Frank Talk

2 Racconti di Frank Devlyn per riflettere sul Rotary

Frank Talk II

Come migliorare il mantenimento dell'effettivo e rinvigorire il vostro Rotary Club

di

Frank J. Devlyn

Presidente del Rotary International 2000-2001

Scritto in collaborazione con

David C. Forward

Tradotto da

Bruno Ghigi

eBook digitalizzato da Rotary eClub 2050

A.R. 2014-2015

FRANK TALK II

Come migliorare il mantenimento dell'effettivo e rinvigorire il vostro Rotary Club

Copyright © 2001 di Frank Devlyn, David C. Forward e
ReachForward Publishing Group.

La versione in italiano è stata regolarmente autorizzata da Frank Devlyn.

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questo libro può essere usata o riprodotta in qualsiasi maniera senza un'autorizzazione scritta, con l'eccezione di brevi stralci virgolettati, inseriti in importanti articoli o riviste.
Per informazioni rivolgersi a:

Frank Devlyn
Rotary International
One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL 60201, USA.

ROTARY®, e sono marchi registrati del Rotary International, usati con autorizzazione del detentore.

Frank Talk II in inglese può essere acquistato al prezzo di $ 12.95 a copia o a prezzi fortemente scontati per ordini di 10 o più copie.
Questo libro viene inviato in dono dagli inserzionisti a tutti i Rotariani d'Italia.
Se è gradito, viene sollecitato un contributo volontario di 5 € al "Fondo per la Cecità Evitabile" istituito presso la Rotary Foundation.

Per ulteriori informazioni consultare:

bruno@ghigi.com
o
www.FrankDevlyn.org

INDICE

Dedica di Frank Devlyn 5
Dedica di David Forward 7
Introduzione a cura di Frank Devlyn 9
Notizie su Frank Devlyn 13
Notizie su David Forward 17
Prefazione - Problemi sull'appartenenza al Rotary 19
Prefazione di Glenn Estess 23
Ti ricordi di me? 25
Cap. 1 La situazione 31
Cap. 2 La grande tenda 41
Cap. 3 Non mi entusiasma 47
Cap. 4 Noioosoo! 55
Cap. 5 Aspettative deluse 67
Cap. 6 Tempo e costi 77
Cap. 7 Le regole d'ingaggio 85
Cap. 8 In che altro posso esservi d'aiuto? 97

Appendice A: Inventario degli interessi dei soci 101
Appendice B: Questionario per i dimissionari 103
Appendice C: Rotary Fellowship Groups 107
Appendice D: Ringraziamento 111
Appendice E: Il programma STAR 113
Appendice F: Alcune valutazioni personali di Bruno Ghigi 117

DEDICA

Questo libro è dedicato a tutte quelle persone che mi hanno incoraggiato a scrivere un libro sul mantenimento dell'effettivo. Ci sono tantissime persone da ricordare, che mi hanno detto che se potessi risolvere il problema dei soci che entrano nel Rotary e se ne vanno dopo poco tempo, non avremmo problemi con l'aumento dell'effettivo. Mi hanno fatto capire che si dovranno fare dei cambiamenti in questo secondo secolo di Rotary per continuare ad essere quel primo e più prestigioso club di servizio, che è diventato nel corso del suo primo secolo di vita e di servizio.

Voglio ricordare particolarmente, e dedicargli questo libro, il Past Presidente Internazionale Herb Brown. Durante i miei anni nel Rotary, mi ha ispirato con il suo approccio positivo nel risolvere i problemi negli affari e nel Rotary, rafforzando fortemente entrambi, pur essendo sempre presente nella sua famiglia che ama così tanto.

- Frank

DEDICA

Dopo un mese di appartenenza al Rotary nel 1978, un altro socio mi ha coinvolto per farmi partecipare ad un'importante commissione di servizio alla comunità. Poche settimane dopo, un'altra personalità rotariana mi ha invitato a partecipare ad una manifestazione multi-distrettuale, nella quale ho visto che il Rotary si estendeva molto al di là della mia città. Subito dopo sono stato convinto a partecipare al congresso del distretto, e da quel momento sono stato preso all'amo dal Rotary.

Dedico il mio intervento in questo libro ai meravigliosi rotariani del Rotary Club di Marlton, nel New Jersey, USA (Distretto 7500). Essi impersonano veramente il Rotary. Ricevono vecchi e nuovi soci con vera amicizia. Lavorano seriamente per dare vita, con il loro lavoro, a tutte le 4 vie di servizio. E quando, un paio d'anni dopo, gli impegni o frequenti viaggi di lavoro mi avevano indotto a dare le dimissioni dal Rotary, rifiutarono di accettarle, trovando un compromesso per la mia possibilità di partecipare alle riunioni. Se quei rotariani non avessero applicato quello che suggeriscono le pagine di questo libro, io oggi sarei uno di quelli che appaiono nelle statistiche dei soci perduti che questo libro si prefigge di evitare.

- David

INTRODUZIONE

Come molti nella famiglia del Rotary sanno, il mio primo libro chiamato *Frank Talk* parlava dei benefici e delle soddisfazioni che derivano dall'appartenenza al Rotary. Con sorpresa di tutti, specialmente mia, è diventato un best-seller nelle pubblicazioni rotariane. Ho ricevuto molti commenti favorevoli sul fatto che finalmente qualcuno abbia scritto un libro che si legge come un racconto e non è soltanto un rendiconto di fatti storici e pietre miliari ma, piuttosto, un libro che racconta la storia di come superare le molte obbiezioni che la gente fa per entrare nel Rotary.

In molte delle mie conversazioni su domande riguardanti il libro *Frank Talk*, il commento che veniva fuori sempre di più era: "E' bello vedere che tu e tanta gente siete fortemente motivati nel portare persone nel Rotary, ma hai considerato che se quelli che entrano nel Rotary continuassero a restarci, avremmo risolto tutti i nostri problemi di effettivo e potremmo essere sempre in crescita?".

Altri ricordarono che fra i vari motivi per cui gente che appartiene al Rotary presto lo lascia è che molti club hanno perso la loro vitalità e la loro energia.

Ho parlato con David C. Forward (il mio famoso scrittore di discorsi) e lui mi ha detto: "Dobbiamo scrivere un libro che deve riguardare il mantenimento dell'effettivo e il potenziamento di un Rotary Club".

Decidemmo così che avrei chiesto al maggior numero possibile di persone della famiglia rotariana di condividere con noi i loro commenti e suggerimenti sui club che hanno avuto successo nel mantenimento dell'effettivo e il potenziamento dei loro Rotary Club. Sentivamo che se avessimo potuto ottenere le storie di questi rotariani e dei loro club,

queste idee avrebbero potuto essere condivise con la famiglia del Rotary in un nuovo libro, *Frank Talk II*.

Abbiamo anche pensato che, se quelli che non sono più rotariani potessero dirci perché se ne sono andati, potremmo raccontare come questi ostacoli alla permanenza nel Rotary potrebbero essere evitati in futuro.

Decidemmo inoltre che sarebbe stata una buona idea usare i soggetti principali del libro *Frank Talk* per continuare la loro storia di come sono entrati nel Rotary e poi, mentre erano soci di un Rotary Club, in qualità di nuovi soci hanno affrontato i problemi di mantenimento dell'effettivo del loro club.

Siccome molti dei miei amici rotariani sanno che io sono appassionato dell'uso di Internet, la responsabile del mio sito, la rotariana Harriet Schloer, mi ha suggerito di aprire una sezione nel mio sito personale all'indirizzo *www.frankdevlyn.org* alla quale i rotariani possano inviare i loro commenti. Io stesso ho messo alla fine di tutti i miei messaggi personali un messaggio Post Scriptum per sollecitare l'invio di idee e commenti sul mantenimento dell'effettivo e sul potenziamento dei club. In molti dei miei discorsi nei club ho fatto la stessa cosa. Volevo che la famiglia del Rotary sapesse che sono alla ricerca di metodi pratici, di successo e innovativi, per far restare i rotariani nel Rotary. Questo nuovo impegno è stato molto più difficoltoso che trovare idee per portare gente nel Rotary (il soggetto del mio precedente libro) che io e i miei cari amici T.D. Griley, Lou Piconi ed anche David Forward, abbiamo mai immaginato. Come molti sanno, David C. Forward, il co-autore di questo libro, è uno scrittore professionista di grande successo, un oratore molto richiesto, ed è l'autore del libro sulla storia centenaria del Rotary, Un secolo di servizio. Io sono l'uomo delle idee, quello che mette insieme le persone in modo che le cose vengano fatte creando la consapevolezza e passando all'azione e quindi faccio la promozione. David ed io facciamo una bella squadra e la famiglia del Rotary, a partire da me, deve essere grata che David condivida il suo talento di scrittore con il Rotary.

Ringrazio tutti coloro che hanno fornito i loro commenti sul mio sito, spedito lettere ed e-mail, o telefonato per comunicare le loro idee e commenti sul problema del mantenimento dell'effettivo e del potenziamento dei loro Rotary Club. Un gran numero delle loro idee

sono state inserite in questo libro.

Spero che le tante idee esposte in Frank Talk II aiuteranno quei rotariani ben disposti che stanno cercando la strada per incrementare il mantenimento dell'effettivo del loro club e per rinvigorire se stessi.

Muchas gracias amigos, per avere aiutato a far diventare *Frank Talk II* una realtà.

- Frank Devlyn

Frank Devlyn, Presidente del Rotary International 2000-2001

Nato sul confine fra il Messico e gli Stati Uniti, Frank afferma con orgoglio di essere biculturale. “Da ragazzo e studente ho passato il mio tempo in entrambi i paesi tutti i giorni”, dice. “Casa mia era a Juarez, in Messico, paese d’origine della famiglia di mia madre, ma andavo a scuola a El Paso, in Texas. Ero ugualmente immerso in entrambe le culture ogni giorno della mia vita”.

Il padre di Frank, Frank Devlyn Senior, veterano della prima guerra mondiale, di origine irlandese, veniva da una piccola città vicino a Chicago, in Illinois. Frank Senior era un ottico, così come la moglie Nelva. Dopo il loro matrimonio si trasferirono nella città natale di Nelva, Juarez, la più grande delle città di confine ed aprirono un piccolo negozio di occhiali. Frank crebbe nell’attività di famiglia e lavorava nel negozio ogni giorno dopo la scuola. All’età di 9 anni montò i suoi primi occhiali da vista.

Quando Frank arrivò a 22 anni, il padre morì. A quel tempo i Devlyn avevano aperto il loro settimo negozio di ottica. Frank allora dovette capeggiare l’attività di famiglia, con l’aiuto di sua madre e dei due fratelli più giovani. In quegli anni, allo stesso tempo duri ma buoni, la catena di negozi di ottica dei Devlyn continuò ad espandersi. Oggi il Gruppo Ottico Devlyn ha più di 500 negozi ed è la più grande azienda al dettaglio di ottica dell’America Latina, con filiali in Messico, El Salvador, Honduras, Panama, Guatemala e Repubblica Dominicana.

Come testimonianza della sua prodigiosa capacità di interconnessione, Frank siede nei consigli di amministrazione di numerosi gruppi nazionali e internazionali. Gli viene frequentemente chiesto di servire in istituzioni pubbliche e non è infrequente vedere Frank intervistato dai media, dal governo messicano o da organizzazioni private che cercano i suoi pareri.

Frank sembra essere predisposto per la curiosità: “Mi piace sapere come funzionano le cose, quale impatto possono avere. Continuo ad essere uno studente, sempre alla ricerca di imparare qualcosa per applicarla a qualsiasi altra cosa della vita. Cerco di vedere possibilità ed opportunità dovunque, nei successi ma anche negli insuccessi”, dice. “Dovunque io viaggi, cerco i successi rotariani che possono essere condivisi, sia che siano progetti di servizio, programmi di club, o sviluppo dell’effettivo. Il mio obbiettivo costante come rotariano è diffondere le storie di successo negli altri club”.

Entrò nel Rotary Club di Anàhuac a Messico City, aperto da sole tre settimane, quando aveva 29 anni. “A quel tempo non credevo che i più grandi club della città prendessero un imprenditore della mia età,”. Ha poi servito in quel club come suo terzo Presidente. Frank descrive la sua appartenenza al Rotary come un punto di svolta nella mia vita, ed ha portato nel Rotary la stessa energia, determinazione e pensieri evoluti che erano tipici della sua carriera professionale.

Frank ritiene che nel Rotary il cambiamento sia necessario ed al tempo stesso inevitabile. “Per affrontare il nuovo secolo il Rotary deve cambiare. E’ la cosa più difficile al mondo da realizzare, ma deve essere fatto. Il Rotary deve stare al passo con i tempi, ma cambiare con la dignità che la nostra organizzazione richiede, cioè mantenendo quei principi che hanno fatto grande la nostra organizzazione”.

Il programma per il Rotary nel suo anno di presidenza nel 2000-01 era particolarmente ambizioso. Per aiutare i rotariani a raggiungere i loro obiettivi e dare significato e vita al motto Creare la consapevolezza e passare all’azione, Frank instaurò 20 task-force. Ognuna focalizzata sul lavoro che i Rotary Club del mondo stavano facendo. Ognuna aveva una specifica ragione per esistere, obiettivi ben definiti e un piano d’azione.

“Come si deve adattare il Rotary al 21° secolo? La scommessa principale che affrontiamo oggi è rendere il Rotary significativo nel nuovo secolo a tutti i livelli. Guardare ai programmi dei club fin dal livello più basso. I programmi devono avere il risultato che i soci e i loro ospiti possano dire sono contento di essere venuto a questa riunione. Frank è convinto che programmi deboli siano sinonimo di club deboli. I programmi dovrebbero essere esperienze di apprendimento ed essere significativi sia per i nuovi rotariani che per quelli di lungo corso.

Frank e Gloria Rita, sua moglie da 34 anni, hanno tre figlie, Melanie Devlyn-Perez (moglie di Juan Carlos Pérez Collado), Stephanie Devlyn-Alcocer (moglie di Luis Alcocer Lamm) e Jennifer Devlyn-Maccise (moglie di Luis Maccise Uribe) e sei nipoti: Alexia, Luis, Carlos Francisco, Jennifer, Pablo e Michelle. Gloria Rita è stata partner di Frank nel Rotary come nella vita, stando con lui nel Rotary a tutti i livelli. Per questo motivo è stata nominata socio onorario dal club di Frank, Messico City - Anàhuac.

Il fratello di Frank, Jesse, anche lui ottico, è il direttore generale del Devlyn Optical Group. Membro del Rotary Club di San Rafael, in Messico, Jesse ha servito come Governatore, membro di Commissioni e di Task-Force, coordinatore degli oratori al Congresso Internazionale, e Sergeant at Arms (quelli che danno una mano) a congressi distrettuali e internazionali. Frank ha un altro fratello, Pat, direttore generale del Devlyn Group e ben noto e coinvolgente oratore sullo sviluppo personale; una sorella, Ethel Devlyn-Gaspar de Alba (moglie di Mario) di El Paso; e un fratellastro, Gordon, rotariano a Elk Grove Villane, in Illinois. La madre di Frank, Nelva, già *Donna dell'anno* a Juarez, è stata nominata socio onorario per il suo lavoro civico e professionale dal Rotary Club Juarez Integra.

Questi brevi cenni illustrano l'impegno di Frank Devlyn nell'eccellenza negli affari e nello sviluppo della comunità:

- Presidente e amministratore delegato del Devlyn Optical Group in Messico.
- Past Presidente dell'Associazione Optometristi e Ottici del Messico, della sezione dei Costruttori di Occhiali, della Camera dell'Industria Nazionale del Messico, e dell'Associazione dei Produttori di Lenti a Contatto.
- Ha frequentato l'Università del Texas a El Paso e si è diplomato alla I.P.A.D.E. Business School del Messico.
- Diplomato alla scuola di Optometria dell'Associazione Optometristi del Messico.
- Membro del Consiglio Regionale di una primaria banca Messicana, Banamex (Citicorp Group).
- Membro del Consiglio Generale della Goodwill Industries International.
- Membro del Consiglio di Amministrazione di Funsalud (una

delle più importanti fondazioni del Messico nel campo della salute).

- Tesoriere dell'Associazione Messicana per la Tubercolosi e i Polmoni.
- Past membro del Consiglio di Amministrazione della Croce Rossa Messicana.
- Presidente dell'iniziativa "Vicino Vigilante del México", un programma di vigilanza del vicinato, sponsorizzato dai Rotary Club e un folto gruppo di organizzazioni collettivamente note con il nome "Messico Uniti Contro il Crimine".
- Membro del Consiglio del "Centro Messicano per la Filantropia" che riunisce le più rispettabili organizzazioni filantropiche del Messico.
- Past membro onorario del Consiglio di Amministrazione della "Weelchair Foundation" la fondazione che fornisce sedie a rotelle ai disabili.
- Past membro del Consiglio di Amministratore dell'Ordine di Malta in Messico.
- Editore fondatore e direttore della rivista rotariana "Rotarismo en México.
- Governatore del Distretto 4170 del 1977-78.
- Director del Board del Rotary International negli anni 1986-88.
- Presidente del Rotary International nel 2000-01.
- Trustee della Rotary Foundation nel 1996-98 e 2002-06.
- Presidente della Rotary Foundation nel 2005-2006.
- Presidente della Task Force per la Cecità Evitabile nel 2001-03.
- Consulente fiscale per la Cecità Evitabile della Task Force per i Problemi della Salute nel 2003-04.
- Premiato dalla Rotary Foundation con il Premio per Servizi Emeriti e con la Citazione per Servizi Meritevoli, per il suo supporto ai programmi umanitari ed educativi internazionali della Fondazione.

Il primo libro di Frank, *Frank Talk*, racconta la storia di tre personaggi che incontrò su un treno. Quando li invitò ad entrare nel Rotary essi citarono scuse comuni e idee preconcette per non farlo, ma superò queste obiezioni, con il risultato che tutti i tre nuovi amici accettarono di diventare rotariani. *Frank Talk* è diventato il libro più veloce da vendere nella storia del Rotary, con i club e i distretti che lo usano come strumento per raccontare di Rotary ai probabili soci. Dopo tre anni, ne

sono state ordinate più di 80.000 copie e il libro è stato tradotto dall'inglese in spagnolo, portoghese, coreano, turco, e vietnamita ed ora anche in italiano.

Siccome *Frank Talk* stava aiutando i rotariani a portare nuovi soci nel Rotary, Frank si preoccupò di come avrebbe potuto aiutare i club a fare un miglior lavoro per trattenere i loro soci, ed il risultato è stata la pubblicazione di *Frank Talk II*.

David C. Forward è nato ed ha studiato in Inghilterra prima di emigrare negli Stati Uniti nel 1972. E' Presidente Esecutivo del Reach Forward Performance Group e tiene conferenze e seminari su temi come il volontariato, la motivazione dei dipendenti, lo sviluppo dell'attitudine al comando, il servizio ai clienti. Per un suo giudizio in questi campi è frequentemente consultato dai media, inclusa ABC TV e la BBC.
David è uno scrittore prolifico e fornisce articoli a giornali dal Kuwait al Canada. E' Senior Editor della rivista Airways, una rivista mensile globale dell'aeronautica commerciale. Il portfolio di David comprende le seguenti pubblicazioni:

- Heroes after Hours
- Sales SuperStar
- The Essential Guide to the Short-Term Mission Trip
- DUH! Lezioni sulla motivazione dei dipendenti che ogni uomo d'affari dovrebbe leggere
- DUH! Lezioni sul servizio ai clienti che ogni uomo d'affari dovrebbe leggere
- DUH! Lezioni sull'attitudine al comando che ogni uomo d'affari dovrebbe leggere

David ha collaborato nella scrittura di Frank Talk II con il Presidente del Rotary International Frank J. Devlyn e questo è diventato uno dei libri più venduti nella storia del Rotary, con più di 80.000 libri, distribuiti in 5 lingue. Nel 2004 il Rotary International ha pubblicato Un secolo di servizio: la storia del Rotary International, scritto da David.
E' rotariano fin dal 1978 ed ha servito in molte posizioni di comando sia nel club che nel distretto. David Forward è stato insignito della Citation for Meritorious Services per il suo lavoro come Presidente della Commissione PolioPlus del suo distretto. In aggiunta al suo lavoro di volontariato nel Rotary, David è Pastore della sua Chiesa ed è Presidente volontario della Fondazione Internazionale per l'Aiuto ai Bambini, un'organizzazione che assiste i bambini orfani in Romania.

PREFAZIONE

Problemi sull'appartenenza al Rotary
di
Barry Thompson

Il seguente articolo è stato scritto da Barry Thompson, Presidente della Commissione per lo Sviluppo e il Mantenimento dell'Effettivo nel 2003-04. E' stato pubblicato sul numero di febbraio 2004 della Rivista Rotary Down Under e viene qui pubblicato con il permesso dell'autore e della rivista RDU.

"Oh no!" Sento che piangi. "Spero non sia un'altra diatriba sull'effettivo. Non ne abbiamo già parlato prima?".

Bene, vi siete mai chiesti perché il problema dell'effettivo salta fuori ancora? Lasciatemi suggerire che salta fuori perché pare che non abbiamo fatto nessun tesoro di quello che è stato discusso ogni volta che l'argomento è venuto a galla in passato.

Un'indagine del Rotary International, ha recentemente dimostrato che negli ultimi 11 anni il numero dei rotariani nelle zone 7A e 8 (Australia, Nuova Zelanda e Isole del Pacifico) è diminuita di circa 5.800 soci, nonostante l'apertura ogni anno di nuovi club.

Quindi, se non fosse per i circa 4.900 nuovi soci che sono entrati in quei nuovi club, è chiaro che avremmo una perdita ben maggiore.

Il 20% dei nostri soci sono rimasti tali per 3 anni o meno. Il 20% sono rimasti soci da 3 a 5 anni, il 19% da 6 a 10 anni e il 49% per più di 10 anni.

Il 28% sono pensionati da un lavoro a tempo pieno (la seconda più alta percentuale dell'indagine in quei paesi) ed è superata, solo marginalmente, in Europa. Le donne sono l'11% dei nostri soci, contro una media mondiale del 13%, con gli USA e il Canada (20%); l'Africa, le Filippine, la corea e il Centro e il Sud America hanno percentuali di soci di sesso femminile maggiori delle nostre.

I nostri soci sono generalmente un poco più vecchi della media mondiale, con solo il 7% sotto i 40 anni (la media mondiale è l' 11%) con quelli nei gruppi di età dai 40 ai 59 e oltre i 60, superiori alla media mondiale.

Forse, il danno ancora maggiore è il fatto che molti dei nostri sforzi per reclutare nuovi soci alla lunga sembrano essere senza frutto, perché perdiamo oltre il 40% dei nuovi soci prima che siano rimasti nei nostri club per più di 3 anni.

Va bene, ho prodotto un sacco di statistiche e so che potreste stancarvi a guardarle, ma dobbiamo guardare a ciò che queste statistiche ci dicono, se vogliamo assicurare che la nostra grande associazione possa prosperare in futuro.

A me esse dicono che siamo un'organizzazione attempata che ha un successo veramente scarso nell'arruolamento e mantenimento dei nuovi soci e dobbiamo riconoscere che abbiamo un disperato bisogno di attivare un'azione concreta per affrontare il problema dell'effettivo. Abbiamo bisogno di smettere di parlare dell'effettivo e cominciare a fare qualcosa di concreto per esso.

Perché abbiamo bisogno di fare questo? Non stiamo forse facendo un sacco di servizio? E non siamo contenti di come siamo? Certo che lo siamo, ma se ci limitiamo a pensare in questo modo potremmo presto cadere nell'apatia e ridurre il servizio.

Il mondo è orientato a richiedere un maggior numero di coloro che dicono: 'Il servizio è il nostro prodotto, perché c'è così tanto da fare'.

Possiamo soddisfare queste richieste, a patto che abbiamo un maggior numero di rotariani entusiasti che se ne facciano carico e siano felici di soddisfarle.

In questo modo possiamo fare qualche cosa anche per noi stessi perché, ad esempio, la riduzione dell'effettivo significa anche una perdita degli abbonamenti alle nostre riviste per più di 120.000 $ all'anno solo per *Rotary Down Under*.

Più soci significherebbe minor bisogno di aumentare il prezzo della rivista. Più soci significherebbe una riduzione delle quote distrettuali ed un maggiore supporto alla Rotary Foundation.

Molti di noi attraverso la magia del Rotary hanno sperimentato eventi che ti cambiano la vita. Perché allora siamo così riluttanti ad incoraggiare altri a condividere queste esperienze? Noi siamo stati invitati a partecipare. Dobbiamo fare la stessa cosa per fare in modo che qualcun altro condivida queste nostre esperienze.
Dobbiamo fare la stessa cosa per avere rotariani di buona volontà sui quali focalizzare la domanda di servizio.
Questo è ciò che serve per ribaltare il trend rivelato dalle statistiche che ho esposto prima.
Questo è ciò che serve a ciascuno di noi per incontrare persone nuove che possono diventare le nostre migliori amiche.
Questo è ciò che serve ad ognuno di noi per onorare il rotariano che ci ha introdotto nella grande associazione che chiamiamo Rotary.

Perché non condividere con altri il detto "che cosa c'è per te"? Potreste scoprire che c'è molto di più anche per voi.

Allora, cosa posso fare io?

Sono sicuro che ad ognuno di noi sono venute tante idee su come affrontare questo problema. Qui fra noi c'è un altro che so che ha lavorato molto bene per un club di Sidney.

E' stata compilata una lista delle classifiche e i soci sono stati invitati a scrivere i nomi di probabili candidati per ognuna delle classifiche.

Sono state aggiunte istruzioni in una circolare preparata per ognuno dei problemi che normalmente sorgono quando si discute sull'effettivo.

Successivamente cinque soci attivi hanno scritto le loro testimonianze sulla loro appartenenza al Rotary che sono state inserite in una cartella distribuita a ciascuno dei potenziali nuovi soci.

La cartella conteneva anche informazioni sul club, una copia delle domande sulle quattro vie d'azione, le regole fondamentali del Rotary, l'etica per i rotariani negli affari e nelle professioni, e una copia della rivista Rotary Down Under.

Due settimane dopo la spedizione, i soci del club contattarono i probabili candidati, invitandoli ad una riunione del club dove un eccellente oratore era l'attrazione della serata. Il piano ha funzionato e il numero di soci del club è aumentato.

Funzionerebbe per voi? *Rotary Down Under* potrebbe inviare un campione del kit ad ogni Rotary Club dell'Australia e Nuova Zelanda. Tutto quello che dobbiamo fare dopo è mettere un piccolo impegno per personalizzare i documenti e mandarli ai candidati nuovi soci.

Questa è un'idea. Se avete altre idee di successo mi piacerebbe sentire parlare dei vostri risultati.

Facciamo in modo di non limitarci a parlare soltanto, ma passiamo all'azione.

PREFAZIONE

da

Glenn E. Estess Sr.

Presidente del Rotary International 2004-05

Il mantenimento dell'effettivo è il più significativo impegno e preoccupazione per la nostra associazione. I Presidenti Internazionali del Rotary hanno tentato di rendere i club dell'associazione focalizzati e attivi sul problema del mantenimento dell'effettivo. Hanno parlato su questo argomento, enfatizzato e supportato alcuni programmi per rafforzare il mantenimento. L'addestramento all'Assemblea Internazionale (la scuola per i Governatori) ha enfatizzato ai Governatori l'importanza del mantenimento dell'effettivo ed io credo che i responsabili dell'associazione riconoscano la sua importanza e la enfatizzino nei confronti dei club e dei singoli soci.

I soci sono i mattoni e le fondamenta dei nostri club. Senza una base che sostiene e continua l'appartenenza, i club sarebbero soltanto dei gruppi di persone che si riuniscono periodicamente, piuttosto che un gruppo di persone che supportano una specifica missione con scopi e prospettive di lungo termine. Una base che sostiene e promuove l'appartenenza permette ai club di sviluppare un obbiettivo, dei progetti di lungo termine orientati all'azione, di diventare un'organizzazione attiva e vibrante che porta cambiamenti alla sua comunità. Una base che sostiene

e promuove l'aggregazione, permette che si sviluppino nel club una forte amicizia e cameratismo. Con una base forte, i club in tutto il mondo possono completare con successo i numerosi progetti ed attività che intraprendono nella comunità o nel mondo, contribuendo così ad aumentare la pace mondiale e la comprensione fra i popoli.

Un'appartenenza numerosa e stabile è cruciale per continuare il supporto alla Rotary Foundation attraverso la quale si realizza così tanta parte del nostro servizio. La Rotary Foundation è la *nostra* Fondazione, basata soprattutto sui rotariani e i suoi programmi sono portati avanti dai rotariani. Una maggiore appartenenza al Rotary aumenta anche i programmi della nostra Fondazione.

Quali sono le aspettative dei soci quando entrano? Cosa fa diventare i soci disincantati nei confronti dei loro club? Cosa induce i soci ad andarsene? Cosa induce i soci ad abbandonare i nostri club? Queste sono le domande che ci dobbiamo fare e lavorarci sopra in ciascuno dei nostri club.

Può un rotariano andarsene da un club dove ha goduto di una grande amicizia e di forti legami? Può un rotariano andarsene dal suo club che organizza continuamente progetti e programmi di successo? Può un rotariano andarsene dal suo club che lo ha coinvolto nelle sue azioni? Può un rotariano andarsene dal suo club che ha svolto un apprezzabile ruolo nella sua comunità?

Lo sviluppo e il mantenimento dell'effettivo è un processo in evoluzione. Può essere un processo che costa tempo e danaro quando non è un'azione continua. Il Rotary ha sviluppato buone e misurate procedure per il reclutamento di nuovi soci e l'allargamento del Rotary a nuove comunità. Ora noi abbiamo bisogno di sviluppare metodi ugualmente efficaci per migliorare il mantenimento dell'effettivo e, allo stesso tempo, continuare i nostri sforzi per proseguire nell'arruolamento e nell'allargamento.

E' molto più produttivo dedicare tempo, energie e risorse per essere sicuri che i soci siano collegati fra loro, coinvolti e felici nei loro club. La nostra grande scommessa è stabilire una reale comunicazione fra i soci prima che essi pensino di andarsene, piuttosto che tentare di capire perché se ne sono andati dopo che lo hanno fatto.

L'associazione lavora attivamente nel fornire ai club le risorse e gli strumenti per assisterli nel loro sforzo di trattenere i soci e vi chiedo di fornire esempi di successi ottenuti nei vostri club.

Con questa sua iniziativa il Past Presidente Frank Devlyn ha realizzato per voi questo libro dedicato esclusivamente al mantenimento dell'effettivo. Faccio un applauso al Past Presidente Frank per il suo contributo. Spero che esso vi fornisca idee e suggerimenti su come il vostro club potrebbe migliorare i suoi sforzi per il mantenimento dei soci.

"Signor Devlyn?".

"Sì".

"Resti in linea la prego. Ho una chiamata per lei dagli Stati Uniti".

"Da dove?". Ma era ormai troppo tardi, aveva già passato la comunicazione. Attesi al telefono per circa 30 secondi pensando chi poteva essere che chiamava. Forse la Casa Bianca per un invito a cena? Bill Gates con un'offerta per comperare la mia azienda? Non costa niente sognare!"

"Parli prego, ora è collegato".

"Frank!" La voce di donna sembrava eccitata; era più un'affermazione che un saluto.

"Sì".

"Sono Sue. Sue Keenan, del Rotary. Ti ricordi di me? Abbiamo

condiviso la cancellazione di un volo e poi abbiamo parlato di Rotary mentre abbiamo preso il treno insieme".

Ci ho messo un momento, poi ho capito immediatamente chi fosse. Circa 3 anni prima il cattivo tempo aveva provocato il rinvio del mio volo e, per essere sicuro che sarei arrivato in tempo ad un mio importante impegno, dove dovevo tenere un discorso, presi il treno. Durante il viaggio parlai con altre 3 persone del mio scompartimento, Sue, Bob e Duncan.

Allora stavo servendo come Presidente del Rotary International e siccome abbiamo passato molto tempo insieme a conoscerci fra di noi e loro tre mi pressavano con domande su cosa fosse il Rotary, ricordai che li avevo invitati ad entrare in un Rotary Club della loro città, ma ognuno di loro aveva dei motivi per cui quell'idea non gli piaceva. E' un club di vecchi ragazzi, disse Sue. Le riunioni del Rotary Club sembrano così noiose, e io non mi posso permettere di intrattenermi con gente ricca come i rotariani, obiettarono gli altri. Ma io spiegai loro che il vero Rotary era il Rotary del servizio alla comunità, dello stare insieme, il grande cameratismo con gli amici, la presenza umanitaria che aiuta la gente in ogni angolo della terra. E, nel tempo necessario ad arrivare alla stazione, avevano tutti accettato di entrare nel Rotary. Quella era la Sue di cui mi ricordavo!

"Susan, Certo che mi ricordo. Come potrei dimenticarti? Che piacevole sorpresa. A cosa devo questo piacere?".

"Bene, Frank. Forse ricordi che dopo che ci siamo incontrati, sono andata avanti e sono entrata in un Rotary Club della mia città. Infatti, ti ho mandato un biglietto per dirti di come la nostra conversazione sul treno quel giorno sia stata determinante nel mio ingresso nel Rotary".

"Sì, me ne ricordo. E ti ho mandato una lettera di congratulazioni, vero?".

"Sì, lo hai fatto e mi hai anche mandato un gagliardetto con il motto del tuo anno di Presidente del Rotary International. L'ho ancora, appeso al muro del mio ufficio. E' il tuo invito a passare all'azione che mi guarda in faccia ogni giorno".

Allora, cosa c'è di nuovo Sue?".

"Odio dire questo, Frank, ma sto pensando di lasciare il Rotary. Mi sto arrovellando nella decisione già da lungo tempo. La mia mente mi dice che devo dare le dimissioni, ma il mio cuore mi spinge a restare. Ed ecco qual è il problema: Sono il Presidente Incoming del mio club, così se dò le dimissioni avrò il dispiacere di sapere che ho lasciato il club in una situazione difficile, che gli ho arrecato un danno. Ho veramente bisogno di un consiglio Frank".

"Sarei felice di aiutarti in qualsiasi modo io possa, Sue" le dissi, guardando il mio segretario che mi passava un biglietto attraverso la scrivania. Ma il problema è che sto andando in Argentina fra un paio d'ore e mi è già stato detto che la mia automobile sta aspettandomi per portarmi all'aeroporto".

Sentii un singhiozzo dall'altra parte del telefono. "Oh, Frank! Mi dispiace. Ma vorrei che fosse chiaro; la ragione per cui ho deciso di chiamarti in Messico è che il nostro Governatore è venuto ieri in visita al mio club ed ha detto che tu saresti venuto a parlare al nostro Congresso. Questo è il motivo per cui speravo che ci potessimo parlare".

Guardai il mio orologio e vidi che disponevo ancora di un paio di minuti. "Quando sarà il vostro Congresso?" le chiesi.

"Dal 25 al 27 di aprile", rispose.

Guardai velocemente nella mia agenda. Era così. Ovviamente il Presidente del Rotary International non può partecipare a tutti i 528 Congressi che si tengono ogni anno in più di 160 paesi del mondo. Così incarica anziani leader, generalmente Past Presidenti Internazionali, attuali o Past Directors, Past Governors, a rappresentarlo in molti Congressi. Per coincidenza, a quanto pare aveva assegnato a me il compito di rappresentarlo proprio nel distretto a cui apparteneva il club di Sue.

"Bene. Vuoi saperlo? Ce l'ho proprio qui. Sarò contento di sedermi a chiacchierare con te, Sue".

Finalmente sembrò contenta e sollevata. "Oh, ancora Frank ….?".

"Sì".

"Ti ricordi di Bob?".

“Naturalmente, il mago dei computer!”.

“Proprio così. Sai, io e lui siamo nello stesso Rotary Club. Ma anche lui è disilluso e non ha partecipato a molte riunioni ultimamente. Se riesco a convincerlo, posso portarlo con me?”.

A questo punto il mio segretario cominciò a gesticolare urgentemente.

“Certo che puoi. Perché non cerchi anche Duncan e possiamo riunirci tutti e quattro?”.

“Okay”, disse. “Duncan è entrato in un club che si riunisce la sera in una città vicina, così proverò a contattare anche lui”.

“Va bene. Guarda, io arrivo giovedì 24 aprile. Il mio tempo durante il Congresso è praticamente tutto impegnato per attività ufficiali. Ma perché non ceniamo insieme la sera del giovedì, dal momento che il mio aereo arriva alle 2 del pomeriggio ed io non ho altri impegni per la sera? Dimmi, ti va bene alle sette presso il ristorante dell’albergo?”.

“E’ perfetto”, disse Sue. “Mi occuperò di fare la prenotazione e di invitare Bob e Duncan. Oh, Frank, tante grazie. Spero davvero di incontrarti ancora”.

“Anche io. E ora, per davvero, devo andare all’aeroporto”, le dissi. “Arrivederci fra un mese. Grazie per avere chiamato, Sue”.

Mi affrettai verso la macchina che mi aspettava e dove i miei bagagli mi aspettavano da un pezzo. Quando ci infilammo nelle vie intasate di Ciità del Messico la mia mente andava avanti e indietro nervosamente fra il fatto che il traffico si potesse allentare, in modo che potessi prendere il mio volo, e la chiamata di Sue. Il problema che aveva manifestato era reale. Per anni il Rotary ha enfatizzato la crescita dell’effettivo, tuttavia aveva dedicato scarsa attenzione al suo mantenimento.
Durante il mio lungo viaggio fino a Buenos Aires, ho pensato alle volte in cui molti di noi avevano lanciato campagne per l’incremento dell’effettivo. Erano stati distribuiti premi, i club e i distretti che avevano avuto straordinari incrementi erano stati pubblicamente applauditi, tutta l’attenzione era focalizzata al portare nuovi soci nel Rotary.

E adesso?

In alcune parti del mondo, distretti che avevano vinto la gara con incrementi a due cifre nella crescita dell'effettivo, hanno poi avuto percentuali a due cifre nella perdita di effettivo nell'anno immediatamente successivo. Una certa crescita era avvenuta in modo naturale in anni recenti. Il cambio delle regole che aveva permesso alle donne di entrare nel Rotary portò centinaia di migliaia di nuove socie fin dai lontani anni '80. Poi le democrazie emergenti dei paesi usciti dal comunismo videro la formazione di centinaia di nuovi Rotary Club in nazioni che prima erano escluse dal Rotary e l'ingresso di migliaia di imprenditori e leader che volevano condividere il network globale del Rotary.
Ricordo di un prete che diceva di dare questo consiglio alle coppie che andavano da lui per essere unite in matrimonio: E' abbastanza facile trovare qualcuno che sia disponibile a sposarti, ma ci vuole davvero un gran lavoro e una costante comunicazione e un totale impegno per rimanere sposati. C'era qualche differenza con i Rotary Club?
Una vecchia regola approssimativa dice che il 10% dei soci lascia il club per cause naturali; muoiono, vanno in pensione, si trasferiscono, perdono il loro lavoro, eccetera. Così, se ogni 5 anni la metà dei soci di qualsiasi club di servizio lascia il club per logoramento, quel club ha bisogno di un incremento del 50% ogni 5 anni solo per continuare ad esistere. Ma mentre in quel club i soci esistenti diventano vecchi, alcuni si stancano di essere chiamati a fare le stesse cose anno dopo anno. L'altro aspetto della questione è che sono le stesse persone a fare lo stesso lavoro anno dopo anno, così che i nuovi soci velocemente perdono il loro entusiasmo perché pensano che non ci sia bisogno del loro talento e del loro entusiasmo. Così il problema è che molti club hanno bisogno di migliorare i loro programmi in modo da poter trattenere maggiormente i propri soci, specialmente quelli nuovi.

Guardai la mappa del volo. Eravamo sopra le Ande. Lontano, laggiù, potevo vedere la neve brillare sui picchi frastagliati nella notte di luna piena. Appena reclinai il sedile per fare un sonnellino, ripensai a quel giorno di nebbia quando incontrai Sue, Bob e Duncan sul treno. Ognuno di loro aveva liberamente manifestato le sue idee preconcette sul Rotary e, solo 3 ore dopo, i 4 estranei erano diventati amici. Mi aveva eccitato sentirli considerare l'idea di entrare nel Rotary. E, adesso devo ammetterlo, ero un poco scettico. E' facile fare una promessa quando sai che non rivedrai più gli altri, mi ripetevo.

Ma essi erano entrati nel Rotary. Tutti e tre. Ed ora, meno di 3 anni dopo, almeno due su tre stavano pensando di andarsene. Pensavo fra me e me: "Ha avuto un grande coraggio Sue a chiamarmi. Sarebbe stato molto più facile per lei darci semplicemente un taglio, andarsene, come apparentemente aveva già fatto Bob. A Sue deve importare davvero del Rotary per trovare il tempo e affrontare disturbo e spese per chiamare me in Messico.

Evidentemente il mantenimento dell'effettivo non era più solo il titolo di una commissione o di un seminario; era diventata una missione personale.

CAPITOLO 1

La situazione

"Frank, tu non sei cambiato nemmeno un po'. Come stai?".

Era da un mese e cinque giorni che Sue mi aveva chiamato in ufficio ed ora, mentre mi dirigevo verso il maitre di sala del Ristorante Enzio, era la sua voce a salutarmi.

"Sue", dissi girando a destra per andare verso la fonte di quel saluto. Il maitre di sala mi scortò verso il tavolo dove erano seduti Bob e Duncan. Sue si stava dirigendo verso di me e un istante dopo ci stavamo scambiando strette di mano e abbracci.

Per alcuni minuti ognuno di noi imparò cosa era accaduto nelle vite degli altri dal giorno in cui ci eravamo incontrati sul treno. Duncan godeva immensamente del suo pensionamento. "Quando vado in visita ad amici, anche nell'azienda dove ho passato tutta la mia carriera, mi sembra che vivano in un mondo diverso da quello che mi era tanto piaciuto", ci disse. "Accettare quella proposta di pensionamento anticipato

è stata la decisione più intelligente di tutta la mia vita nel mondo degli affari. Non è più come una volta là, c'è molta più pressione. La gente è costretta a fare di più e con meno risorse". Ma protestò alla mia descrizione di lui come un uomo ozioso.

"Ozioso!?" esclamò. "Io sono molto più impegnato adesso di quanto non lo sia mai stato prima". Si era iscritto a molte organizzazioni di volontariato, poi aveva viaggiato intensamente e ci disse con orgoglio che si era dato al golf e alle immersioni subacquee.

Sue ci disse che il suo lavoro di consulenza agli agenti di viaggio aveva un andamento irregolare. "Tutte le compagnie aeree hanno improvvisamente smesso di pagare commissioni alle agenzie di viaggio", spiegò. "Questa era la loro maggior fonte di guadagno, così migliaia di agenzie hanno chiuso o si sono fuse con altre più grandi". Bob le chiese come gli agenti di viaggio potessero sopravvivere oggi se le loro commissioni dalle compagnie aeree erano sparite. "Addebitano spese per i servizi che forniscono e, naturalmente, continuano a ricevere commissioni dai tour operator. Attualmente sono diventata capace di trasformare i limoni in limonata. E' stata una grande opportunità per la mia attività poter mostrare ai miei clienti come conformarsi ai cambiamenti, non solo per sopravvivere, ma per prosperare in questo nuovo modo di fare affari".

"Sai una cosa?", la interruppe Bob. "Non mi immagino più le agenzie di viaggio come un mestiere reale. Quando prenoto un viaggio, faccio tutto on-line. Ho prenotato l'intero viaggio di nozze su Internet, i voli, l'albergo, la crociera, insomma tutto".

"Viaggio di nozze!" esclamai. "Non sapevo che ti fossi sposato".

"Sì", affermò Bob, con un cenno di sorriso. "Sarah ha deciso che era ora di fare di me un uomo onesto, così abbiamo stretto il vincolo in febbraio, nel giorno di San Valentino".

"E' una cosa così romantica", disse Sue, con la testa leggermente inclinata, come se stesse guardando un film.

Io mi resi conto all'improvviso che eravamo seduti a chiacchierare da parecchi minuti e che Duncan aveva detto a malapena solo alcune parole, così lo interrogai "Allora, cosa succede nella tua vita, *amigo*?".

"Bene, Frank, la vita va bene", dichiarò. "Sai, a proposito di Rotary, mi ci è voluto un po' di tempo a fare tutto dopo il nostro incontro sul treno quel giorno. Dopo sono andato in viaggio in Australia e la differenza di fuso orario mi aveva disturbato parecchio. Non riuscivo a dormire che dalle 3 del mattino fino alle 6. Andai di sotto, deciso a fare una passeggiata, ma incominciò a piovere e, siccome mi trovavo nel salone a curiosare fra i depliant, vidi una scritta sul muro che indicava che il Rotary si riuniva proprio in quell'albergo e proprio quel giorno, a colazione. Così decisi di andarci.
Fu veramente una bella esperienza. Anche se gli avevo detto che non ero rotariano, mi accolsero come se fossi un amico di lunga data. Dissi loro di come ti avevo incontrato sul treno e quello che era seduto di fianco a me mi invitò per una giornata di pesca. Sembra che dopo qualcuno del club abbia mandato il mio nome al Rotary Club della mia città, perché un mese dopo il mio ritorno a casa, sono stato chiamato per essere invitato a partecipare ad una riunione. Circa 5 settimane più tardi sono entrato nel club e da allora sono sempre stato contento di essere rotariano.
Oh, e lascia che aggiunga le mie congratulazioni per il tuo matrimonio, Bob", aggiunse Duncan. "E voi due, siete poi entrati nel Rotary?", disse indicando Bob e Sue.

Bob guardò in basso verso la sua tovaglietta e cominciò a giocherellare con il coltello, facendolo ruotare. "Sì, sono entrato", rispose senza un briciolo di entusiasmo. Avevo notato che il sorriso era sparito anche dal viso normalmente effervescente di Sue.

"Sembra proprio che tu non sia eccitato da questo", osservò Duncan. "Ho visto gente più entusiasta anche ai funerali".

Sue manifestò un nervoso piccolo sogghigno e, come al solito, parlò per prima.

"Bob ed io siamo nello stesso club", spiegò. "Non ci siamo parlati su questo argomento prima di venire qua. Non ci siamo messi d'accordo. Ma penso che entrambi ci sentiamo un po' giù. Bob, perché non spieghi cosa hai in testa e poi io farò la mia esposizione?".

Ma prima che potesse iniziare la cameriera venne al nostro tavolo.

Subito ci rendemmo conto che eravamo così coinvolti nella nostra conversazione, che nessuno di noi aveva dato neppure un'occhiata al menù. Mentre la cameriera raccoglieva le ordinazioni per le bevande esaminammo il menù e, quando ritornò per portarle, eravamo in grado di dirle cosa volevamo per cena. Passarono 10 minuti buoni prima che riprendessimo la nostra discussione sul Rotary.

"Bene, Bob. Qual è il problema?" gli chiesi.

Lui sembrava riluttante a parlare, ma un pò alla volta si aprì. "La verità, Frank, è che alle riunioni del mio club mi annoio fino alle lacrime. Prima di tutto la maggior parte dei soci ha il doppio della mia età. Secondo, mi sento come un estraneo. Ci sono tanti gruppetti nel club. Un giorno mi sono andato a sedere ad un posto, l'unico libero della sala, e mi è stato detto: E' riservato. Siamo gli stessi 8 amici, seduti insieme da 20 anni. Dovetti chiedere al ristoratore di apparecchiare un nuovo tavolo e sedermi lì da solo finché qualche altro socio in ritardo non si sedette con me".

"Uhmm. Temo di conoscere i gruppetti di cui stai parlando", cinguettò Sue.

"Ma anche le riunioni, … sono così …. noooiooooseee". Pronunciò la parola come se avesse tante sillabe in più.

"In che modo", gli chiesi.

"Cantando, tanto per cominciare". Rispose. "Frank, io ho 34 anni. Vivo una vita dinamica. Guido una Porche. Lavoro nel settore della Information Tecnology, dove l'età media è di 27 anni. E poi mi ritrovo in un Rotary Club in cui un branco di vecchi settantenni si divertono a cantare *Wait 'till the sun shines, Nellie* (una vecchissima canzone). Un paio di mesi fa ho invitato un paio di amici ai quali ero convinto di avere venduto l'idea di entrare nel Rotary. Avevano entrambi circa la mia età; uno era un funzionario di banca e l'altro un consulente finanziario. Quando il club è partito cantando queste canzoni dell'era dei nostri nonni, ho capito che gli occhi dei miei ospiti gli uscivano dalla testa. Io non canto, Frank. E se lo facessi, stai sicuro che non me ne uscirei in pubblico con l'interpretazione dei successi del 1925".

"Bene, posso …".

"Non ho finito", continuò. "Non voglio denigrare il tuo sogno o essere offensivo. Ma mi hai chiesto di essere sincero sui miei sentimenti verso il Rotary, ed è quello che sto facendo. Parliamo dei programmi. La metà delle volte …, va bene, forse è una esagerazione…., una volta su tre, devo andare al Rotary per scoprire che quel giorno non c'è alcun programma. Tu non capisci; il modo di lavorare è diverso da quando quei vecchi pensionati erano in affari".

"Hey, stai attento! Io sono un vecchietto in pensione, ricordi?" interruppe Duncan.

Bob rise sonoramente e appoggiò la mano sulla spalla di Duncan per rassicurarlo. "Non penserò mai a te come a un vecchietto". Duncan sorrise apprezzando.

"Ma seriamente", continuò Bob. "Non puoi proprio immaginare la pressione che c'è oggi sui posti di lavoro. Noi non ci prendiamo due ore per un pranzo come facevano loro in passato. Io addirittura il più delle volte non pranzo neppure. Nel mio settore hanno ridotto il personale del 20% e il lavoro è aumentato del 26%, così siamo soggetti ad un'incredibile pressione perché facciamo più lavoro con meno risorse. Poi, nel solo giorno della settimana in cui me la svigno dal lavoro e vado al Rotary per il pranzo, mi sento come un intruso e non mi diverto. Non c'è nessuno che abbia all'incirca la mia età o i miei interessi e, il più delle volte, non c'è un oratore. Non ho bisogno di pagare una quota per *questo*". Sputò fuori quasi con disprezzo l'ultima parola.

"Mi dispiace" aggiunse Bob guardando intorno al tavolo. "Non intendevo prendermela con tutti voi. So che ora voi siete tutti rotariani e so che il Rotary fa un lavoro meraviglioso, ma la mia esperienza non è stata affatto positiva. Mi avete chiesto circa la mia vita nel Rotary e forse ora vorreste non averlo mai fatto".

"Questo non è vero" risposi. "Sebbene ci siamo incontrati una sola volta prima, sento che siamo amici. E l'amicizia può crescere solo se ognuno è totalmente sincero con gli altri. Ma prima di affrontare gli argomenti che hai portato alla luce, Bob, mi piacerebbe chiedere agli altri due circa la loro esperienza nel Rotary, d'accordo?".

Lui manifestò il suo gradimento.

“Duncan, da quanto tempo sei rotariano?”.

“Undici mesi”.

“E come descriveresti questa esperienza?”.

“Bene; io amo il mio club”, cominciò. “Naturalmente la mia situazione è diversa. Io non ho più la pressione del lavoro, grazie a Dio. E il mio club si riunisce la sera, così c’è un’atmosfera più rilassata che in certi club che ho visitato, che si riuniscono a colazione o a pranzo. Tuttavia noi abbiamo sempre un programma. Non immagini quanto abbiamo imparato dagli oratori che abbiamo avuto al Rotary. La settimana scorsa il sindaco ci ha parlato del nuovo parco che sta programmando nella città. Ci sono delle sere in cui sono arrivato ed ho visto la presentazione dell’oratore di quella sera ed ho pensato: Oh, quanto è lento questo modo di fare. Ma poi è venuta fuori una presentazione informativa e interessante. Penso che non arrivino a cinque le volte in cui la relazione non mi ha lasciato più informato o interessato.
E nel nostro club non ci è permesso di sederci dove vogliamo. Come li chiamate voi?.. i gruppetti. Quando arriviamo alla riunione ogni tavolo è numerato. Ci sono 10 sedie per ogni tavolo e così, quando arrivi alla riunione, metti la mano in un’urna ed estrai un numero, che è poi il numero del tavolo al quale ti andrai a sedere. Così ogni settimana faccio amicizia con gente diversa. Mi sembra molto bello.
Ad essere sinceri, penso che l’età media del tuo club sia un pò più alta dei 31 anni”, aggiunse. “Ma l’età non è mai un problema. Noi siamo un club compatto. Io sono ugualmente felice di chiacchierare sia con il nuovo socio di 25 anni che abbiamo immesso recentemente, che con il settantenne. E credo onestamente che ogni socio la pensi allo stesso modo. Ci dovresti vedere quando lavoriamo ad una campagna di raccolta di fondi o un progetto per la comunità, in cui io potrei tranquillamente essere aiutato sia dal Presidente della banca in pensione per limiti di età, che dal giovane insegnante che è entrato recentemente”.

Al sentire Duncan pensai a come due club della stessa organizzazione, due club in due comunità della stessa zona, potessero essere così diversi nelle loro opinioni e cultura. Mi rivolsi a Sue. “Questo è il più lungo periodo di silenzio che abbia mai sperimentato da te da quando ti ho conosciuta. Come ti inserisci tu in questo discorso?”, le chiesi. Ricordai

la telefonata che mi aveva fatto poche settimane prima quando rivelò la sua frustrazione con il suo club, lo stesso a cui apparteneva Bob. Volevo sapere se avrebbe ripetuto le sue osservazioni o se ci potessero essere anche altri problemi.

"Bene, non so come dirlo", incominciò. "Normalmente sono una persona che pensa sempre in modo positivo. Riesco a trovare un riflesso d'argento in ogni nube. Così ora mi sento così imbarazzata a pensare in modo negativo. Ma a dire la verità, io …. io …" Appena guardai Sue vidi i suoi occhi luccicare di lacrime. Capii che qualsiasi cosa avesse per la testa era un grande peso emotivo. "Sto pensando di abbandonare il Rotary".

"Grande!!! " Pensai fra me e me. Due dei tre meravigliosi rotariani che ho portato nel Rotary, lo stanno lasciando meno di tre anni dopo che sono entrati. E' una percentuale del 66%. Se la mia attività trattenesse solo il 33% dei nostri clienti, andremmo in bancarotta. La mia mente tornò alla nostra conversazione.

"Sue, parliamone. Cos'è che ti fa sentire così frustrata?" le chiesi.

Fece un profondo respiro e cominciò. "Prima di tutto è il danaro. Alcuni mestatori del nostro club hanno cominciato a lamentarsi sul cibo dei nostri pranzi settimanali. Hanno convinto il Consiglio Direttivo che non saremmo stati capaci di attrarre imprenditori d'alta classe riunendoci in un ristorante famigliare ed hanno sollecitato una votazione per trasferire le nostre riunioni in quello che è considerato il migliore albergo della città. E' un posto piacevole, molto elegante, ma il prezzo dei nostri pranzi è aumentato del 40%. Quando ho fatto notare al Consiglio Direttivo che questo avrebbe potuto spaventare alcuni dei nostri soci che vivono con uno stipendio fisso mi hanno detto: 'Questi vecchietti hanno più danaro di te e di me messi insieme'. Un altro Consigliere disse: 'Questa è un'organizzazione di professionisti. Il prestigio della nuova sede delle nostre riunioni, da solo farà desiderare alla gente di farne parte'. Francamente, non era per quella gente anziana che ero preoccupata, ma per me stessa. Ho una piccola attività di consulenza e sono appena partita. Loro possono dire: 'L'azienda paga le quote dei soci'. Bene, ma sai una cosa? Nel mio caso l'azienda sono io! Penso che lo scopo del Rotary sia servire, non che il Rotary sia un club di pranzi per buongustai".

Sue bevve un goccio del suo Merlot e continuò. “Poche settimane dopo che sono entrata nel club, il Segretario fu trasferito. Nessun altro lo voleva fare, così il Presidente del club lo chiese a me. Volevo aiutare e pensai che mi avrebbe insegnato molto sul Rotary, su quello che fa. Così ho accettato. Ancora, il primo di luglio, si insediò il nuovo Consiglio Direttivo ed un paio di mesi dopo il Presidente Eletto ebbe un attacco di cuore. Fu rimpiazzato dalla allora Vice Presidente. Ma un mese dopo la sua azienda la trasferì a Londra. Così il Consiglio Direttivo mi chiese se volevo entrare e diventare Presidente Eletto”.

“Questa è una notizia magnifica, Sue” disse Duncan. “Vedi, hanno premiato il vero talento quando lo hanno visto”.

“Oh, sei così tenero”, disse lei sorridendogli. “Ma vedi, è questo il problema. Prima, quando ero in azienda, ho fatto dei corsi di leadership. Ho accettato di diventare Presidente Eletto solo perché avevo messo nel conto che nel tempo sarei diventata Presidente e che sarei stata capace di condurre il club a nuove altezze. Ma non ho bisogno di questo incarico. Non lo voglio per me. Pensavo che avrei potuto essere un Presidente che avrebbe potuto fare la differenza”.

“E perché non pensi più di poterlo fare?” le chiesi.

“Perché loro non vogliono un capo, ma un esecutore”, rispose. “Ho tentato ogni cosa per motivarli. Ho suggerito nuove idee per la raccolta di fondi. Ho proposto un piano per l’ingresso di nuovi soci, per portare dentro nuova linfa. Ho constatato che le stesse quattro persone avevano servito come Presidenti delle 4 Vie d’Azione per 8 anni consecutivi, così ho nominato una lista provvisoria di nuovi dirigenti, gente che avrebbe potuto portare nuove idee nel club. E sai qual è stata la loro risposta?”.

Era una domanda retorica per la quale non credo che aspettasse una risposta. Ma Duncan la interruppe ugualmente. “Hanno messo un veto alla tua idea!” profferì.

“Sì. Hanno detto suppergiù: ‘Non vogliamo nuove idee! Noi vediamo i nuovi progetti come una complicazione. Ci piacciono le cose come sono’. Bob ha ragione. Sono un branco di noiosi. Non hanno mai avuto quegli ideali che ci hai venduto tu, Frank, o li hanno persi di vista da

tanto tempo.
Così, come ha detto Bob, ho cominciato a pensare. Perché perdo il mio tempo in questa maniera? Perché butto il mio danaro guadagnato così faticosamente per andare avanti con queste frustrazioni? Ma mi sento colpevole perché, così come questa gentaccia mi fa stare male, allo stesso tempo nel club ci sono anche alcune brave persone. E l'altra ragione è che ho preso un impegno. Così, se rinuncio, faccio un danno a quella gente per bene? Faccio un danno al Rotary? Come la vedo io, ci sono tre scelte: Restare e tirare a campare, restare e fare le cose a modo mio, oppure andarmene. Quale pensate che dovrei fare, ragazzi?".

Capii che tre paia di occhi si erano girati verso di me. Pensai al discorso che avevo scritto per il mio intervento al Congresso la sera successiva. Di come avessi lavorato intensamente sul giusto messaggio che avrebbe informato e motivato le centinaia di rotariani e ospiti del banchetto di apertura. Ma questo era un compito infinitamente più difficile. Questi erano rotariani del mondo reale, con problemi reali, che guardavano a me non per un incoraggiamento, ma per soluzioni reali.

Il Rotary ha bisogno di gente come Sue e Bob e la conversazione che stavamo per avere avrebbe verosimilmente determinato se avremmo potuto continuare ad averli con noi o se li avremmo perduti per sempre.

CAPITOLO 2

La grande tenda

"Bene, lasciatemi cominciare dicendo quanto sono contento che mi abbiate chiamato", dissi ai miei commensali, cercando di scegliere le mie parole successive. "C'è voluto tanto coraggio per entrambi per aprirvi come avete fatto; sarebbe stata una strada molto più facile dare le dimissioni ed andarsene. Ma credo con tutto il mio cuore che se lo aveste fatto, sarebbe stata una grande perdita, sia per voi come individui, che per il Rotary come organizzazione. E chi sa quanti bambini non sarebbero stati raggiunti? Quante persone bisognose nella vostra comunità o importanti contatti da qualche parte nel mondo non sarebbero stati raggiunti?

Ma non voglio fare un approccio filosofico. Voglio essere aperto e sincero, come voi lo siete stati con me. Diamo per un momento uno sguardo d'insieme al quadro generale. Il Rotary ha più di 1,2 milioni di soci. Sono tutti sognatori motivati, guidati dalla causa? Naturalmente no! Osservate qualsiasi grande organizzazione, denominazione religiosa,

partito politico, sindacato, immensa azienda. Troverete un piccolo numero di cretini ed una miriade di fuchi che non hanno una visione, ma su cui si può contare per l'azione e perché il lavoro sia fatto. Ma in un'organizzazione di 1,2 milioni di soci troverete anche una piccola percentuale che emerge come capo vero e la moltitudine qualche volta si ribella alle sue idee perché è abituata allo *status quo*. Alcune persone, sia che siano seguaci di una Chiesa o soci del Rotary, odiano i cambiamenti e ognuno che propone nuove idee può sentirsi come sostenitore di una missione inutile. Ma voi dovete guardare al quadro più grande. Quella società, quella Chiesa, quel Rotary, è più avanti, molto più avanti di quegli individui ignavi o anche della sezione locale che causa così tanta ansietà. Siamo tutti sotto la grande tenda del Rotary, ma non siamo tutti motivati dalle stesse cose.

Ora Bob, ascoltami attentamente, perché non voglio che tu fraintenda quello che sto per dire. Tu ed io potremmo molto facilmente parlar male di quelle persone che siedono sempre insieme. Francamente penso che sia ridicolo per loro fare così e oltraggioso per loro stessi dirti di non sedere al loro tavolo. Questo non è sicuramente il cameratismo che ho sperimentato negli ultimi 34 anni.

Tuttavia, Stephen J. Covey, nel suo libro Le 7 abitudini della gente altolocata dice che per prima cosa dovremmo cercare di capire, prima di cercare di essere capiti. Quindi, cerchiamo di fare così per un momento. Se questi vecchi signori fossero davvero grandi amici? Se avessero fatto così fin da prima che tu fossi nato? Se si sentissero un po' insicuri su come comunicare con la tua generazione? La loro identità è basata su valori ed esperienze come il servizio militare, le relazioni personali, le barriere dell'età che erano più rigide, una gestione finanziaria frugale, cose che molti di loro ritengono essere semplicemente inaccettabili per la generazione X. Potrebbero non avere toccato un computer nemmeno una volta. Ora, immagina come si sentirebbero a dover mantenere una conversazione con gente della tua età e con i tuoi interessi.

Voglio precisare; non intendo perdonare il loro comportamento; sto solo tentando di esplorare una possibile motivazione. Ancora, vai in qualsiasi Sinagoga, Chiesa o Moschea e troverai qualcuno che si siede sempre allo stesso posto e dialoga sempre con gli stessi amici e poi più tardi va a pranzo allo stesso ristorante, seguendo questo schema per anni, forse per decenni.

Lasciami accettare per un momento la tua definizione di quel gruppo

come una *cricca*. Qui potremmo avere due scuole di pensiero. La prima teoria potrebbe essere che una cricca di persone è un altro circolo di amici. E allora, cosa c'è di sbagliato nel volere pranzare, o giocare a golf, o fare un'altra cosa insieme una volta alla settimana?
La seconda teoria dice che quella cricca è fuori posto in un'organizzazione basata sull'amicizia come il Rotary. Allora, non focalizziamoci sul problema, ma puntiamo alla soluzione. Come ti ho suggerito che dovresti cercare di capire prima di cercare di essere capito, la stessa cosa dovrebbero fare gli altri soci del tuo club. Specialmente quelli che fanno parte del gruppetto che hai menzionato. Scommetto che loro non avevano intenzione di offendere nessuno e che non hanno neppure idea di averlo fatto. Cosa accadrebbe se qualcuno spiegasse loro le conseguenze delle loro azioni? Forse lo potrebbe fare qualcuno dei loro amici, forse il Prefetto o il Presidente, magari il problema potrebbe essere sollevato durante l'Assemblea del club senza parlare di specifici individui. Ti ricordo quel vecchio assioma che ho imparato per sanzionare dei comportamenti inaccettabili di alcuni dipendenti: 'odia il peccato, ama il peccatore'. Il tuo obbiettivo non dovrebbe essere quello di dargli delle lezioni o di etichettarli come cattivi rotariani, ma piuttosto di fargli vedere le conseguenze delle loro azioni e dei loro comportamento".

Bob aveva tirato fuori il suo computer palmare e stava mettendo giù alcune annotazioni. Il nostro pranzo era arrivato da diversi minuti e il mio stava diventando freddo. "Duncan", dissi. "Io non ho l'esclusiva delle buone idee. Tu hai raccontato di come il tuo club evita i gruppetti. Dicci di più".

E così fece. Spiegò che spesso gli amici arrivavano e si sedevano per un drink al bar, prima (o anche dopo) la riunione rotariana. Ma per la riunione mettevano una mano dentro una scatola per prendere un numero e quello era il numero del tavolo al quale si sarebbero potuti sedere. Sarebbe matematicamente impossibile che gli stessi 10 amici si possano sedere allo stesso tavolo settimana dopo settimana. "L'unica eccezione", aggiunse, "è quando qualcuno porta un ospite. In questo caso il Segretario cerca un altro biglietto con lo stesso numero per l'ospite".

"Lasciatemi per un momento non essere d'accordo", interruppi. "Bob, tu sei praticamente uscito dal Rotary perché non senti alcun collegamento con gli altri soci, vero?".

Lui stava ancora digitando annotazioni sul suo palmare ed emise un'affermazione appena percettibile "Uh huh".

"E tu Sue, uno dei tuoi obbiettivi è di potenziare il club in modo che i soci realizzino di più durante il tuo prossimo anno di presidenza".

"Giusto".

"Allora per un momento pensiamo a questo. Il motivo principale per cui la gente partecipa ad un club di servizio, o ad un'organizzazione religiosa è perché degli amici li invitano a farlo. L'amicizia, o il cameratismo, come noi la chiamiamo nel Rotary, è una forza incredibilmente potente. Possiamo esser tutti d'accordo su questo?". Guardavo intorno al tavolo verso tre teste che annuivano.

"Non ne consegue che una strada per aumentare il piacere di partecipare ad un Rotary Club è creare più vincoli d'amicizia dentro al club?" Gli altri annuirono ancora. "Così, se trovaste più gente che condivide i vostri interessi, sareste contenti di andare più spesso al Rotary, vero, Bob?".

"Certamente".

"Bene, eviterò di dire che se altri 9 trentenni che sono patiti di computer e automobili veloci dovessero diventare rotariani e anche buoni amici, che qualche altro socio del vostro club potrebbe identificarvi come una cricca …".

"Hmm, touché" sogghignò Bob.

"La mia domanda è: come potete fare in modo che la gente si senta più collegata nell'amicizia in un Rotary Club?".

"Frank, posso dire una cosa?", chiese Duncan.

"Naturalmente", gli dissi.

"Quando ero in Australia, ho visitato un Rotary Club a Brisbane. Avevano lanciato un programma chiamato 'club dentro il club'. L'obbiettivo era essenzialmente di formare piccoli gruppi che condividessero degli interessi basati sull'età, hobby, inclinazioni, qualsiasi cosa. Ebbe così tanto successo che lo allargarono ad altri club

del distretto. Quei ragazzi mi dissero che era frequente aggiungere 10 o 20 nuovi soci contemporaneamente, tutti dello stesso club dentro il club, e dicevano che il mantenimento dell'effettivo era molto migliore che con i tradizionali metodi di reclutamento dei soci".

"Questa è una grande idea", disse Sue. "Sai quanto posso imparare da questo?".

Duncan tirò fuori il suo libro di appunti. "Lasciatemi guardare …", disse scorrendo il libro. "Posso essere un pensionato, ma sono ancora un ingegnere nell'animo. Prendo nota di ogni cosa. Ecco qua! Hanno un sito su Internet con l'intero piano illustrato per voi a questo indirizzo: www.geocities.com/club_within_a_club/index.html".

Il racconto di Duncan di quell'idea australiana mi ricordò gli *International Fellowship Groups* che esistono nel Rotary. I rotariani di tutto il mondo che condividono gli stessi interessi, avvocati, golfisti, dentisti, appassionati di musica, sciatori, persone interessate alla cura della vista, persone che combattono l'AIDS, comunicano fra di loro per condividere sia il bisogno di servire l'umanità che le loro passioni personali. Ma quell'idea aveva portato questo concetto a livello di un club locale. Cercai di immaginare come un club con una dozzina di Duncan, professionisti focalizzati sul sociale, in pensione, con un sacco di tempo libero, potrebbero fare per le loro comunità. O un gruppo di Sue o di Bob, con un entusiasmo illimitato e la voglia di fare la differenza nel mondo.

"Ricordate", dissi al trio. "Per tutta l'enfasi che noi del Rotary poniamo nel servire la comunità a livello professionale e internazionale, tutto parte dal club di servizio. Non è solo responsabilità del Presidente o del Consiglio Direttivo, ma è un dovere di ogni socio fare in modo che partecipare alle riunioni settimanali sia un'esperienza divertente, appagante, arricchente. Questo significa che è nostra personale responsabilità fare in modo di evitare che qualsiasi altro socio si senta escluso. Ma significa anche che dovremmo essere singolarmente e collettivamente coinvolti nel creare nuove opportunità di amicizia fra di noi".

"Comincio a sentirmi un poco in colpa", disse Bob. "Capisco che ho tagliato e mi sono allontanato dal Rotary per un motivo sbagliato. Pensavo a me stesso, quando l'essenza del Rotary è guardare agli altri.

Forse ho perso di vista le cose importanti e ho dato troppa importanza a quei gruppetti".

CAPITOLO 3

Non mi entusiasma

"Ma …".

"Oh no!, non lo spaventoso ma!". Era Sue naturalmente che reagiva all'esitante aggiunta di Bob.

"Posso capire le tue obbiezioni ai gruppetti. Ma ricorda quello che ti ho detto: anche io odio quelle canzoni che il nostro club insiste nel cantare. Ogni dannata settimana devo sentire *Ho lavorato alla ferrovia*, oppure *Aspetta finché il sole brilla, Nelly*. Sai una cosa? Sono andata in treno una sola volta e di certo non sono interessata a cantare sul lavoro alla ferrovia. Questa pratica risale al 1920. Sono mortificata nel dover stare in piedi a cantare queste vecchie canzoni, anche se le mimo soltanto con le labbra. Alcuni amici che ho portato al club, come probabili futuri soci, mi prendono ancora in giro per quelle canzoni.

"Cosa ne pensano di quelle canzoni gli altri soci del club?", gli chiesi.

"Oh, suppongo che a molti di loro piacciano", disse ruotando gli occhi.

"La maggioranza di loro?" gli chiesi. "Cantano perché continuano una tradizione? Oppure gli piace davvero cantarle, almeno quanto tu ti opponi a questo?".

Sue rispose per lui. "Penso che alla maggior parte di loro questo piaccia", disse. "Personalmente non mi crea problemi; tuttavia, sebbene concordi con Bob, credo che sarebbe fortemente controproducente se tentassimo di fermare questi canti. Voglio dire, Bob, che cantiamo solo due o tre canzoni. Cosa rappresentano cinque minuti su 90 di un incontro una volta alla settimana?".

"Sue, non voglio dire che il club sbaglia o che i rotariani siano cattivi perché cantano, sto semplicemente dicendo che non mi piace. Cosa ha detto Frank un minuto fa? Odia il peccato, ma ama il peccatore. Non odio i rotariani, ma … bene, come è brutto questo gioco di parole: Odio il canto non i cantanti". Bob rise orgogliosamente per questo gioco di parole; il resto di noi brontolò sonoramente.

"Quando ho condotto un seminario di addestramento alle vendite, ho insegnato ai partecipanti che per diventare venditori, la prima cosa che dovevano fare era entrare in sintonia con i clienti; per questo, Bob, ascolto quello che stai dicendo. Poi gli dicevo di isolare le obiezioni; così, Bob, dimmi quali altri ancora sono i tuoi problemi con il tuo club?". Sue prese un blocchetto dalla borsetta e tolse il cappuccio ad una penna. Si comportava come un vero venditore in addestramento.

"Hai detto che odi le canzoni. Li senti come un gruppetto. Il costo delle riunioni è diventato un problema. Che altro?".

"Uhm ... la mancanza di una organizzazione dei programmi e degli oratori", disse Bob. "Oh, e anche il problema dell'età".

"Sì, non dimenticare questo. Il club è pieno di vecchi esseri come me", ridacchiò Duncan con un teatrale disgusto.

"Hei tu, quante volte ti devo dire di non farne un caso personale", obbiettò Bob, in modo difensivo. "Mi piacerebbe se nel mio club ci fossero 50 *ragazzi* come te. Tu sei la dimostrazione del concetto che

l'età è uno stato mentale e, nella mia mente, tu di sicuro non sei vecchio".

"Ragazzi, ragazzi" avvertì Sue, puntando il dito su di loro. "Esaminiamo queste obbiezioni che avete identificato: le canzoni, i gruppetti, la mancanza di oratori, l'età media dei soci, e i costi. Ora, considerando ognuna di queste cose, affrontiamole in ordine di importanza per voi. Quale pensate che sia il problema più grave?".

Bob valutò cautamente la sua risposta prima di parlare. "Credo che il problema più grave sia la mancanza di programmi. E penso che il mio tempo, specialmente durante la giornata di lavoro, sia estremamente importante. Quando in azienda abbiamo riunioni, diamo valore ad ogni minuto. Non ho fiducia nelle cose superficiali. Se vogliamo dedicare del tempo a far stare insieme un gruppo di professionisti, dobbiamo rendere questo tempo produttivo in tutto. Io sono entrato nel Rotary per fare la differenza, per restituire qualcosa, per stare insieme. E quando partecipo ad una riunione e l'unica cosa che succede è che pranzo con un gruppo di persone con cui ho ben poco in comune, mi sento frustrato e depresso".

"E qual'è il successivo problema più importante della lista?", chiese Sue.

"Suppongo che fossero i gruppetti. Ma ora circa questo problema sono molto più ben disposto".

"Bene, allora lo eliminiamo dalla lista?".

"D'accordo".

"E il successivo problema più importante?".

"Non so, Sue. Non avevo mai quantificato i miei pensieri prima. Fammi dare un'occhiata alla tua lista". Lei gli passò il suo blocchetto attraverso il tavolo. Lui lo studiò per circa un minuto prima di parlare ancora.

"Vedete", incominciò. "Il costo è solo uno dei problemi per cui sento che non sto ricavando molto dalle riunioni. Se ne ricavassi qualcosa, non credo che mi preoccuperei del costo. La stessa cosa per questo". Guardai e vidi che indicava le annotazioni di Sue: *Età media*. "Come

ho detto a Duncan, non odio l'età di una persona, ma odio il fatto che mi escludano a causa della loro età e se ne stiano seduti lamentandosi e rifiutandosi di aiutare i progetti del club con la scusa che loro hanno già fatto il loro dovere nei confronti del club negli anni passati".

"Capisco. Così questo mette in secondo piano le canzoni". Riassunse Sue.

"Sì".

"Così stai dicendo che le canzoni passano al posto più basso fra i problemi che tu trovi nel Rotary?".

"Suppongo di sì".

"Ragazzi", pensai. "Questa qua è forte. Mi piacerebbe se venisse in Messico a tenere dei corsi di vendita ai miei collaboratori". Ma sembrava che Sue non avesse finito.

"Bob, facciamo il gioco *What if* (cosa succede se…)? Seguimi per un momento su questo. Supponiamo che tu sia socio di un Rotary Club in cui ti senti veramente benvenuto, dove gli altri rotariani ti hanno incluso fra i loro amici. Sarebbe divertente andare al Rotary e stare con loro. Puoi immaginarti questo?".

"Va bene".

"E supponiamo che tu sappia che ogni settimana c'è un buon programma, un oratore interessante, e che fossi sicuro che usciresti dalla riunione sentendoti più soddisfatto di quando sei entrato".

"Sarebbe veramente bello".

"Supponiamo che ti piaccia essere rotariano. Che non ti bastino le dita delle mani e dei piedi per contare il numero di amici che hai nel club. E che questo sia un Rotary Club attivo; nel quale lavori nei progetti sulla comunità; magari tu e Sarah fate volontariato in un viaggio umanitario internazionale".

"Hai appena descritto come mi sento io nel mio club", disse Duncan.

"Anche io", aggiunsi io.

“Ora, Bob, ti puoi immaginare in questa situazione, vero?”, continuò Sue.

“Sì”, rispose lui.

“Come ti sembra?”.

“Grande! Questo è il Rotary al quale mi piacerebbe appartenere”.

“Bene. Ora lasciami aggiungere una cosa: I soci del club cantano un paio di canzoni durante la riunione una volta alla settimana. Lasceresti il club per questo?”.

“Sue! Ti ho seguita! Pensi di avermi beccato, vero?”. Stava ridendo mentre le puntava un dito accusatorio.

Lei si rizzò dalla sedia assumendo la postura e il sussiego di un giudice. ”Al testimone viene ordinato di rispondere alla domanda”, disse, mentre gli angoli della sua bocca rivelavano un leggero sorriso. “Vuoi lasciare il tuo perfetto Rotary Club perché quelli continuano a cantare?”.

“Naturalmente, non lo farei”, ammise lui.

“E perché?” chiese Sue con una voce che era diventata morbida e interrogativa.

“Perché i benefici legati all’appartenenza, sarebbero di gran lunga superiori al minor personale fastidio procuratomi dalle canzoni”, disse lui.

Ero impressionato. Duncan mi guardò negli occhi e silenziosamente mi fece capire che lo era anche lui. Ma la battaglia non era ancora stata vinta, come capimmo quando Bob riprese a parlare.

“Ma Sue, io non sono socio del Rotary Club di Perfectville (la città perfetta). Frank può avermi convinto a guardare il problema dei gruppetti da una prospettiva diversa, ma gli altri problemi, la mancanza di programmi, i costi, il gap generazionale, sono problemi reali. Nel nostro club esistono. Hai ragione, probabilmente potrei convivere con i cantanti, ma non posso convivere con tutto il resto. Per quella che è la mia esperienza, davvero, il Rotary non mi entusiasma”.

Sue mise entrambe le mani sul tavolo, con le dita allargate, inclinandosi vistosamente in avanti. “Bob, è per questo che ho bisogno di te. Il *nostro* club non sta esprimendo il suo potenziale. Se fossimo un’automobile, andremmo a due cilindri. Il motivo per cui noi tutti siamo qui questa sera è che io ero così disillusa su alcune delle stesse obbiezioni di cui ti sei lamentato tu, tanto da essere pronta a dare le dimissioni. Ma ora ho capito che sarebbe la cosa sbagliata da fare. Sbagliata per me, perché io non sono una che se ne và. Cosa penserebbero i miei clienti se mi vedessero andarmene quando il gioco si fa duro? Sarebbe sbagliato per il Rotary stesso, perché noi siamo impegnati a servire l’umanità e adesso capisco che posso realizzare molto di più come parte di un club di servizio, di quanto potrei realizzare da sola. Ed infine, sarebbe sbagliato per me lasciare andare via dal club i soci che mi piacciono, che hanno avuto fiducia in me perché fossi il prossimo Presidente.
Ricordi quello che ho detto prima? Che credo di avere tre opportunità: restare nel club e consegnarlo a quelli che vogliono lo status quo ed avere un anno in cui il nostro club sostanzialmente ristagnerebbe ancora di più. Oppure l’opzione numero 2, cioè restare nel club ed utilizzare ogni grammo di fascino, persuasione, capacità di guida che posso mettere insieme, per ottenere un anno di iniziative di servizio e andare avanti. Oppure la terza, cioè abbandonare il Rotary. Cosa pensi che dovrei fare, Bob?”.

“Sue, penso che tu abbia tutte le ragioni, e sicuramente hai una prospettiva e la capacità di comando. Credo quindi che dovresti restare e fare le cose a modo tuo”.

Sue l’aveva praticamente ghermito. “Allora, fallo con me, Bob! Noi due abbiamo idee che si somigliano per usare le nostre capacità nel servizio di volontariato. Entrambi possiamo guardare alle possibilità, al di là degli ostacoli. Tu vedi un tavolo di vecchi noiosi, rinsecchiti nelle canzoni, ma ti dico: guarda Terry e Jim; guarda Phil Warner e Janet Mason, guarda …. Oh, qual è il nome del nuovo socio, il Vice Presidente della Commercial Bank?”.

“Pat O’Donnel”.

“Sì, lui. Questa è gente come noi. Loro vogliono essere attivi; hanno avuto un sacco di idee; vogliono appartenere ad un club di Servizio,

non ad un club dove si mangia. Se noi ce ne andiamo, li abbandoniamo, quanto tempo passerà prima che anche loro si disamorino e se ne vadano anche loro? Perché non entri a far parte della mia squadra per vedere cosa possiamo fare insieme?".

"Va bene, Sue. Forse potrei. In che cosa vuoi che serva?".

"Cosa ne pensi del Servizio Internazionale? Credo che potremmo allargare gli orizzonti del nostro club, in modo che i soci possano apprezzare di più l'attitudine *dell'andare oltre* che è propria del Rotary. Speravo anche che il prossimo anno potessimo ospitare un GSE (Gruppo di Scambio di Studio) e forse anche adottare un progetto di servizio internazionale (Matching Grant).

"Mi piacerebbe", affermò Bob. "Dove posso imparare di più su questo genere di cose?".

"Mi è permesso parlare?", interruppi e risero tutti. "Avrete le risposte proprio in questo Congresso distrettuale. Ho guardato al menu del programma che mi ha mandato il Governatore e domani sera ci sarà una presentazione del Presidente della Commissione Distrettuale per il GSE (Group Study Excange) e vedo che sabato sera ci sarà un dibattito sul tema: *Idee sul Servizio Internazionale*".

Bob mi chiese di ripetere i dettagli per poterli annotare sul suo computer palmare. "Li ho annotati!", disse con evidente entusiasmo. "Ci sarò".

"Bene", disse Duncan. "Credo che questo richieda un brindisi. Qualcuno vuole unirsi a me in una nuova interpretazione di *Ho lavorato nella ferrovia?*".

Bob simulò un pugno, toccando appena il braccio di Duncan.

"Hauuu!" Fece lui. "non prendertela con un vecchietto".

"Lo hai voluto tu".

"Sì, suppongo che questa volta lo abbia fatto. Ora, possiamo parlare di qualcosa di serio, come ad esempio cosa potremmo ordinare per dessert?".

CAPITOLO 4

Nooioosoooo !

Mi diede fastidio sentire Bob descrivere la sua partecipazione alle riunioni del Rotary come noiose, o come disse lui *nooiooseeee!*. Però sapevo, nel profondo della mia coscienza, che non solo stava dicendo il vero, ma anche che non era la prima persona a fare quest'affermazione. Certamente non era una buona pratica etichettare tutti i Rotary Club, o la gran parte di essi, con questo epiteto. Ma il suo club non era l'unico ad essere definito così.

I matrimoni falliscono, le relazioni finiscono, le aziende perdono buoni dipendenti, tutti per lo stesso motivo che aveva ipotizzato Bob: la gente si annoia. Nel mio anno da Presidente del Rotary International è stata lanciata una campagna globale per portare nuovi soci nell'organizzazione. Indubbiamente lo sforzo ha avuto successo. Ma ho anche veduto recenti statistiche che dicono che molti di quei club che avevano vinto il premio per lo sviluppo dell'effettivo, non sono andati

altrettanto bene con il mantenimento dello stesso.

Poiché i rotariani di lungo corso invecchiano e muoiono, abbiamo bisogno della vitalità di nuovi rotariani per mantenere e far crescere i nostri club e l'attività di servizio. Quando alcuni mesi fa mi resi conto del problema del mantenimento dell'effettivo, cominciai a cercare idee in giro. "Prima di tutto: perché la gente se ne va?' E, secondo: quei club che hanno maggior successo nel mantenimento dell'effettivo che cosa stanno facendo per evitarlo?". Volevo saperlo.

Con mia sorpresa, parecchie persone (di cui rispetto le opinioni) mi raccontarono, con variazioni sul tema delle lamentele di Bob, che trovavano le riunioni del Rotary noiose.

Harold, un amico e anche lui Past Governatore di distretto, spiegò che quelli che fanno maggiori danni spesso sono proprio i Past Governatori che, svolgendo i loro incarichi nei club e nel distretto, "leggono lunghi noiosi discorsi ….. imperterriti". "Una volta mi è capitato di vedere il programma di un Congresso distrettuale che si era tenuto nel 1940 ed ho notato che era pressoché identico a quello a cui stavo partecipando 50 anni dopo", raccontava, aggiungendo "Dovreste guardare a questa situazione dal punto di vista dei nuovi o dei probabili futuri rotariani. Non da quello dei rotariani che si sono impegnati nel Rotary per così tanti anni da non vederne più le manchevolezze … Non stiamo motivando l' 85 – 90 % dei nostri soci, … Invece abbiamo bisogno di creare nuove energie ed affrontare serenamente la situazione".

Le parole di Harold mi hanno perseguitato per lungo tempo. Forse era ipercritico? Forse. Ma quando ripensai alle dozzine di Congressi distrettuali ai quali sono stato inviato ogni anno come Rappresentante del Presidente Internazionale o semplicemente invitato come oratore, ho notato, dopo che le osservazioni di Harold avevano focalizzato la mia attenzione sul problema, che la maggior parte delle conferenze principali erano affidate a Past Governatori (e ad altri oratori) che presentavano delle statistiche veramente noiose. Bisogna ammetterlo, Bob si era lamentato di annoiarsi alle riunioni del suo club, mentre le critiche di Harold erano principalmente riferite a poco intelligenti eventi distrettuali. Ma molti di quei Past Governatori costituiscono il circuito degli oratori che parlano nei club e sicuramente uno degli obbiettivi incombenti di un Governatore è aumentare la partecipazione con

l'iscrizione dei rotariani agli eventi distrettuali. Così, anche se questa è la via, è anche il problema.

Bob Menconi, un altro amico e Past Director del Board mi ha scritto: "Per davvero, se fossi stato invitato ad entrare in molti dei club del mio distretto, me ne sarei andato più velocemente possibile". In una valutazione che si sarebbe potuta collegare direttamente con il problema descritto da Bob e da Sue, Menconi aggiungeva: "Perché alcuni club hanno più successo di altri? Forse perché sono strutturati e motivati. Il Rotary International non può fare niente per la struttura, perchè questa dipende solo dalla volontà dei soci dei club". Diceva che se il Rotary Club locale è noioso, bisogna cercare di capire il motivo di questa situazione e aggiungeva: "Entrate in sintonia, … può darsi che riusciate a cambiare la formula …".

Se vogliamo andare proprio al centro del problema, allora forse dovremmo seguire il consiglio di Harold e non lasciare lo sviluppo e il mantenimento dell'effettivo a quei vecchietti con i capelli grigi, ad esempio la maggior parte dei Past Governatori. Come dicono nel profondo Sud, 'combattono a chiacchiere'. Ma, riflettendo, ed uso questo stereotipo solo per fare il punto, come possiamo avere successo nel comunicare ai trentenni l'eccitazione, la modernità e la ricompensa personale, se siamo dei sessantacinquenni i cui giorni di gloria risalgono all'aver fatto il Governatore vent'anni fa? Dopo aver sviluppato queste riflessioni mi preoccupai anche di come avrei potuto comunicarle efficacemente. Come avrei potuto riuscire a non criticare tutti coloro che sono Past Governatori? Come avrei potuto evitare l'impressione che io vorrei solo trentenni nel Rotary?

Certamente il concetto di ClubinaClub (Piccoli club nei club) potrebbe attrarre più persone che condividono gli stessi interessi e che da sole potrebbero rendere le riunioni più interessanti. Un altro suggerimento che avevo ricevuto da molta gente era ridurre il tempo dedicato ad annunci e alle comunicazioni. Con così tante informazioni puoi solo azzerare l'attenzione dei soci, prima che comincino a votare con i piedi (andandosene).

Forse dovremmo sperimentare modi diversi di gestire le riunioni, specialmente nelle manifestazioni distrettuali, che negli anni recenti hanno attratto un sempre minor numero di rotariani e pochi soci nuovi.

Mi chiedevo come sarebbe stato questo Congresso Distrettuale se gente come Bob e Sue avessero avuto la libertà di condurlo con la proverbiale carta bianca.

Ricordo che tanto tempo fa in Messico un altro rotariano, il Past Governatore Freddy Compean, mi disse che lui vedeva il Rotary come un negozio e i nostri dirigenti di club come dei negozianti. "Molti club tendono a spogliare le scansie del negozio lasciando diventare le loro riunioni noiose e tediose, il che impedisce al club (cioè al negozio) di portar dentro nuovi soci (cioè clienti)" e aggiungeva: "Sono convinto che dobbiamo rendere le nostre riunioni piacevoli, interessanti e divertenti. Venderesti così tanto se i tuoi negozi non prestassero attenzione ai clienti?".

Un altro vecchio amico, Cliff Dochterman, che è stato Presidente del Rotary International nel 1992-93, una volta affermò che: "Le riunioni del Rotary Club devono competere con tutte le altre attività della vita di un socio: la famiglia, la professione, la televisione, gli hobby, la comunità, la Chiesa, la scuola dei figli e i loro interessi extrascolastici. Così la riunione settimanale deve essere tanto importante da poter competere con successo, se vuole meritare il tempo, il danaro e l'impegno del rotariano".

Prima avevo pensato che i club lottassero per catturare l'attenzione di ogni socio, ma se combinavo le metafore di Cliff e Freddy arrivavo ad una spaventosa conclusione: pensavo ai molti negozi, grandi, famosi, di gran successo, che una volta erano i punti di riferimento delle città in tutta l'America, ma quasi tutti avevano chiuso. E perché era successo questo? Perché avevano gestito gli affari nello stesso modo in cui li avevano sempre gestiti, senza capire che i gusti dei loro clienti erano cambiati. Potrebbe accadere la stessa cosa ad alcuni Rotary Club? Mi ci sono voluti pochi secondi per pensare ai tanti Rotary Club che una volta avevano centinaia di soci, erano i più grandi e prestigiosi del mondo, e il cui numero di soci ora si è ridotto del 50 o del 75 %.
Con club come quello di Bob, che hanno continuato a funzionare nello stesso modo in cui lo hanno fatto per più di mezzo secolo, potrebbe la stessa sorte succedere a molti Rotary Club? Avevo paura che se non avessero eliminato il fattore noia e creato un'atmosfera per cui partecipare alle riunioni del club fosse più attraente di altre tentazioni, sia al lavoro che a casa, molti Rotary Club si troverebbero nella stessa spirale

negativa di tanti (una volta) orgogliosi negozi di Filadelfia, come John Wanamaker, Bullock, Gimbel, Jordan Marsh; B. Altman di New York; Woodward & Lothrop a Washington; Baer & Fuller a St. Louis, G.C. Murphy, Montgomery Ward e W.T. Grant.

E allora cosa dovrebbe fare un club perché i suoi soci non lo etichettino con l'epiteto di noioso? Ripensai a migliaia di Rotary Club, eventi distrettuali e internazionali e alle conversazioni che avevo avuto con altri rotariani nel corso degli anni. Quali programmi, idee ed episodi sono saltati fuori come esempi dei migliori modi di fare?

Guardai intorno al tavolo i tre rotariani che chiacchieravano fra di loro. Scherzavano, si scambiavano racconti e Duncan chiedeva un consiglio a Sue per un viaggio in Sudafrica. Capii che questo trio soddisfatto, facciamo quartetto comprendendo anche me, era il microcosmo di un Rotary Club. Un buon Rotary Club. C'era un consulente di viaggi, un ingegnere in pensione, un giovane mago dei computer e il proprietario di una catena di negozi di occhiali messicano. Cosa che mi ricordò che avevo bisogno di un consiglio per comperare un computer portatile (a chi avrei potuto chiedere meglio che a Bob?). Così, il primo requisito era mettere insieme persone con diversi interessi, così che potessero scambiarsi consigli e idee.

Il secondo requisito è mettere insieme gente che realmente goda della compagnia degli altri.

E il terzo, *divertirsi*, è il vero ed efficace antidoto al problema delle riunioni noiose. Leah Ewing Shaw, una rotariana della Florida, una volta mi ha detto: "Se la posizione, la posizione e la posizione è il motto di un mediatore di immobili, così risate, risate, risate dovrebbe essere il motto del mio club … Chi nel profondo del suo cuore vorrebbe abbandonare questo club e perdersi tutto il divertimento?".

La parola divertimento è così semplice, ma anche così difficile da definire nel contesto del Rotary. Non significa che ci sediamo a tavola raccontando barzellette o facendo scherzi infantili fra di noi. Ma occuparsi degli amici più cari. Ricordate quanto sia piacevole quando stiamo insieme? Così si prova piacere per davvero. Ora sarebbe difficile definire che cosa sia questo divertimento in questa analogia, ma lo saprete quando lo sperimenterete.

Fin dai primi giorni del Rotary i club di maggior successo si sono preoccupati che i soci si divertissero nelle riunioni. Tuttavia, sebbene il fatto possa disgustare Bob, cent'anni fa, fu Harry Ruggles, il quinto socio che inizialmente entrò nel Rotary Club di Chicago, che si alzò in piedi durante un inusuale momento triste della riunione e disse: "Venite qua amici, cantiamo!". Bob potrà pensare che oggi questa tradizione sia datata per la sua generazione, ma molti club, durante il secolo passato, hanno indubbiamente usato il canto per aumentare il senso di divertimento e di cameratismo . La mia enfasi non è sul cantare, ma sul divertimento che i rotariani possono provare mentre cantano. Se la maggior parte del club pensa che cantare sia un'attività divertente, questa abitudine nel club dovrebbe continuare.

Appena ebbi rimuginato su questo argomento, mi accorsi che avevo usato due parole come sinonimi: divertimento e cameratismo. Il dizionario non considera che abbiano esattamente lo stesso significato ed essi non sono sinonimi neppure nel Rotary. Tuttavia non si escludono a vicenda. Presi individualmente sono entrambi una soluzione alla noia durante le riunioni. Ma nel Rotary, portiamo il concetto di cameratismo ad un livello completamente nuovo.
Fellowship significa cameratismo nell'incontrarsi con altri leader degli affari e delle professioni che condividono l'impegno a servire l'umanità. Proviamo divertimento quando lavoriamo insieme a quei compagni del Rotary e il cameratismo deriva da coloro dai quali traiamo piacere.

Ma, nel Rotary, quella parola assume un significato più vasto, più globale, quando ci riferiamo ai *Fellowship Groups*. John Eberard, un Director del Board del Rotary International, di London nell'Ontario, in Canada, mi disse: La fellowship è la colla che attrae e sostiene l'esperienza rotariana. Definì l'esperienza rotariana un meraviglioso ed interculturale buffet con grande varietà di cibi, di nuovi amici e intuizioni, un divertente network di servizio attraverso il cameratismo, ed amici in giro per tutto il mondo.

Cosa sono i Fellowship Groups? Sono, prendendo a prestito una frase dei rotariani di Brisbane, dei piccoli club all'interno di un club più grande, basati sugli interessi professionali o ricreativi dei rotariani. Immaginate un avvocato che casualmente sia anche rotariano. Potrebbe appartenere ad un Fellowship Group con altri avvocati di tutto il

mondo. Il mio amico, Past Governatore Fred Otto, presiede la fellowship degli avvocati che comunicano, si incontrano, e si scambiano anche visite in famiglia, per espandere il loro network professionale globale mentre imparano di più su come le leggi siano applicate e messe in pratica nei diversi paesi.
Virtualmente qualsiasi hobby immaginabile è ricoperto da un Fellowship Group. Così, i rotariani cui piace andare in barca, collezionare francobolli, pescare, cucinare, giocare a golf e andare in bicicletta (queste alcune fra tante altre attività), si mettono insieme per speciali viaggi, incontri ed avventure, in cui condividono la stessa passione per i loro hobby, e tutti condividono anche il comune legame di essere rotariani.

Conosco dei piloti privati, che appartengono alla International Fellowship dei Rotariani che Volano, che hanno usato i loro aerei privati per trasportare materiali per i soccorsi umanitari in zone colpite da disastri della natura. Altri amici appartengono alla Fellowship dei Dentisti Rotariani e organizzano viaggi di missione in gruppo, ed altri che partecipano al Fellowship Group denominato Quartetto dei Barbieri che forniscono alcuni degli intrattenimenti ai Congressi Internazionali.

Questi gruppi ricreativi e professionali sono esistiti per molti anni, ma c'era un crescente desiderio in una parte di rotariani di servire attraverso particolari gruppi di interesse, specialmente quelli che sono in relazione con i problemi della salute. Adesso li abbiamo. Il Board of Directors (Consiglio di amministrazione) del Rotary International ha approvato la *Rotary Eyecare Fellowship* (gruppo che si occupa della difesa della vista), la *Fellowship for the Repaired Hearts* (i trapiantati di cuore), e tante altre che offrono l'opportunità di aggregazione e di servizio umanitario in una specifica area di interesse dei soci. Ad esempio, quello che all'inizio era un progetto di servizio alla comunità del Rotary, è diventato *Hearthbeat International* e quel programma ora supporta 50 centri in giro per il mondo, tutti sponsorizzati da rotariani, dove ai poveri vengono applicati i pacemaker senza alcun addebito. Mettiamo che tu sia un rotariano che ha una speciale passione per i bambini con problemi di cuore; attraverso questo speciale gruppo di interesse potresti diventare un cardiologo che dona volontariamente il suo tempo e la sua professionalità, oppure un semplice non medico che decide di organizzare un incontro di golf per raccogliere danaro per

quel programma.

Cosa voglio dire? Che se organizziamo qualcosa per la gente perché possa fare quello che ama fare, poi essa ha maggior piacere a restare e a contribuire, piuttosto che dimettersi ed andarsene. John Eberhard di London, di cui ho parlato un momento fa, mi ha detto: "Ho giocato nella mia Fellowship del Bridge per 33 anni. Nessun socio di questa Fellowship ha mai lasciato il Rotary. Questo mi dimostra che l'amicizia è un fattore importante per il mantenimento dell'effettivo. La mia Fellowship dei canoisti organizza la pulizia annuale dei fiumi. Questo tipo di coinvolgimento attivo (e di servizio all'ambiente) potenzia la Fellowship e unisce i rotariani fra di loro. Nella riunione settimanale rotariana si divertono a raccontare storie e ricordi degli eventi della loro Fellowship. Le motivazioni dell'appartenenza chiudono il cerchio".

Cliff Dochterman, senza sapere delle osservazioni di John Eberhard convalidò questa tesi quando mi disse: "Raramente vedo un rotariano che ha aderito alla Fellowship dei golfisti rotariani, o alla Fellowship dei musicisti, degli appassionati di yacht, di utenti di computer, scout, appassionati di auto d'epoca, o dozzine di altri speciali gruppi di interesse, che se ne va dal Rotary".

Sorrisi quando pensai a quella definizione nell'ultima affermazione di Cliff: *Speciali gruppi d'interesse*. Questa è una definizione usata con senso peggiorativo dall'opposizione durante la campagna elettorale, dicendo ad esempio: "Ha svenduto a speciali gruppi d'interesse". In questo contesto nessuno vorrebbe ammettere di essere membro di uno speciale gruppo di interesse. Ma noi potremmo fare in modo che nel Rotary, la chiave per il mantenimento dell'effettivo sia creare ed incoraggiare opportunità per i nostri soci perché partecipino a speciali gruppi di interesse.

Siamo tutti membri del Rotary, ma qualche volta il fatto in sé non è sufficiente a farci sentire speciali. Così, quando aggancio Bob ad un gruppo di maghi del computer, Sue ad un gruppo di consulenti d'affari e Duncan ad un Fellowship Group internazionale che sia appassionato di viaggi, lego la loro appartenenza al Rotary con gli argomenti in cui essi hanno un grande interesse personale.

Infine, anche la parola Group è rilevante. Il nostro mondo degli affari

è diventato più high-tech (alta tecnologia) e così, come esseri umani, abbiamo bisogno di essere più high-touch (alta sensibilità). Ogni giorno passiamo ore guardando lo schermo del computer, comunicando via e-mail, con messaggi interattivi e video conferenze. Anche il modo di fare acquisti è diventato spersonalizzato. Il vero motivo che ha provocato la scintilla nella mente di Paul Harris per dar vita al primo Rotary Club fu quando vide che i negozianti del suo vicinato a Chicago salutavano il loro amico avvocato così caldamente. Oggi, molti dei nostri acquisti li facciamo per telefono o tramite un canale ancor più spersonalizzato, che è Internet. Le nostre abitudini negli acquisti sono cambiate, in meno di un decennio, dal metodo faccia-a-faccia, all'interfaccia tecnologica. Una ragione in più per il Rotary, quindi, per fornire una breve tregua da questo mondo impersonale, in cui la gente possa lasciare lo schermo del computer o il telefono cellulare e per un breve periodo ogni settimana, ritornare all'inestimabile, essenziale ed insostituibile opportunità di divertimento e di cameratismo con un gruppo di amici professionisti. Questo incontro, da gruppo, in un incontro rotariano, è il lubrificante dei bisogni dello spirito umano per tirare avanti. Dimènticati di aggiungerlo e l'anima va in tilt.

La mia mente tornò immediatamente alla conversazione di quel tavolo. Ricordai che Bob aveva lamentato il problema della frequente mancanza di oratori alle riunioni del suo club, al quale Sue aveva suggerito di riempire lui quella mancanza, nel caso in cui non ci fosse stato un programma. "Sei matta?" le disse. "Camminerei sui carboni ardenti piuttosto che parlare in pubblico; quando devo gestire un incontro di lavoro mi viene il sudore freddo".

"Quello che sto dicendo, Bob, è che non dovresti lamentarti del problema se non hai un'idea su come risolverlo", lo sgridò Sue. Poi rivolta verso di me, spiegò: "Gli stavo dicendo che la signora che presiede ai programmi del nostro club è stata molto malata. E' andata dentro e fuori dall'ospedale per circa nove mesi, così per la maggior parte dell'anno ci è mancato qualcuno che organizzasse i programmi. Qualche volta abbiamo qualcuno, quando chiama lui per chiedere se può venire a parlarci, ma di solito non lo abbiamo".

"Bob", gli dissi. "Che tipo di programmi pensi che possa essere interessante per le riunioni del club?".

Non esitò prima di dare la risposta. “Innanzitutto, qualsiasi programma, piuttosto che nessun programma”, incominciò. “Tu sai, Frank, che non ho la risposta magica, primo perché proprio non ne ho nessuna, e secondo, perché ci servono 52 programmi all’anno, per cui la diversità potrebbe essere la parola chiave”. Pensai che avesse finito, ma sembrava che stesse elaborando la sua risposta.

“Abbiamo preso una decisione sulla nostra nuova casa un paio di settimane fa ed ho fatto un mutuo con la Banca Commerciale. Pat O’Donnel, della banca, era appena entrata nel nostro Rotary Club e così ho fatto il mutuo con lei. Poiché non avevo mai fatto un mutuo prima, un giorno al Rotary le ho fatto un sacco di domande e, su suo consiglio, ci siamo incontrati brevemente a pranzo un paio di giorni dopo. Le chiesi se le piaceva il club e, indovina un po’? Mi disse che era frustrata perché aveva partecipato ad otto riunioni alle quali c’erano stati solo due o tre oratori. Sicuramente lei ha a che fare con tante persone interessanti ed influenti nella città e, prima che il pranzo fosse finito, abbiamo fatto quello che pensavamo fosse la via giusta per pianificare i programmi per tutto l’anno. La settimana successiva ha detto qualcosa al Presidente del club ed è stata praticamente ignorata.

Sue lo guardò sbalordita. “Perché non ci dici quello che avevate pensato voi due ”, suggerì.

“Bene, tutto comincia con il bisogno, credo, di pianificare le cose con un certo anticipo. Per esempio, il Rotary ha 4 vie di servizio: il sevizio alla comunità, il servizio internazionale, il servizio al club e, … Uhm…” esplorava la sua memoria alla ricerca dell’ultima.

“Il sevizio professionale”, aggiunsi io, accennando un sorriso, ripensando a quante volte l’ho sentita definire la via di servizio dimenticata.

“Proprio quella, il servizio professionale” confermò Bob. “Così, prima di tutto abbiamo diviso l’anno in 4 parti. Avremmo cercato degli oratori che potessero presentare gli argomenti che appartengono ad una di quelle vie d’azione, uno ogni 4 settimane. Prendiamo il servizio internazionale, per esempio, dal momento che questa è l’area che mi ha attratto maggiormente nel Rotary. Dovremmo annotare tutti i programmi interessanti e focalizzare i settori che ricadono sotto il servizio internazionale. Ora non ricordo come ci siamo arrivati, ma per

gli ultimi soci entrati, diciamo che ci sono la PolioPlus, lo scambio internazionale dei gruppi di studio, il programma per la pace che ha appena avviato la Rotary Foundation, oh, e il progetto di Frank che fornisce l'operazione della cataratta nei paesi in via di sviluppo. Avete capito l'idea. Ora, guardiamo ad un calendario e poiché vogliamo che una volta ogni 4 settimane ci sia, a rotazione, il servizio internazionale, passiamo al distretto, o agli altri club che hanno esperti della PolioPlus e chiediamogli un oratore per la settimana n° 1. Poi chiediamo un oratore sugli scambi internazionali di gruppi di studio per la settimana n° 4, poi sugli studenti per la pace per la settimana n° 8. Nel frattempo riempiamo i vuoti per le settimane intermedie per le altre vie d'azione.
Potremmo guardare al calendario e quando vediamo delle date che hanno un significato particolare, per esempio il giorno delle Nazioni Unite, potremmo organizzare un programma che abbia una relazione con quella occasione. Pat è stata grande. Ha detto di avere un cliente che lavora in una stazione TV ed ha suggerito di organizzare, una volta, un giro dietro-le-scene per il club, mentre trasmettono il telegiornale. Il che mi fa pensare ad uno dei nostri soci, … come si chiama? … quel vecchietto del County Times (il giornale della Contea). Quello con il parrucchino".

"Bud".

"Sì, Bud. Abbiamo pensato di chiedergli di ospitare una visita, come riunione del club, per imparare come viene prodotto un giornale. Lei glielo ha chiesto per la prossima settimana e lui ha accettato immediatamente. Credo che qualsiasi cosa che aiuti a capire come si lavora nelle altre attività sia veramente interessante. E non è questo dopotutto il servizio professionale?".

"Certo che lo è", gli dissi.

"Bob, credi che Pat sia interessata a servire come Presidente della commissione dei Programmi a partire dal 1° di luglio?", chiese Sue. "E' fra poche settimane e potrebbe incominciare a stabilire i programmi immediatamente.

"Potremmo chiederglielo", rispose. "Ho percepito che fosse interessata a dare una mano in quel settore. Lei ha sicuramente i contatti che servono".

"Sue", aggiunsi. "Credo veramente che tu stia incominciando ad imparare a comandare: trovare gente brava e affidarle il lavoro che le piace fare. Mi sembra che tu stia cominciando ad assemblare una squadra di prima classe per il tuo anno di presidenza. C'è un vecchio proverbio nel Rotary che dice: "Nel Rotary l'unica volta che puoi dire no è il giorno in cui ti viene chiesto se vuoi farne parte". Da ciò che ho visto e ascoltato, tu, Bob e la signora Pat avete degli obbiettivi, la capacità di guida, l'iniziativa e le idee. Se dò ai Presidenti un piccolo consiglio è questo: "Non cercate di fare tutto da soli. Prendete degli altri che la pensano come voi e metteteli nella vostra squadra". Avete menzionato i nomi di gente che non ha questa vecchia passione per le canzoni d'epoca che vi dà tanto fastidio. Penso che sia ora di radunarli per un caffè per scoprire la loro capacità e intuito in modo che anch'essi possano contribuire al club.
Ho imparato qualcosa dalla prima riunione di club alla quale ho partecipato. Quarant'anni fa, mio fratello Jesse ed io eravamo a Sulphur Spring, in Texas, in visita al maggior fornitore della nostra azienda ed il proprietario ci portò come ospiti al suo Rotary Club. Notammo alcuni aspetti del Rotary che ancora sembrano veri. La cordialità di ognuno nel club ed il fatto che i soci erano tutti eminenti rappresentanti della loro categoria professionale. La relazione della riunione era basata sulle frodi assicurative e su come sono investigate. Non sapevo niente di Rotary allora, ma ricordo che dissi a me stesso: Oggi ho imparato qualcosa. Anche oggi, una delle grandi forze per un buon Rotary Club, sono i programmi che informano, educano, motivano ed intrattengono".

Condivisi con loro alcuni degli altri pensieri circa il divertimento e il cameratismo che mi erano venuti in mente. Prima che arrivasse il caffè, questi due frustrati e quasi ex rotariani erano motivati e si scambiavano idee con Duncan e con me sul come rinvigorire il loro club, far entrare nuovi soci, espandere le attività di associazione e impegnarsi per nuove opportunità di servizio.

Erano passati dall'essere parte del problema ad essere parte della soluzione e, soprattutto, erano arrivati a quelle soluzioni da soli.

CAPITOLO 5

Aspettative deluse

"Frank? Frank Devlyn? Sei tu?".

Mi girai di quasi 180 gradi per vedere chi mi stava chiamando. Dalla zona di semi oscurità dietro la postazione del maitre di sala, vidi un ometto piccolo e magro, dalla testa completamente pelata, che con il suo scalpo lucido rifletteva la luce verso il soffitto. Non avevo idea di chi fosse. Ma essendo stato visto da migliaia di rotariani in giro per il mondo durante i miei tanti impegni come oratore, mi resi conto che tanta gente aveva visto me anche se io non avevo idea di chi fossero loro. L'ometto aggirò il maitre di sala e venne verso il nostro tavolo. Io mi alzai per salutarlo.

"Hugh", disse, allungando la mano. "Hugh MacRae. Ti ricordi di me? Ci siamo incontrati al Congresso Internazionale di San Antonio nell'anno in cui eri Presidente del Rotary International. Mi hai autografato

il tuo libro".

"Naturalmente! Come stai? Cosa fai qui?".

"Sono il Governatore Eletto di questo distretto, Frank. Ancora solo sei settimane prima dell'inizio del mio anno. Dimmi, Frank, ero emozionato quando il Governatore ha annunciato che saresti stato tu il Rappresentante del Presidente Internazionale e volevo chiederti alcuni consigli. Hai un paio di minuti?".

"In questo momento, Hugh, sto finendo la nostra cena con 3 dei migliori rotariani del tuo distretto. Stiamo tentando di tirar fuori alcune buone idee su come mantenere l'effettivo; sei il benvenuto per condividere con noi un caffè o un liquore".

Ci alzammo tutti in piedi per stringere la mano di Hugh e tutti si presentarono. Bob andò a prendere una sedia ad un tavolo vuoto lì vicino ed ognuno di noi si spostò di un poco per fare spazio per il nuovo ospite. Sue fu l'unica a riconoscere Hugh, avendo partecipato al S.I.P.E. (Seminario di Istruzione dei Presidenti Eletti) per i Presidenti Incoming del distretto. Ma Sue e Hugh non si erano mai parlati di persona.

"Così è il mantenimento dell'effettivo che avete nelle vostre menti ora, vero?", chiese Hugh in un forte accento scozzese. "Sapete che proprio questo argomento mi sta molto a cuore?". Era una domanda retorica. Prima che qualcuno avesse tempo per rispondergli, Hugh ricominciò a parlare. "Sai, Frank, non intendo mancare di rispetto con questo, ma per anni, diversi Past Governatori e Past Presidenti del Rotary International hanno insistito continuamente con l'aumento dell'effettivo. Credo che fosse un loro pallino personale; volevano dimostrare che un consistente incremento si era realizzato sotto la loro guida. Ma un anno dopo, finito il loro mandato, il premio che aveva ricevuto il Presidente del club sta a prendere la polvere da qualche parte e il suo successore vede i soci che erano stati reclutati in gran numero, lasciare il club a frotte".

"Per quali motivi pensi che se ne vadano questi nuovi soci?", gli chiesi.

"Promesse non mantenute" rispose senza esitazione. "Al momento ci sono due motivi: il primo sono le promesse non mantenute, aspettative

deluse; il secondo è la maniera molto scadente in cui sono stati introdotti nei club".

"Aspettative deluse? Promesse non mantenute? Cosa vuoi intendere con questo?", chiesi, un poco nervoso per come le sue opinioni dette così francamente mi pungevano non poco.

"Lascia che ti faccia un esempio", disse. "Arriva un nuovo Presidente Internazionale e fa fuoco e fiamme per andare sul libro dei record per avere ottenuto il più grande incremento di soci della storia. All'Assemblea Internazionale (la scuola dei Governatori), dove ogni Governatore del mondo se vuole servire in quell'anno va per essere istruito, questo Presidente li motiva e li convince e gli lancia la sottile minaccia dicendo che, se il prossimo anno il vostro distretto non ha un incremento del numero di soci a due cifre, voi non state aiutando la squadra. Voi non sarete considerati Governatori veramente efficaci. Mostra statue di cristallo, ornate di stelle d'oro e dice all'Assemblea dei Governatori Nominati che essi possono diventare delle stelle, vincendo questo premio, oppure tirare avanti, senza alcuna utilità, a rasoterra. Ogni Governatore Incoming sente dire che ogni distretto del mondo avrà ogni mese le sue statistiche di crescita pubblicate su The Rotarian perché tutti le vedano e sente una stretta nel suo cuore: Vogliamo vincere quel premio! Vogliamo batterci per ottenere le stelle!".

"Ora, il primo gruppo di aspettative è pronto per essere infranto. Vedi, tre o quattro anni fa, nessuna di queste persone si è imbarcata nel viaggio per fare il Governatore solo per vincere una banale targa da un Presidente del Rotary International che allora non era neppure stato nominato per quella carica. In qualche caso, nell'anno in cui saranno in carica, molti di questi Governatori si sentiranno abbandonati dai loro stessi club e non vinceranno alcun premio. Il loro anno finirà con una nota amara; alcuni club saranno infastiditi per il costante messaggio di produrre numeri, produrre numeri. Peggio ancora, il Governatore che lo rimpiazzerà, sosterrà che la colpa del calo dell'effettivo è di tutti quei nuovi soci che se ne vanno perché non erano stati arruolati nel modo adeguato e presto hanno trovato la loro dose di aspettative deluse.
E cosa li ha indotti ad entrare nel Rotary durante la grande campagna di arruolamento? Bene, così come il Presidente Internazionale ha ispirato i suoi Governatori, così il Governatore ha ispirato i suoi Presidenti di club, con seminari e discorsi e articoli sulle riviste sui metodi infallibili

per attirare nuova linfa e una statistica sui nuovi soci dei club sarà pubblicata ogni mese nella lettera del Governatore. Chi vuole essere all'ultimo posto della lista? Nessun Governatore e nessun Presidente di club. Così ogni Presidente fa della crescita dell'effettivo un tema centrale, metterà in competizione dei gruppi all'interno del club e ogni settimana esporrà un grafico che mostra chi è il vincitore e chi il perdente nella gara dell'incremento dell'effettivo.
Mettiamo che io sia il socio *sgarruppato* del club e che voglia far salire le mie azioni. Ci credo. Il Presidente di quest'anno mi piace e voglio aiutarlo ad avere un buon anno. E sono un tipo intraprendente. Questo significa che tendo a rispondere alle sfide. Così mi dò da fare per la campagna di arruolamento.

"Hey", dico al mio chiroterapeuta, " Visto che stai aprendo la tua attività in proprio, vuoi entrare nel Rotary? E quando il venditore di automobili e il chiroterapeuta chiedono cosa ci sia per loro nel Rotary, alludo al potenziale business che potrà fare nel club, segnalando che i rotariani preferiscono commerciare con gli altri rotariani. E quando il direttore delle pompe funebri e il Pastore esprimono dei dubbi sull'obbligo della frequenza, gli dico che non li obblighiamo più strettamente a partecipare alle riunioni. Quando il giovane agente delle assicurazioni chiede cosa sia il Rotary, gli rispondo evidenziando le illimitate possibilità di relazioni. E quando il mediatore di immobili esprime un dubbio sul costo dell'associazione, uso quella linea dettatami dal Presidente della Commissione Distrettuale sull'effettivo: *Devi pur mangiare da qualche parte, no?*
Così loro non hanno alcuna obbiezione alla quale io non sappia rispondere ed accettano di diventare soci del club. Pochi mesi dopo, la luna di miele è già finita. Quelli che sono entrati nel Rotary per le opportunità di vendita non hanno venduto alcunché agli altri soci, dai quali hanno trovato ostilità per sentirsi sempre sollecitati. Quelli che puntavano al network non sono andati da nessuna parte. Al contrario si sono sentiti come se fossero degli intrusi, perché molti soci sono come delle isole, quasi delle cricche."

Io guardai Bob e lui stava gettando occhiate interrogative su Sue.

Hugh continuò: "Quelli che sono entrati perché veramente volevano fare la differenza nella loro comunità vanno in depressione, nessuna opportunità di volontariato gli è stata offerta nei loro primi sei mesi di

appartenenza. E quelli che sono entrati a dispetto del dubbio che la quota sociale avrebbe sconquassato le loro disponibilità finanziarie sono stati colpiti con una doppia raffica: alcuni dei soci si lamentavano del cibo ed il nuovo ristorante al quale hanno traslocato ha causato un incremento del 25% del costo delle quote. E come se non fosse abbastanza c'erano continue altre sollecitazioni: 150 $ per la festa danzante per il giorno di San Valentino, una forte pressione per donare 1.000 $ alla Rotary Foundation per diventare Paul Harris Fellow ed una speciale campagna di raccolta di fondi per questo o quello speciale motivo".

Vidi molti cambiamenti in Sue, Duncan e Bob.

"Così, pochi mesi dopo il loro trionfale ingresso nel club, cominciano a scappare via. Perché? Perché le loro aspettative sono state tradite. E nei casi peggiori, l'appartenenza al Rotary era stata sopravvalutata e quanto ottenuto era stato al di sotto delle aspettative e se ne sono andati con una impressione negativa del Rotary".

"Però! Di sicuro tu non ti trattieni nell'esprimere le tue opinioni, vero?" Commentò Sue quando Hugh ebbe finito di parlare. "Trovo questo molto rinfrescante. Sono rotariana da solo tre anni, ma credo che potrei portare delle testimonianze contro le affermazioni e gli incidenti che hai appena illustrato".

"Guarda … Sei Sue, vero?".

"Sì".

"Guarda, Sue, prima di tutto non voglio che pensiate che sia negativo nei confronti del Rotary. Lungi da tutto questo. E anche, gli scenari che ho appena descritto, erano un collage. Non volevo dire che siano accaduti tutti in un club e tutti allo stesso momento. Sono stato molto drammatico per mettere a fuoco una situazione. Il principio centrale di quello in cui noi rotariani crediamo è un comportamento etico in tutto ciò che pensiamo, quindi non dobbiamo nascondere niente. Ma qualche volta dobbiamo essere più brutalmente sinceri con noi stessi. Dobbiamo riconoscere che i nostri ego, o l'intento della caccia ai numeri per i numeri, guidano le nostre decisioni. E ogni volta che agiamo in quel modo, sia noi che i nostri club ne paghiamo le conseguenze.

"Allora Hugh", gli chiesi. Qual è la tua soluzione?".

Egli alzò il suo dito indice per puntualizzare. "Innanzitutto, non capirmi male. Io non sono contro la crescita dell'effettivo. Sono il primo a dire che abbiamo bisogno di più soci e che dovremmo fare la nostra parte per portare nuova linfa nel Rotary. Quello che sto dicendo è che dovremmo avere un approccio di marketing piuttosto che un approccio di vendita".

"Qual è la differenza?", chiese Duncan.

"Ho già descritto l'approccio della vendita". Rispose Hugh. "E' la strada finalizzata solo ai numeri. Ma la regola principale del marketing è: *Cerca quello di cui i clienti hanno bisogno, poi provvedi a questi bisogni*. Così l'approccio del marketing comincia con una sincera valutazione del club ad oggi. Quali sono i suoi punti di forza? Quali quelli di debolezza? Non prendetevi in giro! Che cosa caratterizza il vostro club? Definite i suoi soci, i suoi programmi, le sue attività ed il vero costo per appartenervi. Poi chiedete ad un estraneo, senza vendergli il Rotary come primo obbiettivo, di partecipare ad alcune riunioni come vostro ospite. Poi chiedetegli di dare un voto e di fare alcune osservazioni sul club, con una scala da 1 a 5.
Quanto sono stati amichevoli i soci con l'estraneo? Come li descriverebbe? Quando li ha interrogati su cosa sia dopotutto il Rotary, o il loro club, come gli hanno risposto? In che modo si riflettono favorevolmente sulla missione del Rotary il luogo della riunione, l'orario, il programma delle attività, i progetti di servizio, eccetera? Se fosse invitato ad entrare nel club, lo farebbe? Perché sì, oppure no? Sarebbe entusiasta o timoroso a farlo?".

Hugh, si sta facendo tardi", disse Duncan, guardando l'orologio. "Non voglio essere scortese, ma pensavo che tu volessi parlare del mantenimento dell'effettivo. Mi sembra invece che tu stia parlando di arruolamento".

"Hai ragione, ma allo stesso tempo stai sbagliando", continuò lo scozzese. "La mia teoria è che prima di cercare di reclutare dei soci, avete bisogno di sapere chi siete e quale sia il tipo di socio che volete, quali vostri punti di forza o di debolezza sono compatibili con i suoi desideri o antipatie. Dopo questa indagine, avete la possibilità di definire

le cose che devono essere corrette in modo che il club sia più attraente per i probabili nuovi soci. Ad esempio, se non avete oratori buoni ed interessanti ogni settimana o se capite che c'è un grande consenso sull'aiuto ai bambini, valutate queste cose prima di guardare oltre l'attuale composizione dei vostri soci.
Ora, lasciatemi proseguire velocemente perché, avete ragione, si sta facendo tardi. Ammettiamo che abbiate accolto nuovi soci, che abbiate preso i candidati giusti, cosa succede dopo?".

"Ricevi un addebito?", rispose Bob. Tutti lo guardammo male per la sua battuta. "Questo è quello che è successo a me!", protestò. "Il giorno che sono stato ammesso nel club, il Segretario disse che non mi poteva consegnare il distintivo perché si era dimenticato dove li aveva messi. Poi il Tesoriere mi consegnò una nota di debito e mi disse che le quote devono essere pagate il 10 del mese e, siccome era il 12 del mese, avrei dovuto spedirgli un assegno".

Sue e Duncan scossero le loro teste increduli.

"Io ho sempre sostenuto che un rotariano ben informato diventa migliore e più affezionato". Dissi. "C'è una bella differenza fra essere socio di un Rotary Club ed essere un rotariano. Credo che Hugh abbia ragione: è molto importante trovare e fissare ogni origine dei problemi all'interno di un club e conoscere cosa rende l'appartenenza una proposta irresistibile. Credo che il passo più importante per avere per lungo tempo dei soci di qualità, incominci il giorno in cui entrano nel club. Anzi, devo correggere me stesso. Comincia prima che entrino nel club. Dovrebbe esserci una commissione di orientamento che si incontra con ogni probabile nuovo socio, dopo che egli, od ella, ha partecipato ad alcune riunioni. Se possibile, suggerisco anche che i coniugi, i compagni, la famiglia dei probabili nuovi soci, siano presenti e che la commissione di orientamento offra un panorama sulla cultura del club, sull'obbligo della presenza, sui costi, ma anche sulle opportunità e sui benefici che derivano dai programmi del club. Una coppia va ai corsi prematrimoniali prima di sposarsi; i militari fanno per i soldati delle riunioni sulla missione prima di mandarli in campo. Allo stesso modo noi dovremmo preparare i nostri probabili soci, prima che debbano assolvere un incarico che potrebbero non avere capito.
Il passo successivo è condurli dentro il club. Contrariamente all'esperienza di Bob, molte introduzioni nel club di cui sono stato

testimone sono state eventi molto speciali, proprio come dovrebbero essere. Il nuovo socio (o socia) lo si deve far sentire speciale, e orgoglioso di entrare nella famiglia rotariana estesa in tutto il mondo. Ho visto dei club che invitano anche tutta la famiglia del nuovo socio ad essere presente il giorno in cui entra nel club.
Ma non ci si deve fermare a questo. Per almeno sei mesi, il nuovo socio dovrebbe entrare in un programma che lo informa in modo intenso sul suo club e sul mondo del Rotary. Non lo si può gettare in acqua e lasciarlo da solo a nuotare o affogare. Come ama dire un altro rotariano scozzese, John Kenny, un rotariano trascurato è un rotariano perduto.

"Nel mio club, verso agosto o settembre, abbiamo avuto l'ingresso di uno Stockbroker (promotore finanziario, venditore di azioni), disse Sue. "In dicembre, aveva già lasciato il Rotary. L'ho rincorso in un negozio poco prima di Natale. Quando mi disse che aveva lasciato il Rotary, rimasi scioccata e gli chiesi perché. Molto rudemente mi disse che era entrato su suggerimento di uno dei nostri soci, che era suo cliente, e che gli aveva detto che l'ingresso nel club sarebbe stata una grande fonte di sostanziosi affari. Ma dopo quelli che definì qualcosa come tre mesi buttati via, e nessun nuovo cliente, se ne era andato.
Direi che, come club, abbiamo fallito. Primo, abbiamo fallito perché non avevamo addestrato adeguatamente il socio che lo aveva presentato. Secondo, abbiamo fallito in una sua adeguata preparazione su che cosa sia il Rotary e su come ci si aspetta che agiscano i rotariani. Per ultimo, sebbene io sia fortemente contraria ai suoi motivi puramente commerciali per entrare in un Rotary Club, abbiamo sbagliato con lui. Il suo mestiere è trovare nuovi clienti per vendergli delle azioni e chi può biasimarlo per perseguire ciò che gli era stato presentato come una opportunità per vendere? Anche lui se ne è andato per delle aspettative deluse".

"Ho letto un libro dal titolo Vendite SuperStars", continuò Sue. "e l'autore diceva che la chiave per un continuo successo nelle vendite è di non promettere troppo per poi consegnare troppo poco, come fa lo stereotipo del cattivo venditore, ma promettere molto per consegnare ancora di più. Noi abbiamo molto da promettere nel Rotary. Ma non dovremmo alludere ai benefici che non ci sono per poter promuovere la vendita ad un nuovo socio".

"Il tuo riferimento al programma di addestramento mi ricorda qualcosa che ho visto quando sono andato a recuperare una presenza al

Rotary Club di Stuart, in Florida", disse Duncan, guardando me. "Hanno un corso di addestramento di quattro ore per tutti i nuovi soci. Assegnano mezz'ora ad ogni argomento, come la presenza e il recupero della presenza, l'appartenenza, il servizio al club, il servizio alla comunità, il servizio ai giovani, il servizio professionale, il sevizio internazionale e la Rotary Foundation. Mettono insieme due di questi specifici argomenti e poi chiedono ai nuovi soci di partecipare a degli incontri di un'ora al mese per i primi quattro mesi di appartenenza al club. Mi dissero che era estremamente efficace, non solo per trattenere i soci, ma per motivare sia i nuovi che i vecchi soci. Tutto il club sembrava essere sulla stessa lunghezza d'onda".

"Tu viaggi molto, vero?", chiese Bob. "Recuperi sempre la presenza in qualche altro Rotary Club quando sei in giro?".

"Assolutamente sì!" dichiarò Duncan. "Infatti faccio spesso visita a dei club anche quando tecnicamente non ho bisogno di recuperare una presenza".

"Perché?".

"Vedi, mi stai chiedendo questo solo perché sfortunatamente non sei entrato nello stesso Rotary che conosco io, e mi dispiace veramente molto, Bob. Io mi diverto così tanto nel mio club che quando viaggio vado deliberatamente in visita ad altri Rotary Club perché, sai una cosa? Mi fanno sentire benvenuto ed io mi ci diverto anche. Quelle parole che poco fa abbiamo usato tanto, divertimento e cameratismo, sono reali nel Rotary. Non solo mi godo la loro compagnia ma, in quasi tutti i Rotary Club che visito, imparo qualcosa di nuovo che mi arricchisce, mi ispira e mi educa. Io sono in un gran bel club, ma da quello non posso avere tutte le risposte. E' per questo che è così bello far parte di un network di Rotary Club in tutto il mondo. La maggior parte delle cose che facciamo è la stessa, ma non potrei dirti quante volte ho visto un club fare cose veramente belle, oppure un progetto di servizio che rinvigorisce lo stare insieme, o un programma o un'azione che rende il club più efficiente. Ho imparato da questi esempi e spesso porto queste idee nel mio club".

"Credo che tutti noi possiamo imparare dagli altri rotariani e dagli altri Rotary Club", disse Sue. "E proprio lo scambio di idee che abbiamo avuto questa sera è un brillante esempio di questo".

CAPITOLO 6

Tempo e costi

"Hugh, la ditta in cui lavoro io è passata attraverso un doloroso processo di riorganizzazione nell'anno passato", disse Bob. "Abbiamo avuto un intenso programma di riduzione dei costi, che includeva circa 3.000 licenziamenti. Molte cose che prima si potevano fare ora sono state sacrificate perché potessimo diventare una ditta più snella, più attenta ai costi, più competitiva.
Prima che ti aggregassi a noi, stavo dicendo agli altri che uno dei miei problemi nell'appartenenza al Rotary è l'impegno di tempo e di danaro che questa richiede. La mia azienda non paga più le mie quote e, francamente, queste sono molto costose, specialmente da quando si sono montati la testa ed hanno trasferito le riunioni in un bell'albergo. Così ora pago il Rotary di tasca mia ed il costo di queste cene non è deducibile dalle tasse. L'altro problema è la perdita di tempo. Io lavoro in un campus tecnologico nei sobborghi della città. Per me partecipare al Rotary richiede 25 minuti di guida, più i 90 minuti della riunione. E'

davvero difficile per me giustificare un'assenza dall'ufficio di due ore e mezza nel mezzo della giornata di lavoro".

Prima che Hugh potesse rispondere, Sue si intromise nella discussione. "Io sono particolarmente d'accordo con lui sul problema dei costi", aggiunse. "Nel mio caso l'azienda sono io, così il costo dell'appartenenza grava comunque sul mio portafoglio. Ho un enorme risentimento verso coloro che hanno organizzato il trasferimento della sede ad un ristorante che costa il 25 % in più per poter mangiare dei pasti più gustosi. Tuttavia posso anche permettermi di mettere a budget le quote settimanali; quello che spaventa i soci è tutto quello che ci va dietro".

"Ad esempio?". Le chiesi.

"Bene, abbiamo il costo delle cene, le quote per il club, il distretto e il Rotary International", rispose Bob. "Poi vengono fuori ogni settimana distribuendo biglietti della lotteria di beneficenza al costo di cinque dollari, che il nostro Prefetto gestisce per multare almeno cinque o sei soci ogni settimana, che, se becca te, generalmente fanno altri 5 dollari. Queste sono cose divertenti ed i costi individuali sono piccoli, ma sommati al costo della cena e al parcheggio, crescono. Ogni 3 mesi abbiamo una manifestazione importante, come la cena con spettacolo e questa può facilmente raggiungere i 100 $ a persona. Il Presidente della commissione per la Rotary Foundation è molto aggressivo per vincere il premio del distretto per le donazioni per socio, così quest'anno ho accettato di diventare Paul Harris Fellow, che fanno altri 1.000$. So che quei soldi vanno per una buona causa, ma è duro pensare di dover subire un simile bombardamento, specialmente adesso che io e Sarah abbiamo comperato una nuova casa. Negli ultimi due mesi in cui ho partecipato al Rotary, ben due volte l'oratore era uno di un'organizzazione locale con bisogni veramente grandi: un ricovero per donne in difficoltà e la Croce Rossa. Così il Presidente disse che avremmo dovuto essere vicini concretamente a queste cause e fare per loro quella che lui definì l'offerta di un sacrificio personale. Fecero girare un foglio con i nomi di tutti i soci e chiesero a ciascuno di noi di segnare di fianco al nome la somma che avremmo donato. Quando arrivò da me, la maggior parte dei nomi aveva segnata a fianco una cifra da 200 a 500 $. Incomincio a pensare che il Rotary sia un club per persone ricche; e che dovrei, o spendere più di quanto io possa, o sentirmi in colpa per non fare così".

"Devo dire che capisco il tuo punto di vista", concordò Duncan. "Naturalmente io ora sono in pensione, così non mi preoccupo per il problema del tempo. Ma, naturalmente, non ho neppure un rimborso spese che si fa carico della mia quota. Quando vado in viaggio e visito altri club, qualche volta penso: Però, questo è proprio un impegno finanziario. Sono appena andato a recuperare una presenza al club di Los Angeles, la settimana scorsa e il pranzo costava 29 $, più 7 $ per il parcheggio. Non conosco molta gente che possa spendere 36 $ per un pranzo tutte le settimane".

"C'è stata una discussione nel Consiglio Direttivo per limitare il numero delle manifestazioni di raccolta di fondi, ma non ha avuto successo", disse Sue. "La maggioranza ha detto che La gente può sempre dire di no. Ma finisce che abbiamo sempre una lotteria, o una cena, o una gara di golf e, in aggiunta ai nostri eventi, abbiamo frequentemente rotariani in visita che ci mandano anche i loro raccoglitori di danaro. Poi ci sono le manifestazioni distrettuali".

"Cosa vuoi dire?", chiese Hugh.

"Guarda, non prenderla come un'offesa, Hugh. So che sei il Governatore Incoming. Ma qualche volta dubito che quelli del tuo staff nel distretto capiscano veramente cosa va bene per i rotariani di base come siamo noi", gesticolò indicando Bob e Duncan. "Ci pressate costantemente perché partecipiamo alle manifestazioni distrettuali: la cena della Rotary Foundation, il passaggio delle consegne delle cariche distrettuali, il viaggio distrettuale al Congresso Internazionale, il RYLA, il banchetto del GSE e il Congresso Distrettuale. Inoltre, hai notato che a tutti questi eventi generalmente ci sono sempre le stesse persone? Qualche settimana fa ho guardato il libretto che racconta la storia del nostro distretto e le statistiche indicano per circa 20 anni una percentuale di presenze al congresso che è scarsa, o in declino. Il nostro Assistente del Governatore mi ha detto che a questo congresso dovremmo essere circa 175 rotariani presenti. Questo è imbarazzante! Abbiamo quanti, 2.100 rotariani nel distretto? 54 club? Questo significa che il più importante evento dell'anno del distretto, promozionato per 12 mesi dall'intera squadra del Governatore, è ignorato dal 93 % dei soci. Ora, secondo me, questo può essere dovuto sostanzialmente a tre motivi: Primo, marketing scadente, ma credo che invece abbiano fatto un buon lavoro. Secondo, alla gente non glie ne frega niente. E su questo argomento

credo che ci sia una generale ambivalenza sia verso le attività dei club che verso quelle del distretto ed è per questo che questa sera abbiamo discusso sul bisogno urgente di dare energia ai club. Ma la terza ragione è il costo. Per l'alloggio di 2 notti in albergo e un paio di pranzi e di cene, per quello che paghi per bevande, parcheggi, viaggio e per tutti i biglietti di raccolta fondi che trovi nelle camere dell'albergo, si spendono fra i 900 e i 1.000 $ a coppia. Per un costo inferiore potrei avere un week-end a Parigi".

Il povero Hugh la guardò come se fosse stato colpito in testa con un mattone. "Lo sapevo che dovevo chiedere un tavolo per uno solo, quando sono venuto qui", disse con una smorfia. "Ma lasciate che risponda seriamente. Se capisco bene ci sono due problemi: l'impegno di tempo che richiede la partecipazione al Rotary e i costi , dico bene?".

Eravamo tutti d'accordo.

"Lasciate che per primo affronti il problema del tempo", cominciò. "Abbiamo già parlato dell'importanza di mettere al corrente i probabili nuovi soci sull'impegno di tempo per essere rotariani. Lasciatemi tornare indietro per un momento. Una volta ho avuto una conversazione con il Presidente di un club che mi disse che il proprietario di una delle più famose squadre di baseball d'America, era socio del suo club. Continuò dicendo che viaggiava così tanto che la sua presenza alle riunioni del club poteva definirsi, ad essere buoni, sporadica. Secondo le tradizionali regole del Rotary International, doveva essere espulso dal club dopo aver perso quattro riunioni consecutive. Sicuramente non aveva contribuito molto, né tratto vantaggio da quell'appartenenza al Rotary di cui abbiamo appena parlato.

Ma …", esitò Hugh, puntando il dito per dare enfasi, "il Presidente del club disse che quel socio pagava puntualmente le sue quote, aveva contribuito con decine di migliaia di dollari agli sforzi caritatevoli del club e, ogni volta che avevano bisogno di qualche cosa, come ad esempio 100 biglietti della partita per un gruppo di ragazzi disabili, il club doveva solo chiederglielo. Ora, lasciate che vi chieda: lui era un cattivo rotariano solo perché non dedicava fedelmente tante ore del suo tempo partecipando ai progetti del club e partecipando ad ogni riunione?".

"Certo che no", gli risposi io, apparentemente rispecchiando l'opinione anche di tutti gli altri, a giudicare da come dondolavano la testa. "Ma tuttavia devo dire che non faceva molto per dare energia al

club. Non era certo un cattivo rotariano, ma un Rotary Club di 20 soci, con 10 soci come lui morirebbe, nonostante la loro generosità".

"Sono d'accordo", disse Hugh. "Così, questa è la sfida che sento mia come Governatore Incoming. Come posso creare un ambiente e un atteggiamento che faccia sentire a loro agio nel Rotary persone come quel proprietario di squadra di baseball e forse farlo anche diventare più attivo? Come posso stimolare i nostri attuali soci per rendere migliore la presenza, più appagante l'appartenenza e far diventare i loro club più attivi nei progetti di servizio?".

"Coinvolgi di più la gente", gli risposi.

"Assolutamente sì. E ci arriverò in un minuto. Ma la seconda parte della mia domanda riguarda sia il problema del tempo che quello dei costi. Come possono strutturarsi i nostri club per diventare più attuali, attraenti ed affidabili per quelli che vorrebbero diventare buoni rotariani, ma che non si sentono a loro agio nel nostro attuale modello?".

"Io avrei un'idea", suggerii. "Tu sai che per la maggior parte di un secolo, il Rotary ha avuto essenzialmente una formula e tutti i club si sono uniformati ad essa. Ma oggi le cose sono diverse. Nessuno dei nostri principali valori e convinzioni sono cambiati, ma il Rotary International ha capito che il mondo degli affari è cambiato. Ed anche le persone sono diverse, sono lusingate o minacciate da diversi fattori, così oggi ci sono diversi modelli di Rotary".

"Facci un esempio", chiese Duncan.

"Va bene. Per la maggior parte dei miei primi 20 anni nel Rotary, c'erano solo due tipi di club: Quelli che si riunivano a pranzo e quelli che si riunivano a cena. Ma questi pasti possono esser costosi, specialmente negli alberghi di prima categoria. Le abitudini sono cambiate. Come ha detto Bob, il vecchio pranzo di 2 ore è sparito. Gli uomini d'affari per la gestione del loro tempo sono stati chiamati a nuovi standard comportamentali e, la sera, molti volevano stare con la propria famiglia. Così sono partiti i Breackfast Club (quelli che si riuniscono a colazione) e, negli anni recenti, la maggior parte dei club di nuova formazione hanno deciso di riunirsi la mattina presto, permettendo così ai propri soci di essere in ufficio alle 9 del mattino per condurre i propri affari".

"Non io. Non mi alzo presto la mattina", intervenne Bob.

"Bob, tu confermi la mia tesi", dissi. "Nel Rotary abbiamo bisogno di flessibilità. Non tutte le persone sono uguali, così non tutti i Rotary Club possono avere lo stesso sapore. Ognuno di loro ha bisogno di capire di cosa hanno bisogno i suoi soci. Se tutti i club si riunissero solo al mattino, tu non saresti mai diventato rotariano".

"Va bene, dal momento che la conversazione ha preso questa piega, voglio condividere con voi un'idea", disse Hugh. "E' ancora un segreto, così posso chiedervi di non dire niente in giro, finché non sentirete l'annuncio ufficiale fra circa un mese?".

Ci dicemmo tutti d'accordo.
"Una delle mie prime iniziative, a partire dal 1° di luglio sarà di aiutare a partire il primo Sundowner's Club (Il club di quelli del tramonto) del nostro distretto. La commissione per la nascita di nuovi club ha già fatto la sua indagine e credo che partirà con 25 soci".

"Cos'è un Sundowner's Club?", chiese Sue.

"Ci si incontra dopo il lavoro, ma prima di cena. Fino ad ora i rotariani che lo stanno organizzando hanno contrattato con il Ristorante Top Deck per una sala dalle 5:30 alle 6:30 del lunedì. Quelli del ristorante hanno detto che quello è il giorno meno frequentato della settimana per i banchetti e che la maggior parte delle feste non iniziano comunque prima delle 7:30, così ci hanno fatto un ottimo prezzo. La riunione inizierà ufficialmente alle 5:30 e i primi 15 minuti saranno dedicati a salutarsi; non mi sembra un brutto modo per concludere una giornata, se ci pensate. I soci pagheranno da soli i loro aperitivi e il ristorante fornirà caraffe di tè freddo e limonate, insieme a salatini, biscottini, patatine, pretzels.
Alle 5:45 viene suonata la campana e la gente prende posto.
Per i primi 15 minuti si parla di cose del club, poi inizia il programma vero e proprio e, come nella maggior parte dei club, all'oratore vengono assegnati 20 minuti per fare la sua relazione. Notate che nessuno deve gironzolare in attesa che sia servita la cena, perché non è previsto alcun pasto. Alle 6:20 il programma finisce e rimangono 10 minuti per il Prefetto per riscuotere le quote e per gli annunci finali prima che la riunione termini alle 6:30. Un'ora in tutto, per adesso. 45 minuti fra i

due suoni della campana e, bang!". Hugh batté la mano sul tavolo così forte che facemmo tutti un salto.

"E' incredibile!", disse Bob sgranando gli occhi. "E quanto costerà?".

"Oltre alle quote per il distretto e per il Rotary International, credo che il ristorante addebiti loro 8 o 9 $", gli rispose.

Bob lo guardò incredulo. "Nove dollari! Il nostro pranzo da solo ora costa diciannove dollari a settimana. Ora il mio club mi addebita 95 $ al mese. In più mi piace la parte che riguarda l'orario. Potrei entrare e uscire da queste riunioni senza perdere lavoro e sarei anche a casa nel caso che Sarah ed io volessimo fare qualcosa insieme quella sera".

"NO! Aspetta un momento!", disse Sue severamente. "Tu hai promesso di rimanere nel nostro club per poter fare parte della mia squadra. Non puoi abbandonarmi adesso!".

"Questo è successo prima che sapessi della nuova formula di Rotary Club", disse difendendosi.

"Così quello che stai dicendo è che se Sarah all'improvviso scoprisse un ragazzo più giovane e migliore di te, ti andrebbe bene se ti abbandonasse, perché lei non lo aveva ancora conosciuto quando si è impegnata con te?".

Duncan si coprì la bocca in modo che non si potesse scoprire il suo sorriso.

"Ragazzi", dissi a me stesso per la seconda volta quella sera, "questa è proprio in gamba!".

"Mi hai beccato!" disse Bob alzando le mani in segno di resa.

Hugh stemperò la tensione. "Che cos'è che ti attrae nel nuovo club, e come pensi che potremmo promuoverlo?".

"Come ho detto, mi piace il fatto che le riunioni richiedano meno tempo. Francamente, di solito io non mangio a pranzo e, quando lo faccio, generalmente si tratta di un sandwich al tavolo di lavoro. Sicuramente non è un pasto caldo completo da 18 $. La seconda cosa è il costo, nel caso in cui tu non lo potessi dire!. A chi potrebbe piacere? Penso a gente

come me, professionisti in carriera, gente che è in un giro di lavoro che rende difficile uscire per 2 ore a mezzogiorno. Credo di parlare a nome di un sacco di gente che si trova nella mia posizione quando dico che potremmo giustificare un'uscita di mezza giornata per guidare dei bambini della scuola cittadina o lavorare al Banco Alimentare. Questo perché i nostri datori di lavoro vedono queste azioni come attività aziendali utili alla cittadinanza. Mentre è più difficile assentarsi a pranzo per una riunione che non ha niente a che fare con l'azienda".

"Se posso intervenire", disse Duncan. "Avevamo due soci meravigliosi nel mio club che hanno dato le dimissioni, ma che credo che si trasferirebbero al Sundowner's Club in un attimo. Uno era un Pastore, l'altro un direttore di pompe funebri. Entrambi mi hanno detto che gli piaceva molto il Rotary, ma avevano così tanto spesso riunioni in chiesa o funerali che incominciavano alle 7:30; dovevano costantemente saltare il Rotary per questi motivi e sentivano in cuor loro di danneggiare il club".

"Ancor prima di diventare Presidente Internazionale, ero continuamente in giro, incontrando Rotary Club in tutto il mondo", gli dissi. "Devo ammettere che è molto bello, molto emozionante, vederli incontrarsi in alberghi di lusso e partecipare a congressi distrettuali in luoghi di soggiorno assolutamente favolosi. Ma dobbiamo stare attenti a non rendere il Rotary impraticabile per i suoi soci, rendendolo, come ha detto uno di voi, un club per ricchi. Dobbiamo cercare di superare queste barriere e rendere l'appartenenza al Rotary attraente e abbordabile per chiunque possa aiutarci a portare avanti la nostra causa.
Il Rotary esiste per realizzare la pace in un mondo tribolato. Dà da mangiare agli affamati, cura i malati, e dà una speranza a chi non ne ha. Indica la strada per una condotta etica in tempi in cui la corruzione e lo scandalo sembrano essere ogni giorno le linee guida. Lavora con i bambini e con i ragazzi e realizza straordinarie azioni di volontariato in 30.000 comunità in giro per il mondo. Ora, chi può fare tutte queste cose? Gente in pensione, giovani donne, i baroni dell'industria e quelli che sono ai primi passi nella loro carriera professionale. E, più importante, essi si sentono meglio con sé stessi, e con gli altri, e ne traggono piacere quando si incontrano e lavorano insieme per un mondo migliore.
Non abbiamo bisogno di cambiare quello che fa il Rotary ma, comprendendo i bisogni e le preoccupazioni di tutti i nostri potenziali

soci, potremmo aver bisogno di cambiare come farlo, almeno a livello di club".

CAPITOLO 7

Le regole d'ingaggio

"Tutte queste attività sono nobili occupazioni", disse Sue. "Ma hai appena ammesso che alcuni entrano nel Rotary per una ragione sbagliata. Riguardo alla loro iniziale motivazione per diventare socio, come li coinvolgi? Penso a quello che hai detto prima: che ci sono iscritti al Rotary e rotariani. Questo mi dà ragione. Attualmente noi abbiamo alcuni nuovi soci (ed altri che sono stati nel club da anni) che sicuramente rientrano nella categoria iscritti ad un Rotary Club. Siccome sto per diventare Presidente, come posso dar vigore al club? Non sollecito a crescere per soddisfare il mio ego, ma quanti dei nostri soci sono in grado di scoprire la gioia e la ricompensa morale dell'essere rotariani?".

"Il miglior rotariano è un rotariano coinvolto", le risposi. "E penso che la strada migliore per trasformare un socio tutto forchetta e coltello in un rotariano è coinvolgerlo, o coinvolgerla, fin dall'inizio. Un Past Governatore del Rotary Club Vail-Eagle Valley, Eddie Blender, mi ha

detto cosa fa il suo club: *Il mio club inizia le riunioni fra le 7:30 e le 8 del mattino, ma ho chiesto ai 10 soci più recenti del club di venire prima, per una sessione di lavoro pianificata alle 6:45. Si presentarono tutti e in meno di un minuto gli lanciai un messaggio, del tipo: Il nostro club di solito invia al RYLA tre studenti ogni anno, ma quest'anno ci piacerebbe mandarne dieci, però non abbiamo abbastanza danaro disponibile. Ho bisogno che proviate ad immaginare come fare per mandarne dieci. Vi prego di nominare il Presidente di una commissione apposita e vediamoci alla stessa ora fra un paio di settimane e fatemi sapere come pensate di raccogliere questi fondi.* Non solo hanno scritto il piano, ma se ne sono fatti carico e lo hanno realizzato, e la maggior parte di loro sono diventati leader attivi del club".

"Supponiamo che realizziate il piano che abbiamo discusso questa sera, che abbiate identificato cosa deve offrire il vostro club e, soprattutto, chi volete reclutare come soci. Poi avete identificato perché questa persona vuole entrare nel club. Cosa si aspetta. Quale sia la sua motivazione forte per il servizio: Il servizio ai bambini? O l'ambiente? Il torneo di golf? O forse il servizio internazionale? Ora il vostro club ha incontrato il candidato ancor prima dell'adesione e gli ha spiegato i doveri e le opportunità che derivano dall'essere rotariani. Una candidata, chiamiamola Chris, entra nel club ed immediatamente entra in un programma di familiarizzazione che, nei prossimi sei mesi, la informa sulla storia del Rotary, le opportunità di servizio e i progetti, sia del club che del Rotary International. Il mio grande amico, Sonny Brown è un Past Vice President del Rotary International, di El Paso, in Texas, e mi ha spiegato questo meraviglioso programma che c'è nel suo distretto e che è chiamato SPUR, Special Program for Understanding (Programma speciale per capire). SPUR è stato un parto della fantasia del Past Governatore Vince Ward ed è stato replicato in tutto il mondo".

"Che cos'era? … SPUR?", disse Sue prendendo nota.

"Sì, SPUR, Special Program for Understanding", confermai. "L'obbiettivo del programma è fornire una conoscenza di base sul Rotary ai nuovi soci, ma anche ai vecchi, in una formula concisa e condensata, per renderli meglio informati, nella speranza che una migliore conoscenza porti ad un maggior coinvolgimento personale. Una volta al mese i soci vengono istruiti sull'impegno del Rotary nelle 4 vie d'azione, la gioventù e l'etica. Gli altri argomenti includono le aspirazioni del club,

la responsabilità dei rotariani nei settori dell'appartenenza, della presenza, gli impegni finanziari, e le opportunità di coinvolgimento".

"Parlando di acronimi, quando ho partecipato all'Assemblea Internazionale, ho sentito parlare di un altro programma messo in atto dal Rotary Club di El Paso", intervenne Hugh. "Lo hanno chiamato STAR, Special Training for Action in Rotary (Addestramento speciale all'azione nel Rotary). Entro 2 settimane dall'ingresso nel club, i nuovi soci ricevono la visita di un rotariano esperto che li invita ad una serie di colazioni finalizzate. Per l'anno successivo, tutti i nuovi soci ed alcuni rotariani con una certa esperienza, si incontrano come cerchia ristretta in un luogo e con un orario diverso dalle regolari riunioni del club. Usano questo tempo per creare cameratismo ma, più importante, per informarli su tutti i programmi, i progetti, gli impegni e le opportunità di servizio offerte dal club. Alla fine, c'è anche una cerimonia di promozione. Ora, potete immaginare quanto possano essere motivati ed informati questi soci e quanto siano più preparati per la guida del club e quanto siano più disponibili, nel valutare la loro appartenenza al Rotary, di quei nuovi soci che non hanno avuto una preparazione formale?".

Sorrisi al pensiero di quante volte altri Rotary Club mi hanno detto di quali simili positivi risultati avevano avuto da quando avevano adottato il programma STAR. "Torniamo al nostro immaginario nuovo socio", dissi. "Ricordate ora, la chiave è come coinvolgere velocemente Chris. So di molti club che fanno un saluto ai nuovi soci nella riunione settimanale per alcuni dei primi mesi, così conoscono gli altri soci e si fanno conoscere da loro. Il Rotary Club di San Francisco ha anche un gruppo informale che si chiama The Forty-Niners (i quarantanovesimi). Naturalmente, quello è un club molto numeroso e fanno partecipare al gruppo gli ultimi 49 soci entrati nel club e questo gruppo organizza eventi sociali e di servizio al di fuori delle normali riunioni del club. Quando un nuovo socio entra nel club, il primo ad essere entrato nel gruppo dei 49 lo lascia, ma a quel punto è entrato bene nei meccanismi del club e ci si è affezionato. Vedete, per Chris, o per quelli del club di San Francisco, fino ai nuovi soci di qualsiasi club, per essere accolti calorosamente è fondamentale che abbia cognizione dell'amalgama con gli altri soci e delle attività del club.
Altri club hanno un grande successo integrando i nuovi entrati in una

partecipazione attiva con un programma di supporto. Dopo vi parlerò di questo", dissi mettendo giù un appunto per ricordarmene. "Ma torniamo a Chris. Ora è socia del club, sta per conoscere gli altri soci e loro stanno per conoscere lei. E' felice di entrare nel Rotary ed il programma di familiarizzazione ha confermato la sua decisione di entrare. Prima non aveva idea di quale storia abbia questa organizzazione nel servizio alla comunità. Ad un certo punto, nel processo di arruolamento, si dovrebbe chiedere a Chris una lista completa dei suoi interessi (vedere l'appendice A). Questo vi permetterebbe di identificare le specifiche aree in cui lei è più interessata ad aiutare, una volta che sia diventata rotariana. Il vostro club dovrebbe anche avere una lista aggiornata delle attività del club, nella quale sia elencata ogni opportunità di servizio per i soci. Dalla raccolta di fondi al bollettino, dalle pubbliche relazioni al progetto di alfabetizzazione dei bambini, mettete tutto su un modulo e, almeno due volte all'anno, chiedete ad ogni socio di scegliere le attività in cui vorrebbe dare una mano.

"Allora, torniamo a Chris. Vedete che sulla sua lista di interessi personali ha segnato il bollettino del club e il progetto di alfabetizzazione dei bambini. Parlando con lei, scoprite che ha una passione per i bambini e che per tre anni ha scritto le notizie quando lavorava per l'Associazione Genitori-Insegnanti. Quale modo migliore per incrementare il senso di divertimento e di soddisfazione personale di un nuovo socio, che lasciarlo aiutare in un settore in cui ha grande interesse? A seconda delle dimensioni del club, il suo mentore, o il direttore dei servizi del club, o il Presidente, va dal Presidente della commissione per l'alfabetizzazione dei bambini e gli dice: Guarda, abbiamo una nuova socia che vuole aiutare nella tua commissione. Devi contattarla, finché è entusiasta e coinvolgerla. Quando pensi che lo farai? Poi fai la stessa cosa con la commissione per il bollettino.
Ricordate, siamo tutti volontari. Condividiamo anche lo stesso obbiettivo di fare in modo che le buone cose avvengano grazie al nostro Rotary Club. Così, chi non accoglierebbe ulteriore aiuto nel suo settore?".

"Cosa succederebbe se l'attuale Presidente della commissione si sentisse minacciato dall'entusiasmo e dalle idee della nuova socia?". Chiese Duncan.

"Naturalmente siamo tutti esseri umani e siamo tutti soggetti alle caratteristiche dell'umana personalità", ragionai. "Ma siamo anche

rotariani; condividiamo il motto *Servire al di sopra di ogni interesse personale*. Mettetevi in questa posizione. Avete lavorato duramente tutto l'anno su un progetto che è vicino e caro al vostro cuore ed ora un altro rotariano che condivide i vostri stessi interessi offre il suo aiuto. Perché non dovreste esserne contenti? Ancora, noi tutti abbiamo diverse personalità, ma a meno che la nuova socia non se ne esca con un'affermazione del tipo *Stai sbagliando tutto, ti faccio vedere io come si fa*, non vedo come i membri della commissione non possano accogliere Chris a braccia aperte".

"Sono d'accordo che la nuova socia non dovrebbe proporre cambiamenti dalla sera alla mattina", disse Hugh. "Ma loro potrebbero anche dare una nuova prospettiva e un'innovazione al progetto. So di un club, il cui bollettino settimanale era una cosa orribile da guardare. Era una semplice paginetta scritta a macchina, con tre o quattro frasi che descrivevano il discorso della riunione precedente, l'argomento della riunione in corso e poche altre cose. Entrò nel club un nuovo socio che di professione faceva lo scrittore ed espresse il desiderio di aiutare a fare il bollettino. La produzione del bollettino settimanale era diventato un lavoro noioso per colei che lo scriveva; così, quando si rese conto dell'entusiasmo del nuovo aiutante, fu lei a suggerire che fosse lui ad assumere il ruolo principale e lei lo avrebbe sostituito quando ce ne fosse stato bisogno. Nel giro di un mese c'era un nuovo bollettino. Le copertine davanti e dietro erano a colori ed ogni settimana il contenuto era riempito con notizie, barzellette, informazioni sui progetti del club, una piccola rubrica che descriveva alternativamente un fatto storico riguardante il Rotary o la biografia di un socio. Il Presidente del club mi disse: I soci del nostro club, ogni settimana, quando arrivano, non vedono l'ora di leggere il bollettino. Quelli che perdono una riunione chiedono al Segretario di spedirgliene una copia a casa.
La storia diventa anche migliore. Al nuovo socio piaceva scrivere il bollettino. Quando l'ho saputo, ero Assistente del Governatore ed ho proposto il suo nome alla commissione per il bollettino del distretto. Da allora si è sentito molto coinvolto nelle cose del club e del distretto. Quest'anno condurrà come Team Leader il nostro gruppo del GSE in Turchia e tutto questo è avvenuto perché il suo club ha capito che cosa gli piaceva fare e quindi lo ha coinvolto fin dall'inizio del suo ingresso".

Pensai ad un signore che ho conosciuto, che entrò in un Rotary Club.

Mi ricordava un poco Bob, perché era verso la trentina, probabilmente aveva metà dell'età media degli altri soci. Avrebbe potuto facilmente sentirsi fuori posto ed andarsene, ma un altro socio, che aveva solo pochi anni di più, gli chiese di essere suo aiutante nella parata che il club organizzava per Halloween. Quell'incarico lo portò ad interagire con tutti i soci del club e portare alcune idee innovative ad un evento che si ripeteva ormai da 30 anni, ed il suo entusiasmo e capacità di comando lo resero caro a tutti gli altri soci del club. Poi ha proseguito diventando Presidente, ha aiutato a far partire due nuovi Rotary Club ed è diventato Presidente di parecchie commissioni distrettuali.
Quando sono andato alla scuola dei Governatori, ho sentito tantissime buone idee dagli altri club e distretti", continuò Hugh. "Ricordo un Past Governatore di Grass Valley, in Texas, che mi ha detto che il suo club ha sei gruppi dirigenti, ognuno dei quali ha il compito di preparare i programmi per due mesi ogni anno: promesse di fedeltà, saluti, notizie e la presentazione dei rotariani in visita. Questi membri della squadra hanno anche l'incarico della commissione per le 4 vie d'azione. E, ogni volta che un nuovo socio entra nel club, è assegnato subito ad una di queste squadre. Potete immaginare come sia possibile non sentirsi coinvolti nel Rotary fin dall'inizio?".
Nella mia mente si accavallavano ricordi di esempi che provavano quanto possa valere coinvolgere da subito i nuovi rotariani in servizi significativi durante il loro viaggio rotariano. Un vivido esempio è stato John Colville di Paramount, in California. Entrò nel Rotary per restituire qualcosa alla comunità che gli aveva dato da vivere, ed aveva languito nel suo club per due anni senza che qualcuno lo coinvolgesse in qualche servizio con qualche significato. Mi disse che era deluso e sul punto di andarsene, finchè qualcuno gli chiese di diventare Presidente del club. Pochi anni dopo era diventato Governatore del distretto e continuò a guidare i club dell'area di Los Angeles con orgoglio e distinzione; ed il Rotary aveva quasi perso questo fedele servitore perché non lo avevamo coinvolto in nessun programma. Ho preso parte a tantissime commissioni, sentito testimonianze di tantissimi responsabili di club e distretti e sono assolutamente convinto della necessità assoluta di coinvolgere i nuovi soci nelle attività del club appena ne entrano a far parte.
Non voglio che questa sia una conversazione in cui sembri che andiamo avanti e indietro con aneddoti del tipo: Si potrebbe andare oltre", dissi. "Ma mi è venuto in mente un altro esempio che rafforza la tua tesi., Hugh. Nel Rotary Club di Dunwoody, in Georgia, c'è una rotariana che

si chiama Marion Banks. Ha avviato un programma per la conoscenza e l'educazione sull'AIDS nella scuola pubblica, che è diventato così popolare da essere divulgato nell'intero Stato, generando relazioni pubbliche molto positive per il suo Rotary Club. Qualche volta i nuovi soci, anche gruppi di mogli e relativi mariti, sono entrati nel Rotary Club di Dunwoody proprio per poter lavorare sul suo programma di conoscenza dell'AIDS, perché gli sta molto a cuore il problema ed hanno visto che il Rotary era lo strumento che gli permetteva di aiutare".

"Ma Dunwoody in Georgia deve essere un grande club se ha potuto lanciare un programma che investe tutto lo Stato", argomentò Bob.

"Cosa succede se apriamo questo Sundowner Club, … ci sarebbero solo 20 soci all'inizio e se consideri che nessun club può contare sull'aiuto del 100 % dei suoi soci, come potrebbe lanciare un progetto che sia abbastanza efficace da attrarre l'attenzione e nuovi soci?".

"Puoi associarti con altri piccoli club", gli risposi. "Lascia che ti faccia un esempio. Quattro piccoli club in Ohio decisero che, se avessero messo insieme le loro risorse, avrebbero potuto fare insieme un progetto di servizio internazionale (Matching Grant) più significativo, che se lo avessero fatto separatamente. Bob Kluck, un Past Governatore che è membro di uno di quei club, mi ha detto: *I progetti piccoli non infiammano, mentre i progetti grandi lo fanno!* Così i club raccolsero alcuni soci della loro area agricola per andare dagli indiani Tarahumara in Messico per aiutarli a far fronte alla perdita dei raccolti che subivano per la persistente siccità. Poi tornarono in Ohio e motivarono i loro amici rotariani a raccogliere abbastanza danaro per acquistare un'ambulanza, riempirla di attrezzature mediche e mandarla in un miserevole ospedale a Creel, in Messico. L'interesse e l'entusiasmo fra questi rotariani è stato così grande che ora stanno progettando un terzo viaggio umanitario per fornire pozzi d'acqua potabile.
Questo è un esempio di club che mettono insieme le loro risorse. Ma a Clover Park, Washington, il Rotary Club ha adottato una scuola locale, dove i suoi soci fanno servizio di volontariato per dare il pranzo e leggere ai bambini più piccoli. Quanto pensi che sia avvincente (e facile) convincere i nuovi soci ad offrire un'ora ogni tanto per fare questo?
Niente cementa l'impegno di un nuovo rotariano verso il suo Rotary Club come il coinvolgerlo in un progetto di volontariato personale. Qualche volta quel nuovo socio prenderà l'iniziativa, ma non possiamo

correre il rischio di restare passivi su questo argomento. Ricordate, noi stiamo cercando il modo per rinvigorire i nostri club esistenti e migliorare il mantenimento dei nuovi soci. Ed oggi, in aggiunta ai suoi programmi, il Rotary collabora con organizzazioni come CBMI, RotaPlast e Sightsavers così che le possibilità di volontariato sono illimitate.
Un mio amico di San Antonio, in Texas, mi ha detto che nel suo club ogni nuovo socio nei primi quattro mesi della sua appartenenza al Rotary è incoraggiato a partecipare ad un progetto di volontariato della comunità. Questo coinvolgimento gli permette di incontrare altri soci, oltre all'ambientamento durante le riunioni del club. Questo enfatizza l'impegno al servizio del Rotary e porta all'impegno personale. Questa partecipazione personale è il seme per il bisogno di appartenere al Rotary come una organizzazione che è più grande dei singoli individui. Io non avevo capito cosa fosse il Rotary finché non ho costruito un playground (terreno annesso ad una scuola per la ricreazione dei fanciulli) insieme ad altri 40 rotariani. Fino ad allora il Rotary era stato solo un pranzo settimanale insieme ad altri uomini d'affari".

"Questo è il tipo di Rotary Club a cui mi piacerebbe appartenere", disse Bob.

"Questo è il tipo di Rotary Club di cui voglio essere Presidente e nel quale voglio che tu mi aiuti", disse Sue, allungandosi per battergli la mano sulla spalla.

CAPITOLO 8

In che altro posso esservi d'aiuto ?

All'improvviso mi resi conto che la cameriera era ferma sulla destra dietro di me; la guardai mentre mi chiedeva: "In che altro posso esservi d'aiuto?" Io feci un gesto ai miei quattro colleghi. Tutti indicarono che non desideravano altro. "Solo il conto, grazie, le dissi".

"Questa è stata una domanda interessante", osservò Duncan.

"Qual'era?".

"Quella che ci ha appena fatto la cameriera. In che altro posso esservi d'aiuto?", rispose. "Ho osservato e ascoltato tutta la riunione questa sera. Prima di incontrare te, Frank, non credo che le parole Rotary Club significassero molto per me. Di certo non avrebbero potuto darmi una definizione accurata di quello che fa un Rotary Club. Mi sembra di essere stato baciato dalla fortuna per essere entrato in un gran club. Dal primo giorno che sono entrato gli altri soci mi hanno abbracciato, mi

hanno fatto sentire benvenuto e mi hanno messo al lavoro. Ho la sensazione di avere fatto molto di più per la mia comunità attraverso il Rotary, di quanto non ne abbia mai fatta da solo. Suppongo di essere ancora influenzato dall'esperienza di aver percorso tutta la mia carriera con una grande multinazionale. Sono impressionato dal fatto che tu, un Past Presidente del Rotary di tutto il mondo, abbia voluto dedicare un'intera serata sottratta alla tua impegnativa agenda, per sederti qui con noi, dando consigli a tre rotariani che conosci appena. Per tutta la serata, il tuo atteggiamento ha riflesso la domanda della cameriera: *In che altro posso esservi d'aiuto?* Potresti essere di sopra, nella tua camera, a smaltire la stanchezza del tuo lungo viaggio; potresti stare a scambiarti cortesie con i tuoi vecchi amici Past Governatori, invece sei qui, con noi. Butto là una domanda: perché, Frank?".

Respirai profondamente pensando alla mia risposta. "Perché il Rotary mi sta a cuore per davvero", incominciai. "Non voglio che questo suoni come melodrammatico o stereotipato, ma il Rotary ha avuto un profondo effetto sulla mia vita. La maggior parte dei miei amici sono quelli che ho trovato attraverso il Rotary. Ho viaggiato in circa 125 paesi e visto assolutamente incredibili esempi di vite salvate, malattie guarite, povertà risolte, educazione migliorata, e sofferenze eliminate, tutto grazie ai rotariani. Semplicemente, non ho abbastanza parole, in inglese o in spagnolo, per dirti quanto il mondo abbia bisogno di un Rotary vibrante e quanto la gente abbia bisogno di divertimento, amicizia, opportunità di servizio e di arricchimento morale che deriva dall'essere un vero rotariano.
Così, quando vedo giovani amici in crisi come Bob, che possono dare così tanto al Rotary e anche ricevere così tanto dal Rotary, mi dispiace. E Sue, che ha la giusta combinazione di capacità di comando, carisma ed entusiasmo per guidare il suo club a nuovi livelli di eccellenza; quando sento che è così frustrata da pensare di andarsene dal Rotary, allora mi sento obbligato a dare una mano. Così, la cameriera ha chiesto: *In che altro posso esservi d'aiuto?* Penso che tu abbia ragione quando pensi che questa sia diventata anche la mia domanda, ma nello stesso modo è la domanda di ogni rotariano.
Io voglio aiutare voi due perché so quanto la vita possa essere bella per un socio di un Rotary Club dinamico e pieno di forza. Ed ho anche visto che i club che non hanno progetti di servizio alla comunità, programmi regolari e interessanti, e il coinvolgimento dei soci,

gradualmente vanno in declino e addirittura chiudono. Non è questa una delle cose più tristi da immaginare? Specialmente quando le loro comunità hanno bisogno di quei Rotary Club e l'alternativa, cioè Rotary Club vitali, vibranti e attivi nel servizio, sarebbe così facile da realizzare.

Allora, come possiamo realizzare questo con un piano efficace? Credo sia bene partire sfruttando le cose negative. Prepariamo un questionario di uscita e, ogni volta che un nostro socio dà le dimissioni, gli dovremmo chiedere di compilarlo. Anzi, perché non contattare ogni persona che ha abbandonato il club, diciamo, negli ultimi due anni, per chiedergli di riempirlo? E' importante sapere perché se ne sono andati. Guardiamo Bob, ha tutte le caratteristiche del super rotariano, ma se ne era quasi andato, ed il suo club avrebbe potuto non sapere mai il perché. Quando avrete esaminato questi questionari di uscita, concentratevi sulle risposte ricorrenti. Se non solo Bob, ma altri 10 soci avessero lasciato il club nell'ultimo anno e tutti avessero indicato come motivo il costo finanziario? Certamente non potete controllare alcune cause della perdita dell'effettivo, come il trasferimento o la morte, ma sicuramente altre le potete eliminare se vi rendete conto che stanno diventando proteste generalizzate.

Quando conoscete i motivi principali per cui i vostri soci abbandonano il club, potete mettere a fuoco come strutturarlo perché sia più dinamico, efficiente ed energico. Avete fatto un inventario del club, conoscete i vostri punti di forza, conoscete i vostri soci ed avete identificato il vostro target di ascolto e i probabili nuovi candidati.

Quando attraete nel club questi nuovi soci, usate una procedura per istruirli a seconda delle loro aspettative, responsabilità ed opportunità di servizio. Andate oltre l'abitudine di dire: *Eccoti il distintivo e l'addebito del primo mese. Benvenuto nel Rotary!*, come è successo a Bob. Al contrario, aiutateli a sentirsi parte del club adottando un piano di assimilazione coinvolgente, ad esempio rivolgendogli un saluto ufficiale e inserendoli fin da subito in una commissione che opera intensamente.

I programmi di supporto funzionano molto bene. Ho visto dei club che affiancano i nuovi soci con rotariani esperti. So che nel Rotary Club di Newark, in Ohio, chiedono che i nuovi soci abbiano due sponsor ed uno di essi diventa il suo tutore dopo che il nuovo socio o la nuova socia sono entrati nel club. Il tutore potrebbe essere il socio presentatore, o potrebbe essere qualcuno che ha in comune la stessa professione, età,

luogo di residenza o campo di interessi con il nuovo socio. Ci sono molte varianti nei programmi di supporto ai soci. Qualche volta il tutore per andare alle riunioni assume l'incarico di condividere l'automobile con il suo protetto, di presentarlo agli altri soci, di spiegargli alcune cose sulla storia del club, i suoi programmi, i suoi obbiettivi. Se il nuovo socio non partecipa ad una riunione, il tutore passa da casa sua o dall'ufficio per portargli una copia del bollettino del club ed ho anche visto un tutore offrirgli la possibilità di accompagnarlo alla riunione di un altro club vicino per fare l'esperienza del recupero della presenza presso un altro club. Bill Cadwallader, un mio vecchio amico rotariano di Cortland, New York, asserisce che il tutore suggerisce parole di incoraggiamento fino al momento in cui il nuovo socio diventa Presidente del club ed anche oltre. La sua tesi è: 'Non esprimeremo mai un apprezzamento abbastanza grande per qualcuno che è stato tanto speciale da indirizzarci una parola di incoraggiamento o di congratulazione. Potrebbe essere l'inizio di una relazione, che dura per tutta la vita, fra due amici nella famiglia del Rotary.

A proposito di famiglia non posso enfatizzare abbastanza l'importanza di coinvolgere la famiglia del rotariano nella sua esperienza nel Rotary. Ora, potreste fare la domanda: 'Perché? Non è mia moglie che deve diventare rotariana. Sono io. Che bisogno ho di coinvolgere lei o i miei figli fin dal mio esordio nel Rotary?' Al giorno d'oggi ci sono così tanti impegni per il nostro scarso tempo e qualche volta le vostre attività rotariane potrebbero confliggere con la disponibilità di tempo della vostra famiglia. Facendogli capire quanto sia importante il vostro coinvolgimento nel Rotary, per la comunità, per la vostra professione e per il mondo, i vostri famigliari valuterebbero molto meglio sia il valore della vostra appartenenza al Rotary che i vantaggi che ne derivano.

Suggerisco che invitiate i famigliari stretti dei nuovi soci a partecipare alla cerimonia del loro ingresso nel club ed anche, prima che questo avvenga, li chiamiate quando spiegate al nuovo socio il significato dell'appartenenza al Rotary. Alcuni dei club che hanno il più forte mantenimento dell'effettivo sono quelli che hanno frequenti uscite, pranzi ed anche progetti di servizio condivisi, per i soci accompagnati dai loro coniugi o compagni. Quel coniuge è molto più efficace nello spingere il rotariano a restare nel club, se esso stesso capisce e supporta ciò che il Rotary rappresenta.

Oggi viviamo in un mondo convulso. La gente, da una parte si aspetta riunioni efficaci, veloci ed interessanti. Dall'altra, è così abituata ad un

servizio impersonale e ad ore di interfacciamento con qualcosa che è personale quanto può esserlo lo schermo di un computer, che l'appartenenza al Rotary può rappresentare per lei la promessa di un divertimento, amicizia, e la possibilità di fare qualcosa di significativo. Cento anni fa, il fondatore del Rotary, Paul Harris, capì questo bisogno di aggregazione e fu la ragione principale per cui diede il via alla nostra organizzazione. Oggi questo elementare bisogno è già soddisfatto. Alcuni dei modi in cui gestiamo i nostri club sono cambiati ed abbiamo bisogno di cambiarne altri, ma gli ideali e la ricompensa morale no".

"Tu dici che abbiamo bisogno di fare altri cambiamenti. A quale tipo di cambiamenti ti riferisci?", chiese Duncan.

"Abbiamo parlato di molti di essi questa sera", rispose Sue. "Guardate! Ho preso tanti appunti da riempire un libro". Cominciò a tirar fuori suggerimenti dalla sua lista:

Evitare i gruppetti,
Rendere divertenti le riunioni,
Organizzare un questionario pre-ammissione
Coinvolgere subito i rotariani,
Educarli su cosa sia il Rotary,
I Fellowship Groups del Rotary,
Avere sempre programmi interessanti,
Controllare i tempi,
Renderli praticabili,
Fare in modo che i nuovi soci provino cose nuove,
Fare un elenco di obbiettivi per probabili nuovi soci,
Capire perché i soci se ne vanno,
Coinvolgere le famiglie

"Prima ho menzionato il mio amico Bob Menconi", continuai. "Lui ama paragonare il Rotary ad un grande magazzino: quando entrate in un grande negozio di questo tipo, siete più interessati ad alcuni reparti che ad altri. Il Rotary è così. E' così vasto che dobbiamo accettare che i soci siano molto interessati ad alcuni settori e che magari non siano interessati ad altri. Quello che ci tiene insieme è l'ideale del servire, il concetto di volontariato, di restituire qualcosa, di fare la differenza. Ma come leader del Rotary devo essere consapevole che i clienti del mio reparto del grande magazzino non vogliono comperare tutti la stessa

cosa. Io sono coinvolto appassionatamente nella "Campagna del Rotary per la Cecità Evitabile", ma se tutto quello che faccio nel mio anno di presidenza del club fosse la cecità evitabile, inevitabilmente farei andar via alcuni soci. Perché Sue potrebbe avere un maggior interesse per il RYLA, Bob potrebbe volersi concentrare nel supporto ai ragazzi a rischio e l'obbiettivo di Duncan è il servizio agli anziani.
La cosa essenziale è che mentre alcuni possono essere entrati nel Rotary per il prestigio o i potenziali collegamenti, la più forte motivazione che possiamo offrirgli è anticipare la loro domanda: *Come posso io fare la differenza?* Ed offrire loro la risposta.
Se non potete dare una risposta, o se non avete neppure speso il tempo per farvi la domanda, i vostri soci voteranno con i loro piedi, andandosene.
Ma voi dovete fare come spinge a fare Stephen Covey quando raccomanda una delle 7 abitudini della gente molto efficiente: Incomincia avendo in mente la fine. Se puoi sapere quello che vogliono i tuoi soci provvedi a questi bisogni e rendi la partecipazione al Rotary più divertente e appagante di qualsiasi altra attività della loro vita che possa competere nello stesso momento con il Rotary, ogni settimana. Allora avrai una capacità di leadership efficace, che conduce ad una crescente ed affezionata base di rotariani".

Duncan sbadigliò, seguito da un immediato sbadiglio di Hugh.

"Chiedo scusa, Frank", disse. "Non stavo sbadigliando per te, è che sono alzato dalle 5 e mezza.".

"Non ti preoccupare", lo rassicurai. "Guarda, noi tutti ci dobbiamo alzare presto domani per il Congresso. Quindi lasciatemi chiudere con un pensiero finale. Voi tutti avete preso appunti sulla nostra conversazione di questa sera e molti di voi hanno fatto commenti su questa o quella buona idea. Ma le idee senza l'azione sono inutili. Molti vanno ai congressi internazionali o di distretto, al SIPE (Seminario di Istruzione dei Presidenti Eletti) e ad altre manifestazioni e prendono appunti. Vanno a casa pieni delle migliori intenzioni per cambiare, per implementare quelle idee, ma poi non fanno niente. Anni dopo, quegli appunti finiscono per essere ricoperti dalla polvere in una custodia ingiallita.
Alla fine del suo seminario sullo sviluppo della capacità di comando Dave Forward racconta questa storia:

C'era una volta un branco di tacchini che partecipò ad un seminario dal titolo "Come volare". Per due giorni studiarono i principi dell'aerodinamica, la relazione che c'è fra il trascinamento e il sollevamento, i metodi di propulsione, come evitare le collisioni in aria. Presero una gran quantità di appunti, fecero dei piccoli gruppi di studio, fecero tutte le domande giuste ed ottennero buoni voti all'esame scritto. Alle quattro del pomeriggio dello stesso giorno, l'istruttore del seminario prese tutti i tacchini, li portò sul terrazzo del centro congressi e li fece saltare giù.
Funzionava! Volavano, si libravano in aria, si mettevano in formazione, si lanciavano in picchiata e per la prima volta nella loro vita non si sentirono dei tacchini, ma si sentirono delle aquile! L'istruttore si congratulò con loro uno ad uno, mentre gli consegnava il brevetto di volo.
E alla fine se ne andarono tutti a casa ..... a piedi!

"Hugh, abbi il coraggio di essere audace come Governatore del distretto l'anno prossimo. Fatti influenzare più dalle possibilità che da quelle che i Past Governatori insistono a definire tradizioni.
Sue, come Presidente del club pensa fuori dagli schemi. Il tuo lavoro più importante è motivare i soci, sia quelli nuovi che quelli esistenti, rendendo le vostre riunioni significative per loro. Ricorda quello che disse una volta Albert Schweitzer: L'esempio non è il miglior modo per guidare gli altri. E' l'unico.
Bob, abbiamo bisogno di te nel Rotary. Andartene non ti sarebbe di alcun aiuto. E' una gran cosa che tu abbia deciso di rimanere per aiutare Sue. Ora io vi sfido a pensare a questo come il vostro Rotary Club. Impadronitevene. Cominciate a pensare a quelli che potrete portare dentro come nuovi soci e come, quando vedrete un problema, possiate essere una parte della soluzione.
In ultima analisi, individualmente siamo largamente responsabili del nostro destino e di quello che facciamo nella vita. Se vogliamo lasciare il Rotary perché le cose non vanno come vorremmo che andassero, questa decisione è nostra, ma il mondo, o anche solo la nostra vita, sarebbe migliore per questa scelta? Potremmo sempre andarcene da un club e andare in un altro, pieno del cameratismo e dell'energia che desideriamo ardentemente, ma penso che dovrebbe essere la nostra ultima risorsa, non la prima. La miglior scelta, credo, è essere come il tornio del vasaio con un pezzo d'argilla. Impastatela, modellatela in

qualcosa di bellissimo, in modo che quando sarà pronto, sappiate che le vostre mani hanno creato una cosa meravigliosa".

APPENDICE A

Inventario degli interessi dei soci

Questo inventario degli interessi aiuterà il vostro presentatore a raccomandarvi ai Presidenti delle Commissioni e delle attività del club perché possiate esservi coinvolti. Dovreste completare questo modulo e consegnarlo al vostro presentatore.

Nome:_____

Classifica:_____

Professione: _____

Vorrei che la mia famiglia fosse coinvolta nelle attività del club: ❑Si ❑No

Capacità personali che vorrei utilizzare: _____

_____

Quantità di tempo che potrei dedicare (ogni settimana): _____

Si prega di segnare le caselle interessate.

Servizio alla comunità

❑ Bambini

Amministrazione del club

❑ Bollettino

- ❑ Disabili
- ❑ Problemi ambientali
- ❑ Salute
- ❑ Alfabetizzazione
- ❑ Problemi della popolazione
- ❑ Povertà e fame
- ❑ Problemi del circondario
- ❑ Altro _____
- ❑ Altro _____

- ❑ Programmi
- ❑ Amicizia
- ❑ Raccolta di fondi
- ❑ Sito Internet
- ❑ Appartenenza
- ❑ Relazioni pubbliche
- ❑ Rotary Foundation
- ❑ Altro _____
- ❑ Altro _____

Servizio internazionale

- ❑ Progetti di servizio internazionale
- ❑ Altro _____

Servizio professionale

- ❑ Progetti di serv. professionale
- ❑ Altro _____

APPENDICE B

Questionario per i soci dimissionari

Ci dispiace che tu stia lasciando il nostro club. Questo questionario ci aiuterà a valutare la tua soddisfazione per l'esperienza fatta come socio del nostro club. Le informazioni fornite saranno utili agli attuali e futuri soci del club. Per favore, compila e restituisci il questionario al Segretario del club.

Perché stai lasciando il nostro club? (si prega di marcare le caselle interessate)

- ❑ Trasloco in altra città
- ❑ Mancanza di tempo
- ❑ Altre priorità concomitanti
- ❑ Motivi finanziari
- ❑ Le mie aspettative sono state deluse
- ❑ Le mie aspettative sul servizio non si sono realizzate
- ❑ Le mie aspettative di relazione non si sono realizzate
- ❑ Mi sono sentito escluso
- ❑ Altro _____

Se ti stai trasferendo, stai pensando di entrare in un altro club nella nuova città di residenza o di lavoro? ❑Si ❑No

Ti sei sentito il benvenuto nel nostro Rotary Club? ❑Si ❑No
Se no, sei pregato di indicare il perché (si prega di segnare i motivi):
Mi sono sentito demograficamente isolato, perché:

❑ Gli altri soci erano vecchi, ❑giovani, ❑di altro sesso, ❑ di altra etnia
❑ Altre ragioni demografiche: _____
❑ Non mi sono sforzato di amalgamarmi con gli altri soci
❑ Gli altri soci non si sono sforzati di interagire con me.

Ti sei sentito bene nel condividere gli interessi dei leader del club? ❑Si ❑No
Se no, sei pregato di indicare il perché (si prega di segnare i motivi):
❑ I dirigenti del club avevano tante responsabilità che non ho voluto disturbarli
❑ I dirigenti avevano già la loro agenda e non erano interessati ad altre idee.
❑ Non sono stato socio abbastanza per sentirmi a mio agio con i dirigenti
❑ Non mi piaceva essere percepito come uno che si lamenta
❑ Altro _____

Hai partecipato a progetti o attività del club? ❑Si ❑No
Come sei stato coinvolto?: ❑ mi sono offerto ❑ mi è stato chiesto

Della mia partecipazione ai progetti e alle attività del club, sono:

❑ molto soddisfatto, ❑ soddisfatto, ❑ insoddisfatto

Se sei insoddisfatto, perché?

❑ Insufficiente informazione
❑ Disaccordo personale
❑ Insufficiente coinvolgimento della famiglia
❑ Altre mie attività concomitanti
❑ Mancanza di risorse
❑ Costi elevati
❑ Mancanza di supporto di altri soci
❑ Altro

Come giudichi il coinvolgimento del nostro club nei seguenti tipi di attività?

Attività	Livello di coinvolgimento del club			
Sviluppo dell'effettivo	❑Eccessivo	❑Adeguato	❑Insufficiente	❑inesistente
Orientamento dei soci	❑Eccessivo	❑Adeguato	❑Insufficiente	❑inesistente
Progetti di serv. locali	❑Eccessivo	❑Adeguato	❑Insufficiente	❑inesistente
Progetti serv. Internaz.	❑Eccessivo	❑Adeguato	❑Insufficiente	❑inesistente
Relazioni pubbliche	❑Eccessivo	❑Adeguato	❑Insufficiente	❑inesistente
Raccolta fondi	❑Eccessivo	❑Adeguato	❑Insufficiente	❑inesistente
Rotary Foundation	❑Eccessivo	❑Adeguato	❑Insufficiente	❑inesistente

Amicizia ❑Eccessivo ❑Adeguato ❑Insufficiente ❑inesistente

Cosa pensi dei seguenti costi aggiuntivi derivanti dall'appartenenza al club?

Costo	Percezione del costo		
Quota sociale	❑Eccessiva	❑Ragionevole	❑ Inadeguata
Costo della riunione	❑Eccessiva	❑Ragionevole	❑ Inadeguata
Importo degli addebiti	❑Eccessiva	❑Ragionevole	❑ Inadeguata
Contributi ai progetti	❑Eccessiva	❑Ragionevole	❑ Inadeguata
Contributi alla Fondazione	❑Eccessiva	❑Ragionevole	❑I nadeguata

Hai apprezzato le riunioni settimanali? ❑Si ❑No
Si prega di sottolineare la risposta scelta alle seguenti domande:
Il contenuto delle riunioni era: Adeguato / Eccessivo / Insufficiente
La lunghezza delle riunioni era: Adeguato / Eccessivo / Insufficiente
Il numero di attività avrebbe dovuto essere: Di più / Lo stesso / Minore
Il bollettino contiene informaz. rotariane: Sufficienti / Eccessive / Insufficienti
Il bollettino è: Interessante / Utile / Informativo / Noioso / Limitato / Inutile
Le riunioni erano organizzate: Bene / Male
Il tempo dedicato alle riunioni era: Ben speso / Speso male
Suggerimenti per cambiare:
Il posto della riunione era: Giusto / Sbagliato
Quale dei seguenti aspetti riguardo al luogo della riunione era negativo?

- ❑ Servizio
- ❑ Decoro / Atmosfera
- ❑ Qualità del cibo
- ❑ Varietà del cibo
- ❑ Disponibilità di parcheggio
- ❑ Sicurezza della zona
- ❑ Altro: _____

Suggerimenti per cambiare:
I seguenti cambiamenti potrebbero migliorare le riunioni:

- ❑ Migliori oratori
- ❑ Maggiore attenzione al Rotary
- ❑ Più varietà nei temi trattati
- ❑ Maggior enfasi alle professioni
- ❑ Maggior coinvolgimento delle famiglie
- ❑ Miglior uso del tempo
- ❑ Maggiori opportunità di servizio
- ❑ Più opportunità di leadership

Come ha giudicato il vostro coinvolgimento nel Rotary il vostro coniuge / partner / famiglia?

❑ Orgoglioso del mio coinvolgimento ❑Ritiene che costa troppo
❑ Ritiene che occupa troppo del mio tempo
❑ Vorrebbe saperne di più/ Essere a sua volta coinvolto
❑ Vorrebbe interagire con gli altri coniugi / partner / famiglie
❑ Altro: _____

Ci sarebbe qualcosa che il nostro club avrebbe dovuto fare diversamente per soddisfare i tuoi bisogni? _____

Vuoi che contattiamo un Rotary Club nel tuo nuovo luogo di residenza per informarlo che saresti interessato a diventarne socio? ❑Si ❑No

Nuovo luogo di residenza: _____
Città _____ Provincia _____Paese_____
Grazie per avere dedicato il tuo prezioso tempo a compilare questo questionario e per il tuo contributo per migliorare il nostro club.

APPENDICE C

Rotary Fellowship Groups

Segue una lista dei Rotary Fellowship Groups riconosciuti.

Siccome frequentemente vengono aggiunti nuovi gruppi, si suggerisce di controllare la lista aggiornata all'indirizzo: *www.rotary.org*

Gruppi del settore Medicina / Salute

1. Rotarian Fellowship for fighting AIDS.
2. International Fellowship of Rotarians affected by Hearing Loss
3. Rotarian Fellowship of Multiple Sclerosis Awareness (FMSA)
4. Post Polio Survivors & Associate Fellowship.
5. International Fellowship of Rotarians with Repaired Hearts

Gruppi Ricreativi

1. International Fellowship of Rotarians Amateur Astronomer
2. Rotarians Amateur Radio (ROAR)
3. Antique, Classic, and Historic Automobile Fellowship or Rotarians

4. Collectors of Automobile Registration Tags from Around the Globe (CARTAG)
5. Rotarians International Fellowship of Ballroom Dancing.
6. International Fellowship of Bird-Watching Rotarians.
7. International Fellowship of Bridge Playing Rotarians.
8. International Fellowship of Canoeing Rotarians (IFCR)
9. International Caravanning Fellowship of Rotarians (ICFR)
10. International Chess Fellowship of Rotarians (ICFR)
11. International Computer Users Fellowship of Rotarians
12. International Curling Fellowship of Rotarians
13. International Fellowship of Cricket Loving Rotarians
14. Rotarian Fellowship of Cycling to Serve
15. Fellowship of Dog Owning Rotarians (FIDO)
16. Rotarian World Fellowship of Egyptology
17. International Esperanto Fellowship of Rotarians (RADE)
18. International Fellowship of Fishing Rotarians (IFFR)
19. Rotarians International Fellowship of Floral Designers
20. International Fellowship of Flying Rotarians
21. International Genealogy and Heraldry Fellowship of Rotarians
22. International Go Playing Fellowship of Rotarians
23. International Golfing Fellowship of Rotarians
24. Rotarian's Recreational Fellowship of Handicrafts
25. Rotary's Global History Fellowship
26. International Home Excange Fellowship of Rotarians
27. Rotarians Fellowship of Touring Horseback Riders
28. Rotary Automobile Licence Plate Collectors Fellowship
29. International Fellowship of Rotarian Magicians
30. International Fellowship of Magna Graecia
31. International Fellowship of Motorcycling Rotarians
32. International Mountain Climbing and Hiking Fellowship of Rotarians
33. International Fellowship of Rotarian Musicians
34. Petanque Fellowship of Rotarians
35. International Fellowship of Pre-Colombian Civilization
36. Rotarian Fellowship of Quilter & Fiber Artists
37. International Fellowship of Railroading Rotarians
38. Recreational Vehicles Fellowship of Rotarians
39. Rotarians-on-the-Internet (ROTT)
40. Rotary Heritage And History Fellowship of Rotarians
41. International Fellowship of Rotary-on-Stamps (ROS)

42. International Fellowship of Running and Fitness Rotarians
43. International Fellowship of Scouting Rotarians
44. International Skiing Fellowship of Rotarians
45. International Fellowship of Rotarians Sport Divers
46. International Travel and Hosting Fellowship
47. Rotarians' World Fellowship of Wine Appreciacion
48. International Yachting Fellowship of Rotarians
49. Rotarians' International Fellowship of Yoga

Vocational Groups

1. Accountants/CPA Chartered Vocational Fellowship
2. Arts and Communication Vocational Fellowship
3. International Fellowship of Disaster Managers and Responders
4. International Fellowship of Rotarian Editors and Publishers
5. Vocational Fellowship Education-Secondary
6. Vocational Fellowship Education-Special Education
7. Rotarians' International Vocational Fellowship of Ingeneering and Applied Sciences (RFEAS)
8. Rotarian Vocational Fellowship of Environment
9. Rotarian Fellowship of Eye Care Professionals
10. Finance/Banking Vocational Fellowship
11. Fine Arts and Antiques Vocational Fellowship
12. Vocational Fellowship of Law
13. International Fellowship of Retired and Active Duty Military Personnel
14. Rotarians Fellowship of Internatuional Nurses
15. Paper Industry Vocational Fellowship
16. Rotarians' International Fellowship of the Performing Arts
17. International Pharmacology Fellowship of Rotarians
18. International Fellowship of Rotary Physicians
19. International Fellowship of Rotarian Plastic Surgeon
20. Police/Law Enforcement Professional Fellowship of Rotarians
21. Poultry Vocational Fellowship of Rotarians
22. Rotarian Fellowship of Psychiatry/Psychology
23. Stockbrokers/Securities Vocational Fellowship
24. Tire Industry Vocational Fellowship
25. Rotarians' International Vocational Fellowship of Total Quality Management
26. Rotarians' International Fellowship of Travel Agents
27. Venture Capital Vocational Fellowship
28. Veterinary Science Vocational Fellowship

Special Interest Fellowship

1. Fellowship of Rotarians for Mine Action
2. Rotarian Fellowship for Population and Development

APPENDICE D

Grazie per i suggerimenti

Il Rotary è un movimento globale formato da 1,2 milioni di soci in 30.000 Rotary Club locali in più di 160 paesi ed aree geografiche. Nessun club, distretto o nazione possiede la miglior ricetta per condurre un Rotary Club. Tuttavia, uno dei punti di forza che appaiono evidenti agli incontri internazionali del Rotary è che noi tutti possiamo imparare qualcosa dal modo in cui i nostri amici rotariani conducono i loro club o servono le loro comunità nei paesi più lontani.

Questo libro non è frutto esclusivo dei due autori, ma piuttosto l'esperienza collettiva di cui sono stati testimoni visitando migliaia di Rotary Club in innumerevoli paesi. Ma, cosa assai importante, include le idee sperimentate da molti più rotariani, alcuni soci della base, altri anziani leader del Rotary International, che hanno risposto con entusiasmo alla chiamata per rendere il mantenimento dell'effettivo più efficace.

La seguente è una lista di coloro che sappiamo avere dato un contributo a *Frank Talk II*. Li ringraziamo per le idee, insieme a quelli che hanno dato dei suggerimenti omettendo però di dare il loro nome.

Luis Enrique Acevedo

Bill Cadwallader

Gus Annokkee
Okechukwu Arikibe
R. Asokan

Gladys C. Baisa
Jim Berg
Edward “Eddie” Blender
Henry MacD Bodman
Don Bowater
Sarah Bownds
Irving J. “Sonny” Brown
Terry L. Brown
Marion Bunch
Charly Buttke
John Eberard
Charles V. Elizondo
Robert Ellis
Rudy Estrellado

Harold Friend

Neil Garber
Fernando Garcia
John Germany
Riaz ul Hassan Ghauri
Mariana Ghersi
Clara Gillard
Elisabeth Giraud
Abe Gordon
Sam Greene
T.D. Griley

Mike Hayes
Teko Hlapo
Dave Hossler
Tom Huges

Edmilson Inacio

John Kenny
Brian Key

Kennet R. Caplin
Rae Carpenter
Victor M.Caretto
Frank Ceil
A.S. Chandrashekar
Federico Compean
Joe Coons
Phil Crawford
Talee Crowe

Jennifer Deters
Cliff Dochterman

James Montgomery
Frank C. Murray

Gene Pankey
Ron Pavellas
Friedrich Chr. Perker
Lou Piconi

Barry Rassion
Bob Rees
Sigfrido Cuen Rodelo
Mark Ruleman
Robert S. Ryan

Angela M. Rester Samse
Harriet Schloer
Robert Scott
M.K. Panduranga Setty
Leah W. Ewing Shaw
Michael Slevnik
Anita Stangl
Bill Sturgeon
Miecislau Surek

Ray Taylor
Karen Teichman
Elias Thomas III

Bob Kuck II
Charles Kurtzman

Marge Lamberte
Jorma Lampén
Bob Lanken
Des Lawson

Maureen McDaniel
Donna McDonald
Jerry Meigs
Hector Gerardo Menchaca
Bob Menconi
Hap Mills

Kenneth D. Tuck

Luis Felipe Valenzuela
Paul Van Nest
Rosa Ma Acevedo de Vasquez
Danny L. Vicencio
Alfredo Elias Pérez Vivas

Laureen Walthour
Wilf Wilkinson

Lucho Zuloaga

APPENDICE E

Il Programma S.T.A.R.
Special Training for Action in Rotary

Questo programma è stato elaborato dal Rotary Club di El Paso, Texsas, USA che ringraziamo sentitamente per il permesso di includerlo in questo libro.

1. Dopo essere entrato nel Rotary Club di El Paso ogni nuovo socio, sia ordinario che onorario, o precedentemente socio di un altro club, entra nella commissione **STAR**.
   Ai nuovi soci viene richiesto di rispondere ad un questionario completo su sé stessi e di fornire una fotografia. Questa scheda biografica viene usata per presentare il nuovo socio e viene stampata sul bollettino settimanale del club.
   Ogni nuovo socio porta sul badge una stella rossa stampata ed un nastro rosso attaccato, per poterlo identificare come **nuovo** socio. Durante le riunioni i soci più anziani sono incoraggiati a sedere al loro tavolo per fare conoscenza. Spesso il Presidente chiede ai nuovi soci di alzarsi in piedi per essere identificati dagli altri.

2. Il Presidente e/o il Vice Presidente della commissione **STAR** fa visita personalmente ad ogni nuovo socio sul suo posto di lavoro entro due settimane dal suo ingresso nel club per un breve incontro di orientamento.

3. Incontri **STAR a colazione**, l'aspetto più importante del programma, si tengono una volta al mese nell'ultimo giovedì del mese, ad esclusione di dicembre. Queste riunioni cominciano immediatamente alle 7:00 con la promessa di terminare entro le 8:00.

4. **Tutti** i nuovi soci devono partecipare per un anno alle riunioni della commissione **STAR** e devono pagare obbligatoriamente un contributo anticipato di 75 $ per tutte le 11 colazioni del programma **STAR**.

5. Il Consiglio Direttivo del club può autorizzare a partecipare al programma **STAR** qualsiasi socio che ne faccia domanda.
6. La commissione **STAR** è composta da: un Presidente (generalmente un Past Governatore o un Past Presidente), un Co-Presidente (l'ultimo Past Presidente del club), altri soci Past Presidenti, il Presidente Eletto e pochi vecchi soci **STAR** che hanno chiesto di continuare a farne parte.

7. **Tutti** i soci del club sono invitati a partecipare qualche volta per aggiornarsi sull'informazione rotariana e per incontrare i nuovi soci. Inoltre, i soci di qualsiasi altro club della comunità o del distretto sono i benvenuti se vogliono partecipare.

8. Di solito i programmi iniziano con
   - Benvenuto a quelli che partecipano per la prima volta
   - Congratulazioni a quelli che portano a termine il programma
   - Annuncio dei piani del club
   - Prossimi eventi nel club o nel distretto
   - Presentazione del programma del giorno, seguito da domande e risposte

9. Come guida per il programma viene usato lo **SPUR BOOKLET** (**S**pecial **P**rogram for **U**nderstanding **R**otary), un libretto di istruzioni per capire il Rotary. Segue la lista dei programmi per un tipico programma annuale **STAR**.

Lug	RYLA	Gen	Programma GSE *
Ago	Bilancio	Feb	Le 4 vie d'azione
Sett	Club di servizio	Mar	Assiduità
Ott	Servizio Professionale	Apr.	Servizio alla comunità

Nov	Servizio Internazionale	Mag	Storia del club
Dic	Riunione soppressa	Giu	Rotary Foundation

* Giovani che hanno partecipato al GSE vengo invitati una o due volte all'anno per relazionare sul programma.

10. I nuovi soci della commissione **STAR** hanno la responsabilità di organizzare la festa degli auguri a dicembre per festeggiare i coniugi nel periodo festivo.

11. Una volta al mese, dopo una regolare riunione conviviale, vengono organizzati **incontri di recupero del programma STAR**. Questi incontri di solito durano circa mezz'ora.

12. Una volta al mese il Presidente della commissione **STAR** pubblica sul bollettino settimanale una relazione sull'incontro avvenuto.

VANTAGGI DEL PROGRAMMA STAR

L'arrivo di **nuovi** soci consente la ripetizione del programma ogni anno nella stessa sequenza. Tutti i relatori degli argomenti mensili sono di solito dirigenti o Presidenti di commissione degli argomenti trattati.
Oltre ad essere un mezzo di informazione rotariana, la colazione **STAR** amalgama immediatamente i nuovi soci con alcuni dei vecchi leader del club e fra di loro.
L'amichevole informalità del piccolo gruppo genera più domande e una migliore discussione. In un club numeroso è molto utile per promuovere una forte amicizia e senso di appartenenza.

STORIA DI STAR

Il Rotary Club di El Paso ha iniziato questo programma nel luglio 1976 ed è evidente che ora il club ha dei soci più informati e il trattenimento dei soci è molto migliorato. Oggi i leader del club hanno tutti partecipato al programma **STAR**. Tutti i nuovi soci che in futuro vorranno diventare leader del club, di solito si mettono in vista nel primo anno di appartenenza al Rotary. Oltre l' 85% dei soci del Rotary Club di El Paso hanno partecipato a questo programma e sono orgogliosi di essere diventati rotariani grazie al programma **STAR**.

IL LIBRETTO SPUR *che viene usato per l'agenda di ogni incontro viene pubblicato dal* ***Distretto 5520*** *ogni tre anni dopo il Consiglio di Legislazione, a meno che ci siano così poche variazioni da non giustificare la spesa economica.*

Il libretto SPUR è disponibile per tutti i club del distretto ed è stato usato a lungo nel programma STAR e nel mondo rotariano è stato adottato da molti, incluso il Messico. ***Il Distretto 4110, nostro gemello,*** *ha avuto l'approvazione per tradurre entrambi i programmi in spagnolo per i suoi soci. I distretti rotariani che usano il Libretto SPUR chiamano i loro programmi RICE (Rotary Information Continuing Education). Il Rotary Club El Paso West chiama il programma GEAR (Getting Educated About Rotary).*

Gli autori di questi programmi sono il PDG Vince Ward, del Rotary Club di El Paso e il Past President del club Jim Stewart. Ora essi sono deceduti, ma sia Vince che Jim avevano sempre voluto assistere qualsiasi club o distretto interessati a questi programmi.

Irving J. "Sonny" Brown, Past Vice Presidente del Rotary International e Trustee della Rotary Foundation del Rotary International sarà felice di assistere nel portare avanti questo programma e di fornire tutte le informazioni necessarie a chi le richiederà.

Contattare Sonny al seguente indirizzo:

200 Bartlett Dr. # 105
El Paso, Texas, 79912
Tel: 001- 915-584-5511
Fax: 001-915-584-6315
sonny@sonnybrown.com

APPENDICE F

Alcune valutazioni personali di Bruno Ghigi

Ho ricevuto in regalo questi due libri in occasione del pranzo di gala della Arch Klumph Society durante il Congresso Internazionale di Chicago. Ero seduto allo stesso tavolo di Yusuf Kodwavwala, un medico Keniano di 82 anni che lavora ancora instancabilmente (e molto spesso gratuitamente) e di sua moglie Marie. C'era poi una coppia di anziani americani di cui purtroppo non ricordo il nome e Theodore D. Griley II, che stava terminando il suo servizio come Trustee della Rotary Foundation. E' stata un'esperienza molto gratificante poter condividere impressioni ed esperienze con persone di così grande pregio che, oltre ad avere donato somme importanti alla Rotary Foundation, hanno messo a disposizione gran parte delle loro stesse vite.

Frank Devlyn, nel suo ruolo di Presidente della Rotary Foundation

per l'anno 2005-06, da bravo padrone di casa è passato ai vari tavoli per darci il benvenuto e ci ha poi invitato a chiedere, prima di andarcene alla fine del pranzo, i due libri che erano in distribuzione gratuita all'uscita della sala.
Questi libri sono stati pubblicati da lui, totalmente a sue spese, ed il ricavato viene devoluto interamente ad un Fondo della Rotary Foundation che ha come oggetto della sua azione l'eliminazione della cecità evitabile, che è stato il maggior obbiettivo umanitario organizzato da Frank nella sua annata da Presidente del Rotary International nell'anno 2000-01.

All'uscita dal pranzo ho preso distrattamente i libri, per puro dovere di cortesia. Poi, una volta arrivato in albergo ho provato ad aprire il primo e a leggerne qualche pagina.
E' stata una piacevole sorpresa ed ho letto, anzi divorato, il primo libro durante il viaggio di ritorno in aereo ed il secondo nel primo week-end dopo il rientro a casa.

Nei miei 26 anni di appartenenza al Rotary, grazie al mio servizio quadriennale nel "Europe & RIBI Permanent Fund Committee", alla partecipazione a 6 Institute europei, ai Congressi Internazionali di Barcellona, Chicago e Copenhagen e ad un lungo viaggio di lavoro rotariano in Argentina, avevo già accumulato alcune esperienze di Rotary diverso da quello italiano, ma questa visione del Rotary nord-americano mi mancava. Ne avevo sentito parlare in varie occasioni, sempre in maniera molto critica, da parte di rotariani italiani che probabilmente parlavano basandosi solo su pregiudizi e stereotipi.
E' anche per questo motivo che questi due libri mi hanno molto incuriosito, quindi li ho letti molto attentamente traendone una serie di considerazioni.

Prima di tutto mi immagino di vedere la faccia dei miei amici rotariani italiani, dopo avere letto che per indurre la gente ad entrare nel Rotary, le si prospetta una serie di vantaggi, fra cui la possibilità di fare affari con una serie di imprenditori di prima grandezza. Qualcuno parlerà addirittura di simonia.
"E' uno scandalo! Da noi è tutta un'altra cosa!", dirà qualcuno. Se ci si pensa bene però, non è del tutto così.

Forse da noi non si entra nel Rotary nella speranza di fare affari con gli altri rotariani ma, diciamocela tutta, quanti sono quelli che entrano

nel Rotary proprio perché si sale un bel gradino nella gerarchia sociale? Siamo sicuri che la possibilità di portare quel distintivo così prestigioso non sia la molla principale che spinge ad accettare? Siamo sicuri che quelli che entrano nel Rotary siano ben consapevoli della sua vocazione al servizio e dei suoi obbiettivi di solidarietà verso i più deboli?
Nel lontano 1980 sono entrato come socio fondatore nel nuovo Club Rimini Riviera senza avere ricevuto la benché minima informazione su cosa fosse il Rotary e che cosa facesse. Per mia fortuna mio padre era stato rotariano, quindi non ero totalmente all'oscuro, ma molti degli altri che sono entrati nel club insieme a me non erano figli di rotariani. Chi gli ha spiegato qualcosa sul Rotary e sulle sue finalità? Nessuno suppongo. Eppure sono entrati con entusiasmo. Forse è stata una decisione istintiva. "C'è tanta brava gente, perché non farlo?", si sarà detto qualcuno. Qualcun altro magari ci avrà fatto sopra dei calcoli di convenienza. Sicuramente non fa testo, ma ricordo che un rotariano mi disse che non aveva alcun interesse per il Rotary, ma temeva che il non accettare, forse, avrebbe potuto danneggiarlo professionalmente. Credo comunque di poter affermare senza ombra di dubbio che nessuno di noi era attratto dai tanto decantati ideali rotariani, se non altro perché nessuno ce ne aveva neppure fatto cenno. Chi ha voluto, ha imparato a conoscere il Rotary strada facendo, come autodidatta.

A difesa della visione americana di Rotary si deve riconoscere che negli Stati Uniti, insieme al concetto di "possibilità di fare degli affari", viene proposta anche la "possibilità di fare la differenza per qualcuno, principalmente per chi è meno fortunato".
I personaggi di questi libri sono chiaramente di fantasia, ma sono anche personaggi reali, perchè rappresentano le tantissime persone che Frank Devlyn ha incontrato nella sua lunga vita rotariana e anche le situazioni sono state realmente visssute, anche se, forse, in tempi diversi.
Il personaggio *Sue* deve aprire la sua nuova società di consulenza e quindi entrare nel Rotary potrebbe aiutarla a trovare alcuni clienti; però, visto che è anche una donna molto impegnata nel sociale, che va a fare lezione ai bambini dell'asilo della sua Chiesa, capisce che nel Rotary troverà come sviluppare questa sua inclinazione.
Duncan è attratto soprattutto dalla possibilità di fare amicizie e di essere accolto fraternamente in ogni club nel corso dei suoi frequenti viaggi; però anche lui è molto impegnato nel sociale e, fra l'altro, va a leggere libri e riviste ai ciechi dell'ospizio e pensa che, se entrasse nel Rotary, anche

altri amici rotariani potrebbero imitare il suo esempio aggregandosi a lui. *Bob* è attirato dalla speranza di fare carriera nella sua azienda; però sente anche un forte bisogno di aiutare i bambini poveri in India e nelle Filippine e qualche volta stacca consistenti assegni con queste finalità; nel Rotary spera di trovare la possibilità di dare un senso alla propria vita, che vada ben al di là del fare una vita brillante e permettersi il lusso di comperare la Porche e nuovi gadget, o frequentare buoni ristoranti con i colleghi di lavoro, cioè dei perfetti estranei.
In loro, la prospettiva di ricavarne un vantaggio è controbilanciata da un ancor più forte desiderio di amicizia e di condivisione, finalizzati al fare del bene a chi si trova in stato di bisogno perché è stato meno fortunato. Tutti loro si sentono il dovere di restituire alla comunità almeno una parte di quello che hanno ricevuto.
Quando ho parlato di questo *bisogno di restituire* con diversi amici rotariani italiani, alcuni mi hanno risposto che per gli americani questo è del tutto normale, perché è quello che impone di fare la loro morale protestante. E me lo dicevano come se noi ne fossimo esentati perché non siamo protestanti. Cosa significa questo? Che la morale cattolica non insegna le stesse cose? Abbiamo forse buttato il Vangelo alle ortiche? Sono così pochi quelli che conoscono o ricordano la parabola dei talenti? A nessuno viene il sospetto che i talenti che abbiamo ricevuto in dono non siano solo per noi e che alla fine dovremo renderne conto?

Mi ha poi fatto riflettere l'invito fatto da Frank Devlyn a Bob, di contattare i vari club della sua città per chiedere se qualcuno di loro aveva la sua categoria scoperta, per poterne diventare socio.
Questa procedura da noi farebbe scandalo. Da noi non si fa domanda per entrare nel Rotary, ma si viene cooptati solo con la presentazione di almeno un altro rotariano e la procedura di ammissione è una vera e propria gara ad ostacoli. Se qualcuno si rivolgesse al Presidente di un Rotary Club per chiedere di entrare a farne parte, verrebbe scartato proprio per il fatto di averlo chiesto. Dicono che il nostro metodo serve a selezionare gli elementi migliori, ma allora, perché sentiamo così spesso un sacco di lamentele quando *il mellone è uscito bianco*, come diceva una famosa canzone di Renato Carosone?
Abbiamo mai fatto una riflessione su quante meravigliose persone potrebbero entrare nel Rotary solo se smettessimo di accettare solo gli arcinoti o gli amici degli amici? Una persona riservata che non ama mettersi in mostra, spesso finisce per non essere notata e così non verrà

mai candidata da nessuno. Un professionista che viene da fuori e che potrebbe essere un ottimo innesto, spesso deve aspettare degli anni per poter essere apprezzato e presentato da qualcuno.
Fermo restando che la trafila per l'ammissione non dovrebbe essere modificata, mi piacerebbe molto se si accettasse il fatto che un nostro concittadino che apprezza il Rotary, oppure un nuovo arrivato in città, si potesse presentare per essere valutato ed eventualmente accolto, con l'avvallo di qualcuno che si assume la responsabilità di presentarlo.

Mi ha anche toccato la domanda che si fa Frank: "*Quindi, con tutto il bene che fa il Rotary, con tutto il prestigio che ha l'organizzazione, con tutta la gioia che noi traiamo dai nostri incontri, perché non siamo di più? Se 1,2 milioni di rotariani fanno così tanto bene, immaginate quanto migliori potrebbero essere le nostre comunità ed il mondo intero se ci fossero 2 milioni di rotariani*".
Qui forse sta la più grande differenza fra i nostri due mondi. Il Rotary del fare (quello americano), contrapposto al Rotary dell'esserci (il nostro).
Per gli americani il Rotary è veramente un club di servizio. Indipendentemente dai motivi per cui si entra, poi ci si resta per fare del bene e la logica è che più siamo meglio è, perché si può fare più bene. Moltissimi di coloro che sono entrati per finalità commerciali presto se ne vanno, o perché hanno già fatto tutti gli affari possibili, o perché alla fine si accorgono che, tutto sommato, di affari non se ne fanno affatto. Chi non si sente all'altezza, o chi più semplicemente rimane deluso perché la realtà si dimostra diversa dalle aspettative, ne prende atto e, molto onestamente, se ne và. Da qui il grande turn-over di soci. Le statistiche dicono che ogni anno se ne va circa il 20 % dei soci e che molti di essi rimangono per non più di tre anni. Da noi questo fatto viene enfatizzato per affermare che il modello di Rotary americano è in crisi, ma a mio parere evidenzia invece una grande volontà e capacità di chiarezza.
In Italia invece, come in altre parti d'Europa del resto, questo turn-over non c'è, ma questo dipende solo dal fatto che da noi molti considerano l'appartenenza al Rotary come un'onorificenza, una specie di premio alla carriera e, ovviamente, dalle onorificenze non si è mai dimesso nessuno. Ci sono addirittura dei soci che li vedi solo la sera dell'ammissione e poi mai più, ma di dimettersi non se ne parla nemmeno e sono pochi purtroppo quelli che pensano che bisognerebbe liberarsene. Una volta ho sentito un Presidente dire: "Non frequenta da 10 anni;

questo significa che 9 Presidenti prima di me non hanno preso alcun provvedimento. Perché dovrei essere io a farmi un nemico?".
La mancanza di turn-over induce a pensare che le cose vadano bene, ma la realtà invece è che abbiamo un mare di problemi, perché almeno la metà dei nostri soci sono rotariani solo sulla carta. Se gli chiedi di spiegare con poche semplici parole cosa sia il Rotary li metti in grave difficoltà, perché di Rotary purtroppo non sanno assolutamente nulla e, a pensarci bene, la colpa non è neppure tutta loro. Però le statistiche dicono che da noi il mantenimento dell'effettivo tiene bene e quindi facciamo finta che vada bene così. Mi permetto di osservare che nessuno di noi riterrebbe accettabile questo metodo nella gestione della sua attività professionale o imprenditoriale.

Anche riguardo al numero di soci il nostro atteggiamento è diametralmente opposto a quello degli americani. *Meglio pochi ma buoni* si dice da noi. Come se fra numero e qualità ci potesse essere una qualche relazione. A parte questa considerazione, su una popolazione di oltre 60.000.000 di italiani, almeno 30.000.000 di essi hanno un'età adatta per entrare nel Rotary. Siamo proprio sicuri che non ci siano più delle 41.000 persone che abbiamo cooptato ad essere degne di entrare nel Rotary? E' solo l' 1,35 per mille e mi sembra che sia una percentuale decisamente inadeguata. Il Rotary International auspica che in tutte le comunità con almeno 5.000 abitanti possa nascere un Rotary Club e, dal momento che un Rotary Club deve avere almeno 20 soci, con la nostra politica finisce per essere impossibile aprirne uno nelle comunità con meno di 30.000 abitanti.
La verità è che, dal momento che come ho già detto, da noi l'appartenenza al Rotary è considerata un'onorificenza, un consistente aumento del numero dei soci finirebbe per svalutarla e questo non lo vuole nessuno. Il Past Governatore Edile Belelli (D.2070 1991-92) disse che il Rotary è come un autobus: quando si tratta di salire tutti spingono; poi, una volta a bordo, si fermano davanti alla porta a gomiti allargati per ostacolare l'ingresso a tutti gli altri.

Un'altra grande critica che ho sentito fare spesse volte al Rotary americano è l'estrema popolarizzazione della base degli associati. C'è di tutto, dal grande professionista al direttore di banca, ma anche l'idraulico, il barbiere, il benzinaio, finanche il meccanico delle biciclette. Da noi certe categorie credo non siano mai state neppure prese in considerazione, perché da noi c'è la convinzione che il Rotary

debba essere un club elitario ed esclusivo.
Sul discorso dell'elitarietà c'è poco da eccepire, se questo significa voler cercare i migliori elementi di *ogni* categoria professionale, a patto che possiedano anche i requisiti morali e la volontà di servire. Ma il club esclusivo è comunque inaccettabile. La parola *escludere* ha un'accezione negativa che puzza non poco di razzismo, perché dice che alcune categorie professionali non ne possono fare parte, per definizione. Questo è assolutamente contrario al manuale di procedura e allo spirito stesso del Rotary perché, come dice chiaramente Frank a pag. 24 di *Frank Talk*, "Quando uomini con grandi incarichi si siedono alla stessa tavola rotariana con il proprietario del negozio all'angolo, i titoli scompaiono. Uno non è più principe o dottore, ma semplicemente 'Larry' o 'Tom'. Il Rotary è stato (ed è) un'organizzazione che si sforza di eliminare le barriere, nella convinzione che un gruppo di uomini e donne motivati, intelligenti, influenti, pervasi di spirito di servizio volontario, possono cambiare in meglio il mondo".
Se l'obbiettivo del Rotary è "To make the world a better place where to live in for everybody" (rendere il mondo un posto migliore in cui vivere per ognuno di noi) non si giustifica la politica della limitazione del numero di soci e l'esclusione di alcune fasce sociali praticata in Italia. In tutti gli sport si dice che non si vince senza il lavoro di squadra e allora non si capisce perché la squadra del Rotary debba autolimitarsi nel numero degli atleti e debba rinunciare ad esperienze umane e professionali importantissime. Nessuna squadra è fatta solo di attaccanti o solo di difensori, ma un giusto equilibrio fra *tutti* i ruoli fa sì che la squadra risulti vincente.

Un'altra riflessione la faccio su una frase che ho sentito dire spesso in Italia e cioè che il vero Rotary non è quello americano, e che ogni paese deve seguire la sua via per fare Rotary. Questa affermazione può anche essere giusta, a patto che non dimentichiamo che sul nostro distintivo, oltre alla parola Rotary, c'è la parola ***International***. Un'eventuale via nazionale al Rotary non può prescindere da principi e metodi comuni a tutti. Si può cambiare la cornice, ma non il quadro. E non si può negare pari dignità ad altre vie diverse dalla nostra. Anzi, sarebbe bello se si riconoscesse che non c'è un solo modo per fare Rotary, ma ce ne sono tantissimi e nessuno può escludere gli altri e che l'ottimo lo si otterrà quando diverse anime riusciranno a convivere in uno stesso club. Anche su questo argomento Frank Devlyn dà una risposta

molto intelligente quando, a pag. 97 di *Frank Talk II,* riporta la teoria del suo amico Bob Menconi, che paragona il Rotary ad un grande magazzino che ha tanti reparti, ognuno dei quali in grado di soddisfare alcune esigenze dei clienti. Chi entra in quel supermercato per fare i suoi acquisti si dirige al reparto che più gli interessa e la fortuna di quel supermercato dipende dalla sua capacità di soddisfare le esigenze di tutti i clienti. Nessun reparto si sognerebbe di criticare gli altri reparti, ma la sinergia fra tutti i reparti permette al supermercato di aumentare il fatturato e l'utile, cioè di raggiungere i suoi obbiettivi. In base a questo concetto, dovremmo riflettere sul fatto che nei nostri club c'è l'abitudine di caratterizzare fortemente ogni annata in funzione delle inclinazioni del Presidente in carica. I soci che non si dovessero riconoscere nell'impostazione di quell'anno, non avendo alternative finiranno per sentirsi esclusi e insoddisfatti. E' per questo motivo che talvolta alcuni soci si prendono un anno sabbatico e tornano a frequentare il club solo l'anno successivo. Meglio sarebbe se ogni Presidente lasciasse comunque ampio spazio a tutti i soci per poter esprimere la propria personalità, perseguendo *anche* obbiettivi diversi da quelli che lui predilige. Non per niente il Rotary International suggerisce di usare ben 4 vie d'azione.

L'ingresso del personaggio *Bob* nel suo club è stato vergognoso e tutti gli altri personaggi del libro ne sono rimasti scandalizzati. Se ci penso bene però, di ammissioni un po' meno brutali, ma altrettanto improvvisate e negative, ne ho viste parecchie anche da noi.
Quando entra un nuovo socio, spesso non si va al di là (quando avviene) di un colloquio di un'oretta con il Presidente e il Segretario (a giochi già fatti e solo qualche giorno, talvolta solo qualche ora, prima della presentazione ufficiale al club), durante il quale gli si offre una veloce panoramica sui principi del Rotary e sulla sua struttura organizzativa. Qualche volta gli viene consegnato il manuale di procedura dicendo: "E' tutto scritto qui dentro. Leggilo con comodo e imparerai tutto sul Rotary". La presentazione del nuovo socio avviene spesso senza alcuna particolare enfasi, salvo la lettura del suo curriculum, in una normale serata del club, magari in una riunione al caminetto davanti a pochi intimi. Qualcosa come: "Benvenuto e arrangiati".
Facendo in questo modo non ci si dovrà poi stupire se nell'arco di pochi mesi quel nuovo socio si perderà per strada.
Per evitarlo, Frank consiglia di inserire immediatamente il nuovo socio in una commissione, in modo che si senta coinvolto e si amalgami

velocemente, ma purtroppo da noi il 70% delle commissioni dei club esistono solo sulla carta e non si riuniscono mai. Un nuovo socio che venisse inserito in una di queste commissioni, non credo che potrebbe imparare alcunché sul Rotary né affezionarvisi mai, anzi.
Credo che su questo campo ci sia molto da lavorare e che sarebbero molto d'aiuto sia l'inventario degli interessi dei soci descritto nell'appendice A, che il programma STAR descritto nell'appendice E di Frank Talk II.

Frank Devlyn evidenzia la necessità di cambiamento. Alla fine di Frank Talk II consiglia a Sue: "Come Presidente del club pensa fuori dagli schemi".
Nella prefazione di Frank Talk II dice: "Per affrontare il nuovo secolo il Rotary deve cambiare. E' la cosa più difficile al mondo da realizzare, ma deve essere fatto. Il Rotary deve stare al passo con i tempi, ma cambiare con la dignità che la nostra organizzazione richiede, cioè mantenendo quei principi che hanno fatto grande la nostra organizzazione".
E a Hugh dice: "Abbi il coraggio di essere audace l'anno prossimo, come Governatore del distretto. Fatti influenzare più dalle possibilità che da quelle che i Past Governatori insistono a definire tradizioni".
Una riflessione seria e approfondita va fatta sull'argomento "Amicizia". Molti in Italia dicono che nel Rotary è la cosa più importante. Mi permetto di non essere completamente d'accordo.
Del mio stesso parere sembra essere anche Frank, dal momento che descrive chiaramente l'evoluzione del Rotary, che è nato cento anni fa per soddisfare un gran bisogno di amicizia. Ma non amicizia tout court, bensì un legame fra gente speciale, unita dagli stessi ideali di moralità, serietà professionale e grande sensibilità civica. E, grazie a queste caratteristiche dei suoi soci, il Rotary si è ben presto evoluto fino a diventare il club di servizio alla comunità, sia locale che internazionale, che è oggi.
Questa evoluzione è iniziata quasi subito e nel 1917, solo 12 anni dopo la fondazione del Rotary, il Presidente Internazionale Arch Klumph ha sentito la necessità di formalizzare la nuova tendenza lanciando l'idea della Rotary Foundation.
Fra le dichiarazioni dei Past Presidenti Internazionali pubblicate all'inizio del libro Frank Talk, spicca quella di Herbert G. Brown, Presidente del R. I. 1995-96, che non fa alcun cenno all'amicizia, ma definisce il Rotary "la più importante organizzazione umanitaria del mondo".

La amistad

Es el más noble de los sentimentos,
y es siempre el más humilde,
crece al amparo del disinterés,
se nutre brindándose
y florece cada día con la comprensión.
Su sitio está junto al amor,
porque ella también es amor,
y ùnicamente los Honrados
pueden tener amigos, porque la amistad,
el más ligero de los cálculos, la lesiona.
Como es un bien reservado a los eligidos
resulta el sentimiento más incomprendido
y el peor interpretado.
No admite sobras ni dobleces,
rusticidades ni renunciamientos,
exige en cambio sacrificio y valor,
comprensión y verdad.
¡ Verdad ! Por sobre todas las cosas.

Cartoncino consegnato ai Rotariani del Distretto 4920 - Argentina in occasione del Congresso dell'anno 2003-2004

L'amicizia

E' il più nobile dei sentimenti,
ed è sempre il più umile,
cresce al riparo del disinteresse,
si nutre offrendosi
e fiorisce ogni giorno con la comprensione.
Il suo posto è insieme all'amore,
perché anche essa è amore,
e solo gli Onesti
possono avere amici, perché l'amicizia,
il più leggero dei calcoli la ferisce.
Siccome è un bene riservato agli eletti,
risulta essere il sentimento più incompreso
ed il più malamente interpretato.
Non ammette ombre né doppiezza,
scorrettezze né omissioni,
esige in cambio sacrificio e valore,
comprensione e verità.
Verità ! sopra ogni cosa.

Cartoncino consegnato ai Rotariani del Distretto 4920 - Argentina in occasione del Congresso dell'anno 2003-2004

Quindi mi prendo la libertà di dire, molto immodestamente, che oggi l'amicizia non è lo scopo principale del Rotary International, ma è allo stesso tempo uno strumento e il derivato dell'azione rotariana. Uno strumento che cementa la convivenza fra i soci all'interno dei club e un derivato della loro azione comune. Quindi un derivato benedetto ed inestimabile, da salvaguardare e incrementare, ma pur sempre un derivato.
Credo che l'amicizia fine a sé stessa sia un'utopia e non credo che l'entrare in un Rotary club possa farti diventare, ipso facto, amico di quelli che già ne fanno parte.
Se vieni chiamato a far parte del Rotary, suppongo che tu abbia dei principi che io condivido e quindi ti offro la mia stima e ti accolgo amichevolmente. Poi, frequentandosi, lavorando insieme, condividendo progetti e realizzazioni, è inevitabile che possa nascere qualcosa che va oltre la semplice stima, ma questo non avviene automaticamente. E' il risultato di una lenta e profonda maturazione. L'amicizia è una conquista, un sentimento delicato, complesso e articolato, frutto di una serie di esperienze positive che ti fanno scoprire una certa affinità con determinate persone e te le fanno apprezzare, fino a diventarne amico.
Questo concetto l'hanno ben chiaro i rotariani argentini, come si può evincere dal cartoncino che ho ricevuto in dono quando ho partecipato al Congresso del Distretto 4920.
Certamente una definizione che fa riflettere sulla superficialità con cui noi spesso trattiamo questo argomento.

A coloro che avessero letto solo frettolosamente le lettere di semplici rotariani pubblicate nella parte finale di *Frank Talk*, consiglio di tornare a leggerle con più attenzione. Alcune sono molto belle e tre mi sono parse particolarmente significative:

Quella di Carol A Wylie, del Rotary Club Dominguez - Carson, California, (pubblicata a pag. 106 del libro *Frank Talk*) dice: "Attraverso il Rotary porto la speranza, facendo la differenza per uomini, donne e bambini, dando loro un'opportunità per una vita migliore. I bambini ottengono dei libri da leggere nella libreria della scuola, Famiglie derelitte ricevono cibo, vestiti e riparo. Prezione gocce di vaccino antipolio vengono poste nelle bocche dei bambini. Sogni senza speranza

diventano realtà. E lungo questa strada sviluppo amicizie durevoli con altri rotariani. Il Rotary è servizio, amicizia, umanità, famiglia. E' per questo che sono nel Rotary".

Quella di IPP Sunil Sitlani, del Rotary Club of Pasay West, Filippine (pubblicata a pag. 94 del libro *Frank Talk*) conclude dicendo: "Quando ammettiamo nuovi soci, a proposito della domanda *perché entrare nel Rotary?*, dico sempre loro che la priorità è servire i nostri fratelli e sorelle meno fortunati. L'amicizie e gli affari vengono dopo".

Addirittura folgorante mi sembra la dichiarazione (pubblicata a pag. 98 del libro *Frank Talk*) di Renato Piombi (un rotariano di chiara origine italiana che, essendo residente a Belmont in California, ha finito per assorbire la mentalità e il pragmatismo americani), che merita di essere ricordata integralmente: "Sono entrato nel Rotary da pochi anni ma questo non ha fatto di me un rotariano. Solo quando ho stretto fra le braccia un povero bambino che aspettava di essere operato per il suo labbro leporino da un chirurgo del Rotaplast, (un'organizzazione supportata dai Rotary Club e da donazioni private) e quando, un paio d'ore dopo, ho portato lo stesso bambino nella sua camera di degenza ed ho visto di persona l'improvviso miracolo che aveva trasformato l'espressione sfigurata di quel piccolo pezzo di umanità sofferente in un sorriso radioso, allora sono diventato rotariano. Dobbiamo dire ai nostri candidati nuovi soci che il Rotary è tutt'altro che godere dell'amicizia. E' un'opportunità, della quale noi tutti dovremmo essere grati, per cambiare delle vite e, così facendo, cambiare la nostra stessa vita."

E qua mi fermo, perché dopo questa affermazione non c'è altro che io possa aggiungere. Qualsiasi ulteriore considerazione sarebbe ridondante e inutile. Voglio solo dichiarare che invidio al Rotary americano il suo atteggiamento compassionevole nei confronti dei meno fortunati che purtroppo da noi non è altrettanto diffuso e concludo dicendo che ho deciso di tradurre in italiano e mi sono impegnato per la diffusione di questi due libri, perchè mi hanno indotto a varie riflessioni e così ho pensato che anche altri rotariani, leggendoli, potrebbero trovare a loro volta degli spunti per riflettere.

Le conclusioni, ovviamente, saranno diverse a seconda delle sensibilità di ognuno di noi, ma il fatto di ragionare su questi argomenti mi sembra, già da solo, molto positivo. Una grande occasione di crescita rotariana.

- Bruno Ghigi
Rotary Club Riccione-Cattolica
Distretto 2070