Messaggio del presidente

Care socie e amiche di Zonta,

È un grande onore essere a capo di questa grande organizzazione, ma è un privilegio che comporta responsabilità. Le sfide di fronte a me sono stimolanti e sono lieta di avere l'opportunità di lavorare con tutte voi per portare avanti la missione di Zonta International.

Nei miei anni come socia di Zonta, ho avuto l'onore di fare la conoscenza di grandi leader – leader che mi hanno incoraggiato, stimolato e guidato per virtù del loro esempio. L'ex Presidente Josephine Cooke mi ha dato un discorso che aveva presentato al Congresso del Rotary International a Glasgow, Scotland. L'argomento della discussione era "Volontariato nel futuro". Il suo discorso mi ha insegnato che il volontariato è un servizio che l'individuo offre ai bisognosi, non pretendendo niente in ritorno. Sì, è vero che offriamo aiuto ai bisognosi, ma è vero che non ci aspettiamo niente in ritorno?

Vogliamo che la vita di coloro che aiutiamo migliori. Questo miglioramento può assumere diversi aspetti: vivere senza paura, vivere una vita sana, la fine della violenza contro le donne e i bambini e costruire un mondo pieno di amore e pace. Ricordatevi, Zonta non è un club assistenziale che aiuta solo noi, ma un club che ci offre l'opportunità di essere d'aiuto per gli altri.

So bene che provate tutte un grande impegno personale nei confronti di Zonta. Se siete socie di Zonta, non esiterete a offrire la stessa opportunità ad altri. Vorrei avere una bacchetta magica e aumentare il numero delle nostre socie come per magia, ma solo voi ne avete il potere. **È solo se abbiamo un numero sufficiente di socie che possiamo influire sulla condizione delle donne nel futuro.**

Mi sembra ironico che in un momento in cui Zonta si trova a dover intervenire sempre di più per aiutare le donne, deve farlo con un numero di socie che rimane stagnante. L'iscrizione di nuove socie deve essere una priorità!

Ovviamente non si può parlare di numero di socie senza parlare di come mantenere le socie. Se è vero che continuiamo a vedere nuove socie, un pari numero di socie ci sta lasciando. Dobbiamo escogitare un piano e un metodo per ridurre l'attrito e mantenere le socie. Dobbiamo ritornare alle basi per rafforzare i nostri club. Dobbiamo dar retta alle nostre socie e capire cosa vogliono.

Quante socie rimangono per una riunione, un mese o un anno? Quando arruoliamo nuove socie dobbiamo anche pensare a come possiamo mantenerle. Siate positive nel vostro approccio a nuove socie, ma comunicate chiaramente cosa ci si aspetta da loro. È difficile essere "l'ultimo arrivato", non sapere che cosa ci si aspetta da loro, se Zonta è l'organizzazione giusta per le loro necessità.

Possiamo ritornare alle basi? Che cosa significa esattamente questa domanda?

- **Orientamento –** Dobbiamo preparare bene una nuova socia. Una volta investiti fondi e tempo nell'arruolamento, dovete fare il possibile per assicurare che una nuova socia rimanga socia per tutta la vita. Le socie di Zonta vogliono imparare e capire al più presto che cosa significa essere una socia di questa grande organizzazione. Le loro decisioni ed azioni si basano sulla loro percezione di quanto ci si aspetta da loro, la loro esperienza personale e che cosa sentono che le altre socie di Zonta dicono e fanno.

  È vero, anche le socie più esperte di Zonta hanno bisogno di orientamento. La ripetizione è chiave! Far leggere un manuale a una socia pensando che capirà tutto ciò che legge, è semplicistico. Le politiche, procedure, pratiche ed aspettative cambiano con gli anni e le socie devono aggiornarsi con un orientamento idoneo.

- **Leadership –** La leadership deve iniziare a livello del club, che a sua volta influisce sui livelli di zona, distretto e internazionale. Tornate alle basi del training dei dirigenti dei club, di zona e del distretto. Una leadership efficace è importantissima non solamente per fare una differenza nell'organizzazione, ma per soddisfare le socie che lavorano nell'organizzazione.

- **Riunioni –** Ho chiesto una volta a un'amica perché avesse lasciato Zonta. Ha risposto: "Non posso permettermi di perdere tempo". Cerchiamo di non respingere socie perché non offriamo riunioni interessanti e attività. Le donne di oggi sono molto occupate. Non vogliamo perdere tempo in riunioni in cui si parla solo di cosa vogliamo mangiare al prossimo evento del club.

  > Dovete preparare un programma e usare una procedura e un protocollo di tipo parlamentare alle vostre riunioni.
  > Non solo le vostre socie impareranno qualcosa, ma lasceranno la riunione a un'ora ragionevole.

- **Guida –** Una guida ha un ruolo chiave! Come guida di una nuova socia, dovete rendervi conto che dovete continuare a guidarla in tutto il suo sviluppo a Zonta. Ci vorranno alcuni mesi per il processo educativo? No, dovete essere sempre a disposizione per aiutare una nuova socia di Zonta. Quasi tutte abbandonano, se fanno fatica a trovare risposte. Non è perché non vogliano lavorare, o non sappiano come. Il problema è la mancanza di comunicazione. Siate rispettose ed educate, ricordatevi che le buone maniere aiutano a comunicare meglio.

Modulo di Autovalutazione/Risultati conseguiti del club

Sto sviluppando un modulo di autovalutazione o dei risultati conseguiti del club per il biennio. Un simile modulo è stato sviluppato sotto il nostro ex Presidente internazionale Cornelia Hodges (1982-1984). Il mio club ha usato questo modulo come una misura per garantire di essere sulla pista giusta. L'ex Presidente internazionale Cornelia mi ha dato il permesso di rivitalizzare il suo modulo dei risultati conseguiti, che vi guiderà per il ritorno alle basi.

Questo modulo non deve essere compilato obbligatoriamente, ma non è difficile completarlo. Non voglio creare più lavoro burocratico per voi, ma solo offrirvi uno strumento che possa aiutarvi a valutare la direzione in cui si sta movendo il vostro club.

Ci aspetta un biennio, 2010-2012, molto aggressivo, e ho bisogno del vostro aiuto. Rivolgetevi ai consigli ZI/ZIF, al Presidente del comitato internazionale designato, dirigenti di distretto e Presidenti di distretto eletti per assistenza. Sviluppate i vostri piani strategici con l'aiuto del "Corso per il futuro" e gli obiettivi per il biennio 2010-2012. I distretti e i club devono conoscere le loro zone target non solo per il prossimo biennio, ma per i prossimi due o tre bienni.

In inglese si dice, "A candle loses nothing if it is used to light another one" che vuol dire "Una candela non perde niente se viene usata per accendere un'altra candela". Quando diamo di noi, niente è perso. Quando una candela accende un'altra candela, la luce non si affievolisce mai, e la luce emanata da due candele è più brillante della luce emanata da una sola candela.

Dianne K Curtis
Presidente di Zonta International
Presidente di Zonta International Foundation