

Parto tra 20 minuti (quest'anno si va a Creta). Ci sarà tutto il tempo per sviluppare i temi, ma prima di staccare voglio condividere questi tre temi al centro che affollano i miei ragionamenti:

Quanto vali come stagista, consulente, interno..?

Nel lavoro si vale anche quanto si costa. Portare a casa risultati dimostra il tuo valore di professionista, attribuirti un valore (qui, economico) come professionista esprime una dimensione del tuo valore. Gratis o quasi in cambio di esperienza e di "poi si vedrà" credo non sia una buona equazione, a meno che tu non sia proprio proprio proprio muovendo i primissimi passi, ma ti sconsiglio di farlo. **Nel 2014 "gratis o quasi" = meglio lasciar perdere, perché "vendersi" a "gratis" alla lunga ti rende un servizio che puoi proporre sempre e solo a poco.** E' faticoso? Può essere, non siamo nel paese del bengodi, ma se su una scala da 1 a 100 oggi e domani ti proponi a 10, dopodomani sarai abituato a percepirti e a comunicarti come uno che vale 20. Un "no grazie" (specialmente a chi propone cose inguardabili, per quanto siano istituzionali grandi e celebri, tipo quelli che propongono stage a 35€/mese) oggi può valere moltissimo per il tuo futuro lavorativo. "Pensaci!

Dove sei? Alza la voce!

Apri un blog! Fatti vedere, racconta quello che pensi, vedi, senti nelle tue esperienze di raccolta fondi! Vorrei avere tempo di fare interviste, amerei farlo ma il tempo un po' mi manca: **se non hai tempo o voglia di aprire il tuo blog, scrivi degli articoli da pubblicare sul mio, a tuo nome e firma e tutto tuo** (ovviamente ti passo i contatti generati grazie al tuo contributo). **Ti regalo lo spazio e stop.** Fatti vedere, siamo tanti a lavorare in questo ambito e farsi vedere è veramente importante. Ognuno ha qualcosa di sorprendente e prezioso da raccontare (*capito Elisa?* □). Dobbiamo fare branding personale e in qualche maniera fare branding anche sulla nostro settore professionale. Fatti sentire (e fallo, cogli le opportunità!).

I lillipuziani avevano ragione

Piccolo è forte, piccolo batte grande, piccolo sa organizzarsi. **Tira giù il cannocchiale dai grattacieli del no profit e della raccolta fondi e puntalo sui territori e sulle piccole e medie onp:** guarda bene e troverai la vera innovazione sociale, troverai lavoro, troverai il famoso "impatto sulla realtà". Forse, anzi praticamente di sicuro, non farai solo fundraising ma anche tanto altro... e questa può essere una dimensione professionale e personale che annichisce la proposta dei "big", in cui forse potrai diventare un professionista totale del marketing per il fundraising ma potresti anche divertirti molto meno (e bada bene: **in Italia nel 2014 la raccolta fondi si fa ben oltre le donazioni...** l'obiettivo è la stabilità e l'equilibrio, il purismo aiuta poco).

Fammi sapere che ne pensi e ogni bene... parte l'aereo!

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 \(Si apre in una nuova finestra\)](#)