

دورة تعزيز تبرعات الأفراد

ما هي عملية جمع التبرعات؟

هناك مصطلحات مختلفة لوصف عملية جمع التبرعات، ولكن بشكل مختصر، هي عملية توفير المساهمات المالية بشكل تطوعي من خلال إشراك الأفراد أو الشركات أو المؤسسات الخيرية أو الجهات الحكومية لدعم المؤسسات الخيرية أو إحدى القضايا.

تعتبر حركة المرشدات وفتيات الكشافة من القضايا الجديرة بالاهتمام. من خلال تنمية القيادة، وأعمال الدعم والمناصرة والعمل المجتمعي، تتمتع حركة المرشدات بالقدرة على تمكين الفتيات والشابات من تطوير المهارات والثقة اللازمة لإحداث تغييرات إيجابية في حياتهم ومجتمعاتهم والعالم من حولهم.

بالرغم من أن الوباء الحالي قد تسبب في عدم اليقين الاقتصادي حول العالم، لا تزال هناك فرص لجمع التبرعات. هناك فرصة متجددة لتركيز الانتباه على الأهمية النسائية العالمية للمرشدات وفتيات الكشافة خلال هذه الفترة، بالإضافة إلى كيفية اتخاذ الفتيات والشابات لإجراءات استجابة لفيروس كورونا المستجد (كوفيد-19).

يمكن أن تمارس منظماتكم للمرشدات دوراً محورياً من خلال تعريف العالم كيف يمكن للفتيات والشابات إحداث فرق وقت الأزمات.

التركيز على تبرع الأفراد

قد تختلف عملية جمع التبرعات من الأفراد عن طلب التمويل من الحكومات أو المنظمات المانحة، بالرغم من إمكانية اشتراكها في تطبيق العديد من المبادئ. فيما يلي بعض المبادئ الأساسية.

لماذا يتبرع الناس؟

يقوم الناس بالتبرع لأنهم يرغبون في تغيير العالم والمساهمة في تحسين المجتمع. اعتبار المتبرعين بمثابة صناع للتغيير. هم أفراد متأثرين بشكل ملهم ليكونوا جزءاً من شيء سيغير العالم. يمكن أن يترتب على التبرع في كثير من الأحيان إحساساً بالانتماء لنفس الهدف، وخاصة في وقت الأزمات.

يمكن أن تشمل الدوافع القوية للتبرع ما يلي:

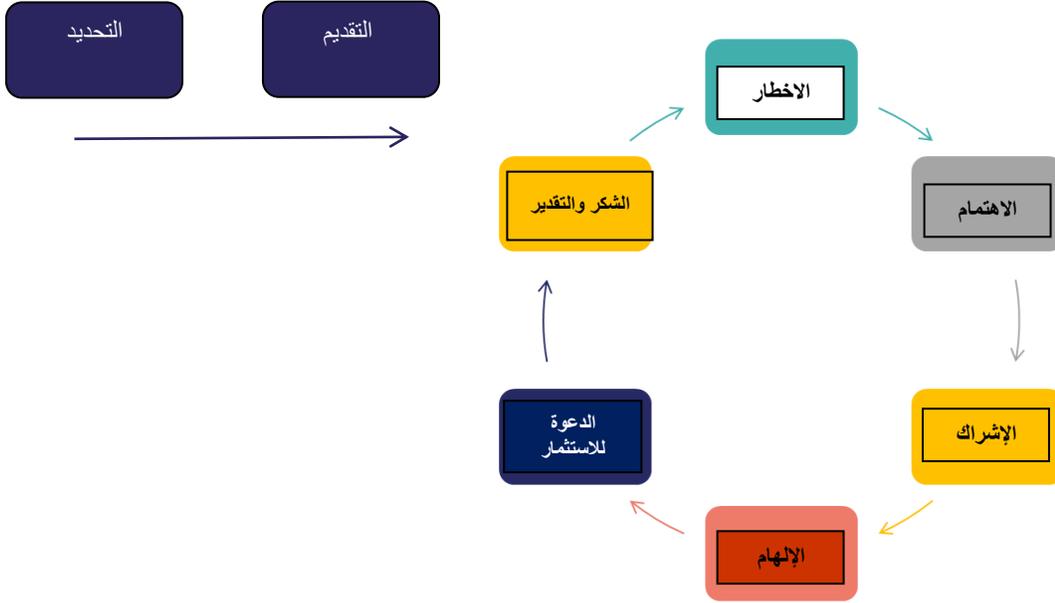
- الإلهام من النظراء
- الإيمان بروية القضية أو رسالتها
- الفخر والاعتزاز
- الامتنان والتقدير

إن الكتيبات والمطبوعات الفاخرة أو الشعور بالذنب ليست حافزاً أو دافعاً قوياً لإلهام الناس للتبرع.

دورة تعزيز ثقافة التبرعات

تستخدم عمليات التدريب للتبرعات في أغلب الحالات أمثلة في مجال الزراعة لأنه يجب علينا رعاية وتنقيف المتبرعين المحتملين، على غرار رعاية النبات.





1) تحديد المتبرعين المحتملين والاطلاع على المعلومات الخاصة بهم

إذا كانت مؤسسة المرشدات تواجه احتياجات مالية عاجلة، فمن الأهمية بمكان أن يتم ترتيب الأفراد الذين يمكن طلب التبرعات المالية منهم وفقاً للأولوية. لإعداد هذه القائمة، تتم مراعاة الاعتبارات التالية:

- ✓ يعتبر أفضل المساندين هم من ذوي الصلة بقضيتكم أو من سبق لهم التبرع في الماضي. وهذه الأطراف هي الأهم نظراً لفهمهم وإيمانهم بالرسالة والرؤية السابقة.
- ✓ لذا يجب البحث على مستوى الشبكة لتحديد المساندين الجدد المحتملين الذين تعتقد أنهم قد يتقبلون المناقشات حول موضوع الفتيات وتنمية القيادة. من خلال المؤسسة الإرشادية، يتم تحديد شبكات العلاقات الشخصية التي يمكن التواصل معها. هل هناك متبرعون بارزون لمؤسسات خيرية أخرى في دولتكم أو مجتمعكم ممن لديهم صلة بمنظمتكم أو قضيتكم/رسالتكم؟ غالباً ما يهتم هؤلاء الأشخاص بمخاوف المجتمع على نطاق أوسع، وبالتالي فقد يهتمون بمعرفة مدى أهمية الإرشاد.
- ✓ وإذا كان لبعض الأشخاص المشاركين في مؤسستكم تأثيراً على مستوى المجتمع، يتم استغلال هذا الأمر للمساعدة في توسيع نطاق شبكتكم. وعليه، يطلب منهم التواصل هاتفياً مع هذه الجهات وترتيب عقد اجتماعات أو تعريفكم بهذه الجهات.

2) اعرف المتبرعين لكم

- ✓ بمجرد قيامكم بإعداد قائمة بالمتبرعين المحتملين، يجب أن تقوم بالبحث اللازم. يتم فهم اهتماماتكم، والجهات التي قدموا الدعم والمساندة لهم في الماضي، والتأكد من وجود صلة بأحد الأفراد لدى هذه الجهة ممن يمكنهم تعريفكم بهذه الجهة.



(3) اعرف قصتكم

تعتبر قصة مؤسستكم من الأهمية بمكان (و غالبًا ما يطلق عليها "قضية أو حالة الدعم"). يجب أن تتناول هذه القصة مدى الحاجة، أو رؤيتكم للمستقبل، وما سيتغير نتيجة للحصول على الدعم والمساندة من المتبرعين ولماذا تعتبر منظماتكم الأنسب لتحقيق ذلك.

فكر في القصة على أنها يجب أن تتضمن الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هي المشكلات التي نحاول حلها؟
- لماذا نشعر بالحماس؟
- عندما يتم حل المشكلات، كيف سيكون العالم مكانًا أفضل؟
- لماذا نحتاج للدعم والمساندة منكم لتحقيق ذلك
- كيف سيتم اطلاعكم وإشراككم في مستجدات العمل؟

يجب أن تحتوي القصة على العاطفة ولكن في الوقت نفسه، يجب أن تتضمن الحقائق. في حالة طلب التمويل من المتبرعين، يجب أن يتم تقديم الإيضاحات اللازمة حول كيفية استخدام التمويل.

غالبًا ما يتم وصف القصة أو حالة الدعم والمساندة في صورة وثيقة مكتوبة وقد تحتوي على تفاصيل أو ميزات أو صور. ولكن لا يجب أن تكون معقدة.

يجوز استخدام قصة أو حالة لدعم ومساندة المشاريع الكبيرة والصغيرة. فعلى سبيل المثال، يمكن استخدام قصة أو حالة الدعم والمساندة لأغراض حملة جمع تبرعات كبيرة لتمويل الفتيات في جميع أقاليم دولتكم للحصول على تدريب عبر الإنترنت في مجال السلامة أو يمكن أن يتم جمع التبرعات لشراء مواد لوحدة المرشدات. يمكن التعامل مع الأمر بنفس منهجية إعداد قائمة التسوق في حالة المشاريع الكبرى، حيث يتم تقسيمها إلى العناصر والوحدات الأصغر المطلوبة والتي يمكن تقديمها إلى المتبرع المحتمل. يمكن أن يساهم ذلك في كثير من الأحيان في تمكين المتبرعين من تكوين تصور عن المشروع بالإضافة إلى كيفية تقديم الدعم المالي ومستوياته أو قيمته.

وأخيرًا، تعتبر حالة الدعم والمساندة بمثابة أداة غاية في الأهمية، ولكن يجب مراعاة أن كيفية تقديم وإعداد هذه الحالة هي ما ستجعلها مؤثرة وعاطفية وملهمة.

(4) الإشارات والنصائح الخاصة بكيفية تقديم طلب الحصول على التبرعات

يقدم الأفراد التبرعات للغير نظراً لاهتمامهم وإلهامهم بالقضية ورغبتهم في إحداث الفارق. ومع ذلك، لن يتبرع الأفراد إذا لم يطلب منهم القيام بذلك. وبصفة أساسية، فإن دوركم هو طلب الدعم والمساندة.

يمكن أن تكون القرارات عاطفية أكثر منها عقلانية بالنسبة للمتبرعين من الأفراد، وبالتالي يجب أن تشاركوا قصصكم الشخصية حول سبب اهتمامكم بحركة المرشدات وفتيات الكشافة. ما هي دوافعكم الشخصية للمشاركة؟ ومع ذلك، أثناء تنفيذ أعمال البحث، إذا كنتم تعرفون المتبرع المحتمل لمنظمتكم يركز بشكل أكبر على الأعمال من خلال منهجيات عمله أو خلفيته، يجب أن يتم التركيز على تحقيق التوازن المناسب بين الحقائق والإحصاءات وتأثير الإرشاد المرتبط بهذه القصص الشخصية.

التعبير عن الضرورة العاجلة والحماس، إن المحتوى الذي يتم استخدامه وطريقة التعبير عنه سيكون له أثر كبير، لذا يجب أن يكون ملهماً بهدف دعم قضيتكم.

التدريب والممارسة سر النجاح والإتقان، لذلك بمجرد تحديد الشخص الذي تطلبون منه التمويل، والترتيب لعقد الاجتماع الأول، يجب أن يتم وضع خطة وتصور للمحادثة التي ستتم. فكر في كيفية التواصل مع الشخص المتبرع، وما هو الشيء الذي يعتبر مصدر الإلهام والتحفيز بالنسبة له، وأهم شيء هو الثقة الكاملة بما تخبرونه به. فأنتم الخبراء بالمشروع الذي تحتاجون إلى الحصول على الدعم والمساندة له!



وقدر الإيمان، احرص على التبرع قبل طلب التبرع من الآخرين، تعتبر إحدى سبل التعزيز هي أن يكون الموظف أو المتطوعة قد يكون سبق لها التبرع قبل طلب التبرع من هذا الشخص. إذا كنت قد قدمت تبرع بالفعل، فستجد أنه من الأسهل تشجيع الآخرين على فعل الشيء ذاته. حتى لو كان وضعكم الاقتصادي مختلف تمامًا عن الشخص الذي تطلب منه التمويل، سيكون للجمل التالية مردوداً قوياً:

" هذا المشروع في غاية الأهمية - لقد تناقشت أنا وعائلتي حول هذا المشروع وقد تبرعت بمبلغ قد يكون كبيراً بالنسبة لنا، إلا أن السبب في ذلك هو إيماننا بأهمية هذه القضية بدرجة كبيرة بالنسبة لمستقبل مجتمعنا".*
*لا يشترط بالضرورة أن تخبره بحجم تبرعك.

لا تحتاج إلى الاعتذار، فأنتم لا تطلبون التبرع لأنفسكم بصفة شخصية، ولكن لدعم ومساندة قضية جديرة بالاهتمام. أنت تطلب الدعم والمساندة لإحداث تغيير، لذلك ليست هناك حاجة للاعتذار عن ذلك.

تأكد من تحقيق التوازن أثناء الحوار بين "الرؤية العامة" للإرشاد على مستوى العالم وما يعنيه ذلك في مجتمعكم ودولتكم.

قم بطرح أسئلة مفتوحة، حيث سيساهم ذلك على معرفة المزيد عن الشخص وأولوياته ودوافعه. الأسئلة التي تبدأ بـ "لماذا" أو "كيف" أو "أخبرني عن" ستساهم في الحصول على المعلومات الأكثر أهمية:

على سبيل المثال:

- ✓ ما هي النتائج المحددة التي تسعى لتحقيقها من المشروع الذي قد تدعمه؟
- ✓ ما مدى أثر الإرشاد عليكم وعلى عائلتكم؟
- ✓ أخبرنا المزيد عن سبب اهتمامك بحقوق الفتيات وتمكينهن؟
- ✓ كيف تختار المؤسسات الخيرية التي ستدعمها؟
- ✓ أخبرني كيف ترغب في التأثير على مستقبل مجتمعك المحلي
- ✓ ما هي تطلعاتك لبناتك/حفيداتك؟
- ✓ من وجهة نظرك، ما الذي يمكننا القيام به بشكل أفضل لدعم ومساندة الفتيات والشابات في بلدنا؟
- ✓ ما هي الأسئلة التي لديك حول المشروع الذي قمنا بعرضه؟
- ✓ (إذا كان الشخص يبدو متردداً): ما هي المعلومات الإضافية التي قد تحتاجها قبل التفكير في التبرع لهذا المشروع؟

في بعض الدول، من المقبول طلب مبلغ محدد.

عبروا عن اهتمامكم بالمشروع، يجب أن تكون هذه محادثة تتميز بالدفء والانفتاح، فأنتم ترغبون في مساعدة المتبرع المحتمل على الشعور بالإلهام والتفاعل مع ما تقولونه.

اترك المجال للمتبرع للحديث أيضاً، هذه هي النقطة الجوهرية! تأكد من منح المتبرع وقتاً كافياً لطرح الأسئلة، أو عرض قصته أو رحلته الشخصية، ومنحه مساحة لإبداء ملاحظات بناءة حول المشروع المطلوب الذي تقدمه. غالباً ما يرغب المتبرعون في تبادل الأفكار والمشورة بشأن المشاريع التي يدعمونها، لذا امنحهم الفرصة والوقت اللازم لعرض ذلك. قد تجد هذا مفيداً أيضاً عند تنفيذ المشروع.

بعض العبارات المفيدة ولغة الجسد

لا تقل "نحن نعلم أنه يمكنك أن تعطينا (X دولار أمريكي)" - هذا أمر به افتراضات مسبقة وهو ما قد يجعل الشخص غير مرتاح

قل "نحن لا نعرف ما هي ظروفكم المالية، ومع ذلك، نأمل أن نتظر في إمكانية التبرع بمبلغ (X دولار أمريكي) لجعل هذا المشروع حقيقة"

ليس الأهم ما تقول، ولكن كيفية التعبير عنه . صوتكم ولغة جسدكم هي جزء حيوي من التواصل. وفيما يلي بعض النصائح الهامة:



- ✓ تحدثوا بتمهل. عندما يكون المرء متحمساً لشيء ما، من السهل أن تبدأ في الحديث بشكل أسرع وأسرع. حاول التحدث بتمهل. سوف تجعل الأمر سهلاً على الآخرين للإنصات إليك
- ✓ تحدث بصوت مسموع. لا تخف من التحدث بصوت مسموع، فالهدف هو أن ينصت إليك الناس.
- ✓ تحدث بشكل واضح. لا تتمم.
- ✓ تحدث من القلب. لن يستمع أحد لهذه المدة الطويلة إذا كنت تتحدث بنفس الوتيرة وبصوت رتيب. عبر عن مشاعرك من خلال نبرة صوتك.
- ✓ استخدم فترات توقف. إن إضافة فترة توقف قصيرة بين الأفكار أو الجمل تؤدي إلى حدوث القلق والترقب. سيبدأ الناس في الاستماع باهتمام أكبر لما تقوله.

5 المتابعة أمر مهم

في نهاية الاجتماع، كن محدداً فيما يمكن أن يتوقعه الشخص بعد ذلك. على سبيل المثال، قد يكون هذا اجتماع للمتابعة مع مندوب آخر من مؤسستكم أو خبير بالمشروع، لإرسال المزيد من المعلومات، أو حتى منحهم الوقت للتفكير في دعمهم المحتمل. لا تنسى أن تذكر متى يجب أن يتوقعوا الحصول على رد منك.

بالإضافة إلى ذلك، فإن رسالة خطية أو رسالة بريد إلكتروني للتعبير عن الشكر عن إتاحة الوقت لعقد هذا الاجتماع هو التصرف الأمثل دوماً.

6 تقدير المتبرعين

في حالة نجاحكم في الحصول على دعم من أحد المتبرعين، يجب أن يتم اختيار الطريقة المناسبة لشكرهم. يفضل بعض المتبرعين التعبير عن الشكر والتقدير علناً نظير الدعم والمساندة التي يقدمونها، ولكن البعض الآخر لا يفضل ذلك. عندما يقدم المتبرع مبلغ التبرع، يرجى التأكد من أن استيضاح أي الطرق المناسبة بالنسبة لهم. ومع ذلك، وبغض النظر عن الشكر العلني، فتأكد من شكر المتبرع عبر رسالة خطية أو رسالة بريد إلكتروني، وفقاً لطريقة التواصل التي يفضلها المتبرع. بالإضافة إلى ذلك، يتم التأكد من إخطارهم بتقديم سير المشروع الذي تبرعوا له. والسبب في ذلك هو أنهم من المساندين لمنظمتكم، لذا يجب بذل كافة الجهود لاستبقائهم.

وفيما يتعلق بالشكر والتقدير العلني للمتبرع، قد تكون هناك فئات مختلفة للتقدير وفقاً لمستويات التبرع المختلفة. قد يشمل ذلك، أن يتم إدراج اسم المتبرع في التقرير السنوي أو على أحد الحوائط؛ أن يتم دعوتهم لإحدى الفعاليات أو الجولات الخاصة؛ أو أن يكون اسمه مرتبطاً بالمشروع. يتم تحديد الفئة المناسبة للمتبرع بالإضافة للمتبرعين الآخرين الداعمين للمشروع.

يجب أيضاً أن تكون على دراية بأي امتيازات ضريبية في بلدك مما قد يشكل حافزاً للمتبرعين للقيام بالتبرع.

نصائح أخرى

غالبًا ما يكون استخدام بعد الاقتباسات والجمل المأثورة الملهمة في خطاباتكم أو مطبوعاتكم أمراً مفيداً.

يمكنكم استخدام الاقتباسات والجمل المأثورة لمؤسسينا، على سبيل المثال:

"تذكر أنه مصدر السعادة ليس ما تملكه، ولكن ما تمنحه"
- أولاف بادن - باول

أو يمكنكم استخدام كلمات ملهمة لأحد الشعراء أو القادة مما يتعلق بثقافتكم.

يمكن أن تكون الاقتباسات أو الجمل المأثورة حول التبرع والأعمال الخيرية ذات قوة ومدلول:



إن العمل الخيري هو عمل روحاني، يعبر عن رعاية واهتمام الإنسان بأخيه الإنسان. إن الأمر بمثابة إيمان بالمستقبل وبيان المستقبل سيكون خيراً. إن الأمر بمثابة استثمار في هذا المستقبل. يساهم هذا الأمر في تحقيق الحلم.
- آرثر فرانزريب

لا تنسى - يمكن أن يكون جمع التبرعات أمراً ممتعاً!

يعتمد جمع التبرعات على التواصل الإنساني وتحديد الأمور التي "تلهم" الأفراد لتغيير العالم. إنك تدعو الناس جميعاً للانضمام إليك، وسوياً سنقوم بتمكين الفتيات والشابات لتطوير إمكاناتهن بشكل كامل كمواطنات ممن تتحملن المسؤولية على مستوى العالم.

