



LUCA DIOTALLEVI

Le strategie di promozione  
del "sovvenire" sul territorio:  
il ruolo dell'incaricato diocesano

1 Quaderni del Sovvenire  
sul sostegno economico alla Chiesa Cattolica

*La collana dei Quaderni del Sovvenire si presenta come una raccolta di piccoli manuali pratici, utili per l'approfondimento sia teorico che più propriamente applicativo dei temi riguardanti il sostegno economico alla Chiesa Cattolica. I Quaderni verteranno, quindi, sia sugli aspetti storici, teologici e pastorali sia su quelli più tecnici, fiscali, giuridici e amministrativi del "sovvenire".*

## **I Quaderni del Sovvenire sul sostegno economico alla Chiesa Cattolica**

A cura del Servizio per la promozione del sostegno economico alla Chiesa Cattolica - C.E.I. Conferenza Episcopale Italiana  
Via Aurelia, 468 - 00165 Roma

Responsabile: Paolo Mascarino  
Coordinamento: Maria Grazia Bambino

### **Luca Diotallevi**

Luca Diotallevi, nato a Terni nel 1959, è professore associato di sociologia all'Università di Roma Tre. Laureato in Filosofia, ha conseguito il titolo di dottore di ricerca in sociologia presso l'Università di Parma. È stato rappresentante per la C.E.I. nel gruppo di lavoro costituito nella COMECE per seguire i lavori della Convenzione Europea e la realizzazione dell'allargamento della UE. Attualmente è, tra l'altro, collaboratore del Servizio Promozione Sostegno Economico della C.E.I. Tra i suoi lavori scientifici più recenti: *Il rompicapo della secolarizzazione italiana* (Rubbettino), *Italian case and American Theories. Refining secularization paradigm* ("Sociology of Religion"), *La voce Church per la nuova Blackwell Sociological Encyclopedia*, *La parabola del clero* (Fondazione Giovanni Agnelli).



## **INDICE**

### **5 Introduzione**

#### PRIMO CAPITOLO

### **7 Da dove cominciare per promuovere le Offerte per il sostentamento del clero?**

- 8 1.1 Innanzi tutto da una parrocchia vera
- 8 1.2 ...da una parrocchia con un prete "diocesano"
- 9 1.3 ...da una parrocchia con una presenza di associazionismo laicale
- 10 1.4 ...da una parrocchia con laici competenti
- 10 1.5 ...da una parrocchia con un Consiglio Parrocchiale per gli Affari Economici "vero"

#### SECONDO CAPITOLO

### **13 Come intervenire?**

- 13 2.1 Semplificare
- 14 2.2 Ritualizzare
- 14 2.3 Motivare

#### TERZO CAPITOLO

### **17 Quando intervenire?**

- 18 3.1 ...quando cambia il parroco

- 18 3.2 ...quando si è in presenza di un avvicendamento del Vescovo  
19 3.3 ...quando un prete diventa parroco per la prima volta  
19 3.4 ...quando una parrocchia ha appena beneficiato di finanziamenti dell’Otto per mille  
19 3.5 ...quando la parrocchia non sia impegnata in una straordinaria realizzazione che gravi in misura importante sulle tasche dei propri fedeli  
20 3.6 ...quando si prepara la visita pastorale

#### QUARTO CAPITOLO

### 21 *Cosa aiuta l’incaricato diocesano nel proprio lavoro?*

- 22 4.1 ...essere “incorporato” nella vita della diocesi  
22 4.2 ...non avere troppi incarichi ma neppure troppo pochi  
22 4.3 ...una “intesa operativa” con il Vescovo  
23 4.4 ...una certa anzianità di servizio  
23 4.5 ...la collaborazione con il Servizio nazionale  
24 4.6 ...una certa attenzione alle dimensioni del territorio in cui si è chiamati ad operare  
24 4.7 ...conoscere bene i meccanismi delle due nuove forme del “sovvenire” ed in particolare quelli delle Offerte deducibili per il sostentamento del clero  
25 4.8 ...essere convinti dei valori espressi dalle nuove forme del “sovvenire”  
25 4.9 ...apprezzare il buon senso, il realismo, una certa logica “economica” nella organizzazione del nostro ufficio e del nostro gruppo  
26 4.10 ...credere nei vantaggi (ed accettare i costi) della rete diocesana

### 27 **Conclusioni**



Queste note hanno la funzione di riassumere in modo schematico le conoscenze che il Servizio ha acquisito sulla promozione del “sovvenire” alle necessità economiche della Chiesa Cattolica in Italia, con particolare riferimento alle Offerte deducibili per il sostentamento del clero.

Le riflessioni sono scaturite anche dal dialogo che l’Autore ha tenuto in questi anni con il Servizio, in particolare con il settore “Rete diocesana”. Questo Quaderno quindi nasce con l’obiettivo di fornire un quadro facilmente consultabile per coloro che nelle diocesi avviano, coordinano, sostengono l’impegno della Chiesa ad intraprendere questo cammino particolare, inserito in un quadro più grande e generale di fedeltà al rinnovamento ecclesiale avviato dal Concilio, cammino di vera e propria “conversione della pastorale”. Nel corso degli anni è stato più volte illustrato ed autorevolmente confermato il perché l’Otto per mille e le Offerte per il sostentamento possano essere introdotte in questa prospettiva. Lo scopo pratico di questo piccolo strumento di lavoro ci consente di non riesplicare ma semplicemente assumere queste ragioni di fondo e puntare direttamente “al sodo”. Perciò non ritorneremo sulla

notevole mole di supporti che la ricerca empirica ci ha messo a disposizione in questi ultimi anni, anch'essi più volte esposti nei nostri convegni e nei nostri seminari.

Intendiamo invece fornire al gruppo di lavoro diocesano del "sovvenire", ed innanzi tutto all'incaricato diocesano, una sorta di *check list* con l'aiuto della quale poter più facilmente mettere a punto un esame della situazione locale, identificando meglio i punti di forza e quelli di debolezza, e meglio gestire e ridistribuire le proprie energie e ricorrere in modo più mirato e più fruttuoso al Servizio nazionale.

Assumendo il punto di vista dell'incaricato diocesano ci siamo allora posti quattro domande, quelle che più spesso animano le nostre discussioni, ed abbiamo lasciato che questi quattro interrogativi scandissero lo schema attraverso cui intendiamo sintetizzare ed esporre le conoscenze e le esperienze accumulate in questi ultimi anni di lavoro nelle diocesi.

1. Da **dove** cominciare a promuovere le nuove forme del "sovvenire" ed in particolare le Offerte deducibili per il sostentamento del clero (che chiameremo per brevità anche solo "Offerte" con la "O" maiuscola oppure Offerte per i sacerdoti)?
2. **Come** intervenire?
3. **Quando** intervenire?
4. **Cosa aiuta** l'incaricato diocesano nel proprio lavoro?

Consegnandovi questo testo, pensiamo di mettervi a disposizione non un lavoro finito, ma una griglia che può essere rivista, aggiornata ed ulteriormente integrata attraverso le vostre esperienze: positive e negative. Vorremmo insomma condividere non solo delle informazioni utili ma anche fornirvi uno strumento per affinare queste e dividerne di nuove.



Fermo restando che la promozione delle Offerte richiede di destinare una parte delle energie dell'incaricato e della sua "squadra" (un terzo, forse anche solo un quarto) ai rapporti con tutte le parrocchie, con tutti i parroci, con tutte le realtà ecclesiali e non raggiungibili, è opportuno che la maggior parte delle energie del gruppo di lavoro sia destinata a curare un limitato numero di realtà, innanzi tutto parrocchiali. La raccolta delle Offerte deducibili per il sostentamento del clero dovrebbe diventare, pertanto, un'abitudine, una parte "normale" del modo con cui una comunità parrocchiale sente ed esercita la propria corresponsabilità ecclesiale, anche per la dimensione economica della vita della Chiesa. Le nostre chiese ed i nostri cristiani ben conoscono e praticano con generosità questa dimensione della comunione ecclesiale. Il nostro compito è quello di inserire tra le forme di questa corresponsabilità anche quella delle Offerte, ben consapevoli del valore ecclesiale e civile dei valori del "sovvenire" che, in modo del tutto particolare, si realizzano in loro. Da dove cominciare, dunque, ad investire, anno per anno, quei due terzi o tre

quarti delle energie dell'incaricato diocesano e del suo gruppo di lavoro?

## 1.1 Innanzi tutto da una parrocchia "vera"

Più una parrocchia della nostra diocesi ha le caratteristiche tipiche della parrocchia cattolica italiana (presenza del parroco, dimensione popolare, legame con il Vescovo) più è probabile che in questa parrocchia sia recepito ed accolto con minori difficoltà il significato delle Offerte. Guardando la lista delle parrocchie della nostra diocesi, ed escludendo, se ce ne sono, quelle in cui le Offerte sono già comprese e sostenute da un efficiente gruppo di lavoro parrocchiale, tra le restanti sceglieremo un numero, non importa se piccolo, di parrocchie sulle quali con pazienza e fantasia concentrare per un anno o forse per alcuni anni i nostri sforzi. Ad aiutarci in questa selezione sarà la presenza di quelle caratteristiche, ben esposte nella recente *Nota pastorale* della C.E.I. sulla parrocchia. Con ciò noi non daremo affatto un giudizio sulle parrocchie e sulle persone, troppo varie e difficilmente valutabili sono le storie che stanno alle spalle delle situazioni pastorali. Cercheremo semplicemente una risposta alla domanda: "da dove cominciare", ben sapendo che si comincia dal più facile perché, se si comincia con dei piccoli successi, si attiva un processo virtuoso di imitazione tra le parrocchie che aiuterà poi i nostri sforzi successivi sino a divenire un processo capace di autoalimentarsi. Meglio cominciare da quelle parrocchie in cui preti e laici mostrano di sapere di essere solo una parte di una chiesa diocesana più grande di loro.

## 1.2 ...da una parrocchia con un prete "diocesano"

Ci sono sacerdoti, diocesani o religiosi, molto capaci, simpatici, attivi. Ce ne sono altri molto chiusi, altri ancora un po' "imbranati". È umano, sarebbe preoccupante il contrario. Non è questo che qui ci interessa. Qui ci interessa un altro aspetto. Ci sono preti che partecipano più attivamente alla vita del presbiterio diocesano. Ce ne sono altri che, anche nella ricerca e nella

discussione, persino nel dissenso, non mancano di mostrare con franchezza i propri argomenti ed i propri dubbi ai confratelli ed al Vescovo. Se ci troviamo a dover decidere da dove cominciare il nostro lavoro di promozione delle Offerte, con quali sacerdoti parlare per primi, ecco che ci può essere utile cominciare da questi. La logica fraterna e perequativa del nuovo sostentamento del clero può essere meglio compresa da chi più vive il presbiterio diocesano. Anche in questo caso, come nel caso delle parrocchie, non si tratta di limitarci a questi sacerdoti, ma molto più empiricamente si tratta solo di cominciare da qui. Del resto, se qualche sacerdote in più si convince delle Offerte, le propone ai laici ed egli stesso ne fa, abbiamo posto in essere un circuito virtuoso efficacissimo per la promozione delle Offerte per il sostentamento.

## 1.3 ...da una parrocchia con una presenza di associazionismo laicale

È chiaro che il fronte principale della promozione delle Offerte è quello dei "laici". Se nella Giornata nazionale e con altri mezzi possiamo raggiungere i laici anche singolarmente, conviene concentrare i nostri sforzi iniziali su quel variegato fenomeno dell'aggregazionismo religioso in cui è più probabile trovare individui sensibilizzati alle esigenze della vita della Chiesa. In questo quadro, l'esperienza ci dice che è più probabile che le ragioni delle Offerte siano comprese ed accolte da persone che vivono la propria esperienza ecclesiale in gruppi "aperti" alla vita della Chiesa, a partire dalla parrocchia e dalla diocesi. "Aperti" non solo alla partecipazione ad eventi speciali ma capaci di farsi carico anche di altre esigenze pastorali rispetto a quelle loro proprie. Più spesso ciò si verifica nel caso dell'"associazionismo" ecclesiale, in senso stretto, a partire dal caso dell'Azione Cattolica. Anche in questo caso, come nei precedenti, nessun giudizio sulle persone, ma solo una indicazione pratica su "da dove" conviene cominciare, non su di un ambito

cui limitarsi.

## 1.4 ...da una parrocchia con laici competenti

Potrebbe essere persino più efficace, ma è certo più difficile convincere un prete "normale" a chiedere soldi per sé e la "propria categoria" durante una liturgia, o un qualsiasi altro momento. Per questa ragione ed anche per altri motivi pratici facilmente intuibili nella maggior parte dei casi, ed in molti di quelli in cui si ottengono i risultati migliori, sono i laici a promuovere e gestire la raccolta di Offerte per il sostentamento del clero. Se allora in una parrocchia ci sono non solamente laici ecclesialmente più sensibili e responsabili ma anche più competenti in finanza o amministrazione, previdenza o *marketing*, raccolta fondi e rendicontazione, è probabile che lo spirito del "sovvenire" risulti più facilmente comprensibile e condiviso che altrove.

## 1.5 ...da una parrocchia con un Consiglio Parrocchiale per gli Affari Economici "vero"

Il CPAE dovrebbe essere il primo luogo in cui si cura, tra l'altro, la dimensione economica della vita della parrocchia affinché mantenga i suoi caratteri di ecclesialità, inclusi quelli di efficienza, trasparenza, realismo. In un CPAE che non viva solo "sulla carta", che sia composto da persone libere, mature e responsabili, è più facile rendersi conto che anche il sostentamento del clero richiede risorse e che queste risorse vanno raccolte, e che se non vengono messe a disposizione dai fedeli debbono essere prelevate da altri capitoli di spesa pastorale. Un "vero" CPAE, insieme al Consiglio Pastorale Parrocchiale, potrebbe così essere il luogo ideale per recepire e pianificare la raccolta delle risorse per il sostentamento del clero.

In sintesi, i cinque criteri appena elencati, frutto della ricerca e della

esperienza fatta sul campo, ci aiuteranno a decidere da quali parrocchie cominciare per diffondere le nuove forme del "sovvenire", in particolare le Offerte. Forse nessuna parrocchia reale soddisfa pienamente tutti i criteri, ma più ne soddisfa più è probabile che si riveli un buon punto di partenza.



## Come intervenire?

Una volta che siamo “entrati” in una parrocchia, cosa possiamo fare per aumentare la probabilità che da quella comunità parrocchiale “escano” più Offerte? Cosa possiamo suggerire?



### 2.1 Semplificare

Ciò che più costa nelle Offerte non sono i soldi che vi si investono. I cattolici italiani sono piuttosto generosi con la Chiesa, ed anche quelli che “praticano” poco o quasi per nulla. Delle Offerte deducibili costa soprattutto il tempo che richiedono, la pazienza, l’attenzione, il loro essere un evento raro nel tempo, non automatico. Ma questi sono costi che possono essere abbattuti con facilità. Se una persona della parrocchia, magari a turno, raccoglie i soldi, compila i bollettini, fa la fila, versa e riconsegna le ricevute, al fedele resta il gesto più importante ma anche più semplice: mettere a disposizione del denaro. In questi anni, la via della semplificazione è stata quella che ha condotto ai risultati più straordinari, ed ha rivelato di quanta fantasia sia piena la Chiesa italiana e quanto non

sia vero che far crescere le Offerte è impossibile.

## 2.2 Ritualizzare

Un altro modo per far crescere le Offerte per il sostentamento, quello alla base della Giornata nazionale, sfrutta la fiducia che a ciascuno può venire dal vedere anche altri compiere il suo stesso gesto. Ritualizzare le Offerte può essere una buona strada per farne crescere il numero. Si tratta in fondo di creare occasioni nelle quali, secondo modalità e tempi semplici e visibili, più persone siano sollecitate ed insieme accolgano la sollecitazione ad offrire. Non si tratta di forzare nessuno, ma semplicemente di aiutare tutti coloro che vorrebbero fare effettivamente le Offerte, sostenendosi così l'un l'altro e i sondaggi ci dicono che sono circa la metà dei "praticanti".

## 2.3 Motivare

Non l'unico, ma certo il principale modo per far crescere le Offerte deducibili è quello di esporne le ragioni e gli effetti. L'esperienza di questi anni ci mostra che il principale ostacolo che le Offerte per il sostentamento dei sacerdoti incontrano dipende dalla loro ignoranza. Nella maggior parte dei casi esse non sono note o sono note in modo approssimativo e distorto. Noi sappiamo bene che gli italiani molto spesso sono generosi con i sacerdoti, donano denaro per loro ed a loro. A noi basta dire in modo chiaro che le Offerte sono I) un modo per farlo, II) un modo per farlo a tutti i sacerdoti e soprattutto a quelli che operano nelle zone più povere e difficili o a quelli anziani e malati, III) un modo per farlo evitando che il sostentamento del clero debba ricorrere a fondi altrimenti destinati a finalità pastorali o di carità. In genere, la reazione più diffusa alla presentazione delle Offerte deducibili e del regime attuale di sostentamento del clero da parte delle persone normali è quella di una enorme sorpresa per l'austerità in cui vive la maggior parte del clero italiano, un incremento conseguente della stima, e della propensione a donare a questo scopo.

Naturalmente semplificare le Offerte, ritualizzare le Offerte, motivare le Offerte, sono strategie di promozione del "sovvenire" che non si escludono l'una con l'altra ma che possono entrare in una positiva sinergia.

Non stupisca neppure constatare che a reagire meglio saranno nella maggior parte dei casi persone e famiglie che già donano. Di solito capita così. Il "tetto" alle donazioni è molto mobile e non è per nulla strano che chi usa donare lo faccia ancor di più a fronte di un nuovo convincente stimolo, a meno che questo suo donare non costituisca una sorta di tassa per la presenza o il prestigio all'interno di un "gruppo chiuso".



### Quando intervenire?

A promuovere efficacemente le Offerte, a gestire le nostre energie con la massima efficacia, ci può aiutare lo scegliere bene *da dove* cominciare, *cosa* fare, ma anche *quando* è più opportuno intervenire. Scegliere i tempi giusti ci può aiutare anche a decidere meglio dove intervenire e cosa fare.

Le nuove forme del "sovvenire" sono, per l'appunto, ... *nuove*. Esse ci portano cioè non tanto a perseguire scopi radicalmente diversi rispetto al passato, quanto a rinnovare il modo di perseguire quegli scopi, a conformarlo a valori meglio compresi. Tutto ciò ci obbliga ad introdurre delle discontinuità nelle nostre abitudini, nelle nostre *routine* ... e Dio solo sa quanto ci costa cambiare anche solo qualcosa nel nostro modo di fare. Bene, se ci riflettiamo un attimo, scopriamo che nella vita di ogni chiesa diocesana e di ogni parrocchia ci sono degli eventi che generano da soli, senza sforzo per noi, delle importanti discontinuità. Se ne sappiamo tener conto, se le sappiamo sfruttare, quelle discontinuità possono aiutarci nel servizio pastorale cui siamo chiamati.

### 3.1 ...quando cambia il parroco

Anche in presenza delle migliori disponibilità soggettive, spesso i rinnovamenti, nella Chiesa come nella società, si scontrano con il fatto che “sinora s’è sempre fatto in un altro modo...”, però ogni tanto i parroci cambiano. È allora possibile che il sacerdote, già convinto della bontà delle nuove forme del “sovvenire”, ma frenato dalla *routine* che aveva sempre seguito nella sua vecchia parrocchia, entrando nella nuova, e da ciò oggettivamente invogliato a cominciare un nuovo servizio correggendo ove possibile gli aspetti meno felici della sua precedente esperienza, possa introdurre con maggiore convinzione qualche novità. L’ingresso di un parroco nella sua nuova parrocchia e di un altro sacerdote nella parrocchia da questo lasciata costituiscono due occasioni in cui si produce (senza sforzi per noi) una certa discontinuità pastorale o almeno la possibilità di una certa discontinuità. In ogni diocesi non cambiano tutti gli anni tutti i parroci, ma solo una piccola parte. Spesso questi cambiamenti sono noti con un certo anticipo. Nel definire i nostri obiettivi nella promozione delle Offerte per il sostentamento dovremmo dare una adeguata e certo maggiore attenzione a questo particolare momento di passaggio.

### 3.2 ...quando si è in presenza di un avvicendamento del Vescovo

Le riflessioni appena fatte valgono in termini generali per una diocesi al momento in cui cambia Vescovo. Nel periodo di trasformazione che in genere segue questo evento si possono produrre opportunità non frequenti per riposizionare in modo più favorevole le ragioni del “sovvenire” nell’agenda pastorale diocesana.

### 3.3 ...quando un prete diventa parroco per la prima volta

Quanto appena detto, se possibile, vale a maggior ragione quando un sacerdote diviene parroco per la prima volta, e spesso è al massimo delle sue umane motivazioni a “far bene”, a “fare come si deve”. È di nuovo il caso di sottolineare come questo evento sia ancor più raro del precedente e come quindi sia possibile tenerne conto in modo speciale e pensare di provare a sfruttarlo positivamente.

### 3.4 ...quando una parrocchia ha appena beneficiato di finanziamenti dell’Otto per mille

Sappiamo che al crescere delle Offerte deducibili corrisponde l’aumento dei fondi Otto per mille dedicati agli interventi di carità e alle esigenze di culto e di pastorale. È intuitivo quindi che una parrocchia, nella quale siano state realizzate opere con l’Otto per mille, sia più sensibile a raccogliere un maggior numero di Offerte per il sostentamento del clero, raccolta che continua a liberare risorse dell’Otto per mille destinate alle esigenze di culto e di carità.

### 3.5 ...quando la parrocchia non sia impegnata in una straordinaria realizzazione che gravi in misura importante sulle tasche dei propri fedeli

Certamente una parrocchia i cui fedeli siano già particolarmente impegnati a sostenere un’opera è improbabile che accetti di essere provocata su di un altro fronte analogo. Intendiamoci: ben sappiamo che empiricamente è più probabile che chi già dona, doni ancora di più, piuttosto che cominci a donare chi in genere non lo fa. Ma quando ci spostiamo dal piano individuale a quello collettivo dobbiamo fare i conti con il fatto che una comunità molto impegnata in un’opera difficilmente si farà distrarre da

questa sua priorità.

### 3.6 ...quando si prepara la visita pastorale

Un altro evento straordinario nella vita della diocesi e di ciascuna parrocchia è la visita pastorale. Come è noto, si tratta di un incontro più approfondito tra il Vescovo e ciascuna comunità parrocchiale. In questo incontro, in genere, si fa un bilancio e si segnalano i settori cui portare maggiore attenzione. Spesso i singoli incontri sono preparati da un gruppo che aiuta la parrocchia ad affrontare nel modo migliore il confronto ed il discernimento insieme al pastore della chiesa locale. L'ideazione e la programmazione della visita pastorale, la preparazione degli incontri con le singole parrocchie, e così via, possono essere per l'incaricato diocesano momenti particolarmente proficui per presentare e ripresentare le nuove forme del "sovvenire" alle singole parrocchie. (Un ragionamento analogo potrebbe essere fatto per i sinodi diocesani.)



### Cosa aiuta l'incaricato diocesano nel proprio lavoro?

L'incaricato diocesano e la sua "squadra" svolgono un lavoro pastorale in situazioni segnate da tante variabili e spesso nell'insieme tanto diverse per ciascuna delle oltre duecento diocesi italiane. Talvolta non è semplice per un incaricato, specie se all'inizio del proprio servizio, comprendere quali siano i punti di forza e di debolezza della sua situazione, non tutti immediatamente comprensibili come tali.

Può essere pertanto utile, anche in questa prospettiva, una breve sintesi delle condizioni che sia dal "basso" che dal "centro" sono apparse favorevoli. Ancora una volta si tratta di indicazioni probabilistiche, ma in questa chiave utili a compiere una ricognizione che consenta al singolo incaricato di comprendere meglio su quali fattori appoggiarsi, quali aiuti chiedere (tenendo conto che più precisa e limitata è la domanda, maggiore è la probabilità di ottenere quanto richiesto), ed a chi chiederli (al Vescovo, al Servizio nazionale, ecc.).

## 4.1 ...essere "incorporato" nella vita della diocesi

La conoscenza delle persone e delle abitudini della propria comunità diocesana, delle parrocchie, dei diversi soggetti pastorali, della curia, costituisce per l'incaricato un vantaggio più grande della astratta competenza sulla materia di cui è chiamato ad occuparsi. Tutte e due le cose servono, ma questa seconda lacuna si può colmare molto più facilmente e velocemente della prima. Se poi consideriamo che quella conoscenza include anche simpatia e fiducia reciproca ci rendiamo facilmente conto di quanto sia utile quella cosa che abbiamo chiamato "incorporazione" e come essa non possa essere data per scontata ma vada continuamente alimentata.

## 4.2 ...non avere troppi incarichi ma neppure troppo pochi

Tenendo presente quanto appena detto si comprende meglio come la promozione del "sovvenire" richieda del tempo, ma possa essere svolta con successo a volte anche maggiore da chi abbia qualche incarico formale od informale a livello diocesano, rispetto a chi sia impegnato in questo solo settore. Nella pratica, infatti, si verifica spesso che l'incaricato, dedicato unicamente a questo compito, rischia di finire ai margini della vita diocesana e di non poter sfruttare per la promozione del "sovvenire" le varie opportunità offerte dalla vita ordinaria della chiesa locale.

## 4.3 ...una "intesa operativa" con il Vescovo

Intervenire e parzialmente rimodellare un aspetto come quello economico della vita ecclesiale è certamente facilitato da una forte intesa con il principale responsabile della guida pastorale della diocesi. Promuovere il "sovvenire" non è ottimizzare un meccanismo astratto, e non è neppure "tirar su quanti più soldi possibile". È invece far sì che dal rinnovamento ecclesiale non resti fuori questa dimensione della vita della Chiesa, particolare e

delicata, a volte ingiustamente avvertita come "strana". Promuovere il "sovvenire" può esser fatto solo rimanendo ben dentro il solco della pastorale diocesana. Ciò è garantito a priori dai valori stessi del "sovvenire", ma deve essere soprattutto garantito anche a posteriori dalla sinergia di questo settore con tutte le principali linee della pastorale diocesana. Dunque, con "intesa operativa" non intendiamo tanto un contatto permanente tra incaricato e Vescovo, quanto un'intesa sull'essenziale, una sincronizzazione della promozione diocesana del "sovvenire" sui ritmi della diocesi.

## 4.4 ...una certa anzianità di servizio

I numeri ci mostrano che gli incaricati non danno il meglio di sé appena assunto il loro incarico, seppur molto motivati e ben preparati. Come in ogni attività, alla motivazione ed alla preparazione, va aggiunta, come elemento decisivo, l'esperienza diretta che si acquisisce con gli anni. Da questa considerazione emerge chiaramente l'importanza di costituire un gruppo di lavoro. In tal modo, il bagaglio esperienziale del vecchio incaricato passerà facilmente al nuovo. Si accorceranno così i tempi di flessione tra il picco positivo di rendimento del vecchio incaricato e quello del nuovo, e sarà facilitata la preziosa trasmissione delle competenze, fattore insostituibile quando si lavora in gruppo e per obiettivi.

## 4.5 ...la collaborazione con il Servizio nazionale

Comunque lo si spieghi, è un dato che i risultati migliori siano ottenuti dagli incaricati che hanno maggiori contatti con il Servizio nazionale e che sono più presenti agli appuntamenti organizzati a livello nazionale o interregionale. In quelle circostanze, evidentemente, si hanno maggiori possibilità di condividere esperienze, metodologie, e risultati. Le informazioni chiaramente si trasmettono non solo dal centro alla periferia, ma anche da periferia a periferia, e dalla periferia a centro! Un quadro tipo quello che

stiamo offrendo in queste pagine non è stato costruito "a Roma"! Non sarebbe stato possibile. Molti di voi ci ritroveranno infatti le proprie riflessioni, i propri suggerimenti, le proprie critiche, le esperienze che hanno condiviso.

#### 4.6 ...una certa attenzione alle dimensioni del territorio in cui si è chiamati ad operare

I confini delle diocesi italiane sono un frutto della storia. Ciascuno di noi si trova per tanto a lavorare in aree non di rado o troppo vaste o troppo anguste. L'esperienza di questi anni ci insegna che è più probabile che i migliori risultati vengano conseguiti in diocesi con un numero di abitanti tra i 100.000 ed i 300.000. Che suggerimento possiamo trarne? Che se operiamo in diocesi di vaste dimensioni è indispensabile dar vita a gruppi di lavoro subdiocesani, cui sia assegnata una rete parrocchiale che operi su di una area che abbia più o meno quelle dimensioni. Se invece si tratta di diocesi più piccole ed i risultati stentano a venire potremmo mettere in cantiere, oltre un più stretto rapporto con il Servizio nazionale, anche la collaborazione con qualche diocesi vicina.

L'esperienza, poi, insegna che non è mai del tutto superfluo insistere su alcuni punti che potremmo tendere a dare per scontati, acquisiti una volta per tutte.

#### 4.7 ...conoscere bene i meccanismi delle due nuove forme del "sovvenire" ed in particolare quelli delle Offerte deducibili per il sostentamento del clero

Come abbiamo ricordato, promuovere il "sovvenire" significa innanzitutto essere chiamati a presentare e a motivare la partecipazione alle sue nuove forme, e soprattutto le Offerte che, a differenza delle firme "Otto per mille", vanno curate e seguite soprattutto a livello locale. Se non

conosciamo la materia cosa mai potremo dire, quali motivazioni potremo mai comunicare? Ma non basta. I valori del "sovvenire", pervadono così fortemente "firme" ed "Offerte", e mediano con tanta coerenza il rinnovamento ecclesiale intrapreso con e dopo il Concilio Vaticano II, da trasmettere motivazioni e ragioni forti già a chi le studia per presentarle e proporle. Conoscere meglio ciò per cui lavoriamo è il modo più semplice ed efficace di far con convinzione e generosità quello che siamo chiamati a fare (... e non è una "fortuna" da poco, no?)

#### 4.8 ...essere convinti dei valori espressi dalle nuove forme del "sovvenire"

"Vedi sopra..." si potrebbe dire. Ma non solo. Ricordare il fatto che la convinzione è la principale risorsa a servizio dell'incaricato diocesano significa anche invitarlo senza inutili pudori a porre sempre, ai colleghi delle altre diocesi ed al Servizio nazionale, tutti i dubbi e le perplessità che incontra. Siamo qui apposta! Ne va del gusto con cui possiamo rendere il nostro servizio, un gusto che ci aiuta a crescere dentro questo servire e a avvertirlo meno pesante.

#### 4.9 ...apprezzare il buon senso, il realismo, una certa logica "economica" nella organizzazione del nostro ufficio e del nostro gruppo

C'è un modo sbagliato di vivere gli ideali, e gli impegni che a nome loro assumiamo. È quel modo per cui contrapponiamo duramente realtà ed ideali. La realtà ci lascerà sempre insoddisfatti e questa insoddisfazione ci paralizzierà. Il sano realismo cristiano, fatto di fantasia, generosità ed intelligenza, di umiltà e di coraggio, ci dovrebbe orientare a ricercare sempre "il massimo del possibile". Se la percorreremo con onestà, questa ci apparirà non come la via della mediocrità, del compromesso, della furbizia o della

pigrizia, ma come la via del costante, paziente e solido incremento.

#### 4.10 ...credere nei vantaggi (ed accettare i costi) della rete diocesana

Ogni lavoro ecclesiale vero non può essere fatto da soli, né porta a vantaggi stabili se è fatto da un "capetto" e qualche "schiavetto". Lavorare insieme costa, e costa tanto più quanto sono di valore i collaboratori di cui abbiamo bisogno. Ma questo costo va vissuto come un investimento ed il dialogo paziente e franco con chi ci aiuta va visto come una delle parti più preziose e più redditizie del nostro servizio.



## Conclusioni

... Ecco dunque le risposte a tutti i nostri problemi?

Ma no!

Ecco semplicemente un modo veloce per conservare e consultare le esperienze che in questi anni, al centro ed in periferia, voi ed anche noi, abbiamo fatto (cercando di ricordare soprattutto le soluzioni che più hanno funzionato). Soluzioni scoperte "sul campo" in mezzo a tanti tentativi sperimentati con tanta generosità.

Questo strumento vuole essere un modo per non disperdere quanto di positivo è stato accumulato, ed un modo per rendere ancor più produttiva la ricerca ed il confronto che quotidianamente hanno luogo nelle singole diocesi, tra gli incaricati ed i loro collaboratori, con tutto il resto della comunità ecclesiale. Vorremmo offrire a questi confronti ed a queste ricerche non un punto d'arrivo predefinito ma dei possibili – ed utili – punti di partenza.



Note



Finito di stampare nel mese di febbraio 2007

Progetto grafico ed impaginazione: Brizzi Comunicazione srl