

# Técnicas de captação de recursos para ONGs



**Capturar recursos se tornou, hoje em dia, algo de extrema importância para as organizações não governamentais e conseqüentemente quem é capacitado para fazer esse trabalho é extremamente valorizado per essas organizações.**

Captar recursos é diferente de pedir ajuda, envolve trabalhar com equilíbrio entre o racional e o emocional. Além do tom certo desses itens, é necessário saber captar os sinais do possível doador para dar os passos certos no processo de conquistas: conquista da atenção por meio da empatia, conquista da confiança, conquista do entendimento, conquista dos recursos, conquista do acordo para as próximas doações.

A captação de recursos, portanto, não é pontual, mas um processo que deve ser projetado e analisado antes de ser executado.

Captar recursos é uma atividade nobre que está ligada a uma causa! Isto significa que é uma ação altruísta que coloca a necessidade do outro acima da própria necessidade e a pessoa que se coloca a disposição para ajudar faz isso sem nenhum outro interesse além da alegria de ajudar.

## **Processo de conquistas**

**Conquista da atenção por meio da empatia:** Empatia é o exercício afetivo e cognitivo de buscar interagir percebendo a situação sendo vivida por outra pessoa, além da própria situação. Durante um contato para a captação de recursos, esse exercício deve ser utilizado. O captador precisa mostrar que entende a situação vivida pelo entrevistado e ativar nele a empatia em relação aos recebedores dos recursos. Dessa forma, então se consegue a atenção da pessoa que vai fazer a doação e este é o ponto para passar para o próximo passo.

**Conquista da confiança:** A partir do momento em que o entrevistado percebe que está sendo entendido, ele começa a se sentir incomodado e passa a querer dar algo em troca. No momento, a coisa mais óbvia a doar é a confiança, então ele faz isso. Esse ponto deve ser aferido. O captador precisa prestar atenção nos sinais emitidos pelo entrevistado: isso é aferido quando o entrevistado balança a cabeça positivamente (sim) ao mesmo tempo em que expressa um olhar triste. Se for por telefone o entrevistado vai expressar oralmente (é..., é verdade, é mesmo...).

**Conquista do entendimento:** Essa conquista é o ápice da conquista da confiança, ou seja, acontece no final da conquista da confiança. Essa conquista é notada quando o entrevistado passa a concordar com tudo o que o captador falar, estabelece-se um entendimento. Neste ponto deve-se passar rapidamente para a próxima conquista.

**Conquista dos recursos:** Uma vez estabelecida a conquista do entendimento, o captador não pode perder tempo, tem que agir rápido para conquistar os recursos. Os recursos são conquistados com uma ordem, isto é, o entrevistado está pronto para receber uma ordem e ele vai obedecer. A ordem deve ser em tom calmo, porém, firme, do tipo: faça uma doação..., ajude..., seja um doador... Não deve ser usadas perguntas como *você gostaria...?* e muito menos com a palavra NÃO, por exemplo, *você não gostaria de ...* Deve ser dada uma ordem, não é um pedido!

O procedimento para receber a doação deve ser feito rapidamente seguido de agradecimentos e elogios, então deve-se passar para a próxima conquista.

**Conquista do acordo para as próximas doações:** Essa conquista é um tipo de bônus! Deve-se aproveitar o momento mágico e sugerir um comprometimento do doador para repetir o processo no próximo mês dizendo que vai lembrá-lo quando chegar o dia.