



ESCOLA D'INSTRUCCIÓ ROTÀRIA A DISTÀNCIA
Rotary Club Lleida, Catalunya, Espanya - Districte 2210

Projecte compartit amb l'Escola d'Instrucció Rotària
del R. C. Santiago del Estero - Argentina - Distrito 4800



(Versión en Catalán) - Realizada por el **Rotary Club de Lleida**, Distrito 2210, Catalunya, España

Any 5 - Classe 4 - Augment del nombre de socis (correspon al 2 d'agost de 2006)

La revista **The Rotarian** en el seu darrer número d'agost de 2006 reproduïx un interessant article destinat als rotaris, escrit pel nostre **President William Boyd**. A continuació un comentari sobre aquest article on Boyd deixa interessants pensaments sobre l'augment i retenció de socis:

Molt s'ha dit sobre ser membres de *Rotary*. Es parla d'atreure **a nous socis**, d'incorporar-los, de **retenir-los** i sobre la pèrdua de membresia. Es parla tant d'aquest tema que moltes vegades durant una dissertació es té la sensació que ja s'ha escoltat això anteriorment.

La construcció de la seva membresia és el treball crucial de *Rotary*. **Rotary no és res sense els seus clubs i els seus socis** i a mesura que aquests envelleixen s'han de trobar nous membres perquè ocupin els seus llocs i també perquè ajudin a resoldre les necessitats que diàriament es presenten a les nostres comunitats.

Però crec que la millor manera de consolidar la nostra membresia no està en centrar-se en els números, **està al voltant dels nostres clubs**. Un club veritablement fort és enormement atractiu. Un club fort ofereix oportunitats per a l'amistat, la camaraderia i el servei significatiu. També permet trobar nous contactes dins la comunitat i "fer" nous amics, amb els qui, a partir d'aquell moment, es compartiran moltes dècades de vida.

Nombroses vegades trobem que els **clubs reeixits tenen certes característiques en comú**. Tots junts podem proposar un llistat d'idees per als clubs que necessiten créixer:

1. **Valorar**. Escoltar l'un a l'altre i descobrir el que desitgen els seus membres.
2. **Emfatitzar**. Accentuar els aspectes socials de *Rotary*. Ells són l'amalgama que ens uneix.
3. **Comercialitzar**. No vendre al club com un producte comercial. Descobrir allò que desitja la gent, i fer el millor per tal d'oferir-lo.
4. **Induir**. Portar nous membres al club amb dignitat i classe.
5. **Implicar**. Fer que la família sencera (cònjuge i fills) formi part de *Rotary*.
6. **Guiar**. Cerciorar-se que un rotari experimentat ajudi als nous membres en els seus començaments i permanència, almenys durant el primer any. Els nouvinguts poden sentir-se perduts fàcilment.
7. **Educar**. Proporcionar educació contínuament, però donar poc alhora. Hi ha molt que aprendre sobre *Rotary* i pot resultar aclaparador.
8. **Entusiasmar**. Demostrar l'entusiasme obertament! *Rotary* ha de ser divertit.

La qualitat de soci deriva d'una simple premissa: clubs forts condueixen a un *Rotary* fort. Sense clubs forts cap campanya per a incorporar i retenir socis ajudarà a *Rotary* a créixer. Amb clubs forts *Rotary* prosperarà i proporcionarà altres 100 anys de servei a la humanitat.

L'article complet en anglès ho trobarà en: <http://www.rotary.org/aboutrotary/president/boyd/messages.html>

Totes les classes des de l'any 2002 estan en: www.aprendamosrotary.org.ar

Nota: Per **NO REBRE** les classes de l'Escola d'Instrucció Rotaria enviar mail a cheein@arnet.com.ara especificant direcció electrònica, nombre i cognom, club i districte, als efectes d'esborrar les dades del directori.