

FİLANTROPİ DANIŞMANLIĞI EĞİTİMİ

Orta ve Doğu Avrupa’da Stratejik Bağışçılık ve Bilgi Kaynağı Girişimi

21-23 Kasım 2012

Sofya, Bulgaristan

Program Bilgileri

INSPIRE, “Stratejik Bağışçılık ve Bilgi Kaynağı Girişimi” kapsamında, 21 -23 Kasım 2012 tarihlerinde Sofya’da Filantropi Danışmanlığı Eğitimi düzenledi. Amacı filantropi danışmanlarına bağışçıların ihtiyaç ve isteklerini daha iyi anlayabilmeleri için destek vermek ve stratejik bağışçılık uygulamalarının geliştirilmesi olan eğitim programı Romanya, Bulgaristan, ve Türkiye’den katılımcılarla gerçekleştirildi.

Stratejik Filantropinin tartışıldığı eğitimin ilk modülünde “Stratejik Bağışçılık” ele alındı. Eğitimde Donör hizmetleri ve filantropi alanında uzman Fenella Rouse rehberliğinde, “Geleneksel ve Stratejik Bağışçılığın Farkları” ve “Değişim Teorisi” gibi konular tartışıldı. 3 günlük yoğun programdan oluşan kursun ikinci ayağı **22-24 Mayıs 2013** tarihlerinde İstanbul’da gerçekleşecek.

Stratejik Bağışçılık Nedir?

Geleneksel bağışçılık ve stratejik bağışçılığın donörler açısından desteklediği yaklaşımlar ve bu yaklaşımlar arasındaki farklılıklara aşağıda yer verilmiştir:

Geleneksel Bağışçılık	Stratejik Bağışçılık
• Genellikle bir kereye mahsus, • Spontane gelişen, • Bireylere yönelik, çoğunlukla aile veya tanıdıklara yönelik, • Bağış sonrası konuya ilgi veya katılım gerektirmeyen, • Temel ihtiyaçlara yönelik, • Küçük miktarda, • Aracı bulunmayan, • Dini veya kişisel inançlar üzerine kurulu	• Olumlu sosyal değişim amaçlayan, • Kısa süreli çözümler yerine sorunların köküne inmeyi hedefleyen, • Sistemi değiştirmeye yönelik stratejik ve uzun vadeli bir yaklaşıma sahip, • STK’lar üzerinden gerçekleşen, • Bağışçının ilgi duyduğu alanı bulması ve yaptığı maddi bağışla birlikte projelere aktif katılımını destekleyen

Geleneksel bağışçılık, bireysel ihtiyaçlara cevap vermeye çalışsa da sosyal veya ekonomik sorunlara sistematik ve erişilebilir çözüm önerileri sunmakta yetersiz kaldığı gözlemlenmektedir. Stratejik bağışçılık ise donörlerin ilgi duydukları alanlarda, problemlere kalıcı ve etkili çözümler sunulması için, uzun süreli bağışlar yapmaya teşvik ediyor.

Stratejik bağışçılık yaklaşımı göz önünde bulundurulduğunda filantropi danışmanı- bağışçı ilişkisinde öne çıkması beklenen konular:

- Danışmanın, bağışçıların değişim yaratmak istediği alanı belirlemesine yardımcı olması,
- Danışmanın, bağışçıyı stratejik bağışçılık konusunda bilgilendirmesi ve bu yaklaşımın sağladığı katkıları anlatması,

- Danışmanın, belirlenen alanda çalışan STK'lar ve yürütülen projelerle ilgili bağışçığı bilgilendirmesi ve
- Danışmanın, yapılacak bağışın etkisini ölçümleyebilmek için bağışçı tarafından seçilen proje ya da desteklenen STK'nın performansına yönelik net hedefler belirlenmesinde rol oynaması olarak değerlendirilebilir.

Değişim Teorisi

Değişim yaratmak istediğı alanı ve desteklemek istediğı proje ya da kuruluşu belirleyen bağışçının, yaptığı bağışların etkisini ölçmek ve kendisine gerçekçi bir hedef belirleyebilmek için öncelikle "değişim teorisi" üzerinde çalışması gerekiyor . Bir denklem üzerinden anlatılması gerekirse;

Değişim Teorisi: Eğer uygularsam , o zaman ... ve... sonuçlarını elde edebilirim

Değişim teorisi, uzun süreli ve stratejik bağışlarla hedeflenen sonuçlara ulaşılması için gerekli olan modelin yaratılması için kullanılmaktadır. Bu model , bağışçının istediğı hedeflere ulaşmak için nasıl bir yaklaşımı olması gerektiğini ve ne tür aktivitelerin desteklenmesinin olumlu sonuç yaratacağını belirleyecektir. Bağışçının çalışmak istediğı alana yönelik sorunları doğru şekilde tespit etmesi ve değişim teorisini buna göre belirlemesi de önemlidir. Bu sebeple, değişim teorisi ya da kullanılacak model belirlenmeden önce ilgili alanda faaliyet gösteren STK'ların deneyimlerinden faydalanması ve faydalanıcılarla görüşerek ihtiyaçlarının sorulması yapılan bağışların sorunların çözümüne yönelik daha etkin kullanımına olanak sağlayacaktır.