

PROGETTO FORMATIVO SUL TESSERAMENTO

A cura di Stefano Vanni, Responsabile formazione SPI di Parma e Coordinatore del gruppo di progetto Formazione Formatori del CNF

Premessa

Il termine proselitismo non sempre piace a tutti i partecipanti, forse perché richiama aspetti religiosi, adepti, conversioni ecc. Questo termine lo usiamo nel suo significato primario (Dizionario Treccani: *Proselitismo: Attività svolta da una religione, un movimento, un partito per cercare e formare nuovi seguaci*) quello di fare iscritti e di farli aderire agli ideali e ai valori della nostra organizzazione.

Come viene segnalato dai partecipanti di questi corsi, con l'offuscamento di alcuni ideali presenti nella società, la richiesta di adesione alla Cgil, per essere consolidata, richiede sempre maggiore impegno da parte degli attivisti. Ma si rileva anche, purtroppo, che la domanda al non iscritto di tesserarsi spesso non viene formulata. Numerose ricerche fatte negli anni sui motivi della adesione alla CGIL, hanno messo in evidenza che la prima ragione della non iscrizione dichiarata dagli intervistati, in termini percentuali, è l'assenza della richiesta stessa. Questa percentuale si colloca fra il 25% e il 30%.

La prima riflessione riguarda la convinzione di alcuni dirigenti Sindacali che pensano che l'impegno a fare iscritti sia un dovere da parte dell'attivista e che quindi non sia necessario motivarli a svolgere questa attività. Questa convinzione rappresenta un desiderio che trova poco riscontro nella realtà (forse nel lontano passato era più realistico). Inoltre, una grossa parte degli attivisti, non sa (o preferisce non sapere) che fare iscritti è una delle attività sulle quali deve cimentarsi. Dovrebbe essere introdotto quello che può essere chiamato "il patto di ingaggio". Ovvero, nel momento che un iscritto si impegna a svolgere il ruolo di attivista nella CGIL si esplicita una chiara formulazione di quelle che sono le aspettative dell'organizzazione rispetto alla attività che svolgerà, sia esso delegato o collaboratore SPI.

Nel patto di ingaggio dovrebbe quindi essere esplicitato che le aspettative dell'organizzazione sono che lui o lei si impegnino a svolgere anche attività di tesseramento. Questo non produce risultati in modo automatico ma in ogni caso fa chiarezza. Non precisare questo aspetto e poi avere le aspettative che l'attivista si impegni su questa parte significa formulare previsioni che vanno puntualmente deluse. Fare iscritti oggi è molto più faticoso e impegnativo rispetto a diversi anni fa e raramente nel contesto attuale viene spontaneo. Inoltre, questa attività non viene valorizzata ancora in modo sufficiente dall'organizzazione.

La esperienza di formazione nei diversi anni su questo tema ha dimostrato che il primo problema che va affrontato nel percorso formativo è quello della motivazione dei partecipanti a fare iscritti. L'idea che fornire delle conoscenze e delle tecniche produca automaticamente il comportamento desiderato è una convinzione errata. In questo caso si potrebbe dire, mutuando da un proverbio, che fra il sapere e il fare c'è di mezzo la motivazione. Su questo aspetto ovviamente la formazione può dare un contributo ma l'impegno principale a motivare gli attivisti deve provenire dalla organizzazione. Questa è la ragione per cui l'attività di formazione sul tesseramento deve essere immaginata come una azione organizzativa e non solo come un corso di formazione.

Nel percorso formativo è necessario fornire elementi, dati, momenti di riflessione e considerazioni che favoriscano la risposta alla domanda: perché l'attivista deve impegnarsi a fare iscritti? Ovviamente per le considerazioni fatte sopra è necessario evitare di dare una risposta del tipo: perché questo è il suo compito.

Il corso sul tesseramento può essere sviluppato in una giornata. È necessario, in questo caso, prevedere che questa giornata sia preceduta da altre attività formative che affrontano i temi

dell'identità della storia, la struttura e le modalità di funzionamento della CGIL. In questo percorso va previsto anche qualche elemento sulla comunicazione.

La giornata sul proselitismo dal titolo: Come aumentare le iscrizioni alla CGIL.

Quando interveniamo con la formazione sul tema del tesseramento è necessario partire dalle convinzioni su questa materia che fanno parte del bagaglio dei partecipanti al corso. In certi casi sono convinzioni che non favoriscono l'azione del proselitismo. Alcuni le chiamano convinzioni limitanti perché riducono la sfera d'azione dell'attivista.

Mattino

Dopo l'autopresentazione, l'analisi delle aspettative e la presentazione della giornata formativa si fornisce un primo questionario dove si chiede ai partecipanti il loro grado di accordo o di disaccordo rispetto a determinate affermazioni. Il questionario è anonimo. Queste risposte successivamente vengono raccolte sintetizzate e tradotte in grafici e poi analizzate, evidenziando sia le differenze fra le scelte dei diversi partecipanti ma anche e soprattutto le contraddizioni che sono insite in queste. *Ad esempio ho rilevato spesso questa convinzione "l'attivista deve in primo luogo rispondere alle richieste che gli vengono fatte dai lavoratori. Se è in grado di dare risposte nel tempo questo comportamento automaticamente porterà più iscritti". Oppure fra i collaboratori spi: "più l'operatore sarà bravo a dare le risposte o a risolvere i problemi e più la credibilità della organizzazione Spi aumenterà e questo porterà sicuramente e in modo automatico, ad un aumento degli iscritti".* Questa costruzione di un legame causa effetto è falsa come loro stessi possono verificare. Se non si chiede l'iscrizione e non si argomentano le ragioni di questa scelta le persone non si iscrivono. Altre convinzioni errate *"è l'organizzazione che deve attrarre gli iscritti" quindi se le persone non si iscrivono è responsabilità dell'organizzazione. O ancora " se uno è veramente convinto si iscrive da solo/a senza bisogno di chiederglielo" .*

La seconda parte della mattinata è finalizzata a fare comprendere a che vi sono diverse modalità di adesione alle organizzazioni. Questo non solo può aiutare a capire il perché le persone si iscrivono ma anche del perché rifiutano le iscrizioni. Conoscere queste motivazioni ci può aiutare a comportarsi di conseguenza nella modalità di richiesta di iscrizione. Di seguito si sviluppa una illustrazione della sequenza storica che ha portato la nostra organizzazione a passare dal **collettore alla delega**. In questa illustrazione va evidenziato che per la nostra organizzazione la tessera è l'unica forma di finanziamento che tiene in piedi le attività e la politica di questa organizzazione. Insieme al finanziamento è necessario specificare anche come vengono ripartite le entrate fra le strutture (canalizzazione) e come vengono utilizzate queste risorse in modo da dare ai partecipanti argomentazioni rispetto accuse possibili: di logiche di casta, di sprechi ecc. In questa parte si chiarisce anche che la Cgil non riceve finanziamenti dallo Stato per la sua attività di sindacato. Questo non va dato per scontato perché non solo molti lavoratori sono convinti che abbiamo questi finanziamenti, ma addirittura ne sono convinti anche dei delegati.

Al termine di questa parte viene proiettata in aula la frase *"Se dietro a questa porta trovi le risposte alle tue domande è merito dei cittadini iscritti alla Cgil, se non ci fossero iscritti, non ci sarebbero sedi, servizi, tutele, supporto, né rappresentanza! Iscriviti anche tu!"*. Questa frase ha avuto il potere di colpire in modo particolare gli operatori dello Spi perché aggiungeva alle esigenze valoriali e di ampliamento della rappresentanza dell'organizzazioni Spi un aspetto al quale loro erano sensibili, ovvero la possibilità di stare in una sede per potere risolvere i problemi dei pensionati. Implicitamente infatti il messaggio ricordava loro che non è sufficiente la professionalità e la capacità di risolvere i problemi, l'organizzazione vive perché ci sono le risorse fornite dagli iscritti. Questa frase è stata anche utile a far modificare la tendenza, spesso diffusa a considerare tutti (iscritti e non iscritti) in modo eguale. Questo è un errore che va superato perché gli iscritti

chiedono di essere considerati in modo diverso dai non iscritti altrimenti finiscono per uscire dall'organizzazione

Pomeriggio

Nel pomeriggio si sviluppa la parte su come si gestiscono le obiezioni alla iscrizione. In primo luogo, si chiede all'aula di identificare almeno 10 frasi che vengono utilizzate dai non iscritti per rifiutare le iscrizioni e si scrivono alla lavagna a fogli. Si divide il collettivo in gruppi e si chiede attraverso un lavoro di gruppo di rispondere ad alcune di queste obiezioni.

Dopo la presentazione dei lavori nella quale i gruppi hanno argomentato come rispondere alle obiezioni si fa una provocazione. Ovvero si chiede se hanno mai pensato che si potrebbe avere argomentato contro una obiezione che invece è falsa. Molti non iscritti rispondono alla richiesta di iscrizione con motivazione false. Queste rischiano di farci spendere del tempo inutilmente ad argomentare il perché è necessario iscriversi. Spesso dietro la motivazione esplicitata si nasconde un'altra obiezione (come il semplice opportunismo: preferisco non essere iscritto e sfruttare i contributi di coloro che sono iscritti). Questa obiezione che è abbastanza diffusa non vien mai esplicitata, perché porta di conseguenza un giudizio molto negativo su chi la espone. Una volta fatta la provocazione si passa alla spiegazione della gestione delle obiezioni. Questa tecnica che in realtà è una delle tante tecniche di comunicazione positiva, si propone di trasformare le obiezioni in richieste e creare un contesto ipotetico in cui se noi accettassimo la richiesta l'altro sarebbe disponibile ad iscriversi? Immaginiamo che l'obiezione sia quella che non mi iscrivo perché la Cgil è troppo politicizzata. Bene a questo punto trasformiamo la obiezione in richiesta quindi chiediamo "la sua richiesta è che la CGIL dovrebbe essere meno politicizzata. Se l'altro risponde sì! Si va avanti e si dice bene se la Cgil fosse meno politicizzata lei sarebbe disponibile ad iscriversi? In molti casi l'interlocutore risponde no perché l'obiezione alla iscrizione non era quella dichiarata ma un'altra. E quindi ci evita di argomentare su una obiezione falsa e fa scoprire l'interlocutore sul fatto che stava barando. Il corso si conclude con una fase decisiva nella quale si chiede ai partecipanti di impegnarsi a chiedere ad un numero congruente di lavoratori o pensionati di iscriversi alla CGIL nell'arco di circa un mese. Ogni partecipante deve anche provare a utilizzare le tecniche e le informazioni fornite, e registrare la reazione del non iscritto se non si iscrive (quali argomentazioni usa ecc.). Fra il termine della prima giornata (nella quale si chiede ai partecipanti di impegnarsi nella richiesta di iscrizione) e quella successiva nella quale si analizzano i risultati decorrono circa 20/30 giorni. In questo periodo i funzionari di riferimento devono avere un contatto (almeno telefonico) settimanale; (quindi ogni partecipante al corso riceve quattro telefonate circa). La finalità di questa azione è quella di dare un supporto ai delegati. Questo aspetto è fondamentale perché i partecipanti al corso possono vivere momenti di forte demotivazione. Se non si sentono supportati dai funzionari possono interrompere l'azione e non presentarsi alla sessione formativa successiva. A questo proposito, nell'incontro con la struttura, verranno fornite indicazioni sulle modalità comunicative da usare nel contatto/telefonata ai partecipanti al corso. Questo è utile al fine di fare sentire gli attivisti come **parte di un progetto che la struttura considera importante.**

Nella giornata di ritorno con i partecipanti al corso si **analizzano risultati delle richieste fatte e i risultati in termini di nuove iscrizioni.** Devono essere presenti i funzionari di riferimento che hanno fatto le telefonate. Questa giornata ha la finalità di aiutare i delegati e i collaboratori SPI a migliorare la loro azione di tesseramento e motivarli a continuare il lavoro svolto. Inoltre, vengono evidenziare le difficoltà riscontrate e forniti strumenti per riuscire a superarle. L'obiettivo è quello di creare una condizione nella quale il tesseramento sia una attività quotidiana per gli attivisti.

Deve essere data continuità **all'impegno della struttura per tenere alto il livello di motivazione degli attivisti sulle iscrizioni**. Bisogna tenere conto che, nelle esperienze svolte fino adesso, questo aspetto fa la differenza anche nei risultati numerici, in termini di nuove iscrizioni. Se non c'è continuità nell'impegno, tutto si conclude con il termine del corso depotenziando l'azione formativa.