



การทำให้
สมาชิกภาพ
มีความเข้มแข็ง
สร้างแผนพัฒนา
สมาชิกภาพของท่าน

วิธีใช้คู่มือเล่มนี้

การทำให้สมาชิกภาพมีความเข้มแข็ง: สร้างแผนพัฒนาสมาชิกภาพของท่าน
(Strengthening Your Membership: Creating Your Membership Development
Plan) ฉบับปี 2015 เดิมคือ คำแนะนำทรัพยากรเพื่อการพัฒนาสมาชิกภาพ
(Membership Development Resource Guide) จัดทำเพื่อนายกสโมสร ประธาน
สมาชิกภาพของภาค และคณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสร

คู่มือนี้อธิบายถึงกระบวนการสร้างแผนพัฒนาสมาชิกภาพและให้กลยุทธ์
พร้อมทั้งเครื่องมือที่สามารถใช้เพื่อดึงดูดความสนใจและทำให้สมาชิกใหม่มีส่วน
ร่วม มีข้อมูลเกี่ยวกับการอุปถัมภ์สโมสรใหม่และการทบทวนทรัพยากรสมาชิก
ภาพของโรตารี ในขณะที่ท่านทำงานโดยใช้คู่มือนี้ ท่านจะสามารถประเมิน
แนวโน้มสมาชิกภาพของสโมสร สร้างกลยุทธ์ในการดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่
และพัฒนาโปรแกรมซึ่งมุ่งเน้นการทำให้สมาชิกมีส่วนร่วมอันเป็นวิธีการเพิ่มอัตรา
การรักษาสมาชิกของสโมสร

ท้ายที่สุด ได้มีการรวมเอกสารปฏิบัติงานซึ่งประกอบด้วย รายการตรวจสอบ
ของขั้นตอนที่เป็นรูปธรรมซึ่งสโมสรสามารถใช้เพื่อทำให้สมาชิกภาพมีความ
เข้มแข็งได้

การทำให้สมาชิกภาพมีความเข้มแข็ง: สร้างแผนพัฒนาสมาชิกภาพของท่านเล่มนี้ แปลจาก *Strengthening Your Membership: Creating Your Membership Development Plan* (417) ฉบับภาษาอังกฤษ

ถึงแม้ว่าคณะกรรมการแปลเอกสารของศูนย์โรตารีในประเทศไทยได้แปลและทบทวนอย่างละเอียดแล้ว โรตารีสากลและ
คณะกรรมการฯ ไม่สามารถที่จะรับรองความสมบูรณ์ของเอกสารเล่มนี้ได้ หากมีข้อความใดไม่ชัดเจนขอให้อ้างอิงไปยังฉบับ
ภาษาอังกฤษ

คณะกรรมการแปลเอกสารศูนย์โรตารีในประเทศไทย
มกราคม 2559

สารบัญ

คำนำ		04
บทที่ 1	การประเมินสโมสร (Evaluating Your Club)	05
บทที่ 2	การสร้างวิสัยทัศน์สำหรับสโมสร (Creating a Vision for Your Club)	11
บทที่ 3	การดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่ (Attracting New Members)	12
บทที่ 4	การทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วม (Engaging Your Club's Members)	17
บทที่ 5	การเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่ (Mentoring New Clubs)	21
บทที่ 6	การสนับสนุนสโมสร: เครื่องมือและทรัพยากรโรตารี (Supporting Your Club: Rotary Resources and Tools)	23
ภาคผนวก	เอกสารปฏิบัติงาน แผนพัฒนาสมาชิกภาพ (Membership Development Plan Worksheet)	26

คำนำ

แผนพัฒนาสมาชิกภาพเป็นเอกสารที่ให้โครงร่างวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ในการรักษาและการหาสมาชิกของสโมสร เอกสารฉบับนี้จะเป็นแนวทางในการดำเนินงานไปสู่เป้าหมายสมาชิกภาพและทำให้สามารถติดตามความก้าวหน้าของสโมสรได้ จึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องสร้างแผนงานและทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วมอย่างกระตือรือร้นในการดำเนินงานเพื่อที่จะมั่นใจได้ในความเข้มแข็งและพลังของสโมสร

สโมสรทั่วโลกมีวิธีการหาสมาชิกที่แตกต่างกันไป การตระหนักและปฏิบัติตามความต้องการพิเศษ ประเพณีและการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในชุมชน จะช่วยส่งเสริมความสามารถที่จะนำสมาชิกใหม่เข้ามา และให้แรงบันดาลใจแก่สมาชิกที่มีอยู่ ควรทบทวนแผนสมาชิกภาพในภูมิภาคในขณะที่กำหนดเป้าหมายสมาชิกภาพของสโมสรและพัฒนาแผนปฏิบัติการ ท่านสามารถหาดูแผนสมาชิกภาพของภูมิภาคได้ที่ www.rotary.org/membershipplans หรือขอจากผู้ว่าราชการภาคหรือประธานสมาชิกภาพของภาค

สมาชิกภาพที่แข็งแกร่งจะช่วยให้สโมสรสามารถทำสิ่งดีๆ ในชุมชนท้องถิ่นและทั่วโลก ช่วยสร้างความตระหนักในโรตารีของสาธารณชนและเพิ่มพูนการสนับสนุนมูลนิธิโรตารีรวมทั้งโปรแกรมต่างๆ ของมูลนิธิ การพัฒนาสมาชิกภาพเป็นสิ่งสำคัญลำดับแรกสำหรับองค์กรโรตารีในทุกๆ ระดับชั้น ตั้งแต่คณะกรรมการบริหารโรตารีสากลและผู้ประสานงานโรตารี ไปจนถึงผู้นำภาค (มีการอภิปรายในบทที่ 6) อย่างไรก็ตาม การเน้นความสำคัญในเรื่องของสมาชิกภาพเป็นสิ่งสำคัญที่สุดสำหรับผู้นำสโมสร เพราะผู้นำสโมสรมีพลังยิ่งใหญ่ที่สุดในการปรับปรุงสมาชิกภาพ

บทที่ 1

การประเมินสโมสร (Evaluating Your Club)



- พิจารณาใช้การสำรวจแบบไม่ระบุชื่อ เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับข้อมูลย้อนกลับอย่างตรงไปตรงมา
- เปิดรับข้อเสนอแนะ
- พิจารณาทุกความคิดเห็น
- เก็บข้อมูลย้อนกลับจากคำถามเพื่อการสำรวจแล้วจึงส่งต่อไปแก่สมาชิกสโมสรทุกคน
- มีความคิดสร้างสรรค์และทำให้เป็นเรื่องสนุก



68% ของสมาชิกสโมสรโรตารีทั่วโลกมีอายุระหว่าง 50-70 ปี มีโอกาสที่จะรับสมาชิกที่มีอายุน้อยกว่านี้เข้ามาในสโมสรของท่านหรือไม่?

การประเมินสโมสรเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้สมาชิกปัจจุบันมีส่วนร่วมและความกระตือรือร้นต่อไป ในขณะเดียวกันยังทำให้มั่นใจได้ว่าสโมสรของท่านเป็นที่สนใจแก่สมาชิกที่คาดหวัง การมองสโมสรตามความเป็นจริงอย่างสม่ำเสมอจะช่วยเปิดเผยให้เห็นทั้งความเข้มแข็งและเรื่องที่ต้องมีการปรับปรุง ควรให้สมาชิกมีส่วนร่วมเพราะเป็นทรัพยากรที่มีค่าในความพยายามอย่างต่อเนื่องที่จะรักษาสโมสรของท่านให้มีชีวิตชีวาและตื่นตัวอยู่เสมอ ท่านอาจจะสอบถามจากบุคคลภายนอกที่เชื่อถือได้ของสโมสร เช่น ผู้ช่วยผู้ว่าการภาคหรือประธานสมาชิกภาพของภาค เพื่อช่วยให้ทำการประเมินสโมสรได้ง่ายขึ้น วิธีการที่จะได้รับข้อมูลย้อนกลับจากสมาชิกมีอาทิ

- การสัมภาษณ์ตัวต่อตัว
- การสำรวจโดยให้เขียนหรือแบบอิเล็กทรอนิกส์
- การหารืออย่างไม่เป็นทางการในกลุ่มเล็กและกลุ่มใหญ่โดยจัดในสถานที่ซึ่งมีใช้ที่ประชุมตามปกติของสโมสร
- การสนทนากลุ่ม (Focus group) กับสมาชิกสมาชิกที่คาดหวังหรือผู้ที่มิได้เป็นโรแทเรียนในชุมชน

เปิดใจที่จะทำการเปลี่ยนแปลงในสโมสรตามข้อมูลย้อนกลับและให้สมาชิกมีส่วนร่วม การประเมินสโมสรจะมีประสิทธิภาพมากที่สุดต่อเมื่อท่านและสมาชิกสโมสรเริ่มต้นทำการเปลี่ยนแปลงทันทีหลังจากการรวบรวมข้อมูลย้อนกลับ เมื่อสอบถามความคิดเห็นสมาชิกสโมสรแล้ว พวกเขาจะมีความกระตือรือร้นที่จะเห็นว่ามีเปลี่ยนแปลงอะไรบ้างตามที่เสนอแนะ หากไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลย สมาชิกจะไม่มีแรงจูงใจที่จะมีส่วนร่วมในการประเมินสโมสรอีกในอนาคต

สโมสรของท่านมีความหลากหลายหรือไม่?

สโมสรที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดจะแสดงให้เห็นถึงประชากรในชุมชนที่สโมสรให้บริการ ทุกสโมสรควรมีเป้าหมายในการเพิ่มสมาชิกสตรี ผู้มีวิชาชีพที่มีอายุน้อยและสมาชิกที่มีเชื้อชาติต่างๆ สโมสรโรตารีที่สามารถนำสมาชิกที่คาดหวังซึ่งมีความหลากหลายให้มาอยู่ร่วมกันได้ จะสามารถตอบสนองความต้องการของชุมชนได้อย่างสร้างสรรค์มากกว่า สโมสรที่มีความหลากหลายยังมีความน่าเชื่อถือมากกว่าในชุมชน มีความชำนาญที่หลากหลายขึ้น มีทรัพยากรอาสาสมัครมากขึ้น มีผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้ให้ได้มากขึ้นและเพิ่มความสามารถในการหาทุนด้วย ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างคำถามที่ท่านอาจจะใช้เมื่อประเมินความหลากหลายของสโมสร โดยการใช้การประเมินความหลากหลายของสมาชิกภาพ ในเอกสาร**เครื่องมือประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools)** (เดิมคือเครื่องมือประเมินสโมสร) ทรัพยากรนี้สามารถดาวน์โหลดเป็น PDF ได้จาก www.rotary.org หรือสั่งซื้อได้ที่ shop.rotary.org สโมสรมีสมาชิกชายหญิงสมดุลอย่างไรบ้าง?

- มีสมาชิกกี่คนในสโมสรที่มีอายุน้อยกว่า 40 ปี?
- กลุ่มเชื้อชาติต่างๆ ที่รวมตัวกันอยู่ในชุมชนเป็นตัวแทนในสโมสรของท่านหรือไม่?
- ผู้นำสโมสรแสดงให้เห็นถึงความหลากหลายของสมาชิกหรือไม่?
- มุมมองที่แตกต่างได้รับการยอมรับหรือไม่?



เกือบ 80% ของสมาชิกสโมสรอยู่ในช่วงวัยทำงาน ในขณะที่ 20% ปลดเกษียณแล้ว ประชากรในสโมสรของท่านอาจจะมีผลกระทบต่อกิจกรรมในการหาสมาชิกใหม่อย่างไรบ้าง?

สมาชิกสโมสรมีความสมดุลในเรื่องของประเภทอาชีพหรือไม่?

ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดประเภทวิชาชีพของสมาชิกสามารถนำท่านไปสู่กลยุทธ์ในการสร้างฐานสมาชิกภาพที่มีความสมดุลอันแสดงถึงวิชาชีพต่างๆ ในชุมชน ประมวลนโยบายของโรตารี (Rotary Code of Policies) กำหนดให้สโมสรมีสมาชิกจากวิชาชีพต่างๆ ที่หลากหลายโดยการจัดประเภทอาชีพของสมาชิกแต่ละคนตามธุรกิจ วิชาชีพหรือประเภทของการบริการชุมชนในปัจจุบันหรือในอดีต ควรใช้การสำรวจประเภทอาชีพในเอกสารเครื่องมือการประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools) เพื่อป้องกันวิชาชีพและความชำนาญที่แสดงอยู่ในชุมชนของท่านแต่ยังไม่มีในสโมสร

สโมสรของท่านมีสมาชิกที่ทำงานเกี่ยวกับวิศวกรรมซอฟต์แวร์หรือการพัฒนาเว็บไซต์หรือไม่? มีเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์หรือการพัฒนาเงินทุนหรือไม่? ใช้ความชำนาญในวิชาชีพของสมาชิกให้เป็นประโยชน์แก่สโมสรและกิจกรรมต่างๆ อย่าลืมเจ้าของกิจการ เจ้าของธุรกิจในครัวเรือน และผู้นำการบำเพ็ญประโยชน์ในชุมชน เรียนรู้เกี่ยวกับความชำนาญเฉพาะตัวของสมาชิกและให้พวกเขาเข้าร่วมคณะกรรมการของสโมสรและโครงการต่างๆ สมาชิกที่มีบทบาทหน้าที่ในสโมสรจะมีส่วนร่วมในกิจกรรมมากขึ้นและมักจะอยู่ในสโมสรสืบไป

ท่านจะประเมินความกระตือรือร้นและการเติบโตของสมาชิกภาพของสโมสรได้อย่างไร?

ท่านทราบหรือไม่ว่า ถึงแม้จำนวนสมาชิกในสโมสรจะคงที่ในปีแล้วปีเล่า ท่านอาจจะมีปัญหาเกี่ยวกับการรักษาสมาชิก เมื่อสโมสรรับและสูญเสียสมาชิกอย่างต่อเนื่อง ผลลัพธ์ที่ได้เปรียบเสมือนกับบานประตูที่ถูกผลักเข้าออกซึ่งจะมีผลกระทบอันทำให้เกิดความยากลำบากต่อการที่สโมสรจะดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำโครงการได้สำเร็จและเป็นที่สนใจแก่สมาชิกที่คาดหวัง

การจะได้ภาพที่แท้จริงของสถานะสมาชิกภาพของสโมสรต้องดูข้อมูล 3-5 ปีที่ผ่านมา ท่านสามารถดูรูปแบบสมาชิกภาพโดยไปที่ Rotary Club Central (ใน My Rotary) เพื่อดูข้อมูลและรายงานต่างๆ จากหลายๆ ปี

ท่านสามารถหารายละเอียดเพิ่มเติมได้โดยการทำโมเดลการเติบโตและความอยู่รอดของสมาชิกภาพในเอกสารเครื่องมือการประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools) โมเดลนี้จะช่วยตรวจสอบกิจกรรมที่เกี่ยวกับสมาชิกภาพของสโมสรภายในกรอบเวลาที่กำหนดเพื่อช่วยให้ท่านสามารถบ่งชี้การเปลี่ยนแปลงด้านสมาชิกภาพที่สำคัญๆ ได้

ท่านจะสร้างประวัติการสิ้นสุดสมาชิกภาพได้อย่างไร?

การที่รู้ว่าสมาชิกอยู่กับสโมสรเป็นระยะเวลานานเท่าใดจะช่วยให้ท่านสามารถบ่งชี้จุดแข็งและจุดอ่อนของแผนพัฒนาสมาชิกภาพ ประวัติการสูญเสียสมาชิกในเครื่องมือการประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools) จะแบ่งกลุ่มสมาชิกตามระยะเวลาของการเป็นสมาชิก ตัวอย่างเช่น ท่านอาจพบว่าอดีตสมาชิกส่วนใหญ่ออกจากสโมสรในช่วง 2 ปีแรก เมื่อมีข้อมูลเหล่านี้ ท่านจะสามารถมุ่งเน้น



เยี่ยมชมเพจประชาสัมพันธ์
(Public Relations Page)
ของโรตารีเพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับ
การสร้างคามเชื่อชม
ให้ลงข่าว (Media Alert)
ข้อความหรือเอกสารการให้
ข่าว (press release) เกี่ยว
กับงานกิจกรรมในท้องถิ่น
และส่งให้แก่หนังสือพิมพ์
ท้องถิ่นซึ่งมักจะตีพิมพ์เรื่อง
ราวให้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย

ความสำคัญไปกับการรักษาสมาชิกใหม่ได้โดยการให้ความรู้และส่งเสริมให้มีส่วนร่วมในโปรแกรมและโครงการต่างๆ ของสโมสรตั้งแต่แรกเริ่ม

หลังจากผู้นำสโมสรได้ทำการประเมินเบื้องต้นเสร็จสิ้นแล้ว คณะกรรมการสมาชิกภาพควรจะประเมินผลและปรึกษาหารือกันในการประชุมสโมสรหรือการประชุมกิจกรรมสโมสร ขอให้สมาชิกแนะนำกลยุทธ์พิเศษเฉพาะเรื่องและกิจกรรมที่จะช่วยปรับปรุงการรักษาสมาชิกภาพ

สโมสรมีนวัตกรรมใหม่ๆ และมีความยืดหยุ่นหรือไม่?

ในโลกที่กำลังเปลี่ยนแปลง ความสำเร็จของสโมสรขึ้นอยู่กับความสามารถที่จะมีนวัตกรรมใหม่ๆ และมีความยืดหยุ่น การสำรวจและกลุ่มสนทนาแสดงให้เห็นความสอดคล้องว่าสมาชิกที่คาดหวังและสมาชิกที่มีอายุน้อยมักจะอยู่กับโรตารีหากพวกเขาเชื่อว่าสโมสรมีความตั้งใจที่จะทำตามความสนใจของพวกเขา รวมทั้งความต้องการด้านการงาน ครอบครัว และเรื่องส่วนตัวของแต่ละบุคคล

ถามตัวท่านเองว่ากิจกรรมและประเพณีของสโมสรแสดงถึงความสนใจในปัจจุบันหรือไม่และมีอะไรที่ควรที่จะเปลี่ยนแปลงให้เหมาะกับสมาชิกที่คาดหวังมากขึ้น พิจารณาการเปลี่ยนแปลงเวลาและสถานที่ประชุม ลดค่าธรรมเนียมต่างๆ ลง ทำโครงการบำเพ็ญประโยชน์ประเภทต่างๆ และวางแผนงานโปรแกรมที่มีความหลากหลายสำหรับการประชุมสโมสร

ค้นหาข้อคิดเห็นที่นำไปปฏิบัติได้เพื่อทำให้สโมสรของท่านมีนวัตกรรมใหม่ๆ และมีความยืดหยุ่นได้จากเอกสารเป็นสโมสรที่ตื่นตัวอยู่เสมอ: แผนผู้นำสโมสรของท่าน (*Be a Vibrant Club: Your Club Leadership Plan*)

สโมสรเป็นที่รู้จักดีในชุมชนหรือไม่?

การตระหนักของสาธารณชนเป็นส่วนสำคัญของการเติบโตและความสำเร็จที่ต่อเนื่องของสโมสร สโมสรของท่านเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในชุมชนหรือไม่? สมาชิกบ่งชี้ตนเองว่าเป็นสมาชิกของสโมสรโรตารี แก้มิตรสหาย เพื่อนบ้าน และเพื่อนร่วมงานหรือไม่? เมื่อชุมชนคิดถึงสโมสรโรตารี พวกเขาคิดถึงอย่างไร? พิจารณาเชิญผู้ที่คาดหวังจะเป็นสมาชิกโรตารีให้เข้าร่วมโครงการเพื่อที่จะได้มีปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกและเรียนรู้เกี่ยวกับสโมสรรวมทั้งการทำงานของสโมสรในชุมชนให้มากขึ้น

งานวิจัยบ่งชี้ว่าผู้คนมักจะใช้เวลาและเงินแก่งค์กรที่มีประวัติการทำงานที่มองเห็นได้ชัดเจน ต้องมั่นใจว่าสโมสรของท่านสื่อสารอย่างสม่ำเสมอกับสาธารณชนเกี่ยวกับโครงการบำเพ็ญประโยชน์ในชุมชนเพื่อที่จะดึงดูดความสนใจทั้งด้านการบริจาคและสมาชิกใหม่

ท่านใช้การสื่อสารระบบดิจิทัลเพื่อส่งเสริมสโมสรอย่างไร?

การสื่อสารในระบบดิจิทัลคือสารที่ถูกส่งออกไปผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ สโมสรของท่านมีเว็บไซต์หรือไม่? มีเพจเฟซบุ๊กหรือไม่? และมีการปรับปรุงให้ทันสมัยสม่ำเสมอหรือไม่? ท่านได้บอกกล่าวเกี่ยวกับงานพิเศษของสโมสรหรือโครงการที่มีเอกลักษณ์หรือไม่? ท่านมีปฏิสัมพันธ์ออนไลน์กับสมาชิกโรตารีทั่วโลก รวมทั้งประชาชนและองค์กรต่างๆ เพื่อแบ่งปันความสนใจหรือไม่? ท่านได้เข้าร่วมในการสนทนาที่ LinkedIn หรือไม่? จงใช้ประโยชน์จากสื่อทางสังคมเพื่อสร้างความตระหนักรู้แก่ชุมชน ดึงดูดสมาชิกใหม่และทรัพยากรต่างๆ รวมทั้งเป็นการให้สมาชิกได้รับข่าวสารอยู่เสมอ



เยี่ยมชมเพจสื่อทางสังคมที่ **Rotary.org** เพื่อดูรายการเพจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโรตารีโดยเฉพาะบนเว็บไซต์เครือข่ายทางสังคมต่างๆ

ในการสื่อสารออนไลน์ ท่านต้องมีความคิดสร้างสรรค์ ความสม่ำเสมอ เป็นมืออาชีพและเต็มไปด้วยความคิดริเริ่ม วิดีโอ podcasts และบล็อกต่างๆ จะช่วยให้สามารถแบ่งปันข้อมูลที่มีคุณค่ากับโรตารีและสโมสรของท่าน ตรวจสอบเว็บไซต์ **Rotary.org** และ **Rotary Voices** ซึ่งเป็นบล็อกของโรตารีอย่างสม่ำเสมอเพื่อดูเนื้อหาที่จะนำไปใช้ในการปรับปรุงเว็บไซต์และจดหมายข่าวให้ทันสมัย และควรจะไปที่ **Brand Center** ของโรตารีเพื่อเรียนรู้ว่าจะสามารถส่งข้อความที่ชัดเจนและกระตุ้นความสนใจเกี่ยวกับโรตารีได้อย่างไร

หากไม่มีใครในสโมสรที่ชำนาญในการใช้เครื่องมือสื่อสารต่างๆ เหล่านี้ ควรหาผู้มีวิชาชีพทางด้านการสื่อสารในชุมชนเพื่อให้คำแนะนำแก่สโมสรในการประชุมครั้งต่อไป รูปแบบของการสื่อสารในระบบดิจิทัลที่ได้รับความนิยมและมีสมาชิกโรตารีทั่วโลกใช้เพื่อให้สโมสรเป็นที่มองเห็นได้มากขึ้นและมีการเข้าร่วมกิจกรรมมากขึ้น มีดังต่อไปนี้

Facebook

ความีเหตุการณ์อะไรบางอย่างเกิดขึ้นทั่วโลกที่เพจเฟสบุ๊คทางการของโรตารี www.facebook.com/rotary ท่านจะพบลิงค์ที่นำไปสู่เรื่องราวข่าวสาร งานและวิดีโอต่างๆ ของโรตารี สโมสรสามารถใช้เฟสบุ๊คเพื่อค้นหาสมาชิกที่คาดหวัง เชิญสมาชิกของชุมชนมาร่วมงานหาทุนและแสดงให้เห็นโครงการต่างๆ ของสโมสร สโมสรสามารถลิงค์ไปที่เพจการบริจาคติดต่อสื่อสารกับองค์กรอื่นๆ และให้ความสำคัญกับการทำงานของสโมสรและโรตารีทั่วโลก

LinkedIn

เป็นเครือข่ายกับโรแทเรียนอื่นๆ รวมทั้งมิตรของโรตารีที่ LinkedIn ซึ่งเป็นเครือข่ายของผู้มีวิชาชีพที่ใหญ่ที่สุดในโลก โรแทเรียนสามารถเข้าร่วมกลุ่มในภูมิภาคหรือทั่วโลกเพื่อการแบ่งปันความคิดเห็นและหาคำตอบในข้อสงสัยต่างๆ เกี่ยวกับโรตารี เข้าร่วม

กับกลุ่ม LinkedIn ที่เป็นทางการของโรตารีสากล (Rotary International's official LinkedIn group) เพื่อสื่อสารกับสมาชิกประมาณ 50,000 คน

Twitter

ติดต่อสื่อสารกับโรแทเรียนอื่นๆ และมิตรสหายของโรตารี ด้วยการใช้ตัวอักษร 140 ตัวในแต่ละครั้งที่ [Twitter.com/rotary](https://twitter.com/rotary) มีส่วนร่วมในงานต่างๆ ของโรตารี งานประชุมใหญ่ประจำปี ในขณะที่เดียวกันก็มีส่วนร่วมในการสนทนากับผู้เข้าร่วมประชุมอื่นๆ ท่านยังสามารถใช้ทวีตเตอร์เพื่อติดต่อกับสื่อในท้องถิ่นและเชื่อมโยงไปยังบทความต่างๆ เกี่ยวกับโครงการของสโมสรในชุมชน

YouTube

โรตารีมีวิดีโอมากมายที่ช่องยูทูป www.youtube.com/RotaryInternational แบ่งปันวิดีโอ หรือลิงค์ไปสู่เว็บไซต์ของสโมสรหรือเว็บไซต์ส่วนตัวของท่าน ช่องทางของสื่อทางสังคมและในจดหมายข่าวต่างๆ หากสมาชิกในสโมสรมีความสามารถที่จะจัดทำวิดีโอหรือสามารถจ้างผู้มีอาชีพทางด้านวิดีโอได้ ท่านอาจจะต้องการโพสต์วิดีโอเกี่ยวกับสโมสรเพื่อที่สมาชิกมุ่งหวังและผู้บริจาคจะสามารถเรียนรู้เกี่ยวกับสิ่งที่ท่านทำ

ท่านเคยประเมินสโมสรจากมุมมองของแขกที่มาเยือนหรือไม่?

ก่อนการประชุม

ผู้ที่มาเยือนจะสามารถค้นหาข้อมูลพื้นฐานของสโมสร ค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับการประชุมครั้งต่อไปของสโมสรได้อย่างง่ายดายหรือไม่ สอบถามเพื่อนหรือสมาชิกในครอบครัวเกี่ยวกับสโมสรดังต่อไปนี้

- การประชุมสโมสรเริ่มต้นเวลาใด?
- มีการประชุมที่ไหน?
- มีใครในสโมสรที่แขกผู้มาเยือนสามารถติดต่อได้ก่อนที่จะมาเยี่ยมสโมสรหรือไม่?
- แขกผู้มาร่วมการประชุมต้องจ่ายเงินหรือไม่?

- มีอาหารในการประชุมหรือไม่?
- การประชุมมีลักษณะอย่างไร?
- การประชุมจบลงเวลาใด?

หากไม่สามารถหาข้อมูลเหล่านั้นบนเพจเฟซบุ๊กหรือเว็บไซต์หรือจาก **Club Finder** ของโรตารีได้อย่างง่ายๆ ท่านอาจจะพลาดโอกาสในการติดต่อกับสมาชิกที่คาดหวังได้

ในการประชุม

พิจารณาบทวนการประชุมของสโมสรเพื่อให้มั่นใจว่าเป็นงานที่อบอุ่น เป็นมิตรและสนุกสนาน

- มีผู้ต้อนรับสมาชิกหรือแขกที่มาเยือนเมื่อพวกเขามาถึงหรือไม่?
- การประชุมเริ่มต้นและจบตรงตามเวลาหรือไม่?
- มีวาระการประชุมหรือไม่?
- ผู้บรรยายน่าสนใจ ช่างฉลาดและให้ข้อมูลที่ตรงประเด็นหรือไม่?
- มีผู้บรรยายและหัวข้อการประชุมหลากหลายพอหรือไม่?
- มีการส่งเสริมการพบปะสังสรรค์ในหมู่สมาชิกหรือไม่?
- ท่านมักจะมีการประชุมในแบบเดิมๆ อยู่เสมอหรือไม่?

สโมสรอาจจะพิจารณาใช้ “Mystery shopper” เพื่อประเมินการประชุม สอบถามเพื่อนที่มีได้เป็นโรแทเรียนหรือผู้ที่มีความคุ้นเคยจากสโมสรอื่นที่มาร่วมประชุมในฐานะแขกและให้ความประทับใจแก่พวกเขา ซึ่งจะเป็นการทำให้ได้รับมุมมองที่ไม่อคติจากผู้ที่อยู่นอกสโมสร

โครงการบำเพ็ญประโยชน์

บทวนโครงการบำเพ็ญประโยชน์ว่าให้แรงบันดาลใจและความสนุกสนานแก่ทุกคนที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือไม่?

- สโมสรมีโครงการบำเพ็ญประโยชน์ที่เป็นเอกลักษณ์ซึ่งน่าสนใจที่สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมหรือไม่?
- สโมสรเชิญผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิก (เพื่อน ครอบครัว เพื่อนร่วมงาน ศิษย์เก่าโรตารี โรทาแรคเตอร์ และสมาชิกชุมชนอื่น) ให้เข้าร่วมในโครงการบำเพ็ญประโยชน์และเรียนรู้มากขึ้นเกี่ยวกับสโมสรของท่านหรือไม่?
- โครงการบำเพ็ญประโยชน์ของสโมสรตอบสนองความต้องการในปัจจุบันของชุมชนหรือไม่ และเป็นไปตามความสนใจของสมาชิกหรือไม่?
- สมาชิกสโมสรได้พบปะกับผู้ที่ได้รับประโยชน์จากโครงการของสโมสรหรือไม่?

กลุ่มสนทนา

สโมสรแต่ละสโมสรแตกต่างกันไปและความต้องการของชุมชนก็เป็นเอกลักษณ์ กลุ่มสนทนาเป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์ในการประชุมร่วมกับสมาชิกชุมชนซึ่งมิได้เป็นโรแทเรียน แนะนำให้พวกเขาให้รู้จักโรตารีและรับข้อมูลย้อนกลับที่มีประโยชน์เกี่ยวกับวิธีการที่จะทำให้สโมสรดีขึ้นกว่าเดิมได้อย่างไร การจ้างมืออาชีพจากภายนอกให้มาทำกลุ่มสนทนาจะช่วยให้ได้ผลลัพธ์ซึ่งไม่คาดคิดมากขึ้น บางสโมสรได้ขอให้หน่วยงานบริการให้ฟรีโดยถือเป็นการบริจาค หากไม่สามารถใช้มืออาชีพจากภายนอกให้ดำเนินการกลุ่มสนทนาได้ เป็นเรื่องสำคัญยิ่งที่จะต้องทำให้มั่นใจว่ามีผู้อำนวยความสะดวก (Facilitator) ซึ่งมีใจเปิดกว้างและไม่ลำเอียง ขั้นตอนที่จะช่วยท่านในการเริ่มต้นมีดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ออกจากหมายเหตุ

จัดทำรายชื่อสมาชิกชุมชนที่ท่านต้องการจะเชิญมาร่วม มุ่งเป้าหมายในการสร้างกลุ่มที่มีความหลากหลายจากชายหญิงซึ่งมีอายุและวิชาชีพแตกต่างกัน เชิญสมาชิกที่คาดหวังรวมทั้งโรทาแรคเตอร์ ศิษย์เก่าโรตารี และอื่นๆ ที่มีความรู้เกี่ยวกับโรตารีเพียง

เล็กน้อย แจ้งให้ทราบว่าเหตุใดท่านจึงเชิญมาเข้าร่วมกลุ่มสนทนา และต้องทำให้แน่ใจว่าพวกเขาจะรู้ว่าคุณคิดเห็นของพวกเขา มีคุณค่าเพียงใดในการที่จะนำไปใช้เพื่อจัดโครงการและกิจกรรมต่าง ๆ ในอนาคต

ขั้นตอนที่ 2 สร้างภาวะแวดล้อม

เมื่อได้เชิญให้มีผู้เข้าร่วมกลุ่มแล้ว จะต้องสร้างภาวะแวดล้อมที่ทุกคนรู้สึกเป็นอิสระที่จะพูดได้โดยเสรี คำถามคำตอบควรจะผ่อนคลายคล้ายกับการสนทนาในหมู่เพื่อนฝูงมากกว่าการสำรวจที่เป็นทางการ ใช้เวลา 2-3 นาทีในการแนะนำตนเอง เล่าเรื่องราวว่าท่านเข้ามามีส่วนร่วมในโรตารีได้อย่างไร และอธิบายว่าเหตุใดจึงต้องมีกลุ่มสนทนา

ขอให้ผู้ร่วมงานแนะนำตนเอง ขอให้พูดสิ่งที่อยากจะพูดในการแนะนำ เช่น วิชาชีพ อยู่ในชุมชนไหนานเพียงใดแล้ว หรือในปัจจุบันมีส่วนร่วมในกลุ่มผู้มีวิชาชีพหรือกลุ่มการบำเพ็ญประโยชน์หรือไม่

ขั้นตอนที่ 3 สนทนา

เตรียมวาระการสนทนาให้พร้อม อาจจะมีคำถามเพียงสิบคำถามเท่านั้นที่จะพูดคุยกัน วิธีการดีที่สุดในการเตรียมการคือคิดคำถามที่ไม่สามารถตอบว่าใช่ หรือ ไม่ใช่

- อะไรที่ดึงดูดความสนใจให้ท่านมาอยู่ในชุมชนนี้?
- หากมีเวลาเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งชั่วโมงในแต่ละวันเพื่อทำอะไรก็ได้ ท่านจะใช้เวลานั้นอย่างไร?
- ท่านมองเห็นปัญหาใดบ้างในชุมชนของเรา?

- สมาชิกของชุมชนจะทำอะไรได้บ้างเพื่อที่จะสนองตอบปัญหานี้?
- หากสามารถช่วยเหลือที่ใดในโลกได้ในแนวทางที่ต้องการ ท่านจะทำอะไร?
- ท่านมีความประทับใจอะไรในโรตารี?
- ท่านรับรู้เกี่ยวกับโรตารีในทางที่ดีและไม่ดีอะไรบ้าง?

ต้องมั่นใจว่าให้ทุกคนมีโอกาสได้พูดและต้องพยายามมิให้คนหนึ่งคนใดครอบงำการสนทนา แจ้งให้ผู้ร่วมกลุ่มสนทนาทราบว่าท่านและสโมสรจะได้ประโยชน์มากเพียงใดจากความคิดเห็นของกลุ่มนี้ เรื่องสำคัญคือคำถามจะต้องไม่นำไปสู่คำตอบที่เฉพาะเจาะจงและผู้อำนวยความสะดวกสนทนากลุ่มจะต้องเป็นกลาง ท่านจะต้องเรียกผู้ที่นั่งเงียบ ๆ ว่าต้องการที่จะเสนอแนะหรือไม่ แต่ต้องระมัดระวังที่จะไม่ทำให้คนหนึ่งคนใดรู้สึกไม่สบายใจ

ขั้นตอนที่ 4 แบ่งปันผลลัพธ์

จัดเตรียมสิ่งที่ได้รับจากการสนทนากลุ่ม 5 ลำดับแรกที่สำคัญ ท่านอาจจะนำเสนอข้อมูลนี้ในระหว่างการประชุมสโมสร จัดให้มีวาระการระดมสมองและจัดทำสรุปในหนึ่งหน้าให้สโมสรเพื่อใช้ในการอ้างอิง

เมื่อนำเสนอสิ่งที่ค้นพบ ควรจะอธิบายเกี่ยวกับความคิดเห็นของกลุ่มสนทนาและวางแผนงานที่จะทำให้สมาชิกที่คาดหวังสนใจ นอกจากนี้ ต้องแสดงให้เห็นว่าความคิดและข้อเสนอแนะของพวกเขา มีค่าและบุคคลหนึ่งคนสามารถทำให้เกิดความแตกต่างที่ดีขึ้นได้

บทที่ 2

การสร้างวิสัยทัศน์สำหรับสโมสร (Creating a Vision for Your Club)



จัดให้มีกระบวนการสร้างวิสัยทัศน์ของสโมสรในสถานที่แห่งใหม่ซึ่งให้ความเพลิดเพลินเพื่อที่จะส่งเสริมนวัตกรรมใหม่ๆ เลือกสถานที่ที่สะดวกสบาย มีพื้นที่กว้างขวางและไปมาสะดวกสำหรับสมาชิก พิจารณาขอให้มีอาชีพด้านการวางแผนงานช่วย หรือใช้กระบวนการทำวิสัยทัศน์ที่ง่ายสำหรับสโมสรโรตารีที่

www.rivisionfacilitation.org

หลังจากที่ท่านได้พิจารณาภาวะปัจจุบันของสโมสร โดยทำการประเมินในบทที่ 1 เสร็จสิ้นแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการอธิบายและสร้างวิสัยทัศน์ของสโมสร การสร้างวิสัยทัศน์ของสโมสรหมายถึงการตัดสินใจว่าท่านต้องการให้สโมสรเป็นอย่างไรในอีก 3-5 ปี การใช้เวลาในการสร้างวิสัยทัศน์สามารถทำให้สโมสรมีความเข้มแข็ง กระตือรือร้น และดึงดูดความสนใจของสมาชิกใหม่ได้ จัดให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วมในกระบวนการนี้เพื่อทำให้พวกเขารู้สึกเป็นเจ้าของสโมสรและมีความเข้าใจในเป้าหมายของสโมสรในอนาคต รวมทั้งเป็นการกระตุ้นการทำงานร่วมกันเพื่อให้บรรลุเป้าหมายเหล่านั้น

พิจารณาคำถามเหล่านี้เมื่อพัฒนาวิสัยทัศน์ของสโมสร

- สโมสรเก่งในเรื่องใด ท่านจะใช้ประโยชน์จากเรื่องนั้นให้มากที่สุดได้อย่างไร?
- สโมสรมีจุดอ่อนในเรื่องใดบ้าง?
- ท่านอยากให้สโมสรเป็นที่รู้จักในเรื่องอะไรบ้าง?
- ความท้าทายและความเข้มแข็งของสโมสรจะช่วยสร้างลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์อย่างไรบ้าง?
- เป้าหมายระยะสั้นและระยะยาวคืออะไร?
- ท่านมีแผนงานที่จะช่วยให้ไปถึงเป้าหมายเหล่านั้นอยู่แล้วหรือไม่?
- ท่านมีทีมงานกลยุทธ์ที่เฝ้าดูความก้าวหน้าของแผนกลยุทธ์และให้คำแนะนำตามความจำเป็นหรือไม่?

เมื่อท่านตกลงเห็นชอบวิสัยทัศน์ที่เป็นอุดมการณ์ของสโมสรแล้ว กระบวนการวางแผนกลยุทธ์จะเป็นตัวกำหนดว่าจะไปถึงวิสัยทัศน์นั้นได้อย่างไร เอกสารคำแนะนำการวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning Guide) จะช่วยสโมสรในการเชื่อมต่อ หรือปรับเปลี่ยนวิสัยทัศน์และยังจะช่วยในการกำหนดเป้าหมายระยะยาวและประจำปีด้วย

บทที่ 3

การดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่ (Attracting New Members)



เหตุผลแรกในการที่ผู้คนเข้ามาร่วมกับสโมสรโรตารีคือเพื่อทำให้เกิดผลกระทบในทางที่ดีขึ้นในชุมชนด้วยการบำเพ็ญประโยชน์



เป็นเพื่อนผู้ร่วมโครงการกับองค์กรอื่นๆ ในท้องถิ่น เช่น เครือข่ายผู้มีวิชาชีพรุ่นเยาว์หรือองค์กรสตรีผู้มีวิชาชีพเพื่อป้องกันสมาชิกที่คาดหวังสำหรับสโมสร

สโมสรทุกสโมสรต้องการสมาชิกใหม่เพื่อทำให้เกิดการตื่นตัวและกระตือรือร้น สมาชิกใหม่จะเสนอแนะความคิดเห็นใหม่ๆ ทำให้เกิดมุมมองแปลกใหม่และทำให้สโมสรใกล้ชิดกับชุมชนได้มากขึ้น

หลังจากทำการประเมินสมาชิกภาพในบทที่ 1 เสร็จสิ้นลง และสร้างวิสัยทัศน์เพื่อกำหนดของสโมสรในบทที่ 2 แล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการพัฒนากลยุทธ์เพื่อที่จะจัดการกับปัจจัยที่มีความเสี่ยงที่สุดซึ่งบ่งชี้จากการประเมิน สำหรับหลายๆ กลยุทธ์แล้วจะเป็นการดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่มาสู่สโมสร ให้ความสนใจกับจุดแข็งของสโมสรและตระหนักถึงความท้าทายที่บ่งชี้จากการประเมินความหลากหลายในวิชาชีพในขณะที่คิดถึงกลยุทธ์ในการหาสมาชิกใหม่

ใครคือสมาชิกที่คาดหวัง?

ใครคือสมาชิกที่คาดหวังในชุมชน? นอกเหนือจากมิตรสหาย เพื่อนบ้านและเพื่อนร่วมธุรกิจ กลุ่มอื่นๆ อาจจะเหมาะกับสโมสร เช่น พิจารณาอาสาสมัครที่ไม่ได้เป็นสมาชิกซึ่งมีส่วนร่วมในโครงการบำเพ็ญประโยชน์ ผู้ที่บ่งชี้ความสนใจในสโมสรแต่ไม่เคยมาเข้าร่วม และอดีตสมาชิกที่ออกจากสโมสรไปแล้วหรือออกจากสโมสรอื่นในพื้นที่ สมาชิกมักจะลาออกในช่วงเวลาสั้นๆ แต่จะกลับมาเมื่อได้รับเชิญ พิจารณาผู้มีวิชาชีพที่มีอายุน้อยที่เคยร่วมโปรแกรมต่างๆ ของโรตารี เช่น อดีตกลุ่มศึกษาแลกเปลี่ยนหรือสมาชิกทีมฝึกอบรมอาชีพ ผู้รับทุนทูตสันถวไมตรี ผู้รับทุนสันติภาพของโรตารี และโรทา-

แรคเตอร์ รวมทั้งพ่อแม่ปู่ย่าตายายของอินเทอร์-แรคเตอร์ ผู้ร่วมโปรแกรมโรลา และนักเรียนในโครงการเยาวชนแลกเปลี่ยน ครอบครัวเจ้าภาพการแลกเปลี่ยนเยาวชนอาจจะเป็นสมาชิกที่คาดหวังได้

ขอให้สมาชิกสโมสรทำแบบสำรวจปีละครั้งเพื่อป้องกันสมาชิกที่คาดหวังโดยใช้ *เครื่องมือการประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools)* กิจกรรมที่เรียบง่ายนี้จะทำให้สมาชิกคิดถึงกลุ่มคนที่เขารู้จักในชุมชนซึ่งอาจจะเป็นสมาชิกสโมสรที่ดี

ใช้ผลของการสำรวจเพื่อพูดคุยกับสมาชิกเกี่ยวกับวัฒนธรรมของสโมสรและสมาชิกที่คาดหวังเหล่านี้จะเหมาะกับสโมสรหรือไม่? การงานของพวกเขาอยู่ในพื้นที่หรือไม่? เวลาการประชุมของสโมสรสะดวกสำหรับพวกเขาหรือไม่? พวกเขาแสดงลักษณะของการเป็นผู้นำหรือไม่? มีความแตกต่างจากสมาชิกสโมสรในปัจจุบันในอันที่จะทำให้เกิดความหลากหลายของสมาชิกภาพหรือไม่? กระบวนการคัดเลือกที่พินิจพิจารณาเป็นอย่างดีแล้วสามารถทำให้เกิดความแตกต่างระหว่างการรับสมัครกระยะสั้นที่ไม่มีความกระตือรือร้นกับการหาโรแทเรียนที่จะมีส่วนร่วม มีค่านิยมสัญญาและอยู่กับสโมสรไปตลอดชีวิต

หากท่านพบบุคคลที่เหมาะสมแต่ทราบว่าเวลาหรือสถานที่ประชุมของสโมสรไม่เหมาะกับเขา ควร



จากข้อมูลย้อนกลับของการสำรวจประสบการณ์สมาชิกภาพปี 2011 โรแทเรียน 86% เข้าร่วมสโมสรเพราะสมาชิกในครอบครัว เพื่อน หรือ เพื่อนร่วมธุรกิจ ท่านจะใช้ข้อมูลเหล่านี้ในการพัฒนาแผนการหาสมาชิกของสโมสรได้อย่างไร?



เชิญอาสาสมัครซึ่งไม่ใช่โรแทเรียนมาร่วมโครงการบำเพ็ญประโยชน์ หรืองานต่างๆ ของสโมสรเพื่อให้ได้เห็นว่า สโมสรมีความกระตือรือร้น และมีส่วนร่วมในชุมชน มอบหมายให้สมาชิกหนึ่งคนเป็นผู้ติดตามสมาชิกที่คาดหวังนั้น หลังจากนั้น การให้สมาชิกที่คาดหวังเข้าร่วมในงานบำเพ็ญประโยชน์ในชุมชนจะเป็นวิธีการที่มีประสิทธิผลเป็นพิเศษในการดึงดูดความสนใจของผู้ที่มีอายุน้อย



ให้สมาชิกสโมสรพูดคุยและระดมสมองเกี่ยวกับคุณค่าและประโยชน์ของสมาชิกภาพในโรตารี ใช้ข้อมูลเหล่านี้เพื่อพัฒนาข้อความตัวอย่างซึ่งสมาชิกจะนำไปปรับใช้เพื่อพูดคุยกับสมาชิกที่คาดหวัง

แนะนำให้แก้มือสโมสโรตารีอื่น

จงจำไว้ว่าถึงแม้สมาชิกที่คาดหวังซึ่งท่านบ่งชี้ไม่ได้มาเข้าร่วมในสโมสร แต่ควรอย่างยิ่งที่จะเชิญพวกเขามาเป็นอาสาสมัคร เป็นผู้บริจาค หรือแม้แต่เป็นเพียงเพื่อนของสโมสร

ท่านจะเข้าถึงสมาชิกที่คาดหวังได้อย่างไร?

สมาชิกที่คาดหวังอาจจะจะเป็นเพื่อน คนที่รู้จักในธุรกิจ โรทาแรคเตอร์ หรือศิษย์เก่าโรตารี รวมทั้งผู้ร่วมโปรแกรมการแลกเปลี่ยนเยาวชนในอดีต พวกเขาอาจจะเป็นส่วนหนึ่งในครอบครัวหรือเป็นใครคนหนึ่งที่ท่านเพิ่งได้พบปะ

จัดทำข่าวสารให้เรียบง่าย อย่าพยายามบอกกล่าวทุกสิ่งทุกอย่างกับสมาชิกที่คาดหวังเพื่อให้รู้เกี่ยวกับโรตารีก่อนที่จะมาร่วมประชุมสโมสรหรือมีส่วนร่วมในการบำเพ็ญประโยชน์ ลองพยายามเริ่มต้นการสนทนาโดยอธิบายว่าโรตารีทำให้เกิดผลกระทบที่มีความหมายต่ออาชีพและมิตรภาพอย่างไร ในขณะที่ข้อเท็จจริงและตัวเลขต่างๆ มีประโยชน์ ประสิทธิภาพส่วนตัวและเรื่องราวต่างๆ จะเชื่อมโยงผู้คนให้เข้าถึงอารมณ์ความรู้สึกในระดับหนึ่ง เมื่อบอกเรื่องราวของท่าน สอบถามพวกเขาว่าจะมองหาอะไรในสโมสรโรตารี พวกเขาอาจจะสนใจมากที่สุดเกี่ยวกับการมีเพื่อนใหม่ ได้ลงมือปฏิบัติเกี่ยวกับประเด็นปัญหาในชุมชนในเรื่องใดเรื่องหนึ่งเป็นพิเศษ หรือพัฒนาเครือข่ายวิชาชีพ เมื่อทราบว่าเขาสนใจอะไรอยู่ ท่านสามารถแสดงให้เห็นว่าสโมสรโรตารีสามารถสนองตอบความต้องการนั้นได้อย่างไร

ลองคิดว่ามีงานประเภทใดซึ่งสมาชิกที่คาดหวังจะเข้าร่วมได้ บางคนอาจจะรู้สึกสบายใจมากกว่าที่จะเข้าร่วมการประชุมสโมสรหรืองานสังคม ในขณะที่คนอื่นๆ อาจจะอยากเรียนรู้เกี่ยวกับโรตารีโดยการ

ทำงานในโครงการบำเพ็ญประโยชน์ หรือมีส่วนร่วมในการหาทุน

ท่านจะสื่อสารถึงประโยชน์ในการเข้าร่วมสโมสรของท่านได้อย่างไร?

ในการพูดคุยกับสมาชิกที่คาดหวัง ท่านได้พิจารณาถึงความสนใจและความต้องการของพวกเขาเมื่ออธิบายถึงประโยชน์ของการเป็นสมาชิกโรตารีหรือไม่ ต่อไปนี้เป็นประโยชน์ทั่วไปซึ่งสมาชิกโรตารีทั่วโลกได้รับเมื่อเข้าเป็นส่วนหนึ่งของสโมสรโรตารี

- การทำให้เกิดผลกระทบในทางบวกแก่ชุมชนจากโครงการบำเพ็ญประโยชน์
- ทำให้เกิดการเชื่อมโยงในด้านธุรกิจและมิตรภาพที่ยั่งยืน
- พัฒนาความชำนาญในด้านวิชาชีพ เช่น การวางแผนจัดงานต่างๆ การพูดในที่สาธารณะ การหาทุน หรือการหาผู้อุปถัมภ์
- การให้สมาชิกในครอบครัวมีส่วนร่วมในโครงการบำเพ็ญประโยชน์หรืองานต่างๆ และบุตรหลานสามารถเข้ามาร่วมในโปรแกรมเยาวชนในชุมชนหรือต่างประเทศ
- สร้างเครือข่ายทั่วโลกของมิตรสหายโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเดินทาง

เหตุการณ์สมมติต่อไปนี้แสดงให้เห็นว่าจะสามารถใช้ความสนใจของสมาชิกที่คาดหวังเพื่อเป็นจุดเริ่มต้นในการแนะนำโรตารีได้อย่างไร

การบริการชุมชน

สมาชิกของชุมชนที่เป็นชาวอย่างสม่ำเสมอเกี่ยวกับเรื่องของการกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ในชุมชน เชิญเขาและอาสาสมัครอื่นๆ ที่เขาอาจจะทำงานด้วยให้มาร่วมทำโครงการบำเพ็ญในครั้งต่อไป ขอความคิดเห็นและใช้ประสบการณ์ของพวกเขา ความช่วยเหลือที่เพิ่มขึ้นนั้นจะช่วยให้สามารถทำสิ่งที่แตกต่างได้มากขึ้น และผู้คนที่ได้พบปะยังอาจจะเป็นส่วนหนึ่งของสมาชิกที่คาดหวังที่ดี

มิตรภาพและการติดต่อเชื่อมโยง

เพื่อนร่วมงานของท่านเพิ่งจะปลดเกษียณเมื่อเร็วๆ นี้และรู้สึกเหงาอยู่บ้าง อธิบายให้เขาเข้าใจว่าการเป็นสมาชิกของโรตารีจะทำให้มีความกระฉับกระเฉงในชุมชน มีการติดต่อสัมพันธ์กับผู้นำทางธุรกิจ สอนให้รู้เรื่องต่างๆ ที่จะไม่สามารถพบเห็นได้ทีใดและมีผลทำให้เกิดมิตรภาพที่ยั่งยืน เชิญชวนให้เพื่อนร่วมงานของท่านมาร่วมงานสังคมครั้งต่อไปของสโมสร หรือร่วมกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ในชุมชน หรือร่วมประชุมสโมสร

การทำให้ครอบครัวมีส่วนร่วม

เพื่อนบ้านของท่านกำลังมองหาวิธีที่จะทำให้บุตรหลานเข้าร่วมในกิจกรรมซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบในทางที่ดี บอกให้เขาทราบว่าสมาชิกโรตารีจะเชิญชวนให้ครอบครัวมีส่วนร่วมในกิจกรรมของสโมสร และอธิบายว่าโรตารีสนับสนุนนักเรียนนักศึกษาโดยการให้ทุนการศึกษาและให้โอกาสที่จะเดินทางไปต่างประเทศเพื่อการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม

การให้ความสำคัญในเรื่องระหว่างประเทศ

ประเทศ

สมาชิกในชุมชนของท่านต้องการจะบริจาคเพื่อการกุศลให้มากขึ้นและมีส่วนร่วมในงานบริการระหว่างประเทศบ้าง บอกให้เขาทราบว่าสโมสรโรตารีทั่วโลกติดต่อเชื่อมโยงกันเพื่อจัดหาน้ำสะอาด การดูแลสุขภาพ การศึกษา และอื่นๆ อีกมาก

ท่านจะให้ความรู้แก่สมาชิกที่คาดหวังได้อย่างไร?

การวิจัยแสดงให้เห็นว่าสมาชิกที่เข้าร่วมในสโมสรโดยไม่มีความรู้เกี่ยวกับโรตารีเลย มักจะออกจากสโมสรไปภายใน 1-2 ปี ดังนั้น จึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะให้ความรู้แก่สมาชิกที่คาดหวังว่าการเป็นสมาชิกของสโมสรโรตารีเป็นอย่างไรก่อนที่จะพวกเขาจะเข้าร่วมกับสโมสร จัดการประชุมที่ให้ข้อมูลข่าวสารเพื่อให้มีโอกาสดูแลเรียนรู้เกี่ยวกับกิจกรรมของสโมสร และประโยชน์ของการเป็นสมาชิก ขอให้สมาชิกสโมสรหลายๆ คน แบ่งปันประสบการณ์เพื่อที่จะให้

สมาชิกที่คาดหวังได้รับรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมของสโมสร อย่าคาดหวังว่าสมาชิกที่คาดหวังซึ่งเป็นโรทาแรคเตอร์หรือผู้รับทุนสันติภาพหรือศิษย์เก่าโรตารีจะรู้ทุกอย่างเกี่ยวกับโรตารีเพียงเพราะพวกเขาเป็นส่วนหนึ่งในครอบครัวของโรตารี พวกเขาอาจจะไม่รู้อะไรมากนักเกี่ยวกับสโมสรของท่าน รวมทั้งวัฒนธรรมและโครงการเด่นของสโมสร จึงจำเป็นต้องบอกกล่าวเกี่ยวกับค่าบำรุง วันเวลาประชุม สมาชิกใหม่จะได้รับการอุปถัมภ์อย่างไรบ้าง และพวกเขาจะคาดหวังว่าจะมีส่วนร่วมได้อย่างไร

ท่านจะส่งต่อสมาชิกที่คาดหวังได้อย่างไร?

หากทราบว่ามีผู้ที่มีคุณสมบัติจะเป็นโรทาเรียนที่ดีได้แต่ไม่สามารถเข้าร่วมสโมสรของท่าน ขอให้ส่งเขาหรือเธอไปที่สโมสรอื่น หากมีสโมสรอยู่ในพื้นที่อาจจะพาไปร่วมประชุมเพื่อแนะนำเป็นการส่วนตัว หากไม่มั่นใจว่าสโมสรใดจะเหมาะสมที่สุดและสมาชิกที่คาดหวังอาศัยอยู่ในภาคของท่าน ขอให้ติดต่อกับประธานสมาชิกภาพของภาคหรือผู้ว่าการภาคเพื่อขอความช่วยเหลือ

ท่านอาจจะส่งต่อสมาชิกที่คาดหวังโดยไปที่ www.rotary.org/membershipreferral และโรตารีสากลจะอำนวยความสะดวกในการติดต่อให้ ผู้ว่าการภาคหรือประธานคณะกรรมการสมาชิกภาพของภาคอาจจะส่งต่อสมาชิกโรตารีอื่นๆ มายังสโมสรของท่านหรือมีคำขอเกี่ยวกับสมาชิกที่โอนย้าย หรือรับคำถามเกี่ยวกับสมาชิกภาพผ่าน Rotary.org



อย่าลืมนัดหมายกันในโปรแกรมของโรตารีสากลและมูลนิธิโรตารีรวมทั้งอดีตผู้รับทุนทูตสันถวไมตรี กลุ่มศึกษา แลกเปลี่ยนและสมาชิกทีมฝึกอบรมอาชีพ ผู้ร่วมโปรแกรมการแลกเปลี่ยนเยาวชนของโรตารี โรทาแรคเตอร์ และอินเทอร์แรคเตอร์ ทำให้พวกเขามีส่วนร่วมในกิจกรรมของโรตารี อยู่เสมอ และเชิญมาเป็นโรแทเรียน

สโมสรของเราจะสร้างสมาชิกภาพที่มีความหลากหลายได้อย่างไร?

ในบทที่ 1 ท่านได้เรียนรู้ว่าเหตุใดสโมสรที่มีความหลากหลายจึงมีความสำคัญ และท่านได้ทำการประเมินความหลากหลายของสมาชิกภาพเสร็จสมบูรณ์แล้ว ต่อไปนี้เป็นคำแนะนำเกี่ยวกับการดึงดูดความสนใจสตรีและผู้มีวิชาชีพที่มีอายุน้อย ซึ่งเป็นสมาชิกสองประเภทที่สโมสรมากมายมีความสนใจที่จะเข้าถึงเพื่อรับเป็นสมาชิก

10 ข้อคิดเห็นในการดึงดูดความสนใจผู้มีวิชาชีพหนุ่มสาว

การเพิ่มสมาชิกที่มีอายุน้อยเป็นสิ่งสำคัญต่ออนาคตของสโมสร อย่างไรก็ตาม ผู้มีวิชาชีพหนุ่มสาวมักจะมีตารางเวลาที่ยุ่งเหยิง มีภาระเกี่ยวกับครอบครัว และมีขีดจำกัดด้านการเงิน ซึ่งทำให้เป็นอุปสรรคต่อการมีพันธะสัญญากับโรตารี การทำให้สมาชิกภาพของสโมสรมีความน่าสนใจและเหมาะกับสมาชิกหนุ่มสาวมีดังต่อไปนี้

1. ยกเว้นหรือลดค่าธรรมเนียมในช่วงระยะเวลาหนึ่ง
2. สร้างสโมสร satellite ซึ่งมีเวลาการประชุมหรือรูปแบบที่แตกต่างที่มีความสะดวกสบายมากขึ้นสำหรับสมาชิกที่คาดหวังที่เริ่มมีครอบครัว พิจารณาการประชุมวันเสาร์เช้าหรือสโมสรอีคลับ Satellite
3. ลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอาหารหรือจัดให้เรื่องอาหารเป็นตัวเลือก พิจารณานาขนมต่างๆ มาในการประชุม จัดการประชุมแบบช่วยกันนำอาหารมาหรือให้ทุกคนผลัดกันนำอาหารหรือเครื่องดื่มมาในที่ประชุม
4. สร้างสรรค์กิจกรรมการเป็นเครือข่ายและกิจกรรมทางสังคมที่น่าสนใจและมีความสะดวกสำหรับผู้มีวิชาชีพที่มีอายุน้อย
5. เชิญกลุ่มคนหนุ่มสาวมาในช่วงเวลาเดียวกันเพื่อให้พวกเขาารู้สึกสบายใจขึ้น

6. สร้างสรรค์ภาวะแวดล้อมของสโมสรที่ยอมรับการขาดประชุม การเข้าประชุมครบถ้วนมักจะเป็นไปไม่ได้สำหรับผู้มีวิชาชีพในปัจจุบัน จึงอาจจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงบ้างเกี่ยวกับประเพณีหรือนโยบายของสโมสร
7. ให้ความสำคัญเกี่ยวกับโอกาสในการมีส่วนร่วมในการบริการชุมชนท้องถิ่น
8. มอบหมายให้โรแทเรียนที่มีประสบการณ์ทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงให้แก่สมาชิกใหม่ที่เป็นหนุ่มสาวเพื่อให้รู้สึกว่าได้รับการต้อนรับ ดูรายละเอียดเกี่ยวกับการเป็นพี่เลี้ยงในเอกสาร *การปฐมนิเทศสมาชิกใหม่: แนวทางการดำเนินงานสำหรับสโมสร (New Member Orientation: A How-to Guide for Clubs)*
9. ทำให้พวกเขามีส่วนร่วม ผู้มีวิชาชีพหนุ่มสาวจะมีความคิดสร้างสรรค์และกระตือรือร้นที่จะสร้างความคิดริเริ่มใหม่ๆ เพื่อที่จะแก้ไขปัญหาซึ่งยืดเยื้อมาเป็นเวลานาน
10. เสนอแนะความหลากหลาย พูดคุยเกี่ยวกับหลายๆ แนวทางที่สมาชิกใหม่จะสามารถมีส่วนร่วมในโรตารี ค้นหาความสามารถและความสนใจของพวกเขาและหาวิธีการที่จะทำให้พวกเขาทำงานให้สโมสร

สภาพสตรีในโรตารี

จากการสำรวจประชากรของโรตารีในปี 2013 โรแทเรียน 19% ทั่วโลกเป็นสตรี ในหลายๆ ภูมิภาคมีเปอร์เซ็นต์ต่ำกว่ามาก การวิจัยของโรตารีบ่งชี้ว่าบุรุษและสตรีที่เข้าร่วมในโรตารีมีเหตุผลเดียวกัน นั่นคือ เพื่อทำให้ชุมชนของพวกเขาเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นและเพื่อการติดต่อสัมพันธ์เป็นการส่วนตัว หากสมาชิกภาพในสโมสรของท่านมีสตรีน้อยกว่า 50% ควรจะเพิ่มจำนวนสมาชิกสตรีเพื่อทำให้เกิดมุมมองที่มีความแตกต่างในสโมสร สร้างสรรค์สมาชิกภาพที่แสดงถึงประชากรในชุมชนให้มากขึ้น และสามารถขยายพลังและขอบเขตโครงการบำเพ็ญประโยชน์ของสโมสรให้มากขึ้น



ลงโฆษณาบนเฟสบุ๊คเพื่อส่งเสริมโครงการบำเพ็ญประโยชน์หรือกิจกรรมทางสังคมของสโมสรที่กำลังจะเกิดขึ้น นี่เป็นวิธีการที่ดีในการที่จะเชื่อมโยงผู้คนในชุมชนซึ่งยังไม่มีวามคุ้นเคยกับโรตารีและสนใจที่จะมีส่วนร่วม

หาข้อมูลเกี่ยวกับประชากร

สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับประชากรในภูมิภาค รวมทั้งเรื่องเพศและอายุ ขอให้ดูภาคผนวกของแนวโน้มในภูมิภาคได้ที่ www.rotary.org/membership-resources

มีเอกสารใดบ้างที่จะช่วยในการส่งเสริมสโมสรของท่าน?

ช่วยสมาชิกสโมสรหาเอกสารและทรัพยากรต่างๆ ที่ จะแบ่งปันโรตารีกับสมาชิกที่คาดหวัง โดยการเพิ่มแท็บ (Tab) ทรัพยากรบนเว็บไซต์ของสโมสร หรือเพจเฟสบุ๊ค นอกเหนือจากทรัพยากรของสโมสรแล้ว ท่านอาจจะสามารถใช้สิ่งต่างๆ ดังต่อไปนี้ที่ผลิตโดยโรตารี

แบรนด์ เซ็นเตอร์ (BRAND CENTER)

สร้างสรรค์แผ่นพับและโปสเตอร์ให้เหมาะกับสโมสร ที่จัดทำโดยใช้ข้อมูลของสโมสรเองเพื่อแสดงถึง ผลงานที่สโมสรทำในชุมชนหรือแจกจ่ายให้สมาชิกที่คาดหวังเมื่อเป็นเจ้าภาพในการประชุมต่างๆ

โรตารีคืออะไร? (What's Rotary?)

แผ่นการ์ดที่สั่งซื้อได้ที่ shop.rotary.org เพื่อมอบให้แก่ผู้ที่ท่านพูดคุยด้วยเกี่ยวกับโรตารี

แผ่นป้ายสมาชิกที่ภาคภูมิใจสำหรับแขวนติดกระจก

(Proud Member Window Clings)

แขวนแผ่นป้ายในรถ ที่บ้านหรือออฟฟิศโดยสั่งซื้อได้ที่ shop.rotary.org

ท่านจะยกย่องสมาชิกที่ทำให้สมาชิกภาพของสโมสรเข้มแข็งได้อย่างไร?

ยกย่องสมาชิกที่ทำงานหนักในการขยายสโมสรโดยการนำสมาชิกใหม่เข้ามา เอกสาร New Member Sponsor Recognition Program เป็นความคิดริเริ่มที่น่าตื่นตาตื่นใจ ซึ่งเป็นการยกย่องให้เกียรติสมาชิกโรตารีที่อุปถัมภ์สมาชิกใหม่ด้วยการมอบเข็มสมาชิกที่ออกแบบมาเป็นพิเศษ สมาชิกปัจจุบันที่อุปถัมภ์สมาชิกใหม่หนึ่งคนจะได้รับเข็มการยกย่องที่มีพื้นหลัง (backer) สีฟ้าและเมื่อมีการอุปถัมภ์สมาชิกเพิ่มขึ้นจะได้รับแผ่นพื้นหลังที่มีสีแดงต่างออกไป เพื่อบ่งชี้ความสำเร็จของผู้อุปถัมภ์ เมื่อได้รับเข็มมาแล้ว ควรจะมอบให้แก่ผู้อุปถัมภ์สมาชิกใหม่ในการประชุมสโมสรเพื่อเน้นถึงความสำเร็จของสมาชิก และเป็นการยกย่องความสำคัญของการเพิ่มสมาชิกสโมสร

ท่านต้องการจะยกย่องสมาชิกในแนวทางอื่นหรือไม่? ขอให้พัฒนารางวัลของสโมสรขึ้นมาหรือคิดวิธีการยกย่องแบบอื่นซึ่งมีเอกลักษณ์และมีความสนุกสนานสำหรับสมาชิกสโมสร

การทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วม (Engaging Your Club's Members)



สนับสนุนให้สมาชิกอ่านสารสัมพันธ์เพื่อสิ่งดีดี (connect for good) เพื่อเรียนรู้แนวทางต่างๆ ที่จะสามารถมีส่วนร่วมกับโรตารีได้ ไม่ว่าจะเป็นผู้นำโครงการบำเพ็ญประโยชน์ที่ลงมือปฏิบัติเอง (hands-on) หรือการเป็นเจ้าภาพนักเรียนแลกเปลี่ยนหรือการพบปะกับสมาชิกโรตารีอื่นๆ ที่การประชุมใหญ่ประจำปีของโรตารีสากล พวกเขาจะได้เรียนรู้การเป็นสมาชิกที่ได้ประโยชน์มากที่สุด



เหตุผลสำคัญที่สุดที่สมาชิกยังอยู่กับโรตารีก็คือมิตรภาพอันมีค่าและการติดต่อเชื่อมโยงที่พวกเขาสามารถทำได้ในฐานะสมาชิก

การดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่มาสู่สโมสรเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง อย่างไรก็ตาม อย่าประเมินความสำคัญของการรักษาสมาชิกปัจจุบันให้น้อยเกินไป ไม่ว่าสโมสรของท่านจะมีสมาชิกใหม่มากมาย มีสมาชิกที่มั่นคงแล้วหรือทั้งสองอย่าง แผนสมาชิกภาพของท่านควรจะทำให้สมาชิกทั้งสองประเภทมีส่วนร่วมอย่างเต็มที่ สมาชิกที่มีความผูกพันแล้วจะเข้าร่วมในกิจกรรม การประชุม งานต่างๆ โครงการและเป็นผู้นำสโมสร พวกเขาจะรู้สึกถึงความผูกพันอย่างมากกับสโมสรเพราะมีความเพลิดเพลินในมิตรภาพที่มากกับการเป็นโรตารีเรียน พวกเขาได้รับแรงบันดาลใจที่จะมีความพยายามยิ่งขึ้นในการทำกิจกรรมและโครงการของสโมสร นอกจากนี้ ยังมีความภาคภูมิใจที่จะบอกให้ผู้อื่นทราบถึงผลงานที่น่าประทับใจซึ่งสโมสรกำลังดำเนินการอยู่

การทำให้สมาชิกในปัจจุบันมีส่วนร่วม

จะเป็นอย่างไรบ้างหากคุณคิดว่าสมาชิกของคุณก็คือลูกค้าที่ดีที่สุดนั่นเอง อะไรที่ทำให้ลูกค้ากลับมาอีก คิดถึงสมาชิกว่าเป็นเสมือนลูกค้าและทำงานให้หนักเพื่อให้พวกเขามีประสบการณ์ที่จะทำให้มีความผูกพันและสนใจโรตารีตลอดไป เป็นที่ทราบกันดีว่าสมาชิกที่มีความผูกพันแล้วมักจะอยู่กับสโมสร ดังนั้นจึงต้องมั่นใจว่าได้แสดงความขอบคุณอย่างสม่ำเสมอและต้องทำให้มั่นใจว่าพวกเขามีทางเลือกหลากหลายในการที่จะมีส่วนร่วมและมีความกระตือรือร้นอยู่ในสโมสร

- ทำให้สมาชิกประทับใจโดยการยกย่องความสำเร็จของพวกเขาและการเฉลิมฉลองในโอกาส

ต่างๆ เช่น การบรรลุเป้าหมายของสมาชิกภาพสโมสร การเลื่อนตำแหน่งงานหรือวันเกิด

- พัฒนาโปรแกรมการเป็นพี่เลี้ยงที่เป็นทางการเพื่อให้สมาชิกที่มีความผูกพันได้สนับสนุนสมาชิกที่ไม่ค่อยกระตือรือร้นหรือสมาชิกใหม่
- เก็บข้อมูลย้อนกลับจากสมาชิกอย่างสม่ำเสมอเพื่อที่จะมั่นใจได้ว่าพวกเขาได้รับประโยชน์ตามที่ได้รับสัญญาเมื่อเข้าร่วมในสโมสร
- ส่งเสริมให้ทำหน้าที่ในคณะกรรมการที่เหมาะสมกับความชำนาญหรือความสนใจ
- ชี้แจงให้สมาชิกทราบอย่างชัดเจนถึงเป้าหมายในระยะยาวและพันธกิจของสโมสร
- เชิญชวนให้เข้าร่วมในการประชุมใหญ่ประจำปีของภาคหรือการสมมนาของภาค
- เก็บรักษารายการโครงการบำเพ็ญประโยชน์และขอให้สมาชิกได้ผลัดกันเป็นผู้นำโครงการที่พวกเขาสนใจ
- รวมกลุ่มสมาชิกตามความสนใจที่เหมือนกันและจัดให้มีผู้บรรยายที่ให้แรงบันดาลใจและแรงกระตุ้น
- จัดให้มีรูปถ่ายของสมาชิกในโครงการและงานต่างๆ ที่เกิดขึ้นเมื่อไม่นานมานี้บนเว็บไซต์ของสโมสรและเพจเฟซบุ๊ก รวมทั้งจดหมายข่าวเพื่อยกย่องการเสียสละของพวกเขา
- จัดให้สมาชิกได้ทราบความก้าวหน้าไปสู่เป้าหมายของสโมสรอย่างสม่ำเสมอซึ่งจะเป็นการสร้างความรักภักดี ความภาคภูมิใจและความเข้าใจเกี่ยวกับความจำเป็นของการมีส่วนร่วมในระยะยาว



53% ของสมาชิกที่สิ้นสุดสมาชิกภาพรายงานว่าผู้นำสโมสรไม่เคยขอข้อมูลจากสมาชิกเลย



สมาชิกที่สิ้นสุดสมาชิกภาพจำนวนมากรายงานว่า พวกเขาไม่เคยได้รับข้อมูลเพียงพอเกี่ยวกับสโมสร มากกว่าครึ่งหนึ่งของอดีตโรตารีเรียนกล่าวว่าพวกเขาต้องอาศัยอ่านนิตยสาร The Rotarian หรือนิตยสารภูมิภาคเพื่อรับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสโมสรของตนเอง

ความคิดเห็นของทุกคนต้องได้รับการพิจารณา

การสัมภาษณ์สมาชิกสโมสรโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ลาออกจากสโมสร จะทำให้ได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ที่จะช่วยในงานการรักษาสมาชิกภาพ ขอให้สมาชิกที่จะออกไปกรอกแบบสอบถามสมาชิกที่ลาออก ในเครื่องมือการประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools) เพื่อช่วยในการป้องกันการสูญเสียเช่นนี้ในอนาคต บ่อยครั้งที่การสนทนาเป็นการส่วนตัวระหว่างสมาชิกที่ออกไปกับสมาชิกที่เขาหรือเธอมีความเชื่อถือว่าได้ข้อมูลมากขึ้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนงานของสโมสร

หากสมาชิกกำลังจะลาออกเพราะย้ายที่อยู่ หรือออกจากสโมสรเพราะมีข้อขัดแย้งเรื่องเวลาแต่ยังคงต้องการที่จะเป็นโรตารีเรียนต่อไป ขอให้พวกเขากรอกแบบฟอร์มสมาชิกย้ายที่อยู่หรือส่งต่อพวกเขาไปยังสโมสรอื่นที่เหมาะสม

แบบสอบถามความพึงพอใจของสมาชิกภาพในเครื่องมือการประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools) มีความมุ่งหมายที่จะให้ทั้งชี้ว่าสมาชิกชื่นชอบสิ่งใดมากที่สุดเกี่ยวกับสโมสร รวมทั้งสิ่งที่พวกเขาเชื่อว่าจะปรับปรุงให้ดีขึ้นได้ ขอให้สมาชิกกรอกแบบสอบถามและแบ่งปันผลลัพธ์ที่ได้ในการประชุมสโมสรครั้งต่อไป หากถึงสิ่งที่ค้นพบกับสมาชิกสโมสร พุดคุยเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะทำได้ และขอให้พวกเขามีส่วนร่วมในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เหล่านั้น

สื่อสารกับสโมสรของท่าน

งานวิจัยแสดงให้เห็นว่าการให้สมาชิกได้รับข้อมูลข่าวสารและสิ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบันอยู่เสมอ จะสามารถเพิ่มอัตราการรักษาสมาชิกโดยรวมของสโมสรได้ จัดทำแผนการสื่อสารเพื่อกำหนดสิ่งที่ต้องการจะแบ่งปันกับสมาชิกรวมถึงวิธีการจดหมายข่าวอิเล็กทรอนิกส์ เว็บไซต์ หรือเพจสื่อ

ทางสังคมของสโมสรเป็นเครื่องมือการสื่อสารที่มีประโยชน์ ยกย่องสมาชิกแต่ละคนโดยการใช้เครื่องมือสื่อสารแต่ละชนิดและพยายามเสนอข้อมูลข่าวสารในหลายๆ วิธีการ สมาชิกอาจจะพอใจที่ได้เรียนรู้เกี่ยวกับ

- ข้อมูลข่าวสารของสโมสร เช่น โครงการ กิจกรรม ข่าวสาร และงานต่างๆ
- รายงานการเงินของสโมสร
- โอกาสในการบริการระหว่างประเทศ
- สิ่งพิมพ์ใหม่ๆ ของโรตารี (และจะหาได้ที่ใด)
- ข่าวสำคัญของโรตารี

สื่อสารอย่างสม่ำเสมอกับสมาชิกสโมสรในเรื่องที่เกี่ยวกับ

- โอกาสที่จะ
 - มีบทบาทเป็นผู้นำ
 - เข้าร่วมประชุมกิจกรรมสโมสรและการสัมมนาในระดับภาค
 - มีส่วนร่วมในการประชุมระดับภาคร่วม
 - มีส่วนร่วมในโครงการและกิจกรรมต่างๆ ของสโมสรและภาค
- โปรแกรม โครงการและกิจกรรมต่างๆ ของโรตารี
- งานกิจกรรมพิเศษต่างๆ ของโรตารีรวมทั้งการประชุมใหญ่ประจำปีของโรตารีสากลและการประชุมใหญ่ภาค
- กลยุทธ์ในการหาสมาชิก
- เป้าหมายและความคิดริเริ่มของคณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรและภาค
- ความก้าวหน้าไปสู่เป้าหมายสมาชิกภาพ
- รางวัลสมาชิกภาพและโปรแกรมการยกย่อง
- การอุปถัมภ์สโมสรโรตารีใหม่

การปรับนิเทศสมาชิกใหม่

ในขณะที่บุคคลหนึ่งมาเป็นโรตารีเรียนเป็นสิ่งพิเศษสำหรับทั้งตัวสมาชิกเองและสโมสร ไม่ว่าท่านเลือกที่จะจัดงานนี้ให้เป็นพิธีพิเศษหรือรับสมาชิกใหม่ในการประชุมประจำสัปดาห์ก็ตาม ต้องมั่นใจว่าท่านได้ตระหนักและเฉลิมฉลองการมีส่วนร่วมของพวกเขา



ใช้ชีวิตดี Doing Good ที่ vimeo.com/rotary ในการประชุมพิเศษซึ่งจะทำให้ผู้มาใหม่ทราบว่าเมื่อไรบ้างที่เป็นไปได้โดยโรตารีและพวกเขาจะมีส่วนร่วมได้อย่างไร



แจ้งให้สมาชิกดูอีเมลการต้อนรับจากโรตารีซึ่งจะส่งเสริมให้พวกเขาเริ่มต้นการเป็นโรแทเรียนด้วยการ

- เรียนรู้มากขึ้นเกี่ยวกับโรตารีจากเอกสารสารสนเทศเพื่อสิ่งดีดี (Connect for Good)
- ปรับปรุงประวัติของสมาชิกให้เป็นปัจจุบัน
- เข้าร่วมการสนทนาของโรตารีในสื่อทางสังคมต่างๆ

ในโรตารี ควรเชิญครอบครัวของผู้เข้าเป็นสมาชิกใหม่ ส่งเสริมให้สมาชิกสโมสรทุกคนเข้าร่วมในการต้อนรับสมาชิกใหม่เข้ามาสู่ครอบครัวโรตารี

แจ้งให้สมาชิกใหม่เข้าใจถึงประโยชน์ของสมาชิกภาพในสโมสร และโอกาสในการบำเพ็ญประโยชน์ทั้งในชุมชนของท่านและต่างประเทศโดยการจัดโปรแกรมประชุมพิเศษที่เป็นทางการหลังจากการรับสมาชิกใหม่ทันที ควรจะรวมเอาสรุปผลงานความสำเร็จของสโมสรเมื่อเร็วๆ นี้ โครงการรวมทั้งกิจกรรมที่กำลังจะมีขึ้น และสอบถามว่าต้องการจะเข้าร่วมอย่างไร อ่านคู่มือการ**ประชุมพิเศษสมาชิกใหม่: แนวทางการดำเนินงานสำหรับสโมสร (New Member Orientation: A How-to Guide for Clubs)** เพื่อที่จะหาความคิดเห็นในการจัดพิธีรับสมาชิกใหม่ที่จะอยู่ในความทรงจำตลอดไป

การทำให้สมาชิกใหม่มีส่วนร่วม

งานวิจัยแสดงให้เห็นว่ายิ่งสมาชิกเข้าร่วมในกิจกรรมของโรตารีมากขึ้นเท่าใด พวกเขาก็จะยิ่งมีพันธสัญญาและมีความสัมพันธ์กับสมาชิกอื่น รวมทั้งสโมสรและองค์กรมากขึ้นเท่านั้น สอบถามสมาชิกใหม่ว่ามีความสนใจในโครงการหรือกิจกรรมใดบ้าง และให้พวกเขามีบทบาทที่สำคัญเพื่อให้รู้สึกถึงความสัมพันธ์กับสโมสรในทันที อย่าสันนิษฐานว่าสมาชิกใหม่จะต้องสนใจในบทบาทที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพ เช่น นักบัญชีอาจจะไม่ได้สนใจเกี่ยวกับการทำบัญชีของสโมสรเพราะว่าเป็นเรื่องที่เป็นความชำนาญของพวกเขา เขาอาจจะต้องการหาประสบการณ์อื่นที่แตกต่าง

โครงการบำเพ็ญประโยชน์ที่มีความหมาย

เหตุผลสำคัญที่ผู้คนเข้าร่วมเป็นสมาชิกของโรตารีคือ พันธสัญญาในการทำโครงการที่มีความหมายในชุมชนและในส่วนอื่นๆ ของโลก สโมสรที่ดำเนินโครงการหลากหลายจะให้ออกสาในการมีส่วนร่วมได้มากยิ่งขึ้นและทำให้สมาชิกรู้สึกว่าคุณค่าที่เขาได้มีส่วนในความพยายามอันสำคัญยิ่ง

ส่งเสริมให้สโมสรส่งหนังสือ**ชุมชนปฏิบัติการ: แนวทางสู่โครงการที่มีประสิทธิภาพ (Communities in Action: A Guide to Effective Projects)** เพื่อสนับสนุนในการวางแผน การดำเนินงาน และการประเมินโครงการบำเพ็ญประโยชน์ คู่มือเล่มนี้จะช่วยให้มั่นใจว่าโครงการของสโมสรมีประสิทธิภาพและสนองตอบความต้องการที่สำคัญของชุมชน

กลุ่มมิตรภาพโรตารีและกลุ่มปฏิบัติการโรแทเรียน

สมาชิกใหม่ของสโมสรอาจจะสนใจเข้าร่วมในกลุ่มมิตรภาพโรตารีหรือกลุ่มปฏิบัติการโรแทเรียนที่ชื่นชอบ เพื่อ

- แบ่งปันความสนใจหรืองานอดิเรกที่เหมือนกัน
- ทำงานร่วมกับผู้อื่นที่มีวิชาชีพเดียวกันเพื่อที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ดี
- สร้างมิตรทั่วโลก
- สำรวจโอกาสใหม่ๆ ในการบำเพ็ญประโยชน์

เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับกลุ่มมิตรภาพโรตารีและกลุ่มปฏิบัติการโรแทเรียนได้ที่ Rotary.org

งานกิจกรรมพิเศษของโรตารี

นอกเหนือจากการประชุมประจำสัปดาห์ของสโมสรแล้ว ควรเชิญสมาชิกใหม่เข้าร่วมงานกิจกรรมพิเศษของสโมสร ภาค และโรตารีสากล เช่น

- การประชุมกิจกรรมสโมสร
- การประชุมใหญ่ประจำปีของภาค
- งานอบรมต่างๆ ของภาค
- การสัมมนาสมาชิกภาพและมูลนิธิโรตารีของภาค
- Rotary Institutes
- การประชุมใหญ่ประจำปีของโรตารีสากล

รู้จักสมาชิกของท่าน

โรแทเรียนให้ความสำคัญกับสัมพันธภาพซึ่งเกิดขึ้นภายในสโมสร นี่คือเหตุผลหลักข้อหนึ่งที่สมาชิกคงอยู่กับโรตารี ส่งเสริมให้สมาชิกเรียนรู้เกี่ยวกับเพื่อน



48% ของสมาชิกที่สิ้นสุดสมาชิกภาพ ไม่รู้สึกเป็นกันเองที่จะแบ่งปันปัญหาความห่วงใยต่างๆ กับผู้นำสโมสร

สมาชิกด้วยกัน พยายามที่จะเข้าใจภูมิหลังของสมาชิก รวมทั้งความสนใจในแนวทางต่างๆ เช่น

- สอบถามสมาชิกว่ารอคอยโครงการหรือกิจกรรมใดที่กำลังจะเกิดขึ้นมากที่สุด
- สัมภาษณ์และแนะนำสมาชิกลงในจดหมายข่าวของสโมสร
- ทำให้ครอบครัวมีส่วนร่วมในการประชุมกิจกรรมทางสังคมและโครงการบำเพ็ญประโยชน์
- ขอให้สมาชิกผลัดกันแบ่งปัน Rotary Moment ในการประชุมประจำสัปดาห์

รับฟังสมาชิกรวมทั้งความห่วงใยต่างๆ ของพวกเขา

ทบทวนแบบสอบถามความพึงพอใจของสมาชิกภาพในเอกสารเครื่องมือประเมินสมาชิกภาพ (Membership Assessment Tools) เพื่อให้มั่นใจว่าได้เสาะหาความคิดเห็นจากพวกเขาอย่างกระตือรือร้น และรับฟังเรื่องต่างๆ จากพวกเขา จัดการกับความห่วงใยของสมาชิกทันทีเพื่อที่พวกเขาจะมีประสบการณ์ที่ดีในสโมสร

คณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสร

การที่จะประสบความสำเร็จในเป้าหมายสมาชิกภาพของสโมสรทั้งหมด จำเป็นต้องมีทีมงานที่เข้มแข็งในการพัฒนาและดำเนินแผนพัฒนา

สมาชิกภาพ การแต่งตั้งคณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรจะช่วยให้สามารถติดตามและดำเนินกลยุทธ์ที่วางไว้ในแผนงานด้วยความสำเร็จและทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วมในความพยายามนั้น คณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรมีหน้าที่รับผิดชอบดังต่อไปนี้

- ตั้งเป้าหมายสมาชิกภาพของสโมสรสำหรับปีที่จะมาถึง
- แจ้งให้สมาชิกทราบเกี่ยวกับความสำคัญในการหาสมาชิกใหม่และการรักษาสมาชิก
- พัฒนาแผนปฏิบัติการเพื่อปรับปรุงความพึงพอใจของสมาชิกที่ควรจะรวมถึงการสำรวจสมาชิก แล้วจึงริเริ่มการเปลี่ยนแปลงตามข้อมูลย้อนกลับที่ได้รับ
- ทำการประเมินสโมสรเพื่อดูความพยายามในการพัฒนาสมาชิกภาพและการรักษาสมาชิกว่าประสบความสำเร็จหรือไม่
- ทำงานร่วมกับคณะกรรมการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างสรรค์ภาพลักษณ์ของสโมสรที่ดึงดูดความสนใจสมาชิกที่คาดหวังและสมาชิกปัจจุบัน รวมทั้งชุมชนทั่วไป
- หากเป็นไปได้ควรอุปถัมภ์สโมสรก่อตั้งใหม่ในภาค

บทที่ 5

การเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่ (Mentoring New Clubs)

แม้ว่าการภาคจะเป็นผู้รับผิดชอบสูงสุดในการก่อตั้งสโมสรใหม่ แต่สโมสรของท่านสามารถมีบทบาทสำคัญในกระบวนการอุปถัมภ์และเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่ ก่อนที่จะทำหน้าที่รับผิดชอบนี้ ต้องให้ความรู้แก่สมาชิกอย่างครบถ้วนเกี่ยวกับกระบวนการและทำให้มั่นใจว่าพวกเขาเต็มใจที่จะมีส่วนร่วม

คุณสมบัติของสโมสรอุปถัมภ์

ถึงแม้สโมสรใหม่ไม่จำเป็นจะต้องมีสโมสรอุปถัมภ์ แต่โรตารีก็แนะนำเป็นอย่างยิ่งว่าควรมี ในการคัดเลือกสโมสรอุปถัมภ์ ผู้ว่าการภาคและทีมงานขยายภาคควรมองหาสโมสรซึ่ง

- ยินยอมที่จะเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่อย่างน้อยหนึ่งปีหลังจากเข้าเป็นสมาชิกของโรตารี
- เป็นสโมสรที่มีสถานะทางการเงินดีกับโรตารี
- มีสมาชิกสามัญอย่างน้อย 20 คน
- เป็นสโมสรที่ดำเนินโปรแกรมการบำเพ็ญประโยชน์ของโรตารีครบถ้วนในทุกๆ ด้าน

ความสำเร็จของสโมสรใหม่ขึ้นอยู่กับว่าสโมสรได้รับการก่อตั้งดีเพียงใด และดำเนินการดีเพียงใด ในช่วง 2-3 เดือนแรกหลังจากได้รับการชาร์เตอร์ สโมสรอุปถัมภ์จะทำหน้าที่เป็นเสมือนพี่เลี้ยง ให้คำแนะนำต่างๆ ในช่วง 1-2 ปี เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับกระบวนการเหล่านี้ได้จากคู่มือการก่อตั้งสโมสรใหม่: แนวทางสำหรับผู้ว่าการภาคและผู้นำพิเศษ (Organizing New Clubs: A Guide for District Governors and Special Representatives)

หน้าที่รับผิดชอบของสโมสรอุปถัมภ์

- ช่วยเหลือผู้แทนพิเศษผู้ว่าการภาคในการวางแผนงานและจัดแนวทางปฏิบัติในการบริหารงานของสโมสรใหม่
- ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาให้กับเจ้าหน้าที่สโมสรและรายงานให้ผู้ว่าการภาคทราบตามที่ได้รับการร้องขอในระหว่างช่วงปีแรกของสโมสร
- ทำให้สโมสรใหม่มีความคุ้นเคยกับนโยบายและวิธีปฏิบัติของโรตารี
- จัดกิจกรรมการหาทุนร่วมกัน
- ให้นายกสโมสรอุปถัมภ์ร่วมกับผู้แทนพิเศษในการเข้าประชุมคณะกรรมการบริหารตามปกติของสโมสรใหม่ในครั้งแรก
- ช่วยเหลือสโมสรใหม่ในการวางแผนโปรแกรมและโครงการบำเพ็ญประโยชน์ต่างๆ ในระหว่างช่วงปีแรก

งานวิจัยบ่งชี้ว่าการสูญเสียสมาชิกมากที่สุดรวมทั้งการยุบเลิกสโมสรเกิดขึ้นในระหว่างช่วงปีที่สอง สโมสรใหม่ที่ได้รับการสนับสนุนอย่างเข้มแข็งจากสโมสรอุปถัมภ์จนถึงช่วงปีที่สองจะมีโอกาสมากกว่าที่จะกลายเป็นสโมสรที่มีความเข้มแข็งพึ่งพาตัวเองได้และมีผลงาน

ความสัมพันธ์ของการเป็นพี่เลี้ยง

สโมสรอุปถัมภ์สามารถสร้างความสัมพันธ์อันพี่เลี้ยงที่มีความเข้มแข็งและประสบความสำเร็จด้วยวิธีการเหล่านี้คือ

กำหนดเป้าหมายกับสโมสรใหม่

ตรวจสอบปัญหาที่ท้าทายและจุดอ่อนที่อาจจะขัดขวางสโมสรใหม่ด้วยใจยุติธรรม เมื่อทำเช่นนั้นท่านจะสามารถช่วยกำหนดเป้าหมายที่จะนำไปสู่ความสำเร็จได้

กำหนดโครงสร้าง

กำหนดการประชุมปกติโดยให้มีวาระการประชุมพร้อม และทำให้มั่นใจว่าในการประชุมแต่ละครั้งจะขับเคลื่อนสโมสรใหม่ไปสู่เป้าหมายได้

กำหนดการสื่อสารที่สม่ำเสมอ

กำหนดว่าจะมีการโทรศัพท์และการประชุมพบปะกับสโมสรใหม่เมื่อใดบ้างเพื่อให้คำแนะนำและแนวทางแก่สโมสรในช่วงระยะเริ่มต้น

ขนาดของสโมสร

โรตารีได้กำหนดมาตรฐานบางอย่างในการก่อตั้งและอุปถัมภ์สโมสรใหม่

- สโมสรใหม่ต้องมีสมาชิกก่อตั้งอย่างน้อย 20 คน นอกเสียจากว่าจะมีเหตุผลที่ดีและเพียงพอสำหรับคณะกรรมการบริหารที่จะยกเลิกรายการข้อกำหนดนี้
- อย่างน้อย 50% ของสมาชิกก่อตั้งจะต้องอาศัยอยู่ในชุมชนที่สโมสรได้รับการก่อตั้งขึ้น
- สโมสรอุปถัมภ์จะต้องมีสมาชิกอย่างน้อย 20 คน หากมี 2 สโมสรหรือมากกว่าทำหน้าที่เป็นผู้อุปถัมภ์ ข้อกำหนดนี้จะใช้กับเพียงหนึ่งสโมสรเท่านั้น

การสนับสนุนสโมสร: เครื่องมือและทรัพยากรโรตารี (Supporting Your Club: Rotary Resources and Tools)

อาสาสมัครและพนักงานโรตารี

อาสาสมัครและพนักงานโรตารีต่อไปนี้จะสามารถตอบคำถามต่างๆ และให้คำแนะนำแก่สโมสรเกี่ยวกับการสร้างแผนพัฒนาสมาชิกภาพที่มีประสิทธิภาพได้ ดูข้อมูลการติดต่อกับพนักงานของโรตารีและผู้นำของภาคที่เว็บไซต์ Rotary.org และหนังสือทำเนียบทางการ (Official Directory) ค้นหาผู้ประสานงานในภูมิภาคของท่านได้ที่

www.rotary.org/coordinators-advisers

การสนับสนุนจากผู้นำในภูมิภาค

ผู้ประสานงานโรตารี (Rotary Coordinators) ทำหน้าที่เป็นทรัพยากรสำหรับภาคและสโมสร และมีความรู้เป็นอย่างดีเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ของโรตารี เช่น การปฏิบัติที่ดีที่สุดและกลยุทธ์ใหม่ๆ ในการดึงดูดความสนใจและรักษาสมาชิกภาพในภูมิภาค และเรื่องที่มีลำดับความสำคัญรวมทั้งเป้าหมายของแผนกลยุทธ์ของโรตารี

ผู้ประสานงานภาพลักษณ์สาธารณะของโรตารี (Rotary Public Image Coordinators)

สามารถให้คำแนะนำและทรัพยากรในการส่งเสริมภาพลักษณ์สาธารณะของโรตารีซึ่งจะสนับสนุนสมาชิกภาพในสโมสรของท่าน

ผู้ประสานงานมูลนิธิโรตารีในภูมิภาค (Regional Rotary Foundation Coordinators)

ทำหน้าที่เป็นทรัพยากรในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับมูลนิธิโรตารีทั้งหมด รวมทั้งทุนสนับสนุนและการจัดการทุนสนับสนุน การหาทุนและโปรแกรมต่างๆ เช่น โปลิโอพลัส และศูนย์สันติภาพโรตารี

ที่ปรึกษากองทุนถาวรและการบริจาค

รายใหญ่ (Endowment/major Gifts Advisers) ทำงานร่วมกับผู้นำภาคและผู้นำภูมิภาคในการพัฒนาแผนงานเพื่อการบ่งชี้ เข้าถึงและร้องขอการบริจาครายใหญ่ รวมทั้งอำนวยความสะดวกในงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้สนับสนุนมูลนิธิในปัจจุบัน และการพัฒนาผู้สนับสนุนที่คาดหวัง

คณะกรรมการพัฒนาสมาชิกภาพของภาค

คณะกรรมการพัฒนาสมาชิกภาพของภาคบ่งชี้ ส่งเสริม และดำเนินกลยุทธ์ในการพัฒนาสมาชิกภาพของภาค ประธานคณะกรรมการทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อระหว่างผู้ว่าภาค ผู้ประสานงานโรตารีโรตารีสากล และสโมสรต่างๆ ในภาคในประเด็นที่เกี่ยวกับสมาชิกภาพ

ผู้ช่วยผู้ว่าภาคหรือผู้ว่าภาคมีข้อมูลการติดต่อกับคณะกรรมการชุดนี้ หากภาคของท่านไม่มีคณะกรรมการพัฒนาสมาชิกภาพ ควรจะแต่งตั้งขึ้นมาคณะหนึ่ง

ผู้ช่วยผู้ว่าการภาค

(Assistant Governor)

ผู้ช่วยผู้ว่าการภาคสามารถทำงานอย่างใกล้ชิดกับสโมสรเพื่อทำให้สโมสรมีความตื่นตัวมากขึ้น และสามารถที่จะดึงดูดความสนใจและรักษาสมาชิกได้ติดต่อกับผู้ว่าการภาคเพื่อตรวจสอบว่าภาคของท่านมีผู้ช่วยผู้ว่าการภาคหรือไม่

แบ่งปันเป้าหมายสมาชิกภาพของสโมสรรวมทั้งความคิดริเริ่มที่ประสบความสำเร็จกับคณะกรรมการภาคและผู้ช่วยผู้ว่าการภาค ภาคจำเป็นต้องเรียนรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์และเครื่องมือในระดับสโมสรใหม่ๆ และมีประสิทธิภาพเช่นเดียวกับที่ท่านจะต้องรู้ถึงการสนับสนุนและความช่วยเหลือที่คณะกรรมการภาคจะสามารถทำได้

ผู้แทนฝ่ายสนับสนุนสโมสรและภาค

(Club And District Support Representatives)

สโมสรทุกสโมสรมีผู้แทนฝ่ายสนับสนุนสโมสรและภาคซึ่งสามารถตอบคำถามต่างๆ เกี่ยวกับ

- ธรรมนูญและข้อบังคับของโรตารีสากล ประมวลนโยบายของโรตารี คู่มือปฏิบัติการ และนโยบายของคณะกรรมการบริหารโรตารีสากล
- โรตารีสากลและสำนักเลขาธิการ
- Rotary Club Central

ค้นหาผู้แทนของสโมสรได้ที่ www.rotary.org/representatives

พนักงานอื่นๆ ของสำนักงาน

เลขาธิการ

สำนักงานเลขาธิการของโรตารีสากล คือสำนักงานใหญ่โลกของโรตารีสากลที่เมืองเอฟแวนสตัน รัฐอิลลินอยส์ สหรัฐอเมริกา และสำนักงานระหว่างประเทศอีก 7 แห่ง พนักงานสามารถช่วยเหลือท่านเกี่ยวกับคำถามหรือคำขอต่างๆ ที่เกี่ยวกับสมาชิกภาพ ติดต่อพวกเขาได้ที่

membershipdevelopment@rotary.org

ทรัพยากรโรตารี

Rotary.org

หาข่าวล่าสุด ประกาศต่างๆ และทรัพยากร บนเว็บไซต์ของโรตารีซึ่งจะให้ข้อมูลต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ทรัพยากรและสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวกับสมาชิกภาพที่ www.rotary.org/membership
- ผลการสำรวจสมาชิกภาพ
- สมาชิกที่คาดหวัง สมาชิกที่โอนย้าย และการส่งต่อโรแทเรียน
- สิ่งพิมพ์ต่างๆ (ซึ่งสามารถดาวน์โหลดและพิมพ์ออกมาได้ฟรี หรือสั่งซื้อได้ที่ shop.rotary.org)
- Webinars
- Brand Center
- Club Finder
- ข้อมูลการติดต่อกับผู้แทนฝ่ายสนับสนุนสโมสรและภาค (CDS)
- กลุ่มสนทนาการปฏิบัติที่ดีที่สุดในเรื่องสมาชิกภาพ
- เครือข่ายผู้มีวิชาชีพที่มีอายุน้อย



จดหมายข่าว Membership Minute ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ

- การวิจัยล่าสุดเกี่ยวกับสมาชิกภาพในโรตารี
- ข้อเสนอแนะในการหาและดึงดูดความสนใจสมาชิกที่มีคุณสมบัติและมีค่านับสัญญา
- ความคิดเห็นเกี่ยวกับการสร้างสรรค์หรือการส่งเสริมโปรแกรมปฐมนิเทศสมาชิกใหม่
- คำแนะนำในการรักษาสมาชิกปัจจุบัน

ส่งเสริมให้สมาชิกสโมสรได้รับข้อมูลข่าวสารอยู่เสมอโดยการบอกรับ จดหมายข่าว Membership Minute และจดหมายข่าวทางอีเมลอื่นๆ ได้ที่

www.rotary.org/newsletters

Rotary Club Central

Rotary Club Central เป็นเครื่องมือออนไลน์ที่ผู้นำสโมสรและภาคใช้เพื่อกำหนดและติดตามเป้าหมาย รวมทั้งกิจกรรมในเรื่องที่ดำเนินการ 3 เรื่องที่สำคัญ คือ ความคิดริเริ่มเกี่ยวกับสมาชิกภาพ กิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ และการบริจาคให้มูลนิธิโรตารี การใช้ Rotary Club Central เป็นเครื่องมือในการวางแผนงานและบันทึกเป้าหมาย ความก้าวหน้าและความสำเร็จของสโมสรและช่วยให้โรตารีสากลสามารถวัดผลกระทบที่โรตารีเรียนทำอยู่ทั่วโลก

ผู้นำสโมสรควรลงทะเบียนที่ Rotary.org และใส่ข้อมูลต่างๆ ที่ Rotary Club Central เพื่อให้สมาชิกสโมสรรวมทั้งผู้ว่าการภาคและผู้ช่วยผู้ว่าการภาคสามารถดูความก้าวหน้าของสโมสรได้ สมาชิกยังสามารถใช้ Rotary Club Central เพื่อ

- บริจาคเงินให้มูลนิธิโรตารี
- บอกรับเป็นสมาชิกจดหมายข่าวต่างๆ ของโรตารี
- เรียนรู้เกี่ยวกับโรตารีให้มากขึ้นจากคอร์สต่างๆ
- จ่ายค่าบำรุง

Rotary Ideas

การกระจายปัญหาไปยังกลุ่มเพื่อค้นหาคำตอบ (Crowdsourcing) เป็นกลยุทธ์ในระบบดิจิทัลที่มีพลังซึ่งช่วยสนับสนุนการทำงานที่ดีของโรตารีทั่วโลก รูปแบบกลุ่มของโรตารีเอง รู้จักกันในชื่อ Rotary Ideas และค้นพบได้ที่ ideas.rotary.org มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สโมสรโรตารีและสโมสรโรตารีแรดท์ค้นหาทรัพยากรต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับโครงการ เป็นที่ซึ่งสโมสรสามารถโพสต์โครงการต่างๆ หรือความคิดเห็นและร้องขอผู้ร่วมโครงการอาสาสมัคร เงินทุน หรือขอรับการสนับสนุนอื่นๆ ได้

Rotary Showcase

ทำให้คนทั่วไปรู้ว่าโรตารีกำลังทำอะไรในชุมชน โดยการกระจายข่าวผ่านสื่อทางสังคม [Rotary Showcase](http://RotaryShowcase) ทำให้สมาชิกของครอบครัวโรตารีสามารถโพสต์ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับโครงการบำเพ็ญประโยชน์ของสโมสรหรือภาค ซึ่งรวมทั้งรายละเอียด รูปภาพ และวิดีโอ และยังสามารถประชาสัมพันธ์ผ่านเฟสบุ๊คและทวิตเตอร์ได้อีกด้วย

The Learning Center

เรียนรู้หลักสูตรออนไลน์ผ่านศูนย์การเรียนรู้ (Learning Center) ที่ learn.rotary.org มีคอร์สต่างๆ เช่น คอร์สเว็บไซต์ rotary.org ในรูปแบบใหม่ (The New Rotary.org), การทำให้โรตารีเข้มแข็ง (Strengthen Rotary), ทุนสนับสนุนของโรตารี (Rotary Grants) และวิธีการใช้ Webinar (How to Run a Webinar) และอื่นๆ ท่านสามารถสร้างประวัติผู้ใช้ ติดตามความก้าวหน้าของตนเองจากการเรียนรู้คอร์สต่างๆ และพิมพ์ใบประกาศเกียรติคุณสำหรับคอร์สที่เรียนรู้ครบถ้วน แต่ละคอร์สยังมีชุมชนออนไลน์ซึ่งผู้ลงทะเบียนสามารถมีปฏิสัมพันธ์กันในกลุ่มและกับ Moderator ของคอร์สด้วย ในการเรียนรู้คอร์สต่างๆ ต้องลงชื่อเข้าใช้ (Sign In) ที่ Rotar.org และเลือกแท็บ Learning Center ในเมนู Learning and Reference หรือไปที่ learn.rotary.org

เอกสารปฏิบัติงาน

แผนพัฒนา

สมาชิกภาพ

(Membership Development Plan Worksheet)

เอกสารปฏิบัติงานนี้จะช่วยในการสร้างแผนพัฒนาสมาชิกภาพของสโมสร เมื่อได้ทำขั้นตอนต่างๆ ในแต่ละบทเสร็จสิ้นลง จะสามารถป้องกันความท้าทายและโอกาสต่างๆ วิสัยทัศน์ และกลยุทธ์สำหรับสมาชิกที่คาดหวัง สมาชิกใหม่ และสมาชิกที่มีอยู่ จัดให้มีคำตอบมากกว่า 3 ข้อในแต่ละคำถามตามต้องการ

ในระหว่างการประชุมสโมสร แจ้งให้สมาชิกทราบเกี่ยวกับขั้นตอนที่ท่านกำลังดำเนินการเพื่อทำให้สมาชิกภาพเข้มแข็งและส่งเสริมให้สมาชิกมีส่วนร่วมอย่างต่อเนื่องในกระบวนการนี้

บทที่ 1: การประเมินสโมสร (Evaluating Your Club)

- ☐ เราได้ประเมินความหลากหลายของสมาชิกภาพเสร็จสิ้นแล้วและได้บ่งชี้จุดแข็งและจุดอ่อนเกี่ยวกับประวัติประชากรของสโมสรดังต่อไปนี้

1. _____

2. _____

3. _____

- ☐ สโมสรได้ทำการสำรวจประเภทอาชีพเสร็จสิ้นแล้ว และสามารถบ่งชี้ว่ามีวิชาชีพอย่างน้อย 3 ประเภทในชุมชนที่ยังไม่มีในสมาชิกภาพของเรา

1. _____

2. _____

3. _____

- ☐ สโมสรได้ทำโมเดลการรับรู้และการเติบโตของสมาชิกแล้ว และได้อภิปรายผลลัพธ์รวมทั้งสร้างขั้นตอนดังต่อไปนี้เพื่อตอบสนองประเด็นการมีส่วนร่วมและการรักษาสมาชิก

1. _____

2. _____

3. _____



- ☐ สโมสรได้จัดทำประวัติการสิ้นสุดสมาชิกภาพ และได้อภิปรายผลลัพธ์รวมทั้งสร้างแผนงานดังต่อไปนี้ เพื่อเพิ่มการรักษาสมาชิกในกลุ่มที่บ่งชี้ว่ามีความเสี่ยงที่จะสิ้นสุดสมาชิกภาพมากที่สุด

1. _____

2. _____

3. _____

- ☐ เราได้บ่งชี้การปฏิบัติที่ดีที่สุด 3 ข้อ เพื่อให้สโมสรมีนวัตกรรมใหม่ๆ และมีความยืดหยุ่นตามเอกสาร เป็นสโมสรที่ตื่นตัวอยู่เสมอ (Be a Vibrant Club)

1. _____

2. _____

3. _____

- ☐ เราได้คัดเลือกสมาชิกสโมสรเพื่อจัดการเว็บไซต์ของสโมสรแล้ว

- ☐ เราได้คัดเลือกสมาชิกสโมสรเพื่อจัดการเนื้อหาสื่อทางสังคมของสโมสรแล้ว

- ☐ เราได้ไปที่เพจการประชาสัมพันธ์ (Public Relations) ที่เว็บไซต์ Rotary.org แล้ว และจะใช้เครื่องมือต่อไปนี้เพื่อส่งเสริมความตระหนักในชุมชน

1. _____

2. _____

3. _____

- ☐ สโมสรได้เป็นเจ้าภาพกลุ่มสนทนาในชุมชนแล้ว และได้ผลดังต่อไปนี้

1. _____

2. _____

3. _____



บทที่ 2: สร้างวิสัยทัศน์สำหรับสโมสร (Creating a Vision for Your Club)

- ☐ สโมสรของเราได้ทำกระบวนการการสร้างวิสัยทัศน์ของสโมสรเสร็จสิ้นแล้ว และกำหนดเป้าหมายดังต่อไปนี้

1. _____
2. _____
3. _____

- ☐ สโมสรของเราได้ทบทวนแนวทางการวางแผนกลยุทธ์ที่ช่วยให้กำหนดเป้าหมายในระยะยาวและประจำปีแล้ว

บทที่ 3: การดึงดูดความสนใจสมาชิกใหม่ (Attracting New Members)

- ☐ เราได้ทำการสำรวจเพื่อบ่งชี้สมาชิกที่คาดหวังแล้ว และได้ดูข้อมูลเกี่ยวกับผลลัพธ์ของการประเมินความหลากหลายของสมาชิกภาพ และการสำรวจประเภทอาชีพแล้ว เราจึงได้ตัดสินใจที่จะดำเนินกลยุทธ์เพิ่มเติมอีก 3 ข้อดังต่อไปนี้เพื่อบ่งชี้สมาชิกที่คาดหวัง

1. _____
2. _____
3. _____

- ☐ สโมสรได้ตัดสินใจที่จะดำเนินกลยุทธ์เพิ่มเติม 3 ข้อต่อไปนี้เพื่อแนะนำโรตารีแก่สมาชิกที่คาดหวัง

1. _____
2. _____
3. _____

- ☐ สโมสรได้มอบหมายให้สมาชิกคนหนึ่งเป็นผู้จัดการและปรับปรุงข้อมูลบนเว็บไซต์ของสโมสรให้ทันสมัยโดยใช้เอกสารต่างๆ จาก Brand Center ของโรตารี

- ☐ จากผลการประเมินความหลากหลายของสมาชิกภาพ สโมสรได้เลือกที่จะเน้นความสำคัญของประโยชน์ในการพูดกับสมาชิกที่คาดหวัง ดังนี้

1. _____
2. _____
3. _____



บทที่ 4: การทำให้สมาชิกสโมสรมีส่วนร่วม (Engaging Your Club's Members)

☐ สโมสรจะดำเนินกลยุทธ์เหล่านี้เพื่อให้สมาชิกปัจจุบันมีส่วนร่วม

1. _____

2. _____

3. _____

☐ สโมสรของเราได้ขอให้สมาชิกทำแบบสอบถามความพึงพอใจสมาชิกภาพ และได้ตัดสินใจที่จะทำการเปลี่ยนแปลงดังต่อไปนี้

1. _____

2. _____

3. _____

☐ กรรมการสมาชิกภาพได้อ่านคู่มือการปฐมนิเทศสมาชิกใหม่: แนวทางการดำเนินงานสำหรับสโมสร (New Member Orientation : A How-to Guide for Clubs) และกำลังสร้างสรรค์กระบวนการปฐมนิเทศที่จะให้ความรู้แก่สมาชิกใหม่และทำให้พวกเขามีส่วนร่วมในสโมสร กระบวนการปฐมนิเทศมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. _____

2. _____

3. _____

☐ เราได้สร้างแผนงานเพื่อทำความรู้จักกับสมาชิกใหม่ดังนี้

1. _____

2. _____

3. _____

☐ สโมสรจะทำให้สมาชิกใหม่มีส่วนร่วมโดย

1. _____

2. _____

3. _____



บทที่ 5: การเป็นพี่เลี้ยงสโมสรใหม่ (Mentoring New Clubs)

- ☐ ประธานคณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรได้แจ้งแก่ผู้ว่าการภาคถึงความตั้งใจที่จะทำหน้าที่เป็นสโมสรอุปถัมภ์แล้ว
- ☐ สมาชิกสโมสรได้อภิปรายเกี่ยวกับหน้าที่รับผิดชอบของการเป็นสโมสรอุปถัมภ์แล้ว และเห็นชอบที่จะให้คำมั่นในการเป็นสโมสรอุปถัมภ์

บทที่ 6: การสนับสนุนสโมสร: เครื่องมือและทรัพยากรโรตารี (Supporting Your Club: Rotary Resources and Tools)

- ☐ คณะกรรมการสมาชิกภาพของสโมสรสื่อสารกับคณะกรรมการพัฒนาสมาชิกภาพของภาคอย่างสม่ำเสมอ
- ☐ ผู้นำสโมสรสื่อสารกับผู้ว่าการภาคหรือผู้ช่วยผู้ว่าการภาคอย่างสม่ำเสมอ และติดต่อกับพวกเขาเมื่อต้องการความช่วยเหลือ
- ☐ กรรมการสมาชิกภาพของสโมสรได้ไปที่เว็บไซต์ของโรตารีภายในหนึ่งเดือนที่ผ่านมาและใช้เอกสารต่างๆ ของโรตารีที่เกี่ยวข้องกับสโมสรอยู่เป็นประจำ
- ☐ สโมสรของเราได้พิจารณาบทวนทรัพยากรโรตารีที่สามารถช่วยสนับสนุนสโมสรได้

มีคำถามหรือ?

หากท่านมีคำถาม ข้อคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะ
เกี่ยวกับสิ่งพิมพ์นี้ ส่งไปที่

Membership Development (MD100)

Rotary International

One Rotary Center

1560 Sherman Avenue

Evanston, IL

60201-3698 USA

membershipdevelopment@rotary.org

ROTARY INTERNATIONAL

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



417-EN—0116(0115)
ศูนย์โรตารีในประเทศไทย