TOOLKIT #6

פגישת היועץ האמין

הכינו ונהלו פגישות עם תורמים ושותפים שבונות אמון, ולא רק מקדמות את הבקשה הבאה.

Toolkit של Lever & Core

מבוסס על Maister, Green & Galford (The Trusted Advisor)

כל ארגון מורכב הוא, בבסיסו, פשוט.

01 · מה זה

פגישות שבונות אמון לפני שמבקשים משהו

רוב הפגישות עם תורמים נבנות כמו מצגת: מה נגיד ומה נבקש. הפגישות שבונות קשרים ארוכי טווח נבנות סביב האדם שמולכם, וסביב האמון שהוא צריך להרגיש לפני שהוא מתחייב.

מה זה

כלי להכנה ולתחקיר של פגישות עם תורמים מרכזיים, נציגי קרנות, שותפים עסקיים ובעלי ברית מוסדיים.

הכלי נשען על **משוואת האמון**, מודל פשוט שמפרק את האמון לארבעה רכיבים שאפשר לעבוד עליהם: שלושה שבונים אותו ואחד ששוחק אותו.

השתמשו בו לפני הפגישה כדי לתכנן, במהלכה כדי לשמור על הכיוון, ואחריה כדי להחליט מה ההמשך ומה לשפר בפעם הבאה.

מתי להשתמש

- פגישה ראשונה עם תורם מרכזי פוטנציאלי או עם קרן.
- שיחה על חידוש או הגדלה של תרומה.
- פגישה אחרי שמשהו השתבש: עיכוב, דוח שלא הוגש, שינוי בתוכנית.
- שיחה על שותפות כששני הצדדים זהירים.
- הכנה של עמית או חבר ועד שיצטרף אליכם.

מה תקבלו

- תוכנית של עמוד אחד לפגישה
- השאלות שתשאלו, ולמה להקשיב
- תמונה ברורה של מה שעלול לגרום לכם להישמע אינטרסנטים
- צעד המשך אחד שאתם בטוחים שתעמדו בו
- הרגל תחקיר קצר שמשפר כל פגישה

במבט מהיר

30–45 דקות הכנה, לבד או עם עמית.

10 דקות תחקיר, תוך יום מהפגישה.

מתאים לפגישות אישיות ולביקורים של צוות קטן, פנים אל פנים או מקוונות.

מקור. משוואת האמון וארבעת רכיביה לקוחים מהספר *The Trusted Advisor* מאת David H. Maister, Charles H. Green ו-Robert M. Galford, שנכתב על יועצים מקצועיים ולקוחותיהם. Toolkit זה הוא עיבוד מקורי של Lever & Core לפגישות גיוס משאבים ושותפויות בארגוני אימפקט.

02 · המודל

משוואת האמון

האמון גדל עם מה שנמצא בחלק העליון של המשוואה וקטן עם מה שנמצא בחלק התחתון. החלק התחתון הוא החשוב ביותר: ככל שהפגישה עוסקת יותר בכם, כך שלושת הרכיבים האחרים שווים פחות.



אמינות מקצועית: "אפשר להאמין למה שהם אומרים?"
לשלוט בעובדות, להודות בכנות במה שעוד לא ידוע לכם, ולדבר על העבודה באופן מדויק ולא בסיסמאות.

מהימנות: "אפשר לסמוך עליהם?"
לעשות מה שאמרתם, מתי שאמרתם. הדוח שנשלח בתאריך שהובטח, הטלפון שהוחזר, הבטחות קטנות שמקיימים לאורך זמן.

קרבה: "בטוח להיפתח בפניהם?"
התחושה של התורם שהוא יכול לשתף בחששות אמיתיים, בספקות או במניעים אישיים, ושתתייחסו לכך ברגישות. היא נבנית מתוך הקשבה, דיסקרטיות ועניין כן.

מיקוד עצמי: "את האינטרסים של מי הם משרתים?"
תשומת לב לצרכים שלכם: היעד, הבקשה, להיראות טוב, לצאת צודקים. זה מתבטא בדיבור מופרז, בחיפזון להגיע לבקשה או בהתגוננות.

מה זה אומר למגייסי משאבים. אי אפשר לבנות אמון כשמדברים יותר על הארגון. בונים אותו בדיוק, בקיום הבטחות קטנות, בהקשבה טובה, ובבקשה שמשרתת את המטרות של התורם עצמו.