



# TÍZ SZABÁLY

## KATOLIKUS ADOMÁNYGYŰJTÉSHEZ

TÍZ GYAKORLATI LÉPÉS, AMIT MINDEN KATOLIKUSNAK  
KÖVETNIE KELL, HOGY ADAKOZÓKAT TALÁLJON,  
ADOMÁNYT GYŰJTSÖN ÉS FOLYTASSA KÜLDETÉSÉT

## **„A nevelés, a megfontolt cselekedetek és a mindig megújult erejű állhatatosság révén megszerzett emberi erényeket az isteni kegyelem megtisztítja és fölemeli.” - KEK 1810**

### **BEVEZETÉS**

A legtöbb embernek ötlete sincs az adománygyűjtő munkájáról. Ha egy átlagembert megkérdezel, mit csinál az adománygyűjtő?”, azt válaszolják, hogy „adományt gyűjt.” Ha megkérdezed „hogyan gyűjt adományt”, azt válaszolják, hogy „pénzt kér emberektől”. Ha tovább kérdezel „hogyan kérnek pénzt az emberektől?”, akkor csak bambán bámulnak.

Hogyan gyűjt adományt a gyűjtő? Amikor elkezdtem, azt mondták, hogy azonosítani kell az embereket (másképpen lehetőségeket), kérni tőlük időpontot egy találkozóra, majd a találkozón megpróbálni pénzt kérni tőlük. Elég egyenes módszer, nem?

A valóságban számos kellemetlen beszélgetésbe csöppentem. Volt, amikor a „lehetőség” nem rendelkezett pénzzel. Rosszabb esetben nemrégiben meghalt a házastársa. Beszéljess ilyen kínos pillanatokról! Máskor belekeveredtem színes, olykor rosszindulatú cserékbe. Azt kérdeztem magamtól, „hogya a csudába került fel ez a személy egyáltalán a lehetőség-listámra?”

Úgy tűnt, hogy a lefolytatott pozitív tárgyalásokkal egyező számú negatív találkozási volt, melyektől elfáradtam. Hogyan találhatnám meg, hogy a megfelelő embereket szólítsam meg, a megfelelő összegért, a megfelelő pillanatban?

Öt évvel később finomítottam az adománygyűjtési módszerem. Íme, a tíz feladat, amit hetente elvégzek, és ez segít az eredményesebb adománygyűjtésben

### **1. LÉPÉS: IMÁDKOZZ**

Az adománygyűjtés következetes imaéletet követel, mivel pénzt kérni különösen nagy kihívás lehet.

Akadályokkal szembesülünk minden nap, és ha olyan okosak vagyunk, mint gondolnánk, akkor a továbblépéshez időnként a legjobb egyet visszalépni, imádkozni és felderíteni, hova vezet bennünket Isten. Javaslom, hogy neked és az adományt váró szervezetnek is legyen szokásos imaélete.

Imádkozzatok, menjetek misére együtt, rendszeresen együtt vegyetek részt lelkigyakorlatokon. Elég könnyű leparkolni az imaéletedet, különösen akkor, ha a

programok zsúfolódnak. Ilyenkor van a legtöbb dolgunk, amikor a legjobban kell Istenre támaszkodnunk.

A zsolozsmát követve csodálatos módon tudjuk tartani a ritmust, és csapatként dolgozni együtt. A közös ima hatékony eszköz ahhoz, hogy ne bonyolítsuk túl a dolgokat és céltudatosak maradjunk. Amikor mindenki teszi a dolgát és különböző irányban haladunk, az ima segíthet abban, hogy ugyanazon a pályán haladjunk.

Amikor az adománygyűjtés kihívás elé érkezik, és ez sokszor bekövetkezik, csak emlékezz arra, hogy nem vagy egyedül, mivel az Úr segítségével minden lehetséges

Végül ajánlom, hogy legyen lelkivezetőd, akitől tanácsot kérhetsz

- 1. GYAKORLAT: keress egy imát, amit szokásosan minden nap elimádkozol. Ez lehet elmebeli ima, szóbeli ima, csendes ima, elmélkedés.**
- 2. GYAKORLAT: keress egy imát, amit csoportosan imádkoztok. Ez lehet egy rózsafüzér, egy kilenced, szentmise vagy szentségimádás.**

## **2. LÉPÉS: MONDJ KÖSZÖNETET**

A hála erőteljes és átalakító. Sajnos legtöbbször az egyetlen köszönet, amit egy adakozó kap a legtöbb katolikus szervezettől közvetlenül az adakozás után történik. Eljön a karácsony, ez az ideje megint a pénzkérésnek.

Azt javaslom, hogy az ünnepnapokkal párhuzamosan tartsunk köszönetnyilvánító napokat (pl. karácsonykor és húsvétkor). Ha időt szakítasz arra, hogy hálát adj Istennek ezekért a pillanatokért, akkor jogos a feltételezés, hogy ugyanígy kell tenni a körülöttünk levő emberekkel.

A hála az emberekkel történő kommunikáció egy csodálatos módja. Azt javaslom, hogy tedd meg minél gyakrabban.

Az emberek megilletődnek nagylelkű hozzáállásodtól, és viszonzni akarják azt.

**GYAKORLAT: Készíts egy éves ütemezést, hogy biztosan elégszer mondj köszönetet az embereknek.**

*Használd a blog kommunikációs bejegyzését és a munkafüzetet a feladathoz:*  
<http://catholicfundraiser.net/communicating/>

### **3. LÉPÉS: LÉPJ KAPCSOLATBA EMBEREKKEL**

Hogy mennyi adományt gyűjtesz, az arányban áll azzal, hogy mennyi emberrel találkozol. Ezért sok helyre kell elmenned. A maximális eredmény, valamint a stressz csökkentése készíts stratégiát, hogy kivel találkozsz.

Amikor rendezvényt szervezel vagy résztveszel egy eseményen, rögzítsd, hogy kivel találkoztál, és miről beszéltek. A cél olyan emberek azonosítása, akiket ösztönzött az üzeneted és a küldetésed. Nem mindenki ilyen, de keresd azokat, akik ebbe a csoportba tartoznak.

Tisztázzunk valamit, mielőtt folytatom. A kapcsolatfelvétel és találkozás emberekkel nem azt jelenti, hogy minden egyes alkalommal pénzt kérsz tőlük. Nem csak kimerülsz abban, hogy minden alkalommal erre kéred a veled együtt levő embereket, de valószínűleg elfordulnak ezek az emberek tőled. Emlékezni fognak arra, hogy ha meghívod őket valahova, akkor pénzt akarsz kérni tőlük. Ami még rosszabb, elmondják másoknak, hogy ezt a módszert használod arra, hogy adományhoz juss.

Inkább hívj meg embereket, hogy megtudd, kik ők, és oszd meg velük a jó híreket a munkádról, és hogy mire törekszel. Ezzel sokkal több magot ültetsz, hogy növekedjenek a szervezeted érdekében.

A pozitív és inspiráló beszélgetés még nem garancia arra, hogy egy személy adakozni fog. Bár nem is ez a végső cél. Az emberekkel történő kapcsolatfelvétel a cél.

Emlékezz arra, hogy a beszélgetés mindig jelzi, ki az, akit érdekel, hogy támogasson a jövőben. Miért? Ha valaki megdicséri a munkádat és úgy gondolja, hogy képes vagy erre, ez azt jelenti, hogy elismeri az értéket, amit létrehozol, és az érték nem olyan, ami valakinek csak van. Ezt ők döntenek el. Ha ez megtörténik, akkor sokkal jobb helyzetben leszel egy pénzügyi támogatás kéréséhez.

Ha találkoztál valakivel, néhány héttel később ismét kapcsolatba léphetsz vele, hogy tájékoztasd, miről is beszéltek. Értékelni fogják, hogy nem felejtetted el őket és volt időd arra, hogy közvetlenül megkeresd őket.

Minél több emberrel lépsz kapcsolatba, megismered őket, hogy mi lelkesíti őket, hogy ki értékeli a munkádat, annál több potenciális adakozót tudsz azonosítani. Így lehet növelni az adakozók számát a szervezet számára.

## **GYAKORLAT: menj és találkozz emberekkel**

*Sorolj fel öt eseményt, melyen részt veszel ebben a hónapban, hogy találkozz emberekkel*

1. \_\_\_

2. \_\_\_

3. \_\_\_

4. \_\_\_

5. \_\_\_

## **4. LÉPÉS: KÉSZÍTS ÁLOMLISTÁT**

Kidolgoztam egy módszert az adománygyűjtésre, ami a küldetésre, nem pedig az adománygyűjtésre összpontosít. Ellentétben az adománygyűjtők szokásos osztályozásával én nem korlátozom magamat csak egyfajta (pénzügyi) támogatásra.

Álmaim listája hat kategóriát tartalmaz, melyek mindegyike a küldetés fontos tényezője. Elmondom mind a hat kategóriát, de röviden annyi, hogy mindegyikben azoknak a nevei szerepelnek, akik segíteni tudnak a missziót egy magasabb szintre emelni.

A listámon szereplő mindegyik név olyan befolyásos ember, akikkel valójában óriási eredményeket tudnék elérni, ha csak öt figyelmét tudnám felkelteni.

### **Az álomlista kategóriái:**

- 1. Spirituális vezetők** – az ima az alapvető mozgatórugója mindennek, amit a szervezetedben gondoltok, mondotok és megtesztek. Ebből következik, hogy azonosítanod kell azokat a személyeket vagy csoportokat, akik imádkozni tudnak a munkádért. Azt javaslom, hogy személyes kapcsolatot alakíts ki velük.
- 2. Specialisták** – Olyan szakértők, akiknek személyes tapasztalatuk van nehézségek leküzdésében és a szükséges erőforrások felkutatásában. Az adománygyűjtés nem csak a pénz felkutatását jelenti. Kapcsolatfelvételt jelent a megfelelő emberekkel, akik helyes irányba vezetnek a megfelelő eszközökkel, emberekkel és ötletekkel.
- 3. Összekötők** – Olyan kapcsolataik vannak más személyekkel és csoportokkal, akiket te is szertnél megismerni (pl. más emberek az álomlistáról). Az összekötőkkel való együttműködéshez nagyfokú gondosság és figyelmesség szükséges, mert nem tudod, hogy ki kinek az ismerőse.
- 4. Önkéntesek** – Függsz olyan embercsoporttól, akik hajlandók plusz köröket tenni az érdekedben. Lehet, hogy nincsen pénzüik vagy kapcsolataik,

mint másoknak, de van idejük és erőforrásuk (pl. helyszín, autó, anyag, létedsítmény, stb.), melyeket nagylelkűen megoszthatnak veled.

Légy kedves az önkéntesekkel és őrizd meg őket. Nagyra fogják értékelni az őszinteséged és figyelmed.

**5. Jelentős támogatók** – a pénz biztosítja az üzemanyagot a katolikus szervezeted számára, de csak akkor, ha egyensúlyban áll az általam felsorolt többi kategóriával. Amikor összeállítod a jelentős támogatók listáját, azonosítsd azokat, akikkel javítani akarsz a kapcsolatot, mivel ők tudnak jelentős pénzügyi támogatást biztosítani a továbblépéshez. Tartozhatnak ide egyének, szervezetek, érdekszövetségek és intézmények.

**6. Hűségese támogatók** – ez a kategória eltér a többitől, mivel ide egyének nevei helyett az kerül, hogy ki számodra az ideális támogató. Ha áttekinted a jelenlegi adományozókat, találni fogsz közös érdekeket és jellemzőket.

Az ideális hűségese támogató meghatározásával összpontosítani tudsz arra, hogyan találj még többet belőlük.

#### **GYAKORLAT: Készíts álomlistát**

*Használd a blog kommunikációs bejegyzését és a munkafüzetet az álomlistához:*

<http://catholicfundraiser.net/dream-lists/>

## **5. LÉPÉS: NÉGYSZEMKÖZTI TALÁLKOZÓK**

Fontos emlékezni arra, hogy minden támogatás egy ember kezéből érkezik. A támogatás „emberek tranzakciója”. Azért adnak az emberek, mert személyes kapcsolatba kerültek velük.

Ezért fordíts időt arra, hogy minél több személyes kapcsolatot alakíts ki. Ez időigényes folyamatnak tűnhet, de hidd el, ha minőségi időt töltesz el emberekkel (különösen ha négyszemközt teszed), ez a legjobb módja, hogy megnyíljon az út a következő nagy adományozás előtt.

Minél több időt töltesz azzal, hogy kapcsolatba kerülj emberekkel, annál jobb lesz a lemorzsolódási arányod. A lemorzsolódás azt jelenti, hogy egy adakozót meg tudsz-e tartani hosszú távon.

Az általános adománygyűjtés növelésének leggyorsabb módja, ha a meglévő adakozók mellett sikerül újakat bevonnod. Ha nem tartod meg a meglévő adakozókat és csak újakat keresel, akkor nehezen tudsz majd növekedni.



**GYAKORLAT: Szervezz öt négyszemközti találkozót az elkövetkező két hétre. Próbáld ki, hogy tudsz-e további ötöt vagy még többet megszervezni. Határozd meg a 'küszöböt', hogy hány emberrel tudsz találkozni hetente. Vigyázz, mert ez nagyon fárasztó lehet, próbáld egyensúlyt tartani.**

*Sorolj fel öt eseményt, melyen részt veszel ebben a hónapban, hogy találkozz emberekkel*

1. \_\_\_

2. \_\_\_

3. \_\_\_

4. \_\_\_

5. \_\_\_

## **6. LÉPÉS: BŐVÍTSD A KÖZÖSSÉGEDET**

1976-os apostoli exhortációjában (Evangelizáció a modern világban) VI. Pál pápa hangsúlyozta: „*az evangélium szava jusson el széles körökhöz – de ennek a szónak be kell hatolnia az egyes emberek lelkébe, szívébe.*”

VI. Pál megértette, hogy nem számít, hány emberből áll a hallgatóság, mindig törekedni kell arra, hogy elmondjuk a saját történetünket. Hihetetlen, hogy 40 évvel korábbi szavai ugyanolyan erőteljesek, mint a közösségi média ma. Megértette a lehetőséget az örömihr terjesztésének. VI. Pál pápa bölcsességének fényében íme három könnyű lépés, hogy növeljük az adományozók számát.

Ezt három egyszerű lépéssel lehet megtenni:

1. Pontosítsd az üzenetet
2. Oszd meg az üzenetet
3. Erősítsd fel az üzenetet

A közösséget növelni lehet a technológia hasznosításával. Tégy arról, hogy az emberek tudjanak róla és hívd fel rá az emberek figyelmét.

A fókuszban ismét az emberi kapcsolatok állnak, nem az adományok. A lelkes követőkből lesznek nagy valószínűséggel a hosszú távú, elkötelezett adományozók.

**GYAKORLAT: kövesd a három lépést és hasznosíts minden lehetséges médiát (email, közösségi média, weboldal, események, barátok, stb.), hogy az emberek tudomást szerezzenek róla.**

*Használd a blog kommunikációs bejegyzését és a munkafüzetet a gyakorlathoz:*

<http://catholicfundraiser.net/increase-donors/>

## **7. LÉPÉS: AKTUALIZÁLD A KAPCSOLATI ADATBÁZISODAT**

Régebben rettegtem ettől, de az évek során megtanultam, hogy élvezzem ezt, mert látom, hogy mennyire fontos, hogy az emberek adatait helyesen vigyük fel.

Az elgépelt és elírt neveket folyamatosan ki kell gyomlálni a nyilvántartásokból. Más szervezeteknél lehetnek hibák ezen a téren, de nem a tiedben. Lehet, hogy ez nagy és nyilvánvaló dolognak tűnik, de sokkal könnyebb, ha rendszeresen aktualizáljuk az adatokat, mint megpróbálni egyszerre mindent rendbe tenni.

Igen, ez unalmas feladatnak tűnik, mert valóban az. Egy fárasztó munkából is lehet mókát csinálni, ha egyfajta versenynek fogjuk fel. Amint találsz egy hibát, ünnepeld meg!

Nincs szükség drága és speciális szoftverre a tartalom kezeléséhez. Akár egy egyszerű Excel tábla vagy egy Google munkafüzet is megteszi. Ha nemrég kezdted, vagy kevesebb mint 200 adományzód van, azt ajánlom, hogy indulj egy Microsoft Excel táblával vagy Google táblázatkezelővel. Ha szükséges, nézd meg a használati útmutatókat a Youtube-on, és sajátítsd el az alapismereteket.

Keresd fel például a [www.udemy.com](http://www.udemy.com) és [www.creativelive.com](http://www.creativelive.com) honlapokat a tartalmas online kurzusokhoz. A helyi könyvtár is tud biztosítani üzleti forrásokat és tanfolyamokat.

Ha egy nagyobb szervezetnek dolgozol, vagy átfogó megoldásra van szükséged, akkor azt javaslom, hogy a profik által használt szoftvert keress, amit speciálisan a karitatív szektor számára készítettek. Sok karitatív szervezet a Salesforce szoftvert használja, amely díjmentes licenst biztosít a karitatív szervezeteknek.

A magánszektor számára készített szoftvert ajánlom inkább, mint a karitatívét, mivel dolgoztam mindkét szektorban, és a profi szoftver egyszerűsége és hatékonysága sokkal nagyobb, mint a karitatív szektor számára készített terméké.



**GYAKORLAT: Tölts 30-60 percet az adatbázisban levő nevek és kapcsolati információ aktualizálásával. Még hatékonyabb, ha beállítasz egy ismétlődő naptári eseményt erre a feladatra hetente.**

## **8. LÉPÉS: TERJESZD AZ INGYENES TARTALMAT**

Szent Pál emlékeztet bennünket, hogy „Nagyobb boldogság adni, mint kapni” – idézve Urunkat, Jézust. Assisi Szent Ferenc mondja, „amikor adunk, akkor kapunk.” Ma azt a kifejezést használjuk, hogy „befektetés a jövőbe”.

Az adománygyűjtők legtöbbször az adományozóknak mondják ezeket a példabeszédeket. Azt a kihívást adom nektek, hogy ezt fordítsátok meg. Mielőtt megkérdeznéd, hogy milyen ember tud adni, gondolkodj el azon, hogy a te szervezeted hogyan ad másoknak.

Ha már nyújtasz valamit, például díjmentes tájékoztató füzeteket, azt ajánlom, hogy lépj feljebb egy szintet. Miért nem kérdezed meg az embereket, hogy milyen erőforrás lenne számukra a leghasznosabb?

Így elismerik a szervezetet, ami először ad, majd utána kér csak. Ennek eredményeként a katolikusok nyitottabbak lesznek az adakozásra. Kevesebbet fogsz költeni emiatt új adakozók felkutatására, mivel az emberek már elköteleződtek és szívesebben adakoznak.

**GYAKORLAT: készíts olyan tartalmat, amit díjmentesen adhatsz tovább embereknek, hogy terjesszék.**

*Ajánlj rövid bemutatókat, képzési anyagokat, tájékoztatókat a legfontosabb témákhoz, melyeket gyorsan el lehet olvasni és továbbadni barátoknak és családtagoknak. Biztosíts hozzáférhető információt, mely által továbbra is együttműködnek veled.*

## **9. LÉPÉS VEGYÉL RÉSZT MÁSOK RENDEZVÉNYEIN**

Ne maradj bezárva a bunkerodba, csak másaját munkádra koncentrálni. Kersd a kapcsolatot másokkal az ő eseményeiken. Legyél összekötő egyének és csoportok között a saját munkaterületeden. Javaslom, hogy ismerd meg az összes kulcsszereplőt a területeden. Válg magad is influenszerré, véleményformálóvá.

Ennek eredményeként az emberek elköteleződnek veled, mivel nem csak úgy tűnik, de valóban ott vagy mindennek a középpontjában. Minden út rajtad keresztül vezet valahova.

Annál is inkább, mivel boldogan mutatsz be embereket egymásnak. Kapcsolataidat nem titkolod vagy irányítod. E helyett megosztod azokat, akiket ismersz. Ma csak idő kérdése, hogy valaki megismekedjen egy másik

emberrel. Ezt megkönnyítheted és felgyorsíthatod a folyamatot.

Emlékezz, hogy arra születünk, hogy kapcsolatba kerüljünk másokkal. Nem az van, hogy a kontaktlistánkat megőrizzük magunknak a telefonunkban. Osszuk meg.

Ha segítünk másoknak a kapcsolatelvételben, ők is kapcsolatban maradnak veled és megosztják a saját kapcsolataikat. Ennek eredményeként nőni fog a veled kapcsolatban levők száma, és növekedni fog az adományozók száma is.

**GYAKORLAT: vegyél részt egy konferencián, szemináriumon vagy eseményen, melynek fókuszában a tiedhez hasonló tevékenység áll. Lépj kapcsolatba másokkal és írd le a kulcsfontosságú dolgokat. Osszad meg azokkal az emberekkel, akikkel találkozol a munkád érdekében.**

**Írj egy rövid összefoglalót és oszd meg a csapatoddal, adományozókkal és követőkkel.**

## **10. LÉPÉS: KÉRJ ADOMÁNYT AZ EMBEREKTŐL**

Nem lennénk adománygyűjtők, ha nem tennénk ezt. Íme, a három fő lépés, amit meg kell tennünk az adománykéréshez.

1. Tudd meg, miért adományoznak a donorok jelenleg. Ez segíti az önbizalom építését és a potenciális adományozókkal való kapcsolattartás kulcsfontosságú pontjainak meghatározását.
2. Építs kapcsolatokat az emberekkel, azonosítva azokat, akik esetleg adakozni akarnak.
3. Kérj adományt olyan személyektől, akiket jól ismersz.

Egy rövid megjegyzés arról, hogyan lehet pénzt kérni valakitől. Soha nem tudod irányítani, hogy mennyi pénzt adjon valaki, mert minden az ő adományozási döntésük eredménye. Ez egy olyan személyes és magánjellegű döntés, amit nem tudsz irányítani, amit többé-kevésbé irányíthatsz, az a kapcsolat közted és a személy között.

Azt javaslom, hogy szókincsed a szilárd, hiteles és személyes kapcsolatok építésére összpontosítson. Amikor a nyelvedet a kapcsolatokra összpontosítod, nem pedig a pénzügyi igényekre vagy az eredményekre, akkor hű maradsz küldetésed gyökereihez. És minél mélyebbek ezek a gyökerek, annál több lehetőség nyílik a kapcsolatok építésére olyan emberekkel, akik adományozni akarnak.

Az adományozók olyan katolikus szervezeteket keresnek, melyek hitelesen kommunikálnak velük. Ezt úgy érheted el, hogy a „szükségyszerűség”

használata helyett olyan szavakat használj, melyek megmutatják a kapcsolatot és hatást.

Örömmel használj olyan szavakat, mint „akar”, „kérdez”, „szeretne”, „élvez”, „csatlakozik”, „kapcsolódik”, „elköteleződik” az adománygyűjtés növelése és még több adományozó megszerzése érdekében.

Válts a „szükséges” kifejezések használatáról az „akarom” kifejezésre. Ez a kis változás azt okozza, hogy más fényben látnak az embereket. Ahelyett, hogy a pénzre összpontosító és az adományoktól függő valakit látnának, azt látják, hogy a kapcsolatokra koncentrálsz, és haladsz előre a körülötted lévőekkel együtt.

**GYAKORLAT: Kövesd a három lépést, és kövesd nyomon azokat az embereket, akikkel már találkoztál. Az adományok kérésekor legyél magabiztos.**

**Sorold fel tíz ember nevét, akik szerinted adományozhatnának. Először szánj időt arra, hogy velük négy szemközt találkozz, és kapcsolatot létesíts. Erősítsd meg, hogy lehetnek-e adományozók.**

Nincs egzakt tudomány erre. Használok az intuíciómat. Néha igazam van, és néha tévedek. Végül minden tőlem telhetőt megtettem, és az emberek nagyra értékelik, hogy időt szakítottam a helyzet felmérésére.

1. \_\_\_\_\_ Adakozhat? I/N

2. \_\_\_\_\_ Adakozhat? I/N

3. \_\_\_\_\_ Adakozhat? I/N

4. \_\_\_\_\_ Adakozhat? I/N

5. \_\_\_\_\_ Adakozhat? I/N

Használd a blog bejegyzését és a munkafüzetet az adomány kéréshez:

<http://catholicfundraiser.net/language/>

**Utóirat: az elütésekért nem számolok fel külön díjat. Tekintsd ezeket ajándéknak. Ha találsz ilyet, kérlek tudasd velem e-mailben:**

**[brice@catholicfundraiser.net](mailto:brice@catholicfundraiser.net).**