

Ci sono 3 tipi di mail a cui rispondo mal volentieri:

- quelle di chi mi chiede **“consigli” su come fare raccolta fondi**
- quelle di chi mi chiede se faccio **cose pro-bono** (in cambio di visibilità e altre amenità)
- quelle di chi mi chiede se ci sono **corsi di formazione gratuita sul fundraising**

I mittenti di queste mail molto spesso sono lavoratori di organizzazioni (al meglio chi si occupa - anche - di comunicazione, alla peggio qualcuno che non ci ha nulla a che fare) a cui è stato fidato alla leggera il compito di *“formarsi su come fare raccolta fondi”*, oppure sono i consiglieri di direttivo più zelanti che cercano di muoversi nella jungla del fundraising.

Sia chiaro: ben venga farsi un (1) bel seminario gratuito sulla raccolta fondi, ci mancherebbe! Anche due non fan male, ma dopo queste *“tappe soft”*, **l'organizzazione che insiste su quel che viene a gratis, nel 99% finisce in una trappola mortale** che inibisce qualsiasi prospettiva di sviluppo del fundraising.

Ma anziché fare il prezioso, **ti spiego perché quelle 3 domande in cima al post sono disfunzionali quando l'obiettivo di chi le fa è fare raccolta fondi!**

## I futili **“consigli” su come fare raccolta fondi**

Mi dispiace molto perdere tempo con queste mail, ma di solito qualche riga di risposta la dedico comunque, per cortesia. **Il punto è che nessun consiglio, neanche di un qualche guru, ti aiuterà a fare raccolta fondi.** Io ho dato tanti consigli in questi anni, ma se mi chiedi cosa funziona di più tra:

- una montagna di consigli, *oppure*
- una giornata di lavoro serio, minuzioso, grintoso che getti le basi di un percorso sulla raccolta fondi

indovina cosa ti rispondo?

Sì, i consigli vengono a gratis, certo certo. Ma essendo paroline puntuali prese da un discorso potenzialmente infinito (lo sviluppo della raccolta fondi), fuori dal contesto generale non hanno nessuna forza e nessuna valenza. **Se anziché chiedere consigli, l'organizzazione spendesse questi incredibili 100-200€ per un bel corso di formazione sulle basi e sui principi della raccolta fondi**, in una giornata sola **passerebbe dal perdere tempo (chiedendo consigli) al seminare un po' di cultura all'interno dell'organizzazione (andando al corso).**

## L'ingenuità e il fastidio del **“pro-bono”**

A chiedere le cose pro-bono (quando si tratta di formazione e consulenza sul fundraising), le organizzazioni fanno due vittime:

- se stesse, perché si tirano la zappa sui piedi
- il consulente / formatore, perché lo offendono (e guarda, lo dico senza metterla sul personale!)

Fanno del male a se stesse perché, forse senza saperlo, stanno chiedendo a qualcuno di **fare in maniera sommaria e superficiale (e perché, a gratis che pretendi?) un lavoro che richiede almeno un anno di avviamento e un profondo e regolare approfondimento.**

Offendono il consulente perché ne sviliscono la professionalità. E poi: **con tutto quel che c'è di**

**disponibile completamente a gratis anche solo stando in rete (basta fare un giro in questo e negli altri blog di settore)**, mi spieghi con che faccia tosta un'organizzazione viene pure a chiedere servizi pro-bono? Farlo vuol dire essere sfacciati e pure furbetti.

Se invece di chiedere pro-bono su pro-bono, l'organizzazione prendesse coscienza delle sue fragilità e delle sue forze, già **da sola riuscirebbe a individuare quali sono gli aspetti su cui richiedere una robusta formazione ad hoc oppure una consulenza anche breve, facendosi così accompagnare almeno per un pezzo in un reale sviluppo della raccolta fondi.**

## **Ma servono davvero i corsi di formazione gratuiti sul fundraising?**

Sarò impopolare, ma dopo averne tenuti un bel po', **credo di poter nutrire il legittimo dubbio che i corsi di formazione gratuiti sul fundraising non servano quasi a nulla.** Lascio la riserva del quasi, perché fortunatamente scopro sempre che **fuori all'aula 1 partecipante su 100 poi lavora sul serio su ciò che ha appreso**, ma ...i numeri parlano da sè!

Ancora una volta: è a gratis, è a gratis, ma se poi *"a gratis"* si trasforma in *"visto che non paghiamo nulla, fare o non fare è lo stesso"*, allora **che cavolo di senso ha rubare così tanto tempo prezioso di un volontario o di un operatore alle attività istituzionali, allo svolgimento dei progetti e attività dell'organizzazione?**

Sia chiaro: io continuerò a lavorare per i corsi di formazione gratuita a cui mi invitano, perché sono sicuro della qualità ed efficacia di ciò che ho da presentare (perché è quel che applico ogni giorno coi miei clienti), ma non riesco a togliermi il dubbio.

Se anziché aspettare passivamente il prossimo corso di formazione gratuita del CSV di zona, **l'organizzazione facesse un investimento su di una persona e sulla sua formazione, si porterebbe a casa due piccioni con una fava. Certo, spendendo una somma forse non indifferente, ma con la prospettiva di ritorni molto interessanti partendo da tempo e soldi investiti bene!**

## **Conclusioni**

Forse starai pensando già da un po' *"Eh si, ma dacceli tu i soldi per fare queste spese"* o *"Io capisco questi discorsi, ma gli altri nella mia organizzazione non capiranno mai..."*, però fai atto di fede e fidati che **la tua organizzazione, se davvero vuole fare fundraising, spendendo vive e invece andando alla disperata ricerca del gratis, muore.**

Sintetizzando: chi va a gratis prima o poi finisce a svalutare e pure a lamentarsi, **chi spende di tasca propria valorizza e si impegna, e quindi cresce!**

---

Spero che questo articolo ti dia degli spunti utili su come affrontare questi aspetti dentro alla tua organizzazione.

Se ti va, fammi sapere cosa ne pensi con un commento qui sotto.

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