



PRESENTARE IL ROTARY AI NUOVI SOCI

GUIDA D'ORIENTAMENTO

Rotary 



“Il nostro club ha deciso di non usare il metodo tradizionale di orientamento del Rotary, durante il quale raccontare la storia del Rotary e del nostro club di 78 anni. Noi mettiamo a loro agio i nuovi soci grazie all'affiatamento e all'ambiente accogliente del club. Le informazioni sul club vengono trasmesse nell'ambito di conversazioni informali. ... Inoltre, noi coinvolgiamo anche i membri della famiglia dei soci. Facciamo capire loro che il Rotary è una famiglia. Finora, il metodo ha funzionato”.

– Evangeline Maranan,
Rotary Club di Baguio,
Benguet, Filippine

Quando i nuovi soci si affiliano al club, c'è l'opportunità di allacciare rapporti e ispirarli a diventare soci attivi.

Le ricerche dimostrano che i club con un programma di orientamento per nuovi soci hanno anche il tasso più alto di conservazione. Il programma di orientamento è un piano per coinvolgere i nuovi soci e farli ambientare nel nuovo club. La presente guida consente di aiutare a sviluppare un piano d'orientamento o migliorare il piano già esistente.



COME SVILUPPARE UN PROGRAMMA DI ORIENTAMENTO PER NUOVI SOCI

Non ci sono formule per un orientamento efficace nel Rotary – i club di tutto il mondo trovano modi creativi per introdurre i nuovi soci al Rotary. I programmi d'orientamento di successo sono quelli che offrono esperienze significative, connessioni personali, ispirazione e attività divertenti.

L'orientamento dei nuovi soci viene svolto in modo più approfondito e in tempi più lunghi di quelli della formazione dei potenziali soci, per non sovraccaricare i nuovi soci con troppe informazioni. Alcuni club organizzano sessioni informative, e altri hanno delle divertenti “classi iniziali” più informali. La dimensione dei club aiuta a decidere il tipo di formato da usare. A prescindere dalle modalità, i tempi dell'orientamento consentiranno ai nuovi soci di allacciare relazioni e farsi coinvolgere nel modo più efficace nel rispondere ai propri interessi ed esigenze.

Contattare il presidente di commissione distrettuale per l'effettivo per verificare se il distretto offre un orientamento per nuovi soci a livello distrettuale ed incoraggiare i nuovi soci a partecipare.

ARGOMENTI DA TRATTARE

Prima di affidarsi, i nuovi soci hanno già delle conoscenze sul Rotary e sul club, come potenziali soci. Fare leva sulle loro conoscenze e rispondere alle loro domande. La tabella qui di seguito offre delle idee per cominciare.

ROTARY

- + Cominciare a parlare del seguente contesto:
 - Il club fa parte di un'organizzazione internazionale composta da persone con la passione per il servizio
 - Missione e valori del Rotary
 - Lascito del Rotary nel suo impegno per l'eradicazione mondiale della polio
 - Inizio e crescita del Rotary
- + Maggiori informazioni storiche nella **pagina Chi è Rotary?**, oppure seguendo un corso sul Piano strategico del Rotary, sulle Aree d'intervento e sulla Fondazione Rotary nel **Centro Formazione**.

BENEFICI DELL'AFFILIAZIONE

- + Spiegare i benefici dell'affiliazione, incluse le opportunità per:
 - Fare la differenza nelle vite del prossimo
 - Sviluppare doti facilmente applicabili a una carriera, gestione dei progetti e pianificazione eventi
 - Fare networking con altri professionisti
 - Creare amicizie durature
 - Allacciare contatti internazionali
- + Fate sapere ai soci che possono anche ottenere degli sconti su una serie di servizi in tutto il mondo, grazie al programma **Rotary Global Rewards** e postare offerte dalle loro aziende.
- + Maggiori info: **video.rotary.org** o nell'area **Per soci**.

IL TUO CLUB

- + Offrire ai nuovi soci una chiara idea di cosa aspettarsi come soci del club, includendo:
 - La cultura del club e i vari tipi di riunione
 - Quello che il club fa bene e quello per cui è noto
 - La storia del club
 - Progetti e attività nei quali è coinvolto il club
 - Eventi sociali
 - + Far notare ai nuovi soci ulteriori informazioni sul club, incluso il sito web, le pagine di social media e altri materiali del club.
- N.B.:** Comunicare i requisiti finanziari e le aspettative di partecipazione ai potenziali soci *prima* della loro affiliazione.

Il modo in cui si offre l'orientamento ai nuovi soci riflette la cultura del club. Alcuni club organizzano attività divertenti che i nuovi soci devono completare per ottenere un badge, "passaporto" o altro tipo di riconoscimento e il programma termina con una celebrazione. Fare riferimento alla Sfida per nuovi soci, a pagina 6 per un elenco di modi in cui i nuovi soci possono conoscere ulteriormente il Rotary. A prescindere dal metodo usato, accertarsi sempre che i nuovi soci si sentano benvenuti e abbiano l'opportunità di farsi coinvolgere immediatamente con il club.

Il vostro club potrebbe già avere un programma di orientamento per nuovi soci. In tal caso, utilizzate questa guida per nuove idee per migliorare il programma. Valutate regolarmente il programma chiedendo i commenti ai nuovi soci, e usandoli per migliorare il programma stesso per i nuovi soci futuri.



“Secondo me, il mentorato è la parte più importante dell’orientamento. Tuttavia, i mentori non possono essere nominati e lasciati a se stessi, ma devono essere formati! I loro doveri e aspettative devono essere chiari, come anche un elenco di attività e azioni da fare con i nuovi soci. ... I mentori efficaci garantiscono una conservazione a lungo termine e un coinvolgimento attivo dei nuovi soci. Un programma scadente di mentorato quasi sicuramente causa bassi livelli di conservazione. Il mentorato è troppo importante da lasciare al caso!”

– Joseph Hentges,
Rotary Club di Marana Dove
Mountain, Arizona, USA



ASSEGNARE UN SOCIO COME MENTORE

I club in tutto il mondo hanno trovato utile assegnare sempre un mentore ai nuovi soci. I mentori dovrebbero avere qualcosa in comune con il nuovo socio, essere impegnati per la crescita del club e conoscere il Rotary. Accertarsi che il mentore dedichi il tempo necessario perché il nuovo socio venga integrato nel club. Anche se le relazioni col mentore continuano nel tempo, i primi sei mesi sono i più importanti.

CHIEDERE AI MENTORI DI:

- Spiegare come i nuovi soci potranno contattarli
- Sentire con regolarità i nuovi soci per accertarsi che siano a proprio agio
- Presentarli ad altri soci del club
- Incoraggiarli a invitare qualche conoscente a una riunione
- Mostrare loro i tool Rotary in Il mio Rotary, incluso **Trova club** e il **Centro Formazione**, e qualsiasi app usata dal club
- Parlare loro dei ruoli disponibili che potranno ricoprire
- Invitare sia loro che le loro famiglie a partecipare al congresso distrettuale
- Accompagnarli agli eventi

Si potrebbe offrire la formazione per mentori per migliorarne le doti dei soci disponibili, utilizzando la **guida sulle doti di leadership**.



“[Una volta] estesa un’offerta di affiliazione e dopo l’insediamento del nuovo socio, seguiranno gli eventi di cui sotto:

- **Assegnare un mentore per aiutare a guidare il nuovo socio e rispondere alle sue domande.**
- **I nuovi soci ricevono un badge portanome temporaneo e, dopo aver completato un elenco di spunta “passaporto” riceveranno un badge permanente e una giacca del Rotary club durante una riunione di club.**
- **Ogni nuovo socio riceve una copia della storia del club, oltre a un glossario dei termini e acronimi rotariani, per capire il “linguaggio” del Rotary.**
- **Due volte l’anno noi organizziamo incontri informali per nuovi soci e i loro coniugi, con la partecipazione di Rotariani di diverse età. Le riunioni si svolgono a casa di Rotariani e consentono di avere un ambiente più rilassato. L’obiettivo è offrire ai nuovi soci l’opportunità per interagire e fare domande che non si ha il tempo di coprire durante le riunioni di club”.**

– Brian Wilson, Rotary Club di Peterborough, Ontario, Canada



“Siamo cresciuti come club da 78 a 112 soci concentrandoci sull’orientamento dei soci. Abbiamo un evento sociale a casa del presidente di commissione (dove parliamo) della storia e delle nozioni di base del Rotary con tutti i presenti. ... Prima della riunione facciamo un orientamento di circa un’ora con tutti i soci per parlare dei ruoli di ognuno. Noi chiediamo ai nuovi soci insediati di parlare del loro momento di affiliazione, di parlare di se stessi, e preparare il discorso durante il loro orientamento! Le persone riescono veramente a “capire” il Rotary con questa procedura”.

– Cindi Hewitt, Rotary Club di Summit (Greensboro), North Carolina, USA



COINVOLGERE E CONNETTERE I SOCI

I potenziali soci si affiliano al Rotary per fare la differenza, ma rimangono a causa delle amicizie allacciate. A prescindere dall’impatto del club nella comunità, se i nuovi soci non si sentono connessi con altri presenti nel club, essi potrebbero non restare. Seguono alcuni consigli:

- Presentazioni brevi e che evitano acronimi rotariani nelle riunioni e in tutte le occasioni
- Far sapere ai nuovi soci come potranno coinvolgere le loro famiglie

Trovare dei modi per conoscere meglio i nuovi soci e aiutarli a conoscere altri soci. Ad esempio, alcuni club hanno dato accesso ai nuovi soci all’elenco dei soci di club (stampato o online) con foto e una breve biografia per ogni socio. Altri club chiedono a soci novelli e di vecchia data di fare a turno ogni mese, con presentazioni su se stessi, le loro professioni e il loro background.

Condividere le idee nel nostro Gruppo di discussione Migliori prassi sull’effettivo.

Coinvolgere soci esperti come mentori, istruttori, pianificatori o relatori per le celebrazioni consente loro di condividere le loro esperienze ed entusiasmo per ispirare i nuovi soci. Questo è anche un altro modo per coinvolgere i soci esperti che altrimenti smetteranno di farsi coinvolgere. Offrire le proprie esperienze e consigli può essere divertente e gratificante. Molti club utilizzano giochi e attività interattive per informare i nuovi soci.



“I nuovi soci andrebbero trattati come nuovi impiegati presso un’azienda. I mesi iniziali sono critici per il club e i soci, poiché proprio questo è il periodo in cui i nuovi soci si sentono più entusiasti della decisione di fare parte del club. Quindi coinvolgerli significa mantenere quel livello di entusiasmo nell’esperienza da nuovi soci del club. Come per i nuovi impiegati, ci dovrebbe essere un certo impegno per far sentire a proprio agio per preparare i nuovi soci, oltre a creare eventi sociali per facilitare nuove amicizie, ecc. Troppe volte in passato abbiamo visto come i nuovi soci non si fanno coinvolgere perché sono lasciati a se stessi e sta a loro capire come funzionano le cose”.

– Gina McBryan, Rotary Club di Grand Cayman, Cayman Islands



“Tutti i nuovi soci ricevono un elenco di spunta da completare prima di ricevere il loro badge di affiliazione. Le attività includono la partecipazione a una riunione del Consiglio direttivo, o partecipare immediatamente a uno dei nostri progetti. Questo aiuta a coinvolgere immediatamente i soci nel club prima per evitare che comincino a considerare il Rotary come un appuntamento d’obbligo per pranzo una volta alla settimana”.

– Chase Moses, Rotary Club di Lake City, Florida, USA

SFIDA PER NUOVI SOCI

Seguono alcuni modi per i nuovi soci per farsi coinvolgere e conoscere il Rotary:

- Leggere la Guida di riferimento Fondazione Rotary e il documento Connettiti per fare del bene
- Presentarsi a due nuove persone ogni settimana
- Incontrarsi con un mentore
- Partecipare a sessioni informative per nuovi soci
- Partecipare a una riunione del Consiglio direttivo di club
- Partecipare a una riunione distrettuale (ad esempio, il congresso distrettuale)
- Creare un account in Il mio Rotary
- Partecipare a un progetto di servizio
- Assumere un nuovo ruolo
- Fare una presentazione a una riunione di club
- Seguire un corso online nel Centro Formazione (learn.rotary.org)
- Trovare informazioni sul club (sito web, ecc.)
- Invitare un amico a una riunione
- Divertirsi!



“Il nostro club organizza ogni settimana “Rotarian in the Spotlight”. Giochiamo a “Tre verità e una bugia” con un socio ogni settimana, per cercare di conoscere meglio i soci. Abbiamo scoperto che in un club delle dimensioni del nostro le persone vogliono farsi conoscere, e noi facciamo a turno a intervistare i membri del consiglio direttivo, i soci di vecchia data (20+ anni) e i nuovi soci. Questo sembra funzionare meglio della semplice presentazione o introduzione con qualche parola durante una riunione di club”.

– Mandi Stanley, Rotary Club di Madison-Ridgeland, Mississippi, USA



“Oltre alle informazioni Rotary per nuovi soci, il nostro club ha un incontro informale, durante il quale gli alti dirigenti del club parlano ai nuovi soci e discutono sulla storia del Rotary. Sono disponibili anche dei video per nuovi soci, al sito web del Rotary, che tutto il club potrebbe visionare. È una buona idea condividere questi video con tutti i soci. Inoltre, è sempre importante coinvolgere i nuovi soci, magari invitandoli a far parte di una commissione, oppure lavorare ad una raccolta fondi, o in altre attività che interessano loro, secondo”.

Grant Bayer, Rotary Club
di Gloucester Township-
Pine Hill, New Jersey, USA



USARE LE RISORSE ROTARY

Il Rotary dispone di risorse a complemento della formazione. Potrete trovare tante informazioni sul Rotary nella pagina **Chi è Rotary**. Mostrare ai nuovi soci i video su Rotary, e sulle ragioni per l'affiliazione al Rotary, **video.rotary.org**. Chiedere ai nuovi soci di registrarsi a Il mio Rotary e seguire un corso o due nel **Centro Formazione**, come il corso sulla Fondazione Rotary, Rafforzare il Rotary e Aree d'intervento del Rotary.

Ordinare il **Kit di benvenuto per nuovi soci** visitando il negozio online, **shop.rotary.org**.

Le esigenze dei soci cambiano nel tempo e coinvolgerli in tutte le fasi della loro affiliazione, non solo all'inizio, è essenziale per tenerli interessati e attivi nel club. Per capire come coinvolgere i soci attuali, fare riferimento a **Come migliorare la conservazione dei soci** e **Connettiti per fare del bene**.

Per maggiori informazioni su come mantenersi in contatto e coinvolgere i potenziali soci, fare riferimento a **Come creare un'esperienza positiva per potenziali soci**.



“Il Rotary mi ha completamente cambiato ... adesso ho un ruolo importante da giocare, come cittadino globale ... questo è il potere celato del Rotary ... che dimostra come il Rotary può avere un impatto a 360 gradi su un nuovo Rotariano ... tutto questo dev'essere incluso nella formazione per i nuovi soci”.

– R. Murali Krishna, Rotary Club di Berhampur, Orissa, India

NUOVO APPROCCIO PER CREARE UN'ESPERIENZA SIGNIFICATIVA DI CLUB

Risorse utili

TOOL DI VALU- TAZIONE DELL'EF- FETTIVO

Rispondi a speci-
fiche questioni
relative all'effettivo

CCONNETTIVI AI CONTATTI PER L'EFFETTIVO

Contatta i candidati
interessati

VALUTAZIONE DEL- LO SATO DI SALUTE DEL CLUB

Per soluzioni per
club con aree prob-
lematiche

CLUB DINAMICO

Idee su come ren-
giorare i soci

RAFFORZARE L'EF- FEETTIVO

Creare un piano per
aiutare il club

CONNETTITI PER FARE DEL BENE

Ispira i soci per
esplorare come
farsi coinvolgere

Disponibile per il download
www.rotary.org/membership



One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL 60201-3698 USA
www.rotary.org