

회원증강을 하는 목적과 방법

글. 총재 장세호



회원증강의 이유

회원증강을 해야 하는 이유는 여러 가지가 있겠지만;

첫째, 진짜 행복한 감동이 있는 로타리안이라면 회원증강을 하지 않고는 만족함을 가질 수 없다.

둘째, 세상을 변화 시키는 것이 우리의 꿈이라면, 120만명은 세계인구 70억명 중 겨우 0.00015%다. 다시 말해 100만 명에 1.5명 꼴이라는 뜻이다. 그렇다면 우리가 현 회원 숫자를 7배로 늘려야 겨우 10만명에 한 명 꼴이며, 70배로 늘려야 겨우 만 명에 한 명꼴이라는 뜻이다. 아무리 지도자들이 모였다 해도 터무니 없는 상황이다. 우리는 이 세상에 더 많은 로타리안들을 요한다.

셋째, 우리가 사회의 문제의 해결책을 구하려면 각 분야의 전문가들을 요한다. 그래야 실 수 없이 좀더 완벽하고 지혜로운 해결책을 강구할 수 있다. 우리는 모든 분야의 리더들을 로타리안으로 만들어 함께 협력하여 세상을 바꿔나가야 한다.

넷째, 로타리는 좋은 사람들이 모인 곳이다. 서로 신뢰하고 사랑하는 관계 속에서, 특히 봉사를 하면서 쌓아온 우정의 울타리 속에서 서로 도와주면서 자연스럽게 함께 성장하려면 다양한 문화의 교류와 직업적 유대강화도 필요하며 글로벌 시각으로 세계를 이해하고 훌륭한 시민의식을 가질 수 있어야 한다. 그렇게 하려면, 우리는 다양한 로타리안들을 영입시키고 그들과 교류를 지속해 나아가야 한다.

다섯째, 로타리 봉사활동을 하려면 몸으로 봉사하는 사람들도 필요하고, 머리로 기가 막힌 시대적 봉사 아이디어를 생각해 내는 사람들도 필요하고, 또 지갑을 열어 봉사활동을 후원하는 사람들 모두가 필요하다. 로타리는 다양한 은사를 가진 사람들이 모여 정신적 물질적 자원을 모아 다 함께 사회의 변화를 위해 헌신하는 조직이다. 이러한 조직의 균형과 조화를 만들려면 다양한 능력을 갖춘 회원들을 영입해야 임팩트를 줄 수 있는 봉사프로젝트를 집행할 수 있는 것이다

우리가 회원증강을 못하는 이유는 우리들 자신이 아직 진정한 로타리안이 아니거나, 아직 감동 있는 로타리봉사를 접하지 못했기 때문일 것이다. 한 때 열심을 가지고 봉사했던 로타리안도 시간이 지나면서 자신이 꾸준히 새로운 봉사의 기회를 찾지 않고 감동이 있는 봉사활동을 접하지 않는다면, 전에 가졌던 열기도 사라져 자칫 늪에 빠지기 쉬운 것이다. 로타리 행복은 결국 자신이 만들어 가야 하는 것이며, 자신의 행복이 로타리를 통해 넘치게 될 때 회원증강은 자연스럽게 일어나게 되는 것이다.

클럽의 회원증강 방법

클럽의 회원증강은 클럽회장에게 달렸다 해도 과언이 아니다. 왜냐하면 클럽회장의 의지와 열정이 클럽분위기 전체를 지배하기 때문이다. 그렇다면 클럽회장들은 어떤 스텝을 거쳐 회원들을 증강 시킬 수 있는지 생각해 볼 필요가 있다.

1. 회장은 제일 먼저 클럽의 이사진들과 함께 클럽의 정체성과 방향을 정해야 한다. 클럽은 어떤 봉사에 초점을 맞춰나갈 것이며, 어떤 회원들을 모집하여 어떤 활동을 펼쳐나갈 것인지가 중요하다. 클럽의 정체성과 방향이 미래회원증강의 타격을 설정하기 때문이다. 여기서 중요한 것은 클럽의 차별화와 이를 지탱해 나갈 수 있는 연속성이다. 새로 영입된 회장은 이것부터 다시 한번 튜닝을 하고 시작할 필요가 있다.
2. 어느 클럽이나 휴면회원들도 있고, 한 동안 나오지 않고 회비납부에 부담만 주는 사람들이 있다. 또한 회비는 내도 주회는 참석을 잘 안 하는 회원들도 있다. 혹은 가만 놔두면 분명히 탈퇴할 회원들도 있을 것이다. 회장은 이런 회원들이 누구인지 명단을 작성하고 한 사람 한 사람 분석하여 그들을 다시 나오게 할 수 있는 것이 무엇인지 찾아야 한다. 거의 대부분 로타리 봉사활동에 대한 실망이 있었거나 아니면 클럽 내 그 누구 때문일 것이다. 어떤 이들은 경제적 이유를 들기도 하지만 그들의 속마음은 많은 경우 로타리 감동을 느낄 수 없기 때문이다. 이유는 다양하다. 봉사활동이 무의미하다 느끼거나, 가까운 시간에 어렵게 와보니 주회가 재미없기 때문일 경우가 많다. 어찌 한 사람 한 사람 만나 대화를 나누고 창의적인 방법으로 그들을 다시 데려올 방법을 강구할 필요가 있다. 이러한 목적을 위해 원로들 중의 한 두 사람을 포함하여 팀을 형성하여 움직이는 것도 좋다. 많은 경우 그들을 강사로 초청하는 것도 좋은 어색하지 않게 나오게 하는 방법이다.
3. 클럽회장은 먼저 자신의 핸드폰에 적혀있는 사람들 중에 누구를 신입회원으로 데려올 수 있는지 생각해 보아야 한다. 이러한 방법은 회장이 먼저 시도한 후 임원들 나아가 회원들 모두에게도 부탁할 수 있는 방법이다. 보통 회원들의 핸드폰 안에 이미 모든 클럽을 두 배로 늘릴 수 있는 미래회원들의 전화번호가 있다 해도 과언이 아닐 것이다.
4. 우선 클럽의 운영체제와 프로그램을 과거보다 더욱 재미있고 의미있게 조율해 보기를 추천한다. 새로운 변화는 새로운 회장이 시도해 볼 수 있는 특권을 가졌다 할 것이다. 매년 그 무엇인가는 바뀌어 나가는 것이 정상이다. 일단 손님들이 와서 다시 오고 싶은 미팅 콘텐츠를 만들어 나가야 한다. 그리고 한 달에 최소한 한 번은 새 회원영입을 위한 날로 정해 모든 회원들이 친구 한 명을 데리고 오는 날로 정하는 것도 좋은 아이디어다. 그리고 새 회원을 초청한 회원에게 너무 클 경제적 부담이 안 되도록 비용을 조금 절감해 주는 것도 고려해 보아야 한다. 여기서 무엇보다 중요한 것은 웰컴 팀을 형성하여 새로 오신 분들을 환영하는 것이다.



5. 두 명 혹은 세 명씩 짝을 지어 회원증강 팀들을 만들어 한 팀이 예를 들어 분기별 1명씩 스카우트하는 책임감을 주어도 좋다. 혼자 하는 것보다 클럽의 단결과 활성화를 위해 좋은 결과를 초래할 수 있다. 또 이러한 아이디어가 한 사람이 한 사람 데려오기 캠페인 보다 훨씬 효율성이 높다.

6. 새 회원이 영입되면 반드시 새 회원 환영 팀을 구성하여 새 회원을 잘 관리해야 한다. 그들을 클럽 내 좋은 친구들을 소개해 주고 또 그들의 멘토 역할을 할 수 있는 사람을 소개해 주고 또 지구 내 동호회나 여러 활동에 참여시키는 것이 중요하다. 그러나 무엇보다 중요한 것은 감동이 있는 봉사에 참여 시키고 타 클럽활동이나 지구 월례회에도 참여 시켜 로타리에 대한 견해를 넓혀주는 동시에 로타리에 대한 교육을 철저하게 시켜야 한다.

7. 클럽을 확장시키는 방법에는 여러 가지 방안이 있다. 예를 든다면:

A. 젊은이들을 위한 위성클럽

회원들의 자녀들과 그들의 친구로 형성된 위성클럽을 만들 수 있다. 신생클럽에 비해 단 8명만 있으면 가능하다. 신생클럽과는 달리 가입회비 15불을 안내도 된다. 그러나 위원장이라고 불리는 회장직이 있고 총무와 5대위원장들을 뽑아 마치 하나의 클럽과 같이 운영을 하게 할 수 있는 장점이 있다. 봉사활동을 함께 할 수도 있고 따로 할 수도 있다. 그러나 모 클럽의 많은 관심과 후원을 필요로 한다.

B. 회원들의 Spouse들을 위한 위성클럽

회원들의 부인들이나 남편들로 형성된 위성클럽이다. 한 달에 한 번씩 본 클럽 회원들과 식사를 하며 주회를 하여도 된다. 단 로타리 교육은 철저하게 시키는 것을 권유하고 또 가능하면 봉사활동에도 참여시키는 것이 중요하다. 왜냐하면 바로 이분들이 또 새로운 로타리안들을 영입시킬 수 있기 때문이다. 그리고 그것을 장려해야 한다.

C. Honorable Members 위성클럽

클럽에 나이 드신 원로님들 중에서 주회에 자주 참석할

수 없으시지만 로타리에 계속 적을 두시고 가끔 나오시고 싶어하시는 분들로 형성된 위성클럽이다. 클럽회비를 따로 책정할 수 있는 편의성이 있다. 그리고 엄격한 클럽의 세칙을 다 다라기가 어려우신 분들에게 편의를 봐주는 방안이기도 하다.

8. 신생클럽을 만들 경우

클럽의 회원들 중에 신생클럽을 발족시킬 수 있는 능력을 가지신 분들도 많다. 이럴 경우 클럽회장은 즉시 지구 총재에게 연락하여 신생클럽을 만드는 과정을 알아보고 그러한 능력을 갖추신 분을 지구의 총재특별대표로 모시고 신생클럽창립과정을 밟아 나갈 수 있게 한다. 지구의 대부분 훌륭한 명품클럽들은 많은 클럽들을 창립한 클럽들이다.

회원증강은 클럽발전에 말할 수 없이 중요하다. 클럽회장 혼자서만 할 수 없지만 클럽회장이 움직이지 않으면 아무도 신경을 안 쓰는 것이 또한 회원증강이다. 클럽에 따라 인센티브를 거는 경우도 있다. 신입회원을 영입하는 분들에게 회비를 할인해 주는 경우도 있다. 혹은 새 회원 가능성이 있으신 분을 주회에 초청할 경우 참석비를 반으로 할인해 주는 경우도 있다. 각 클럽에 따라 가능한 많은 회원들이 많은 분들을 모셔 올 수 있도록 격려하는 방법을 모색할 필요가 있다. 클럽의 회원은 클럽의 자산이다. 회원 한 분 한 분을 소중히 여기고 관리하여 해가 갈수록 더 많은 행복한 회원들을 만들어 낼 수 있도록 노력해야 한다. ☺

