

Del libro PIDIENDO CRECES

MÁS OBJECIONES Y CÓMO RESPONDERLAS

OBJECION: *Nosotros ya hemos dado a tantas organizaciones. ¿Cómo podremos hacer un donativo tan grande para el Hospital?*

RESPUESTA: Yo se que donan muchísimo en nuestra comunidad. La verdad es que no les hubiera llamado si yo no supiera lo generosos que son y cómo se preocupan.

Mi familia y yo consideramos la campaña del Hospital más importante que cualquier otra propuesta. Decidimos que el Hospital simplemente tenía que ser prioridad en este momento si queremos la más alta calidad de los servicios que requerimos. Yo espero ese tipo de cuidados para mi familia así como también quiero la clase de hospital que mi comunidad se merece.

- O, *Siento, Sentí, Sé*

Se como te *Sientes*. A veces me parece que nunca terminan las llamadas que me hacen para donar en una u otra causa. *Sentí* lo mismo que tú ahora, pero cuando pensé en lo importante que es este hospital para

mi familia y la comunidad, *supe* que simplemente debía de dar prioridad a este programa. Justamente, el hospital tiene gran importancia para nosotros.

OBJECION: *¿Quién dijo que yo podría aportar tanto?*

RESPUESTA: Te puedo asegurar que nadie te dirá cuánto debes dar; de hecho, no estoy ni cerca de estar suficientemente preparado para hablar acerca de un donativo que no quieras hacer, pero creo que será prácticamente imposible desarrollar un plan para la campaña y tratar de determinar su éxito, si no tenemos idea de cuántos amigos pudieran responder.

Así que en un grupo pequeño, nos reunimos y revisamos el número de posibles donantes. Tratamos de determinar cuál sería una cantidad justa y apropiada que sugerirles. Por cierto, con esto nos dimos cuenta de que muchos de ellos no saben realmente cuánto deberían donar y finalmente terminan preguntándonos qué cantidad sería propio aportar.

Ese grupo reducido dio una apreciación de cada contribuyente potencial. Solo sumándolos todos, fue posible determinar que tendríamos éxito en la campaña.

Pero nuevamente te aseguro, nadie vendrá a decirte que es lo que deberías donar; esa decisión es enteramente tuya y la respeto. Cuanto des, será muy importante. Basado en todo esto que hemos charlado y lo que haz hecho en el pasado, creo que...

• O, *Siento, Sentí, Se*

¡Vaya que sé como te *sientes!* La primera vez que oí a alguien diciéndome lo que todos pensaban que

yo estaba obligado a dar, ¡Simplemente exploté! Pero luego ella me explicó que no tendría por qué arriesgarse a decirme lo que yo debería dar, y me dijo que ésta, era una decisión enteramente privada para mí. Quiero adivinar que me *sentí* casi como tú... nadie viene a decirnos lo que hay que hacer.

Sin embargo, cuando ella empezó a explicar lo esencial y urgente del programa y lo que representaba en importancia para el éxito de la campaña y para todas esas personas a las que serviría, *supe* que todo esto tenía mucho sentido y verdaderamente estaba asombrado de lo que yo podría lograr con las condiciones de mi donativo.

Al darme ella la idea, de que yo debería recapacitar, fue realmente de gran ayuda.

OBJECION: *La bolsa de valores ha enloquecido y mis acciones han tenido una fuerte caída.*

RESPUESTA: Me puedo identificar con eso; ya he tenido esa clase de resultados en mi vida personal. Ten en mente que, lo que hoy estamos buscando, es solo tu voluntad de donar. Tenemos una forma que le llamamos Carta Intención; en ella tu puedes indicar lo que estás dispuesto a hacer para el futuro del hospital y de esta comunidad.

Hasta donde el tiempo lo permita, ésta será tu decisión y puedes esperar hasta que te sientas un poco mejor acerca de tus acciones en la bolsa.

Asumiendo que las finanzas sin duda se recuperarán, lo que hoy necesitamos, es saber lo que te gustaría hacer. Ten en cuenta que la Carta de Intención

no es un contrato legal forzoso... difícilmente lo será. Esto es simplemente una expresión de que crees y tienes fe en el programa.

• *O Siento, Sentí y Se:*

Sé como te *sientes* respecto a la bolsa. Todo en mi cartera parece que va a dar al traste. *Sentí* lo mismo que tú, y quién sabe que tan rápido vayan las cosas a dar la vuelta. Si yo hubiera firmado una promesa y tuviera que hacer un donativo en los próximos doce meses, simplemente no lo hubiera podido hacer.

Pero algunos en la oficina de campaña platicaron conmigo y *supe* que no tenía que firmar la promesa. Ellos solo querían que les indicara cuáles eran mis intenciones; así tuve el control en mis manos. Si yo veo que no estoy en condiciones de pagar todo o incluso parte de lo indicado, debo hacerlo saber a la Oficina de Desarrollo. Por eso, les pedí que me envíen un recordatorio de rutina para que no lo pierda de vista.

OBJECION: *Nunca hago promesas.*

RESPUESTA: Esta es la mejor parte del programa; nosotros no tenemos promesas legales forzosas. Lo que buscamos es tu intención, lo que a ti te gustaría hacer en los próximos tres años. Hagamos de cuenta que gozas de buena salud, los negocios van bien y que no hay problemas familiares. ¿Qué te gustaría hacer por este programa tan importante?

Podremos inscribirlo y cada año el Hospital te enviará un recordatorio en base a lo que tú nos indicaste. Si por alguna razón tú no puedes cumplir esa parte de tu intención, simplemente hazlo saber a la

Oficina de Desarrollo y se dará por finiquitado. Por cierto, la intención de tu donativo, no grava tus bienes de ninguna manera. Nosotros solo necesitamos saber lo que te gustaría hacer en tres años.

- **O, *Siento, Sentí y Se.***

Sé como te *sientes* ante una promesa. Tampoco yo tengo manera de ver más allá en el futuro. No tengo ni idea de cuanto serán mis ingresos o cuales serán las condiciones. Me *sentí* exactamente como tú. Esto es lo que *sé*. El Hospital me sugirió que simplemente indicara lo que me gustaría hacer, siempre y cuando todo fuera favorable para mi y mi familia. Como me preocupa el hospital, estaba deseando que hubiera una prórroga en ese sentido, ya que entiendo que esto no es forzoso por ley, pero quería que ellos mantuvieran inscrito mi donativo.

OBJECION: *El costo del cuidado de la salud es horriblemente alto. ¡Siento palidecer con solo pasar por ahí!*

RESPUESTA: El costo del cuidado de la salud es ciertamente caro, pero no es fácil proporcionar los cuidados adecuados. Simplemente se lleva muchísimo dinero y el nuestro es uno de los hospitales de menor costo en todo el estado. Por encima de esto... atendemos gran cantidad de casos de caridad... así lo tenemos que hacer.

Por supuesto, tú sabes que los reembolsos de las aseguradoras solo pagan parte de los costos. Es por esto que la campaña es tan importante, no tenemos reservas que podamos usar y no queremos pedir dinero y gravar

a futuro nuestras operaciones anuales.

- *O, Siento, Sentí, Sé.*

Se como te *sientes*. Me quedé asombrado con el costo de la Sala de Urgencias la última vez que la usé. *Sentí* que los cargos eran excesivos, pero cuando hice algunas investigaciones y hablé con alguien de la gerencia, esto es lo que *supe*.

Han cortado los gastos del Hospital hasta los huesos. Me he fijado en eso y estoy convencido que es verdad, de hecho, sus costos están por debajo de cualquier hospital en el estado... y por lo que juzgo, el servicio y calidad son de los más altos. También entiendo que si pedimos dinero prestado para el proyecto, tendremos que pagarlo año tras año, y esto causará una terrible carga en cada uno que use el Hospital.

Este es el problema de pedir dinero... tienes que pagarlo, por eso es que la campaña es tan importante; se vuelve una inversión para la comunidad y para nuestro futuro.

OBJECION: *Yo he estado donando al hospital anualmente. ¿Por qué no toman este donativo y lo aplican en el programa capital? Me tiene sin cuidado a donde vaya.*

RESPUESTA: Tu donativo a la campaña anual es esencial; hay programas y servicios que simplemente no se podrían dar si no fuera por tu ayuda anual y la de otros de forma continua.

Esta campaña capital es realmente para nuestro futuro y las necesidades de esta comunidad en la

próxima década. Quisiera que continuaras donando anualmente, pero hablemos de nuevo de la campaña capital.

- O *Siento, Sentí, Sé*

Se como te *sientes* acerca de esto. Nosotros hemos estado dando al hospital por muchos años y a decir verdad, yo pensé que era un donativo bastante bueno y por eso estoy poniendo de mi parte y quizá un poco más. Me *sentí* exactamente de la misma manera, pero déjame decirte qué *supe* cuando empecé a mirar de cerca la situación.

Probablemente tú no sabes esto, pero el Hospital cobra en base a un sistema de pago por entradas. Al final del año, el Hospital logra cerca del dos por ciento de ingresos sobre sus gastos. Esto no es igual a como era antes, pero ciertamente es como hoy funciona y se puede poner peor.

Es por esto que el hospital depende gracias a tu donativo anual. Mientras más me entero, más me convenzo de que el donativo anual es esencial. Yo no lo tocaría. Pero basado en la necesidad de este programa capital, nosotros decidimos hacer un donativo significativo a la campaña capital.

•••

Las objeciones que yo pongo aquí, se refieren a un hospital, pero son casi exactas a las que encararás por tu universidad, por la YMCA, por el museo o cualquier otra causa. Revisa las respuestas, usa tu propio lenguaje y hazlas tuyas. ¡Serás grande!