

Jak požádat kohokoli o cokoli

Joe Gerecht, volně přeložil a upravil Michal Štěpánek

Zdroj: thefundraisingauthority.com/fundraising-basics/how-to-ask/

Žádání o pomoc nebo o účast pro Vaši neziskovou organizaci nemusí být vysilující událost. Žádání může být dokonce příjemný a oblíbený zážitek. Tři důležité oblasti při žádání jsou: vztahy, plánování a rozhovor. Více o těchto oblastech naleznete níže.

Vztahy jsou důležité!

Nejdůležitější věc, kterou můžete udělat při získávání podpory, je vytvořit hlubší vztah mezi žadáným a spolkem. Získání materiálního daru pro spolek je jistě záslužné, však vytvoření silného vztahu, který vyústí v dobrovolnictví, dary a nové kontakty v průběhu tří nebo čtyř let, je o mnoho cennější.

Protože vztahy jsou důležité, nespěchejte s velkými žádostmi. Lepší strategií je, pokud je to jen možné, požádat nejdříve o něco menšího. Vytvářejte vztahy s vašimi žadánými – požádejte je o účast na akci zdarma, přečtení základních textů, přihlášení k odebírání novinek nebo dobrovolnictví v zázemí spolku. Zapojte je (nebo alespoň promluvte o spolku bez žádosti o podporu), poté je požádejte o účast a pomoc. Vytvářejte vztahy, které přetrvávají, kdykoli je to možné.

Plánování žádosti

Dříve nežli požádáte o cokoli, ať již o podporu, čas, dar či informace, mějte určitě připraveno:

- 1. Rozhodněte koho se ptáte:** Koho se ptáte ? Je to jednotlivec ? Společnost ? Organizace ? Kterou osobu ve společnosti je nejlepší oslovit ? Mám se zeptat tvého kamaráda ... nebo jeho ženy ? A tak podobně.
- 2. Rozhodněte o co žádáte:** Žádáte o účast na události nebo dobrovolnictví ? Kdy ? Kolik lidí ? Žádáte o peníze ? O kolik ?
- 3. Smiřte se s tím, že budou Ne:** A to je v pořádku! Získávání podpory je jako hra, ve které i ti nejlepší a nezkušenější získají hodně ne. Nenechte se tím rozrušit. Je to součást hry.
- 4. Ale očekávejte ano:** Přístup je důležitý při získávání zdrojů. Pokud půjdete získávat podporu předpokládající ne, pravděpodobně ho uslyšíte. Pamatujte, že mise spolku je důležitá! Jděte do každé žádosti očekávající ano a žádající o ano.
- 5. Ukažte lidem jak mohou udělat konkrétní rozdíl nebo dosáhnout konkrétní cíl:** Lidé rádi vědí že jejich příspěvek jde na něco jasného a konkrétního. Pokud je to jenom možné, požádejte je o něco konkrétního i kdyby se jednalo o dosažení osobního předsevzetí. Například: „Přispějte prosím 200 Kč na drobné občerstvení na zábavní schůzi ?“ nebo: „Snažím se dnes představit Otevřený spolek 20 lidem, pomůžete mi ? Už mám dva.“

Rozhovor: Anatomie žádosti

Dobré, říkáš si: Vybudovat jsem vztahy, plánoval jsem moji žádost. Ale pověz mi... jak se mám vlastně zeptat? Nejlepší způsob jak požádat (o cokoli, čas, dobrovolnictví, peníze nebo cokoli jiného) je následování těchto jednoduchých kroků:

1. Příjemnosti nejdříve. Zeptejte se na něco, co myslíte, že druhého potěší, děti, rodina, práce, společné zážitky nebo si jenom promluvte o počasí. Velmi mladí mohou tento bod vynechat, pouze pozdraví.

2. Změňte téma. Jakmile jste s příjemnostmi hotovi, zdůrazněte změnu tématu, aby lidé věděli, že teď budete hovořit o něčem mnohem vážnějším. Dobré zvýraznění změny mohou být, „Chtěl bych mluvit ještě o něčem důležitějším“, „Pošliš něco bych od Tebe potřeboval“, „Terko, potřebuji tvoji pomoc.“

3. Vytvořte vazbu. Jakmile jste se přesunuli přechodem k vážnější konverzaci, připomeňte žádanému vaši vazbu a popřípadě i její vazbu ke spolku (pokud nějakou již má). Například: „Pavlíčko, jsi s námi ve spolku od samého začátku,...“ nebo: „Martino, určitě již víš, že jsem s tvými syny ve spolku...“

4. Rozplačte je. Dobře, to jsem trochu přehnal. Ale chcete se ujistit, že člověk se kterým mluvíte chápe dopad vašich činů. Připomeňte jim k čemu je váš spolek dobrý a proč je důležitý.

5. Vysvětlíte proč potřebujete to o co žádáte. Toto je podklad pro vaši konkrétní žádost. Proč je žádáte aby přišli na vaši akci? (Snažíme se pozitivně zviditelnit...) Proč je žádáte o pomoc? („Chceme udělat rozhodování příjemné“).

6. Požádejte. Pamatujte to prosím udělat otázkou, žádejte něco konkrétního a specifického.

Může se to zdát jako komplikovaný postup, ale jakmile si to několikrát vyzkoušíte, uvidíte, že je to vlastně docela přirozené a vytváří to příjemný zážitek. S užitím tohoto postupu vaše žádost může znít takto:

Ahoj Verčo, jak se máš? Co dělá Nikuška? (Příjemnosti)

...

Poslyš, něco bych od Tebe potřeboval. (Změna)

Asi jsem ti to ještě neřekl. Jsem členem místního seskupení, které se jmenuje Otevřený spolek. Rád pro spolek dobrovolničím a mohu říci, že mě to opravdu baví. (Vazba)

Pokaždé když dělám něco se spolkem, cítím, že dělám něco pro to, abychom mohli vytvářet lepší rozhodnutí a tak žít lepší společenské ale i soukromé životy. Naše životy jsou tak smutné, když je žijeme každý sám. (Rozplačte je)

Verčo, právě teď sbírám nápady, které se vztahují k naší obci a okolí. Zjišťuji jaký je o nápady zájem a sháním podporu pro ty nejlepší. Potřebujeme obejít 300 lidí z obce a posbírat jejich nápady a návrhy, abychom se mohli od začátku správně rozhodovat. (Řekněte proč)

Uděláš si na mne třeba zítra čtvrt hodiny čas, abychom spolu prošli nápady ostatních a označili ty nejlepší? (Požádejte)

Nebojte se při plánování rozhovoru napsat vlastní scénář se kterým se budete cítit lépe a bude se vám lépe říkat. Pamatujte, vždy velice poděkovat každému, kdo odpoví na vaši žádost a ujistěte se, že jste poděkovali za čas a zvážení i těm co řekli ne.

Pro další informace neváhejte se obrátit na tvůrce e97531@zoho.com