

[+Elena Zanella](#) nel [suo ultimo intervento su Vita](#) da brava “zanzarella” ha toccato qualche nervo scoperto titolando l’articolo “*Non si diventa fundraiser leggendo un libro*”. Dopo 3 anni e più on the road (pochi magari ma, giuro, intensi intensi intensi) sento finalmente una certa chiarezza su questo tema. Tante volte, spesso in lunghe telefonate, mi son trovato a rispondere alla domanda: “*Cosa mi consigli di fare per cominciare a lavorare come fundraiser? Questa o quella scuola? Tirocini dove se ne fanno?*”. Mica facile rispondere! Il pensiero più chiaro che ho è questo: **studiare bisogna (ma c’è un limite), provare bisogna (e non c’è limite)**.

Studiare fundraising, marketing per il terzo settore, diritto, economia e organizzazione aziendale del no profit: serve. Eccome! Per esempio, gira qua e gira là, incontri spesso ottimi consulenti che vengono dal profit e collaborano col terzo settore. Alcuni sono formidabili per esperienza professionale, ma nella gran parte dei rapporti consulente-organizzazione **avere assimilato cos’è il terzo settore** nelle sue dimensioni culturale, giuridica, organizzativa, economica, statistica fa **una differenza abissale**.

Ma quanto alla qualifica, per poter scrivere [su un biglietto da visita](#) “*Sono uno che di fundraising e terzo settore ne capisce: fidati e ...chiamami!*”, studiare mille anni da solo non può dare titolo a farlo. Il fundraiser “titolato”, e mi è sempre più chiaro cliente dopo cliente, formazione dopo formazione, consulenza dopo consulenza, azione sul campo dopo azione sul campo, è quello **capace di raggiungere assieme all’organizzazione i cambiamenti / miglioramenti concreti** (nelle strategie, nell’organizzazione, nella comunicazione, tecnologici, nelle azioni di raccolta, anche nella progettazione dei servizi etc) necessari per **lanciare o esprimere il potenziale di raccolta fondi**.

Alla fine **fa fede lo specchietto: “previsto-raggiunto” e “previsto-non raggiunto”**, il patto d’impegno congiunto tra consulente e organizzazione. In questo percorso condiviso dei risultati devono esserci. Non per forza di natura economica, ma guai anche a chi si nasconde sempre dietro al paravento “*quando ho trasferito un metodo, ho fatto tutto il mio lavoro*”.

Insomma: **più riesci, più titolo hai a farti chiamare fundraiser** (e ho in mente tante persone che hanno titolo... prendi ad esempio la fundraiser [+Marianna Martinoni](#), con cui ho la fortuna di poter collaborare, imparando molto). E per riuscire... devi provare, metterti in situazioni scomode, riflettere, confrontarti, studiare (anche sui libri, anche ai corsi). **Il titolo di fundraiser si conquista soprattutto sul campo!**

Condividi generosamente su

- [Fai clic per condividere su Facebook \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su Twitter \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su LinkedIn \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su WhatsApp \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su Telegram \(Si apre in una nuova finestra\)](#)