

In gesprek met fundraising-goeroes: Tony Myers

Eeuwige student van filantropie

In de internationale wereld van fondsenwerving lopen zeer ervaren vakgenoten van wie we veel kunnen opsteken. Je hoort ze spreken op congressen, maar slechts zelden is er kans om deze 'goeroes' beter te leren kennen. Om tips en tricks te horen die verder gaan dan de gebruikelijke presentaties en standaardoplossingen voor het grote publiek. Ieder kwartaal interviewt Vera Peerdeman van Nassau Fundraising een fondsenwervinggoeroe voor De Dikke Blauwe. Deze keer de Canadees Tony Myers.

Doortastend, innemend en altijd gefocust op het creëren van een goed gevoel bij zijn gesprekspartners. Wie Tony Myers kent van een congres of masterclass, weet dat je van hem bijzonder veel kunt leren over het verbinden van major donors. Bovenal is hij bescheiden, wat hem siert. Tony: 'Ik ben niet meer dan een fondsenwerving consultant die ervan houdt geld te werven en anderen te leren hoe ze dit ook kunnen doen. Bij de term 'fondsenwerving-goeroe' voel ik me niet comfortabel. Veel liever zie ik mezelf als een student van filantropie. Als je denkt dat je het allemaal wel weet, begeef je je in de gevarenzone.'

Als tienjarig jongetje begaf Tony zich al in de wereld van fondsenwerving. 'Ik hielp mijn vader. Hij was betrokken bij verschillende ngo's. Voor lokale loterijen verkocht ik lootjes van deur tot deur. Het leerde me hoe je interacteert met mensen, hoe je hen betrekt, hoe je snel de aandacht trekt met je verhaal. In mijn middelbare schooltijd zette ik me graag in voor de vele events die voor het goede doel werden georganiseerd.'

Onrecht

Alhoewel Tony dus al op jonge leeftijd in aanraking kwam met fondsenwerving, startte zijn professionele carrière als fondsenwerver pas toen hij eind veertig was. Tot die tijd werkte hij in de journalistiek. Van fotojournalist groeide hij door tot tv-presentator van een dagelijks actualiteitenprogramma en later zelfs tot nieuwsdirecteur bij een commerciële omroep. 'In die tijd maakten we veel verhalen die de aandacht trokken van advocaten van grote corporates. We brachten veel onrecht

*Door Vera
Peerdeman **



voor het voetlicht. Die verhalen raakten me, brachten me op het idee om rechten te studeren. Niet om advocaat te worden, maar een nóg betere journalist.'

Die toewijding is kenmerkend voor Tony Myers. Na zijn werk voor verschillende omroepen, belandde hij uiteindelijk in het hoger onderwijs. 'Bij mijn allereerste aanstelling als fulltime fondsenwerver, werd ik meteen verantwoordelijk voor het werven van een miljoen dollar voor de faculteit van een universiteit. Een enorme klus. En ik had geen idee hoe ik die moest klaren.'

Geen ervaring

Zijn loopbaan als fondsenwerver startte Tony zonder enige professionele ervaring. De switch in zijn carrière op latere leeftijd, is voor velen waarschijnlijk herkenbaar. De wens om meer maatschappelijke betekenis te geven aan je werk ook. Terugkijkend op deze beginperiode komt Tony tot zes tips, die hem hebben gevormd tot de succesvolle major gift fundraiser die hij nu is en die ook anderen kunnen helpen bij hun fondsenwerving.

1. Volg je hart, dan volgt het geld

Tony staat erom bekend het proces boven alles te stellen bij major gift fundraising. Hij verraste me dan ook met zijn eerste tip: volg je hart. Volgens hem vormt dit de sleutel tot

Tony Myers

Tony Myers is een gepassioneerd fondsenwerver, consultant, strateeg, auteur, spreker en coach. Hij geniet er oprecht van om geld te werven, om de doelen van gevers en organisaties te verbinden en is aanstekelijk in zijn enthousiasme. Zijn fondsenwerving-ervaring startte bij een Canadese universiteit, waar hij - samen met een voortreffelijk team en voortreffelijk leiders - miljoenen dollars wierf van vermogende particulieren. Tegenwoordig helpt hij als consultant organisaties hetzelfde te bereiken.

'Het gaat niet om geld in het leven. Zelfs niet bij fondsenwerving'

je persoonlijke succes. 'Natuurlijk waren er momenten in mijn loopbaan dat ook ik het geld achternag. Maar elke keer als ik me daardoor liet leiden, ging het mis. Toen vond ik dat vervelend, nu vind ik het de mooiste les die ik kon leren. Want het gaat niet om geld in het leven. Zelfs niet bij fondsenwerving. Ik ben ervan overtuigd dat als je altijd naar je hart luistert, het geld volgt. Als je houdt van wat je doet, als je je daarvoor vol overgave en met grondigheid inzet, zul je presteren en willen mensen met je samenwerken. Het is niet jouw taak om mensen 'ja' te laten zeggen op een giftvraag. Het enige wat je kunt doen, is op aanstekelijke wijze laten zien waar jij met je hart voor inzet en anderen de kans te bieden dat ook te doen. Vraag niet om een gift, geef mensen de mogelijkheid mee te doen. Dit inzicht was een openbaring voor mij. Het heeft me veel gebracht en ik zie het ook werken voor de fondsenwerfers die ik begeleid.'

2. Wees niet goed, wees nieuwsgierig

'Veel mensen vragen mij hoe je een goede major gift fundraiser kunt worden. Maar voor mij is goed zijn geen doel op zich. Voor mij is het meer de vraag: hoe nieuwsgierig ben je? Hoe graag wil je weten wat mensen beweegt? Zelf vind ik het geweldig om met mensen te praten, erachter te komen waarvan hun hart sneller klopt. Wat denken ze en waarom? Waardoor komen ze in actie? Nieuwsgierigheid, dat is voor mij het allerbelangrijkste. Als fondsenwerfer moet je buitengewoon benieuwd zijn.'

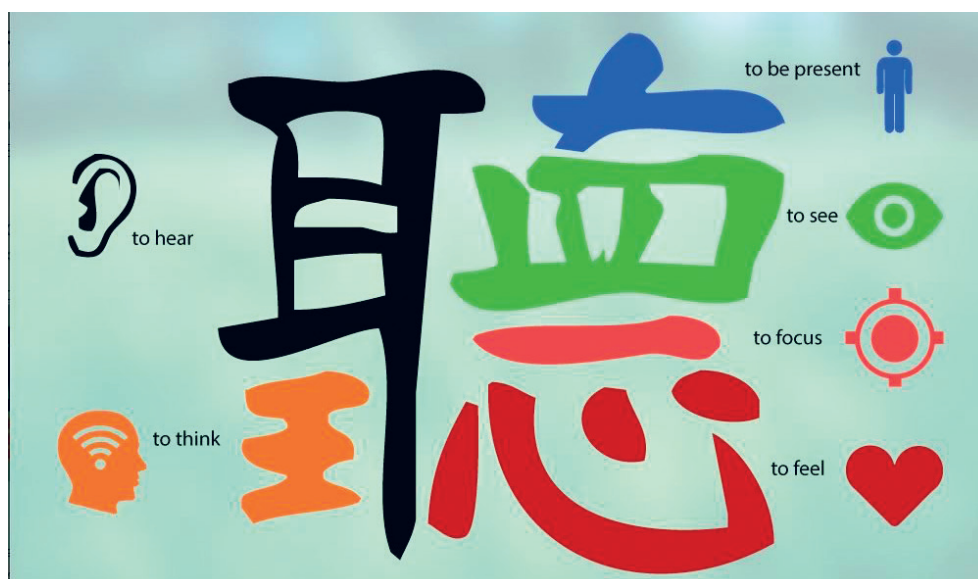
3. Luister met je ogen

'Wanneer je oprecht nieuwsgierig bent, moet je jezelf in de gelegenheid stellen goed te luisteren. In een tijdperk waarin veel in soundbites en via social media wordt gecommuniceerd, lijkt 'luisteren' makkelijker gezegd dan gedaan. Het lijkt soms of we de kracht en het vermogen verliezen om écht goed te luisteren. Het is trouwens een misvatting te denken dat je daarvoor je oren gebruikt. Gebruik je ogen, observeer. Treffender dan het Chinese teken voor 'luisteren' kan ik het niet uitleggen: dit beeldt oren, ogen, focus, hart en geest uit. Enkel luisteren is niet genoeg. Om iemand volledig te kunnen peilen, heb je ook je ogen en je geest nodig om de context te begrijpen, je focus om iemand onderverdeeld de aandacht te geven en een open hart om écht te begrijpen wat iemand bedoelt.'

4. Verbind op waarden

'Ik vind het belangrijk dat de aard van fondsenwerving verandert. Als ik een groep fondsenwerfers train, vraag ik hen altijd eerst hun portemonnee op tafel te leggen. Vervolgens gooi ik alle portemonnees in een prullenmand en zet deze op de gang. Dan vraag ik 'hoe voel je je nu?'. Het gevoel van ongemak dat vaak volgt is groot. Ik vind dat we als major gift fundraisers nog te vaak donateurs als portemonnee behandelen. We vergeten dat het mensen zijn, met interesses en waarden. Mijn doel is altijd om individuen te transformeren naar hun hoogste staat van zijn. Ik wil hen helpen de beste versie van zichzelf te worden via filantropie. Voor mij draait fondsenwerving dus niet om geld, maar om waarden. Als je nieuwsgierig bent en als je goed kunt luisteren, zet dit dan in om te achterhalen wat iemands waarden zijn. Verbind deze aan de waarden van je organisatie. Dat klinkt misschien wat esoterisch, maar voor mij is het dat niet. Voor mij is het de kern van major gift fundraising.'

'Praten over waarden doe je zelden letterlijk. Mensen uiten hun waarden doorgaans op twee manieren: hoe ze hun tijd invullen en hoe ze hun geld uitgeven. Het gaat erom wat mensen tussen de regels door zeggen. Laat me je een voorbeeld noemen, Vera. Ik weet zeker dat structuur, orde en presentatie voor jou belangrijk zijn. Je kleedt je altijd netjes, je kantoor ziet er piekfijn uit. Je ziet dat je hier tijd en moeite in steekt. Hard werken, hoge productie en ijver zijn waarden voor je. Jij snapt hoe je een kans in business kunt omzetten. Relaties en familie vind je belangrijk, dat merk ik als we met elkaar afspreken. Allemaal waarden die jou maken tot wie jij bent.



We hebben ze nooit letterlijk besproken, we hebben er omheen gesproken. Zo werkt het ook met major donors. Creëer gesprekken en een omgeving waarin je hen uitnodigt tot de kern te komen. Wees nieuwsgierig en observeer. Luister niet alleen naar woorden, maar zoek uit wat iemands intentie is.'

5. Voer transformationele gesprekken

'Echt goede major gift fundraisers weten dat het niet om het geld draait, maar om de transformatie van de donor die je kunt helpen verwezenlijken. Om transformationele filantropie.' Dit is een thema dat Tony regelmatig aansnijdt. Het gaat doorgaans over blijvende verandering die wordt gecreëerd met giften, maar ook over de transformatie die je als persoon kunt ondergaan via geven. Een term die in Noord-Amerika veelvuldig gebruikt wordt, maar in (continentaal) Europa nogal eens vragen oproept. Tony illustreert het daarom met een voorbeeld.

'Ik deed een haalbaarheidsonderzoek voor een in Centraal en Oost-Europa gevestigde ngo. Een van de respondenten was een lange, knappe en extreem rijke man van een jaar of zestig. Ik schat zijn vermogen op zo'n 350 miljoen euro. Hij zette koffie, ik legde uit waarom ik het onderzoek deed. Mijn introductie rond ik standaard af met 'Voordat ik verder ga, heeft u nog vragen?'. Hij keek me over zijn bril aan, zei 'Ja, ik heb wel een vraag voor je: wat is de zin van het leven?' en begon te lachen. In eerste instantie verraste deze onverwachte wending me. Tegelijkertijd merkte ik, aan de manier waarop hij lachte, dat hij serieus was. Ik herpakte mezelf en antwoordde: 'Dat is eigenlijk best een goede vraag, laten we het daarover hebben.' En dat deden we, bijna een uur lang. In zijn grapje zag ik een kans. Vermogende mensen komen vroeg of laat op een punt in hun leven dat ze denken 'Waar draait het allemaal om?'. Als je al het geld hebt wat je nodig hebt, als je alle spullen hebt die je hartje begeert, wat heb je dan nog nodig? Dan wordt betekenis geven aan het leven belangrijk. Filantropie en geven voorzien rijke mensen van de kans om echte betekenis aan hun leven te geven. Als je als fondsenwerfer de gelegenheid krijgt daarover te spreken - en ik realiseer me dat je die kans niet altijd krijgt - kun je fantastische transformationele gesprekken voeren. Die gaan niet over fondsenwerving, maar over de zin van het leven: over het hart en de ziel. Als je op dat niveau een verbinding kunt maken, dan volgt het geld vanzelf.'

6. Formuleer collectieve doelen

Aan het einde van het gesprek drukt Tony nog een laatste advies op het hart. Hij vertelt dat welke tip je ook geeft of volgt: succes in grote giftenwerving valt of staat met de personen die zich hiervoor inzetten. Hij benadrukt het belang van inspirerend leiderschap (denk aan fondsenwerving managers, maar ook directeuren) en de doelstellingen die dit leiderschap de fondsenwerfers meegeeft.

'Bij major gift fundraising zie ik dat er vaak wordt gewerkt met individuele doelen. Dat is goed en dat is nodig. Maar als organisatie excelleer je pas echt als je ook collectieve doelen stelt, als je het als teaminspanning beschouwt. Een inspirerend leider is vooral een goede coach. Iemand die ook oog heeft voor de weg naar het doel, die aanstuurt via moves management. Dit is een methodiek die de relatie met major donors in verschillende fasen verdeelt, waaraan je doelen verbindt. Dat gaat dus verder dan het benoemen van een financiële target, het gaat bijvoorbeeld ook om het aantal gesprekken dat je voert, het aantal potentiële gevers dat je identificeert, de informatie die je verzamelt om klaar te stomen voor de giftvraag. Een goede leidinggevende kijkt niet alleen naar het binnengehaalde geld, maar vooral naar de acties die het team onderneemt om succesvol te zijn en relaties te bouwen. Dit vraagt om een goed systeem, goede processen, maar ook om vrouwen in je team. Dat gun ik iedere organisatie.'

Vera Peerdeman en Tony Myers



* De brug slaan tussen gevers en non-profit organisaties, daar zet Vera Peerdeman zich al jaren voor in. Aan de keukentafel van major donors leert zij hoe non-profit organisaties hun relatiemanagement kunnen aanscherpen en betere, langduriger relaties kunnen opbouwen. Vera is oprichter van Nassau Fundraising, auteur van Handboek Friendraising en Weg van Filantropie en sparringpartner voor organisaties die meer rendement willen halen uit middle donors, major donors en nalatenschappen.