

# SEFF

## Seminario sull'effettivo

Firenze, 19 novembre 2011 - Centro Militare Caserma REDI - Chiostro del Maglio

Via Venezia, 5 - 50121 Firenze

### “Dalla scelta amicale alla scelta funzionale”

**Trivella Antonio RC Pisa Antonio Pacinotti**

Quando Paul Harris decise, a Chicago, di dare vita alla nostra associazione certamente credeva nella forza dell'associazionismo, in quella forza per cui “Nulla vi è che la volontà umana disperi di raggiungere con l'azione libera del potere collettivo degli individui” come aveva scritto Alexis De Toqueville nell'opera “ La democrazia in America”.

“**Lui**” orientò questa forza a individuare i problemi degli “altri”, settori della società che avevano bisogno, a “servire al di sopra dei propri interessi personali” per risolverli, e fissò le regole per l'ammissione dei soci .

La forza della nostra associazione deriva dalle scelte che “**lui**” volle anche se, nel tempo, hanno subito qualche adattamento. Noi abbiamo il dovere di rendere i club sempre più forti anche attraverso lo sviluppo dell'effettivo secondo le linee tracciate dal nostro fondatore.

Il futuro della nostra associazione è legato alla nostra capacità di mantenere i requisiti che furono individuati da PH

- Servire al di sopra dei propri interessi,
- Riuscire a capire i bisogni degli altri,
- Attuare progetti utili alla comunità,
- Godere di credibilità ed autorevolezza,
- Agire con trasparenza e rigore amministrativo.

I criteri di selezione **classifiche, territorio, competenze professionali (leadership)** ci appaiono in tutta la loro lungimiranza.

Dobbiamo appartenere a ambiti diversi per non essere corporativi (tutti ingegneri difenderemmo la categoria);

Dobbiamo essere uno spaccato altamente rappresentativo del territorio per conoscere e interpretare le varie situazioni;

Avere professionalità e competenza, per assicurare capacità di progettare insieme delle soluzioni ai problemi individuati;

E' ovvio comprendere che queste condizioni, da cui dipende la vita del Club, debbono essere continuamente perseguite e "manutenute" e il reclutamento di nuovi soci rappresenta un momento importante vorrei dire determinante per la vita dei club e per l'azione futura.

Ometto di parlare dei requisiti dei soci richiamo alla vostra memoria quanto scrisse il compianto ed amico Gianni Bassi lo scorso anno a tal proposito.

I soci con la loro preparazione le loro doti morali e professionali lo spirito di servizio l'attitudine alla tolleranza rendono **forte un club**.

Il club, essendo una libera associazione, che non distribuisce posti che non fornisce appoggi politici che non distribuisce prebende, solo se è **forte** è in grado di dare concretezza agli ideali cioè trasformare i sogni dell'ideale rotariano in progetti e quindi in azioni concrete,.

**Se il Club è forte e concreto** diviene credibile, riesce ad aggregare attorno a se altre associazioni, ad avere il consenso delle istituzioni e l'apprezzamento della società civile, suscita interesse da parte di nuovi aspiranti soci.

Un percorso che inizia con la delicata fase dello **sviluppo dell'effettivo**.

Qual è la prassi per il reclutamento del nuovo socio:

Ne ho individuate due quella **amicale** e quella **funzionale**

Lo sviluppo dell'effettivo ha un inizio formale con l'indicazione nella **guida di pianificazione dei club efficienti** del numero di soci che il club intende ammettere resa nota al Club dal Presidente.

Nel "**percorso amicale**", ci si ferma a questa informazione .....

Nel club non si discute sul piano delle classifiche che la commissione ha/dovrebbe avere preparato non si discute verso quali potenziali soci indirizzare l'azione di individuazione.

Il tempo passa e un socio, di buona volontà, presenta uno che conosce un amico o un' amico segnalato da un amico.

Poiché la persona da presentare è un amico, anche gli aspetti informativi legati all'attività del Rotary, agli obblighi che l'aspirante socio si assume, alle attività di service che può essere chiamato a sviluppare, agli obblighi di frequenza. Ecc.. vengono appena sorvolate.

Per la classifica che andrà ad occupare non è stata posta molta attenzione anche perché il socio proponente non ha fatto mente locale sulla distribuzione dei soci per classifica...lo stesso vale per il territorio.

Quindi avviene la compilazione del modulo di ammissione e la consegna al segretario.

A questo punto, dopo il preliminare esame del consiglio direttivo, inizia una fase molto importante, entra in azione la Commissione Ammissioni molto rigorosa, in certi aspetti formali, ma in genere digiuna degli indirizzi del club, digiuna perché gli indirizzi su dove orientare le scelte non ci sono (In quale parte del territorio, per quali classifiche, per quali etnie, .....ecc..). Inizia il contendere, non sul profilo del socio che è funzionalmente utile al Club, ma sulla persona.

Quando la presentazione si concretizza entra a fare parte del club una persona di buone qualità, ma talvolta, poco utile alla funzionalità del club.

Le due condizioni **“Socio di valore ed utile alla funzionalità del club”** sono lasciate al caso. Altre volte questo iter si blocca perché si sviluppano aspre discussioni.

### **“CIO'CHE NON SI E'DISCUSSO PRIMA SI DISCUTE DOPO”**

Per fortuna, nel passato, nella maggiore parte dei casi, sono state ammesse ottime persone, ottimi professionisti, che hanno dato positivi contributi al Rotary. E' da dire che la scelta allora, parlo di quando entrai nel rotary oltre 30 anni orsono, era molto più selettiva si cercava il leader nel contesto in cui si operava la scelta. Oggi la società è cambiata la ricerca di nuovi soci non è più orientata alla ricerca del “primo nella classifica”, soprattutto nelle città in cui sono presenti più club ma è una prassi diffusa ovunque.

Anche da questo mutato ambito, in cui si orienta la scelta, ne deriva la necessità di meglio valutare l'aspirante socio che per quanto detto non ha superato i filtri selettivi nella professione o nel lavoro ma è uno dei molti nella sua posizione.

## **Percorso Funzionale**

Quello che voglio proporvi è un modo più strutturato, più coinvolgente delle commissioni che indirizzi i soci la ricerca del nuovo socio verso obiettivi che il club ha fissato, che sono condivisi e che possono contribuire a rendere “**più Forte**” il Club.

Nel percorso **funzionale** il Club dà attuazione agli impegni che il presidente ha preso con la compilazione della guida per la pianificazione di Club efficienti e che a giugno è stata consegnata al Governatore.

La guida raccoglie la sintesi del lavoro svolto dalla commissione sviluppo dell'effettivo e dal segretario.

Il Club ha a disposizione gli obiettivi fissati dalla guida e il rapporto che la commissione sviluppo ha preparato, ed è pronto a discuterne i contenuti.

In una riunione ad hoc questi documenti vengono illustrati e il soci sono chiamati a discuterli.

In sintesi **si discute sul profilo del/dei soci che il Club desidera fare entrare** per rafforzare la compagine sotto ogni aspetto.

Il socio da solo o con l'aiuto della commissione **passa alla fase di individuazione dei nuovi potenziali soci.**

Anche la parte **informativa** verso il potenziale nuovo socio assume un ruolo importante diviene più formale più strutturata, e dovrebbe assicurare una scelta ponderata e responsabile, da parte dell'aspirante socio.

Si passa poi alla fase di avvicinamento al Club attraverso inviti ecc.

Seguirà poi la presentazione al segretario del modulo e quindi inizierà l'iter formale.

Le discussioni già fatte, la condivisione dei principi da seguire dovrebbero, ed il condizionale è d'obbligo, assicurare un iter snello e positivo.

Sicuramente il processo seguito, avrebbe un merito, quello di rendere più partecipi i soci alle scelte ed alla vita interna del Club.

<b>Chi è coinvolto</b>	<b>Gli strumenti</b>	<b>Rotary.org</b>	<b>I tempi</b>
<b>Presidente dei Club</b>	<b>Guida alla pianificazione di Club Efficienti</b>	<b>862IT</b>	<b>Maggio</b>
<b>Segretario</b>	<b>Guida alla pianificazione di Club Efficienti</b>	<b>862IT</b>	<b>Maggio</b>
<b>Commissione sviluppo effettivo ( vecchia e nuova)</b>	<b>Guida allo sviluppo dell'effettivo</b> <b>Manuale di Club sviluppo effettivo</b>	<b>417IT</b> <b>226 IT</b>	<b>Maggio</b>
<b>Tutti i soci e le commissioni</b>	<b>Una o più riunioni per illustrare e discutere sui piani di sviluppo</b>	<b>Rapporto della commissione sviluppo</b>	<b>Luglio</b> <b>Settembre</b> <b>Novembre</b>
<b>Commissione sviluppo effettivo</b>	<b>Seminario Distrettuale Sviluppo Effettivo</b>	<b>Relazioni ad Hoc</b>	<b>Novembre</b>
<b>Commissione ammissione</b>	<b>Statuto</b> <b>Regolamento</b>	<b>Documenti di Club</b>	<b>Quando richiesto</b>

## Estratto dalla guida di pianificazione

Cosa rende il club particolarmente attraente per potenziali nuovi soci?

Quali aspetti potrebbero invece rappresentare un ostacolo all'ingresso di nuovi soci?

### Obiettivi futuri

Obiettivo per la crescita dell'effettivo per il prossimo anno rotariano:  soci al 30 giugno   
(numero) (anno)

Il club ha identificato le seguenti fonti di potenziali nuovi soci all'interno della comunità:

Indicare come il club intende conseguire questi obiettivi (barrare le caselle pertinenti).

- Mettendo a punto un piano di conservazione dell'effettivo incentrato sulla partecipazione attiva a programmi, progetti, formazione continuativa e attività esplicitamente intese a interessare e coinvolgere i soci
- Assicurandosi del fatto che la commissione per l'effettivo sia a conoscenza delle più efficaci tecniche di reclutamento dell'effettivo
- Sviluppando un piano di reclutamento che rifletta la diversità della comunità
- Spiegando le aspettative e le responsabilità connesse all'affiliazione al Rotary
- Attuando un programma di orientamento incentrato sui nuovi soci
- Creando un opuscolo indirizzato ai soci potenziali, con informazioni generali sul Rotary e specifiche sul club
- Affiancando un Rotariano esperto a ogni nuovo socio
- Riconoscendo ufficialmente il contributo dei Rotariani che sponsorizzano nuovi soci
- Incoraggiando la partecipazione dei soci ai Circoli professionali rotariani o ai gruppi d'azione
- Partecipando alle iniziative di riconoscimento dello sviluppo dell'obiettivo
- Sponsorizzando un nuovo club
- Altro (specificare):

Forme d'intervento specifico:

## Estratto dalla guida sviluppo dell'effettivo

Si	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha identificato e discusso altre opportunità di servizio nella nostra comunità ed ha sviluppato una strategia per rendere il nostro club una opzione preferibile.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La nostra commissione per l'effettivo del club ha discusso il principio delle classifiche con i nostri soci ed abbiamo compreso l'importanza di classifiche differenziate nel nostro club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha completato il suo questionario annuale sulle classifiche per l'anno Rotariano 20____ - ____.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del nostro club ha distribuito un elenco finale delle classifiche rappresentante e non rappresentate, ed i soci hanno discusso il contenuto dell'elenco.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha completato la valutazione della rappresentazione di varie classifiche nell'effettivo e siamo al corrente delle classifiche rappresentate e non rappresentate nel gruppo demografico del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del club ha implementato un piano d'azione su come aumentare la diversità nelle classifiche del nostro club, sia per età, genere, razza e gruppo etnico, ed i nostri soci comprendono in pieno il proprio ruolo nel successo del piano.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha completato il Questionario da 25 minuti per l'effettivo.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I soci del club comprendono che dovranno concentrare i propri sforzi nell'invitare alle riunioni potenziali soci provenienti dai gruppi meno rappresentati.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del club ha distribuito copie di <i>Come proporre un nuovo socio</i> (254-IT) a tutti i soci ed ha discusso lo scopo dei moduli online per i potenziali soci, per le referenze e per il trasferimento.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha creato una libreria di pubblicazioni aggiornata annualmente ed incoraggia i soci ad usarla.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha acquistato un <i>Kit informativo per potenziali soci</i> (423-IT) o ha creato il proprio kit per potenziali soci, oltre ad aver ordinato un <i>Membership Video Set</i> (427-MU) per la nostra libreria.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del club ha preparato materiali su misura da distribuire a potenziali soci, incluso un profilo dei progetti di servizio del club, ed un handout sugli obblighi finanziari e i requisiti di partecipazione alle riunioni.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha una commissione per le Relazioni Pubbliche molto attiva, che opera per ottenere copertura da parte dei mezzi di informazione per tutti gli eventi del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione dell'effettivo di club collabora con la commissione per le Relazioni pubbliche quando necessario.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha presentato una delle quattro migliori pratiche di reclutamento allo Scambio di migliori pratiche per lo sviluppo dell'effettivo sul sito web di RI.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione dell'effettivo ha condiviso almeno una strategia di reclutamento con la leadership e/o i soci del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione dell'effettivo del club ci ricorda regolarmente di invitare potenziali soci alle riunioni settimanali.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo accoglie soci che partecipino alla creazione del piano di azione per lo sviluppo dell'effettivo.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tutti i soci hanno ricevuto un rapporto dalla commissione del piano di sviluppo per l'effettivo, grazie al quale identificare, introdurre, invitare, accettare, informare, coinvolgere e formare soci potenziali, nuovi o attuali.