

第五次會議

發展你的社員計劃：吸收、訓練、防止流失
**Developing Your Membership Program:
Recruitment, Orientation, and Retention**

(90 分鐘)

學習的目的 Learning Objectives

在討論會結束時社長當選人將能夠：

1. 完全瞭解作為扶輪社員架構的政策及程序。
2. 瞭解一種有效的社員發展計劃的要素。
3. 發展吸收策略。
4. 瞭解一種有效的訓練計劃三要素。
5. 確認新社員教育的五個階段。
6. 討論鼓勵防止社員流失的方法。
7. 確認那些可以幫助吸收、訓練、及防止社員流失活動的可用資源。

材料 Materials

給訓練領導人：

1. 投影片
 - a. 社員流失 *Membership Loss*
 - b. 有效訓練的關鍵因素 *Key Elements of Effective Orientation*
 - c. 新社員教育的五階段 *The 5 Stages of New Member Education*
 - d. 防止社員流失的關鍵 *The Keys to Retention*

介紹

Introduction

5 分鐘

身為社長，社員為什麼重要？

Why is membership important to you as club president?

關鍵要點：

- 一個扶輪社沒有穩固的社員基礎是不可能存在及繁榮的。
- 你社長當得成功，就會團結一致而獲得整個社的成功。一個社長獲得成功通常可用社員數量的變化來衡量。
- 在本討論會議之中，你將會學到一種有效的社員發展計劃的關鍵觀念。
- 你將會把本討論會議中所學到的應用在製訂社員發展及防止社員流失的目標。

社員成長

Membership Growth

30 分鐘

對扶輪社而言，社員成長為什麼重要？

Why is membership growth important for Rotary?

回答樣本：

- 新社員帶來新的觀念、新的興趣、並為社增加新的能量
- 增加服務的力量
- 增加各項計劃參與以及奉獻扶輪基金會的力量
- 年青的社友將有助於社及組織長遠的延續

放映投影軟片 5 - a :

社員流失

Membership Loss

社員流失 Membership Loss

- 國際扶輪近年來流失社友
RI has *lost* membership in recent years.
- 大部分的成長來自於創立新社
Most growth has been due to the *establishment of new clubs*.
- 現有扶輪社社員大都在萎縮中
Existing clubs have been *declining* in membership

發展你的社員計劃 Developing Your Membership Program — A

你如何使社員成長成為一個扶輪社優先目標？

How can you make membership growth a club priority?

回答樣本：

- 在年度開始時要盡量儘早完成一種職業分類調查 *The Classification Survey*。
- 和地區總監，或是助理總監，檢討貴社五年來社員發展的輪廓，並訂出一個實際的社員發展目標，及成長計劃。
- 上網至 www.rotary.org 中社員發展一隅 *Membership Development Corner* 查看別的社已運用的想法。

什麼是一個職業分類調查 *The Classification Survey* ？

關鍵要點：

- 一個職業分類調查是要找出社區中的不同專業人士中，有那些是潛力的新社友。

如何把一個職業分類調查引導到社員發展方面？

How does conducting a classification survey relate to developing a club's membership?

回答樣本：

- 一個職業分類調查能幫扶輪社確認出新的潛在社友。
- 它能說明社區內經濟及就業發展趨勢而影響社及社員發展未來努力的方向。

這對於一個扶輪社有多重要呢？

How can this be important to a club?

回答樣本：

- 一個扶輪社其社員的專業範圍廣泛代表廣泛不同種類的知識及經驗。
- 一個扶輪社的領導人們代表了社區內許多專業背景時，能讓一個扶輪社在它的許多活動中運用其社員的專長。

在收引新社友時有些什麼挑戰？

What are some of the challenges to attracting new members?

回答樣本：

- 對扶輪社的印象是古板無聊。
- 缺乏自由時間。
- 在社區裡缺乏曝光率及活動項目。
- 和其他社團爭奪社員。
- 代溝。
- 除了RI費用之外，社員的會費太高。
- 必須經常出席。
- 扶輪社友不邀請別人入社！

你的社要如何來因應這些挑戰，並吸收新社友？

How can your club address these challenges and attract new members?

回答樣本：

- 節省成本。
- 試著變換例會時間（例如早餐、晚餐或週末扶輪社）。
- 把貴社的活動及服務讓社區都能認知。
- 積極尋找年青專業的人士入社。
- 評估貴社的例會及服務，讓它們更適於年青人。
- 邀請年輕扶輪社社友籌劃會議以及社會活動。
- 可能的話讓社友眷屬參與。

關鍵要點：

- 新社友只會在被邀請的時候才會參加。要強調每個社友有責任去確認新的社友並邀請其加入。
- 為確保扶輪社未來的成功，我們需要讓扶輪對年青一代更具有意義及吸引力，這要

從扶輪社層級來開始。

你如何運用社友的力量來幫助新社員發展？

How can you draw on the strengths of your club's members to help facilitate membership development?

回答樣本：

- 和扶輪知識委員會一起運作，來監督新社員的訓練。
- 監督社員發展委員會各種計劃能有效落實。
- 參與公共關係委會協助他們發展及維持一種扶輪在社區中正面的形象。
- 籌劃扶輪社員發展及擴展月（八月）各項活動。

貴社用過那些社員成長的想法？

What membership growth ideas have worked in your club?

回答樣本：

- 實施**逢五進一計劃** the Five for One Plan（每五個社友為一組去招收一位新社友）。
- 舉辦一種扶輪社論壇 Forum 去討論新社友的來源。
- 從新的人口統計群引進新社友（例如性別、年齡、種族）。
- 到 www.rotary.org 網站上**社員發展一隅** Membership Development Corner 去看看別社的成功經驗。
- 利用社區活動去確認並介入有潛力的新社友。如此的計劃同時對提升扶輪於貴社區的形象及發展有效公共關係是很重要的。
- 引用**紅點計劃** the Red Dot Plan（在社友的名牌下貼上一個紅點並不得拿掉，要直到他/她推薦了一位新社友人選為止）。
- 提供引進新社友榮譽記點措施，在社刊上或例會上表揚推薦新社友。
- 以身作則。鼓勵扶輪社領導人—尤其有社員發展職責者—在扶輪年度開始第一個月就引進新社員。
- 運用“增額社員”職業分類，要求現職社友及資深現職社友，在他們的專業領域中引進新的社友。（社員種類業已於 2001 年 7 月 1 日改變為現職與榮譽社員兩種）

教育新社友

Educating New Members

25 分鐘

為何教育新社友很重要？

Why is it important to educate new members?

回答樣本：

- 知識豐富的社友能馬上參與扶輪社的各項活動。
- 接受過教育的社友與有經驗的社友互動起來會覺得比較舒適自在。

什麼是一個有效的訓練計劃的三個關鍵要素？

What are the three key elements in an effective orientation program?

回答樣本：

- 被選為社員的好處 *Benefits of Membership* 社員的責任 *Responsibilities of Membership* 服務的機會 *Opportunities for Service*

放映投影軟片 5 – b :

有效訓練的關鍵要素

Key Elements of Effective Orientation

有效訓練的關鍵要素
Key Elements of Effective Orientation

- 被選為社員的好處 *Benefits of Membership*
- 社員的責任 *Responsibilities of Membership*
- 服務的機會 *Opportunities for Service*

發展你的社員計劃 Developing Your Membership Program — B

關鍵要點：

- 為了扶輪的發展我們要把帶進扶輪社組織的社友們都留下來。
- 透過教育提供新社友一種有效訓練，讓他們成長為扶輪社員，並讓他們能夠積極參與扶輪社的活動。

新社員教育的五個重要階段是什麼？

What are the five key stages of new member education?

回答樣本：

- 資訊 *Information*
- 邀請 *Invitation*
- 入社儀式 *Induction*
- 訓練 *Orientation*
- 繼續教育 *Continuing Education*

放映投影軟片 5 - c :
新社員教育的五個階段
The Five Stages of New Member Education



關於新社員教育的五個階段的每一個階段貴社都有一種處理方法嗎？

Does your club have a process for each of the five stages of new member education?

貴社如何訓練新社員？

How has your club addressed new member orientation?

回答樣本：

- 入社前後的新社員訓練計劃時間表。
- 指派新社員擔任迎賓人 greeter 或介紹主講人。
- 實施 STAR 計劃（扶輪行動之特別訓練 Special Training For Action in Rotary）。有關 STAR 計劃在扶輪社社長手冊裡有詳細解釋。
- 介紹一個“始業計劃” Commencement Program 活動，將所有同一扶輪年度入社的社員們共同一起參與一個服務計劃或有聯歡會的聚會。
- 所有新的社友入社之後，立即鼓勵他們參加一個扶輪社委員會參加一個服務計劃。
- 建立一個新社員有尊嚴且有意義入社儀式的傳統。

關鍵要點：

- 分析貴社的需求，和社員及地區領導人一起發展出適於貴社社員的一種有效的訓練計劃。

在貴社內誰能教育新社員？

Who in your club can educate new members?

關鍵要點：

- 扶輪社的每位社員都可以擔任新社員教育的一位積極的角色。
- 讓現有社員參與新社員教育計劃的過程之中，你要協助確定他們以及新社員都有扶輪社、地區及國際扶輪最新的資訊。

現有社員的繼續教育

Continuing Education for Current Members

20 分鐘

繼續現有社員的扶輪教育為何重要？

Why is it important to continue the Rotary education of existing members?

關鍵要點：

- 現存扶輪社都有高流動率是今日扶輪所面對的嚴重問題之一。
- 扶輪社是一個活躍的組織。持續通知社友扶輪的變動及服務機會將會確定他們繼續留下當一位更具挑戰、鼓舞及熱情的社友。

你如何把教育當作社裡的第一優先？

How can you make education a priority within your club?

關鍵要點：

- 社員成長的首要原則之一就是防止社員流失。
- 教育是防止現有社員流失的基礎。
- 一位投入的扶輪社員比較不會喪失對一個活躍的扶輪社的興趣。

為什麼你仍留下來當一位扶輪社社員呢？

Why have you remained a member?

有那些最有效的方法可去加強防止社員流失？

What are some of the most effective ways to increase membership retention?

回答樣本：

- 邀請每一位社友投入扶輪社的計劃及活動。
- 鼓勵扶輪社廣泛參與社區服務活動及扶輪基金計劃。
- 調查找出什麼是對社員重要的事；讓社員的聲音在社內表現出來。
- 每年實施至少四個與繼續教育相關議題的扶輪社計劃。
- 參加有關社員再教育的**多扶輪社會議** Multi-club meeting。
- 參與地區層級的會議及活動。
- 鼓勵扶輪社社員閱讀總監月報及全球扶輪社活動報導 ROTARY Newsbasket 及/或扶輪雜誌中有關繼續教育的議題。
- 將社員發展議題納入你的社刊中。

貴社的每位現有社友都能協助新社員訓練計劃嗎？如果否，為什麼否？

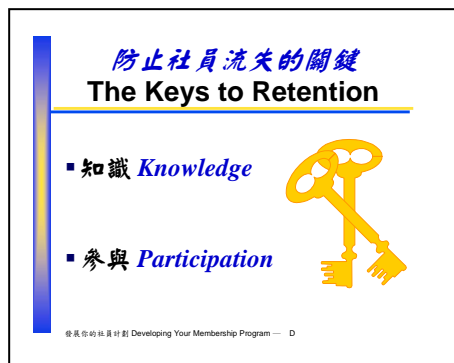
Could every current member of your club assist with new member orientation? If no,

why not?

關鍵要點：

- 教育社員有關扶輪知識並且讓他們擔任積極的角色是防止現有社員流失的傑出工具。
- 受過扶輪教育的社員能幫新社友發展出成為一位扶輪社員有效地功能所需基本知識，並能幫助整個社的成功。

放映投影軟片 5 - d :
防止社員流失的關鍵
The Keys to Retention



社友的流失能讓該扶輪社得到什麼教訓？

What lessons can the club learn from the loss of a member?

關鍵要點：

- 有些社實施**退社訪談 Exit Interview** 來發覺社員為什麼要退社。
- 所得到的結果通常對於一個防止社員流失計劃來說是一種有價值的附加物。

社員發展與防止社員流失的相關資料

Resources for Membership Development & Retention

10 分鐘

關鍵要點：

- 身為社長你對於社員有非常大的影響力，可是你無法什麼事情都要管。
- 如本討論會中曾經提過，有感覺投入扶輪社的社友比較會留下來當扶輪社社員並有一種積極的態度向他們成為扶輪的一員的經驗邁進。

有那些材料可以用來教育新社員，並且讓現有社友對目前扶輪資訊有所認知？

What are some resources that can be used to educate new members and ensure that existing members are knowledgeable about current Rotary information?

回答樣本：

- 國際扶輪網站 www.rotary.org
- 英文扶輪月刊 THE ROTARIAN 和區域性扶輪雜誌
- 全球扶輪社活動報導 ROTARY Newsbasket
- 總監月報。
- 扶輪社社刊
- 扶輪一分鐘 Rotary in a Minute (在例會中宣導)。

有那些委員會可以在貴社裡用來宣導扶輪教育？

What committees can you utilize in promoting Rotary education in your club?

回答樣本：

- 社員發展委員會
- 扶輪知識委會
- 雜誌委員會
- 公共關係委員會
- 地區社員發展委員會
- 其他地區委員會

關於教育新社員扶輪社有那些特定的資源可用？

What are some specific resources available to clubs for educating new members?

回答樣本：

- 扶輪社委員會，例如扶輪知識委員會。
- 扶輪一小時 Rotary in an Hour (512) 錄音帶
- 這是扶輪 This is Rotary (499) 錄影帶

- 地區社員發展主委。
- 社員增加與防止流失手冊 *Membership Development and Retention Manual* 中有關“提供一個通往扶輪的訓練” *providing an orientation to rotary* 一節。
- 助理總監

有那些資源可以幫扶輪社吸收新的社友？

What are some resources that can help enable the club to recruit new members?

回答樣本：

- 拜訪 www.rotary.org 網站上社員發展一隅 *Membership Development Corner*。
- 請教地區社員發展主委去學些其他的社使用過有效的策略。
- 從國際扶輪訂購“如何舉薦新社友” *How to Propose a New Member (254)*
- 參考社員增加與防止流失手冊 *Membership Development and Retention Manual* 中有關“吸收新社員” *Recruiting New Members (417)*。

訓練領導人的備忘錄 Training Leader's note :

- 回答參與者可能有的任何問題
- 感謝參與者

體會