Lever & Core



TOOLKIT #6

A reunião do conselheiro de confiança

Prepare e conduza reuniões com doadores e parceiros que construam confiança, e não apenas preparem o próximo pedido.

Um Toolkit da Lever & Core

Com base em Maister, Green & Galford (The Trusted Advisor)

Toda organização complexa é, em essência, simples.

01 · O QUE É

Reuniões que constroem confiança antes de pedir qualquer coisa

A maioria das reuniões com doadores é preparada como uma apresentação: o que vamos dizer e o que vamos pedir. As reuniões que geram relações duradouras são preparadas em torno da outra pessoa e da confiança que ela precisa sentir antes de se comprometer.

O que é

Uma ferramenta de preparação e balanço para reuniões com grandes doadores, representantes de fundações, empresas parceiras e aliados institucionais.

Ela usa a **equação da confiança**, um modelo simples que divide a confiança em quatro partes que você pode trabalhar: três que a constroem e uma que a corrói.

Use antes da reunião para planejar, durante para manter o rumo e depois para decidir o que acompanhar e o que melhorar da próxima vez.

Quando usar

- Uma primeira reunião com um potencial grande doador ou fundação.
- Uma conversa de renovação ou de ampliação do apoio.
- Uma reunião depois de algo dar errado: um atraso, um relatório não entregue, uma mudança de plano.
- Uma conversa de parceria em que os dois lados estão cautelosos.
- Preparar um colega ou membro do board que irá junto.

Você sai com

- Um plano de uma página para a reunião
- As perguntas que vai fazer e o que observar nas respostas
- Clareza sobre o que pode soar como interesse próprio
- Um próximo passo que você tem certeza de que vai cumprir
- Um hábito rápido de balanço que melhora cada reunião

Em resumo

30–45 minutos de preparação, individualmente ou em dupla.

10 minutos de balanço, até um dia após a reunião.

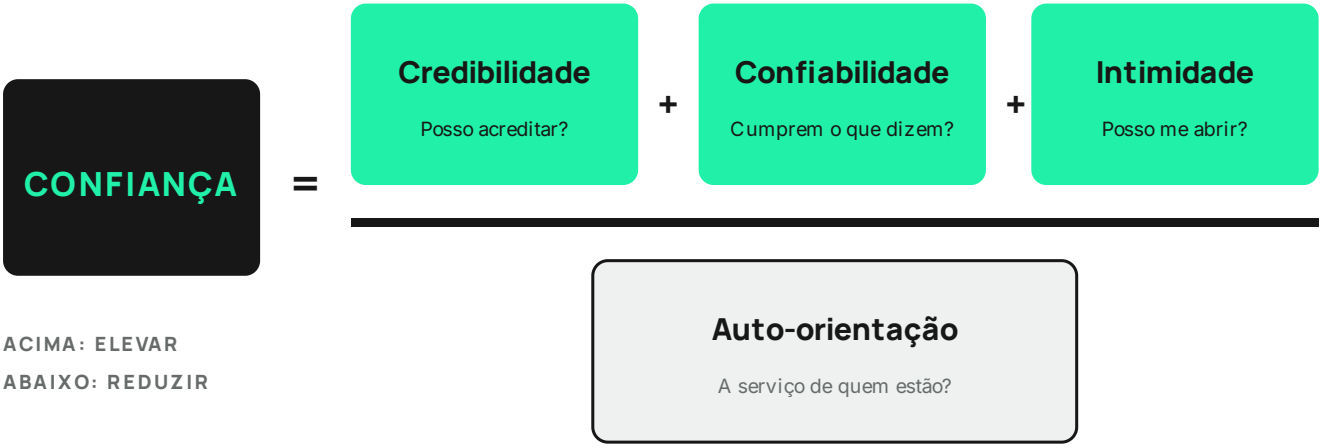
Serve para reuniões individuais e pequenas visitas em equipe, presenciais ou on-line.

Fonte. A equação da confiança e seus quatro componentes vêm de David H. Maister, Charles H. Green e Robert M. Galford, *The Trusted Advisor*, obra escrita sobre consultores profissionais e seus clientes. Este Toolkit é uma adaptação original da Lever & Core para reuniões de captação de recursos e de parcerias em organizações de impacto.

02 · O MODELO

A equação da confiança

A confiança cresce com o que está acima na equação e diminui com o que está abaixo. A parte de baixo é a que mais pesa: quanto mais a reunião gira em torno de você, menos valem as outras três.



ACIMA: ELEVAR
ABAIXO: REDUZIR

Credibilidade: "Posso acreditar no que dizem?"
Dominar os fatos, ser honesto sobre o que ainda não sabe e falar do trabalho com precisão, não com slogans.

Confiabilidade: "Posso contar com eles?"
Fazer o que disse, quando disse. O relatório enviado na data prometida, a ligação retornada, pequenas promessas cumpridas ao longo do tempo.

Intimidade: "É seguro me abrir com eles?"
A sensação do doador de que pode compartilhar preocupações, dúvidas ou motivações pessoais reais e de que você vai tratá-las com cuidado. Constrói-se com escuta, discrição e interesse genuíno.

Auto-orientação: "A serviço de quem eles estão?"
Atenção voltada às próprias necessidades: a meta, o pedido, causar boa impressão, ter razão. Aparece quando se fala demais, se apressa o pedido ou se fica na defensiva.

O que isso significa para quem capta recursos. Não se constrói confiança falando mais sobre a sua organização. Ela nasce da precisão, de pequenas promessas cumpridas, de uma boa escuta e de um pedido que sirva aos objetivos do próprio doador.