

Quando mi sono messo in testa di lavorare come consulente di fundraising, per molti anni **sono stato sotto un fuoco incrociato:**

*“Ma sei sicuro che non ti interessa **un bel posto in banca?** Perchè se mandi un curriculum e fai il mio nome, guarda che...”*

Me lo diceva mio cugino. E io, 1-2-3-4-cento volte, gli ho detto di no. Adesso so che ho fatto bene, ma allora come potevo sapere che non stavo perdendo l'occasione giusta?

**RISPOSTA: mi sono fidato** delle mie sensazioni.

---

*“Non profit vuol dire **stipendio da fame**, pensa te nella raccolta fondi! Guarda che è dura, quando hai una famiglia poi... Io ci lavoro da 15 anni...”*

Me lo diceva un mio (vero) mentore. E io, col groppo in gola, rispondevo: *“Stiamo a vedere”*. Ma come potevo dimostrare il contrario?

**RISPOSTA:** non potevo, quindi ho dato **tempo al tempo**.

---

*“Fundraising? **In Italia non c'è richiesta**. Siamo pochi ma siamo già troppi, le organizzazioni non capiscono. Non sarò io a dirti di mollare, ma bada bene che rischi di farti tanto male...”*

Me lo diceva ...un altro consulente di fundraising (azz)! E io, confuso e nello sconcerto, annuivo e poi...?

**RISPOSTA: mi sono buttato.** Ho studiato, approfondito, provato, sbagliato...

---

*“Consulente? Tu sei matto! Vuol dire **aprire una partita iva**, è come aprire un'azienda, c'è da diventare matti. Per arrivare a fine mese dovrai lottare col coltello tra i denti, sarai sempre da solo, uno stress infinito, dovrai trovarti i clienti uno a uno, sarà da morire... lascia stare!”*

Me lo dicevano... tutti! Parenti, compagni di studio, professori, amici, vicini di casa. E guardandomi attorno, come potevo convincermi del contrario?

**RISPOSTA: mi sono dato da fare**, ogni giorno da 8 anni a questa parte!

---

Morale della favola?

**Sentivo** che lavorare come consulente di fundraising faceva per me.

**Ho fatto (e continuo a fare) 1000 errori e tentativi**, alla fine è rimasto quel che era utile e importante. Prendendomi tutti i rischi, ho capito come far girare le cose nel modo giusto, per finire la giornata con un sorriso io, i miei clienti e la mia famiglia.

A fare da tutto da solo, ci ho messo molti anni. Mi piacerebbe sollevarti da tutta la fatica, ma non posso. Però, se partecipi alla **[Masterclass: diventare consulente di fundraising del 15-16-17](#)**

**febbraio che terrò assieme alla Scuola di Roma di Fundraising**, almeno ti risparmierei il fuoco incrociato di chi ti dice “rinuncia” e potrai capire molto velocemente se la consulenza nel fundraising è il lavoro che fa per te e, se sì, come impostare rapidamente la tua professionalità.

Oggi è lunedì 16, hai un mese esatto per decidere di iniziare col piede giusto!

Ti rimando a

<http://www.scuolafundraising.it/formazione-fundraising/fund-raising-corsi/masterclass-fundraising/> con tutte le informazioni su iscrizioni, costi, tempi.

Ma, **se già “te la senti” ... è sicuro: fa per te.**

Ogni bene!

- Riccardo Friede -

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