

GUIDA PRATICA:
**MICRO
FUND
RAISING
SOLIDALE**

DI LARA ELLI

MITOT Edizioni

**GUIDA PRATICA:
MICRO
FUND
RAISING
SOLIDALE**

DI LARA ELLI

© Lara Elli

Costruisce reti, progetti, connessioni, azioni. Consulente, formatrice, scrittrice, blogger, docente, appassionata di progettazioni partecipate, relazioni costruttive e aperitivi.

Lara Elli

laraelli@me.com

PROLOGO

L'Italia è attraversata da una costellazione silenziosa di sogni: associazioni, gruppi di amici, piccole comunità che immaginano iniziative, progetti, nuove possibilità di vita insieme. Quello che spesso manca non è la visione, ma le risorse per realizzarla. Il fundraising, con i suoi requisiti di certificazioni e garanzie, rischia di restare una porta chiusa per chi muove i primi passi.

Ma esiste un altro spazio: quello delle microazioni, dei microprogetti, che giorno dopo giorno intessono un tessuto culturale fatto di sostegno reciproco, di piccoli gesti che cambiano il quotidiano.

Il microfundraising solidale si colloca qui, permettendo lo scambio di valore dentro l'economia del dono: ti offro un contributo e ricevo in cambio tempo, cura, saperi, prodotti.

In questo modo, il respiro del microcredito, l'anima dell'economia solidale e la forza del fundraising si intrecciano, creando reti di collaborazione dove il denaro non domina, ma diventa un segno tra i tanti del valore che ci unisce e fluisce.

Microcredito, economia solidale e fundraising smettono di essere mondi separati: diventano fili di una stessa trama, reti di collaborazione e scambio.

In una comunità fondata sul microfundraising solidale, il valore diventa:

- segno di sé ("anche io partecipo"),
- segno di connessione ("insieme costruiamo"),
- segno di cultura ("dare senso al gesto è dare senso al vivere").

INDICE

Prologo

Introduzione al concetto di microfundraising solidale: perché piccoli gesti possono generare grandi cambiamenti.

Parte 1 – Fondamenti: conoscere le radici del microfundraising solidale

Capitolo 1 – Microcredito, economia del dono e microfundraising

- **1.1 Microcredito (Yunus e Grameen Bank)**
Origini, principi, obiettivi e limiti; fiducia e responsabilità come capitale sociale.
- **1.2 Economia del dono**
Scambio relazionale, reciprocità differita, rafforzamento dei legami comunitari.
- **1.3 Microfundraising: il ponte tra denaro e dono**
Piccole donazioni per progetti specifici; partecipazione, trasparenza e senso di comunità.
- **1.4 Microcredito vs Economia del dono vs Microfundraising**
Confronto e punti di contatto, per capire come l'essenza dei tre modelli genera il microfundraising solidale.

Parte 2 – Microfundraising solidale: nascita e struttura

Capitolo 2 – Il microfundraising solidale come modello

- **2.1 Definizione e caratteristiche principali**
Donazione volontaria, dono di ritorno simbolico, circolarità e rafforzamento dei legami comunitari.
- **2.2 Apparati organizzativi e amministrativi**
Struttura legale, governance, contabilità, trasparenza, gestione dei donatori e GDPR.
- **2.3 Microfundraising in piccolo: l'esempio del nonno e del nipote**
Riduzione all'essenza dei principi: fiducia, chiarezza, trasparenza, riconoscimento del gesto.

Parte 3 – Esempi concreti di microfundraising solidale

Capitolo 3 – Mercato relazionale e spazi comunitari

- **3.1 Il mercato in economia del dono**
Denaro come linguaggio del dono, circolazione fiduciaria, equilibrio tra dare e ricevere, rafforzamento comunitario.
- **3.2 La campagna “La Tavola Condivisa”**
Ristorante comunitario solidale, microdonazioni, contributi concreti per progetti, flusso continuo di valore e relazioni.

Parte 4 – Effetti sistemici e trasformazioni comunitarie

Capitolo 4 – Impatti del microfundraising solidale

- **4.1 Trasformazioni individuali**
Autostima, senso di efficacia, benessere psicofisico, gratificazione simbolica.
- **4.2 Trasformazioni comunitarie**
Appartenenza, partecipazione attiva, capitale sociale e cultura del dono.

- **4.3 Effetti economici e culturali**
Moltiplicazione delle micro-risorse, riduzione della percezione di scarsità, cultura della possibilità e collaborazione.
- **4.4 Microfundraising solidale e salute comunitaria**
Sintonia energetica, riduzione stress, relazioni armoniche, resilienza e benessere collettivo.

Capitolo 5 - Dal valore come prezzo al valore come significato

5.1 Percezione individuale del valore

1. Valore del sé
2. Valore del gesto
3. Valore della relazione

5.2. Percezione comunitaria del valore

Il valore come bene comune

Il valore come cultura

Il valore come appartenenza

5.3. La nuova grammatica del valore

Epilogo

Sintesi del percorso: comprendere, partecipare, agire. Il microfundraising solidale come pratica quotidiana di dono, relazione e creazione di comunità.

PREMESSA

Si parte capendo cosa sono microcredito, economia del dono e fundraising e come dall'essenza di questi tre nasce il Microfundraising Solidale. Il percorso del libro porta a scoprire esempi e teorie applicate per poi passare ad analizzare gli effetti sistemici di comunità che fondano gli scambi sul Microfundraising Solidale. Un percorso di senso che si arricchisce per poi generare la voglia di agire.

Struttura:

1. Si parte dalle **radici teoriche**, affinché il lettore capisca le differenze e i punti di contatto tra i tre modelli.
2. Si passa alla **definizione e organizzazione del Microfundraising Solidale**, mostrando il modello e la sua essenza.
3. Si portano **esempi concreti**, narrativi e pratici, per rendere il concetto vivo e percepibile.
4. Si esplorano gli **effetti sistemici** sull'individuo e sulla comunità, generando senso e motivazione all'azione.

PARTE 1

FONDAMENTI: CONOSCERE LE RADICI DEL MICROFUNDRAISING SOLIDALE

CAPITOLO 1

MICROCREDITO, ECONOMIA DEL DONO E MICROFUNDRAISING

1.1 Il Microcredito secondo Muhammad Yunus

Origine e contesto

- **Anni '70 in Bangladesh:** Yunus, economista, osserva la povertà rurale e la difficoltà di accesso al credito per i più poveri.
- Fonda la **Grameen Bank** (1976 come esperimento, 1983 come istituzione autonoma).

Principi fondamentali

- **Accesso al credito senza garanzie:** prestiti a chi non ha beni da ipotecare.
- **Fiducia come capitale:** la relazione personale e di comunità sostituisce la garanzia patrimoniale.
- **Prestiti di piccola entità (*micro-loans*):** adatti a bisogni immediati e attività produttive di base.
- **Focalizzazione su donne e comunità rurali:** maggior affidabilità nella restituzione e maggiore impatto sul benessere familiare.
- **Restituzione in piccole rate frequenti:** sostenibile e non opprimente.

- **Struttura collettiva:** piccoli gruppi di mutuo sostegno garantiscono reciprocamente la restituzione.

Obiettivi

- Uscita dalla povertà tramite **autoimprenditorialità diffusa**.
- Costruzione di **capitale sociale** e fiducia comunitaria.
- Sostituire il circuito del debito usuraio con uno **inclusivo e sostenibile**.

Critiche e limiti

- Rischio di indebitamento ciclico se non accompagnato da formazione.
- Non sempre produce emancipazione strutturale (dipende dal contesto).
- Alcuni casi di istituti che hanno deviato dal modello originale verso logiche speculative.

Eredità

- Premio Nobel per la Pace a Yunus e Grameen Bank (2006).
- Diffusione globale del microcredito come strumento di sviluppo, con adattamenti vari.

1.2 L'Economia del Dono

Definizione generale

- Un sistema in cui **beni, servizi, conoscenze** circolano senza scambio monetario diretto o calcolo del ritorno.
- Il dono non è “gratis”: genera **legami di fiducia, riconoscenza e reciprocità differita**.

Caratteristiche principali

- **Relazionale**: mette al centro i rapporti umani più che l'accumulo.
- **Non lineare**: chi dona oggi non riceve necessariamente dalla stessa persona, ma dal circuito comunitario.
- **Inclusiva**: non esclude chi non può restituire immediatamente.
- **Rigenerativa**: rafforza la coesione sociale e il senso di appartenenza.

Radici storiche e antropologiche

- Studi di Marcel Mauss (*Saggio sul dono*, 1925): il dono come fondamento delle società arcaiche.
- Tradizioni comunitarie (potlatch, kula, ospitalità mediterranea, ecc.).
- Pratiche religiose e spirituali: carità, zakat, dana, offerte rituali.

Forme contemporanee

- **Banche del tempo**: scambio di ore e competenze.
- **Comunità open source**: condivisione di saperi e software.
- **Festival e comunità temporanee** (es. Burning Man).
- **Reti solidali**: orti condivisi, gruppi d'acquisto, iniziative mutualistiche.

Punti di forza

- Crea fiducia e solidarietà.
- Riduce l'isolamento e promuove collaborazione.

- Non misura tutto in termini monetari → apertura a valori etici, ambientali, culturali.

Rischi/limiti

- Può essere vulnerabile allo sfruttamento da parte di chi non ricambia.
- Funziona bene in contesti di fiducia o comunità coese.
- Non sempre sostituibile ai sistemi economici strutturali.

Scheda 3 – Microcredito vs Economia del Dono

Aspetto	Microcredito (Yunus/Grameen)	Economia del Dono
Fondamento	Fiducia e responsabilità reciproca nel rimborso del prestito.	Fiducia e reciprocità differita senza obbligo contrattuale.
Strumento principale	Prestiti di piccola entità (micro-loans).	Doni materiali, immateriali, servizi, tempo.
Garanzie	Nessuna garanzia patrimoniale → sostituite da dinamiche di gruppo.	Nessuna garanzia richiesta, basato sulla gratuità e sulla relazione.
Circolazione del valore	Denaro che ritorna attraverso il rimborso + interessi minimi.	Valore che circola senza ritorno diretto, ma attraverso legami e reti.
Obiettivo	Uscita dalla povertà tramite attività produttive e microimprese.	Rafforzare coesione, solidarietà e appartenenza comunitaria.
Attori centrali	Banca comunitaria, gruppi di mutuo sostegno, imprenditori poveri.	Comunità, reti sociali, persone che partecipano alla reciprocità.
Effetti sociali	Inclusione finanziaria, emancipazione economica (specie delle donne).	Creazione di capitale sociale, fiducia e legami duraturi.
Rischi e limiti	Sovraindebitamento, rischio di finanziarizzazione del modello.	Possibile squilibrio se qualcuno approfitta senza ricambiare; limiti di scala.
Visione di fondo	Umanizzare il mercato del credito rendendolo accessibile ai poveri.	Superare la logica di mercato monetario e fondare l'economia su relazioni.

1.3 Microfundraising Solidale il ponte tra denaro e dono

1. Cos'è il microfundraising

Definizione

- Raccolta di fondi in piccole somme da un gran numero di persone, generalmente tramite piattaforme digitali o iniziative comunitarie.
- Non è un prestito (come il microcredito) né un dono libero senza obiettivo (come l'economia del dono), ma un **sostegno collettivo a progetti specifici**.

Caratteristiche principali

- **Piccole contribuzioni:** anche pochi euro da parte di ciascun partecipante.
- **Ampia partecipazione:** più che l'entità della somma, conta il numero di persone coinvolte.
- **Finalità definite:** un progetto, un'attività, un obiettivo sociale/culturale.
- **Trasparenza:** i donatori vogliono sapere come vengono usate le risorse.
- **Valore comunitario:** genera senso di appartenenza, perché ciascuno contribuisce a realizzare qualcosa che da solo non potrebbe.

Strumenti e canali

- Piattaforme online di crowdfunding (civiche, solidali, culturali).
- Eventi locali e campagne di comunità.
- Reti sociali e circuiti associativi.

Obiettivi

- Finanziamento diffuso di iniziative sociali, culturali, educative.
- Coinvolgimento delle persone non solo come donatori, ma come **partecipanti e ambasciatori del progetto**.
- Sperimentare modelli di **economia collaborativa**.

Rischi/limiti

- Saturazione: tante campagne in concorrenza tra loro.
- Dipendenza dalla comunicazione digitale e dalla capacità narrativa.
- Rischio di “transazionalità”: percepito come semplice raccolta fondi, se manca l'aspetto comunitario.

2. Cos'è il Microfundraising Solidale

Definizione

- Un modello di raccolta fondi che integra la **donazione volontaria** con la **restituzione simbolica** di un dono.
- Non è una transazione commerciale (pagamento contro prodotto), ma un **ciclo di dono reciproco** che rafforza i legami comunitari.

Caratteristiche

- **Donazione libera e volontaria**: ogni persona decide quanto offrire.
- **Dono di ritorno**: chi contribuisce riceve un segno tangibile o simbolico (oggetti artigianali, esperienze, menzioni, ringraziamenti, accessi esclusivi).
- **Relazione non contrattuale**: il dono di ritorno non è proporzionale alla somma, ma un gesto che onora la partecipazione.
- **Circolarità**: il progetto realizzato grazie alle donazioni diventa a sua volta un dono alla comunità.

Esempi pratici

- Un progetto culturale che dona un **libro, un disegno o un oggetto artigianale** ai sostenitori.
- Una campagna comunitaria che offre **esperienze condivise** (cena collettiva, visita guidata, laboratorio).
- Un'iniziativa sociale che restituisce **visibilità e gratitudine** (nomi incisi in un'opera, ringraziamenti pubblici).

Valore aggiunto

- Trasforma la raccolta fondi in un **rito comunitario di reciprocità**.
- Genera **capitale simbolico**: chi partecipa si sente parte di una catena di doni.
- Avvicina il microfundraising al cuore dell'**economia del dono**.

Rischi/attenzioni

- Evitare che il dono di ritorno diventi una "ricompensa commerciale" → mantenere la natura simbolica.
- Assicurare che la reciprocità sia **genuina e non strumentale**.
- Comunicare chiaramente che il dono di ritorno è **gratitudine**, non prezzo.

In questo schema il microfundraising diventa un **ponte rituale**:

- Dal lato pratico raccoglie risorse economiche.
- Dal lato simbolico genera un flusso di **doni reciproci** che rafforzano la comunità.

Scheda di comparazione

Microfundraising

- Piccole donazioni per progetti specifici.
- Obiettivo: realizzare un'iniziativa condivisa.
- Strumento: piattaforme online, eventi, campagne comunitarie.
- Logica: contributo volontario → ritorno simbolico (realizzazione del progetto, riconoscimento).
- Punto di forza: **attivare comunità** intorno a un obiettivo concreto.

Microcredito

- Piccoli prestiti senza garanzie patrimoniali.
- Obiettivo: emancipazione economica tramite microimprese.
- Strumento: banche comunitarie, gruppi di sostegno.
- Logica: prestito → restituzione + interesse minimo.
- Punto di forza: **inclusione finanziaria** di chi è escluso dal credito tradizionale.

Economia del Dono

- Scambio gratuito di beni, tempo, conoscenze.
- Obiettivo: rafforzare legami e solidarietà.
- Strumento: pratiche comunitarie, banche del tempo, reti solidali.
- Logica: dono → reciprocità differita, non misurata.
- Punto di forza: **creazione di fiducia e capitale sociale**.

Punti di contatto

- Tutti e tre basano la propria forza sulla **fiducia** e sul coinvolgimento delle persone.
- Tutti creano **capitale sociale** oltre che risorse economiche.

- Tutti hanno una **dimensione comunitaria** che supera l'individualismo del mercato tradizionale.

Differenze

- **Microcredito** → funziona nel mercato (monetario), ma lo rende inclusivo.
- **Economia del dono** → esce dal mercato, puntando a legami non monetari.
- **Microfundraising** → ponte tra i due: usa il denaro, ma come strumento comunitario e narrativo, legato a valori condivisi.

PARTE 2

MICROFUNDRAISING SOLIDALE: NASCITA E STRUTTURA

CAPITOLO 2

IL MICROFUNDRAISING SOLIDALE COME MODELLO

2.1 Definizione e caratteristiche principali

Donazione volontaria, dono di ritorno simbolico, circolarità e rafforzamento dei legami comunitari.

2.2 Apparati organizzativi e amministrativi per un'ente giuridico che gestisce un fundraising

1. Struttura legale e statutaria

- Atto costitutivo e statuto registrati (necessari per avere personalità giuridica o almeno riconoscibilità legale).
- Chiarezza nelle finalità: lo statuto deve prevedere attività senza scopo di lucro e obiettivi sociali/culturali.
- Codice fiscale e/o partita IVA (a seconda del tipo di attività).

2. Governance e responsabilità interne

- **Assemblea dei soci:** organo che approva bilanci e linee guida.
- **Consiglio direttivo:** responsabile delle decisioni operative, inclusa la gestione delle campagne.

- **Responsabile fundraising** (anche volontario): coordina le attività, definisce strategie, cura i rapporti con donatori e istituzioni.
- **Tesoriere/Responsabile amministrativo**: garante della corretta gestione dei fondi e della trasparenza.

3. Gestione contabile e finanziaria

- **Conto corrente dedicato all'associazione**: separato da conti personali.
- **Rendicontazione trasparente** delle entrate e uscite, con bilancio annuale.
- **Registro dei soci** aggiornato.
- **Strumenti di tracciabilità delle donazioni** (ricevute, bonifici, piattaforme digitali certificate).
- Eventuale revisore o organo di controllo (utile se le entrate crescono molto).

4. Apparatî amministrativi specifici per fundraising

- **Procedure interne** per accettare e registrare donazioni (chi emette ricevute, come vengono archiviati i dati).
- **Modelli di ricevuta** conformi alla normativa fiscale (con indicazione della detraibilità, se applicabile).
- **Database donatori** (anche semplice foglio Excel o gestionale): per tracciare contatti, contributi, ringraziamenti.
- **Policy di privacy e GDPR**: gestione sicura dei dati dei donatori.
- **Procedure per campagne online**: accordi con piattaforme di crowdfunding, PayPal, Stripe, Satispay o simili.

5. Comunicazione e trasparenza

- **Documento di missione** (presentazione chiara e breve dell'associazione).
- **Piano di comunicazione:** newsletter, social, sito web, canali ufficiali per raccontare i progetti.
- **Report periodici ai donatori:** come sono stati usati i fondi, impatti e risultati.
- **Codice etico o carta dei valori:** per dichiarare pubblicamente principi e impegni (aumenta la fiducia).

6. Aspetti legali e fiscali collegati al fundraising

- Conoscenza della normativa su **erogazioni liberali** (deducibilità/detraibilità per chi dona).
- Regole sul **5x1000** (se l'associazione è iscritta al registro unico nazionale del terzo settore – RUNTS).
- Adempimenti fiscali (eventuali dichiarazioni IVA, modelli fiscali, dichiarazioni CU per compensi).
- Assicurazione dei volontari (se previsto dalla legge).

In sintesi: un'associazione che vuole fare fundraising deve risultare **affidabile e organizzata**. Non serve diventare un'azienda, ma avere almeno un nucleo di apparati che garantiscano:

1. legalità,
2. trasparenza,
3. tracciabilità,
4. comunicazione chiara.

2.3 Microfundraising in piccolo: l'esempio del nonno e del nipote

Riduzione all'essenza dei principi: fiducia, chiarezza, trasparenza, riconoscimento del gesto.

1. Struttura legale e statutaria

- **Associazione:** il nonno e il nipote hanno un legame riconosciuto: la famiglia è lo "statuto".
- **Finalità chiare:** il nonno dona per un obiettivo (ad esempio: "compra il gelato", "risparmia per il gioco", "usalo per la scuola").

2. Governance e responsabilità interne

- **Assemblea dei soci:** il nonno consulta se stesso... o la nonna 😊.
- **Consiglio direttivo:** il nipote propone come userà i 5 €.
- **Responsabile fundraising:** il nipote, che condivide i suoi bisogni ("mi servono 5 € per le figurine").
- **Tesoriere:** il nonno, che custodisce e consegna i soldi.

3. Gestione contabile e finanziaria

- **Conto corrente:** la mano del nonno che passa la banconota.
- **Rendicontazione:** il nipote racconta: "Li ho spesi per le figurine".
- **Registro dei soci:** la memoria affettuosa del nonno: "Ti ho già dato 5 € la settimana scorsa!".
- **Tracciabilità:** la ricevuta è il sorriso del nipote e la frase: "Grazie nonno!".

4. Apparatì specifici per fundraising

- **Procedura di donazione:** la regola familiare (“Se ti comporti bene, avrai la paghetta”).
- **Ricevuta:** il nipote dice “Grazie!” o disegna un cuore sul quaderno.
- **Database donatori:** il nipote ricorda che il nonno è la sua fonte principale .
- **Privacy:** il nipote non deve dire a tutti gli amici “Il nonno mi ha dato 5 €”, altrimenti arrivano richieste multiple.

5. Comunicazione e trasparenza

- **Documento di missione:** il nipote spiega perché: “Mi servono per il quaderno di scuola”.
- **Report ai donatori:** più tardi, il nipote mostra il quaderno nuovo.
- **Codice etico:** promessa implicita: “Userò bene i tuoi 5 €”.

6. Aspetti legali e fiscali

- **Erogazione liberale:** il nonno non si aspetta interessi né rimborsi.
- **Detrazione fiscale:** non c’è, ma c’è la gratificazione emotiva: il sorriso del nipote.
- **Assicurazione volontari:** la fiducia reciproca protegge entrambi.

In questo microfundraising, la dinamica del **fundraising formale** viene ridotta alla sua essenza: fiducia, chiarezza dello scopo, trasparenza nell’uso delle risorse e riconoscimento del dono.

Il nonno non ha bisogno di bilanci o RUNTS, ma i principi sono gli stessi: sapere perché si dona, fidarsi, e raccontare come sono stati usati i 5 €.

Tabella comparativa

Aspetto	Associazione in fundraising	Nonno che dona 5 € al nipote
Struttura legale	Atto costitutivo, statuto, codice fiscale	La famiglia è lo “statuto”; il legame affettivo è la base
Finalità	Obiettivi sociali chiari nello statuto	Obiettivo semplice: comprare gelato, figurine, quaderno
Governance	Assemblea dei soci, consiglio direttivo	Nonno (donatore), nipote (beneficiario), nonna come “consulente”
Responsabile fundraising	Una persona incaricata di raccogliere fondi	Il nipote che spiega il bisogno (“mi servono 5 €”)
Tesoriere	Cura entrate e uscite	Il nonno che custodisce e consegna la banconota
Conto corrente	Conto bancario intestato all'associazione	La mano del nonno che passa i soldi
Rendicontazione	Bilancio annuale e trasparente	Il nipote racconta come li ha spesi
Registro dei soci/donatori	Elenco aggiornato dei soci e dei contributi	Memoria del nonno: “Ti ho già dato la settimana scorsa!”
Tracciabilità delle donazioni	Ricevute, bonifici, registri digitali	Il sorriso e il “Grazie nonno!”
Procedure interne	Regole su come gestire donazioni e ricevute	Regola familiare: “Se ti comporti bene, avrai la paghetta”
Ricevuta	Documento fiscale o ricevuta digitale	Un disegno, un abbraccio, una parola di ringraziamento
Database donatori	Foglio Excel o software CRM	Il nipote ricorda che il nonno è la sua fonte principale
Privacy/GDPR	Gestione sicura dei dati	Il nipote non deve dire a tutti che il nonno dona 5 €
Comunicazione	Newsletter, sito, social media	Il nipote spiega: “Mi servono per il quaderno”
Report ai donatori	Relazioni sull'uso dei fondi	Mostrare al nonno il quaderno o le figurine acquistate
Codice etico	Carta dei valori pubblica	Promessa implicita: “Userò bene i tuoi 5 €”
Erogazioni liberali	Donazioni deducibili/detraibili fiscalmente	Nessuna detrazione, solo gratificazione emotiva
Assicurazioni	Copertura volontari e attività	La fiducia reciproca protegge entrambi

PARTE 3

ESEMPI CONCRETI DI MICROFUNDRAISING SOLIDALE

CAPITOLO 3

SCAMBI IN ECONOMIA DEL DONO E SPAZI COMUNITARI

3.1 Il mercato in economia del dono

Denaro come linguaggio del dono, circolazione fiduciaria, equilibrio tra dare e ricevere, rafforzamento comunitario.

1. Principio base

- In un mercato tradizionale il denaro è il prezzo di un bene.
- In un mercato in economia del dono il denaro diventa **un'offerta libera**, un gesto di riconoscenza.
- Chi riceve l'offerta restituisce **un dono** (un prodotto, un servizio, un'esperienza) come segno di reciprocità.

2. Ruoli

- **Chi dona denaro ("acquirente")**: non compra, ma partecipa con un gesto libero che riconosce il valore dell'altro.
- **Chi offre il dono ("venditore")**: non vende, ma ringrazia con un dono concreto.

3. Funzionamento pratico

1. La comunità organizza uno spazio simile a un mercato.
2. Ogni banco espone beni o servizi (pane, verdure, manufatti, libri, consulenze, laboratori).
3. I visitatori lasciano un'offerta libera in denaro, secondo le proprie possibilità.

4. Chi riceve l'offerta consegna il proprio dono, senza prezzo fisso.
5. La circolazione di beni e denaro avviene su base **fiduciaria e relazionale**, non commerciale.

4. Caratteristiche distintive

- **Assenza di prezzo:** non c'è tariffario, ma solo il suggerimento di una donazione.
- **Reciprocità:** il gesto è circolare — nessuno è “cliente” e nessuno è “fornitore”.
- **Valore relazionale:** il bene non è solo l'oggetto, ma il legame che nasce dallo scambio.
- **Equilibrio dinamico:** le donazioni non sempre equivalgono al valore di mercato, ma nel tempo si compensa grazie alla fiducia.

5. Esempio concreto

- Al banco del pane, lasci 3 € come offerta.
- Il fornaio ti dona una pagnotta fresca, preparata con cura.
- Non hai “comprato il pane”, ma hai **scambiato due gesti di dono**: il tuo contributo economico e il pane come restituzione.

6. Benefici

- **Inclusione:** chi ha meno può comunque partecipare, donando meno o in altra forma (tempo, aiuto, competenze).
- **Sostenibilità:** i produttori ricevono sostegno senza imporre prezzi.
- **Comunità:** rafforza i legami, perché ognuno sente di partecipare a un patto di fiducia collettivo.

In sintesi: in questo mercato non si compra e non si vende, ma si **riconosce valore reciproco**. Il denaro è solo un linguaggio del dono, non il suo scopo.

3.2 La campagna “La Tavola Condivisa”: Ristorante Comunitario Solidale

Ristorante comunitario solidale, microdonazioni, contributi concreti per progetti, flusso continuo di valore e relazioni.

L'idea

Il progetto di fundraising La Tavola Condivisa è un ristorante comunitario aperto ogni settimana in uno spazio privato. I piatti vengono preparati con ingredienti locali e donati da produttori solidali, orti urbani e reti di approvvigionamento.

I commensali non pagano un conto: lasciano un **contributo solidale**.

Funzionamento

- **Cucina condivisa:** ogni settimana un gruppo di volontari e cuochi prepara il menù.
- **Economia del dono:** nessuno paga, ma tutti contribuiscono con varie forme di valore: il tempo e le energie dei volontari, le offerte in denaro dei commensali.
- **Microfundraising solidale:** ogni pasto diventa occasione per raccogliere piccoli contributi; la forza sta in ogni singola goccia e nella rete comunitaria.

Dove vanno i fondi

I contributi raccolti finanziano **progetti comunitari scelti insieme**:

- Sostegno ai progetti comunitari,
- Supporto alle associazioni e ai progetti territoriali della comunità,
- sostegno a famiglie in difficoltà,
- iniziative educative per i bambini
- iniziative culturali e incontri di informazione e formazione

Meccanismi creativi di raccolta

- **“Piatti sospesi”**: ogni donazione libera può finanziare un pasto futuro per chi non può permetterselo.
- **Menù con storie**: ogni piatto racconta un progetto in corso, e una parte della donazione va a quel progetto.
- **Muro della gratitudine**: chi contribuisce lascia un pensiero o un disegno che rimane esposto, creando memoria collettiva.
- **Cena tematica mensile**: dedicata a un progetto specifico, con l'obiettivo di raccogliere un micro-budget in una sola serata.

Esempio concreto

Una cena comunitaria raccoglie 250 €.

- 100 € vanno a sostenere le spese vive del ristorante (energia, stoviglie, ingredienti mancanti).
- 150 € vengono destinati a un progetto scelto insieme, ad esempio l'acquisto di libri per la biblioteca di quartiere.

Piccole cifre, ma ripetute ogni settimana, generano un flusso costante che tiene viva sia la cucina che i progetti comunitari.

PARTE 4

EFFETTI SISTEMICI E TRASFORMAZIONI COMUNITARIE

CAPITOLO 4

IMPATTI DEL MICROFUNDRAISING SOLIDALE

4.1 Trasformazioni individuali

Autostima, senso di efficacia, benessere psicofisico, gratificazione simbolica.

1. Dal valore monetario al valore di senso

- Nella logica del microfundraising solidale, ogni gesto (anche piccolo) viene riconosciuto come significativo.
- Questo cambia la percezione di sé: non conta “quanto” posso dare, ma “perché” e “come” lo faccio.
- L'io non si misura solo sull'efficacia economica, ma sulla qualità del dono e sull'intenzione.

2. Autostima e autoefficacia

- Il singolo scopre che anche con poco (una moneta, un gesto, un'ora donata) contribuisce a un bene più grande.
- Questo rafforza il senso di autoefficacia: “*lo conto, io posso incidere*”.
- Si riduce il senso di impotenza tipico di contesti complessi e macro-economici percepiti come distanti.

3. Emozione del dono

- Ogni contributo porta con sé gratitudine e gioia: dare libera serotonina e ossitocina, creando un benessere psicofisico.

- Il gesto non viene vissuto come “perdita” ma come arricchimento reciproco.
- Si attiva un circolo virtuoso di generosità che alimenta il desiderio di ripetere il gesto.

4.2 Trasformazioni comunitarie

Appartenenza, partecipazione attiva, capitale sociale e cultura del dono.

1. Appartenenza rinnovata

- Quando il gesto individuale si intreccia a quello degli altri, si crea la percezione concreta che la comunità vive grazie a tanti piccoli atti.
- Il senso di appartenenza non è più astratto: è tangibile nel piatto servito, nel progetto finanziato, nella persona sostenuta.
- *Io sono parte di qualcosa che esiste perché anch'io ci sono.*

2. Partecipazione attiva

- La comunità non delega a “grandi finanziatori” o istituzioni esterne, ma diventa protagonista.
- Questo produce un salto: dalla passività al protagonismo collettivo.
- La democrazia diventa quotidiana: scegliere insieme a cosa destinare i fondi, valutare i risultati, festeggiare i successi.

3. Cultura del dono come nuovo collante sociale

- Il microfundraising non è solo uno strumento economico, ma un linguaggio culturale: il gesto di donare diventa identitario.
- Ogni piccolo atto quotidiano (pagare un caffè, preparare un pasto, lasciare un contributo) acquista senso comunitario.

- Si genera una forma di *capitale sociale* che rafforza fiducia, reciprocità e collaborazione.

La doppia percezione trasformata

- **Percezione di sé:**
 - non sono più solo consumatore o destinatario di servizi → sono **attore e donatore**;
 - ogni gesto quotidiano può avere un significato che mi trascende.
- **Percezione della comunità:**
 - non è più una somma di individui isolati → è un organismo vivo, nutrito da micro-gesti di dono;
 - l'appartenenza diventa palpabile, la partecipazione si traduce in esperienza.

4.3 Effetti economici e culturali

Moltiplicazione delle micro-risorse, riduzione della percezione di scarsità, cultura della possibilità e collaborazione.

1. Effetti economici

1. Moltiplicazione delle micro-risorse

- Anche piccole somme, quando aggregate, creano un fondo comune capace di sostenere progetti.
- L'assenza di barriere all'ingresso (non servono grandi capitali o certificazioni) permette a tutti di contribuire.
- Si riduce la dipendenza da finanziamenti esterni o istituzionali, generando autonomia comunitaria.

2. Redistribuzione dinamica

- Le risorse non si accumulano nelle mani di pochi, ma circolano e tornano subito in azioni concrete.
- L'economia locale si rafforza: produttori, artigiani, servizi di prossimità trovano nuova linfa attraverso i micro-scambi solidali.

3. Riduzione della percezione di scarsità

- La comunità scopre che il valore non sta nella quantità assoluta di denaro, ma nella capacità di mobilitare risorse comuni.
- La scarsità viene trasformata in creatività: con poco si può fare molto, se condiviso.

2. Effetti culturali

1. Cultura della possibilità

- Si passa dal pensiero del limite ("non abbiamo abbastanza") al pensiero della possibilità ("mettiamo insieme ciò che c'è").

- Questo ribaltamento stimola la fiducia e la motivazione: ogni gesto è percepito come utile e significativo.

2. Cultura della collaborazione

- La logica competitiva lascia spazio a quella cooperativa: il successo non è individuale ma condiviso.
- Cresce la capacità di co-progettare: le idee non restano isolate, ma diventano patrimoni comuni.

3. Cultura della dinamicità

- Le relazioni non sono statiche o occasionali: vengono continuamente alimentate dagli scambi e dai micro-atti di dono.
- Si crea un tessuto sociale vivo, in cui le persone si incontrano, si riconoscono e si motivano a vicenda.

3. Trasformazione dei modelli mentali

1. Dal sentirsi impotenti al sentirsi capaci

- La depressione e l'isolamento, spesso generati dal sentirsi "troppo piccoli" per incidere, si dissolvono.
- Ogni micro-dono dimostra che "anche io posso cambiare le cose".

2. Dal valore individuale al valore comunitario

- Il singolo non si misura solo per ciò che possiede, ma per ciò che condivide.
- La percezione di sé si intreccia con quella della comunità, generando senso di appartenenza.

3. Dalla staticità all'azione

- Le microazioni producono effetti visibili e tangibili in tempi brevi (un progetto finanziato, un evento realizzato).
- Ciò stimola dinamismo e fiducia: si attiva un circolo virtuoso di partecipazione → risultato → nuova partecipazione.

4. Dinamicità delle relazioni sociali

- Ogni scambio diventa **incontro**: chi dona non è anonimo, ma parte di una rete.
- I legami si moltiplicano perché il valore non è più solo economico, ma relazionale e culturale.
- La comunità entra in un ciclo di rigenerazione continua: i progetti alimentano i rapporti sociali e i rapporti sociali alimentano nuovi progetti.

Un'economia fondata sul microfundraising solidale non produce solo piccoli flussi di denaro, ma **genera trasformazioni culturali profonde**:

- restituisce al singolo la percezione di poter incidere,
- trasforma la comunità in un laboratorio di possibilità,
- sostituisce modelli statici e depressivi con pratiche dinamiche di scambio e dono.

In questo scenario, il denaro non è fine ma strumento, e il vero capitale diventa la **fiducia reciproca** che tiene insieme la comunità.

4.4 Microfundraising solidale e salute comunitaria

Sintonia energetica, riduzione stress, relazioni armoniche, resilienza e benessere collettivo.

1. Contesto teorico: salute energetica e sistemi sottili

1. Salute energetica

- Le tradizioni orientali (Ayurveda, medicina cinese, yoga) e modelli occidentali emergenti considerano la salute come equilibrio dei **livelli energetici** e dei “corpi sottili” oltre il corpo fisico.

- Squilibri o blocchi energetici generano stress, stanchezza, vulnerabilità e talvolta malattie.

2. **Sintonia e armonizzazione**

- Ambienti relazionalmente armonici e contesti di vita pacifici stimolano **flussi energetici equilibrati**, promuovendo rilassamento, chiarezza mentale e resilienza.
- La qualità delle relazioni diventa un indicatore di salute: più è alta la fiducia e la cooperazione, più l'energia individuale e collettiva scorre senza ostacoli.

2. **Microfundraising solidale come contesto di salute**

1. **Creazione di ambienti rilassati**

- Gli spazi di microfundraising solidale (cucine comunitarie, mercati del dono, ristoranti comunitari) generano **atmosfera non competitive e accoglienti**.
- La partecipazione volontaria e libera riduce ansia e senso di pressione: il gesto di dare e ricevere diventa **atto armonico**.

2. **Equilibrio tra dare e ricevere**

- La circolazione di piccoli doni produce un flusso equilibrato tra generosità e gratitudine.
- Questo **rafforza l'equilibrio interno**, riduce la tensione psico-emotiva e aumenta la sensazione di soddisfazione.

3. **Effetti sui livelli sottili**

- La connessione con gli altri, il senso di appartenenza e il riconoscimento reciproco favoriscono il rilascio di tensioni e blocchi energetici.
- Si generano stati di calma, fiducia e apertura, simili a quelli ottenibili con pratiche meditative o di respirazione guidata.

3. Approccio sistemico alla salute comunitaria

1. Visione integrata

- Ogni gesto di microfundraising solidale non agisce solo sull'individuo, ma sul sistema complessivo della comunità.
- La salute collettiva si rafforza attraverso **microazioni distribuite**, analogamente ai principi della eugenetica nel senso sistemico di modulazione degli effetti ambientali positivi (non come controllo genetico, ma come costruzione di contesti benefici).

2. Risonanza e co-creazione

- L'interazione tra individui genera risonanze positive: chi dona energia e attenzione riceve energia e gratitudine.
- Le reti solidali diventano **campi di armonizzazione**: ogni contributo aumenta il benessere relazionale e il senso di coesione.

4. Benefici concreti rilevati

- Riduzione dello stress e ansia individuale.
- Incremento della motivazione e senso di efficacia.
- Miglioramento della qualità delle relazioni sociali: fiducia, collaborazione, supporto reciproco.
- Sensazione diffusa di appartenenza e scopo condiviso, che rafforza l'equilibrio psico-fisico.

5. Sintesi

Il microfundraising solidale crea **ambienti di vita energeticamente armonici**, dove le microazioni di dono e collaborazione:

- stimolano flussi di energia equilibrati a livello individuale,
- generano sintonia e coesione a livello collettivo,

- ristrutturano modelli mentali disfunzionali (ansia, isolamento, impotenza),
- promuovono benessere psicofisico e resilienza comunitaria.

In altre parole, **donare e ricevere con libertà e intenzione diventa pratica di cura e salute**, estendendo il concetto di microfundraising solidale dal sociale all'energetico, dal materiale al simbolico.

CAPITOLO 5

DAL VALORE COME PREZZO AL VALORE COME SIGNIFICATO

Prima: il valore è misurato in cifre: “quanto costa”, “quanto vale in euro”.

Dopo: il valore è ciò che il gesto rappresenta: “questo euro non è solo moneta, è la mia partecipazione, il mio esserci”.

Il denaro diventa **simbolo**, non fine: una piccola offerta è “segno” di appartenenza, non un pagamento.

1. Percezione individuale del valore

1. Valore del sé

- La persona non è più valutata in base alla disponibilità economica.
- Anche con poco può partecipare, quindi percepisce il proprio contributo come significativo.
- Ne nasce un rafforzamento della dignità: “Non importa quanto, importa che ci sono anch’io”.

2. Valore del gesto

- Ogni micro-azione ha un peso che, sommato agli altri, diventa rilevante.
- La persona comprende che il valore non sta nella grandezza isolata del gesto, ma nella sua capacità di connettersi agli altri.

3. Valore della relazione

- Ciò che dona acquista senso quando si intreccia con i doni degli altri.
- Il valore non è più proprietà privata, ma circolazione condivisa.

2. Percezione comunitaria del valore

1. Il valore come bene comune

- Invece di accumulare individualmente, il valore si manifesta quando viene messo in circolo.
- Il “capitale” più importante non è il denaro, ma la **fiducia reciproca** che permette lo scambio.

2. Il valore come cultura

- La comunità riconosce valore a gesti e cose che nel mercato classico sarebbero invisibili: tempo, cura, ascolto, spazi offerti, sorrisi.
- La scala di valori si sposta: non “quanto vale sul mercato”, ma “quanto contribuisce al vivere insieme”.

3. Il valore come appartenenza

- Il dono ricevuto e quello dato sono sempre segni di legame.
- Il valore diventa un collante: *“se esisto per te e tu esisti per me, il valore cresce”*.

3. La nuova grammatica del valore

- **Il valore non è accumulabile**, ma generativo: si moltiplica nel momento in cui circola.
- **Il valore non è statico**, ma relazionale: dipende da chi partecipa e da come partecipa.
- **Il valore non è privato**, ma condiviso: cresce solo se rimesso in circolo nella comunità.

BIBLIOGRAFIA

ANNOTATA PER TEMI

1. Microcredito e microfinanza

- **Yunus, M. (2007). *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*.**
Descrive il modello delle microfinanze e le micro-imprese sociali; utile per il capitolo sulle origini e principi del microcredito e il confronto con il microfundraising solidale.
- **Morduch, J., & Armendariz, B. (2010). *The Economics of Microfinance*.**
Analisi economica dei microcrediti, strumenti, rischi e impatti; utile per le schede sui meccanismi finanziari dei progetti di microcredito.
- **Ledgerwood, J. (2013). *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*.**
Manuale operativo sulle istituzioni di microfinanza; utile per il capitolo sulle strutture e governance di un progetto di microcredito.

2. Economia del dono e reciprocità

- **Mauss, M. (1925). *Saggio sul dono*.**
Fondamentale per comprendere la reciprocità e la logica dei doni nelle società tradizionali; supporta il prologo e le schede su economia del dono.
- **Godbout, J.-T. (1992). *L'Économie du don*.**
Analisi teorica del dono moderno e della circolazione dei beni relazionali; utile per il capitolo sul mercato del dono e microfundraising solidale.

- **Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5000 Years*.**
Esplora storia e antropologia dei debiti e dei doni; supporta la riflessione sui valori relazionali e simbolici del denaro.

3. Fundraising e microfundraising solidale

- **Tempel, E. R., Seiler, T. L., & Burlingame, D. F. (2016). *Achieving Excellence in Fundraising*.**
Manuale operativo di fundraising; utile per le schede sul funzionamento di campagne e apparati amministrativi.
- **Bruni, L., & Zamagni, S. (2004). *Economia civile*.**
Analizza l'economia del bene comune e la centralità della reciprocità; fondamentale per il capitolo teorico sul microfundraising solidale.

4. Comunità e reti collaborative

- **Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone*.**
Studio sul capitale sociale e la partecipazione civica; utile per l'analisi degli effetti sociali del microfundraising.
- **Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons*.**
Fondamentale per comprendere la gestione collettiva delle risorse e la fiducia reciproca; utile nei capitoli sulle dinamiche di comunità.
- **Senge, P. (2006). *The Fifth Discipline*.**
Introduce il pensiero sistemico nelle organizzazioni; utile per collegare microfundraising e apprendimento comunitario.

5. Psicologia del dono e percezione del valore

- **Fromm, E. (1976). *To Have or to Be?***
Riflette sul valore del dono rispetto all'accumulazione; supporta

l'analisi della percezione del sé e del valore nelle microazioni solidali.

- **Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). *Self-Determination Theory*.** Spiega motivazione intrinseca, autonomia e senso di efficacia; utile per i capitoli su motivazione e partecipazione individuale.
- **Gintis, H., et al. (2005). *Moral Sentiments and Material Interests*.** Analizza cooperazione e altruismo in economia; supporta la spiegazione degli effetti dei micro-scambi solidali sulla comunità.

6. Economia, motivazione e partecipazione

- **Bandura, A. (1997). *Self-Efficacy*.** Concetto di autoefficacia e percezione delle possibilità; utile per capitoli su empowerment e percezione della propria capacità di incidere.
- **Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2017). *Self-Determination Theory*.** Rafforza l'idea di motivazione autonoma e senso di competenza; supporta i capitoli su partecipazione attiva e appartenenza.

7. Salute, armonizzazione e approcci sistemici

- **Capra, F. (1996). *The Web of Life*.** Visione sistemica della vita e dei sistemi energetici; utile per il capitolo su salute, armonizzazione e dinamiche energetiche in comunità.
- **Del Giudice, E., & Preparata, G. (2017). *Water, Energy, and the Living Matrix*.** Approfondimento su flussi energetici e salute dei sistemi viventi; utile per collegare microfundraising e benessere energetico.
- **Chopra, D. (1990). *Quantum Healing*.** Approccio mente-corpo e integrazione tra energia, salute e

ambiente; supporta il capitolo sulle relazioni armoniche nella comunità.

8. Reti, complessità e sistemi dinamici

- **Meadows, D. H. (2008). *Thinking in Systems*.**
Introduzione ai sistemi complessi e ai feedback; utile per analizzare la dinamica dei micro-scambi solidali nella comunità.
- **Barabási, A.-L. (2002). *Linked*.**
Analisi delle reti complesse e dei legami tra nodi; supporta la comprensione delle reti di dono e collaborazione.
- **Kauffman, S. (1993). *The Origins of Order*.**
Modelli di auto-organizzazione e emergenza di ordine dai sistemi complessi; utile per il capitolo sulla dinamicità dei legami sociali.

*Quest'opera è
protetta da
Creative Commons*

ATTRIBUZIONE



Attribuzione —

Devi riconoscere una menzione di paternità dell'opera adeguata, fornire un link alla licenza e indicare se sono state effettuate delle modifiche.



Puoi fare ciò in qualsiasi maniera ragionevole



possibile, ma non con modalità tali da suggerire che il licenziante avalli te o il tuo utilizzo del materiale.

NonCommerciale

COLLANA OPERATIVA

MITOT Edizioni



valorizzazione raccolta
fondi Associazione
ROBINDARTFACTORY
progetto Comunità Educanti.
Tutte le copie dell'opera
distribuite aggiungeranno
valore al progetto.

€7