

Ogni giorno ricevo 3-4 messaggi di questo tipo:



Tu fundraiser / fondaskier che sei lì che sudi tra scrivania (quando c'è) e strada (quella invece c'è sempre) a caccia di quattrini per una buona causa sono sicuro che capisci la mia risposta e che capisci poco la risposta alla mia risposta ☐

In realtà, è ben comprensibile perché quando iniziano ad esplorare le lande del fundraising alcune persone pongano “domande sbagliate”: perché quando sei alla ricerca di un buon corso di fundraising per iniziare a farti un'idea, in Italia quanto a formazione di laboratorio (cioè che ti permetta di andare oltre ai modelli e portare a casa qualcosa da fare) stiamo messi mica bene!

La colpa è dei formatori che non sanno lavorare oppure dei corsisti che non sanno scegliere?

Come tu ben sai, i corsi di qualsiasi genere hanno almeno queste caratteristiche e un corso di fundraising non fa eccezione:

- costano
- vengono seguiti da corsisti che pagano e può essere che vengano da distante
- presuppongono formatori competenti sui temi trattati

Tu starai pensando: “*Si, ok, ma se pago avrò pure quel che cerco!*”. E invece andando a formazione sul fundraising / fardmetting in Italia puoi incappare in questi formatori:

- **i Mazzarò** - Ci sono in giro formatori che **nutrono questa idea ridicola**: se spiego quali sono le procedure che impiego per fare raccolta fondi, **qualcuno potrà fregarmi sia le procedure che le donazioni**. Come se uno schema di campagna fosse uno stampino per i biscotti: premi sulla pasta e viene fuori della forma giusta. Cioè se applichi il mio schema alla tua situazione, rischio che produci gli stessi risultati. Questo atteggiamento sconcertante è tipico di quei formatori che sono anche fundraiser interni.
- **i Mani di fata** - Altri formatori tragicamente sono in giro a fare formazione ma **non hanno nessuna esperienza sul campo o è da anni che non praticano più come fundraiser su strada**, quindi parlano parlano ma parlano del nulla o scollati dalla dimensione odierna, elencano “casi” che vedono in giro, magari pescandoli pure dagli USA e UK ed è tristemente normale quindi che non possano trasferire alcun aspetto metodologico.
- **i Figuranti** - ci sono formatori che **parlano solo dei casi degli altri e non dei propri**, cioè dei clienti che seguono o delle organizzazioni con cui lavorano loro e non gli altri. Allora cosa puoi trasferirmi di buono? Che confronto possiamo avere se non metti sul piatto la tua esperienza quotidiana, in cui io possa riconoscermi e che io possa approfondire assieme a te mentre ti pago per essere formato da te?
- **i Vergognini** - Infine trovi **formatori che non parlano di soldi**. Bel paradosso, no? Quindi se chiedi “Quanto hai speso per farlo?” la risposta è “Non si dice”. Se chiedi “Quanto avete raccolto?” la risposta è “Non si dice”. Se chiedi “Quanto guadagni?” la risposta è “Non si dice”. Bello fare formazione sulla raccolta fondi così, no?

Quindi tu che ti chiami Riccardo Friede, dopo aver frequentato corsi di fundraising astratti su corsi di raccolta fondi avulsi dalla realtà, aver speso un sacco di soldi e di tempo in formazione che viaggiava sugli asteroidi, qualche anno fa, iniziando dall'Università della Terza età

del tuo comune come banco di prova, decidi che nel porti come formatore sarai concreto e schietto fino al limite del rispetto della privacy. E così da allora ti becchi regolarmente schede di valutazione come questa:



Cioè mi dicono una valutazione migliore di quella ottenuta dalla sessione tenuta da una delle varie Megachildren Onlus. Quest'anno che torno al Master, posso prevedere che la storia si ripeterà, ma come ti dicevo anche fuori dal Master di Forlì questi giudizi sono *la regola*.

E detto tutto questo: sì, di buoni corsi di formazione in giro ce ne sono! Ma sappi che...

..se cerchi concretezza, concretezza avrai. Ecco dove.

Credo che sarai d'accordo con quel che scrivo! Per il solo fatto che sei arrivato su questo blog (perché ti ci ha portato Google, o perché ogni tanto digiti direttamente l'url) so che tu ed io la pensiamo e in parte *siamo* allo stesso modo: concreti, maniche alzate, forse nell'insieme a volte un po' casinari :), ma efficaci, curiosi e sul pezzo per diventare ogni giorno migliori specialisti del fundraising / foulrinning per le piccole e medie organizzazioni non profit.

Magari avrai pure pensato "*Riccardo, ma parli male di altri perché credi di aver capito tutto tu?*". No guarda, io non ho capito tutto, neanche la metà di qualcosa forse. Di strada da fare ne ho tanta e tanta e tanta, mangiando umiltà di fronte alla bravura dei miei colleghi volontari e retribuiti che in giro per l'Italia lavorano in piccole e medie organizzazioni.

Però, #meeenchia, o il tuo corso di formazione sul fundraising racconta pratica quotidiana e lascia ai corsisti qualcosa di nuovo e concreto da fare quando escono dall'aula, oppure faresti meglio a non proporti come formatore. Io so che tu, io e altri migliaia di fundraiser / fussgangers campiamo, progettiamo e sogniamo grazie alla concretezza del lavoro giorno dopo giorno.

Allora, se astrazione e viaggi lunari ti hanno stancato e vuoi concretezza, fatti e materiale su cui lavorare per diventare migliore nella raccolta fondi, sappi che nel 2015 in Italia per te ci sono queste opportunità:

- nel [gruppo chiuso Facebook "fundraising - non importa come lo dici ma come lo fai"](#) trovi una barca di materiali e spunti pratici su cui cominciare a lavorare. In quella "valanga umana e professionale" che è diventato il nostro gruppo Fb, trovi professionisti e volontari avviati e non nella raccolta fondi che scambiano una informazioni su informazioni, critiche costruttive, pareri, pratiche e tutta questa roba che in Italia semplicemente c'è e copiosa, ma fino a prima nessuno ti metteva a disposizione.
- il 5 marzo a Bologna ci sarà "**fundraisingkmzero**" il primo ritrovo di zona del nostro gruppo Fb. Primo appuntamento dell'anno tra fundraiser volontari, professionisti, formati in aula o sulla strada, "studiati" e non. L'unica cosa davvero importante è che se sei della zona e cerchi la concretezza sul fundraising, durante questi incontri ne troverai. Sono incontri *generativi*, non si pagano biglietti ma si mettono cose sul piatto, così ognuno se ne porta a casa un set. Per partecipare hai solo 2 possibilità: o ti [iscrivi al nostro gruppo chiuso](#) e quando aprono le iscrizioni ti metti in lista, oppure ti invita qualcuno che fa parte del gruppo. In questo blog non troverai notizie su questi incontri.
- sempre solo [stando dentro al nostro gruppo Fb](#) puoi partecipare ai **webinar "Incontra l'Oracolo"**, modalità uno a tanti. L'Oracolo di turno è specialista di un ambito specifico del fundraising, con le mani in pasta ogni giorno. Mette a disposizione 1 ora e mezza

del suo tempo per confrontarsi con chi ne vuol sapere di più della sua specialità come esperto di fundraising.

- data la comunione di visione e il feeling reciproco, Paolo ed Elisabetta di Centrale Etica ed io collaboriamo per portare in giro seminari introduttivi e laboratori di formazione sul fundraising. Apriamo anche su Padova e quindi in Veneto. Se vuoi che ti aggiorni sui primi appuntamenti [clicca qui e iscriviti alla mailing list speciale #fundmaking](#) (e oltre alle date dei corsi ogni settimana riceverai una mail di approfondimento sulle mie pratiche quotidiane!)
- se vuoi capire la differenza tra un professionista che viene con le teorie di Interstellar e uno concreto e sul pezzo, quest'anno al Festival del Fundraising ci sarà il **Forum delle Piccole Organizzazioni Non Profit**. Partecipando con la tua piccola organizzazione ti porti in sede 300€ per partecipare al festival e una consulenza dal vivo e gratuita da parte mia o di Anna, Francesca e Michele, altri 3 ottimi e concreti specialisti in ambiti cruciali per le piccole organizzazioni. [Vai qui per approfondire](#).
- é partito il percorso **#sparringpartner** = quest'anno seguirò 4 persone fortemente motivate a iniziare a lavorare come consulenti di raccolta fondi per piccole e medie organizzazioni. Sono interni, "apprendisti", non tutti già pratici di fundraising, comunque sia con il cuore, la testa e le mani giuste per questo percorso. Assieme stiamo affrontando i passi che rispondo ai tanti "E adesso?" che ti chiedi quando vuoi tanto fare consulenza ma non sei sicuro di che cosa fare. Se ti interessa sapere di più di questa opportunità, scrivimi solo ed esclusivamente su riccardo.friede@gmail.com (no Facebook, LinkedIn etc)

Tutto questo perché **fare fundraising = migliorare il mondo**. E l'equazione è tanto più vera quanto più facciamo le cose in un certo modo, e il più possibile non da soli ma assieme.

Concretezza, comunione, mani in pasta. Il fundraising e il mondo ne hanno bisogno.

Su le maniche, foodsmacchiers ! ;D

Avanti tuttaaaaaaa!

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