

**eventi come strumenti di fund raising** (16.9.2001) di creare occasioni speciali di diversa natura e portata per far conoscere e incontrare a opinion leaders, volontari e sostenitori la storia, la missione e i programmi futuri dell'ente non profit. Nell'articolo intitolato **Risorse umane e fund raising** (17.9.2001), Terry Torre pone in rilievo l'importanza fondamentale delle persone quale risorsa per le organizzazioni non profit e per la ricerca di fondi. Alberto Masacci consiglia nel suo saggio **La responsabilità sociale delle imprese e le sponsorizzazioni sociali** (10.4.2001) di indirizzare l'azione di fund raising alle imprese. La sponsorizzazione sociale diventa, allora, il possibile punto di incontro tra settore non profit e settore profit, traducendo i valori del non profit in un linguaggio compatibile con quello delle imprese. Roberto Sammarchi e Giulia Costantino, infine, individuano nelle sovvenzioni comunitarie una possibilità di sostegno ai progetti delle associazioni non profit, indicando nel loro testo **Finanziamenti europei, una risorsa per il non profit** (31.7.2001) i criteri da adottare e la via da seguire.

Anche Nicola Zerboni nel suo lavoro **Terzo settore: gli strumenti a sostegno del volontariato. Le risorse finanziarie nazionali e comunitarie per l'attività delle organizzazioni di volontariato** (Il Sole-24 Ore, Milano, 1999) esamina, accanto alle agevolazioni regionali, gli strumenti comunitari, ancora poco conosciuti, per dare un ulteriore contributo finanziario agli enti senza scopo di lucro.

Nel suo saggio **Fund raising on line**, apparso su *Non profit a.* 6, n. 2, 2000 (pp. 265-278), Elisabetta Botto vede anche per il settore non profit italiano la possibilità di adottare Internet come nuovo veicolo per la raccolta di fondi, non come sostituzione degli strumenti tradizionali, ma per affiancarlo ad essi come mezzo supplementare per raggiungere tipologie diverse di donatori.

Segnaliamo, infine, tre testi italiani che, pur non affrontando dettagliatamente il nostro tema, ne trattano comunque al loro interno: **Il manager del non profit: le nuove frontiere e le nuove figure**, a cura di Marco Crescenzi

(Sperling & Kupfer, Milano, 1998), la nuova edizione del volume di Giorgio Fiorentini **Organizzazioni non profit e di volontariato: direzione, marketing e raccolta fondi** (EtasLibri, Milano, 1999) e il manuale di David E. Mason e Valerio Melandri intitolato **Il management delle organizzazioni nonprofit: gestione del personale, relazioni esterne, marketing, raccolta fondi, gestione finanziaria...** (Maggioli, Rimini, 1999).

Se gli studi italiani specifici sul nostro argomento sono ancora in numero piuttosto esiguo, quelli americani (che vantano una tradizione almeno ventennale) sono numerosissimi. Accanto alle guide di carattere generale, troviamo manuali preparati per ogni singola categoria di organizzazione senza scopo di lucro (caritativa, sportiva, culturale, religiosa, politica, ecc.), come pure, per enti di diversa dimensione e/o locazione geografica. Per ragioni di spazio proponiamo, quindi, soltanto testi con un taglio generale, limitandoci cronologicamente a quelli pubblicati negli ultimi tre anni, che possono dare utili indicazioni anche all'operatore italiano su come proporsi a potenziali donatori, come stilare lettere, come gestire le relazioni sociali e come utilizzare le risorse presenti in Internet:

- ✓ Barrett, Richard D.; Ware, Molly E. **Planned giving essentials: a step by step guide to success**, 2. ed. (Aspen, Gaithersburg, MD, 2001);
- ✓ Burnett, Ken **Relationship fundraising: a donor-based approach to the business raising money**, 2. ed. (Jossey-Bass, San Francisco, 2002);
- ✓ Ciconte, Barbara L.; Jacobs, Jeanne G. **Fundraising basics: a complete guide**, 2. ed. (Aspen, Gaithersburg, MD, 2001);
- ✓ Clarke, Cheryl A. **Storytelling for grant-seekers: the guide to creative nonprofit fundraising** (Jossey-Bass, San Francisco, 2001);
- ✓ Connors, Tracy D.; Greenfield, James M. **The nonprofit handbook (includes management and fund raising)**, 3. ed. (Wiley, New York, 2001);