



STEPHANIE A. URCHIRCK

Dicembre 2024

Per adattarci, come indicato nel Piano d'azione del Rotary, dobbiamo occasionalmente uscire dalla nostra zona di comfort e provare qualcosa di nuovo. Ecco due esempi di club che si sono adattati, uno con il cuore e l'altro attraverso il pensiero critico e la strategia.

Il Rotary Club di Chandigarh Mid Town, India, ha guidato con il cuore all'inizio dell'anno. Per coinvolgere i soci e far crescere l'effettivo, il Presidente del club Nitin Kapur ha chiamato personalmente tutti gli ex soci del club e li ha invitati a un incontro annunciato come incontro tra alumni.

Otto ex soci hanno partecipato e i risultati sono stati straordinari. I visitatori hanno avuto la possibilità di entrare nuovamente in contatto non solo con i soci esistenti, ma anche con il senso di affiatamento e di appartenenza che l'affiliazione al club ha dato loro. Alla fine della serata, il club ha riaccolto sei degli ex soci nella famiglia del Rotary.

Il Presidente di club Kapur ha dimostrato coraggio quando si è rivolto agli alumni. Non solo si è adattato e ha provato qualcosa di nuovo, ma ha avuto la forza di carattere di mostrare agli alumni del club quanto fossero ancora importanti per la famiglia del Rotary. Questo coraggio è stato ripagato.

Le persone vogliono sentirsi necessarie e apprezzate. Le persone vogliono sentirsi a casa propria. E potrebbero non sentirsi mai così se non abbiamo il coraggio di dirglielo.

Nel frattempo, il Rotary Club Seoul-Hansoo, Corea, ha sperimentato diversi modelli di club con ottimi risultati. Negli ultimi quattro anni, il club ha creato e mantenuto quattro club satellite: un club di service, un club per musicisti basato sui loro interessi, un club basato sulle cause che fa da mentore ai professionisti e un club per gli studenti universitari.

Questi club satellite fanno parte di un piano quinquennale che il club di Seoul-Hansoo ha attuato per aumentare l'effettivo attraverso l'innovazione.

Qual è il segreto per fondare e mantenere così tanti club satellite? L'affiliazione tra il Seoul-Hansoo e i suoi club satellite è fluida e sinergica. Molti soci dei club satellite partecipano alle riunioni del club padrino. E molti dei soci del club padrino partecipano a quelle dei club satellite. Inoltre, l'obiettivo di ogni club satellite non è casuale. Ognuno di essi si rivolge ai vari interessi delle persone del club padrino e della comunità, attirando soci esistenti e potenziali. Si tratta di una strategia eccellente per conservare e attrarre soci, perché offre flessibilità. Se qualcuno è interessato ad affidarsi ma non può partecipare alle riunioni del club padrino, ha molte opzioni tra cui scegliere.

Questi sono solo due degli esempi di come possiamo adattarci con il cuore e con la mente. Ogni club è diverso, quindi vi invito a contattare i soci del vostro club e della comunità che vi circonda. Chiedete loro dell'esperienza di club e di cosa potete fare per migliorarla.

Parlate con un numero sufficiente di persone e potrete trovare dei modi per adattarvi e far brillare *La magia del Rotary* nel vostro club.





STEPHANIE A. URCHIRCK

December 2024

To adapt, as laid out in Rotary's Action Plan, we must occasionally step out of our comfort zone and try something new. Here are two examples of clubs that adapted — one with heart and one through critical thinking and strategy.

The Rotary Club of Chandigarh Mid Town, India, led with heart earlier this year. To engage members and grow membership, Club President Nitin Kapur personally called every former member of the club and invited them to a gathering billed as an alumni meetup.

Eight former members attended, and the results were stupendous. The visitors had a chance to connect once more — not only with current members but with the sense of camaraderie and belonging that membership gave them.

By the end of the evening, the club welcomed six of the former members back into the Rotary family.

Club President Kapur showed courage when he reached out to the alumni. Not only did he adapt and try something new but he had the strength of character to show the club's alumni how much they still meant to the family of Rotary. That bravery paid off.

People want to feel needed and appreciated. People want to feel that they belong. And they might never feel that way if we don't have the courage to tell them.

Meanwhile, the Rotary Club of Seoul-Hansoo, Korea, has been experimenting with different club models to great effect. Over the past four years, Seoul-Hansoo has created and maintained four satellite clubs — a service club, an interest-based club for musicians, a cause-based club that mentors professionals, and a club for college students.

These satellite clubs are part of a five-year plan the Seoul-Hansoo club implemented to increase membership through innovation.

What's the secret to founding and maintaining so many satellite clubs? Membership between Seoul-Hansoo and its satellite clubs is fluid and synergistic. Many members of the satellite clubs attend the sponsor club's meetings. And many of the sponsor club's members participate in the satellite clubs.

Additionally, the focus of each satellite club is no accident. Each one appeals to different interests of people in the sponsor club and in the community, attracting existing and potential members. This is an excellent strategy to both retain and attract members because it offers flexibility. If someone is interested in joining but they can't make it to the sponsor club's meetings, they have plenty of options to choose from.

These are just two examples of how we can adapt with our hearts and minds. Every club is different, so I encourage you to reach out to members of your club and of the community around you. Ask them about the club experience and what you can do to improve.

Talk to enough people and you might find ways that you can adapt and spark *The Magic of Rotary* in your club.

