



Progetto Lucy Smile



L'assistente chiese ad Einstein perché avesse dato agli studenti lo stesso problema che aveva dato l'anno prima. Sì, è vero, fu la risposta, è lo stesso problema, ma sono le risposte che sono cambiate.

Già, le risposte cambiano di continuo; le esperienze cambiano, i valori cambiano, le relazioni cambiano, il mondo cambia; ma, seppur faticoso e a volte stressante, è questo un fatto positivo che apre strade prima impensabili e, se ben ragionato, se ben sfruttato, dà la possibilità di puntare a risultati nuovi, magari superiori.

C'è che quando si tratta di alzare le prestazioni la maggioranza ha in genere torto perché, tipicamente, a fronte di uno stesso problema continua a fare le stesse cose e – potrebbe essere altrimenti? – ad ottenere gli stessi risultati; si pensi ora a quel mobiliere che, rifiutandosi di montare i mobili che costruiva, si è ritrovato ad essere il proprietario di IKEA.

Quasi sempre, quasi tutti, come mosche che cercano di superare un vetro, si continua a sbattere la testa semplicemente perché come rilevò già Pascal *“le miserie umane derivano TUTTE dall'incapacità di starsene seduti tranquillamente, e da soli, in una stanza”*; tradotto: perché pensare stanca ed è come se lo scopo del pensiero fosse quello di... smettere di pensare. Il pensiero è energivoro, pensare è fatica – dice il poeta: *a chi non è abituato pensare è sconsigliato* – e quando si deve pensare si è portati, per natura, a farlo per il più breve tempo possibile, andando poi avanti con una sorta di pilota automatico. Ma questo è un pilota mediocre che rimane inevitabilmente indietro arrivando, a volte, ad illudersi di essere in testa se vede gli altri nello specchietto.

Ecco, per la gran parte della vita si continua a fare ciò che si fa senza chiedersi se c'è un modo migliore, e lo si continua a fare perché si entra in modalità pilota automatico pensando entro schemi (fisici, legali, morali, ...) molto limitati. Esempio inquietante: difficile venga in mente di prepararsi la cena facendo un giro in giardino alla ricerca di insetti, eppure ...

Se si continua a pensare come fa la maggior parte delle persone, ovvero entro schemi limitati, inevitabile continuare ad ottenere i risultati che ottengono loro: risultati normali. Per carità: non è mica peccato; ma se si è interessati a risultati diversi, al di fuori della norma, occorre uscire da questi schemi limitati (che per la mosca di cui sopra significa poi nulla di più di farsi un giro nella stanza) per arrivare là dove si possono ottenere risultati diversi, auspicabilmente superiori. Proprio come il sorriso di Lucy 😊

Già Lucy: anche nel settore di cui si occupa l'Associazione a lei dedicata si pensa, in genere, entro dei confini che sono poi quegli standard dettati, di fatto, dalle così dette MegaChildren Onlus: organizzazioni con logiche di impresa, con fundraiser professionisti, brand, testimonial, piani di marketing. Ce ne fossero certo ma, con un modus operandi che si rifà al modello dell'elemosina (si rimanda alla precedente news *“qui non si fa l'elemosina”*) lasciano un po' a desiderare quanto a coinvolgimento del benefattore, cui è chiesta di fatto una delega che non comporta alcun ritorno – quanto più appagato, partecipativo e fidelizzato sarebbe se si vedesse riconosciuto un *“tu hai ...”* al posto di un *“grazie a noi tu puoi...?”* – e con il beneficiario che resta un numero e non diventa quasi mai un nome, una persona.

A scanso di equivoci è il momento di precisare che queste considerazioni, in questo contesto, in questo momento, ce l'hanno un perché: in una serie di incontri molto interessanti (che probabilmente meriteranno una news) avuti per presentare il libro dedicato all'avventura di Progetto Lucy Smile ci sono stati interventi tesi ad approfondire i come e i perché sottostanti l'agire dell'autore; alcuni di essi sono stati particolarmente stimolanti,

tanto da spingere quest'ultimo a cercare di andare più alla radice di certe scelte che hanno poi condizionato tutti i successivi sviluppi. Prevedibilmente, particolare curiosità l'ha destata quella che è stata un po' la madre di tutte le scelte: il rifiuto delle logiche delle MegaChildren Onlus ed il mancato ricorso ad esse in favore di un impegno in solitaria, sicuramente più faticoso, incerto e stressante. Di lì la presente news.

Il fatto è che in uno schema che in genere prevede di far leva sull'emotività indotta da un bambino sofferente per stimolare una donazione via sms (non sempre e non tutte, ovviamente), quello che manca, come sopra accennato, è il coinvolgimento del sostenitore che, per una sorta di principio di reciprocità, oltre a voler dare qualcosa, sicuramente vuole anche ricevere qualcosa: un ritorno (come scambio non equivalente) del tipo *sensazione di benessere, o gratificazione; foss'anche un semplice sentire* – *"ho fatto la cosa giusta" ... "c'è bisogno di me ed io intervengo"* – ma un sentire che non si limiti a dar mandato a qualcuno perché agisca, un sentire che agisca invece direttamente, ancorché attraverso una mediazione.

Ora, è evidente che per una MegaChildrenOnlus e per Progetto Lucy Smile la domanda cui offrire una risposta una è: dare una seconda chance a quel prossimo lontano a cui è stata negata persino la prima.

Ma, nel momento che si concede valore a cose quali il riconoscimento al beneficiario di uno status di persona (che ha un nome) e non di numero, il coinvolgimento del benefattore, il superamento di un modus operandi che si rifà al modello dell'elemosina, la necessità di gratificare il benefattore, il perseguimento di una efficienza ed un rendimento al di fuori della portata di grandi organizzazioni, ecco che a quella stessa domanda occorre trovare risposte diverse possibili, guarda caso, solo uscendo dagli schemi.

Quanto a riuscirci è poi altra storia, ma qui si cerca soltanto di descrivere il perché di un percorso caratterizzato da cose quali:

- Dimensioni limitate con azzeramento dei costi di struttura, agilità nelle decisioni e rendimento del 100%
- Sponsorizzazioni e non adozioni a distanza: contributo virtualmente per un singolo, nei fatti condiviso
- Sponsorizzazioni multiple, accettando l'eventuale condivisione di una sponsorizzazione virtuale
- Trasparenza dei conti con rendicontazione pubblica fino al livello di estratto conto
- Comunicazione continua e completa tramite news e sito per stimolare il coinvolgimento, alimentare la fiducia, rendere palese l'idea di gratificazione (e rispunta il sorriso di Lucy 😊)
- Nessun ricorso all'emotività: non si agisce stimolati da pietà o compassione ma perché la causa è giusta

Si potrebbe continuare, ma può bastare. Inevitabile forse che, per quante voci si possano aggiungere, arrivino oggi certe domande: *Scelte giuste? Scelte sbagliate?* Ci stà – se hai voluto la bicicletta fuori standard devi poi dimostrare che *l'hai saputa pedalare* – così come ci stà che, ricorrendo al vecchio metodo Socratico (costruttivo, per conoscere, non certo per svicolare), si risponda a domande con domande: *Veramente importa? E su quali basi poi?* Alla fine infatti quello che in quegli incontri più interessava era di ottenere una risposta alla vera importante domanda: cosa hanno portato di buono i 12 anni di impegno fuori standard di quell'unica persona di cui nel libro si parla? Ecco:

- orfanotrofio
- maternità
- laboratorio analisi e centro vaccinale
- scuole primarie e scuola infermiere
- pozzi per fornire acqua a villaggi che ne sono privi
- laboratorio socio-fisioterapico attrezzato mobile per servire tre villaggi rurali con
 - ✓ fisioterapisti per dare assistenza specializzata a 40 bambini disabili
 - ✓ assistenti sociali per
 - favorire il superamento (genitori e vicini dei 40 bambini disabili) dello stigma della disabilità
 - supportare famiglie bisognose dei 40 bambini disabili nell'avvio di attività generatrici di reddito
- vari interventi spot (anche in Italia)

Non si azzardano conclusioni: nel contesto in cui ci si muove riflessioni di questo tipo vogliono solo portare testimonianza di come, chi ci è passato, ha pensato di risolvere certi problemi. Al netto di possibili soddisfazioni o insoddisfazioni che si possono suscitare e della speranza di indurre comunque reazioni che portino ad agire, resta che l'obbiettivo primo è informare; se poi, con la forza dell'esempio si riuscisse anche a formare ...