



EMPOWERED FUNDRAISING

GENEROSITÀ RADICALE – IL POTERE DELLA FILANTROPIA NEL CAMBIARE IL MONDO

di John Croft e Dot Green

Per demistificare il denaro

Empowered Fundraising è il modo di trasformare il rapporto della gente con il denaro.

Empowered Fundraising è un metodo per offrire opportunità a chi volesse misurarsi con la sua propria grandezza.

Empowered Fundraising è molto lontano dal nostro abituale atteggiamento verso il denaro o l'aumento di fondi.

Senza dubbio la nostra abituale relazione con il denaro è la sorgente di una delle più gravi limitazioni di cui molti individui soffrono; è la sorgente della loro alienazione dalla loro stessa capacità di creare ciò che ha veramente valore, cioè un futuro sostenibile che funzioni per tutti mentre attualmente è un'alienazione dalle loro proprie profonde sorgenti di creatività.

Empowered Fundraising, nei termini di Lynne Twist, mira ad ispirare, educare e rendere capaci di riallineare l'acquisizione e l'allocazione delle risorse finanziarie con i nostri più profondi valori.(1) L'approccio è concepito per fornire programmi e risorse che spostino il vostro rapporto con il denaro da una situazione di dipendenza, confusione ed impotenza ad una di libertà, comprensione e contribuzione.

Gli economisti ci dicono che il denaro ha un certo numero di differenti funzioni.

Funzioni economiche del denaro:

- ★E' un mezzo di scambio: la moneta supera i problemi del baratto, facilitando lo scambio nei casi in cui non si trovi la doppia coincidenza di bisogni. Questa coincidenza si riferisce ad una transazione di baratto nella quale una persona ha qualcosa che è richiesto da altre persone e queste hanno qualcosa da scambiare di eguale valore accettato. Non riuscire ad incontrare queste condizioni significa che non può avere luogo un accordo di baratto.
- ★E' misura di valore: il denaro è un mezzo attraverso il quale differenti soggetti possono raggiungere un accordo sul valore che essi attribuiscono ad un determinato bene o servizio, nello stesso modo in cui un pollice o un centimetro sono una misura concordata della lunghezza. Per servire da misura del valore il denaro deve essere divisibile in unità concordate, avere un valore accettato e riconoscibile e deve poter essere contato. Come dice Lynne Twist "spesso al denaro è dato più valore che alla stessa vita".(2)
- ★Come riserva di valore: per servire da riserva di valore il denaro deve poter essere conservato, immagazzinato e recuperato senza grande perdita di valore. Questa funzione tuttavia può spingere all'accumulazione, che rimuove dalla circolazione il denaro non investito accrescendo così la sua scarsità nella comunità.



In aggiunta a queste funzioni economiche, ed in parte come risultato di queste, il denaro ha anche alcune funzioni politiche spesso non dichiarate e non conosciute, e che parzialmente derivano anche dal modo in cui è creato.

Funzioni politiche del denaro

★E' un mezzo per razionare l'accesso a beni e servizi scarsi: Molti beni si trovano in piccola quantità, e quindi non possono essere distribuiti universalmente. Razionando questi beni e servizi e rendendoli disponibili solo a coloro che hanno disponibilità di denaro, un sistema fondato sul denaro può assicurarsi che i beni siano destinati solo a chi ha un sufficiente potere d'acquisto.

★E' un mezzo per produrre denaro: la regola d'oro dell'economia come talvolta è stato affermato è che "coloro che hanno l'oro fanno le regole". Poiché il prestito monetario è una richiesta di pagamento futuro, può essere usato per procurarsi beni e servizi oggi con la modalità che essi possono essere usati non per soddisfare immediati bisogni, ma semplicemente allo scopo di produrre ancora più denaro. Come risultato, coloro che hanno accesso al credito tendono ad accrescere la loro ricchezza più rapidamente di coloro che tale accesso non hanno.

★E' un mezzo per acquisire potere: Attraverso un sistema creditizio il denaro può essere usato per accrescere la propria disponibilità di denaro. Ciò significa che il denaro assolve anche una funzione politica, dando ai beni ed ai servizi un accesso limitato e differenziale, che conferisce potere sociale, politico ed economico nell'ambito di una comunità. "Fiat Money" è denaro che è creato al di fuori di ogni rapporto con reali beni o servizi, ma viene dichiarato esistente da un governo o da una banca centrale. "Fiat Money" può essere soggetto ad inflazione, poiché non è collegato con la circolazione di beni e servizi e può ridurre il potere di alcuni nello stesso momento in cui accresce quello di altri.



Un'analisi ravvicinata di queste differenti funzioni del denaro all'interno di una comunità, dimostra che non tutte queste funzioni sono tra loro strettamente compatibili, e che alcune sono in effetti tra loro contraddittorie. Queste contraddizioni mistificano la natura del denaro, e la rendono più difficilmente comprensibile alle persone normali. Così il denaro come mezzo di disciplinare l'accesso a beni e servizi, può tendere a fare investire risorse finanziarie per soddisfare i desideri di consumi di lusso di coloro che hanno grande potere d'acquisto, piuttosto che per soddisfare i reali bisogni di sopravvivenza delle sezioni più povere di una comunità. Come esempio si può guardare a come attualmente il granturco venga usato per produrre biocarburanti piuttosto che per sfamare le popolazioni del terzo mondo.

Un altro esempio riguarda il denaro come riserva di valore. Poiché il denaro può essere impiegato come mezzo per produrre altro denaro, e questo si traduce in flussi di capitali, che si allontanano dalle comunità dove l'agio di produrre altro denaro è limitato. In questi casi l'uso del denaro come mezzo di scambio o misura di valore, è limitato perché il denaro si dirige verso quelle comunità dove la possibilità di produrre ancora denaro è maggiore. La scarsità di denaro delle prime comunità non è necessariamente dovuta a una diminuzione di capacità o di risorse o della domanda totale di beni o di servizi, può essere semplicemente dovuta alla scarsità di denaro in se stessa. La scarsità di denaro può causare la ricerca di denaro da parte della popolazione in modi inappropriati, che conducono alla criminalità o alla prostituzione. Per esempio, il detto "chi paga il piffero dà il tono" è direttamente rilevante per le comunità o le organizzazioni ambientali. Quando queste organizzazioni dipendono dal governo o da società commerciali, questo limiterà ampiamente la loro capacità di assumere un ruolo critico verso queste istituzioni, senza che questo interferisca direttamente sulla loro possibilità di sopravvivere economicamente

Questa confusione intorno al denaro si estende anche alla creazione di moneta. La nostra moneta oggi è “creata” attraverso la riserva bancaria frazionale. Qui la moneta è creata attraverso prestiti concessi dalle banche, che iniettano nuovo denaro nell’economia. Questo fa sì che mentre l’importo principale di un prestito può essere creato, gli interessi su questo prestito diventano una nuova domanda associata con il rimborso così che il prestatore scommette che riuscirà a recuperare dal prestito più denaro di quanto ha inizialmente prestato. Poiché solo la cifra iniziale è immediatamente creata, la crescita economica e l’iniezione di sempre più denaro diventa un imperativo, e il non riuscire a conseguire questa crescita porterà a diffusi fallimenti economici.

Queste circostanze creano insicurezza, e nello stesso tempo fanno sì che la quantità totale di denaro sia costantemente concepita come scarsa. Come risultato in una simile società monetaria il denaro diventa uno dei principali perni delle nostre vite, e “ognuno è interessato al denaro e quasi tutti noi proviamo una cronica preoccupazione e persino paura di non averne abbastanza, o di non essere capaci di ottenerne abbastanza”. Molti di noi vivono apertamente con l’accumulazione di denaro come principale scopo. Non è questione di quanto denaro abbiamo o non abbiamo, noi temiamo di non averne abbastanza o che non ne avremo abbastanza.¹

Come Lynne Twist dice nel suo libro “The Soul of Money” queste caratteristiche hanno uno strano effetto. “Ciascuno di noi sperimenta durante tutta la vita un braccio di ferro tra i nostri interessi monetari e gli appelli della nostra anima”. Quando siamo nel campo dell’anima noi ci comportiamo con integrità. Siamo ricchi di pensiero e generosi, comprensivi, coraggiosi ed impegnati. Riconosciamo il valore dell’amore e amicizia. Ammiriamo una piccola cosa ben fatta. Sperimentiamo momenti di estatico sgomento alla presenza della natura e della sua grandiosa bellezza. Siamo aperti, vulnerabili e pieni di cuore. Abbiamo la capacità di essere commossi e la generosità è naturale. Siamo fiduciosi ed abbiamo fiducia negli altri, e la nostra capacità di esprimerci fiorisce. Ci sentiamo in pace con noi e confidiamo di essere una parte integrale di un’esperienza più larga, più universale, qualcosa di più grande di noi stessi.



Quando noi entriamo nel campo del denaro spesso sembra esserci una rottura e separazione dalla persona piena di spirito che sapevamo di essere. E’ come se noi fossimo improvvisamente trasportati in un altro campo di gioco dove tutte le regole sono cambiate. Nella stretta del denaro, quelle meravigliose qualità sembrano essere meno disponibili. Diventiamo più piccoli. Ci arrampichiamo e corriamo per avere quello che ci spetta. Spesso cresciamo isolati, rapaci, futili timorosi o controllati, o a volte confusi, conflittuali o colpevoli. Vediamo noi stessi come vincenti o perdenti, potenti o derelitti, e lasciamo che queste etichette ci definiscano in profondità, come se la disponibilità finanziaria ed il controllo del denaro denotassero una superiorità innata, e la mancanza di questi suggerisse una mancanza di valore o di potenziale umano di

base. La visione delle nostre possibilità sparisce. Diventiamo acidi e sfiduciati, protettivi del nostro piccolo angolo, o abbandonati e privi di speranze. Ci sentiamo a volte spinti verso un comportamento in disaccordo con i nostri valori profondi ed incapaci di comportarci diversamente.⁽³⁾

Il risultato è una profonda divisione nel nostro modo di vivere, nel nostro comportamento, e nella percezione del nostro carattere e della nostra integrità. Questa dicotomia, questa rottura nella nostra fede, non solo ci rende confusi intorno al problema del denaro, ci impedisce anche di integrare i nostri mondi interiori ed exteriori per sperimentare nelle nostre vite la pienezza, il momento squisito nel quale ci sentiamo in pace nel tempo, una parte e un tutt’uno con la vita.

Questa tranquilla esperienza di completezza è stata ampiamente perduta nella nostra cultura, rimpiazzata dal clamore e dalla competizione a proposito del denaro. Il dislivello esiste per tutti noi – incluso io stesso – ed è il vero cuore delle più dure battaglie della vita per tutti. Tutto questo è sostenuto come sostiene Lynne Twist nel suo Video, da tre miti possenti.

- ★Il mito della scarsità: che noi non abbiamo abbastanza (tempo, denaro, amore, ecc.) per colmare i nostri bisogni.
- ★Il mito che di più è meglio: che se noi potessimo avere di più (denaro, tempo, amore ecc.) questo migliorerebbe la situazione.
- ★Il mito che questo è il modo che esiste nella realtà e che non è possibile alcuna via alternativa.

Nel nome di questi miti del denaro noi abbiamo fatto, (e continuiamo a fare) e un immenso danno alla Terra. Distruggiamo le foreste pluviali, arginiamo ed impoveriamo i fiumi, peschiamo in modo eccessivo negli oceani, nei laghi e nei fiumi, e abbiamo avvelenato il nostro suolo con sostanze chimiche per l'industria e l'agricoltura. Abbiamo ghettizzato interi segmenti della società, costringendoli entro bassi fondi e baraccopoli, sfruttato intere regioni e nazioni e spinto i giovani a vendere droghe o i loro stessi corpi per denaro. Utilizziamo il denaro per confermare antiche disuguaglianze tra uomini e donne, e distorciamo le aspettative delle persone e le loro obbligazioni per quanto riguarda il conseguimento del denaro.

Mentre le persone sono preparate a sfidare e criticare quasi ogni altro aspetto della vita, pochi sfidano mai il ruolo del denaro nello stabilire che cosa veramente vale la pena nella vita umana.

Questo comportamento motivato dalla scarsità del denaro conduce il movimento di crescita personale a parlare di abbondanza. Ma pensare all'abbondanza è semplicemente l'altro lato del pensare alla scarsità e questo è altrettanto negativo e noi non dobbiamo andare in quella direzione. Un piano più interessante è il "piano della "sufficienza". Come disse Gandhi "che voi lo crediate o no, sul nostro pianeta c'è abbastanza perché ognuno di noi possa vivere una vita sana produttiva e gioiosa. Ma non c'è abbastanza neanche per una sola persona avida". Non c'è bisogno di dire che questa avidità è comunemente motivata dal desiderio di possedere più denaro. La sufficienza è fiducia in noi stessi, è un modo di vivere più semplice per focalizzarci su quello che noi adesso abbiamo nella nostra vita, e apprezzarlo invece di trascurarlo senza neanche vederlo, cercando di avere di più, di più e ancora di più. I grandi miti della scarsità: "non ce n'è a sufficienza", " di più è meglio" e " questa è proprio la situazione che è". Questi atteggiamenti ci coinvolgono tutti, sia che noi viviamo nelle povere periferie del terzo mondo sia che noi siamo ricchissimi presidenti di grandi società commerciali.

Sanare il nostro schema di relazione con il denaro è una parte importante del cammino che porta da una società industriale della scarsità economica (costruita sulla crescita incessante del consumo e dello spreco) ad una economia della sufficienza (edificata sulla sufficienza per tutti gli esseri, umani e non umani e che come risultato accresce la capacità di resilienza delle comunità e dell'ambiente). Questo è il compito principale del nostro tempo. Empowered Fundraising aiuta questo cammino.



Primo caso di studio: il progetto “Pilgrimage”

Nel 1997 un gruppo progettuale della Fondazione Gaia, formato in occasione di un seminario tenuto da Joanna Macy nella città di Denmark, in Australia occidentale, fu profondamente colpito dalla storia di Novozybkov, una comunità di 50000 persone nella regione di Brjansk in Russia, probabilmente la città ancora abitata con il più alto tasso di radioattività a causa del disastro di Chernobyl. Per attirare l'attenzione sul ruolo giocato dall'Australia nella disastrosa industria nucleare, e per prevenire l'inizio dell'attività estrattiva di uranio a Jabiluka, nel parco nazionale Kakadu, (attività contraria ai desideri degli abitanti Aborigeni) si formò un gruppo di cinque persone, con l'intenzione di portare in Australia due abitanti di Novozybkov, per coinvolgerli in una marcia antinucleare in direzione di tutti i potenziali siti di attività estrattiva di uranio, e di diffondere la consapevolezza della pericolosità del ciclo del combustibile nucleare e del ruolo dell'Australia in questa mortale industria. Fu deciso di portare nella marcia un giornalista e un fotografo, per avere la possibilità di creare una documentazione permanente del viaggio.

Il gruppo decise di partire il 6 Agosto 1997, nel quarantaduesimo anniversario del lancio della bomba atomica su Hiroshima. Avevano dieci settimane per raccogliere i circa centomila dollari necessari per il progetto. Con il supporto di un database offerto dai Verdi, furono inviate più di cinquemila lettere con richiesta di denaro, e si ottenne la somma di appena 400 dollari, a malapena sufficienti a coprire le spese postali. Divenne chiaro che questo metodo non avrebbe funzionato e che sarebbe stato necessario un diverso sistema di reperimento fondi. Se si fosse continuato così, cercando di arrabattarsi con lotterie, vendite di beneficenza, “lamington drives” (consuetudine australiana di raccogliere fondi) e simili, si sarebbe rimasti di parecchie migliaia di dollari al di sotto dell'obiettivo. A quel tempo io ero stato marginalmente coinvolto in un altro caso di raccolta di fondi nella città di Katanning, nell'Australia occidentale, e così venni a conoscenza di un diverso sistema di raccolta fondi, basato sulla mobilitazione di un'intera comunità attraverso la contribuzione filantropica diretta del donatore. Con alcuni altri coinvolti nel Progetto Pilgrimage, venimmo a sapere del lavoro di Cathy Burke, una raccoglitrice di fondi Australiana che aveva lavorato per alcuni anni con il Progetto Hunger, ed era stata personalmente coinvolta nella raccolta di milioni di dollari per le comunità del Terzo Mondo.

Noi tutti siamo collegati da una rete invisibile di amicizie e conoscenze personali che contribuiscono a definire chi siamo. Questi amici sono a loro volta centro di altre reti, e questo porta rapidamente a contare milioni e miliardi di persone. Alcune persone sono nodi e punti di arrivo di estese reti di informazione e interconnessione. Altre sono legate ad un minor numero di relazioni, ma spesso più profonde. Costruire un mondo realmente sostenibile significa dirigersi verso la mobilitazione di queste reti con lo scopo di cambiare la politica governativa e le pratiche industriali, e di costruire le comunità di sostegno alla vita e gli ecosistemi di cui avremo bisogno per il nostro futuro. Cathy dimostrò al Progetto Pilgrimage, che mobilitando queste reti di interconnessione per un obiettivo ed un impegno comuni, avremmo potuto raccogliere i fondi necessari per il progetto.

Ma le vecchie abitudini mentali verso il denaro, costruite intorno alla mancanza, alla scarsità ed all'insufficienza erano profondamente radicate. Alcuni erano spaventati dalla novità dell'approccio, e così non si presentarono al primo, ed neanche al secondo seminario di Empowered Fundraising. Fu solamente dopo lo svolgimento del terzo seminario di due giorni che tutti i membri della squadra furono entusiasti dal nuovo approccio. Come risultato entro 10 settimane ottenemmo pienamente il successo nel raccogliere i fondi necessari, ed il Progetto Pilgrimage, lanciato dalla Cattedrale di S.Giorgio di Perth, ebbe inizio.

Secondo caso di studio: la città di Katanning.

Katanning è una comunità di circa 5700 persone nell'Upper Great Southern della cintura del grano nell'Australia Occidentale, e ha presentato molte delle caratteristiche di una mobilitazione di reperimento fondi di successo. Verso la fine degli anni '80 era una città che mancava di adeguate strutture ricreative. Per molti anni la comunità aveva discusso su quello che sarebbe stato opportuno fare, ma niente era mai stato deciso. Era chiaramente un caso "tutti" "ognuno", "qualcuno" e "nessuno". "Tutti decisero che qualcosa si sarebbe potuto fare, ognuno avrebbe potuto farlo, qualcuno lo avrebbe fatto, ma nessuno lo fece. Così, tutti cercarono qualcuno da biasimare, avrebbe potuto essere ognuno, ma nessuno si prese la responsabilità."

Infine la comunità decise di fare qualcosa a questo proposito, e insediò un comitato costituito da membri della comunità, con alcuni consiglieri e personale incaricato a creare il centro di cui la comunità aveva bisogno. Era essenziale che all'interno di questo gruppo ci fossero impegno e fede nel progetto, e che le persone che erano nel comitato dessero personalmente un contributo sia finanziario che in termini di tempo, impegnandosi nel progetto, proporzionalmente alle loro capacità. Queste persone sarebbero divenute in seguito i più importanti raccoglitori di fondi, ed era essenziale che costoro non chiedessero agli altri di fare ciò che loro stessi non erano disposti a fare dal canto loro. La gente può facilmente percepire dal linguaggio del corpo un simile tipo di ipocrisia, quando vi si trova di fronte. Il gruppo comprendeva coloro che erano considerati i personaggi guida del progetto, (due ex presidenti di contea, ed altri), ed erano persone che vedevano riconosciuta nella comunità la loro attitudine ad aiutare la formazione e la strutturazione dell'opinione pubblica.

Il comitato in seguito cominciò a lavorare per un considerevole periodo di tempo a questo soggetto, attraverso un periodo di lavoro concentrato di sei mesi, con incontri ogni due o tre settimane. Per assicurare il coinvolgimento e la partecipazione della comunità il comitato era presieduto da un membro della comunità stessa. Durante questo tempo si provvide anche a formare un certo numero di sottocomitati che potessero aiutare nell'impresa.

La Contea di Katanning fornì tutto il supporto di segreteria, ma questo comitato era una entità distinta dal Consiglio della Contea, per fare in modo che quando si fosse deciso di rivolgersi alla popolazione per raccogliere denaro, il Consiglio non sarebbe stato coinvolto. Questo era un escamotage reso necessario dal fatto che eticamente il richiedere donazioni avrebbe violato i doveri dei funzionari del Consiglio, dato che il Consiglio raccoglieva tributi dalla comunità per far fronte ai bisogni della comunità stessa.

Infine, il Consiglio decise di servirsi dell'opera di un raccoglitore di fondi professionale, il signor Ern Flint di Sydney, Nuova Galles del Sud. Il Consiglio lo ingaggiò con un contratto pubblico, come raccoglitore di fondi a contratto. I suoi servizi professionali furono impegnati per coordinare la campagna.

Per cominciare, durante dieci giorni egli intervistò un campione di 60 persone della comunità, dedicando a ciascun colloquio un'ora di tempo. Questo permise l'identificazione di una grande quantità di nuovi dati. Venne formato un comitato di tre persone, al quale fu messo a disposizione un ufficio nella Contea. Questo comitato ebbe l'incarico di riunire insieme le sessanta persone del campione. Attraverso questo gruppo, furono individuate due fonti di finanziamento.

1. Donazioni dirette, da raccogliere contattando la popolazione della comunità.
2. Sponsorizzazioni, da raccogliere presso le imprese locali.

Quindi, Ern Flint si mosse con dodici membri del comitato per parlare con la popolazione a proposito del contribuire. Egli sviluppò anche lo status di Ricevitore di Donazioni, (attraverso la Fondazione Australiana dello Sport) che rendeva più facile la presentazione dell'intero concetto alla comunità.

Il comitato poi consultò l'albo delle imposte del Consiglio, e suddivise la popolazione in gruppi di contribuenti, - donatori della comunità, sponsorizzazioni societarie, e contribuenti particolari. Furono formati sottocomitati, e ciascun sottocomitato fu presieduto da un membro del comitato principale. Nuove persone furono incoraggiate ad esser coinvolte in ciascun sottocomitato, per suddividere il peso dell'incarico.

Il coordinatore fornì una preparazione ai sottocomitati, soprattutto per quanto riguarda le modalità di costruzione di una autentica relazione personale con ciascun potenziale donatore.

Durante i mesi di Febbraio e Marzo si fece anche pubblicità sulla stampa locale, furono spedite lettere individuali e la campagna raggiunse il culmine.

Il gruppo mirò inizialmente ai donatori potenzialmente più importanti. Questo alzò la visione della comunità al più alto livello possibile, e creò un senso contagioso di entusiasmo all'interno della comunità, riguardo a quanto era effettivamente possibile. Con il costruire queste relazioni personali con i singoli donatori potenziali, e in seguito incaricando questi donatori nel cercare ulteriori contribuzioni, i membri della comunità mobilitarono le loro famiglie, amicizie, le reti lavorative e di colleganza, e riuscirono nel tempo di dieci settimane a raccogliere la somma di 1,5 milioni di dollari per il progetto.

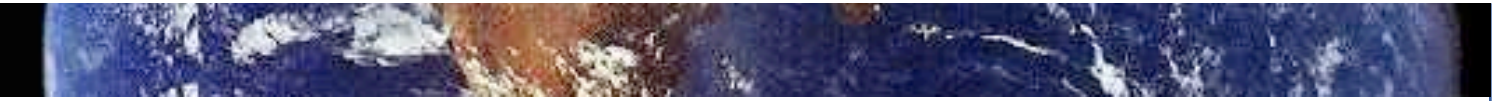
EMPOWERED FUNDRAISING – UN’OTTICA DA SEMINARIO

Come può questo stile di raccolta fondi portarci al “Empowered Fundraising”?

L’attenzione alla scarsità conduce a un gioco competitivo a somma zero del tipo vincere-perdere, o di “tu o io”, cioè al mondo dei vincenti e dei perdenti. In queste circostanze i comportamenti cooperativi sono irrazionali perché a meno che tu possa aiutare me a vincere, la nostra associazione è improduttiva. Al contrario l’“Empowered Fundraising” sfida questa morale e conduce a una cooperazione empatica, un gioco “vincere-vincere” a somma positiva di “tu e io” dove noi siamo impegnati insieme in uno scopo produttivo comune.

Se il denaro è una misura e una riserva di valore, allora “il nostro modo di usare il denaro riflette i nostri valori nella vita?”. E se noi speriamo sinceramente in un mondo migliore, allora noi dobbiamo usare parte del nostro denaro in accordo con i nostri valori – valori di crescita personale, rafforzamento della comunità o servizio alla terra. Attualmente sembra che usiamo la maggior parte del nostro denaro per la semplice sopravvivenza (se siamo poveri) o per produrre più denaro (se siamo ricchi). Entrambi gli atteggiamenti sono causati dalla percezione della scarsità del denaro. Entrambi producono una scarsità di vero valore comunitario e indeboliscono lo spirito della comunità.

Ma c’è un’alternativa. Noi possiamo cominciare a usare parte del nostro denaro allo scopo di uscire fuori dal nostro senso di sufficienza, a investire le nostre anime nella trasformazione di questo mondo, a unirvi a coloro che sono impegnati in questo sforzo, e io credo che con questi mezzi noi possiamo veramente cambiare il mondo e costruire la cultura del futuro che sostiene la vita. Come può essere fatto questo? Come prima cosa è necessario un obiettivo comunitario importante. Molti di questi obiettivi sono presenti nella nostra comunità. Noi, alla Gaia Foundation crediamo che i progetti meritevoli di essere perseguiti hanno tre requisiti.



Deve trattarsi di un progetto di:

- ★Crescita personale (impegno per il tuo proprio risanamento e rafforzamento)
- ★Costruzione di comunità (rafforzamento delle comunità delle quali sei parte)
- ★Servizio della Terra (sostenere il benessere e il fiorire di ogni vita)

Primo stadio:

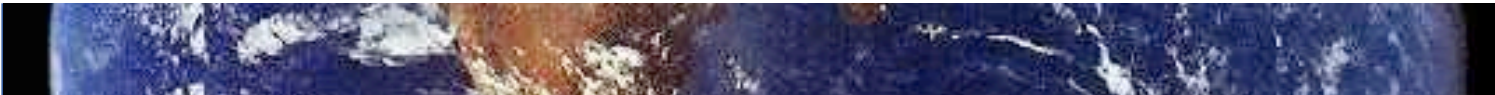
Quando un progetto del genere è creato e c'è un gruppo di persone incaricate di lavorare per portare a compimento questo progetto, i costi devono essere valutati, e deve essere preparata una tabella temporale per il completamento della raccolta fondi, e per il lancio del progetto. Questo gruppo quindi è pronto per il suo primo seminario di "Empowered Fundraising".

Ironicamente il segreto di un seminario di Empowered Fundraising non riguarda per niente il denaro. In realtà riguarda la costruzione di una comunità di rapporti, dove ogni relazione è basata su legami forgiati intorno al rischio, fiducia e intimità. Essenzialmente è un processo di costruzione di comunità. Sfortunatamente per noi comunità, come denaro, è grandemente frainteso. Questa parola comunità deriva da tre parole; "com" (in latino) che significa "con" oppure "insieme"; "munis" (in antico indoeuropeo) che significa "gli scambi che legano" (ed è l'origine delle nostre parole sia per municipalità che moneta); e "ita" (dal latino, "Itatus") che significa "piccolo, intimo o locale". Generalmente una comunità nella nostra vita quotidiana è vista come gruppo accidentale di persone che hanno solo poco in comune, ma a definirla propriamente la comunità è "gli scambi locali che ci legano tra noi, in maniera intima". Una vera comunità è determinata dalla qualità della comunicazione che lega insieme il gruppo. E' un tipo di relazione costruito sui valori più profondi di ciascuno, e sull'offerta di fare una differenza per la stessa vita. Il più grande dono nella vita è vivere secondo i propri valori più profondi, e "Empowered Fundraising" significa dare un dono di questa vera comunità al maggior numero possibile di persone. Raccogliere i fondi per il vostro progetto riguarda realmente la costruzione di relazioni che sosterranno ambedue, il donante e il ricevente per un lungo tempo a venire.

Quando sollecitiamo una donazione, a causa delle vedute convenzionali a proposito del denaro, è facilissimo presentarsi come un mendicante, un pezzente, che proviene dalla mancanza o dalla scarsità, e che desidera qualcosa in una situazione di dipendenza da coloro che sono più potenti e hanno risorse maggiori. Questo genere di motivazioni di scarsità verranno automaticamente comunicate e attiveranno negli altri reazioni di scarsità, e si sentiranno riluttanti a contribuire a questo progetto. Confrontati con un simile atteggiamento, come risultato, le persone impegnate nella raccolta fondi spesso cercano di organizzare qualcos'altro, per esempio una lotteria o una bancarella di vendita vendendo beni per denaro. Ma un'attitudine del genere rafforza la credenza depotenziante che la causa per la quale voi cercate denaro è qualcosa privo di valore che non merita di essere perseguito. La gente contribuirà solamente per un desiderio di essere un vincitore o un consumatore di altro genere. Questo rafforzerà ancora di più la consapevolezza della scarsità del denaro e minimizzerà le vostre possibilità in futuro. Ancora, questo porta tutte le persone coinvolte a sentire che la causa è in qualche modo priva di valore, e porta anche le persone incaricate ad abbandonare la raccolta fondi. Ma attraverso "Empowered Fundraising" c'è un'altra via.

Ognuno, non importa quanto povero o ricco ha un punto di bilanciamento, un punto da qualche parte tra un'elemosina e un sacrificio.

- ★Un'elemosina è quando una persona deve soltanto cercare nelle proprie tasche e donare gli spiccioli;
- ★Un sacrificio è quando una persona dona così tanto che resterà senza cibo o alloggio o senza poter soddisfare qualche altro bisogno personale.



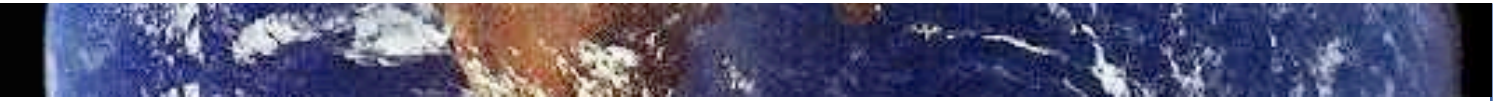
Questo punto di equilibrio dipende dalle caratteristiche personali individuali della persona coinvolta. Ogni persona ne ha uno, e nessuno veramente comprende dove è il tuo personale punto di equilibrio eccetto tu stesso. Tu sei l'esperto nel comprendere la natura dei tuoi impegni nella vita, poiché solo tu conosci dove si trova questo punto.

La seconda considerazione è che il punto di equilibrio di differenti persone, poveri o ricchi, da un punto di vista funzionale è equivalente al punto di equilibrio di un'altra persona. La raccolta fondi convenzionale basata sulla scarsità tende a considerare di maggior valore le donazioni da parte di gente ricca, rispetto a quelle dei gruppi più poveri della società. Questo appunto rafforza i convincimenti potentemente strutturati che riguardano la ricchezza e la povertà. Sono i fondi situati in questo punto di equilibrio che rappresentano il reddito residuo disponibile. In una situazione da terzo mondo il punto di equilibrio di un povero contadino che guadagna meno di un dollaro al giorno può essere di pochi centesimi. Per il vertice di una potente società multinazionale può rappresentare anche centinaia di migliaia di dollari. Il segreto nell' Empowered Fundraising è che tutti questi punti di equilibrio sono equivalenti e possono essere trattati alla stessa maniera. Dieci dollari da una vedova pensionata possono rappresentare un sacrificio maggiore che 10.000 dollari da un milionario.

Il primo impegno per una persona coinvolta in un seminario di Empowered Fundraising è di individuare il personale punto di equilibrio. Quindi per sperimentare la sufficienza, ognuno è incoraggiato a fare un piccolo passo attraverso questo punto di equilibrio, per spingersi oltre la sua zona di comfort personale. Questo è il primo contributo che è necessario. Ogni persona coinvolta nella campagna di raccolta fondi prende così un personale impegno giusto al di là della sua zona di comodità personale, e questo viene fatto per assicurare sulla loro integrità, poiché non stanno chiedendo agli altri di fare qualcosa che non sono preparati a fare essi stessi. È importante fare in modo che ognuno dei partecipanti alla raccolta fondi con questo metodo dell' Empowered Fundraising non stia chiedendo a qualcuno di fare qualcosa che egli non è preparato a fare egli stesso. Dopo aver valutato il loro punto di equilibrio le persone scrivono una nota personale di riconoscimento debito per questo importo e stabiliranno la scadenza nel momento in cui questi fondi saranno disponibili per il progetto. Queste note compromissorie vengono in seguito raccolte e sommate. È sorprendente la rapidità con la quale questi fondi crescono, e progetti che sembrano in un primo momento apparire impossibili, rapidamente appaiono fattibili.

Per esempio in un seminario di Empowered Fundraising tenuto al Schuhmacher College, a Dartington, nel Devon, Inghilterra, nel febbraio 2007 più di 27.000 sterline furono raccolte in poche ore da un gruppo di 17 persone per progetti volti a accrescere la presa di coscienza dei problemi del cambiamento climatico. La Western Australian Forest Alliance nell'aprile 2008 raccolse 13.700 dollari da un gruppo di sette persone in un seminario che preparava un progetto con un budget di 100.000 dollari. Empowered Fundraising è sempre un caso di scambio, di riconoscimento di valore personale, non è la ricerca di qualcosa in regalo. Nel dare denaro, la persona che fa questa donazione sta attribuendo valore alla partecipazione e all'impegno a un progetto potente e che potrebbe cambiare la vita, che ha la possibilità di creare una differenza positiva per noi stessi, le nostre comunità e la nostra terra. Non tutti hanno il tempo da impegnare in un progetto del genere. Nell' Empowered Fundraising è la considerazione reciproca quello che è donato. Così piuttosto che soltanto una donazione, una contribuzione del genere ha maggiormente la natura di un investimento nel futuro, un investimento in generosità dal quale ciascuno nella comunità beneficerà alla fine. Questo è diverso da quello che avviene normalmente se si procede da una posizione di scarsità. In quest'ultimo caso un individuo privato può trarre vantaggio, spesso a spese di noi stessi, delle nostre comunità o del pianeta.

Avviene fin troppo spesso che un individuo, al quale sia stato risposto "No" alla richiesta di contribuire al progetto, si senta in qualche modo rifiutato come persona, attraverso il rifiuto dei suoi propri valori. Questo accade per le ferite che ci autoinfliggiamo, a causa della nostra maniera di usare il denaro in modo psicologicamente errato.



E' facile interiorizzare questo come una sensazione negativa. Il segreto del Empowered Fundraising è il considerare che il "no" abbia lo stesso significato del "si", Perché entrambi sono un'opportunità di stabilire una relazione più profonda con la persona avvicinata, una relazione basata sul valore piuttosto che su superficiali interessi assunti in comune. Nel chiedere tu stai offrendo un sincero invito ad essere coinvolto, e se un invito è autentico è basato sulla uguale possibilità di rifiutare come di accettare. Il fatto di essere delusi dalla risposta negativa verrà sempre in qualche modo comunicato dal proprio linguaggio corporale, e questo opera come una sorta di costrizione, che assomiglia, piuttosto di un invito a una forma di manipolazione, attuata per spingere la persona a dire si. Questo è anche motivato dalla nostra, consapevolezza della scarsità, e questo genera delegittimazione.

Quando la risposta è "no", d'altra parte, la persona incaricata può andare avanti con altre tre richieste.

- ★Posso chiedere perché? Siamo sinceramente interessati ad apprendere i motivi in base ai quali la gente accetta o rifiuta il nostro invito, la nostra offerta di partecipazione.
- ★Potrebbe assicurarci che lei si terrà informato sull'andamento di questo progetto?
- ★Lei conosce qualcun' altro che potrebbe essere interessato in questo progetto, e potrebbe presentarci a questa persona?

Di nuovo non deve essere obbligatorio per nessuno rispondere a queste domande, perché ogni sensazione di richiesta perentoria alla fine si ritorcerà contro il progetto. Una persona che è insoddisfatta tendenzialmente parlerà con molte più persone, rispetto alla persona che in queste circostanze è soddisfatta.

Questo scambio di informazioni intorno al progetto manterrà vive le relazioni interne alla comunità e potrà, in futuro, guidare una persona che all'inizio declina l'invito ad impegnarsi nel progetto, a partecipare in qualche altro modo, a volte persino più importante.

Empowered Fundraising è sempre il risultato di un impegno faccia a faccia con una persona. Non procede mai sulla base di una fredda richiesta, conseguente alla visita a domicilio o al sondaggio telefonico. Questo non significa che telefonare a una persona non sia importante, ma che può essere importante allo scopo di organizzare una visita, o un appuntamento in un luogo appropriato. In una occasione del genere la relazione è sempre del tipo nel quale voi avete già un certo grado di amicizia, intimità o conoscenza. La persona alla quale voi telefonate o parlate, è qualcuno con il quale voi avete avuto qualche contatto precedente, forse solo in modo saltuario, ma questa persona vi conosce.

Come si procede a partire da qui? Una volta che ciascun membro partecipante ha portato il suo personale contributo basato sul proprio punto di equilibrio, ogni incaricato nel progetto Empowered Fundraising, è stimolato a preparare una lista di 10 persone, tratte dalla sua personale rete di familiari, amici, colleghi o conoscenti, che egli intende contattare nelle prossime tre settimane. Basandosi sull'esperienza delle loro relazioni precedenti, ogni partecipante valuta la possibile posizione del punto di equilibrio di queste persone. Questo è l'ammontare che verrà chiesto a queste persone; a questo punto non è importante quanto sia stata precisa la vostra valutazione del punto di equilibrio, perché essi saranno liberi di modificarlo in alto o in basso quando l'approccio sarà fatto.

Una volta fatto, ogni partecipante sceglie le prime tre persone che avvicinerà, nel corso della prossima settimana. In seguito si dividono in coppie, per simulare l'atto della richiesta. Il primo compito della rappresentazione è di condividere con il proprio partner la natura della relazione che il singolo ha con la persona che sarà avvicinata, e il tipo di luogo e la natura delle circostanze nelle quali l'incontro avrà luogo. Questo permette al partner di calarsi nel carattere di questa persona e stimola tutti e due a identificare come questa persona potrebbe rispondere.

Nell'interrogare questa persona è importante che venga seguito il seguente approccio:

1. In primo luogo rendere chiaro che voi comprendete la natura del progetto, e che potete spiegare esattamente che cosa è e perché è importante.
2. In secondo luogo stabilire il più presto possibile che voi andrete a chiedere alla persona di diventare un partecipante, che in qualche modo sarà impegnato nel progetto.
3. In terzo luogo dopo aver introdotto la natura del progetto condividete con lui un poco della natura del Empowered Fundraising, e del concetto di punto di equilibrio.
4. In seguito informatelo che voi avete valutato che il suo punto di equilibrio è di Euro XXX, e richiedetegli questo importo. Quando voi avete fatto questa richiesta è importante che restiate in silenzio e permettiate alla persona di rispondere. Non cercate di riempire il silenzio che può conseguire a questo punto con giustificazioni o spiegazioni.
5. A questo punto la persona avvicinata può accettare, aumentare o diminuire l'importo che voi avete chiesto o rifiutare semplicemente. Come prima, siate cortesi nell'accettare qualunque risposta a questo punto.
6. Terminate facendo le tre domande di cui si parlava prima.

(A) Posso chiedere perchè? Siamo sinceramente interessati a conoscere i motivi in base ai quali la gente accetta o rifiuta il nostro invito, la nostra offerta di partecipare

(B) Potrebbe assicurarci che lei si terrà informato sull'andamento del progetto?

(C) Lei conosce qualcun altro che potrebbe essere informato di questo progetto, e potrebbe presentarci a questa persona?

Se la persona ha accettato la vostra offerta di partecipare, voi potete condividere un poco di quello che voi avete appreso tramite il seminario dell' Empowered Fundraising, e chiedere se gli potrebbe fare piacere partecipare a un seminario del genere.

Una volta che la persona A ha avuto la possibilità di mettere in scena questa richiesta, è la volta della persona B di avere la possibilità di mettere in scena. Quando ogni persona ha avuto il suo turno è il momento di condividere come questo è stato vissuto. Quali erano i sentimenti che sorgevano nel porgere la domanda? Come si sentiva la persona nel ruolo dell'altro, di fronte alla apertura, onestà e autenticità dell'invito ad impegnarsi a partecipare? Che cosa avrebbe potuto essere migliorato?

La conclusione di questo esercizio è di costruire una squadra di supporto per coloro che si accingono a fare le richieste. Il primo membro di questa squadra è il loro "buddy" (compagno) con il quale essi hanno recitato la messa in scena. A questo punto le persone scambiano nomi indirizzi e dettagli del contatto, e fanno sapere al "buddy" quando nella prossima settimana faranno il loro primo contatto. Quindi ciascuno promette di impegnarsi con il proprio "buddy", in un momento di convenienza reciproca per condividere l'andamento dell'approccio e quale è stato il risultato.

E' importante raccogliere una copia di tutti i nomi e degli importi che verranno richiesti alle persone in ogni lista. Queste cifre potranno essere sommate e questo darà, insieme alle prime note impegnative, la somma che potrebbe risultare dopo le prossime tre settimane dall'inizio dell' Empowered Fundraising. Ho fatto l'esperienza che la gente è estremamente sorpresa dalla quantità di denaro che può essere raccolto.

Secondo stadio:

Raramente un singolo seminario di Empowered Fundraising sarà sufficiente a raccogliere i fondi necessari per il progetto. E' anche necessario stabilire il genere di relazioni che saranno necessarie per assistere coloro che hanno fornito le promesse di finanziamento a raggiungere gli obiettivi che essi stessi hanno presi. Come nel caso del progetto Katanning, molti altri impegni si rendono necessari dietro le quinte. Per ottenere la deducibilità fiscale dei contributi è richiesto lo status di ricevente di donazioni? Si può trovare un gruppo di patronato da preparare per offrire e estendere la sua credibilità al progetto? Come verranno informati i partecipanti a questo progetto? Come possono essere mantenute ed estese le relazioni che sono state create da Empowered Fundraising? Come saranno organizzate ed appropriatamente istruite le persone che si sono offerte di contribuire offrendo tempo o materiali al progetto? Il denaro in queste circostanze è sempre un mezzo per un fine e non deve mai diventare un fine in se.

Albert Einstein una volta notò: " Nessun problema può essere risolto a partire dallo stesso livello di consapevolezza che lo ha creato." Gli attuali problemi del nostro mondo alla fine sono creati dalle regole economiche, sociali e politiche, che noi abbiamo scelto per il nostro sistema monetario, le nostre interazioni sociali e per i nostri processi decisionali politici. Se noi stiamo costruendo un mondo sostenibile per tutti, allora questo comporta che noi cambiamo la nostra consapevolezza di queste cose, e ancora più importante, come disse Gandhi, dobbiamo diventare "il cambiamento che noi vogliamo vedere nel mondo".

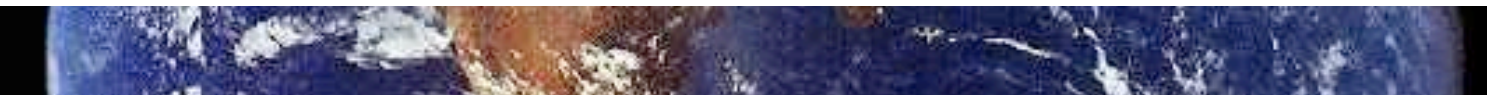
Ma la partecipazione ad un seminario di Empowered Fundraising non è abbastanza per cambiare la nostra percezione di scarsità, e neanche le regole del denaro sulle quali le nostre vite sono attualmente basate. Per il fatto che una persona ha partecipato a un seminario di Empowered Fundraising, il mondo come un tutto non è cambiato. E' ancora il mondo che ha creato i nostri pregiudizi sul denaro. Una volta finito il seminario una persona comincerà ad essere più consapevole dei concetti di sufficienza, ma questo sentimento sparirà nel tempo, e la vecchia consapevolezza di scarsità ritornerà. In queste circostanze un seminario di Empowered Fundraising sarà peggio che inutile, perché non solo non avrà creato una differenza, ma le persone che hanno completato questo percorso, finiranno con pensare di conoscere ormai tutto quanto intorno al modo di raccogliere denaro per il loro progetto. Questo è un errore. Un seminario senza una appropriata assistenza successiva velocemente tornerà indietro allo "status quo ante", indietro alla condizione nella quale le cose erano prima.

Per questa ragione è importante porre in essere una corretta assistenza successiva, e costruire e mantenere una struttura di supporto e assistenza per tutti i partecipanti, e contattarli individualmente il più presto possibile dopo l'incontro, in modo da aiutarli a mantenere e rafforzare le realizzazioni che essi hanno interiorizzato.

Inoltre due seminari di Empowered Fundraising non sono mai identici. Ognuno è unico e ognuno manifesterà piccoli aspetti differenti delle istruzioni che sono impartite. E' stato detto, che il miglior modo di imparare qualcosa in profondità è di insegnare a un'altra persona. Chiunque partecipa a un seminario di Empowered Fundraising deve essere incoraggiato a partecipare a un altro seminario una volta all'anno, e deve essere messo in condizioni di avere un mentore, una guida e contemporaneamente essere un mentore per un'altra persona. Essere un mentore implica che voi siate:

★**Disponibile.** Rendetevi disponibili circa 15 minuti la settimana. In questo tempo voi potete aiutare per un contatto, discutere i ruoli di un incontro, fare valutazioni, e rispondere a domande.

★**Rispettoso.** Una delle cose che rendono meraviglioso un mentore, è come egli coinvolge nell' Empowered Fundraising molte persone differenti tra loro. Siate rispettosi e imparate da queste differenze. Il vero rispetto richiede che voi trattiate le altre persone anche in modo rispettoso.



- ★**Sostenente.** Noi ci sosteniamo gli uni con gli altri, ma sosteniamo anche il progetto. Siate incoraggianti.
- ★**Un buon ascoltatore.** Spesso il semplice ascoltare, senza provare a risolvere un problema è ciò di cui chi parla ha veramente bisogno. Ascoltare il problema che viene esposto può condurre ad una soluzione. Un buon ascoltatore è anche un ascoltatore attivo. Raccogliete indizi sui comportamenti della persona facendo attenzione alla postura, al tono, al respiro, o alla quantità del tempo che la persona impiega per esporre un soggetto.
- ★**Paziente.** Le cose importanti possono prendere tempo. Voi non potete affrettare la fioritura di una rosa, e tutti i processi di sviluppo richiedono tempo. Questo è importante.
- ★**Confidente.** C'è un motivo per cui questa persona vi ha chiesto di esserle mentore. Manifestate questo nel vostro atteggiamento – siate sicuri ed amichevoli.

Un seminario di Empowered Fundraising, se voi siete colui che lo presenta, è il miglior modo per imparare ed insegnare le abilità acquisite. Ma se questo è il caso, è sempre importante aver tempo per una valutazione e celebrazione alla fine. Nella valutazione fate condividere alle persone i seguenti punti:

- (1) Fino a che punto il seminario soddisfa i bisogni di tutti i partecipanti. Non abbiate paura delle critiche negative, o del fatto che non tutte le persone abbiano soddisfazione nei loro bisogni, questo offre una possibilità di essere meglio centrati nella prossima occasione.
- (2) Quali scoperte inattese o momenti "Aha" le persone hanno scoperto? Sempre in queste circostanze ci sono momenti creativi "Eureka" nei quali la gente arriva a vedere le cose in un nuovo modo ed è utile la comprensione di questi momenti.
- (3) In quali modi potrebbe essere migliorato il seminario se dovesse essere tenuto di nuovo? Raccogliere queste informazioni assicurerà che se voi tenete questi seminari ciascun seminario segnerà un progresso rispetto al precedente.

La celebrazione è una parte importante di qualsiasi progetto, e la parte più importante di una celebrazione è l'identificazione e la comprensione di quello che è stato veramente compiuto. Nessun progetto è veramente chiuso finché non è stato appropriatamente celebrato, così assicuratevi di lasciare un po di tempo alla fine a questo scopo.

Conclusione – Verso dove da qui?

E così ci siamo. Se voi siete interessati all'approccio dell' Empowered Fundraising, per favore contattatemi e fatemelo sapere. Anche io sono ancora un principiante di questo sistema, anche se l'ho usato per molti progetti. Anche io imparo in ogni momento così come farete voi una volta partiti. Nella vita ci sono molti progetti meritevoli di cui noi rinviando l'inizio per mancanza di denaro. Con l'Empowered Fundraising la mancanza di denaro non potrà mai più essere usata come motivo per non perseverare con ogni iniziativa che valga la pena.

E' stato tramandato che Wolfgang von Goethe avrebbe detto, "Nel momento in cui ciascuno s'impegna definitivamente anche la provvidenza si muove. Ogni sorta di avvenimenti si offrono per aiutarci, in un modo che non sarebbero mai accaduto in altre circostanze. Tutta una corrente di eventi derivati dalle decisioni, sorgono a favore di chi s'impegna, ogni sorta di circostanze ed incontri impreveduti, forniscono un'assistenza materiale che nessuno potrebbe aver sognato che sarebbe arrivata nel suo cammino. Qualunque cosa tu puoi fare o sogni di poter fare, comincia a farla. L'audacia ha il genio, il potere e la magia in se. Comincia proprio adesso." Prova la tua campagna di Empowered Fundraising e guarda accadere la magia.

Dalla pagina web di Lynne Twist

Op cit.

Lynne Twist (2003) "The Soul of Money: Reclaiming the Wealth of Our Inner Resources" (W.W.Norton, NY)

Tradotto da Carlo Barracco dell'Associazione Anima Terra – Rete di solidarietà per un pianeta vivibile, Castellina in Chianti, Gennaio 2011