

Relazione di Alberto Pizzi al SINS di Castel San Pietro Terme del 25/9/2010

Tema : Il nuovo Socio nel Club di medie dimensioni

Cari amici,

mi è stato chiesto di parlare del rapporto nuovi Soci-Club e viceversa, nel caso di Clubs di dimensioni medio-piccole.

Io appartengo da tanti anni ad un Club con tali caratteristiche – Salsomaggiore Terme, 65 Soci- e devo dire che mi ci trovo benissimo.

La mia passata esperienza di Assistente del Governatore mi ha portato a conoscere abbastanza a fondo anche due grandi Clubs – oltre 100 Soci – e questo credo mi consenta di svolgere sul tema alcune considerazioni.

In primo luogo quali sono e perché sono tali i Clubs medio-piccoli?

Le ragioni sono sostanzialmente due : si tratta di Clubs neo-costituiti oppure operanti al di fuori dei grandi centri, in particolare dei capoluoghi di provincia.

I primi, i neocostituiti, rappresentano un caso del tutto particolare, che non può essere trattato secondo linee guida di valenza generale. Sono costituiti da un numero limitato di Soci, hanno come obiettivo primario l'incremento di tale numero e vivono la fase della loro vita in cui si consolidano i rapporti interpersonali, in cui cercano di definire la loro missione, per lo più guidati da uno o più Soci esperti di un Club padrino. E' evidente come la convinta partecipazione e la buona volontà giochino un ruolo determinante per la buona riuscita degli intenti, ma indubbiamente influiscono molte variabili e, in particolare, le modalità della loro costituzione.

Sono quindi Clubs di difficile classificazione, con forti caratterizzazioni individuali.

Ritengo quindi valga la pena focalizzarci sui Clubs le cui medie dimensioni sono una caratteristica acquisita e difficilmente modificabile.

Ho detto prima che normalmente si tratta, e lo dico affettuosamente, dei cosiddetti "Clubs di campagna", operanti al di fuori dei grandi centri anche se, come il mio, possono avere sede in località prestigiose.

Sono l'espressione di un territorio normalmente ampio, costituito da un certo numero di comunità che hanno rapporti abituali fra di loro. E' pertanto molto probabile che il nuovo Socio, al momento dell'ingresso nel Club, conosca gran parte degli altri Soci.

Ciò può generare due effetti, fra di loro contrastanti . il superamento in tempi brevi della fase iniziale dedicata alla reciproca conoscenza e, purtroppo, il pericolo della tendenza ad "adagiarsi" a seguito della sensazione di trovarsi in un gruppo di amici di vecchia data.

La cosa comporterebbe in partenza una grave compromissione dell'entusiasmo e dell'iniziativa che ciascun nuovo Socio è chiamato ad apportare nel Club.

La mia esperienza personale mi ha portato però a constatare che spesso i nuovi Soci sono carenti di preparazione rotariana e quindi di adeguate motivazioni. E' compito del Club eliminare tali vuoti e stimolare le loro qualità, ma certamente occorre da parte loro una disponibilità concreta. Chi entra nel Rotary solo per venire a qualche cena e incontrare gli amici parte con un approccio sbagliato.

Il Rotary indubbiamente promuove l'amicizia fra le persone, ma vuole soprattutto essere utile alla società in cui viviamo e i campi in cui operare sono infiniti ed illimitati.

A questo proposito sottolineo una situazione che ritengo rilevante per quelli che ho definito affettuosamente "i Clubs di campagna", quelli che normalmente hanno le dimensioni medio-piccole di cui stiamo parlando.

E' evidente che ad essi mancano, o esistono in misura molto inferiore, i rapporti con organismi che sono abitualmente localizzati nei grandi centri : in primis le Università, fonti

inesauribili di stimoli, interessi ed iniziative, poi entità importanti quali l'amministrazione provinciale, le associazioni di categoria, gli Ospedali, le Scuole principali e si potrebbe continuare a lungo.

Ciò costituisce indubbiamente una limitazione nella messa a fuoco delle iniziative, nella ricerca dei supporti, in sostanza nella realizzazione delle attività tipiche dei nostri Clubs.

Per contro si apre di fronte al Club di medie dimensioni, collocato come abbiamo sopra ipotizzato, un territorio generalmente ampio, tante comunità, organizzazioni locali, parrocchie, scuole di vario tipo (e si può proseguire all'infinito), normalmente ben conosciute dai Soci e a contatto delle quali soprattutto i nuovi entrati possono essere immediatamente coinvolti in varie iniziative. Questa conoscenza del territorio è in effetti qualcosa in più rispetto ai grandi Clubs.

Per quanto concerne le iniziative promosse dal mio Club al riguardo, ricordo numerosi interventi presso le scuole per illustrare le caratteristiche delle diverse attività professionali e l'istituzione di riconoscimenti per gli studenti più meritevoli.

Ricordiamoci inoltre che sono estremamente positive le iniziative realizzate con gli altri Clubs del territorio, che permettono di ampliare gli orizzonti delle attività e di promuovere una più allargata conoscenza fra i Soci, riducendo in misura considerevole le differenze ambientali sopra esaminate.

A questo punto si arriva alla domanda obbligata : come coinvolgere i nuovi Soci?

Essi hanno, nel Club medio-piccoli, grandi opportunità.

Per esemplificare :

- i tempi per la reciproca conoscenza ed il conseguente affiatamento vengono accelerati;
- le opportunità di diventare immediatamente parte attiva del Club, attraverso la partecipazione alle Commissioni ed alle varie iniziative sono da subito a portata di mano;
- addirittura anche la nomina alla Presidenza del Club è un obiettivo da considerare in termini ragionevolmente brevi.

Tenuto conto di quanto sopra, cosa fa in pratica il mio Club per agevolare l'inserimento del nuovo Socio, considerato che non esiste la figura del "Socio istruttore", che invece figura in altri Clubs?

Molto in sintesi (e con la certezza di dire anche cose banali) :

- si fa in modo che il Socio che ha presentato la sua candidatura svolga una buona attività preventiva di informazione : mentre l'immagine (direi quasi il marchio) della nostra Associazione è nota a tutti, il suo contenuto lo è molto meno;
- sempre a titolo preventivo ho potuto constatare che dà buoni risultati invitare, da parte di un amico, la persona su cui si sono posati gli occhi come possibile Socio, a qualche conviviale;
- si cerca di evitare, soprattutto nelle sue prime conviviali, che si ponga sempre, come spesso accade, accanto ai Soci che già conosce (la formazione di gruppetti fissi ostacola lo scambio delle idee);
- si approfondisce la sua conoscenza sul piano personale e professionale, invitandolo a fare una relazione al riguardo;
- se si tratta di un imprenditore si propone di visitare la sua azienda (cosa che suscita sempre un buon interesse);
- lo si inserisce il più presto possibile in una Commissione, con la quale ha anche la possibilità di partecipare a riunioni del Consiglio Direttivo;
- si dedica, periodicamente, una conviviale per soli Soci all'approfondimento di temi rotariani. Il tipico esempio di un aspetto di primaria importanza e scarsamente conosciuto è il funzionamento della Rotary Foundation.

Le suddette iniziative hanno una valenza generale, ma, come ho detto in precedenza, la dimensione ridotta del Club favorisce i rapporti interpersonali.

E' evidente che quanto sopra è un poco relativo : ciò che poi accade nel Club è frutto della personalità e dell'iniziativa di chi ne fa parte.

In tale ottica anche i confini territoriali rappresentano dei limiti puramente teorici.

Posso citare al riguardo un piccolo Club del mio territorio, Brescello Tre Ducati, che ha decisamente superato i confini del "Mondo Piccolo" di Don Camillo e Peppone per andare a compiere opere umanitarie in Madagascar, così come ricordo benissimo una gentile signora che è venuta a raccontarci, in un convegno distrettuale, la storia di un progetto per far arrivare l'acqua in una zona che non ne disponeva e che il suo Club (Valle del Rubicone) stava realizzando in Egitto.

Ancora una volta occorre ribadire : occorrono partecipazione, disponibilità, entusiasmo e questo i nuovi Soci devono averlo appreso prima del loro ingresso nel Club e devono averlo accettato.

Ogni forma associativa vive positivamente se ci si crede e si partecipa. Altrimenti perde i suoi significati originari e diventa quasi un peso per gli associati.

Aggiungo che, per facilitare la partecipazione alle conviviali, ho sempre ritenuto estremamente positiva la loro apertura alle mogli ed ai familiari, che costituiscono per noi un aiuto e un riferimento costanti.

Nell'ottica della loro formazione rotariana i nuovi Soci dovrebbero partecipare attivamente alle riunioni distrettuali. Credo che siano esperienze estremamente positive, perché consentono di toccare con mano l'entusiasmo, la partecipazione, la capacità organizzativa dei nostri Clubs e se ne torna con la percezione di appartenere veramente ad una grande ed operosa famiglia.

A questo riguardo devo citare un episodio che mi è stato raccontato ma che ritengo attendibile : un nuovo Socio (personaggio tra l'altro di buon livello e prestigio), invitato alcuni anni fa dal Presidente del suo Club a partecipare al SINS ha risposto di essere impegnato ma che comunque avrebbe potuto farsi sostituire dalla moglie.

Infine, una considerazione del tutto personale a cui tengo molto: quando tanti anni fa ho fatto il Presidente del mio Club, il Presidente internazionale adottò un motto che, a quanto mi risulta, è stato il più breve in assoluto, composto da due parole : "Enjoy Rotary", vale a dire "Vivi il Rotary con gioia".

Non l'ho più dimenticato, perché secondo me esprimeva un concetto assolutamente profondo : dobbiamo vivere le nostre esperienze rotariane con un atteggiamento di disponibilità, di comprensione e di "leggerezza d'animo", in poche parole, con gioia.