

Актуелни прашања во 3тиот сектор

И покрај тоа што пандемијата на корона вирусот донесе дополнителни предизвици во третиот сектор, ние сеуште се соочуваме со проблеми кои постоеја уште пред да се случи пандемијата.

Ќе ги анализираме актуелните прашања и ќе разговараме за сите прашања со кои се соочува третиот сектор во изминатите неколку години.

Според различни истражувања, поголемиот дел од организациите од третиот сектор (90%) доживеале некакво негативно влијание како резултат на пандемијата и тоа ќе се почувствува во наредниот период.

Финансиски предизвици

По почетокот на пандемијата, третиот сектор бележи загуба на приходи и им се заканува нивната финансиска одржливост во годините што доаѓаат. Преземените мерки за забавување на ширењето на вирусот, за жал, доведоа до затворање на канцелариите и традиционалниот начин на собирање средства мораше да се промени, па дури и да престане во некои прилики. Поради овие причини, третиот сектор не очекува да се врати на нормалното ниво на прибирање средства дури и сега кога работите полесно се враќаат во нормала. Друг проблем е што ОЕПС мораше да ги користи резервите во готовина за да можат да останат одржливи за време на пандемијата, но некои од нив немаа готовински резерви за да траат повеќе од 6 месеци, некои дури и помалку од еден месец.

Повеќе од 90% од ОЕПС се загрижени за изнаоѓање одржливи, долгорочни можности за финансирање, а други се загрижени за фактот дека треба да најдат нов прилив на приходи. Грантовите и фондации се сметаат за главен извор на нов приход, како и индивидуално прибирање средства, собирање средства од заедницата, филантропија, тргување и законско финансирање.

Поради начинот на кој ОЕПС допира до луѓето и собира средства, иновациите станаа суштински дел, што доведе до зголемување на употребата на технологијата. Поради овие причини, младите луѓе, дипломираните студенти ќе бидат клучна помош за да се придвижи овој бран на промени напред.

Зголемување на побарувачката

За време на пандемијата, организациите од третиот сектор забележаа пораст на побарувачката за нивните услуги, што многумина предвидуваат дека ќе продолжи додека општеството и економијата закрепнуваат.

COVID-19 му наштети на здравјето, менталното здравје и егзистенцијата на луѓето, поттикнувајќи повеќе луѓе од кога било да се обратат до организациите за помош и поддршка, а тие сеуште се потпираат на него додека се обидуваат да се вратат во нормала. Не е ни чудо што многу добротворни организации не успеваат да одговорат на зголемената побарувачка за нивните услуги, особено со оглед на зголемените финансиски притисоци со кои се соочуваат организациите од третиот сектор.

Волонтерско задржување

Луѓето се обидоа да им помогнат на членовите на нивната заедница каде што можеа кога за првпат избувна пандемијата. Илјадници луѓе се приклучија да волонтираат во различни улоги и одржувањето на овие бројки ќе биде предизвик за секторот бидејќи земјата се враќа на некој привид на нормалност.

Од друга страна, некои ОПС имаа потешкотии да регрутираат волонтери, бидејќи голем дел од волонтерите се повлекоа поради ризикот од Коронавирусот.

Разновидност и инклузија на еднаквост

Додека поголемиот дел од бизнисите имаат стратегии за справување со прашањата за еднаквост, различност и вклученост на работното место, поради пандемијата и недостигот на ресурси, овие иницијативи се одложени.

Ограничените финансиски ресурси, кадровскиот капацитет, недостатокот на вештини, знаења и капацитети за човечки ресурси, како и недостаток на еднаквост, различност и знаење или вештини за вклучување се клучните предизвици за нивните напори да бидат поинклузивни.

Повеќе социјални претприемачи, помалку социјални претпријатија

Познато е дека претприемачите се активни во нивните заедници со проекти во заедницата кои се движат од скромни до трансформациски. Добротворните организации и социјалните претпријатија не се често управувани од претприемачи.

Општеството треба да стави поголем акцент на оние со претприемачки начин на размислување кои гледаат можности да направат добро и да преземат акција за нив. Претприемачите обично се самомотивирани луѓе кои ги завршуваат работите, и ако нешто тргне наопаку, тие откриваат како да го поправат тоа. Тие се упорни. Треба да го зголемиме нашиот капацитет да ги препознаеме овие луѓе, да разбереме што ги мотивира и да размислиме како би можеле да бидат подобро поддржани.

Опстанок и одржливост

Иако оценките се различни, малкумина би дебатираше дека трошењето за микро и малите фирми е поголемо отколку што би сакале. Многумина остануваат зависни од сопствениците и, како и проектите во заедницата, тие би можеле да се потпрат на нивниот основач-кој понекогаш се двоуми да „попушти“ и сака да развие силна организација.

Луѓето кои се мотивирани од лична кауза ја преценуваат вредноста на нивните идеи и се уште едно прашање кое го загрозува опстанокот. Други не успеваат да го ценат она што е потребно за да се случат работите, како и нивната сопствена посветеност да ги исполнат своите ветувања. Се предвидува дека трошењето ќе стане поголем проблем како што расте бројот на социјални претприемачи.

Проширување на пораката

Без сомнение, и конвенционалните добротворни организации и социјалните претприемачи се важни и ние сакаме тие да растат. За да го направат тоа, тие мора да бидат деловни и фокусирани на различни опции за генерирање приходи наместо да се потпираат на грант фондови и владини договори.

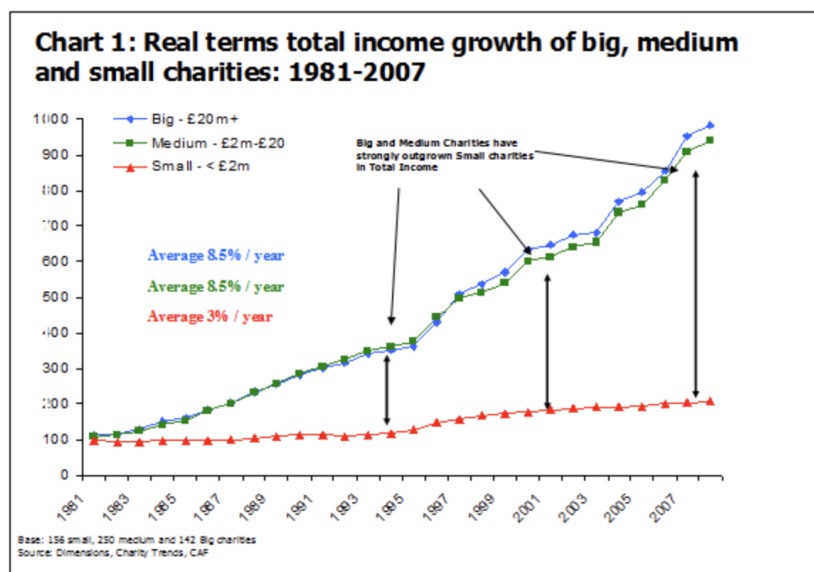
Дополнително, социјалното претприемништво ги охрабрува сите претпријатија да бидат посоцијално и еколошки свесни. Секогаш има нешто што може да се направи подобро. Дали посветуваме доволно внимание на социјалната функција на профитниот сектор додека социјалните компании стануваат се попопуларни? Дали е разумно да се очекува повеќе од општеството?

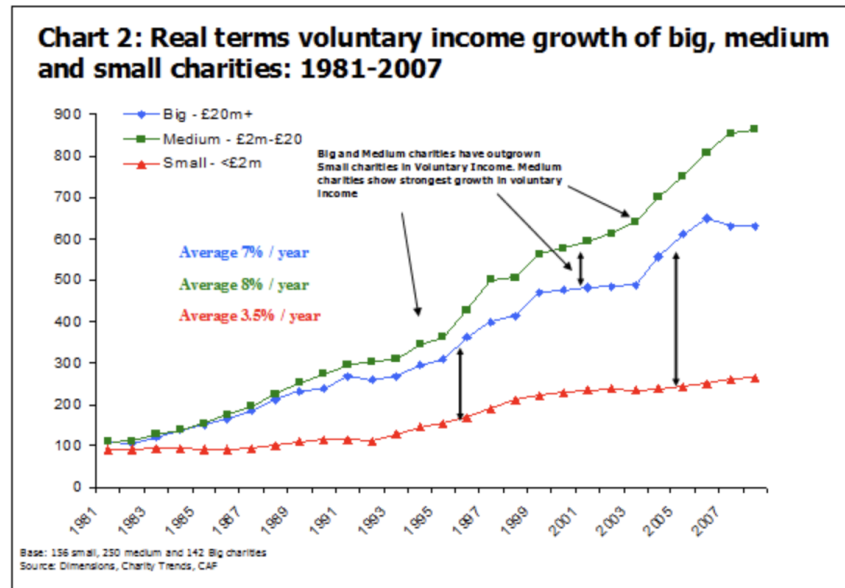
Малите добротворни организации се борат да задржат чекор

Графиконите 1 и 2 подолу ги прикажуваат просечните стапки на раст на вкупниот приход и доброволниот приход на малите (до 2 милиони фунти), средни (2-10

милиони фунти) и големите (над 10 милиони фунти) добротворни организации во последните 30 години. Спротивно на популарната конвенција, не се борат средните организации, туку малите. Прашањето што го поставуваат овие податоци доаѓа во два дела. Прво, зошто се случува? И второ, што може да се направи во врска со тоа?

Тешкотијата што ја имаат малите добротворни организации во растењето е веројатно пакет фактори. Тие помалку можат да си дозволат да преземаат ризици бидејќи немаат резерви ако работите тргнат наопаку. Тие ги немаат имињата на брендovите што ги убедуваат луѓето да даваат. На доверителите веројатно им е помалку удобно со типот на професионално собирање средства што ќе го зголеми приходот. Повеќето извори на финансирање за малите организации се за ограничен приход итн.





Што се однесува до решението, ова се уште повеќе претпоставки бидејќи никогаш не сме истражувале ваков проблем, но една анкета што ја направи nfpSynergy пред неколку години нуди некои индикации. Тие ги прашаа помалите организации колку неограничен приход би тргувале доколку некој им понудил грант од 1 милион фунти ограничен приход. Со други зборови, колку е повреден неограничениот приход во споредба со ограничениот приход? Значително малцинство на организации би прифатиле 400 илјади фунти неограничен приход наместо 1 милион фунти ограничен приход. Колку е повисок процентот на ограничен приход што го има една организација, толку помалку има слобода да ги развива своите неограничени извори или да иновира и да го развива својот бренд.

Покажувано влијание

Поставете си едноставно прашање: Кои добротворни организации прават добра работа, па дури и одлична работа? Кога ќе се решите за неколку избрани организации запрашајте се какви докази имате за тоа. И кога мислите дека организациите вршат одлична работа, дали имате конкретни факти и бројки во вашата глава или само општо ги гледате преку розови очила?

На бројните сесии со публика во живо каде што луѓето ги поставуваа овие прашања, одговорите се секогаш исти. Луѓето именуваат широчина на

организации, но кога ќе ги притиснете за тоа како знаат дека организациите добро ја вршат работата, тие велат дека слушаат многу за нив во медиумите или дека нивните билтени имаат некои навистина добри факти и бројки. И кога од нив се бара конкретен факт или резултат што го поткрепува нивното верување дека одредена добротворна организација прави добра работа, речиси никој не може да даде.

Значи, ако сакаме луѓето да поддржуваат добротворни организации со нивните пари, време, добра волја или енергија, тогаш треба да им помогнеме на добротворните организации да се подобрат во мерењето и соопштувањето на нивното влијание. Доказ за влијанието е нашата полиса за осигурување од кризата на доверба и доверба кај јавноста. Доказ за влијанието е и она што ги уверува луѓето дека донацијата е добро потрошена.

Јавноста знае многу малку за тоа како функционираат модерните добротворни организации

Ако постои впечатлива карактеристика на нашето следење на јавната свест за добротворните организации, тоа е дека јавноста има многу мала идеја за тоа како функционираат модерните добротворни организации. На пример:

- Јавноста преценува колку се троши за собирање средства и администрација. Тие веруваат дека прифатлива сума за трошење на администраторот би била околу 10% од приходот и околу 20% за прибирање средства. Тие мислат дека она што всушност се случува е дека околу 35% од приходите се трошат за администрација, а околу 35% за прибирање средства.
- Јавноста нема многу идеја кој е платен, а кој неплатен во добротворни цели. Иако мислат дека волонтерите се неплатени, тие поверојатно мислат дека се платени доверителите отколку оние што собираат средства. Значително малцинство смета дека претседателите се платени, додека многу помалку мислат дека патроните се платени.
- Над половина мислат дека 60 илјади фунти се премногу за да се плати извршен директор, додека речиси една четвртина мислат дека 20 илјади фунти или помалку се доволни за да биде платен извршен директор.
- Малкумина од јавноста сфаќаат колку се големи модерните добротворни организации, ниту нивните извори на финансирање. Многу е веројатно дека некои од најголемите медицински добротворни организации имаат високи нивоа

на владино финансирање-додека и двете всушност не добиваат никакво владино финансирање.

Списокот може да продолжи и понатаму. Повторно и повторно гледаме дека јавната перцепција за добротворните цели се гледа низ розовата магла на незнаењето. Јавноста им верува на добротворните организации, но таа доверба не се заснова на докази, туку на топли чувства.

Каде можат добротворните организации да ја завршат најдобрата работа во обезбедувањето јавни услуги?

Дебатата за испорака на јавни услуги од добротворни организации е мешавина од идеологија прошарани со повремени грутки докази. Реалноста е дека оние кои се залагаат за поголема испорака на јавни услуги и оние кои се расправаат против тоа, ретко имаат политики засновани на докази. Се чини дека тие одлучија што мислат и потоа бараат докази за да го поддржат тоа.

Добротворните организации имаат улога во испораката на јавните услуги, но не сите јавни услуги. Потребно ни е подобро разбирање за тоа каде традиционалните сфаќања и структурата на добротворната организација може да дадат подобра вредност од сфаќањата на комерцијалниот или јавниот сектор, а каде не може.

На никого не му е по волја што јавните услуги ги дава некој друг освен оние кои можат да го направат тоа најефективно. Како што Денг Ксијао Пинг сакаше да каже „Не е важно дали мачката е црна или бела се додека го фаќа глувчето“. Треба да имаме многу подобро разбирање за тоа кој може најефективно да го фати глувчето во јавните служби.

Како и кога инвестициите во инфраструктурата прават разлика?

Имаше значителни инвестиции од страна на владата и од лотариските тела во развојот на инфраструктурата за добротворни организации, социјални претпријатија, организации во заедницата и спортски клубови. Сепак, јасноста за тоа што функционира, а што не во развојот на силните страни на секторот, е во најдобар случај непроменлива.

Владините податоци од анкетите за државјанство покажуваат дека нивоата на волонтирање биле рамни во изминатите 10 години. Ова е и покрај тоа што стотици милиони фунти се инвестирани во промовирање на волонтерството.

Ако сакаме да го развиеме секторот како целина, треба да разбереме како можеме да ја направиме таа инвестиција на начин што ќе направи разлика. Една од тешкотиите е тоа што телата кои ги земаат тие средства ќе бидат последните кои најверојатно ќе споделат било какви податоци што може да ги имаат за влијанието, освен ако тие не покажуваат што сакаат да покажат.

Во текот на последната деценија се навикнавме на зголемување на инвестициите од страна на владата во овој сектор. Се навикнавме владата да ги решава проблемите со пари, а не со идеи. Сега преминуваме во ера на штедење и парите во најдобар случај ќе се намалат, а во најлош случај ќе исчезнат. Значи, треба да бидеме појасни за потребата од нови идеи за решавање на нашите предизвици, а не само за пари. Тоа не значи дека нема да ни требаат инвестиции од владата, но можеби ќе треба да направиме да работи многу понапорно и да покаже поголемо влијание отколку што направивме во минатото.

Предизвици за лидерство

Се чувствуваше дека раководството од третиот сектор во моментов се соочува со голем број предизвици:

- Недостаток на независност: Постоеше загриженост дека лидерите од третиот сектор не зборуваат за прашања од релевантност за секторот и/или неговите корисници поради согледан ризик од политичко отуѓување и/или повлекување на финансирањето.
- Недостаток на ефективен глас: Постоеше загриженост дека на „секторот му недостасува ефективен глас“, а особено глас што се протега надвор од поединечните вертикални полиња на политиката. Делумно се сметаше дека ова се должи на согледаните предизвици поврзани со недостатокот на можности за третиот сектор да се вклучи во процесот на креирање политики, а делумно и поради согледаните предизвици за обединување на секторот.
- Недостаток на промени: Некои испитаници сметаат дека раководството во секторот станало застарено. Беше предолго доминирана од истите луѓе, кои имаа исти идеи. Имаше одредена загриженост дека овој недостаток на промет, во комбинација со неодамнешното намалување на ресурсите значеше дека се развија сопствените интереси и резултираа со тоа што некои лидери ги ставаат интересите на нивната организација на прво место, па дури и нивните лични интереси, наместо интересите на секторот. целина или корисници. Потребно беше, беше предложено, нови луѓе, со нова визија за придонесот на секторот

или за поинаков вид на општество и како третиот сектор придонесува за тоа. Овој аргумент, сепак, е во контраст со загриженоста забележана претходно за „новите“ луѓе кои паѓаат со падобран на лидерски позиции.

- Недостаток на ресурси: Последниот клучен предизвик идентификуван како што влијае на лидерството низ целиот сектор беше недостатокот на капацитет за преземање лидерска улога, но исто така и недостаток на инвестиции во градење лидерство.

Истражување на прашањата на влијанието на политиката

Работата на Кејси (2004) за учеството на третиот сектор во процесот на политики сугерира дека постои јаз помеѓу третиот сектор и организациите што го сочинуваат, и можностите што ги дава политичкото опкружување да влијае на процесите на креирање политики.

Бидејќи ОЕПС и нивните корисници во многу случаи се длабоко погодени од промените на политиките и се способни да обезбедат докази за „првата линија“ во врска со нивните влијанија, постои потреба од некаква форма на посредување, претставување или глас што ќе му овозможи на третиот сектор да „зборува за Структурите во кои се одвива застапеноста и работата на политиките.

Побарувачката за оваа форма на лидерство доаѓа и од самиот сектор, и од владините агенции и медиумите, кои се потпираат на доверливи посредници за управување со нивниот ангажман со ОЕПС. Раководството во третиот сектор, се разбира, не е само застапеност, или навистина влијание врз политиката. Сепак, ова се важни елементи од него. Структурите на политичките можности-димензиите на политичкиот пејзаж кои го обезбедуваат контекстот во кој работат лидерите од третиот сектор при интеракција со политичките процеси-сепак, се разликуваат со текот на времето со променливите владини приоритети и социо-економските услови.

Карактеристиките на организациите од третиот сектор, и секторот како целина, исто така се менуваат со текот на времето, како и мрежата на актери вклучени во лидерски улоги. Преку разбирање на оваа ситуација и истражување на можностите што моментално им се достапни на лидерите од третиот сектор да се вклучат и да извршат влијание врз процесот на политиката, ја црпиме рамката на Кејси (2004) за разгледување на учеството на третиот сектор во процесот на

политики. Ова ни овозможува да разгледаме низа надворешни (политичко и социо-економско опкружување; политиката за која станува збор) и внатрешни (карактеристики на ОЕП; мрежата на актери) фактори кои работат заедно за да влијаат на просторот и ефективноста на нивото на политиките од третиот сектор.

Карактеристики на ОЕПС

Беа истакнати неколку аспекти кои се однесуваат на карактеристиките на лидерските организации од третиот сектор и организациите на првата линија како што создаваат предизвици за влијание врз политиката. Притисокот врз финансиските ресурси го намали капацитетот за вршење политика; да се вклучат со креаторите на политиките и ригорозно да ги поткрепат тврдењата за легитимност и од перспектива на лидерски организации кои имаат ресурси да ги соберат ставовите на нивните членови или конституенти на значајни начини, како и ресурсите на првите организации за учество во таквите процеси. Ова беше особено проблематично во одредени делови од секторот кои традиционално беа со недоволно ресурси, како што е секторот БМЕ. Финансиските притисоци, исто така, ги зајакнаа прашањата за независноста, зајакнувајќи ги прашањата за способноста и подготвеноста на лидерите да зборуваат за прашања кои беа во спротивност со доминантниот политички дискурс доколку нивната организација добиваше законско финансирање. Вознемиреноста поради „замрзнатото“ и губењето финансиери доведе до тоа лидерите, особено на локално ниво, да заземат внимателен пристап. Навистина, една од позитивните страни што е видливо дека произлезе од намаленото законско финансирање и хоризонталната поддршка беше тоа што националните лидери сега може да се чувствуваат послободни отворено да ја предизвикуваат владата.

Мрежата на актери

Способноста на лидерите да ја користат својата „социјална вештина“ со цел да го обединат секторот (или одредени делови од него), да градат коалиции и да се издигнат над сопствените интереси и да создадат заеднички колективен идентитет, беа идентификувани како карактеристики на доброто лидерство, но и предизвик со кој се соочува секторот. Како што сугерира Флигштајн (2001), социјалните вештини се помалку важни кога има мали турбуленции или надворешна закана; во моментов се чини дека е многу важно.

Различноста на секторот и „недостигот на заеднички идентитет“ се чувствуваше дека предизвикуваат предизвици во смисла на создавање на „стратешко единство“ (Alcock, 2010), „артикулирање на заеднички цели“ и „зборување со

еден глас“. Иако ова не е нов проблем, период на очигледно единство (ibid), или барем релативна стабилност, за време на времето на новата Лабуристичка партија на власт сега беше доведен во прашање бидејќи надворешните закани за финансирањето и независноста, на пример, придонесоа за нераспоредување кое резултираше со тоа што поединечни лидери беа обвинети дека ја чуваат својата или позицијата на нивната организација, наместо да го земат предвид најдобриот интерес на секторот како целина, или неговите корисници. Неуспехот да се зборува со еден глас беше препознаен како бариера за влијанието на политиката, а силата на мрежата на политичките актери од третиот сектор и на способностите на поединечните лидери да ја зближат мрежата и да ја мотивираат соработката низ мрежата, се сметаше дека е важно за способноста на секторот да влијае на политиката. Овие различни фактори, надворешни и внатрешни–дејствуваа заедно за да влијаат на способноста на лидерите од третиот сектор да извршат влијание на јавната политика. Најчесто се гледаше дека тие се комбинираат на начин што значеше дека третиот сектор беше помалку способен да изврши влијание врз креирањето политики.

Истражување на прашањата за легитимност

И не само што беше оспорена способноста на лидерите од третиот сектор да влијаат врз политиката, туку беше оспорена и нивната легитимност во обидот да го сторат тоа. Беше доведена во прашање легитимноста на одредени организации и/или поединци во нивната улога како претставници на третиот сектор во рамките на политичките процеси; при што некои испитаници сугерираат дека не чувствуваат дека се добро претставени, дека сегашната политичка елита нема легитимитет да зборува во нивно име, поради повеќе причини, вклучително и недостаток на искуство и основа за оние кои се нови во секторот, или недостаток на способност да се движи подалеку од интересите на добро етаблираните со цел вистински да се претставува секторот како целина.

Начините на кои лидерите стекнуваат легитимитет како претставници на третиот сектор, особено со оглед на различноста на активностите, формите и вредностите отелотворени од организациите во него, тогаш е неодложно прашање. Chaskin (2003, стр. 178) сугерира дека легитимноста се однесува на „степенот до кој една организација праведно и правилно зборува и дејствува во име на нејзината изборна единица“. Легитимноста им се доделува на поединци или организации од одредена публика според нивните перцепции (Тејлор и Варбертон, 2003). Таа е изградена од интеракција помеѓу атрибутите, процесите и стратегиите на дадена организација (или навистина поединец) и дадена публика.

Начините на кои се оценува легитимноста може да варираат во зависност од публиката (на пр. ОЕПС, креаторите на политиките, јавноста), сепак може да се идентификуваат голем број клучни извори врз кои обично се засноваат тврдењата и прифаќањето на легитимноста. За да ја обликуваме нашата дискусија за начините на кои се изнесени барањата за легитимност, ја користиме анализата на Браун за улогата на организациите од третиот сектор во процесот на креирање политики, која идентификуваше четири основи на легитимност: правна, морална, политичка и техничка. Правната легитимност се однесува на усогласеност со релевантните законски барања, додека моралната легитимност се однесува на вредностите на организацијата и како тие се рефлектираат во она што го прават и како го прават тоа. Политичката легитимност вклучува „демократска репрезентативност, учество, транспарентност и отчетност пред изборните единици за кои говорат и дејствуваат организациите од третиот сектор“. Во меѓувреме, техничката легитимност се заснова на тврдења за стручност, компетентност или знаење во дадена област. Тејлор и Варбуртон сугерираат дека техничката легитимност била особено важна за владата на новите лабуристи, која го нагласувала квалитетот на доказите, искуството и способноста за реализација при работа со третиот сектор. Веројатно дел од нерешавањето на лидерството низ секторот е реконфигурација на формите на легитимност за кои тие лидери тврдат и кои се препознаени како важни од низа различни засегнати страни.

Навистина, само три од четирите аспекти на рамката на Браун, политичка, морална и техничка легитимност ќе бидат објаснети во овој курс.

Политички легитимитет

За некои лидери, претставувањето на одредена изборна единица беше важен дел од нивната надлежност и тие сметаа дека тоа им дава мандат да зборуваат во дебатите за политиките. Ова беше поверојатно да биде случај во организациите за членство и беше постигнато преку механизми како што се анкети на членовите и други форми на консултации, вклучително и гласање на АГМ.

За некои такви организации, важно е да можат да го наведат бројот на членови што ги претставуваат: големината е важна во барањата за легитимност. Оваа употреба на партиципативни структури, најчесто преку телата за членство, и чувството на директна одговорност кон членовите што тие го создадоа, се чинеше дека најмногу кореспондира со она што широко се нарекува „политичка

легитимност“. Сепак, ова учество ретко изнесуваше демократско претставување. Една од предложените причини за ова беше дека вообичаено требаше да се постигне рамнотежа помеѓу понудата за претставување и обезбедувањето лидерство, од кои второто можеби не мора да вклучува унапредување на мнозинскиот поглед на членовите. Ограничениот капацитет и подготвеноста на членовите-често на првата линија волонтерски организации-да одговорот на консултациите за политиките, исто така, им отежна на оние што ги бараат нивните ставови да добијат репрезентативна слика.

Сепак, за други, ангажманот во политиката беше приоритет бидејќи беше препознаен како клучен. Локалните доброволни организации признаа дека им требаат други (често членство или инфраструктура) организации за да влијаат врз политиката во нивно име, но загриженоста дека тие не биле секогаш добро претставени од овие организации во некои случаи се во тензија со нивниот ограничен капацитет да придонесат за такви дебати. Лидерите на различни начини ги земаа во предвид ограничувањата за учество на организациите од првата линија.

Техничка легитимност

Техничката легитимност има голем број компоненти, вклучувајќи знаење и искуство. Некои се однесуваат на важноста на истражувањето и доказите како средства за информирање на придонесите во дебатите за политиките, максимизирање на квалитетот или робусноста на она што е кажано од лидерите, овозможувајќи им да ги оспорат сомнителните тврдења со поголем авторитет. Овој легитимитет заснован на знаење понекогаш се користеше независно, а понекогаш во врска со партиципативни механизми кои ги вклучуваат организациите членки. Сепак, тоа беше можеби најклучно за организациите кои немаа мандат врз основа на членство. Досегашното искуство беше исто така важно во смисла да се стане сигурен и почитуван соработник во дебатите за политиките.

Ова вклучуваше брзо превртување на барањата за податоци или коментари од медиумите и креаторите на политиките. Искуството – особено на активната „на терен“–некои го сметаа за важен извор на легитимност. Понекогаш ова беше на лично ниво, каде што поединечниот лидер имаше искуство да работи во првите организации во локалните заедници. Во други случаи, искуствата на терен беа пренесени на лидерите од третиот сектор со помош на механизмите за учество поврзани со политичката легитимност опишани погоре.

Спротивно на тоа, се покрена загриженост за некои лидери на кои им биле доделени позиции на влијание во клучните национални организации без да имаат доволно искуство или разбирање за секторот. Искуството се гледаше и како аспект на „добро“ лидерство и како на техничка легитимност. Недостатокот на искуство, на техничка легитимност, беше една од клучните критики што некои испитаници ги упатија кон одреден број поединци за кои сметаа дека „паднале“ на лидерски позиции во третиот сектор во последните години.

Морална легитимност

Тејлор и Варбуртон (2003) сугерираат дека третиот сектор е „сектор каде што, за многу организации, примарниот услов за одговорност е на вредностите“. Некои лидери директно зборуваа за вредностите како извор на легитимност. Сепак, имаше некои исклучоци. Некои изјавија дека не барале да бидат репрезентативни, туку имале одредени вредности за кои се залагале како организација, па оттука и нивниот легитимитет доаѓа од нивното придржување. Друг лидер изрази цврсто убедување за важноста да се примени искуството од најбазичното ниво на дебатите за политиките. Некои истакнаа дека иако организациите на првата линија сакаат чадор-телата да одговорат на нивните членови, тие исто така очекуваат тие да „преземат водство“ за некои прашања. Веројатно, ова укажува на потребата за лидерство засновано на вредности или принципи. Навистина, вредностите често се појавуваа кога испитаниците зборуваа во општи термини за тоа што го карактеризира доброто лидерство во третиот сектор.

Во време кога гласот и способноста на секторот да влијае врз политиката е од зголемено значење, раководството на третиот сектор се соочува со голем број предизвици. Иако имаше значителна стабилност во малиот број поединци и организации кои обезбедуваат целосно хоризонтално водство, покрај овие неколку, некои од традиционалните функционери се изгубени додека други нови играчи влегоа на теренот. Организациите и поединците кои доминираа на раководните позиции во третиот сектор за време на претходната лабуристичка администрација, мораа да ги разгледаат и повторно да ги потврдат своите тврдења за легитимност и да најдат нови начини за искористување на моќта и влијанието. Оние кои се нови во секторот, или барем на лидерски позиции во него, мораа да ги оправдаат своите позиции и да ја докажат својата вредност. Лидерите во кое било политичко опкружување треба да бидат политички остроумни и „социјално вешти“ да ги мотивираат другите да соработуваат (Флигштајн, 2001). Нивната способност да обезбедат лидерство и да влијаат врз политиката, исто така, зависи од политичкиот контекст во кој тие работат и од

статусот што им се дава во рамките на ова. Неодамнешните промени во рамките на овие внатрешни и надворешни групи фактори влијаеја на лидерството во третиот сектор на повеќе различни начини. Изгледа дека промените во структурите на политичките можности го намалија просторот на располагање на лидерите од третиот сектор да влијаат врз политиката. Очигледниот чекор кон „изолационистичка“ и реакционерна политика воопшто, заедно со укинување на хоризонталната поддршка за третиот сектор, затворија некои од структурите на ангажман што претходно им беа достапни на лидерите од третиот сектор. Во меѓувреме, оспорена е и способноста на секторот да одговори на можностите и предизвиците создадени од тековниот политички контекст.

Извори и референци

Cordery, C., & Sinclair, R. (2013). Мерење на перформансите во Третиот сектор. Окленд: Квалитативно истражување во сметководството и менаџментот.

Озборн, С.П. (2008). Третиот сектор во Европа, перспективи и предизвици. Лондон и Њујорк: Routledge.

Westall, A. (2009). Економска анализа и третиот сектор - Преглед на економската анализа во однос на третиот сектор. Бирмингем: Центар за истражување на третиот сектор.

[SPEAK Pitch на глобалното финале на Chivas Venture '19 | Амстердам](#)

[Syntoil | Полска финалист | Chivas Venture 2019 година](#)

[Berea | Италија финалист | Chivas Venture 2019 година](#)

[LAM'ON | Бугарија финалист | Chivas Venture 2019 година](#)

