

Parliamo di soldi (e di membership)

Già, parliamone, i soldi non sono un argomento di cui ci si debba vergognare di parlare. Ma sono un argomento delicato, al quale siamo tutti sensibili anche quando non lo diamo a vedere. Di Federico Steinhaus

Attorno al denaro ruotano molti concetti e molti pregiudizi, questi ultimi in particolare ereditati da un moralismo bigotto, nel senso religioso del termine (denaro=peccato) ed in quello ideologico (denaro=sfruttamento). I ricchi sarebbero avidi, invidiosi, corrotti, schiavisti e chi più ne ha più ne metta. Eppure è proprio il denaro che si colloca al centro del progresso, del benessere, delle ambizioni (quelle lecite ed utili) che fanno del mondo un posto nel quale ogni generazione vive un po' meglio di quella precedente. Il problema etico è insito non solamente nell'origine del denaro, nel modo in cui lo si è guadagnato, ma ancor più nell'uso che se ne fa, nella sua distribuzione fra le fasce sociali, nel dolore che esso è in grado di alleviare, e per opposto nelle ingiustizie e nelle storture che l'eccessivo attaccamento al denaro stesso può provocare. Tutto questo ragionamento ha, anche se non sembra, un collegamento diretto con noi Lions.

Il paradigma che noi seguiamo è il seguente: l'associazione ha bisogno di denaro per perseguire le sue finalità umanitarie, dunque noi dobbiamo cercare persone ricche per farle diventare socie dei nostri club. Apparentemente questo ragionamento non fa una grinza, ma in realtà ha due lacune: non è detto che chi è ricco sia anche generoso, e non è detto che chi è ricco abbia "fatto i

soldi" in maniera eticamente conforme ai nostri principi. E' compito di ogni club verificare che questi difetti non siano presenti nella persona che viene invitata a diventare socio: non pretendiamo che i nostri soci siano dei santi, ma neppure vogliamo doverci vergognare o scusare per avere persone indegne nel nostro club.

Ma è un altro il punto che voglio sottolineare, perché mi pare giunto il momento di cambiare strada ed accettare gli insegnamenti che ci vengono dal resto del nostro mondo lionistico.

Come fa il club a raccogliere quanto serve per i progetti di servizio? Le modalità variano a seconda delle tradizioni locali, spesso senza tener conto della stratificazione sociale o del livello di benessere medio della popolazione. Succede così che in Italia il club chieda al socio una quota molto elevata, nella quale sono incluse un certo numero di cene: il club dovrebbe fare in modo che almeno la metà di queste quote venga speso in attività umanitarie, ma non sempre è così. Esistono anche, purtroppo, dei club nei quali la maggior parte delle risorse è destinata a riunioni conviviali e conferenze, non ad attività di servizio. In questo modo si tradisce lo spirito di Melvin Jones, perché si fa l'esatto contrario di quanto lui aveva chiesto di condividere ai suoi primi colleghi di lavoro, amici e soci fondatori della nostra associazione.

Non solo: alcuni club hanno anche la pessima ed oltraggiosa abitudine di chiedere ai candidati soci una tassa d'ingresso, ossia una somma - spesso rilevante - da versare al club nel momento del loro ingresso, a fondo perduto ed in aggiunta alla quota annuale. E' una pratica scandalosa che fa di quel club una consorte di élite finanziaria, priva del minimo di motivazione sociale ed umanitaria che costituisce la base e l'essenza della nostra associazione.

La tradizione più diffusa nel mondo è alternativa a quella italiana: il socio paga le quote dovute al distretto, al multidistretto ed alla sede centrale, e poi paga a parte il costo delle cene e delle attività di club alle quali prende parte. Per ogni progetto di service il club organizza raccolte di fondi mirate, che promuovono quel service sia fra i soci sia all'esterno: in tal modo ogni socio si sente più partecipe del progetto che decide di sostenere finanziariamente e col proprio lavoro personale di promozione, ed il club dispone di un prezioso parametro di valutazione del gradimento dei service che organizza. Inoltre, e questo dettaglio non deve essere sottovalutato, il baricentro delle motivazioni che spingono a diventare socio di un Lions club si sposta con decisione dall'orgoglio elitario verso la disponibilità all'impegno umanitario ed alla prestazione della propria opera nelle attività di servizio. Ogni club è sovrano nel decidere la propria quota associativa; pertanto questo cambiamento di mentalità e di approccio alla natura stessa dell'associazione potrebbe essere attuato anche in una fase sperimentale da alcuni club. I governatori dovrebbero, a mio parere, incoraggiare i loro club a tentare la strada, meno comoda ma più coinvolgente, di questa opzione, abbandonando le certezze della quota fissa per adottare il sistema che separa gli importi dovuti per le spese organizzative ed amministrative da quelli liberamente offerti. In tal modo il socio si sentirebbe più direttamente partecipe dello spirito lionistico ed il presidente del club sarebbe incentivato a proporre attività di servizio più significative.