



THE JACOB RADER MARCUS CENTER OF THE
AMERICAN JEWISH ARCHIVES

MS-763: Rabbi Herbert A. Friedman Collection, 1930-2004.

Series H: United Jewish Appeal, 1945-1995.

Subseries 1: Sermons, Speeches and Writings, 1949-1982.

Box
23

Folder
21

"The Role of the Dedicated Volunteer in the Campaign."
1 February 1968.

For more information on this collection, please see the finding aid on the
American Jewish Archives website.

These five points I
spoke about this morning and
They are written in the full
manuscript of my speech which
is to be found in your
dossier, which will be given to
you at the beginning of the
afternoon meeting.

The Role of the Dedicated Volunteer in the Campaign

Mr. Chairman, good friends. I wish my command of the beautiful French language was sufficiently free so that I could speak to you without this manuscript. Unfortunately, that is not the case. So I have written my remarks in English, had them translated into French, and will read them, with apologies for my bad accent.

I have been asked to speak on the subject of The Role of the Dedicated Volunteer in the Campaign and wish to begin by defining two terms - the campaign and the volunteer. The campaign is not simply a device for raising money. The campaign is really, in a long range and historic sense, an expression of the determination of the community to do those things which are necessary and immediate for the survival of the Jewish religion and the Jewish people and the Jewish land. The campaign is a means to achieve an end, and is, therefore, as important as the end itself. The annual campaign is a display of the strength which the community has. If the campaign is weak, it proves that the community is weak. If the campaign is strong, it demonstrates that the community has a strong will to achieve certain objectives. The campaign is the barometer of the solidarity, strength and health of the Jewish community of any given country.

The volunteer is the key to the success of the campaign. No professional staff, however, brilliant it may be in its plans and organization, can do more than to guide the volunteer. If the leaders of the community leave to the professional staff the work of conducting the campaign, the professional staff will do its job with dedication, but will be absolutely limited in the success it can achieve. I wish to state in the most unequivocal terms that the volunteer is responsible for either success or failure.

There are five points which describe very simply what the dedicated volunteer must do in order to achieve the success which it is his to earn.

1. The Volunteer Must Believe in the Cause and in the Importance of What He is Doing

The purpose of this campaign is to attempt to guarantee the Jewish existence and survival and continuation into the future. There is one Jewish people which is linked in unity and in brotherhood all over the world. The existence of this people is a matter of historic necessity both for itself and for the world which has benefited from its genius. The existence of a people depends upon the tools and instruments and institutions which it has created to safeguard its perpetuation. We know what these are -- synagogues, schools, care of the aged and orphans, guaranteeing Jewish education and culture to each generation and maintaining the civilized values which have characterized our moral and ethical conduct. In whatever country and in whatever century they have lived, Jews have maintained and supported and strengthened these institutions and this set of values so that the religion and the tradition and the culture could be preserved. This cannot be done without money and the campaign is the mechanism by which we gather the funds to protect the existence of the Jewish people in every country.

Probably the single most important factor responsible for the survival of the Jewish people is the land known as Canaan, Palestine, or today Israel, which always served as its focal point either in reality or in dream. In those periods in history when the Jewish people had its land, that territory served as the central core, even though many perhaps lived outside, whether in Babylon, or Rome or Alexandria. During those centuries when the people did not have its land independently but was scattered throughout the world, it always dreamed and prayed for the re-establishment of a

Jewish commonwealth. Now that that has been achieved again in our times, Israel today once again serves as the focal point for the whole people even if more of us live outside of it than live in it.

I said that the survival of the Jewish people was important to all of humanity, not simply to us. There are some who have called us an elite people. I believe we are. That does not mean we are domineering or arrogant. It simply means that we have some very special characteristics and a certain genius, from which the whole world has benefited. There is no necessity to be specific. We all know that whether we are talking about the field of medicine or art or music or logic or law or business, and certainly when we talk about the field of religion and philosophy and ethics and social justice, the record shows that the Jewish people has contributed to the growth of civilization and idealism in a measure absolutely unrelated to its numbers or its influence, but related solely to the fantastically high standards which it has set for itself.

If the volunteer who works for the campaign does not believe fully and deeply in the historic importance of guaranteeing the survival of the people of Israel and the land of Israel, then he is not working with full enthusiasm and full effectiveness. Conversely, when the volunteer is filled with enthusiasm for the tremendous historic importance, then he does not feel that the task of raising money is some dirty business, vulgar and cheap but he feels he is working for a holy cause and this inspires him to great heights. It seems to me that belief in the cause is the first and most important qualification.

2. The Volunteer Must Know the Details of the Program for Which the Money is Being Raised

I have spoken above about idealism and conviction and belief as being the most crucial elements. But the next step beyond this is for the volunteer to be completely knowledgeable in specific facts and details

as to exactly what programs are being supported with this money and exactly what is required. If a community center must be supported in Carpentras, for example, then the volunteer must know the exact facts and figures as to how many new individuals have moved to this community, what facilities are available there, why the new center must be established, what facilities are available in neighboring communities, and must be so knowledgeable that he can be convincing to the person whom he is asking for a contribution. Remarkable success can be achieved when the volunteer displays perfect command of the facts.

It is perhaps easier to learn the facts about what is happening in one's own country, but in addition, the volunteer must know what is happening everywhere else in the Jewish world, for this one campaign covers all the needs of the Jewish people, both in France and in Israel. It is absolutely necessary that the volunteer be familiar with all of the major problems in Israel, so that he can speak in detail and with figures. Of course, the central campaign organization must be responsible for placing this information in the hands of the volunteer, through fact sheets and other bulletins, which should be given to the volunteers very frequently. In addition, the person must read magazines and journals and even newspapers from Israel; should read many books, as they appear; should attend lectures and seminars; and should use every method possible to keep himself informed about the main problems. These have to do with immigration to Israel, absorption of the immigrants, health and welfare needs, educational problems and many other, as well as the overwhelming military and security problems of today.

If the volunteer is well informed with his facts, then he is irresistible and the person whom he has asked for money realizes very quickly that the volunteer has taken the trouble to be well informed, and

therefore the volunteer is a person of authority whose request cannot be denied.

3. The Volunteer Must Set an Example by his Own Contribution

I have spoken about basic belief in the cause, and I have spoken about intimate knowledge of the details of the program. If the volunteer is truly possessed of both these things, then obviously everyone has a right to expect that he will make the very best possible contribution himself. It would certainly be very queer if the man who was the most idealistic and enthusiastic as well as being the most knowledgeable, should not himself make the most generous contribution within his own means. It would not only be queer but failure to do so would cause people to say that he is a hypocrite. He has gone to the trouble of thinking through his philosophy and coming to a positive conclusion, and gone to the additional trouble of spending a lot of time learning all the facts, but has then hesitated to put his own hand in his own pocket. Failure to make a proper contribution within his own means will disarm him so that he cannot possibly ask anyone else for money.

There is an American idiom which says that a man must put his money where his mouth is. In other words, he must back up his own spoken word and his own intellectual conviction by the practical deed of making a maximum contribution himself. This whole question of what constitutes a maximum contribution is, of course, open to debate. I have twice used the phrase "within his own means." Obviously, no person knows another person's financial capability. Yet, in a general sense, it is usually clear whether a person has contributed far below his means or, as has also occurred, far above his means. I have never believed that a person should make a contribution which will hurt him in either his business or his personal life. I do not really think anyone has ever made a gift in the regular annual campaign

which has been a sacrifice and no one is called upon to do so. Having said that, let me make it clear that everyone should be expected to make a gift which, while it does not damage his business or his family budget, still is generous enough to come under the definition "within his means."

If the volunteer makes his own gift in the proper dimensions and thereby sets an example for everyone else, then he has every moral right to ask his fellow Jews to do the same. He has done his duty and others must do theirs. If he fails to set a proper example, then others will compare themselves to him and the scale will be set accordingly. The volunteer must be as generous as it is humanly possible for him to be and then he will guarantee larger amounts from others.

4. The Volunteer Must Learn to Solicit Gifts Properly

Conducting a campaign is neither a science nor an art, but might be defined as a combination of both, or even like a business in which there are certain rules that have been demonstrated over many years of experience to produce successful results. I admit that there is nothing exact and precise, yet I have also learned that there are a few simple steps and if these are observed, then the whole process has a better chance.

There are five rules which I would suggest should be followed, for we have observed pragmatically that they are correct.

a. Learn as much as you can about the man from whom you are seeking a contribution. Find out who are his friends, for you may have some acquaintance in common; learn how much he has given in the past so that you can judge whether it is adequate or not; learn what are his special interests so that you can tell him some facts which he might like to know; learn as much as you can so that when you see him you will be meeting him not as some stranger but with at least some personal knowledge about him.

b. Visit with him in person - do not attempt to do this by telephone. It is altogether too easy for a telephone call to be short and

without any seriousness or depth. Let him see you face to face and let him look into your eyes so that he can see how sincere you are. If possible, visit him in his home or in his office, and preferably with a colleague, so that you are a team of at least two persons calling upon him to tell him the story.

c. Be sure to tell him the full story. Do not make an assumption that he knows all the details. If he says that you need not bother, because he knows everything that is going on, do not accept that, but instead try to tell him things which he really does not know. If you capture his attention, he will listen and once he is listening, then you have a chance to succeed.

d. Ask him for a specific amount of money. Do not be vague. Do not speak in generalities. Do not simply say that you are depending upon him to do his duty, or other such phrases. Be very specific, determine before the interview what is the amount you wish to ask and mention that amount to him. Tell him exactly what you are contributing and show him how this represents a generous sum for you, according to your means, and then continue to press him for what you think is a generous sum according to his means.

e. Try, if at all possible, to close the interview with a firm commitment. If he is not able to answer you at that moment, then at least get a specific date by which he will answer you. If he says he must consult others, either business partners or family members, then offer to go with him to see the others, and make a specific date when you will do that. If you do not obtain a specific commitment at that moment, then at the very least you must not leave him without planning the next move - either that you will call him again tomorrow or you will see him next Tuesday or he will write to you within a week or some other specific next step.

Therefore, to recapitulate, the five steps are: to learn as much as you can about him; to see him in person; to tell him the whole story of what the campaign requires; to ask for a specific amount; and to obtain a firm commitment.

5. The Volunteer Must be Self-Motivated

Time is one of the most important assets we possess. The time of the very top leadership in the campaign is so precious, because there is so much to be done, that the volunteer who wastes the time of the top leadership has really committed a grave sin. Once the volunteer has been given his assignment, either by the Jewish staff member or by some other volunteer who is above him in the chain of command, then he must pursue his work on the basis of his own self-motivation. If he is given an assignment and does not do it and someone must constantly follow up with him and press him and urge him, then he is wasting the time of someone else, not only himself. Once the volunteer assumes a responsibility, he must continue working on it until he has finished and he must work with speed and with diligence and without requiring anyone else continually to prod him. This is where the question of his own motivation arises. If he volunteers to work in the campaign for some personal reason, such as getting publicity for himself, without the intention really of completing his task, then it would be better if he never volunteered in the first place. It is like an army where the commander cannot follow up with every officer. If he did, he would become hopelessly involved in details. Every officer, once given his task, must be sufficiently eager to complete it successfully. He must be motivated himself by his own sense of urgency and the importance of achieving a victory on that sector of the front which has been assigned to him.

Every man's honor and dignity are at stake. The entire fate of the campaign depends upon how each volunteer conducts himself. If every man understands this, the commander can rest content that victory will be achieved.

And so, to recapitulate, I would say that if the volunteer does these five things, then he is performing his role properly. He must believe in the cause; know the facts, set an example himself; solicit others properly; and maintain the motivation to complete his work.

There are some who might say that this lecture I have given sounds like an outline of American high pressure sales techniques. Gentlemen, we are not selling soap or Coca-Cola or automobiles. The Jewish people at this juncture in its history has undertaken a huge risk. A quarter century ago, we were almost destroyed. Certainly we were never weaker. One-third of our number was dead. The remaining two-thirds was in shock. Exactly at that moment, we decided to re-assert ourselves and in a stroke of fantastic boldness claimed the right to re-establish an independent homeland. It was as if we were saying to the world that we would never surrender - that we could not be destroyed - that our creative urge would flourish in spite of what had happened to us. We would not take 100 years to recover. We would do it now.

It was a terrible risk. Supposing we had failed. Suppose the Jews in Israel had not been able to fight off the first Arab attack in 1948. Suppose the Jews of America had not contributed the money. What an irrevocable defeat it would have been. If, after Hitler finished with us, and we had tried to revive ourselves and failed in Israel, then Jewish life everywhere in the world, even in the United States, would have been impossible.

I hold my breath in awe each time I think back on the days of 1948. It was incredible wild boldness of the most unprecedented sort. I have a

feeling that we did it almost without thinking because if we had thought about it very long we might have feared to take the risk. We did it with the pain of a hunted animal and we did it with the almost unconscious reflex of a dying man gasping for breath. How bold - how great - how magnificent - how typical of Jewish optimism and will to live.

You did a similar thing here in France. Who would have dreamed two decades ago that there would be over half a million Jews in France today and that you would be the fourth largest Jewish community in the world? Had anyone set out as an objective two decades ago to achieve this for France, wise heads would have counseled against it as being too much to attempt. But it happened and you, we, have lived with it, struggling from one year to the next to make it work.

I do not detract from the attributes of courage, zeal, vision and sense of destiny which have marked the labor of the leaders in Israel and the leaders in France who have used every ounce of strength and energy and ingenuity to build these two tremendous communities. But I say that without money absolutely nothing would have been possible and that is why I have reached the conclusion, long ago, that we must apply to the campaign the best techniques. Let us learn lessons from American business, modern psychology, modern science or any other discipline, and if these lessons can be applied to making the campaign more successful, then there is no need to be cynical but instead to be grateful.

The soil of Israel has been irrigated with blood in three wars in 20 years and may yet be again. But in between the wars we have had to keep the soil irrigated with water. And this has cost a treasure. The Jew who gives the blood and the Jew who gives the treasure are soldiers in the same army making incomparably different contributions, but for the same cause.

Let a new chapter be opened in the history of the campaign in France - let new heights be achieved. Let new millions be available for sustaining Jewish life here in this great country, where you now have such a terrifying responsibility, and let new millions flow towards Israel which is fighting so gallantly for all of us. Let the future open for us, beckoning and challenging us towards the creation of the greatest age of Jewish creativity since the writing of the Bible. This tiny people, one of the oldest on the face of the globe, has only begun to live.



Rôle du Volontaire dévoué pendant la Campagne au bénéfice du
Peuple Juif

Monsieur le Président, chers amis.

J'aurais aimé maîtriser suffisamment cette belle langue qu'est le Français, pour pouvoir vous parler sans ce manuscrit. Malheureusement ce n'est pas le cas. Aussi j'ai écrit mes notes en anglais, je les ai fait traduire en français et je vais vous les lire, en vous priant de m'excuser pour mon mauvais accent.

On m'a demandé de parler de la question du rôle du volontaire qui se dévoue à cette Campagne et je désire tout d'abord définir les deux termes: campagne et volontaire. Cette campagne n'est pas simplement un moyen destiné à recueillir de l'argent. Cette campagne est véritablement, dans un sens large et historique, une expression de la détermination de la communauté à entreprendre tout ce qui est nécessaire et urgent à la survivance de la religion juive, du peuple juif et de la terre juive. Cette campagne permet de réaliser une fin, et, par conséquent, est aussi importante que la fin elle-même. Cette campagne annuelle est une manifestation de la force que possède la communauté. Si cette campagne est faible, cela prouve que la communauté est faible. Si cette campagne est forte, cela prouve que la communauté possède une forte volonté pour accomplir certains objectifs. Cette campagne est le baromètre de la solidarité, de la force et de la santé de la communauté juive de n'importe quel pays.

Le volontaire est la clef du succès de la campagne. Tout personnel professionnel, si brillant soit-il dans ses projets et son organisation, ne peut que servir de guide au volontaire. Si les chefs de la communauté laissent au personnel professionnel

la tâche de mener cette campagne, le personnel professionnel accomplira son travail avec dévouement, mais sera très limité dans ses possibilités de succès. Je désire affirmer, dans les termes les moins équivoques, que le volontaire est responsable du succès et de l'échec.

Il y a cinq points qui décrivent très simplement ce que le volontaire dévoué doit faire pour aboutir au succès exigé.

1. Le Volontaire doit croire à la Cause et à l'Importance de son Action

Le but de cette campagne consiste à chercher, à préserver l'existence du peuple juif, sa survie et son avenir. Il existe un seul peuple juif qui vit en unité et en fraternité à travers le monde entier. L'existence de ce peuple est une question de nécessité historique pour lui-même et pour le monde qui bénéficie de son génie. L'existence d'un peuple dépend des outils, des instruments et des institutions qu'il a créés pour préserver sa survie. Nous savons que ce sont les synagogues, les écoles, la prise en charge des vieillards et des orphelins, la garantie de l'éducation et de la culture juives à chaque génération, et le maintien des valeurs de civilisation, qui ont caractérisé notre conduite morale et éthique. Partout et de tout temps, le peuple juif a maintenu, soutenu et raffermi ces institutions et cet ensemble de valeurs, afin de préserver sa religion, sa tradition et sa culture. Ceci ne peut être accompli sans argent, et cette campagne est le mécanisme par lequel nous recueillons les fonds destinés à protéger l'existence du peuple juif dans tous les pays.

Probablement le plus important facteur, responsable de la survie du peuple juif, est la Palestine connue sous le nom de Canaan,

aujourd'hui Israël, qui a toujours servi de pôle d'attraction, soit en réalité soit en rêve. Aux époques où le peuple juif occupait sa terre, ce territoire a joué le rôle de point de convergence, même si peut-être de nombreux Juifs vivaient ailleurs, soit à Babylone, soit à Rome, soit à Alexandrie. Durant les siècles où notre peuple n'a pas occupé, d'une manière indépendante, son territoire, et s'est trouvé dispersé à travers le monde, il a toujours rêvé et prié pour le rétablissement d'une communauté juive. Maintenant que ce but a été atteint, Israël est une fois de plus le pôle d'attraction pour tout notre peuple, même si, en majorité, nous n'y vivons pas.

J'ai dit que la survie du peuple juif était importante pour toute l'humanité et pas seulement pour nous. Certains nous ont appelé un peuple d'élite. Je crois que nous le sommes. Ceci ne veut pas dire que nous sommes dominateurs ou arrogants. Ceci veut tout simplement dire que nous possédons certaines caractéristiques particulières et un certain génie, dont le monde entier a bénéficié. Il n'est pas nécessaire d'être spécifique. Nous savons tous que, dans le domaine de la médecine, de l'art, de la musique, de la logique, de la loi ou des affaires et surtout dans le domaine de la religion, de la philosophie, de la morale et de la justice sociale, l'histoire montre que le peuple juif a contribué au développement de la civilisation et de l'idéalisme, et ce, non en rapport avec son nombre ou son influence, mais avec les niveaux exceptionnellement élevés qu'il s'était fixés lui-même.

Si le volontaire qui travaille pour cette campagne ne croit pas complètement et profondément à l'importance historique que constitue la garantie de la survie du peuple et de la terre d'Israël, il ne travaillera pas pleinement avec enthousiasme et efficacité. En revanche, quand le volontaire est rempli

d'enthousiasme pour l'énorme importance de cette cause, il ne pense pas que la tâche de demander de l'argent est une occupation sale, vulgaire et basse, au contraire, il se sent travailler pour une cause sacrée, et ceci l'anime considérablement. Il me semble que la foi dans la cause est la première et la plus importante des qualifications.

2. Le Volontaire doit connaître les détails du programme pour lequel l'argent est recueilli

J'ai parlé de l'idéalisme, de la conviction et de la foi, comme étant les éléments les plus décisifs. Mais, en outre, le volontaire doit connaître à fond les faits et les détails précis, à savoir quels sont exactement les programmes secondés par cet argent et ce qui est demandé. Si le centre d'une communauté doit être secondé, par exemple, à Carpentras, le volontaire doit alors connaître les faits et chiffres exacts, c'est à dire: le nombre de nouveaux adhérents à cette communauté, les installations disponibles, pourquoi le nouveau centre doit être établi, les installations disponibles dans les communautés voisines; il doit également être suffisamment informé pour être capable de convaincre la personne à qui il demande une contribution. Des succès remarquables peuvent être obtenus lorsque le volontaire possède une connaissance parfaite des faits.

Il est peut-être plus facile d'apprendre les faits concernant son propre pays, mais le volontaire doit également connaître les événements survenant dans tout le monde juif, car cette seule campagne couvre tous les besoins du peuple juif, aussi bien en France qu'en Israël. Il est absolument nécessaire que le volontaire soit familiarisé avec tous les principaux problèmes d'Israël afin de savoir parler en détails avec des

chiffres à l'appui. Bien sûr, le centre de l'organisation de cette campagne doit être responsable de la distribution de cette information entre les mains du volontaire au moyen de bulletins d'informations ou autres, distribution qui devrait être très fréquente. En outre la personne doit lire des revues et des journaux et même des journaux d'Israël; elle devrait lire de nombreux livres, lors de leur parution, assister à des conférences et séminaires; et utiliser toutes les méthodes possibles pour rester informé des importants problèmes. Ces questions concernent l'immigration vers Israël, l'assimilation des immigrants, les besoins sociaux, les problèmes d'éducation et bien d'autres, sans oublier les problèmes militaires et de défense qui se posent aujourd'hui de façon écrasante.

Si le volontaire est bien informé de ces faits, on ne pourra pas lui résister et la personne, à qui il demande de l'argent, se rendra très vite compte que le volontaire a pris la peine d'être bien informé et que c'est une personne compétente dont la demande ne peut être repoussée.

3. Le Volontaire doit créer un Précédent Exemple par sa propre Contribution Financière

J'ai parlé de la foi fondamentale dans la cause et de la connaissance approfondie des détails du programme. Si le volontaire possède à fond ces deux choses, nous avons évidemment le droit de nous attendre à ce que lui-même fasse la meilleure contribution financière possible. Il serait en vérité étrange que l'homme le plus idéaliste, le plus enthousiaste et le mieux informé, n'apporte pas lui-même, dans la mesure de ses moyens, la plus généreuse contribution financière possible. Ce serait non seulement étrange mais également un échec d'agir de la sorte et de se faire taxer d'hypocrite par

les gens. Voilà un homme qui s'est donné la peine de méditer sa philosophie, d'arriver à une conclusion positive et même de consacrer beaucoup de temps à apprendre les faits, mais qui a ensuite hésité à mettre la main dans sa propre poche! En ne donnant pas sa propre contribution, dans la mesure de ses moyens, il sera désarmé pour demander de l'argent à une tierce personne.

Il existe un dicton américain qui dit qu'un homme doit mettre son argent là où se trouve sa bouche. Autrement dit, il doit joindre le geste à la parole et à sa conviction personnelle par une contribution financière maxima. La question de savoir ce qui constitue un maximum est bien sûr à débattre. J'ai utilisé deux fois la phrase "dans la mesure de ses moyens". Evidemment, personne ne connaît les possibilités financières d'autrui. Cependant, d'une façon générale, on se rend facilement compte si une personne a contribué très au-dessous de ses moyens ou très au-dessus. Je n'ai jamais pensé qu'une personne devrait faire une contribution, gênante pour ses affaires ou sa vie privée. Vraiment je ne crois pas que jamais personne n'ait fait un don à cette habituelle campagne annuelle, qui ait été pour lui un sacrifice et personne ne le lui demande. Ceci dit, permettez-moi de préciser sans ambiguïté que nous espérons de chacun un don qui, tout en ne gênant pas ses affaires ou son budget familial, sera cependant suffisamment généreux, pour tomber sous la définition "dans la mesure de ses moyens".

Si le volontaire fait un don approprié et sert ainsi d'exemple aux autres, il a tous les droits moraux de demander à ses compagnons juifs d'agir de même. S'il ne sert pas de bon exemple, les autres se compareront à lui et l'échelle sera fixée d'après lui. Le volontaire doit être aussi généreux

qu'il lui est humainement possible de l'être et il permettra de recueillir de plus fortes sommes des autres.

4. Le Volontaire doit apprendre à solliciter des Dons de Manière appropriée

La conduite d'une campagne n'est ni une science ni un art, mais peut être définie comme une combinaison des deux, ou même comme une affaire possédant certaines règles qui doivent être déployées durant de nombreuses années d'expérience, pour produire les résultats satisfaisants. J'admets que rien n'est exact ni précis, mais j'ai également appris qu'il existe quelques simples démarches et que si elles sont observées, toute la procédure possède de meilleures chances de réussite.

Il y a cinq règles que je suggérerais de suivre, car nous avons pragmatiquement observées qu'elles sont correctes.

a. Apprendre le plus possible ce qui a trait à l'homme dont vous recherchez la contribution. Découvrir le nom de ses amis, car vous possédez peut-être quelques relations communes; apprendre quelle a été sa contribution dans le passé, vous pourrez juger si elle est proportionnée ou non; connaître ses principaux centres d'intérêt, afin de pouvoir lui raconter certains faits qu'il aimerait peut-être connaître; apprendre tout ce qu'il vous est possible de savoir, afin qu'en le voyant, vous n'ayez pas l'impression de rencontrer un étranger mais quelqu'un que vous connaissez au moins un peu.

b. Rendez-lui visite en personne, n'essayez pas d'agir par téléphone. Il est beaucoup trop facile, par un appel téléphonique, d'être bref et de ne manifester aucun sérieux ni aucune profondeur. Laissez-le vous voir face à face et vous regarder

droit dans les yeux pour qu'il juge de votre sincérité. Si possible, rendez-lui visite chez lui ou à son bureau, et de préférence avec un collègue, afin de former une équipe d'au moins deux personnes, qui s'adressent à lui pour lui raconter toute l'affaire.

c. S'assurer de tout lui raconter. Ne pas supposer qu'il connaît déjà tous les détails. S'il vous dit de ne pas vous donner tant de mal, car il est au courant des faits, ne vous contentez pas de cela, mais essayez au contraire de lui raconter des choses qu'il ne connaît pas. Si vous capturez son attention, il écoutera et, à partir de ce moment là, vous avez une chance de réussir.

d. Demandez-lui une somme déterminée d'argent. Ne soyez pas vague. Ne parlez pas en termes généraux. Ne vous contentez pas de lui dire que vous comptez sur lui pour faire son devoir, ou autres phrases de ce genre. Soyez précis, déterminez avant l'interview la somme désirée et mentionnez cette somme devant lui. Dites-lui exactement votre part de contribution et montrez-lui à quel point ceci représente une importante somme pour vous, étant donné vos moyens, et persistez à lui réclamer ce que vous considérez être une somme généreuse, étant donné ses moyens.

e. Essayer, dans la mesure du possible, de terminer l'entretien par un engagement ferme. S'il ne peut pas répondre immédiatement, obtenez au moins une date précise pour la réponse. S'il vous dit qu'il doit consulter d'autres confrères ou des membres de sa famille, offrez-lui alors de l'accompagner et fixez une date précise pour cette visite. Si vous n'obtenez pas immédiatement un engagement précis, vous ne devez en tout cas pas le quitter sans avoir envisagé une prochaine démarche,

c'est à dire, soit vous le rappelerez le lendemain, soit vous le reverrez le mardi suivant, soit il va vous écrire dans une semaine, soit il s'agit d'une nouvelle démarche précise.

Donc, pour récapituler, les cinq démarches à suivre sont: apprendre le plus possible sur lui; le voir en personne; lui raconter tout ce qui concerne cette campagne; demander une somme déterminée; et obtenir un engagement ferme.

5. Le Volontaire doit n'être motivé que par lui-même

Le temps est le bien le plus précieux que nous possédons. Le temps de la haute direction est très précieux, car il y a tant à accomplir, que le volontaire qui gaspille le temps de la haute direction, commet réellement une faute très grave. Une fois que le volontaire a été affecté à une tâche, soit par un membre du personnel professionnel, soit par quelque volontaire supérieur à lui dans la chaîne du commandement, il doit poursuivre son travail en s'appuyant sur lui-même. S'il est affecté à une tâche et ne l'accomplit pas et si quelqu'un doit constamment le surveiller et le presser, il gaspille le temps de quelqu'un d'autre et pas seulement le sien. Une fois que le volontaire assume une responsabilité, il doit l'exécuter jusqu'au bout et doit travailler avec rapidité et empressement sans que personne n'ait besoin de le presser continuellement. C'est là qu'intervient la question de sa propre motivation. S'il se porte volontaire pour travailler dans cette campagne pour une raison personnelle, par exemple, pour se faire de la publicité, sans avoir l'intention réelle d'accomplir son devoir, il serait préférable qu'il ne se porte jamais volontaire. La situation est semblable à celle de l'armée où le commandant ne peut pas surveiller chaque officier. S'il le faisait, il serait noyé par les détails. Chaque officier, après avoir reçu

des ordres, doit être suffisamment désireux de les exécuter avec succès. Il doit être motivé par son propre sens de l'urgence et par l'importance d'obtenir une victoire sur le secteur du front qu'on lui a attribué.

L'honneur et la dignité de chaque homme sont en jeu. L'issue entière de cette campagne dépend de la conduite personnelle de chaque volontaire. Si chacun comprend cette idée, le commandant peut être sûr que la victoire sera obtenue.

Aussi, pour récapituler, je voudrais préciser que si le volontaire exécute ces cinq points, il remplit ainsi son rôle correctement. Il doit avoir foi dans la cause; connaître les faits; se porter en exemple; solliciter correctement les autres; et maintenir sa propre motivation dans l'accomplissement de sa tâche.

Certains d'entre-vous pourraient dire que ce discours ressemble à une description des méthodes américaines de vente efficace. Messieurs, nous ne nous occupons pas de vendre du savon, des coca-colas ou des automobiles. Le peuple juif, au tournant actuel de son histoire, a entrepris un risque énorme. Il y a un quart de siècle, nous étions presque anéantis. Jamais nous n'avions été aussi faibles. Un tiers de notre peuple était mort. Les deux autres tiers étaient traumatisés. Et c'est précisément à ce moment là que, nous avons décidé de réaffirmer notre présence et que, par un coup téméraire magistral, nous avons revendiqué le droit de reconstituer une patrie indépendante. Ce geste équivalait à dire au monde que nous ne nous rendrions jamais, que nous ne pouvions pas être détruits et que notre puissance créatrice s'épanouirait en dépit de ce qui nous était arrivé. Il ne nous faudrait pas cent ans pour nous remettre. Nous le ferions maintenant.

Ce fut un risque terrible. Supposons que nous ayons échoué. Supposons que les juifs d'Israël n'aient pu repousser l'attaque arabe en 1948. Supposons que les juifs d'Amérique n'aient pas apporté leur soutien financier. Nous aurions alors subi une défaite irrévocable. Si, après le projet d'Hitler de nous anéantir, notre tentative de revivre avait échoué en Israël, alors la vie juive aurait été impossible dans le monde entier et même aux Etats-Unis.

La peur me coupe le souffle chaque fois que je pense à ces jours de 1948. Ce fut une témérité féroce incroyable et un défi sans précédent jeté au sort. J'ai le sentiment que nous avons accompli ceci presque sans y réfléchir, car si nous y avions songé quelque peu, nous aurions craint de prendre un tel risque. Nous avons agi avec la douleur de l'animal traqué et nous avons réagi avec le réflexe presque inconscient du moribond cherchant un nouveau souffle. Quel courage, quel magnifique et caractéristique optimisme juif et quel volonté de vivre!

Vous avez accompli une chose semblable ici-même en France. Qui aurait osé espérer, il y a quelques vingt ans, qu'il y aurait aujourd'hui plus d'un demi million de juifs en France et que vous seriez la quatrième communauté juive mondiale? Si quelqu'un avait fixé cet objectif il y a vingt ans pour la France, de sages esprits se seraient opposés à une telle entreprise comme étant trop grandiose. Mais ceci s'est produit et vous, nous, avons vécu ce fait, luttant année après année pour sa réalisation.

Je ne cherche pas à dénier le courage, le zèle, la vision et le sens de la destinée qui ont marqué les travaux des chefs en Israël et des chefs en France, qui ont utilisé chaque atome

de force, d'énergie et d'ingéniosité pour bâtir ces deux formidables communautés. Mais je maintiens que sans argent, rien de tout ceci n'aurait été possible et c'est pourquoi je suis arrivé, il y a bien longtemps, à la conclusion que nous devons appliquer à cette campagne les meilleures techniques. Apprenons les leçons du monde américain des affaires, de la psychologie moderne, de la science moderne ou de toute autre discipline et si ces leçons peuvent être appliquées pour rendre cette campagne plus profitable, il n'y a aucune raison d'être cynique mais il faut au contraire se montrer reconnaissant.

AMERICAN JEWISH

La terre même d'Israël a été irriguée de sang par trois guerres en vingt ans et peut l'être à nouveau. Mais entre ces guerres nous avons dû continuer à irriguer la terre avec de l'eau. Et ceci a coûté une fortune. Le Juif qui donne son sang et le Juif qui donne sa fortune sont frères d'armes, faisant des contributions bien différentes mais pour une seule et même cause.

Ouvrons un nouveau chapitre dans l'histoire de cette Campagne en France. Cherchons à atteindre de nouveaux sommets. Mettons de nouveaux millions à la disposition de la vie juive ici-même dans ce grand pays, où vous avez maintenant une terrifiante responsabilité, et mettons de nouveaux millions à la disposition d'Israël, qui lutte si noblement pour chacun d'entre nous. Ouvrons les portes de notre avenir, qui nous appelle et nous provoque à atteindre le sommet du pouvoir créatif juif, depuis que la Bible a été écrite. Ce petit peuple, l'un des plus vieux à la surface du globe, commence seulement à vivre.