

77 ПРИЧИН, ПОЧЕМУ ЛЮДИ ДАЮТ НА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

(коллекция мотиваций, которыми руководствуются разные люди, собранная за годы работы в сфере фандрайзинга Робертом Хартсуком)

1. Вы просите их об этом
2. Они знают, что их пожертвования принесут изменения в обществе
3. Они знают, что их пожертвование повлияет на общество
4. Их благотворительность отмечена
5. Вы позволяете им войти в ряды единомышленников, которые занимаются волнующей их проблемой
6. Вы даете им возможность бороться с несправедливостью или коррупцией
7. У них есть средства, которые им некуда тратить.
8. Они считают благотворительность своим долгом
9. Вы даете им возможность облегчить груз вины, связанной с какими то этическими, политическими или персональными причинами, реальными или надуманными
10. Вы позволяете им сделать хоть что-то по решению важной проблемы или вопроса
11. Вы даете им возможность высказать свое мнение или обговорить важные вещи
12. Вы помогаете им изучить сложную или интересную проблему или вопрос
13. Они боятся, что без их поддержки проект не состоится
14. Вы даете им шанс для того, чтобы выплеснуть свои эмоции, связанные с угрозой их жизни, критической чрезвычайной ситуацией или этической дилеммой
15. Они верят в то, что получают божье благословение за благотворительность
16. Они получают налоговую льготу
17. Они смогут быть рядом с известной или влиятельной персоной
18. Вы даете им шанс стать кем-то: членом, другом или донором
19. Взамен вы даете им что-то материальное
20. Их воспитали так
21. Вы позволяете им сохранить представление о мире путем фокуса на священных для них вещах
22. Они продемонстрировали, что они поддерживают организации, подобные Вашим
23. Они знают, что их пожертвования принесут реальные плоды прямо сейчас
24. Вы высказываете признание за поддержку
25. Вы признательны им за ценности, которые они разделяют путем жертвования
26. Вы призываете их изменить жизнь других людей
27. Вы подчеркиваете их значимость
28. Те, кого они уважают, пожертвовали вам и призвали их сделать пожертвование.
29. Вы помогаете им, предоставив что-то членам их семьи, другу, ребенку или внуку.
30. Вы показываете, как они могут сделать пожертвование и получить с него выгоду.
31. Они могут помочь в достижении цели
32. Они могут выразить персональную благодарность за что-то, что когда-то помогло им и их семье.
33. Они могут гордиться личными достижениями
34. Они могут направить внимание на организацию, членом которой они являются
35. Вы сделали процесс передачи пожертвования удобным для них путем использования кредитной карточки, и т.д.
36. Ваша презентация была лишена изъянов и у них нет повода, чтобы отказать

37. Они уважают лидеров организации
38. Вы сказали правду
39. Вы выслушали их проблемы и учли амбиции. Вы даете донору больше, чем он ожидает

43. Каждая деталь вашего предложения обоснована
44. Вы не применяете слишком много давления просьбе пожертвовать
45. Ваши отношения с донором развиты настолько, чтобы вызвать у него доверие
46. Вам нравится сбор средств и другие это видят
47. Вам нужен совет донора по определенным аспектам постановки проблемы проекта
48. Вы привлекаете семью или компанию донора к реализации проекта
49. Вы говорите четко и уверенно
50. Вы понимаете важность времени донора и мудро используете его
51. Вы выглядите профессионально и соответственно
52. Вы подходите творчески к вопросу передачи донором пожертвования, предлагаете ему варианты
53. Ваш подход к решению проблемы является творческим и уникальным
54. Вы относитесь к донору, как к начальнику (*имеет право контролировать и руководить*) своему или к другим в организации
55. Вы умеете так сказать «спасибо», что это привлекает внимание донора
56. Вы рассказываете другим о пожертвовании донора, какие изменения оно внесло в жизнь других
57. Донор знает, что вы отдаете много сил своей организации
58. Вы обращаетесь с людьми по-человечески, а не манипулируете ими
59. Вы не присваиваете себе всю славу, а разделяете ее с другими людьми в организации
60. Вы знаете, в каких местах нельзя рассчитывать на случайную удачу.
61. Вы критично оцениваете себя. Что вы делаете хорошо? Что другие делают лучше?
62. Вы настойчивы в процессе прошения пожертвования
63. Вы не перекладываете свою вину на плечи других
64. Ваша организация или фонд работает как единая команда. Вы нацелены на общее благо.
65. Ваше эго не «перекрывает» ваше слово.
66. Вы продолжаете интересоваться, в каком состоянии находится ваше прошение или проект, после того, как его подали
67. Вы не расстраиваетесь сразу.
68. Когда вам сказали «нет», вы выслушиваете аргументы, чтобы получить урок из данного временного неуспеха
69. Вы последовательны, говоря о теме вашего предложения
70. Вы думаете об организации или группе, которую представляете, в первую очередь, затем уже о себе.
71. Ваша организация направлена на выполнение вашей миссии, а не пытается сделать все для всех
72. Вы не оттягиваете с обращение к донорам
73. Вы четко даете ответы на вопросы, заданные вашим донором
74. Вы устанавливаете персональные отношения с потенциальным донором
75. Донор вдохновлен потенциалом проекта
76. Целостность организации является фактором уверенности донора в выполнении проекта
77. Организация вовремя проводит финансовые операции и отчеты