



## NOSSO RECURSO MAIS VALIOSO

John Hewko  
Secretário-geral e CEO do Rotary International  
8 de janeiro de 2024

Boa tarde!

Algumas das grandes soluções criativas da história surgiram por meio de conexões pessoais — e também quando as pessoas descobrem uma paixão ou interesse em comum.

Claro que estamos bem familiarizados com a história de Paul Harris, que reuniu um grupo de amigos e fundou o Rotary.

E, da mesma forma, em meados da década de 1970, Steve Jobs e Steve Wozniak descobriram que compartilhavam da mesma paixão por tecnologia e acabaram se instalando numa garagem para construir o primeiro protótipo de computador da Apple.

Porém, inovação não tem a ver só com tecnologia.

Durante um coffee break na Assembleia Internacional de 1994, dois governadores eleitos, Emmanuel Lufadeju, da Nigéria, e Robert Zinser, da Alemanha, iniciaram uma conversa sobre saúde materno-infantil. Eles logo descobriram que não apenas compartilhavam alguns dos mesmos objetivos, mas também gostavam de trabalhar para vencer os desafios nesta área.

A amizade deles deu origem a vários projetos e levou à criação do Grupo Rotary em Ação pela Saúde Reprodutiva, Materna e Infantil, e a um projeto que beneficiou quase um milhão de mulheres em idade fértil que se encontravam em situação de risco.

Este projeto, por sua vez, serviu de inspiração ao programa Juntos por Famílias Saudáveis na Nigéria, o segundo a receber um Subsídio de Grande Escala do Rotary, que visa alcançar resultados semelhantes no país africano.

E assim, na sessão desta tarde, falaremos sobre o uso de suas conexões — e paixões — para desenvolver e promover formas novas e inovadoras de envolver melhor os associados do Rotary e expandir nossa organização.

Brian King, nosso diretor de desenvolvimento do quadro associativo, falará sobre a importância de uma experiência centrada no participante. E vamos ouvir algumas ideias sobre a criação de clubes de Virginia McKenzie, que recentemente fundou seu próprio clube baseado em causas.

Agora, como governadores de distrito, não esperamos que vocês reinventem o Rotary sozinhos.

Como a presidente eleita Stephanie mencionou nesta manhã, nosso Plano de Ação demonstra que, por meio da inovação e da colaboração, podemos desempenhar um papel fundamental para ajudar o Rotary a crescer, especialmente criando novos clubes que ofereçam uma experiência nova e mais atraente aos seus associados.

E essa necessidade de inovar não é algo recente. Bem antes de assumir o cargo de secretário-geral, lembro-me do meu pai — que era um rotariano de longa data muito dedicado — soar o alarme de que os nossos clubes precisavam mudar, pois ele via o número de associados do seu próprio clube diminuir acentuadamente ao longo dos anos.

E nem me lembro da quantidade de vezes que ele me disse: “John, estamos perdendo associados e não estamos atraindo novas pessoas porque temos dificuldade de nos adaptar e mudar. Precisamos oferecer uma experiência no clube que atenda às necessidades e expectativas das pessoas.”

Meu pai estava certo quando disse essas palavras há 20 anos, e elas continuam soando verdadeiras ainda hoje. O mundo está mudando rapidamente, e o Rotary precisa mudar com ele. Nós simplesmente não estamos acompanhando o ritmo.

Vejamos alguns dados surpreendentes: nos últimos cinco anos, 20% de todos os distritos não formaram um único clube. Nenhum. No ano passado, 48% dos distritos não formaram clubes.

Trinta e quatro por cento das pessoas que indicam no nosso portal o seu interesse em se associar ao Rotary não são contatadas pelos líderes distritais. Dos novos associados, mais de 10% saem no mesmo ano em que entraram para o Rotary. E cerca de metade das baixas se dá entre associados que estão conosco há somente três anos, ou até menos.

Isso não é bom. Após saírem do Rotary, estas pessoas falam das suas percepções negativas, e isso prejudica nossa marca.

De fato, nos últimos anos, tivemos uma média de cerca de 150.000 novos associados por ano — mas também perdemos cerca de 150.000 por ano. Isso não significa estagnação. Isso significa andar para trás.

Agora, o que acontece em nossos clubes não é apenas responsabilidade dos presidentes — a responsabilidade é sua, é do Conselho Diretor, é minha e da Secretaria. Se um clube está em dificuldades, temos que ajudá-lo a repensar sua proposição de valor e o tipo de experiência que está oferecendo aos associados novos e em potencial.

Mesmo que um clube esteja indo bem, sempre há o que melhorar. O Rotary Club de Naga, nas Filipinas, é um ótimo exemplo. Ele existe há 69 anos e é visto como um modelo no distrito. Permanece ativo na comunidade e é consistentemente reconhecido

por seu trabalho. E qual seria um dos principais motivos para isso? O clube desafia os novos associados a sugerir maneiras de melhorar a experiência oferecida por ele.

O clube usa o planejamento estratégico para definir metas de longo prazo e realiza pesquisas para descobrir o que está e o que não está funcionando. Ele analisa o que outros clubes estão fazendo e adota as melhores ideias. Em projetos humanitários, o clube une associados com diferentes conjuntos de habilidades para que se complementem.

E fora das reuniões e projetos, os associados reservam tempo para socializar uns com os outros, aprofundando suas conexões e mostrando aos associados em potencial que é possível viver a vida de forma equilibrada e ainda obter grande valor por meio de sua associação ao clube. É assim que grandes clubes permanecem grandes — eles encontram espaço para melhorias contínuas.

E é assim que um clube mais novo se torna ótimo — ele inova. O Rotary Club de Luren Ica, no Peru, testou algo diferente em termos de recrutamento. Para serem aceitos no clube, os associados em potencial tinham que primeiro liderar um projeto. Isso pode soar contraintuitivo — se você está tentando expandir o quadro associativo, por que dificultaria a admissão de pessoas?

Porque essa abordagem funciona nesta comunidade. E, até agora, os resultados têm sido formidáveis. O clube tinha 35 associados no início deste ano rotário. Hoje, o quadro associativo cresceu para 57. E como esses novos associados já estão profundamente engajados no trabalho dos seus clubes, mesmo antes de ingressarem formalmente, isso os torna ainda mais comprometidos e atuantes.

Agora, estes são apenas dois exemplos que estão funcionando nas Filipinas e no Peru. As inovações e abordagens que funcionam no seu distrito provavelmente serão bem diferentes.

É por isso que a sua liderança é tão importante. Cabe a vocês promover um espírito de inovação e ajudar os líderes dos clubes a descobrir e implementar soluções criativas que funcionem para eles.

Em regiões onde estamos perdendo associados — onde temos clubes em dificuldades ou estagnados — precisamos romper com a tradição e nos concentrar na criação de modelos de clubes novos e inovadores que sejam atraentes para o tipo de pessoa que desejamos atrair para a nossa grande organização.

Claro, nossos valores fundamentais nunca podem mudar: A Prova Quádrupla, o foco nos serviços humanitários, companheirismo, ética e integridade. Mas e todo o resto? Isso tudo é possível. No que se refere à frequência de reuniões, se cada reunião começa com o toque do sino ou uma canção, se estas coisas dão suporte e fazem o clube crescer, ótimo. Caso contrário, deixem estes hábitos de lado e encontrem algo melhor.

Às vezes, a melhor solução é reunir uma lista de boas ideias e colocá-las em prática para fins de teste. O Rotary Club de Chicago Citywide Service é um clube passaporte, tem reuniões híbridas que acontecem em diferentes locais, e constantemente faz uma variedade de projetos de alta visibilidade em Chicago e arredores.

Às vezes, a melhor solução é facilitar as coisas para todos. Geralmente, há pessoas que não podem ou não têm interesse em participar de reuniões agendadas e estruturadas, mas são apaixonadas pelo trabalho voluntário em projetos humanitários.

E os clubes companheiros são uma ótima maneira de atrair esse tipo de pessoa ao Rotary. Esses clubes são — como o próprio nome sugere — companheiros de um clube tradicional já existente.

Os associados do clube companheiro pagam a cota per capita integral ao clube tradicional, mas não são obrigados a comparecer às reuniões. Em vez disso, eles só participam de projetos humanitários — é por isso que eles se associam ao Rotary, para prestar serviços. Mesmo que não cumpram todas as regras, esses clubes estão prosperando.

E há muitos exemplos de clubes companheiros que se tornaram um ímã para jovens profissionais interessados em prestar serviços aos fins de semana. Na verdade, as baixas nestes clubes representam praticamente metade – metade – das verificadas nos clubes tradicionais. Então, o que não faltam são opções e possibilidades. E está dentro da sua esfera de poder, como líderes do Rotary, criar o Rotary do amanhã agora mesmo.

Então, aqui está meu chamado à ação para vocês: Como governadores, vocês precisam pensar no que podem fazer para fundar novos clubes — mesmo que isso envolva quebrar um pouco as regras.

Mencionei anteriormente que 20% dos distritos não formaram clubes nos últimos cinco anos. E no ano passado, 48% não formaram clubes. Isso deve mudar com vocês, porque novos clubes nos oferecem as melhores oportunidades para expandir nosso alcance.

Portanto, considerem entrar em contato com corporações para ver se há uma oportunidade de formar clubes dentro delas. Pensem em novas maneiras de se engajar com os recém-aposentados — uma grande fonte potencial de associados. Vocês podem formar clubes em torno de hobbies ou de outras atividades sociais.

Sejam receptivos a novas maneiras de conectar as pessoas e mantenham conversas regularmente nos seus distritos sobre novas ideias para implementar nos clubes. Lembrem-se de que o nosso caminho para o crescimento não é apenas formar novos clubes — também precisamos incentivar os clubes que estão tendo dificuldades a encontrar melhores maneiras de engajar seus associados e de oferecer a eles uma experiência de valor real e significativo.

O mais importante — assim como Robert Zinser e Emmanuel Lufadeju fizeram em 1994 — é usar esta Assembleia Internacional para se conectar e compartilhar ideias.

Então, vou terminar com uma citação de Steve Jobs, que não só cofundou a Apple, como saiu da organização e acabou voltando quando a empresa estava indo mal, quando muitos do setor de tecnologia achavam que os melhores dias da Apple haviam ficado no passado.

Steve Jobs sabia que a inovação era a única maneira de salvar a empresa. Ele disse: “A cura para a Apple não é o corte de custos. A cura para a Apple é inovar para sair da situação atual em que se encontra. Acreditávamos que se continuássemos oferecendo ótimos produtos para os clientes, eles continuariam comprando de nós.”

O imperativo de inovar foi real para a Apple naquela época, e é igualmente real para o Rotary hoje.

Obrigado e aproveitem o restante da Assembleia Internacional.