

È solo un problema di soldi?

di Luciano Zanin

Intervento al Congresso di Chianciano di Luciano Zanin, consulente di fundraising e direttore scientifico di ConfiniOnline.

Il periodo che stiamo vivendo, osservato dal punto di vista dello sviluppo delle organizzazioni non profit, e quindi anche di Unione Italiana dei Ciechi e degli Ipovedenti, è particolare e storicamente significativo. La diminuzione dei trasferimenti di risorse pubbliche destinate al settore del welfare che coinvolge quindi anche UICI e il contestuale aumento della domanda di servizi dovuta, per fortuna, al miglioramento della qualità della vita e delle aspirazioni di tutte le persone, concorre a formare un quadro complesso, come una matassa di cui è difficile trovare il bandolo.

Dopo aver ascoltato le presentazioni dei candidati all'elezione del Consiglio e aver letto i documenti congressuali che, giustamente, chiedono servizi, auspicano attività per i ciechi e le persone ipovedenti, desiderano innovazione e ausili tecnologici, in coerenza con lo stesso titolo del Congresso: "Cittadini innanzi tutto, la parola ai diritti", ci si chiede dove, in uno scenario come quello brevemente sopra descritto, si possano trovare le risorse che sono necessarie a sostenere nel medio e lungo periodo un simile sviluppo.



La risposta sembra essere nello stesso titolo, ma scritta in piccolo nella frase sotto: "Dall'assistenza alla Cittadinanza consapevole".

È in queste poche parole che va ricercato il senso del fundraising per UICI e non solo, anche per tutte le organizzazioni del non profit e soprattutto per le persone che queste assistono.

Essere consapevoli significa innanzi tutto prendere coscienza della situazione per poi reagire di conseguenza. Sembra strano, ma ogni volta che si chiede ad una associazione o sezione quali siano le preoccupazioni o i problemi che maggiormente le affliggono, fra i primi tre c'è sempre la questione delle risorse economiche, del denaro che non è mai sufficiente. Poi quando si va a verificare quali siano le iniziative che le stesse pongono in atto per risolvere que-

sti problemi, immancabilmente ci si trova di fronte ad un vuoto, dovuto o all'incapacità di reazione, o più spesso, ad un disorientamento. Come a dire: "So che devo fare qualcosa, ma non so che cosa e come farlo".

È in questo contesto che il fundraising diviene una risorsa. Noi siamo fortemente convinti che le nostre comunità, sia esse intese come settori di attività, o come territori geografici o, ancora, come gruppi virtuali di interesse, possedano in sé le risorse di cui hanno bisogno, solo che queste non sono attivate, di fatto rimangono sotto utilizzate e spesso addirittura sconosciute.

Per perseguire tutti gli obiettivi che al Congresso sono stati auspicati dai delegati delle sezioni e dalla Presidenza Nazionale in generale, servono risorse, non solo soldi, ma anche tempo, quello dei volontari, e competenze, c'è bisogno cioè anche di persone che sappiano fare le cose e farle bene.

Le nostre comunità sono ricche di queste cose, solo che devono imparare a valorizzarle e a canalizzarle verso intenti e obiettivi di bene comune.

C'è un solo strumento che riesce ad attivarle, e questo è il dono. Il tempo dei volontari non può essere comprato o attivato in modo coercitivo, così come un'erogazione liberale. Sono atti volontari e liberi che solo chi li possiede può decidere di mettere

a disposizione della comunità, quindi nel nostro caso a disposizione di UICI e delle persone che ne hanno la necessità. Non si tratta solo di trasferire ricchezza, si tratta di modificare il modo di concepire l'organizzazione delle nostre società inserendo il dono tra le pratiche che hanno una forte rilevanza sociale e culturale, al pari del mercato e dell'assistenza dello Stato.

Vi è poi un unico canale attraverso il quale queste risorse possono essere attivate e questo è la relazione tra e con le persone.

Coltivare la cultura del dono e adoperarsi per favorire la costruzione e la "manutenzione" delle relazioni, sono quindi le condizioni necessarie affinché le risorse di cui abbiamo bisogno possano divenire da potenziali ad effettive e possano essere impiegate a beneficio di coloro che ne

hanno bisogno.

Di questo si occupa il fundraising e solo in questo contesto trova il suo senso di esistere e la motivazione per essere un buon investimento.

UICI ha compreso questo passaggio culturale, per nulla scontato e per niente banale. Infatti ha deciso di investire in questo senso e attraverso un percorso di consulenza e di sviluppo della propria conoscenza sta acquisendo maggiore consapevolezza e cercando soluzioni innovative. Da circa 8 mesi stiamo lavorando con lo staff dell'associazione sui temi del fundraising e della progettazione europea. Abbiamo ragionato, discusso, sperimentato per trovare la via, una strada che sicuramente potrà avere una ricaduta anche sulle sezioni, perché la conoscenza, la pratica, l'esperienza, può, ed è volontà di questa Presidenza, es-

sere trasferita e condivisa.

Certo non è un percorso facile questo di cambiare il proprio modo di concepirsi e di lavorare, richiede soprattutto il coraggio di rimettersi in discussione e di aprire la propria organizzazione per farvi entrare nuove idee e nuovi soggetti, compresi i donatori, coloro che potrebbero decidere di sostenere l'Associazione e con essa tutte le attività promosse e realizzate a favore di tante persone.

Il nostro pensiero, rafforzato anche dall'esperienza vissuta al XXIII Congresso è che questo coraggio a UICI non manca, anzi, ha forse bisogno di stimoli, ma le persone che abbiamo conosciuto hanno tutte le caratteristiche per affrontare e vincere questa nuova sfida che ha come obiettivo la sostenibilità nel tempo delle attività e l'effettivo esercizio di quei diritti di cui avete parlato. ■

