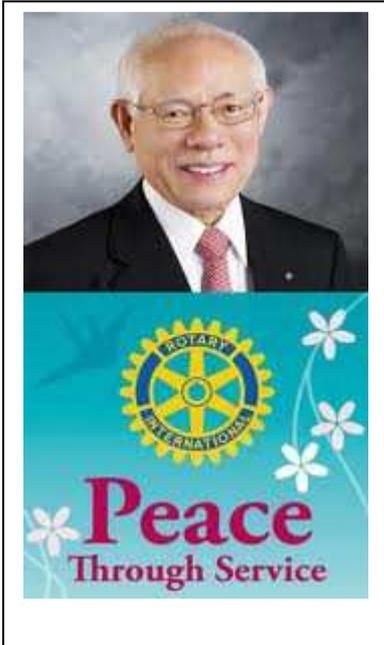


Septiembre 2012

A mis amigos y amigas en Rotary:



Es de conocimiento popular que contamos ahora con cinco Avenidas de Servicio en Rotary, siendo la quinta y más reciente el Servicio a las Nuevas Generaciones. Esta avenida nos ofrece toda una gama de oportunidades de servicio como se menciona en este número de la revista.

Todos los esfuerzos que desplegamos para educar a los niños, mejorar la salud materna y ofrecer a las familias una vida más saludable son, de cierta manera, actividades de Servicio a las Nuevas Generaciones. Trabajamos por las Nuevas Generaciones incluso en nuestra batalla por erradicar la polio para legar a las futuras generaciones un mundo donde esta

enfermedad no exista más.

Nuestros programas para la juventud y adultos jóvenes como Rotaract, Interact, Seminarios de Rotary para Líderes Jóvenes e Intercambio de Jóvenes son parte esencial de esta importante avenida de servicio. No olvidemos que los jóvenes de hoy serán los líderes del mañana. Si contribuimos a la formación de estos líderes jóvenes e incorporamos en nuestros clubes a socios de más baja edad, no solo fortaleceremos nuestras comunidades sino también el futuro de nuestra organización.

Puesto que fui vendedor la mayor parte de mi vida, me di cuenta hace mucho tiempo que no solo es suficiente ser un buen vendedor, ya que también el producto debe ser de calidad. Todo buen vendedor puede hacer una primera venta, pero si el producto no cumple las expectativas del cliente, esa será la primera y la última.

Nuestra meta no es simplemente incorporar nuevos socios en los clubes, sino que permanezcan en Rotary. Lo ideal sería atraer socios nuevos y jóvenes que sean rotarios de por vida, para que en 10, 20 o 30 años se conviertan en los futuros líderes de Rotary.

¿Cómo lo lograremos? Tenemos que enfocarnos en nuestro producto. Debemos ver Rotary desde una perspectiva distinta. Si una persona declina la invitación cursada para unirse a Rotary, debemos preguntarle '¿Por qué?' No con la intención de presionarla sino para recabar información. ¿Cuáles son los impedimentos para afiliarse? ¿Quizás la hora de las reuniones no sea conveniente? ¿Quizás exigimos que se dedique demasiado tiempo a Rotary? u otra razón que ni siquiera se nos había ocurrido.

Esas son preguntas válidas que debemos responder con franqueza e imaginación. No podemos mantener la postura de costumbre: “No lo vamos hacer porque siempre hemos hecho las cosas así”. A título de reflexión les pregunto: ¿Por qué no ofrecer servicios de guardería infantil durante las reuniones? ¿Por qué no invitar a nuestros familiares a participar en un proyecto? ¿Por qué no establecer requisitos de asistencia más flexibles y disminuir la frecuencia de las reuniones?

Nuestra nueva avenida de Servicio a las Nuevas Generaciones es un paso importante que nos permitirá asegurar que muchas generaciones futuras de rotarios mantengan vivo el ideal de Dar de Sí antes de Pensar en Sí.