



Уважаеми приятели ротарианци,

Започнахме новата ротарианска година с летищ старт – семинарът по публичен имидж съвпадна с официалното предаване на огърлицата. Благодарение на съвместните усилия на секретариата на дистрикта и комитета за връзки с обществеността, двете събития станаха пример за успешно съчетание на полезно и приятно.

За някои клубове месец юли беше действително горещ – и в пряк, и в преносен смисъл. Посещенията при тях затвърдиха убеждението ми, че ротарианската идея е намерила добра почва за развитие по нашите земи. Благодаря за активната служба и гостоприемство на посетените 16 клуба (РК Благоевград Център, РК Банско-Разлог, РК Самоков, РК Дупница, РК Троян, РК Бургас, РК Бургас Приморие, РК Созопол, РК Бургас Пиргос, РК Видин, РК Берковица, РК Ямбол, РК Свиленград, РК Харманли, РК Пловдив и РК Кърджали). Уверих се, че навсякъде вече са формулирани цели и са планирани дейностите през новата година. Имаме ли обаче навсякъде достатъчен човешки ресурс за да постигнем избраните цели?

Какъв по-подходящ момент да потърсим отговор на този въпрос от **месеца на членството и разширението**? Клубните комисии могат да уплътнят иначе ваканционния август, като направят анализ на нуждите. За целта може да се прегледа класификаторът на професиите и да се помисли за укрепването на клуба с подходящи кандидати. Но какво означава **подходящ кандидат**?

Перманентната икономическа криза понякога ни принуждава да приемаме като подходящи хората, които имат достатъчно пари да си плащат членския внос. И когато попаднем на такъв човек, бързаеме да му предложим членство. В такива случаи често основната ни мисъл е свързана с това, какво можем да вземем от него, и рядко се сещаме, че се налага да му дадем нещо равностойно в замяна. Забравяме, че освен приятел, този човек е и наш клиент.

Представете си един продавач, който ви кара да си купите негова стока. Вие му задавате поредица от простички въпроси „Защо да купувам от теб? Защо да харча парите си за това, вместо за нещо друго? Какво печеля аз?“ А той ви отговаря чистосърдечно: „Нямам идея какво ще спечелиш ти, но тези пари на мен ще ми дойдат много добре“. Не е необходимо да си голям пророк, за да се досетиш, че подобен отговор няма да доведе до сделка.

Нека да не повтаряме грешката на този продавач. Нека да не се центрираме единствено върху **потребностите на клуба**, а да помислим и за **очакванията на кандидатите**. Нека се опитаме *да привлечем хората, като им разкриваме невероятния свят на Ротари и стойността, която може да внесе в живота им*. Нека по-често си задаваме ключовия въпрос: „Развиваме ли дейността, която нашите членове, настоящи и бъдещи, очакват и желаят?“

Така ще преодолеем не особено далновидната практика да набираме членове без да отдаваме особено значение на индивидуалните им предпочитания. Ще избегнем и реалната опасност, след една-две години пасивно наблюдение, новоприетият член да напусне клуба. Тази ориентация към краткосрочни резултати е основната причина всяка година към българските ротарианци да се присъединяват около 150 нови приятели, като в същото време други 200 напускат ротарианското семейство. Изглежда за тях резултатът от инвестирането на парични средства, време и усилия в Ротари не е бил достатъчно задоволителен.

Скъпи президенти, дистриктни и клубни офицери, не е сложно. Трябва само *да си отворим очите и ушите за гласа на нашите приятели*. Самите ние ще се изненадаме колко малко е нужно, за да се постигне нещо голямо – просто стойността на членството в Ротари трябва да надвишава цената, която плащаш, за да си ротарианец.

Усещам, че сега е моментът да се справим с това предизвикателство. Защото тази година в Ротари правим разликата.

Сърдечен ротариански поздрав,

Емил Коцев,
Гуверньор на Дистрикт 2482