

Presentazione

Spinto dall'obiettivo di offrire agli allievi del Master in Fund Raising www.master-fundraising.it una preparazione completa che li metta in grado di svolgere la professione ai massimi livelli, senza incertezza in alcun segmento della loro attività, ho deciso di aggiungere alle loro competenze tecniche un ulteriore approfondimento a proposito delle migliori regole di comportamento.

La conoscenza e la padronanza totale delle norme di buona educazione da seguire nelle varie fasi del proprio lavoro, dettate inoltre dall'indagine psicologica dei caratteri e delle aspettative delle persone con cui si viene a contatto, è indispensabile per i fundraiser che devono rappresentare, divenendone il simbolo e l'essenza stessa, l'ente o l'istituzione o l'organizzazione benefica che ha affidato alla loro figura professionale un compito tanto delicato: trattare sia con chi offre spontaneamente fondi da devolvere a iniziative benefiche di sicuro affidamento, ma anche e soprattutto con chi deve essere persuaso, eliminando eventuali perplessità.

Per questo mi sono rivolto a una giornalista specializzata nel settore, Armanda Capeder, che esamina di volta in volta i diversi momenti dell'azione complessiva del fundraiser, riassumendo in forma priva di pedanteria le regole del saper vivere oggi, purtroppo sempre più disattese.

Non mancano nel testo dedicato ai consigli di corretto comportamento del fundraiser le segnalazioni di atteggiamenti, iniziative, gesti, modi di presentarsi inadeguati, da evitare in base al buon gusto personale e alla necessità di non urtare la sensibilità altrui, mettendo in atto quella discrezione sempre indispensabile nei contatti con i propri simili.

Si presume che la maggioranza degli allievi già conosca perfettamente le regole del galateo, frutto di insegnamenti ricevuti dalle famiglie, ma negli attuali momenti di disorientamento generalizzato in cui sembra che prevalga il rifiuto di ogni regola, in nome di una male intesa idea di libertà o di ribellione a schemi considerati sorpassati, può essere utile specialmente

per i giovani un confronto con la condotta ideale di una persona bene educata, sempre all'altezza dei propri compiti.

È questo il programma che il manuale si propone, nella convinzione che *repetita iuvant*, e che un'approfondita riflessione sui migliori modi di agire serva a ribadirne la giustezza, nonostante a volte la generale caduta di stile sembri volerli mettere in discussione.

Valerio Melandri

Direttore del Master in Fund Raising per il Nonprofit e gli Enti Pubblici

Università di Bologna

›valerio.melandri@unibo.it‹

Perché un galateo specifico per il fundraiser?

Se è vero che il grado di civiltà di una persona si riconosce dall'atteggiamento nei rapporti con gli altri, e quindi dalla sua buona educazione, per la quale esistono regole generiche valide per tutti, è anche vero che al fundraiser non può bastare la normale conoscenza del galateo.

Il fundraiser, infatti, non è un comune procacciatore di affari ma molto di più: la sua professione è toccata dal carisma di uno scopo speciale, "illuminata" com'è da un fine ultimo che si eleva al di sopra dei semplici contatti umani, anche perché egli non chiede nulla per sé, ma mette professionalità e cuore al servizio di nobilissime necessità sociali.

Iniziamo quindi insieme un percorso che a volte si soffermerà su particolari in apparenza banali, ma che comunque permetterà di seguire la linea di comportamento più corretto, con dignità e rispetto di sé e dei propri interlocutori. Se poi a qualcuno nascesse il sospetto che adattandosi ai consigli suggeriti da questo manuale si finirebbe col recitare una parte perdendo spontaneità, mi permetto di osservare che si tratta sempre di scelte di buon gusto che dovrebbero essere spontanee e quindi abituali in tutte le occasioni della vita, con i migliori risultati nell'approccio con la famiglia, con gli amici, con il prossimo e – perché no? – anche con se stessi.

Nello svolgimento dell'attività, il fundraiser si troverà a trattare con donatori importanti e quindi con persone di alto livello sociale, ma anche con chi offre entità modeste che tuttavia saranno sempre bene accette: è ovvio che l'atteggiamento sarà identico sia con gli uni sia con gli altri, anche questo un segno non solo di buona educazione, ma anche di autentica sensibilità.