



# هل نحن نجلب تبرعات؟ أم نجذب متبرعين؟

## أمثلة توضيحية:

1- حملة موسمية لإغاثة الأسر في الشتاء: قد تجمع ملايين الريالات في أسابيع، لكن مع انتهاء الموسم يتوقف التدفق المالي. هذا نموذج لـ جلب التبرعات.

2- برنامج "كفالة طالب علم" أو "كفالة يتيم": يبني علاقة مستمرة بين المتبرع والمستفيد، حيث يتابع المتبرع نتائج دعمه عاما بعد عام. هذا نموذج لـ جذب المتبرعين.

## تجربتان ناضجتان:

• تجربة مؤسسة "بيل ومليندا غيتس": لم تكتفِ بجمع أموال لمكافحة الأمراض، بل جذبت متبرعين كبارا عبر خلق رؤية مشتركة عن عالم خال من شلل الأطفال. هذه الشراكة ضمنت استمرار التمويل لعقود.

• تجربة بنك الطعام السعودي (إطعام): بدأ بفكرة مبسطة لتوزيع فائض الطعام، لكنه ركز على بناء ولاء المتبرعين والمتطوعين عبر الشفافية وإظهار الأثر. اليوم أصبح مرجعا في حفظ النعمة، والمتبرعون يعدونه مشروعا طويل الأمد لا مجرد صدقة موسمية.

## لماذا يهم هذا التحول؟

- لأنه يغيّر عقلية الجمعية من عقلية "الحاجة" إلى عقلية "الشراكة".
- لأنه يضمن استدامة مالية قائمة على تنوع مصادر الدعم وولاء المتبرعين.
- لأنه يصنع أثرا نوعياً طويل المدى، يفوق بكثير مجرد سد فجوة آنية.

في العمل التنموي كثيرا ما نستخدم عبارة "جمع التبرعات" وكأنها عملية مالية بحتة تقوم على جلب مبالغ من هنا وهناك لسد احتياج محدد. لكن إذا تأملنا بعمق، نجد أن التبرعات ليست مجرد أموال تنتقل من يدٍ إلى يد، بل هي علاقة ثقة ومسار شراكة بين المتبرع والجمعية الأهلية.

## الفرق بين جلب التبرعات وجذب المتبرعين:

### جلب التبرعات:

يركز على النشاط القصير المدى، أشبه بحملة مؤقتة تنتهي بانتهاء المنحة.

### جذب المتبرعين:

يركز على بناء الثقة والولاء والانتماء، حيث يصبح المتبرع شريكا طويل الأمد في الأثر، لا مجرد مانح لحاجة وقتية.

## تساؤل مفتوح

هل نحن بحاجة في جمعياتنا إلى التفكير أكثر في كيفية بناء مجتمع من المتبرعين الداعمين بدلا من الاكتفاء بحملات موسمية لجلب التبرعات؟  
فالمال قد يأتي مرة وينقطع، لكن الشراكات تبقى وتثمر.