju oddziaływania
  - 3.4.5. Klasyfikacja interesariuszy według siły oddziaływania i stopnia zaangażowania
  - 3.4.6. Klasyfikacja interesariuszy według postawy wobec projektu
  - 3.4.7. Klasyfikacja interesariuszy według atrybutów władzy, prawomocności i pilności
  - 3.4.8. Klasyfikacja interesariuszy według rodzaju odpowiedzialności
  - 3.4.9. Klasyfikacja interesariuszy według wskazań istotności
  - 3.4.10. Klasyfikacja interesariuszy według zestawów poglądów/interesów i typów powiązań .
  - 3.4.11. Pozostałe klasyfikacje
- 3.5. Czy warto tworzyć mechanizm zarządzania interesariuszami projektu?

Rozdział 4. Tryb i model badawczy

- 4.1. Zastosowanie metaanalizy i metod mieszanych w badaniach (mixed methods research) .
  - 4.2. Tryb i model badawczy przyjęty w badaniach
- Rozdział 5. Interesariusze w obszarach problemowych zarządzania projektami

## 5.1. Interesariusze w metodykach i normach zarządzania projektami

- 5.1.1. PMBoK
  - 5.1.2. PRINCE2
  - 5.1.3. PCM/Logframe
  - 5.1.4. P2M
  - 5.1.5. TenStep
  - 5.1.6. DSDM Agile Project Framework
  - 5.1.7. Normy ISO (10006, 21500)
  - 5.1.8. Wnioski
- ## 5.2. Interesariusze w modelach dojrzałości projektowej organizacji
- 5.2.1. PMMM
  - 5.2.2. CMMI
  - 5.2.3. Wnioski
- ## 5.3. Interesariusze w standardach kompetencji
- 5.3.1. IPMA ICB wersja 4.0
  - 5.3.2. Standard GAPPS
  - 5.3.3. Wnioski

## Rozdział 6. Metodyki i standardy zarządzania interesariuszami

- 6.1. Model AA1000
  - 6.1.1. Założenia modelu
  - 6.1.2. Zobowiązanie i zintegrowanie
  - 6.1.3. Cel, zakres i interesariusze
- 6.2. Model Stakeholder Research Associates, UNEP, Accountability
  - 6.2.1. Założenia modelu
  - 6.2.2. Etap 1. Myślenie o zaangażowaniu w sposób strategiczny
  - 6.2.3. Etap 2. Analizowanie i planowanie
  - 6.2.4. Etap 3. Utrzymanie i wzmocnienie potencjału koniecznego do efektywnego zaangażowania
  - 6.2.5. Etap 4. Angażowanie się w działania z interesariuszami w sposóbm efektywny
  - 6.2.6. Etap 5. Podejmowanie działania i weryfikacja zaangażowania
- 6.3. Model rządu australijskiego
  - 6.3.1. Założenia modelu
  - 6.3.2. Koncepcja i planowanie
  - 6.3.3. Identyfikacja kluczowych interesariuszy i istotnych kwestii
  - 6.3.4. Analizowanie i planowanie
  - 6.3.5. Szanse i zagrożenia
  - 6.3.6. Przygotowanie i zaangażowanie
  - 6.3.7. Reagowanie i monitorowanie
- 6.4. Pozostałe modele angażowania interesariuszy
- 6.5. Wnioski

## Rozdział 7. Autorski model procesu angażowania interesariuszy projektu

- 7.1. Wprowadzenie do modelu i wkład własny
- 7.2. Krok 1. Identyfikacja interesariuszy
- 7.3. Krok 2. Charakterystyka interesariuszy
- 7.4. Krok 3. Ocena znaczenia interesariuszy
- 7.5. Krok 4. Analiza stanowisk interesariuszy
- 7.6. Krok 5. Analiza potencjalnych koalicji interesariuszy
- 7.7. Krok 6. Wybór strategii wobec interesariuszy
- 7.8. Krok 7. Określenie i podjęcie działań angażujących interesariuszy
- 7.9. Krok 8. Monitorowanie i cykl przeglądu interesariuszy
- 7.10. Zasady ogólne i techniki uzupełniające
- 7.11. Wnioski

## Rozdział 8. Studia przypadku zarządzania interesariuszami projektów

- 8.1. Studium przypadku jako metoda naukowa
- 8.2. Studium przypadku 1. – projekt rewitalizacji starej kamienicy położonej w centrum miasta
  - 8.2.1. Syntetyczny opis projektu
  - 8.2.2. Krok 1. Identyfikacja interesariuszy projektu
  - 8.2.3. Krok 2. Charakterystyka interesariuszy projektu
  - 8.2.4. Krok 3. Ocena znaczenia interesariuszy projektu
  - 8.2.5. Krok 4. Analiza stanowisk interesariuszy projektu
  - 8.2.6. Krok 5. Analiza potencjalnych koalicji interesariuszy projektu
  - 8.2.7. Krok 6. Wybór strategii wobec interesariuszy projektu
  - 8.2.8. Krok 7. Określenie i podjęcie działań angażujących interesariuszy projektu
  - 8.2.9. Krok 8. Monitorowanie i cykl przeglądu interesariuszy projektu
- 8.3. Studium przypadku 2. – projekt systemu oceny jakości kształcenia na uczelni medycznej
  - 8.3.1. Syntetyczny opis projektu
  - 8.3.2. Krok 1. Identyfikacja interesariuszy projektu
  - 8.3.3. Krok 2. Charakterystyka interesariuszy projektu .
  - 8.3.4. Krok 3. Ocena znaczenia interesariuszy projektu systemu oceny jakości kształcenia na uczelni medycznej .
  - 8.3.5. Krok 4. Analiza stanowisk interesariuszy projektu
  - 8.3.6. Krok 5. Analiza potencjalnych koalicji interesariuszy projektu
  - 8.3.7. Krok 6. Wybór strategii wobec interesariuszy projektu
  - 8.3.8. Krok 7. Określenie i podjęcie działań angażujących interesariuszy projektu
  - 8.3.9. Krok 8. Monitorowanie i cykl przeglądu interesariuszy projektu
- 8.4. Studium przypadku 3. – projekt wprowadzenia usługi mobilnych rozwiązań telefonicznych
  - 8.4.1. Syntetyczny opis projektu
  - 8.4.2. Krok 1. Identyfikacja interesariuszy projektu
  - 8.4.3. Krok 2. Charakterystyka interesariuszy projektu wprowadzenia usługi mobilnych rozwiązań telefonicznych
  - 8.4.4. Krok 3. Ocena znaczenia interesariuszy projektu
  - 8.4.5. Krok 4. Analiza stanowisk interesariuszy projektu
  - 8.4.6. Krok 5. Analiza potencjalnych koalicji interesariuszy projektu
  - 8.4.7. Krok 6. Wybór strategii wobec interesariuszy projektu
  - 8.4.8. Krok 7. Określenie i podjęcie działań angażujących interesariuszy projektu
  - 8.4.9. Krok 8. Monitorowanie i cykl przeglądu interesariuszy projektu
- 8.5. Wnioski

Podsumowanie

Bibliografia