

吸引 年輕專業人士的 五種價值



麥克·沃斯卓姆 Michael Walstrom 在他的地區總監艾瑞克·戈登 Eric

Gordon 請他設計一項計畫，以提升年輕專業人士的社員數時，時年 38 歲。當時，6930 地區只有 6% 的社員不滿 40 歲。那時沃斯卓姆加入美國佛州博卡拉頓市中心扶輪社（RC Boca Raton Downtown）剛滿 2 年，思考著到底是什麼吸引他加入扶輪，卻發現他需要更多的資訊。

他說：「我清楚自己為什麼加入扶輪，但我還需要知道我的經驗是否跟其他人相似。」

沃斯卓姆設計了一份 10 題問卷，盼藉此了解未滿 40 歲社員入社和留社的原因，想在扶輪獲得什麼，以及參加扶輪面臨哪些挑戰。調查結果讓他確信，吸引並留住年輕專業人士的關鍵，在於向他們提出清晰的價值主張。

「就像所有企業，扶輪也有顧客。」沃斯卓姆說：「扶輪社員就是我們的顧客，而我們必須提供價值，確保客戶滿意。」

貴社可以強調下列五大價值，以吸引年輕專業人士

良師益友

許多較年輕的人士重視與當前的社區領導人建立起良師益友的關係。

人脈經營

許多年輕專業人士企盼尋找商場人脈，那倒也無傷大雅。人們會與他們認識、喜歡及信賴的對象有商業往來。貴社可以助一臂之力，不過一開始就要為合宜的言行舉止定下規矩。（詳見「扶輪社員行為準則」(Rotarian Code of Conduct)）

家庭承諾

扶輪社活動可以是年輕專業人士與家人共度寶貴時光，並透過服務教導子女重要人生課題的絕佳方式。透過邀請子女及配偶一同參與活動及計畫，營造一個闔家咸宜的扶輪社。

領導才能

透過扶輪，年輕專業人士能夠培養自己成為社區中的領導人。他們能夠回饋並學習與他人共事。

時間及金錢

扶輪社有彈性，能顧及較年輕社員的行程及預算。開放企業社員及為未滿 35 歲社員提供社費減免，只是其中兩例。

請查看「讓年輕專業人士參與」（Engaging Younger Professionals）網頁 <https://www.rotary.org/en/engaging-younger-professionals-toolkit>，這項新的工具組能協助貴社進一步認識人口結構，重新思考社員發展策略，並激發向外推廣及提升參與的構思。