

فوائد من قراءة كتاب

لك أن تسأل (دليل لا غني عنه لإدارة جمع التبرعات)

رينولد ليف

١. المهاتما غاندي بقوله: "إنّ الفرق بين ما نقوم به و بين ما نحن قادرون على القيام به سيكون كافياً لحلّ معظم مشكلات العالم " .
٢. " إذا أردت التأثير على أحدهم استمع إلى ما يقوله " . د.جوزيف بروز
٣. " ما لا يستحق فعله جيداً لا يستحق فعله " وارن بافيت
٤. أخف الحبر فعال أكثر من أقوى ذاكرة
٥. (الإصغاء وليس التقليد قد يكون اصدق أنواع الإطراء ، وإذا كنت تريد التأثير على شخص فعليك أن تصغي لما يقوله) دكتور جويس يرطر
٦. ٣٠٠ بليون دولار يتم جمعها الآن بشكل سنوي في أمريكا
٧. إن العطاء ليس عملاً عفويّاً ، فالناس والشركات والمؤسسات يتبرّعون بأموال بشكل كبير ؛ لأنه يطلب منهم القيام بذلك في الحقيقة إن أصدقائي وزملائي سمعوا وهم يقولون إن كل اتصال من رينولد هو اتصال لجمع التبرعات .
٨. إن ٧٠٪ من مبلغ ٣٠٦ بلايين دولار التي تم التبرع بها في عام ٢٠٠٧ أنتت من الأفراد على شكل هدايا عينية أو وصاية، وإن كانت منظمتك قد أتقنت أفضل الطرق للتواصل مع الأفراد لجمع التبرعات فإنها على الأغلب لن تفشل في القيام بذلك وبنفس الجودة مع المصدرين الآخرين للتبرعات الخاصة وهي المؤسسات والشركات .
٩. من خلال طلب النصيحة والإصغاء له فإنك تُظهر الاهتمام للمتبرع المحتمل وتعامله كمصدر للمشورة وليس فقط للمال وآلية المشاركة في حياة المؤسسة أو القضية تبدأ بمحادثة مفتوحة .
١٠. خريجي جامعات هارفارد وييل وبرنستون بالتبرع دائماً بسخاء لمدارسهم وجامعاته التي تخرجوا فيها ، فإن حسبنا مجموع ما تبرعوا به نجد أنه في نهاية عام ٢٠٠٧ وصلت المبالغ إلى ٣٤,٦ بليون دولار ، و ٢٢,٥ بليون دولار ، و ١٥,٨ بليون دولار للجامعات السابقة بالترتيب؛ وهذا ما يعادل حوالي مليونين و ١,٨ مليون و ٢,٢ مليون لكل طالب ! ، الخريجين الذين كانوا أعضاء في الفرق الرياضية ومجموعات الفنون المسرحية ، أو تم توظيفهم في الشركات التي يعملون فيها الآن عبر شبكة جامعية يميلون إلى التبرع أكبر بكثير من أولئك الذين تكون ذكرى حياتهم الجامعية كلها في شكل شهادة ضمن إطار معلق على جدار مكتبهم في المنزل .
١١. "أنت لا تجمع الهبات الكبيرة بواسطة الطوابع البريدية بل بواسطة الحذاء الجلدي" نعومي لفيني متبرع أسطوري لجامعة نيويورك ، أي أنت لا تجمع الهبات الكبيرة بإرسالك رسائل بريدية وإنما بزيارتك للمانحين .

١٢. حسب خبرتي يجب على الفرد أن لا يتوقع بأن التبرعات ستجمع في الاتصال الأول على الأقل .
١٣. لم تبن روما في يومٍ واحدٍ ، وجمع التبرعات سباق ماراثون وليس سباقاً قصيراً .
١٤. الأسطورة الثانية هي "تعب المانحين " اتضح أن التبرع لضحايا كاترينا وتسونامي بلغ ٥ مليارات دولار ، ولكن هذا المجموع هو أقل من ٢٪ من جميع الهدايا للأعمال الخيرية عام ٢٠٠٤ .
١٥. جمع التبرعات يتمثل في التركيز على رحلة طويلة مركزها العميل ، كما ينبغي عليك أن تكون حاضرًا عندما يكون العميل متاحًا ومستعدًا وليس في الوقت الذي يناسبك .
١٦. " لا يمكن أن تكسب إن لم تكن موجوداً على الطاولة ، يجب أن تكون حيث يكون الحدث " بن ستاين
١٧. مناسبات جمع التبرعات مثل الحفلات ووجبات الإفطار والغداء والعشاء هي مصدر الوقود للأعمال الخيرية ، حيث يتم شكر المتبرعين بشكل علني .
١٨. سميت مناسبة بـ "خمسين بخمسين لخمسين " ، والفكرة هي أن يقوم ما لا يقل عن خمسين متبرعاً باستضافة حفلات عشاء في منازلهم للاحتفال باستكمال القاعة و عيد ميلاد مركز لنكولن الخمسين ، حيث يوافق كل مضيف على التبرع بمبلغ ٥٠,٠٠٠ دولار إضافية .
١٩. إن البريد المباشر شكل مكلف من أشكال جمع التبرعات ، والتسويق عبر الهاتف هو أكثر تكلفة كذلك ، لأنه يتطلب جهوداً على مدى سنوات ودرجة من الاستثمارات الكبيرة مع القليل أو حتى دون عائد إيجابي صافٍ، وذلك على الأقل لثلاث أو ربع حملات كبرى .
٢٠. إن اتخاذ قرار تخصيص موارد جمع التبرعات القليلة هو سؤال استراتيجي هام، فهل الفرص أكثر جاذبية في متابعة مصادر التمويل الحكومية أم التبرعات المؤسسية ، وتلك التي من قبل الشركات أم الهبات الفردية الكبرى ؟ كم تستثمر ؟ وبأي أشكال من أشكال جمع التبرعات يتطلب تحليلاً مالياً واقعياً .
٢١. ما يهم هو أن كل مؤسسة تلعب على نقاط قوتها ولا تركز على الصفات التنظيمية المميزة التي تتمني لو كانت حقيقية، وعليك الفوز في معارك جمع التبرعات بالأسلحة التي تحت تصرفك ، أو كما نصح الرئيس الشهير تيدي روزفلت " افعل ما تستطيع بكل ما تملك وحيث كنت "
٢٢. " إذا قام المتبرع المرتقب بالاتصال هاتفياً أثناء إجراء الاجتماع الخاص بنا فسوف اترك الجلسة من أجل التقاط المكالمات الهاتفية " جون وايتهد
٢٣. "معظم الناس يشتررون ليس لأنهم مؤمنون بما يشترونه ، ولكن البائع هو المؤمن ببضاعته "
٢٤. عندما يسعى المتبرع إلى التأثير أو التحريف و التشويه في محتوى مهمة المؤسسة ، وعندما تتعارض أنشطة الشركة الخاصة بالمانح بشكل مباشر ومنحها الخيرية حينئذ يكون " لا ... شكراً " تعبيراً عن رفض المنحة أمراً صحيحاً .
٢٥. في المقام الأول أنصحك بتقديم طلب لأولئك الذين تعرف أنهم سوف يعطونك شيئاً ما ، يليهم أولئك الذين لست متأكدًا إن كانوا سيعطونك أم لا ، وأظهر لهم قائمة بأسماء الذين أعطوك ، وأخيراً لا تتجاهل الذين تتأكد من أنهم لن يعطوك أي شيء ، لأنك قد تكون مخطئاً بشأن البعض منهم . بنيامين فرانكلين .
٢٦. ما يقف بين الأمراض الاجتماعية العديدة وبين البرامج الفعالة التي تقينا من هذه الأمراض وتعالجها هو الموارد الكافية .

٢٧. تبرع الأفراد بإنجلترا بمبلغ ١٨,٤ بليون دولار عام ٢٠٠٦ بزيادة ٩٪ عن ٢٠٠٥
٢٨. (من يعطي وهو على قيد الحياة يعرف أيضا أين يذهب عطاؤه) ايلي برود
٢٩. يعتقد آرثر بروكس أستاذ بجامعة سيراكيوس أن الذين يمنحون أموالهم ووقتهم أسعد من هؤلاء الذين يضمنون بها ، حيث ذكر أن النشاط الخيري يحفز الأندورفين الذي يرفع من المعنويات ويحسن الحالة المزاجية ويقلل النشاط الخيري من هرمون التوتر الذي يسبب التعاسة .
٣٠. (يفضل الكثيرون الاستماع إلى قصتهم أكثر من الاستجابة لطلبهم) لورد تشفيلد
٣١. (يشترى معظم الناس ليس لأنهم يثقون ولكن لأن البائع يثق). بن فلدمان
٣٢. (احفر بئرك قبل أن يصيبك الضمأ) هارفي ماكي
٣٣. (الحصول على مليون دولار بشرف أسهل بكثير من صرفها بحكمة) يوليوس روزلوند
٣٤. (لا يمكنك أن تربح ما لم تكن موجودًا على الطاولة ، وعليك أن تكون موجودًا في مكان العمل المطلوب) بين ستينين ، خطاب في اجتماع مجلس جامعة ميامي
٣٥. (إنه من الممتع أنني كلما مارست أكثر كلما زادت فرصتي) ارنولد بالمر
٣٦. لجنة الانقاذ الدولي هي حاليا تنفق ٩٣ سنتا من كل دولار لدعم خدمات اللاجئين
٣٧. إن دوافع ونوايا المانح معقدة ومتنوعة ، لذلك فإن تقديم عدة بدائل يدفع المتبرع المحتمل لاتخاذ القرار، وإلى جانب ذلك فإنه من الصعب اتخاذ قرار سلبي لبديلين أو أكثر من قول "لا" بالنسبة لما يمكن أن يسمى أسلوب "خذه أو اتركه"
٣٨. عند إعداد مقترح مكتوب لفرد أو لمؤسسة يحتمل بأنها ستتبرع لا تقدم أي إرشادات توجيهية أو قيود من حيث الشكل ، بل يجب إبقاء المقترح قصيرا وبسيطا وممتعا وأعرض عدة خيارات
٣٩. مهم جداً جداً : (٢٨) درسا لآزمة لجمع التبرعات اقرأها جيدا ونفذها بدقة :
- ١- نوع مصادر الحصول على التمويل .
 - ٢- نوع طرق الحصول على التمويل.
 - ٣- النصيحة والتبرعات : إذا كنت ترغب في النصيحة اطلب التبرعات ، وإذا كنت ترغب في التبرعات فاطلب النصيحة ، أفضل جامعي التبرعات هو من لا يفضل بين هذين الخيارين .
 - ٤- جمع التبرعات : في أي وقت وفي كل مكان وفي أي فصلٍ
 - ٥- كلمات جامع التبرعات السحرية رجاء وأشكرك :ولكن يوجد عدد لا نهائي من الطرق التي قد نعبر بها عن هذه الكلمات .
 - ٦- الطريقة الصحيحة للطلب : إن من أكثر الأسباب المنقولة عن المتبرعين ردًا على عدم قيامهم بالتبرع هي انه لم يطلب احد التبرع منهم ، لذلك اطلب مبكرا واطلب غالبا ، واطلب بإقناع ، وتكلم عن قضيتك بلغة مبسطة ومختصرة ، تذكر يقوم الناس بالتبرع لمن يحبون من الأشخاص وليس فقط للقضايا و المؤسسات التي يحترمونها .
 - ٧- الحذاء الجلد يفوق البريد مجال جمع التبرعات دائما ما يتفوق ارتداء الحذاء الجلد في المقابلات على لوحة المفاتيح التي ترسل الرسائل الإلكترونية أو التليفونات التي تجري بواسطتها المحادثات الهاتفية .
 - ٨- "لا" ليست إجابة بالنسبة لعظماء جمع التبرعات " لا " هي فقط بداية الحوار .
 - ٩- بيسبول وليس امتحان جامعة (يقصد في الامتحان الإجابة على سؤال واحد فقط من ثلاثة يعتبر رسوب بينما في جمع التبرعات النجاح في ١ من ٣ يعتبر قمة النجاح وهكذا البيسبول) .
 - ١٠- جمع التبرعات مجهود فريق .
 - ١١- الممارسة والممارسة في جمع التبرعات جرام واحد من الخبرة يساوي كيلو جراما من المنطق .
 - ١٢- الإحسان سيرة ذاتية الإحسان سيرة ذاتية ، عليك بقضاء بعض الوقت في دراسة المتبرعين المرشحين : خلفياتهم واهتماماتهم وتاريخهم المهني وتركيباتهم العائلية هي مسألة حل اللغز لإيجاد ما قد

- يدفع المتبرع.... عمق خصوصياته أو يعبر عن قيم يعتنقها بشدة فمن المؤكد أن يصبح هذا المتبرع من أهم وأقيم المتبرعين لديك .
- ١٣- مسألة السرعة والذكاء إذا قمت باستجداء المتبرع كتابة.... فأنت تحتاج إلى السرعة والتميز لاختراق غمار حياة المتبرعين فغالبا ما ينتهي السباق لصالح الأسرع لا الأذق .
- ١٤- الشركة .. موقع اجتماع غير ربحي - إذا أردت أن تكون ناجحًا في الحصول على تبرعات أو رعاية من الشركة فلا بد أن تعثر على الجوانب المشتركة بين اهتمامات أصحاب الأعمال و الاحتياجات غير الربحية ، حدد تلك الجوانب و الاحتياجات بين هذين الخيارين وقتئذ ستفتح الخزانة .
- ١٥- مدرسة الضربة الحادة : لإحراز التحسن لا بد من توافر صفتين : الرغبة في التعلم والقدرة للغاية على تحمل الضربات .
- ١٦- التبرعات الميكرة أفضل الأنواع : لا أحد يرغب في الشعور بأنه الوحيد الذي استجاب لنداء لا بد أن تكون استراتيجيتك هي البدء بسرعة والمتبرعين المتوقع تبرعهم مباشرة .
- ١٧- المتبرعون يتوقون إلى الاعتراف بفضلهم يعتقد الفيلسوف ميمونيديس أن العطاء دون ذكر أسماء هو أسمى معاني الإحسان .
- ١٨- محبو الخير في حاجة إلى المساعدة : من الصعب على المتبرع معرفة ما الذي يجب فعله مع فائض رأس التبرعات ، يقول يوليسر وزنويل : دائما ما يكون اكتساب مليون دولار بنزاهة أسهل من صرف هذا المبلغ بحكمة .
- ١٩- التميز مهم : تذكر أنك لا تلتزم بل إنك تسدي خدمة إلى المحظوظين .
- ٢٠- السمعة الحسنة من الصعب الوصول إليها ومن السهل تضييعها .
- ٢١- تواصل مبكرا وغالبا : لا بد أن يكون طلب الدعم امتداد طبيعي لتوطد العلاقات مع المتبرع وليس " مفاجأة " غير متوقعة ، فإن اللجوء إلى المتبرع أو المتوقع منه التبرع فقط عند الحاجة إليه لهو طريق لا يخطئ الخطي إلى سقوط محقق .
- ٢٢- الأدوار التي يلعبها جامعو التبرعات : جامع التبرعات يقرأ الصحف ويتابع الاقتصاد ، فجزء من جامع التبرعات عالم اجتماع وجزء منه عالم نفس وجزء محقق وباحث ولكن يجب أن يوازن جامع التبرعات بحذر بين البحث والعمل على المكاتب وبين الخروج من المكتب لمقابلة الأفراد المرشحين للتبرع ، فالتبرعات هناك في الخارج وليس هنا في المكتب ، فإن ضيق الأفق والتفكير واللامبالاة لعنة جامع التبرعات .
- ٢٣- خطط وحضر فاذا أردت أن يشرف أحدهم على كرنفال أو أي حدث آخر من أحداث جمع التبرعات فلا بد أن تطلب منه قبل هذا الحدث بعام على الأقل
- ٢٤- أنشر البشارة : أفضل المؤيدين والداعمين لك هم المتبرعون الحاليون لديك ، فلا تتردد في طلب مساعدتهم .
- ٢٥- جمع التبرعات ما هو إلا تفكير للغد : جهز مؤسستك لجمع التبرعات في المستقبل .
- ٢٦- أترك تراثا : لا تترك خلفك فقط هيئة ، ولكن اترك فريق عمل أقوى مما كان عليه عندما عثرت عليه ، لا تتردد في طرد ذوي الأداء المنخفض ، وتغلب على ترددك في فصل الموظفين ، فالفصل بكرامة والتطلع للمنصب القادم سيخفف من حدة النبا السيئ الذي يتلقاه الموظف المفصول .
- ٢٧- إنه مجلس الإدارة أيها الغبي : تنعش مجلس الإدارة ليجمع لك التبرعات .
- ٢٨- جمع التبرعات فطيرة تفاحة فالعطاء صفة من صفات المواطنة العطاء وطنية وفطيرة تفاح وهو في الأساس من شيم أمريكا .

أبو عمار

١٠ رجب ١٤٣٦ هـ

@yassertw2011