

Мудрый руководитель будет всегда иметь в своем штате опытного фандрайзера

Фандрайзер – специалист по привлечению средств в некоммерческие (общественные) организации.

Интервью с преподавателем доктор Лилия Вагнер (США) после семинара по фандрайзингу который проведен в Украинском гуманитарном институте г. Буча с 15 по 17 октября.

Как вы стали фандрайзером?

У меня было несколько профессий до этого. Я была и учителем музыки, и учителем в школе. Преподавателем в университете. Подбирала персонал и отвечала за пиар-кампанию. Преподавала английский язык, как неродной. Потом я работала на одну больницу, чтобы сделать им имидж и повысить уровень узнаваемости. Когда я завершила их программу, президент этой больницы сказал мне: «Теперь я хочу, чтобы вы собрали для нас средства». И я ответила: «Что это такое фандрайзинг?». Я начала изучать эту тему. Читала, разговаривала с теми, кто этим уже занимался. Потом прошла обучение в Индианском университете. Потом еще и работала на них. И до сих пор меня связывает с деятельностью этого университета. То, что я преподаю семинары в разных странах – это, наверное, выжимка из той информации из университета. Еще добавлен курс по филантропии из Индианского университета. Кстати, тогда это был первый курс в 70-х годах в Соединенных Штатах, где можно было изучать филантропию или меценатство. И с этой деятельностью я связана до настоящего времени.

Если бы вам пришлось нанимать фандрайзеров к себе в команду, какими качествами они должны были обладать?

Одно из самых важных вещей в фандрайзинге, кто бы ни пришел

опытный или новичок, человек должен быть посвящен фандрайзингу. Должна быть страсть к проекту. И не влияют качества кто вы – экстраверт или интроверт, мужчина или женщина, это не влияет. Это даже плюс, так как разные люди приводят разных людей. Но я бы хотела, чтобы этот человек умел общаться. Который был бы организован. Кто может делать несколько задач одновременно. В английском языке есть такое слово – многозадачность. А какая личность у человека не настолько важно. Очень важно отношение к людям, они должны заботиться о людях. Потому что в бизнесе самое важное получить прибыль. Конечно есть отношение с клиентами. И от умения построить отношения и определяется сможете ли вы помочь нуждающимся людям или нет.

Есть ли статистика сколько проектов вы смогли осуществить через ваше участие?

Не могу сказать. Скорее тысячи. И плюс – это можно подсчитать тех, которые слушают мой курс и потом и делают эту работу, тогда это вообще десятки тысяч.

На “LinkedIn” у меня более трех тысяч контактов.

Например, несколько лет назад в Париже у меня было обучение для 45 человек представителей из разных стран. Они все учились быть фандрайзерами. Не могу сказать. Поэтому тысячи.

Есть ли у вас статистика как часто вам отказывали, когда просили средства для того или другого проекта? Как вы для себя нашли решение справляться с отказами?

Как фандрайзер я работаю с 1991 по 1996. Потом еще три года где-то. Потом еще. У меня две работы – одна фандрайзер, вторая – учитель фандрайзеров. У меня были разные случаи. Есть особенности в работе со спонсорами. Нужно понять, что такие спонсоры, которые готовы вкладывать именно в определенные направления, и могут не заинтересоваться вашим проектом. Есть искушение приписать неудачу в свой адрес. Но вы же просите не для себя. И это не всегда означает что с вами что-то не так.

Нужно не останавливаться, проанализировать и искать дальше тех, кто заинтересуются вашим проектом.

В настоящее время анализ причины отказов не является в моей компетенции. Сейчас я больше консультирую нежели прошу.

Как оценивается работа хорошего фандрайзера? От количества доноров, либо от количества привлеченных средств?

В большинстве случаев фандрайзер в приведенных случаях может быть вообще не причем. Все зависит от организации, которая поддерживает фандрайзера. Потому что фандрайзер – это связующее звено между спонсором и той организацией на которую он работает. Поддерживает, идет на сближение в конкретных вопросах. Итак, те кто ответственны за проблему должны поддержать фандрайзера.

Второе, на некоторые нужды можно собрать средства легче нежели на другие. Например, когда я собирала средства на адвентистский университет. У нас была целая группа выпускников, бизнес-предпринимателей, которые жили поблизости, и они не были безразличны к нашему университету. Но когда я поехала искать средства для организации глобального развития в Вашингтоне, то найти людей, которые не безразличны к населению в Афганистане, было намного сложнее. К тому же у меня тогда был худший начальник за всю мою бытность. Он вообще не хотел поддерживать фандрайзинг. Он даже немного меня обманул, потому что сначала все разузнал обо мне, посетил все мои семинары, а потом пришел и сказал – давайте работать на меня. Все зависит от того насколько долго организация занимается фандрайзингом. Так как в начале придется вложить в фандрайзинг больше чем он принесет прибыли. И чем дольше фандрайзеры работают на организацию, тем больше прибыли они начнут приносить.

Если у вас конкурс при наличии проектов? Есть ли у вас выбор на какой проект просить помощь, а на какой нет?

Фандрайзер в основном работает на организацию, поэтому он не выбирает. Выбирает совет организации. Но что мог бы сделать

фандрайзер с администрацией при выборе проекта – это просто понять какие есть приоритеты у организации. И когда администрация выбирает проект, фандрайзер может поговорить с администрацией, показав перспективы реальности собрать средства на определенный проект. Но сам он не может сказать, что за этот проект мы не беремся, так как он подотчетен администрации компании.

Сколько длится контракт для фандрайзера в одной компании?

Вообще, фандрайзер должен быть в штате компании всегда. Но если вы нанимаете консультанта фандрайзера со стороны, то это худший вариант. Они сами говорят вам, что вам делать, при этом сами не помогают. Есть компании в Америке, которые нанимают чтобы они для вас собирали деньги. Да – это их бизнес. Но вы должны знать, что они около 80% того что они собрали, оставляют себе и только 20% – передают клиенту. Поэтому фандрайзер должен быть частью всей команды, чтобы болеть делом.

Кто-то однажды сказал, что фандрайзер должен сам для себя искать зарплату. Тогда почему президент не ищет для себя зарплату. Он является частью всей команды. Мудрое руководство будет всегда иметь в своем штате опытного фандрайзера.

Что можно, а что нельзя рассказывать о спонсоре?

Прежде всего настоящие спонсоры рассчитывают на конфиденциальность. Что это означает? Если я жертвую, я не обязательно хочу, чтобы все знали, что я пожертвовал. Но в нашей профессии фандрайзеры могут помогать друг другу. Вот пример. Моя коллега собирает деньги на какой-то случай, а я знаю, что есть предприятие, которое интересуется таким видом оказания помощи. Я могу ей сказать, что это предприятие может оказать поддержку, или эта корпорация интересуется таким видом помощи, или этот человек может быть заинтересован в твоей нужде. Но не более того. Просто дать направление.

В Америке есть другой способ найти спонсоров. Есть такой

период, когда каждая организация выставляет в интернете отчет, где указаны только имена спонсоров. Но нет ни сумм, ни название проектов, на которые были собраны средства. Единственный случай, когда имени может не быть в этом списке, это когда спонсор захотел остаться анонимным. Можно уточнить у спонсора какое количество информации можно открыть. Иногда таким образом предприятия проявляют дополнительную признательность спонсорам за их помощь. У меня был такой опыт в Америке – был только один анонимный спонсор. Это был президент банка, которому университет должен был приличную сумму денег. Но он был также спонсором. Ему нравился наш университет. Вы, думаю, понимаете почему он остается анонимным? Он не хотел, чтобы о нем знали коллеги, что он дает спонсорские средства, чтобы университет возвратил их обратно в банк.

Как в Америке существует борьба с нечестностью?

Первое на что нужно обратить внимание, это если возникают непредвиденные сложности, то спонсору объяснять лично, вовремя присылать отчеты, фотографии. Скажите спонсору спасибо, выразите благодарность. Второе, когда делаете отчет по работе организации, на встречах или онлайн на сайтах, покажите в глобальном плане какой был доход, какие статьи расхода, и какой получился остаток. Обратите внимание, что здесь вы не говорите, что какой-то спонсор пожертвовал такую сумму средств на такой-то проект. Вы указываете общую сумму прихода, количество проектов, без имен, и общий остаток. В Америке есть много обид по этому поводу. Пример. Влиятельные люди из политики открывают свой фонд. Люди просят, подают заявки, которые потом рассматривают. Время от времени государство проводят аудит неприбыльных фондов. И иногда оказывается, что некоторые фонды в реальности никому так и не помогали. Богатые люди прячут там свои средства, так как такие благотворительные фонды не облагаются налогом. Поэтому иногда фонды вынуждены были закрываться. Но есть реально помогающие фонды. Пример: фонд Клинтона, они реально помогали. Хотя при вмешательстве

политики, с ними работать стало намного сложнее.

Как религия соединяется со средствами?

Я никогда не прятала факт, что я из религиозной организации. Но я ставила внимание не на религию, а на сами проекты. Есть правило, если это чисто адвентистский проект, то нужны чисто адвентистские спонсоры. Но если проект к примеру, для любой молодёжи, и, если он направлен не для того чтобы они остались в церкви, но для того чтобы молодёжь развивались. И если они будут участвовать, и в результате дружбы они смогут когда-то стать членами церкви, то тогда мы ищем и внешних спонсоров.

Как фандрайзинг не превратить в индульгенцию, когда люди расстаются с деньгами думая, что таким образом получают спасение грехов?

(Лиля рассмеялась!) В Америке этот вопрос никогда никто не задавал. Просто фандрайзер должен правильно мотивировать человека, жертвующего на разные проекты.

Хотя нет, в Америке случается и такое. Вспоминаю один случай. Есть такая нефтяная компания "BP". У них была катастрофа, у них затонул танкер. Животные умерли, экологическая катастрофа. Кажется, было возле Аляски. Журналисты описали ярко катастрофу. Эта компания начала выдавать всем средства, чтобы как-то искупить вину.

Для этого было три причины:

1. Исправить сформировавшееся представление о компании в обществе.
2. Люди хотели исправить последствия в природе
3. И так как их критиковали все, кто только мог.

Поэтому такое случается. Да.

Человек может жертвовать, имея чувство вины. Но так не должно быть. От фандрайзера и зависит какие мотивы будут преобладать у человека. Будет ли он жертвовать как индульгенцию, либо это

просто пожертвования со словами отклика «вы делаете хорошую работу, и я хочу поучаствовать».

Есть ли какие-то причины, когда у конкретного человека вы не будете просить?

– Да.

Какие это причины?

У фандрайзеров даже есть такой список. Эти спонсоры попадали в такой список, когда ставили свои условия. Пример: «Я дам денег если попаду в совет этой организации».

Или спонсор дает денег и просит сделать что-то такое чего не предусмотрено в проекте. А проектом не предусмотрена, например, арка или парковка, или еще какие-то условия.

И конечно же в этот список попадают люди по вопросам этики. Конечно, нам важно история происхождения средств спонсора. Конечно, кто-то скажет «деньги есть деньги, и какая разница какое у них прошлое». Но это не легкий вопрос. Так как всегда такие средства будут влиять на репутацию вашей организации.

Это как в библейском тексте, что «плату блудницы не вноси в храм»?

Да, это один из этических вопросов. Хотя Библия говорит, как одно, так и другое. Пример: посмотрим на скинию, которую евреи построили в пустыне. Из каких сбережений. Не ворованное ли это было у египтян? Да, мы понимаем, что это была определенная плата, за труд, который евреи сделали для египтян. Мария помазала ноги Иисуса драгоценным миром. Он не сказал, что она сделала что-то не так. Наверное, Господь хотел обратить внимание на мотивы человека.

Почему Иисус не учил собирать средства во время своей земной жизни?

Нет он говорил. Пример: притча о хорошем управителе. Помните,

что третий управитель вложил и умножил. Эта притча говорит, чтобы умели умело распоряжаться средствами и смогли вовремя дать отчет о своем управлении.

Мы воспринимаем фандрайзинг как – пошел и попросил. Но фандрайзинг он основывается на взаимоотношениях с людьми, нужно говорить о щедрости, об инвестициях. Когда Иисус очищал храм, он выгнал плохих фандрайзеров.

Учите ли вы спонсоров быть фандрайзерами, и наоборот, фандрайзеров быть спонсорами своих же проектов?

Отличный вопрос. Я очень рада, что вы затронули эту тему. Потому что, никто не имеет права просить если они сами ничего не дали. В Америке у нас были большие курсы, от главных организаций, которые учили спонсоров быть спонсорами. Какие вопросы задавать и как мудро использовать свои средства. Я думаю, это уникально для Америки. Фандрайзер также должен быть сам в каком-то смысле спонсором. И особенностью влиятельных людей есть то, что они могут использовать свои влиятельные связи для помощи реальным проектам. Поэтому спонсорам неплохо побыть также и фандрайзерами.

Вопросы – Олег Литвиненко