NOVARA
CONSULTING GROUP

This document was translated from English by machine and may contain mistakes. The English original is at https://www.novaracg.com/2026/09/29/the-price-of-admission/.

Il prezzo dell'ammissione

Heather Grizzle · September 29, 2026

Quando le aziende guidate da persone Deaf rifiutano gli uffici statali che non possono pagare, il divario tra i residenti Deaf si allarga. Lo scambio, non il rifiuto, è la risposta migliore.

Contenuti

1. Gli uffici che non possono pagare sono quelli che ne hanno più bisogno
2. Il costo di un no secco
3. Lo scambio non è beneficenza
4. Come si presenta una risposta migliore
5. A chi serve la competenza
6. Riferimenti

Quando la competenza guidata dai Sordi ha un prezzo fuori dalla portata degli stati che ne hanno più bisogno

Alcuni degli uffici statali che servono residenti Sordi, DeafBlind e con difficoltà uditive operano con una manciata di personale e poco margine di bilancio per competenze esterne. Quando questi uffici cercano aiuto, la conversazione può finire sulla tariffa: nessuna riduzione dell'ambito, nessuna controproposta e nessuna domanda su cosa l'ufficio potrebbe offrire al posto del denaro. Questo non è il racconto di una singola azienda o di un singolo stato, e nessuno viene nominato qui. Solleva una domanda che la comunità Sorda rivolge abitualmente alle istituzioni gestite da udenti e rivolge meno spesso alla propria classe professionale.

Niente in questa domanda contesta il diritto di un'azienda guidata da Sordi di essere pagata. I professionisti Sordi hanno a lungo spinto per essere compensati come esperti anziché consultati come volontari, e un'azienda che regala il proprio lavoro a tempo indeterminato non sopravvive abbastanza a lungo da aiutare nessuno. La domanda è più ristretta e più difficile. Una competenza costruita sulla lingua dei Sordi, sull'espe-

rienza vissuta dai Sordi e sulla fiducia della comunità Sorda porta con sé un certo obbligo verso le comunità su cui è stata costruita, comprese quelle che non possono permettersi le tariffe di mercato. Quando un ufficio statale con poche risorse viene respinto senza un'alternativa sul tavolo, quell'obbligo non è stato rispettato, e il rifiuto dice qualcosa su a chi serve ora quella competenza.

Gli uffici che non possono pagare sono quelli che ne hanno più bisogno

State infrastructure for Deaf, DeafBlind, and hard of hearing residents is uneven. Massachusetts established a standalone commission in statute, with its own commissioner and advisory board[1]. Minnesota runs its services as a division inside the Department of Human Services, whose commissioner receives the division's appropriations[2]. Idaho's council receives its appropriation through the Division of Vocational Rehabilitation[3], and in fiscal year 2023 reported a budget of about $510,400 and roughly five full-time-equivalent staff, about 25 cents per Idahoan, for an estimated 257,573 deaf and hard of hearing residents[4]. A state with a thin appropriation does not have fewer Deaf residents, fewer interpreter shortages, or fewer schools making placement decisions. It has fewer people available to work on those problems.

Many of the policy questions reaching these offices are shared across states. Courts already use video remote interpreting, and the National Association of the Deaf has warned that "many courts and legal service providers do not always understand or recognize that VRI may not provide the effective communication" deaf people need[5]. Public authorities have been deciding where to use signing avatars since at least 2018, when the World Federation of the Deaf and WASLI jointly raised concern about how those decisions were being managed[6], and Gallaudet's Department of Linguistics has since warned that AI developers are training on ASL video collected without community involvement[7]. A well-resourced state can hire or contract the expertise to write procurement language, test vendor claims, and push back before a contract is signed. An under-resourced state is more likely to take vendor materials at face value, because nobody on staff has the time or the specialist background to do otherwise. When outside Deaf-led expertise flows only to the states that can pay for it, the likely result is that the states with the most capacity get stronger, the states with the least

absorb whatever is sold to them, and the gap between Deaf residents in different states widens where governance is weakest.

Il costo di un no secco

Un'azienda ha pieno diritto di rifiutare un lavoro. La capacità è limitata, alcuni incarichi comportano responsabilità che non possono essere assunte gratuitamente, e una pratica che dice sì a tutto finisce per non fornire nulla bene. Il problema non è il rifiuto. Il problema è un rifiuto che chiude la conversazione invece di ridefinirla, perché questa scelta ha costi ben oltre il singolo incarico.

Il primo costo ricade sui residenti serviti dall'ufficio, che ora restano senza, oppure si accontentano di qualunque cosa un fornitore fosse disposto a offrire gratuitamente. Il secondo ricade sull'azienda stessa. Le relazioni con i piccoli uffici statali possono essere durature: il loro personale passa a ruoli più importanti, siede in comitati nazionali, scrive domande di sovvenzione, e ricorda chi ha risposto quando non avevano nulla da offrire. Un rifiuto basato solo sul prezzo scambia una relazione duratura con l'evitare un impegno breve e non retribuito. Il terzo costo ricade sul settore. La ragion d'essere della competenza guidata dai Sordi si è sempre fondata sull'affermazione che la leadership Sorda cambia i risultati, non si limita a rappresentarli. Un'azienda guidata da Sordi che si comporta esattamente come qualunque altro fornitore, servendo chiunque possa pagare e nessun altro, indebolisce questa affermazione per ogni professionista Sordo che la sostiene. Essere guidati da Sordi è un'affermazione su chi detiene l'autorità; non è, di per sé, prova che quell'autorità venga esercitata in modo diverso.

Lo scambio non è beneficenza

L'obiezione abituale è che lavorare senza pagamento svaluta il lavoro. Questa obiezione confonde due cose diverse. Regalare il lavoro è beneficenza. Scambiare il lavoro con qualcosa di diverso dal denaro è pratica economica ordinaria, e le istituzioni che finanziano il lavoro pubblico lo trattano già così.

Federal grant rules are the clearest example. Under the Uniform Guidance, recipients may meet cost-sharing requirements with third-party in-kind contributions. Their fair market value must be documented and, to the extent feasible, supported by the same methods the recipient uses internally, and services donated by another organization's

employees are valued at the employee's regular rate of pay plus allowable fringe benefits and indirect costs[8]. A consulting firm's donated hours on a federally funded project can therefore count toward a state office's required match, at a documented dollar value, provided the contribution meets the rule's conditions. The firm is not giving its work away so much as converting it into something the office can use and a funder will count.

The professions have also long accepted that expertise carries a duty toward those who cannot pay. The American Bar Association's Model Rule 6.1 states that "every lawyer has a professional responsibility to provide legal services to those unable to pay," sets an aspirational figure of 50 hours a year, and directs that a substantial majority of those hours go to persons of limited means or to "charitable, religious, civic, community, governmental and educational organizations" serving them[9]. The Deaf community's own professional codes already contain the same idea. The NAD-RID Code of Professional Conduct, which governs sign language interpreters, directs them to "charge fair and reasonable fees" and, in the same section, to "render pro bono services in a fair and reasonable manner"[10]. No comparable written standard appears to exist for Deaf-led consulting firms, which sit outside that code.

Come si presenta una risposta migliore

Nessuna delle alternative qui sotto richiede a un'azienda di lavorare gratis, e la maggior parte di esse lascia l'azienda meglio posizionata di quanto farebbe un rifiuto. Ciascuna parte dalla stessa mossa: chiedere cosa l'ufficio ha davvero, invece di fermarsi a ciò che gli manca.

1. Ridurre l'ambito prima di rifiutare. Molte richieste contengono una parte minima utile: una revisione di una pagina sull'affermazione di un fornitore, una serie di domande da inserire in un bando, un'ora con il personale che redigerà il contratto. Un'azienda può offrire quella parte e stabilire un prezzo o uno scambio di conseguenza.

2. Trade for what the office controls. State offices hold things firms cannot buy: access to program data, standing to co-author, the ability to name a partner in a grant application or budget request, and formal letters of support. Those have real value to a firm building a track record, and the firm's own donated hours, properly documented, can count as the office's match on a federal award.

3. Tie the fee to future funding. A firm can be written into the office's next grant proposal or appropriation request as a named partner, with the fee paid if and when the funding arrives. The firm takes a risk; it also gets a seat in the application rather than a line on a vendor list.

4. Pubblicare una scala mobile. Una struttura tariffaria stabilita in anticipo, legata alla dimensione del bilancio dell'agenzia, rimuove la negoziazione dal momento del bisogno e segnala che i piccoli uffici erano previsti e non semplicemente tollerati.

5. Mettere insieme piccoli stati. Diversi uffici con poche risorse che affrontano la stessa questione possono condividere un unico incarico e dividerne il costo. Gli stati già acquistano insieme in questo modo attraverso programmi di acquisto cooperativo come NASPO ValuePoint[11].

6. Riservare una quota fissa di capacità. Seguendo il modello pro bono, un'azienda può impegnare un numero prestabilito di ore all'anno per gli uffici che non possono pagare, e decidere in anticipo come quelle ore vengano assegnate, in modo che nessuna richiesta dipenda da chi ha avuto la fortuna di chiedere.

Un'azienda che davvero non può fare nessuna di queste cose può comunque fare una cosa: dirlo, spiegare perché, e indirizzare l'ufficio verso qualcuno che può. Un no accompagnato da un'indicazione è un atto diverso da un no che chiude la conversazione.

A chi serve la competenza

The modern Deaf rights movement took one of its defining stands on the principle that Deaf people should hold authority over Deaf institutions. In March 1988, the Deaf President Now protest at Gallaudet demanded a Deaf president and a Board of Trustees with a 51 percent Deaf majority, and the board agreed to all four of the protesters' demands within a week[12]. That principle does not lose its force when the people holding authority are Deaf. A Deaf-led firm that serves only the states able to pay full rate has, in practice, let the market decide which Deaf residents receive Deaf-led expertise, and the market tends to choose the ones who already have the most.

Much of grassroots Deaf community life has long depended on informal exchange: skills shared, favors traded, letters written for one another's applications. Professionalization can add payment to that tradition without replacing it. The standard worth holding is simple enough to state. When a state office with real need and no budget

asks for help, the first answer should be a question about what it can offer, and the last answer, if the answer is no, should include somewhere else to go. That is not yet the norm. Until it is, any office turned away on price can bring that decline to Novara Consulting Group, where an empty budget is met the way grassroots Deaf communities have long met it, by sitting down together and working something out, and treated as the start of a beautiful future rather than the end of a conversation. Applications gladly accepted.

Riferimenti

1. Massachusetts General Laws, Chapter 6, § 192. https://malegislature.gov/Laws/GeneralLaws/PartI/TitleII/Chapter6/Section192
2. Minnesota Statutes § 256C.233. https://www.revisor.mn.gov/statutes/2024/cite/256C.233
3. Idaho Legislature. (2025). House Bill 460, appropriation to the Division of Vocational Rehabilitation. https://legislature.idaho.gov/wp-content/uploads/sessioninfo/2025/legislation/H0460.pdf
4. Idaho Council for the Deaf and Hard of Hearing. Annual Report, Fiscal Year 2023. https://cdhh.idaho.gov/wp-content/uploads/2025/03/CDHH-FY-2023-Annual-Report-Infographic.pdf
5. National Association of the Deaf. (2022). Position Statement on Video Remote Interpreting in Courts and Legal Settings. https://www.nad.org/wp-content/uploads/2023/04/NAD-Position-Statement-on-VRI-in-Court_final.pdf
6. World Federation of the Deaf and World Association of Sign Language Interpreters. (2018). WFD and WASLI Issue Statement on Signing Avatars. https://wfdeaf.org/wfd-wasli-issue-statement-signing-avatars/
7. Gallaudet University, Department of Linguistics. (2025, July 24). ASL and AI Tools [Position statement]. https://gallaudet.edu/linguistics/position-statements/asl-and-ai-tools/
8. Uniform Administrative Requirements, Cost Principles, and Audit Requirements for Federal Awards, 2 C.F.R. § 200.306 (Cost sharing). https://www.ecfr.gov/current/title-2/subtitle-A/chapter-II/part-200/subpart-D/section-200.306

9. American Bar Association. Model Rules of Professional Conduct, Rule 6.1: Voluntary Pro Bono Publico Service. https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_6_1_voluntary_pro_bono_publico_service/
10. National Association of the Deaf and Registry of Interpreters for the Deaf. (2005). NAD-RID Code of Professional Conduct, 6.7 and 6.8. https://rid.org/wp-content/uploads/2023/03/NAD_RID-Code-of-Professional-Conduct-508-Accessible.pdf
11. NASPO ValuePoint. Why Use Cooperative Purchasing. https://www.naspovaluepoint.org/why-cooperative-purchasing/
12. Global Nonviolent Action Database. Gallaudet University students protest for a deaf university president (Deaf President Now), 1988. Swarthmore College. https://nvdatabase.swarthmore.edu/content/gallaudet-university-students-protest-deaf-university-president-deaf-president-now-1988

TIPS

Know something about a sign language AI system that the public should know? Send it to tips@novaracg.com. Every tip is read by me and kept confidential. If you work in the UK, writing to us is not by itself a protected disclosure under the Public Interest Disclosure Act 1998, so before you share employer information, check your options with Protect (protect-advice.org.uk), the free whistleblowing advice line.

SUPPORT NCG

NCG does this work without vendor money, so our findings stay ours. If it has been useful to you, you can support NCG's independent work here. NCG is a for-profit company, not a charity. Contributions are not tax-deductible and buy no service or influence.

Come citare

Grizzle, H. M. (2026, September 29). Il prezzo dell'ammissione. Novara Consulting Group. https://www.novaracg.com/it/2026/09/29/the-price-of-admission/