Lever & Core



TOOLKIT #6

La reunión del asesor de confianza

Preparar y conducir reuniones con donantes y aliados que construyan confianza y no apunten solo al próximo pedido.

Un Toolkit de Lever & Core

Basado en Maister, Green & Galford (The Trusted Advisor)

Toda organización compleja es, en esencia, simple.

01 · QUÉ ES

Reuniones que generan confianza antes de pedir nada

La mayoría de las reuniones con donantes se preparan como presentaciones: qué vamos a decir y qué vamos a pedir. Las que construyen relaciones duraderas se preparan en torno a la otra persona y a la confianza que necesita sentir antes de comprometerse.

Qué es

Una herramienta para preparar y analizar reuniones con grandes donantes, responsables de fundaciones, empresas aliadas y socios institucionales.

Usa la **ecuación de la confianza**, un modelo simple que divide la confianza en cuatro componentes sobre los que se puede trabajar: tres que la construyen y uno que la erosiona.

Se usa antes de la reunión para planificar, durante ella para no perder el rumbo y después para definir el seguimiento y qué mejorar la próxima vez.

Cuándo usarlo

- Una primera reunión con un posible gran donante o una fundación.
- Una conversación de renovación o de aumento del aporte.
- Una reunión después de un problema: un retraso, un informe no entregado, un cambio de plan.
- Una conversación de alianza en la que ambas partes son cautelosas.
- Preparar a un colega o integrante del board que participará en la reunión.

Lo que se obtiene

- Un plan de una página para la reunión
- Las preguntas que vamos a hacer y qué escuchar en las respuestas
- Claridad sobre qué podría hacernos parecer interesados
- Un próximo paso que con certeza podemos cumplir
- Un breve hábito de balance que mejora cada reunión

De un vistazo

30–45 minutos de preparación, a solas o con un colega.

10 minutos de balance, en las 24 horas posteriores a la reunión.

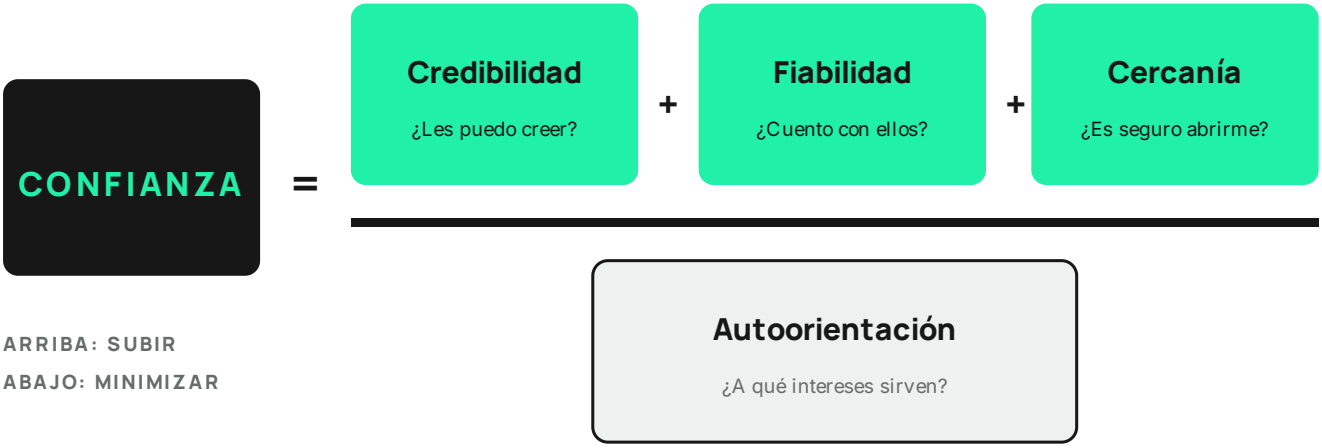
Sirve para reuniones individuales y visitas de equipos pequeños, presenciales o en línea.

Fuente. La ecuación de la confianza y sus cuatro componentes provienen de David H. Maister, Charles H. Green y Robert M. Galford, *The Trusted Advisor*, escrito sobre asesores profesionales y sus clientes. Este Toolkit es una adaptación original de Lever & Core para reuniones de recaudación de fondos y alianzas en organizaciones de impacto.

02 · EL MARCO

La ecuación de la confianza

La confianza crece con lo que está arriba en la ecuación y disminuye con lo que está abajo. Lo de abajo es lo que más pesa: cuanto más gira la reunión en torno a nosotros, menos cuentan los otros tres.



ARRIBA: SUBIR

ABAJO: MINIMIZAR

Credibilidad: "¿Puedo creer lo que dicen?"

Conocer los datos, ser honestos sobre lo que aún no sabemos y hablar del trabajo con precisión, no con eslóganes.

Fiabilidad: "¿Puedo contar con ellos?"

Hacer lo que dijimos, cuando lo dijimos. El informe enviado en la fecha prometida, la llamada devuelta, las pequeñas promesas cumplidas con el tiempo.

Cercanía: "¿Es seguro abrirme con ellos?"

La sensación de la persona donante de que puede compartir preocupaciones reales, dudas o motivaciones personales, y de que las trataremos con cuidado. Se construye escuchando, con discreción e interés genuino.

Autoorientación: "¿A qué intereses sirven?"

La atención puesta en nuestras propias necesidades: la meta, el pedido, quedar bien, tener razón. Se nota cuando se habla demasiado, se apura el pedido o se adopta una actitud defensiva.

Qué significa para quienes recaudan fondos. No se construye confianza hablando más de la organización. Se construye con precisión, cumpliendo pequeñas promesas, escuchando bien y logrando que el pedido sirva a los objetivos de la propia persona donante.