

談扶輪防止社友流失 與企業留才

2017-18 年度 3461 地區防止社員流失主委
大肚扶輪社 趙文華 CP Aircon

本星期天 (4/30) 參加 3461 地區講習會，會中 RID Frederick 主講之「國際扶輪現況及未來展望」，引用各項最新數據說明，令人印象特別深刻，全球扶輪社友人數 20 年來，都維持在 120 萬人左右，每年 RI 社長都把社員成長，設為年度重要工作目標，每年度也都有 14% 左右新社友入社，到年底也約有 14% 左右社友離開扶輪，如再考慮 2005 年全球社友男 85% 女 15%，2017 年 4/30 男 78.6%% 女 21.4%%，更可看出扶輪全球男性社友實際上是負成長，更可看出有多少社友選擇離開了扶輪；幸運的是，在台灣各位扶輪前輩的努力下，社友人數持續穩定成長，從十年前 23,000 人，到目前已 35,500 人，由七個地區，七月一日即將成長為 12 個地區，但美國日本等先進國家，扶輪發展的停滯，可以作為借鏡，並未雨綢繆。

最近參與一些企業內部會議或與經營者談話中，經常聽到好人才難留，一例一休影響用人成本，缺人影響企業接單，沒人才限制企業發展等等的無奈。

個人 30 年來在企業經營及扶輪學習中，體會到兩者雖性質不同，一為營利組織，一為非營利組織，但要留人、留才的準則是一致的。

1. 要有願景 (Vision)：社團多如牛毛，市場競爭者眾多，你要脫穎而出，就要與眾不同，如果所有扶輪社，甚至服務性社團都內容一樣，別人吃飯你也吃飯，別人快閃拉紅布條照相，你快閃拉紅布條照相，你的扶輪社怎麼吸引優質社友入社，扶輪社要依所處社區的性質、社友年齡層、社資源條件的不同，設定社的文化與願景，同時，每一位社友都要深切瞭解而且認同；企業也要有願景，讓員工知道跟著公司，未來有甚麼發展機會，馬斯洛 (AH

Maslow) 需求層次理論，早已提供我們一個架構參考，扶輪更應能滿足社友在社會需求、尊重需求和自我實現等高層次需求。

2. 工作有目標 (Club Strategy and Objective)：國際扶輪的策略目標是很清楚的，要以五大核心價值，支持三個目標，其中又把「支持及強化扶輪社」列為首要，國際扶輪已清楚的認識，要先安內才談得上對外發展，所以扶輪社在擬定服務計畫，動用到人力、物力資源時，都要先想我作這活動的目的是甚麼？我們社的標竿服務計畫 (Signature Project) 是甚麼？能否讓社友、潛在社友、社區民眾感受到我們的服務與活動效益？NGO 也要講效益，不要作華而不實的「無效工」，經常參加友社授證慶典，但事後其實都不太記得，社刊中或台上貴賓所稱頌，當年度在社長英明領導下的豐功偉業，所以特刊寫的「囉囉長」，但社友還是一一退社；企業也一樣，明訂策略，訂定 KPI 要簡單清楚，同仁可共同努力達成，企業之活動及投資，也要把資源集中運用到公司目標攸關項目。

3. 優質人才的招募 (Recruit good candidates)：社團要有優質社友不斷加入，公司要有優秀人才投入，才能長久發展，選對人很重要，人對了甚麼都對，不能放進菜籃都是菜，整籃提回家，邀請入社社友人選要契合社的文化，如此才不會產生負面影響；戰國策「千金買死馬」的故事，可引申為重視人才，人才自己上門投效，古人的智慧值得企業經營者深思，當大家都知道人才重要，如何撥出比較高比例的資源，以選人、用人，就值得關注；如果自許要經營較同業優質的企業，就要吸引比同業優質的人才，就要付比同業更高的待遇，提供更好的工作環境。

4. 防止人才流失 (Retain Members)：社會不斷變動，人員流動是常態，但良性流動是去蕪存菁，無法認同接受優質文化的人離開組織，如果相反地，好人才相繼求去，驚鈍之才留下，業務萎縮無法提升，那就面臨危機，必須作組織重整了，這時一定要有斷腕舉措，認清環境變動、產業變遷，作出大幅改革才能振

衰起敝，再創高峰，一個扶輪社也一樣，如果長期社友流失，就不是招募新社友可以解決，而是重新檢討社的策略發展計畫，17-18 年度 RI 扶輪獎，把扶輪社策略發展計畫 (Rotary Club Strategic Plan) 的擬定並上傳 RCC 作為一分，可見 RI 對各社策略發展計畫的重視，建議各社 PP 及現任社長真正落實它，為社的再造發展掌握契機。

5. 打動目標客戶的心 (Community Accessment)：企業如果產品及服務，能時時滿足客戶需要，就能在激烈的競爭環境中脫穎而出，再創高峰；社團之活動及服務，能讓社友認同支持，讓社區民眾感動，才能不斷獲得資源吸取養分，成長茁壯，所以要時時瞭解社區的需要，讓服務及活動得到社區認同，維持組

AGE DISTRIBUTION			
	2005	2015	Change
29 years & younger	1	2	UP
30 - 39	10	8	DOWN
40 - 49	23	16	DOWN
50 - 59	30	25	DOWN
60 - 69	22	27	UP
70 years & older	14	22	UP

扶輪老少配

Taiwan Rotarian Growth							
Dist.	2015-16 (全年)			2016-17 (4/29)			
	Growth	Memb ers	Clubs	Club +	Clubs	Memb er+	Members
3460	-139	5112	109	1	110	400	5512
3470	-153	2131	59	0	59	648	2779
3480	-126	4741	130	3	133	139	4880
3490	131	5050	88	3	91	470	5520
3500	317	5698	129	3	132	1014	6712
3510	-151	3714	88	0	88	-72	3642
3520	-187	5916	150	12	162	513	6429
Total	-308	32,362	753	22	775	3,112	35,474

在台灣各位扶輪前輩的努力下，社友人數持續穩定成長

織的正面形象，讓社團如滾雪球，越來越成長。

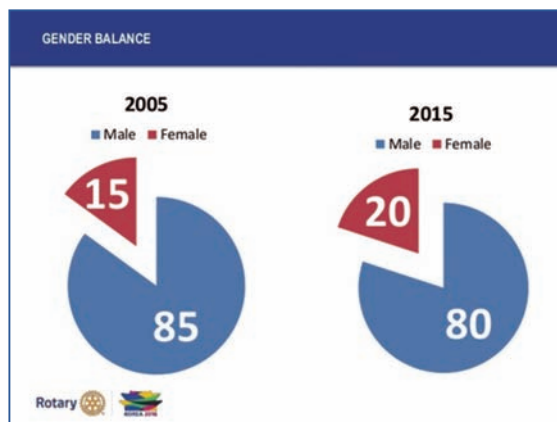
所以經營社團與經營企業的基本道理是相同的，公司經營好就能經營好社團，社團經營好，可讓公司更上層樓。

2015-16 MEMBERSHIP GAINS AND LOSSES	
Member Count*	(Gains/Losses)
1209491	1 JULY 2015 Start Figure
157000	new members admitted
(17000)	new members terminated
700	new members readmitted
(153000)	existing members terminated
11000	existing members readmitted
1207913	1 JULY 2016 Start Figure

每年度也都有 14% 左右新社友入社，到年底也約有 14% 左右社友離開扶輪



全球扶輪社友人數 20 年來，都維持在 120 萬人左右



扶輪全球男性社友實際上是負成長