

Основные правила убеждения

- Не забывайте об **имидже** библиотеки и вашем собственном. Имейте при себе визитку, буклет о работе библиотеки, рекламную и печатную продукцию библиотеки, списки литературы и др.
- **Очередность** приводимых **аргументов** влияет на их убедительность: сильные-средние-один самый сильный. Для получения **положительного решения** по очень важному вопросу поставьте его на третье место, предпослав ему два коротких, простых для собеседника вопроса, на которые он без затруднения скажет вам «ДА».
- **Не загоняйте собеседника в угол.** Дайте ему возможность «сохранить лицо». Предложите такое решение, которое дает собеседнику возможность с честью выйти из затруднительного положения – это поможет ему принять вашу точку зрения.
- **Не загоняйте в угол себя,** не принижайте свой статус, неуверенное поведение принижает человека и ассоциируется с его низким статусом. Как нельзя начинать беседу: «Извините, я не помешал?», «Пожалуйста, если у вас время выслушать меня...». Не стоит произносить и такую фразу: «А у меня на этот счет другое мнение». Эта фраза разведет вас по разные стороны баррикады под названием самолюбие. Следует избегать высказываний типа: «Я не специалист», «Я как раз случайно проходил мимо и заскочил к вам...»
- Проявите к собеседнику эмпатию. **Эмпатия** - это способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания. Это поможет вам лучше понять собеседника.
- **Будьте хорошим слушателем.** Внимательный слушатель располагает к себе собеседника.

- Избегайте **конфликтогенов.** Это слова или действия, способные привести к конфликту. Всевозможные проявления превосходства, агрессии, невоспитанности (грубость, хвастовство, запелляционность и др.) – все это конфликтогены. Следите за мимикой, позой и жестами своими и собеседника
- Важно также усвоить: человек лучше запоминает то, что слышит в начале беседы, а делает то, что услышал в конце. В связи с этим еще один полезный совет: «Как только вы пришли к соглашению, потихоньку сворачивайте разговор, не задерживаясь в кабинете спонсора».
- За каждый, пусть даже самый скромный взнос нужно непременно поблагодарить, сразу написав теплое и грамотное благодарственное письмо. Выражая признательность за крупный взнос нужно непременно поблагодарить не только в письменном виде. Разные люди ждут разных знаков внимания за предоставленное вам крупное пожертвование. Некоторые из них не хотят публичной известности, большинство к ней стремится: это может быть официальное выражение благодарности в рамках массового мероприятия, это может быть благодарность в местной газете и в СМИ.



Составитель *С. Л. Костевич*



Межпоселенческая центральная библиотека
им. Г. С. Виноградова

Заметки методиста
Выпуск 1



ФАНДРАЙЗИНГ в библиотеке



Методические рекомендации

Тулун
2015 г.

Библиотечный фандрайзинг — это мощный инструмент распространения информации о книгах, о деятельности библиотеки, а главное - налаживание связей с общественностью, укрепление положительного имиджа библиотеки.

Одним из направлений фандрайзинговой деятельности является поиск спонсоров и привлечение дополнительных ресурсов для дальнейшего развития вашей библиотеки, что способствует реализации библиотечных программ и проектов.

Обратитесь к спонсору...

Имеющиеся в вашем распоряжении способы обращения с ходатайствами таковы: личное обращение, обращение по телефону, обращение по почте. Самая убедительная просьба – это просьба, высказанная глядя человеку в глаза. Самый наихудший способ – это послать письмо. Главное помнить, что какой бы вы ни выбрали способ для обращения за поддержкой, вы должны изложить вашу просьбу *убедительно*, подчеркнуть значимость того, что вы делаете, для тех людей, которым служит ваша организация.

В любой момент времени любая библиотека может испытывать множество разнообразных нужд. Для этого необходимо определить приоритетность этих нужд. У разных библиотек различны и **нужды**, и характерные особенности, они обслуживают разных читателей. То, что хорошо в одном случае, может не сработать в другом. Каждый должен иметь свой стиль, определить собственное направление, при этом учитывать личные интересы, как библиотекарей, так и потенциальных спонсоров.

Вы должны говорить о потребностях своей библиотеки *выразительно* и с энтузиазмом. Уметь убеждать собеседников в важности этих потребностей.

Неуверенность в отношении приоритетов губительна для любых усилий, направленных на развитие библиотеки. Если вы решили, что ваша библиотека сильнее всего нуждается в переоборудовании, сохранении фондов или усовершенствовании технических средств, вам придется приложить немалые творческие усилия, чтобы разработать программу, которая сделает все это возможным. Например, вы можете разработать ПРОЕКТ. В этом случае разработанная вами программа должна показывать дарителю, какое именно оборудование вам потребуется, одновременно подчеркивая «значительную идею». Вы можете включить в ваше предложение впечатляющие иллюстрации и др.

Изложение перспективных задач вашей программы должно быть конкретным, с указанием средств, необходимых для их выполнения, и то, и другое сделает ее привлекательной для спонсоров.

Если речь идет о крупном взносе, обязательно возьмите с собой на переговоры какого-нибудь важного человека (вашу коллегу), который должен вам помочь подать *интересы вашего учреждения* в выгодном свете. Можно заранее прорепетировать с ним, как вы будете излагать ваш вопрос. Если какое-то дело представляют два человека, то это придает ему дополнительный вес, дает возможность одному из вас внимательно слушать и наблюдать, пока говорит другой.

Крупный успех составляется из множества продуманных и предусмотренных мелочей. Помните это, и блестящее будущее библиотек будет обеспечено.

Несколько советов по привлечению финансов

Приступая к беседе, необходимо учитывать коммуникативные барьеры. Не начинайте свою беседу, если человек, к которому вы пришли, раздражен. Дайте раздраженному человеку успокоиться, разгневанный человек не воспринимает никаких здравых аргументов. Затем переводите беседу в конструктивное русло. Начинайте с **крупных дотаций**. Как только вам удастся получить первый крупный взнос, вы сможете выгодно использовать этот факт в разговоре с другими спонсорами.

Используйте прием «УЛЫБКА». Мысленно превратите потенциального спонсора в друга, улыбнитесь оппоненту. Ваше внутреннее позитивное отношение к собеседнику даст положительный результат. «РАППОРТ» или другими словами «отражение», «отзеркаливание», что это значит. В данном случае речь идет не об отражении атак партнера, а об отражении его самого. Проникнитесь симпатией к партнеру, настройтесь с ним на одну волну: на его позу, тон голоса, наклон головы, жестикуляции. Использование тех же оборотов речи, слов, темпа даст то, что из двух независимых друг от друга людей, формируется единая команда – «МЫ».

Используйте «ЗОЛОТЫЕ СЛОВА» и «СОБСТВЕННЫЕ ИМЕНА». Названные приемы заключаются в том, чтобы подкреплять словесными репликами любые позитивные изменения в позиции собеседника: «Я знал, что вы способны к пересмотру своего мнения», «Я благодарен вам за то, что вы пошли на уступки...» И обязательно обращайтесь к партнеру по имени и отчеству.