



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 3 - Classe N° 30 - Quadre Social (nova entrega)- (correspon al 29 d'abril de 2005)  
Conté aclariments de la Classe N° 29- Resolucions de LFR**

---

La Escola d'Instrucció Rotària reproduceix una nova entrega de "Quadre social en un minut":

*"El quadre social en un minut de Rotary International destaca la importància de l'orientació prèvia a l'afiliació i l'orientació per als socis nous. L'exdirector de RI Luis Felipe Valenzuela, membre actual del Comitè de Desenvolupament dels Clubs i Retenció, té molt bones idees sobre aquest important tema i va accedir a escriure el següent article per transmetre alguns dels seus pensaments i estratègies.*

**Programes d'Orientació de Rotary.** *Per l'exDirector de RI Luis Felipe Valenzuela*

Els programes d'orientació rotària són recursos que permeten a possibles nous socis d'un club rotari obtenir informació bàsica sobre què és *Rotary*, què fa *Rotary*, o conèixer en termes generals, quins són els seus compromisos amb el club i *Rotary International*, previ al seu ingrés, si decideixen acceptar la invitació, per convertir-se en rotaris compromesos.

És àmpliament conegut que el quadre social de *Rotary* ha disminuït en l'última dècada. En resposta, la Junta Directiva de *Rotary International* i els seus Presidents, han estat involucrats en una campanya mundial d'increment i retenció del quadre social. No obstant això, encara observem que molts socis nous abandonen *Rotary* durant el primer any, perquè possiblement no van aconseguir comprendre a plenitud els antecedents del nostre moviment o perquè mai van obtenir major informació abans i després del seu ingrés.

Diferents anàlisis en la majoria dels districtes de la meua zona, m'han permès arribar a la conclusió que el problema consisteix en la falta d'informació prèvia a l'ingrés de nous socis a un club. Aquests molt aviat descobreixen que *Rotary* no és un club social sinó un club de servei, a què venim a donar, no a rebre.

Aquesta falta de coneixements bàsics es pot superar amb la informació prèvia a l'ingrés d'un nou soci.

Permetin-me a continuació compartir amb vostès una tècnica que ha estat utilitzada per molts anys, en diversos clubs del meu districte:

Previ a l'ingrés d'un nou soci, se l'invita amb el seu cònjuge a una reunió que iniciem informant-li que va ser proposat(a) i acceptat(a) com a soci del club XX. Abans de la seva iniciació necessitem explicar-los en termes generals què és *Rotary*, què fem i quals seran els seus compromisos amb *Rotary International* i el club quant al pagament de quotes, assistència i participació en els programes de servei del club.

Després de més de vint anys de seguiment del dit programa s'ha establert que el 50 per cent de les persones invitades *no accepta* la invitació i, al final de la reunió, normalment manifesten que no estan segurs de comptar amb el temps per participar, que ho pensaran i que si els interessa es comunicaran novament amb nosaltres. Resultat? Mai tornem a saber d'ells, perquè al meu criteri, ells venien a *Rotary* amb la idea de rebre i no a donar. Això ens ha permès eliminar el soci que no té les qualitats i qualitats d'un rotari *abans* d'ingressar a un club.

No obstant això, el 50 per cent restant s'entusiasma i normalment al poc de temps del seu ingrés s'han convertit en rotaris compromesos que van arribar per quedar-se. És important fer notar que en els dits casos hem de tenir per als nous socis un treball per involucrar-los activament des del seu inici, com a part d'un comitè o projecte, per mitjà del qual se sentin part del grup i paral·lelament, mantenir-los actualitzats i ben informats sobre *Rotary*.

D'acord amb estadístiques recents, els districtes 4240 i 4250, malgrat estar localitzats a Amèrica Central, una àrea en via de desenvolupament i amb seriosos problemes econòmics, tenen la mitjana més alta de nombre de socis per club de la Zona 21. A més a més, l'any passat ambdós districtes van aconseguir un creixement positiu, malgrat que la zona va tenir la major pèrdua de socis de les 34 zones de RI.

Els programes d'augment i retenció de socis de RI propicien el **creixement en qualitat i no en quantitat**, i això només podrem aconseguir-ho amb una **membresia sana, ben informada i plenament identificada amb els nostres ideals de servei, els nostres principis ètics i la bona fe, que són els responsables directes de l'èxit de Rotary**.

### **Idees per a l'orientació de socis nous**

Si el seu club desitja començar un nou programa d'orientació o donar a l'actual un nou ímpetu, obtingui un exemplar d'*Orientació de socis nous* (414-SP), publicació amb idees sobre el tema, incloses la participació de la família, la implementació d'un programa d'orientació, tutoria i educació permanent. Descàrrega de la WEB directament:

[http://www.rotary.org/languages/spanish/newsroom/downloadcenter/414sp\\_03.pdf](http://www.rotary.org/languages/spanish/newsroom/downloadcenter/414sp_03.pdf) (español)

[http://www.rotary.org/languages/portuguese/newsroom/downloadcenter/414po\\_03.pdf](http://www.rotary.org/languages/portuguese/newsroom/downloadcenter/414po_03.pdf) (portugués)

### **Doni a conèixer les metodologies reeixides del seu club**

Té el club un programa singular i eficaç de captació o retenció de socis? Doni a conèixer a altres clubs les seves idees noves a través del lloc web de RI, on s'inclou una nova base de dades crida "best practices" (metodologies reeixides) sota l'enllaç "Membership Development Best Practices Datava's" (banc de dades d'activitats exemplars per al desplegament del quadre social), on poden cercar idees de clubs de tot el món

(<http://www.rotary.org/membership/resources/practices.html>)

o remetre les del seu club (<http://www.rotary.org/membership/resources/success.html>).

**NOTA IMPORTANT SOBRE CLASSE NUMERO 29- Resolucions de LLAR:** El coordinador regional de LLAR per a Mèxic, Centre Amèrica i Amèrica del Sud, PD Gustavo Gardebled, ens va manar un mail corregint la reproducció que es va fer de la informació obrant en espanyol en el Web oficial de RI, la qual pateix d'error d'interpretació.

**El paràgraf:** "A partir de l'any rotari 2006/2007, tot districte rotari o club rotari extradistrital podrà presentar anualment la sol·licitud d'un candidat a una Beca de Bona Voluntat o una Beca de *Rotary* pro Pau Mundial. Els districtes no podran sol·licitar ambdues modalitats de beques per al mateix any d'usdefruit dels programes." **Haurà de llegir-se:**

**"A partir de l'any rotari 2006/2007, tot districte rotari o club rotari extradistrital no podrà presentar el mateix candidat per a una Beca de Bona Voluntat o una Beca de *Rotary* pro Pau Mundial per al mateix any d'usdefruit dels programes. Per evitar confusions suggereixo agregar a més a més: S'aclareix especialment que els districtes podran sol·licitar ambdues modalitats de beques per al mateix any d'usdefruit dels programes però proposant distints candidats.**

**Nota:** Per consultar tipus de canvi abril/2005 fer click en:

[http://www.rotary.org/languages/spanish/newsroom/downloadcenter/rirates\\_0503\\_sp.pdf](http://www.rotary.org/languages/spanish/newsroom/downloadcenter/rirates_0503_sp.pdf)

**MOLT IMPORTANT:** Les classes perdudes les podrà trobar en: [www.aprendamosrotary.org.ar](http://www.aprendamosrotary.org.ar)

Els qui no desitgin rebre les classes virtuals comunicar-ho a: [cheein@arnet.com.ara](mailto:cheein@arnet.com.ara)