**НОВИ ЧЛЕНОВЕ**

**РЪКОВОДСТВО ЗА ОРИЕНТАЦИЯ**

Проучванията показват, че клубовете с програма за ориентация на нови членове имат и по-високи нива на задържане на членовете. Програмата за ориентация на нови членове е план за ангажиране на нови членове и адаптирането им във вашия клуб. Това ръководство ще ви помогне на изготвите собствен план за ориентация или да подобрите този, който имате.

|  |
| --- |
| „Нашият клуб се отклони от традиционната, официална ротарианска ориентация, където представяме пълната история на Ротари, включително историята на нашия 78-годишен клуб. Ние съдействаме на. Новите членове да се чувстват уютно в атмосферата на клубно приятелство и другарство. Информацията относно нашия клуб се предава като част от неформален разговор. ... Освен това ние включваме неговото/нейното семейство в разговора. Караме ги да почувстват, че Ротари е свързано със семейството. До момента, това работи.” Евангелин Маранан, Ротари клуб Багуйо, Бенкет, Филипини  |

**ИЗГОТВЯНЕ НА ПРОГРАМА ЗА ОРИЕНТАЦИЯ НА НОВИ ЧЛЕНОВЕ**

Няма формула за ефективна ротарианска ориентация – клубовете по целия свят намират креативни начини да въведат новите членове в Ротари. Програмите за ориентация, които постигат успех, са онези, които предлагат смислено обучение, лични контакти, вдъхновение и забавление.

За сравнение с начина, по който запознаваме потенциални членове с Ротари, ориентацията на новите членове е по-задълбочена, но и по-бавна, така че да не се претоварват с твърде много информация. Някои клубове провеждат информационни сесии, а други имат забавни „начални часове” в по-неформална обстановка. Независимо от формата, която ще изберете във вашия клуб, ходът на ориентацията трябва да позволява на новите членове да формират взаимоотношения и да участват по начини, които най-добре допадат на интересите и потребностите им.

**Попитайте председателя на дистриктния комитет по членството дали вашият дистрикт предлага ориентация за нови членове в дистрикта и насърчете новите членове да участват.**

**КАКВО ДА ВКЛЮЧИТЕ**

Преди да се присъединят, вашите най-нови членове са научили малко за Ротари и вашия клуб като потенциални членове. Надградете върху тяхната представа и отговорете на въпросите, които имат. Таблицата по-долу предлага идеи как да започнете.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| РОТАРИ* За контекст и дълбочина, започнете, като обясните:
* Че вашият клуб е част от международна организация на хора, които споделят страстта да служат
* Мисията и ценностите на Ротари
* Наследството на Ротари в усилието за премахване на полиомиелита по света
* Как Ротари започна и порасна
* Повече информация за историята и други можете да откриете на страницата **За Ротари** или да преминете курсове като Стратегическия план на Ротари, Сферите на фокус и Основите на Ротари фондацията в **Центъра за обучение.**
 | ПОЛЗИТЕ ОТ ЧЛЕНСТВОТО* Обяснете ползите от членството, включително възможностите да:
* Внасяте промени в живота на другите
* Развивате умения, които лесно могат да се приложат в кариерата, като говорене пред аудитория, управление на проекти и планиране на събития
* Работите в мрежа с други професионалисти
* Изграждате приятелства за цял живот
* Създавате международни контакти
* Информирайте новите членове, че могат да получават различни отстъпки по целия свят чрез програмата **Ротариански глобални награди** и да публикуват оферти от своите компании.
* Повече информация можете да намерите на **video.rotary.org** или **Центъра за членове**
 | ВАШИЯТ КЛУБ* Дайте на новия член по-ясна идея какво да очаква като член на вашия клуб, включително:
* Културата на вашия клуб и различните видове срещи
* Какво вашият клуб прави най-добре и с какво е известен
* Историята на вашия клуб
* Проекти и дейности, в които вашият клуб участва
* Социални събития
* Посочете на новите членове друга информация за вашия клуб, включително неговия уеб сайт, страници в социалните мрежи и други материали, които вашият клуб има налични

**Забележка:** Информирайте потенциалните членове за финансовите изисквания и очакванията за участие преди тяхното присъединяване. |

Начинът, по който решавате да предложите ориентация на нови членове, ще се отрази върху културата на вашия клуб. Някои клубове имат забавни дейности, които новите членове трябва да преминат, за да получат бадж, „паспорт” или друг вид отличие, а програмата завършва с тържество. Вижте по-долу списък на начините, по които новите членове могат да се ангажират и да научат повече за Ротари. Каквото и да правите, уверете се, че новите членове се чувстват добре дошли и имат възможност веднага да се ангажират с вашия клуб.

Вашият клуб може вече да има разработена програма за ориентация. Ако е така, използвайте това ръководство за идеи за подобряване на програмата. Редовно оценявайте вашата програма, като искате новите членове да дават обратна информация и след това да я използвате, за да подобрите програмата за бъдещите нови членове.

**НАЗНАЧАВАНЕ НА МЕНТОР**

Клубовете по света са установили, че е полезно да се назначи ментор за новите членове. Менторът трябва да е някой, който има нещо общо с новия член, има приветлив характер, отдаден е на разширението на клуба и познава добре Ротари. Уверете се, че менторът, който назначавате, може да посвети достатъчно време, за да помага на новия член да се впише във вашия клуб. Докато някои взаимоотношения на менторство продължават по-дълго време, първите шест месеца са най-важните.

|  |
| --- |
| „Според мен, менторството е най-важната част от процеса на ориентация. Менторите обаче не могат просто да се назначават и да бъдат оставени да се справят сами. Те трябва да бъдат обучени! Техните задължения и очаквания трябва да бъдат ясни или действията с новия член трябва да бъдат ясни... Ефективните ментори на практика гарантират дългосрочното задържане и активното участие на новия член. Слабият ментор е почти сигурно, че ще осигури краткосрочно запазване на члена. Менторството е твърде ценно, за да се остави на случайността.” Джоузеф Хентджис, Ротари клуб Марана Доув Маунтийн, Аризона, САЩ |

Можете да предложите обучение за ментори на членовете, за да подобрят менторските си умения с това ръководство за **обучение в лидерски умения.**

**От опита: „Ние даваме на новите членове:**

* **Ментор, който да наставлява новия ротарианец и да отговаря на въпроси.**
* **Временен маркер за името. След като те покрият контролния списък от изисквания и знания за „паспорт”, тогава по време на клубна среща им връчваме постоянен бадж и сакото на Ротари клуба.**
* **Печатна клубна история, както и речник с ротарианските термини и съкращения, за да им помогнем да разберат „езика” на Ротари.**
* **Покана за „разговор край камината”. Провеждаме ги два пъти в годината за новите членове и брачните им партньори. Провеждат се в дома на някой ротарианец и на тях присъстват няколко ротарианци на различна възраст. Това осигурява спокойна социална обстановка. Целта е да дадем на новите членове възможността да общуват и да задават въпроси, което не може да се случи на клубни срещи.”**

Брайън Уилсън, Ротари клуб Питърсбороу, Онтарио, Канада

**АНГАЖИРАНЕ И СВЪРЗВАНЕ НА ЧЛЕНОВЕТЕ**

Потенциалните членове се присъединяват към Ротари, за да внесат промяна, но остават заради приятелствата, които са създали. Независимо какво въздействие има клубът ви в общността, ако новите членове не се свържат с другите в клуба, е малко вероятно те да останат. Ето няколко начина за създаване на приветлива среда:

* Поддържайте презентациите кратки и избягвайте ротариански съкращения и терминология по време на и извън срещите
* Информирайте членовете как могат да включат и семействата си

Намерете начини да опознаете по-добре новите членове и да им помогнете те да опознаят другите членове. Например, някои клубове дават на новите членове достъп до указателя с членовете (печатен или онлайн) със снимки и кратки биографични бележки за всеки член. Други молят новите и опитните членове да се представят всеки месец, като говорят накратко за себе си, своите професии и произход.

Ангажирането на опитни членове като ментори, преподаватели, планиращи чествания или лектори на събития им позволява да споделят виждания и ентусиазъм, които могат да вдъхновят новите членове. Това също така е възможност да се ангажират опитните членове, които не участват по друг начин. Предоставянето на опит и съвет може да бъде приятно и благодарно. Много клубове намират забавни начини да запознаят членовете чрез игри или интерактивни дейности.

**„Към новите членове трябва да се отнасяме като към нови служители в компанията. Първите месеци са ключови както за клуба, така и за новия член, защото точно тогава новият член ще се чувства най-ангажиран и развълнуван относно решението си да се присъедини към клуба. Затова ангажирането му, за да се запази силно това чувство, ще подобри преживяването за този нов член, както и за клуба. Също както за нов служител в компания, трябва да се положат усилия той да се почувства приет, да бъде обучен, да създаде нови приятели и т.н. Твърде много пъти съм виждала нови членове, които остават без участие в началото, тъй като са оставени на себе си да се оправят.”**

Джина Мак Брайън, Ротари клуб Голям Кайман, Кайманови о-ви

**КАК ДА АНГАЖИРАМЕ НОВИТЕ ЧЛЕНОВЕ?**

Насърчавайте новите членове да участват по някой от следните начини:

* Да прочетат Справочника за Ротари фондацията и „Свържете се завинаги”
* Да се представят на двама нови души всяка седмица
* Да се срещат с ментор
* Да участват в информационните сесии за нови членове
* Да присъстват на среща на клубния борд
* Да присъстват на дистриктна среща (например, конференцията на дистрикта)
* Да си направят профил в MyRotary
* Да участват в проект за служба
* Да участват в комисия
* Да подготвят клубна среща
* Да преминат онлайн курс в Центъра за обучение (learn.rotary.org)
* Да потърсят информация за клуба (уебсайт и т.н.)
* Да поканят приятел на среща
* Да разгледат клубния уебсайт и Rotary.org
* Да се забавляват!

|  |
| --- |
| „Всички нови членове получават контролен списък, който да попълнят, преди да получат членския си бадж и значка. Това включва неща като присъствие на среща на борда и участие в някой от нашите проекти. Това помага за незабавното ангажиране на новите членове в клуба, преди да загубят интерес и да започнат да гледат на Ротари като седмично задължение за обяд.” Чейс Моузес, Ротари клуб Лейк Сити, Флорида, САЩ |

**„Нашият клуб предлага всяка седмица „Ротарианец в светлината на прожекторите” със закачка. Играем „Три истини и една лъжа” с даден член всяка седмица в стремежа си да опознаем членовете по-добре. Установихме, че в клуб с нашия размер хората искат „да са познати” и се редуваме да интервюираме членовете на борда, приятелите с членство над 20 години и съвсем новите членове. Това изглежда работи по-добре, отколкото някой да се изправи отпред и да сподели с няколко думи кой е и какво прави – и винаги се смеем много!”**

Манди Станли, Ротари клуб Медисън-Риджланд, Мисисипи, САЩ

**ИЗПОЛЗВАНЕ НА РОТАРИАНСКИТЕ РЕСУРСИ**

Ротари има ресурси, за да подкрепи вашето обучение. Можете да намерите всякакъв вид информация за Ротари в Rotary.org на **страницата Относно Ротари.** Покажете на новите членове видео материали за Ротари и защо членовете са се присъединили от **video.rotary.org.** Помолете новите членове да се регистрират в MyRotary и преминат един-два курса в **Центъра за обучение** на Ротари, като Основи на Ротари фондацията, Да засилим Ротари и зоните на фокус на Ротари.

Поръчайте **Комплект за прием на нов член** за новите членове от **shop.rotary.org.**

Потребностите на вашите членове ще се променят с времето и ангажирането им на всеки етап от тяхното членство, не само докато са нови, е ключът към това те да останат доволни и активни в клуба. За да разберете как да ангажирате настоящите членове, вижте **Подобряване на запазването на вашите членове** и **Свържете се завинаги.**

За да научите как да проследявате и ангажирате потенциалните членове, вижте **Създаване на позитивен опит за потенциалните членове.**

|  |
| --- |
| „Освен ротарианската информация за новите членове, нашият клуб има практика, която ние наричаме разговори край камината. Това е когато старши член на клуба разговаря лице в лице с нов член и обсъжда част от историята на Ротари. Също така на разположение имаме видео материали от уебсайта на Ротари, които целият клуб може да гледа. Винаги е хубаво да ги споделяме с всички членове. Освен това винаги е хубаво да ангажираме новите членове. Включете ги в комисия, събитие за набиране на средства или каквото е подходящо.” Грант Байер, Ротари клуб Глостър Тауншип- Пайн Хил, Ню Джърси, САЩ |

**ИЗПОЛЗВАЙТЕ НОВ ПОДХОД, ЗА ДА СЪЗДАДЕТЕ СМИСЛЕНИ КЛУБНИ ПРЕЖИВЯВАНИЯ**

Тези ресурси могат да помогнат:

* ИНСТРУМЕНТИ ЗА ОЦЕНКА НА ЧЛЕНСТВОТО – отделете време, за да се насочите към специфичните сфери на членството
* СВЪРЖЕТЕ СЕ С КАНДИДАТИТЕ ЗА ЧЛЕНСТВО – свържете се със заинтересованите кандитати и разширете своя клуб
* ПРОВЕРКА НА ЗДРАВОСЛОВНОТО СЪСТОЯНИЕ НА РОТАРИ КЛУБА – вижте как се справя вашият клуб и открийте лечение за проблемните сфери
* БЪДЕТЕ ЖИЗНЕН КЛУБ – потърсете идеи, за да ентусиазирате членовете
* ЗАСИЛВАНЕ НА ВАШЕТО ЧЛЕНСТВО – създайте план, за да дадете тласък към развитие на вашия клуб
* СВЪРЖЕТЕ СЕ ЗАВИНАГИ – вдъхновете членовете да търсят начини за участват

Налични за сваляне от [www.rotary.org/membership](http://www.rotary.org/membership)