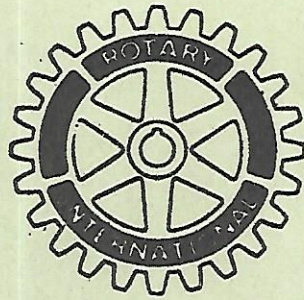


1/10/11

מועדון רוטרי כפר-סבא



סיסמת השנה:

"הבט סביבותיך ופעל"

تطلع حواليك و افعل

"LOOK BEYOND YOURSELF"

רוטרי בינלאומי

אזור 2490 - ישראל

الروتاري الدولي - منطقة ٢٤٩٠ اسرائيل



Look Beyond Yourself

Dear fellow Rotarians:

A searching look within ourselves reveals the presence of an inner force which can enable us to transcend the barriers of our self-centered thoughts, words, and deeds to look beyond ourselves. With the release of this inner strength, infinite and dynamic, the human spirit soars to new and greater heights. It generates in us a vision and a mission. The vision is of peace within, and a happy world without fear and want. The mission is to translate that vision into reality through positive acts of service. Through you, Rotary has this vision, this mission, because you have the powerful capability to LOOK BEYOND YOURSELF.

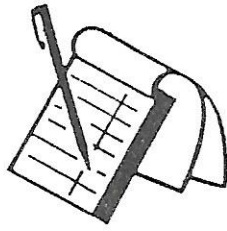
What does this really mean to you? Think for a moment. A new focus in life, from "me" and "mine" to "OUR", emerges by first looking inward and then beyond yourself—to your family, your Rotary Club, your community, your country, our world. Your thoughts are noble when they radiate Rotary's objective . . . to serve others. Your heart is generous when you seek to improve the lives and livelihood of others. Your caring hands express the power of your love when they reach out to help others. You truly grow when "others" become a part of your world.

As a Rotarian, you must be simultaneously a dreamer and a doer. When you LOOK BEYOND YOURSELF you set goals to be accomplished and then act to realize them. Truly, to be a Rotarian is to LOOK BEYOND YOURSELF. This is the turning point between simply being a "member" of a club and becoming a "Rotarian." Beyond this point, you have the power and commitment to pursue our great ideal, the Ideal of Service.

Sincerely,

A handwritten signature in cursive script that reads "Raja".

Rajendra K. Saboo
President, R.I.



מעט העורר

כולנו טרודים בעיסוקינו המקצועיים ושקועים בשגרה מי פחות ומי יותר - בעבודתינו.

מסיבה זו אני סבור כי על עלוננו להמשיך ולהביא בקלילות בקיצור ולענין - נושאים ומידע הקשורים למועדון באופן שלא יעיף את הקורא הטרוד. אגב, "רוטרינות בחן" ונשות, ה"אופן הפנימי" מוזמנות בברכה ליטול חלק בכתבת העלון ושעריו פתוחים בפניהן לכל הגג והרעיון.

מילת תודה לשובנה, למדפיסה המסורה. וכן תודה לחברי המועדון. בטוחני כי יחד נטה שכם ו"נגלגל" (גלגל רוטרי) בהצלחה את הנושא החשוב בשנה הקרובה.

שלכם בברכת רוטרי

נ/ל וייס דב
ה ע ר ו ר ך

דבר נשיא המועדון

חלפו עברו להם חגי ראשית השנה, ועמהם החופשה הארוכה שנכפתה עלינו. תמה תקופת החופשות האישיות, וכל הצפרים חזרו על הקן. אנו חוזרים לפעילותנו, ועלי לציין שגם בחודש החולף, למרות פגישתנו האחת שהיתה מענינת ומוצלחת לדעת כל משתתפיה, בחצר הבית של זוברינו אבי גאלפי מנשה.

בצענו והשתתפנו במבצעים שונים:

* חלוקת דבש לקשישים בערב ראש השנה במסיבה רבת משתתפים, חברינו השתתפו במבצע "והורת פני זקן" מטעם עירית כ"ס
* בחול המועד סוכות, השתתפנו במבצע ארצי של נקוי חופים בעזרת כחה של בי"ס אורט.

אחד הדברים המרכזיים בדברי בערב "ההכחשה" היה נושא הרמות במועדון, ואכן החלתי במצוה זו, ופגישה ראשונה של חברים ליד האח המקיימה בחודש שעבר בביתי.

החלטה נוספת אותה החלטנו וברצוננו לקיימה - הוצאתו הקבועה של עלון המועדון, ואכן זוהי חוברת שניה לשנה זו, וליבורכו על כך המבצעים. איני רוצה להאריך, רעי, עומדים אנו בפוחח שנה מלאת פעילויות ומפגשים שונים ומענינים. הבה נרתם כולנו להצלחה כל מבצעיו מכל הסוגים. יתרונ כל אחד מאתנו את המעט הנדרש ונעלה את מועדנו לרמה בו היינו רוצים לדאוחו.

גוף ארגון הסיסמאות

מבחנים

למחשבותינו דבורינו ומעשינו

האם זו האמת?
האם זה הוגן כלפי כל הפעועועים?
האם זה יטפח רצון טוב וידידות?
האם זה לטובת כל הפעועועים?

הוסף, למקרה לקנה,
אחילקה, קונה פנה,
הולטיו, לקנה לפי צולמני,
פעל אחילקה, חילקה חילקה,
פעל אחור, פעני לקנה,
לתפועכות חילקה, חילקה חילקה,
חילקה חילקה, חילקה חילקה חילקה,
סיסמות חילקה חילקה חילקה!

חבר וכתב, החונקה לא פרוק חילקה,

חילקה חילקה

6.6.91.





מ פ י נ ק ס ו ש ל ה מ ז כ י ר
אוקטובר - נובמבר 1991

חברי הרוטריונים

הפעם, פנקסו של המזכיר משתלב במסגרת העלון שאנו מקווים להוציא בתדירות של אחת לחודש. התגובות לפעם הקודמת היו טובות וזה אות כי הניד לא הושלך מיד אל הפח אלא נקרא קודם ואפילו נעשה בו שימוש. אני תקווה כי החברים ינצלו במה זו להבעת דעות, חוויות או כל תחושה אחרת בכתב ע"ג העלון שלנו בין אם בכתיבה, בפרוזה, בשירה או כל בטוי אחר. הפעם, פנקסו של המזכיר מצטמצם לדיווח על פעילות המועדון לחודשיים הבאים על מנת שתוכלו לתכנן את לוח הזמנים שלכם. שימו לב כי ישנם מספר פגישות שהוזזו מיום הפגישות הקבוע וממקום הפגישה שלנו.

1. תוכנית פעילות המועדון לחודשיים הקרובים:

6.10.91 - ישיבה עסקית

13.10.91 - פגישה משותפת עם מועדון רעננה, בשיתוף עם בנות הזוג

המרצה: נג"ל דוד נוימן - דובר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה

20.10.91 - אין פגישה

24.10.91 - ביקור במועדונינו.

27.10.91 - אין פגישה

29.10.91 - פגישה משותפת עם מועדון שפרעם - בשפרעם.

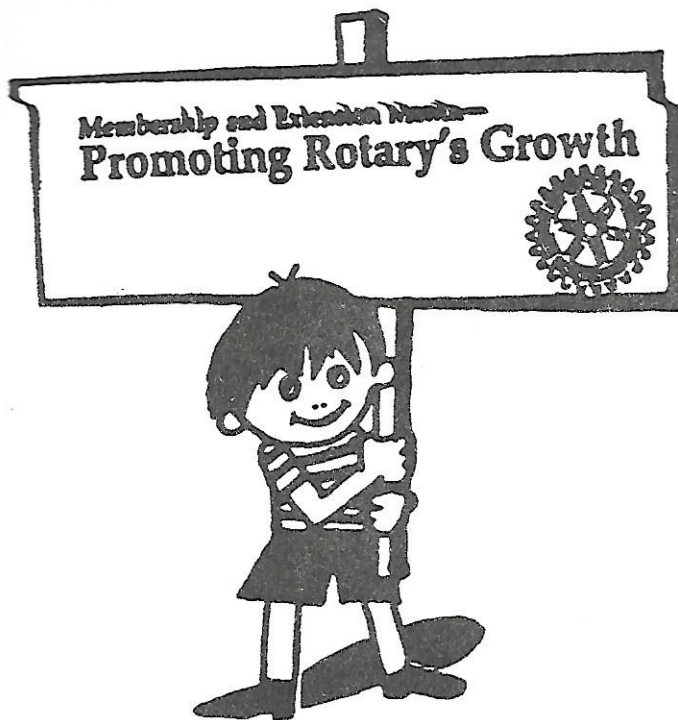
הפגישה עם בנות הזוג. הנסיעה תהיה מאורגנת ומשותפת.

3.11.91 - ישיבה עסקית: הנושא המרכזי - פעילות האפיקים בשנת הרוטריונית הנוכחית.

10.11.91 - "היו היו זמנים", כפר סבא של פעם: עם בנות הזוג המרצה - נשיאנו נחום אברוצקי

17.11.91 - תרפיה באומנות - המרצה, חברתינו דרגניה הרצל

24.11.91 - המסחר בכפר - סבא - המרצה: מיכה קולמן.



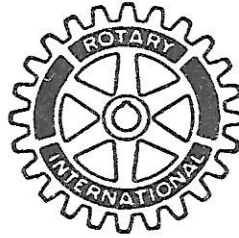
פיתוח החברות - סיסמת החודש
 גידול החברות הוא ענינו של כל אחד.
 מתי תציע אתה חבר חדש?

מועדון רוטרי צפת

יער פאול הריס

מועדון רוטרי צפת מבקש להפנות תשומת הלב למחירון לתעודות נטיעה ביער לשנת 1991-1992.

1. תעודה עבור עץ בודד $25 \text{ ש"ח} = \$10$
 2. תעודות ומעלה 11 $13 \text{ ש"ח} = \$5$ (לתעודה)
 3. תעודה של חורש (30 עצים ומעלה) 7 ש"ח לעץ.
- התשלום הינו מראש. להזמנת תעודות יש לפנות אל גל/ יעקב מימון לפי הכתובת של מועדון צפת.



פגישת המועדון בבית חברינו משפ' רוקנשטיין - אלפי מנשה
=====

פגישת המועדון בתאריך 15.09.91 נערכה בבית משפ' רוקנשטיין באלפי מנשה.
נסענו בשיירת מכוניות מאורגנת כאשר האנשים מצטרפים למספר מכוניות מוגבל.
בשערי הישוב חיכה לנו חברינו אבי רוקנשטיין שערך לנו סיור מאורגן ברחבי
הישוב. הסיור היה מאלף ונוכחנו, לחלקינו בפעם הראשונה עד כמה גדול הישוב
הזה, המאיר בכתם אור צהוב על שמי האופק המזרחיים של כפר-סבא.
הישוב יפה, מסודר ומפותח, עם רחובות מוארים נקיים וירוקים. הבתים מטופחים
ואין ספק שאיכות החיים בו גבוהה.

בחצר בית משפ' רוקנשטיין נתקבלנו במאור פנים חגיגי ועליז ע"י אשתו שטרחה
רבות וע"י קובי הצעיר שאימץ לעצמו את חברינו אריך אונגר לסבא וניהל את
החכס בצורה נקצועית לעילא.

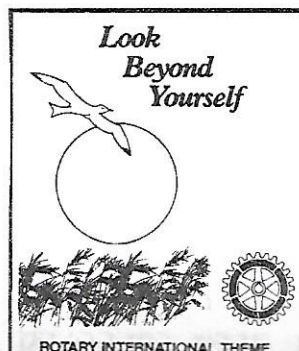
אורח הערב, ראש מועצת אלפי מנשה, מר שלמה קטן הפליג בשבחי הישוב,
המערכת האנושית שלו, מערכת החינוך והתרבות וההשגים המוניציפליים שלו.
אין כל ספק בדבריו בדבר עתיד השטחים הלכו ורצונו להגדיל את אוכלוסית
המקום ב 100%.

מצצה הערב, חברינו רן הראל הכניס אותנו בסודו של חיל האויר הישראלי
פילים, מטוסים ואיסטרטגיה של הגנת שמי המדינה. ההרצאה כללה גם הסבר על
המצלמ"ים ומילים נגד מילים.
ההרצאה היתה מאלפת מענינת וממצה ולא מושלמת ויש מקום להמשך הנושא.

הארוח והכיבוד היו למופת ומעל ומעבר למצופה ואין לנו אלא להודות לחברינו
אבי רוקנשטיין, ובמיוחד לזוגתו איטה על קבלת הפנים והארוח הנפלאים.

אנו תקווה כי חברינו שהיו נוכחים בערב זה, והחברים אשר קוראים את הדווח
יקחו דוגמא חיובית ממשפחת רוקנשטיין, ויחזקו את הקשרים החברתיים בתוך
המועדון, בין ע"י פגישות FIRESIDE או ארוח פגישות המועדון.

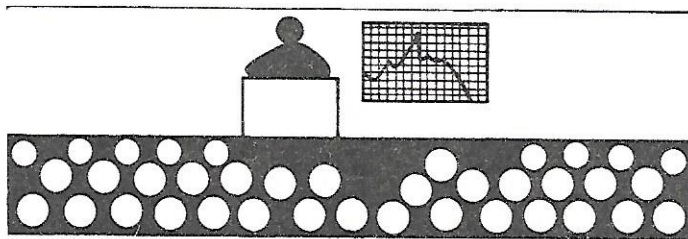
כתב: גבי מזור.





אפיק המקצוע

חברינו ישראל הרצל מכהן בתפקיד יו"ר אפיק נהול הנדסי בארגון מהנדסי החשמל והאלקטרוניקה (IEEE) בישראל. במאמרו זה, סוקר הכותב את תאוריות הנהול של טום פורטר, ע"פ שני ספריו האחרונים.



שם הטור: ניהול עולמי

שם המחבר: ישראל הרצל

שם המאמר: ניהול חברות מצטיינות כיום - לפי טום פיטרס

שגשוג בתנאי תוהו: מדריך למהפכה ניהולית - טום פיטרס
הוצאת אלפרד א. קנופ, ניו-יורק 1988, 561 עמודים

מעבר להיררכיה - טום פיטרס
הוצאת אלפרד א. קנופ, ניו-יורק 1991

טום פיטרס ה"גורו" האמריקאי בנושאי הצטיינות של חררות ממשיך להפחיע ולפתח את התיאוריות שלו ביתר אינטנסיביות. בשני ספריו הראשונים חקר את סודות המצוינות, ע"י מחקרים של חברות אמרקאיות מצטיינות ומנהלים בתחומם. ספרו הראשון "כיצד להצטיין בניהול" הפך לרב מכר בנילאומי ואף תורגם לעברית, ובעקבותיו הקים חברת יעוץ גדולה משלו. בספריו השלישי והרביעי, הוא מתווה את המדיניות הנכונה לניהול שתביא להצטיינות החברה, לחדשנות טכנולוגית ולהצלחה בתחרות האכזרית של עולם העסקים בימינו.

ספרו השלישי - הינו "שגשוג בתנאי תוהו"
"THRIVING ON CHAOS": HANDBOOK FOR A MANAGEMENT REVOLUTION
שהינו מדריך למנהל להשרדות בעולם מלא תהפוכות.

זהו ספר המדגיש את תחומי השווק והייצור, וכולל מרשמים מעשיים יקרי ערך בכל אחד מהתחומים החשובים למנהלים ולמהנדסים בכל הרמות, בחברה תעשייתית מודרנית.

טום פיטרס שספרו הראשון "כיצד להצטיין בניהול" הפך להיות רב מכר בין לאומי, מתחיל את ספרו במשפט "אין חברות מצטיינות" וממשיך "אין חברה בטוחה", י.ב.מ נחשבה לחברה גוטסה בשנת 1979, החברה המצליחה ביותר בשנות 1986, ומחדש חברה בשפל בשנת 1986

יתרונותיה של חברה כיום הינו קצרות מועד, פיטרס מביא כדוגמא את חברה דיגיטל בעלת יתרון בולט בתחום רשתות תקשורת נתונים, אך הערכתו הינה שיתרון זה יחזיק כנראה 18 חודש במקרה הטוב ביותר.

פיתוח מביע אסטרטגיה להתמודד עם הצורך בהצטיינות ע"י הדגשת איכות השירות הובקי עולם, הגברת ההענות ללקוחות ע"י גמישות מירבית והגדלת קצב הפעילות במטרה להשיג שווקים חדשים, עבור מוצרים חדשים וקיימים.

הספר מחולק לחמישה נושאים מרכזיים:

"יצירת הענות מלאה ללקוחות"
"דיפת החדשנות בעולם משתנה"
"אגדת גמישות על ידי הנעת עובדים"
"שימוש לאהבת שינויים: מבט חדש על מנהיגות בכל רמות הארגון"

הנושא מרכזי כולל חמישה עד עשרה פרקים בהתאם לחשיבותו, סך הכל 45 פרקים. כל אחד מ-45 הפרקים נספר מתחיל בתמצית של ההכרחי לביצוע בתחום הנדון. כל פרק מסתיים בתאור צעדיה ראשוניים לפעילות.

הנושא הפרק שכותרתו "ספק איכות שיא", כפי שהיא נתפסת בעיני הלקוח" מנתן חלק מהנושא המרכזי "יצירת הענות מלאה ללקוחות".
כל הפרקים מתחיל בתמצית של ההכרחי לביצוע "במצב הנוכחי של מוצרי איכות המסופקים ע"י מתחרים חדשים, כולל מחחרים מתו"ל, וזרישת הלקוחות המצרי איכות גוברת, כל חברה חייבת:

הציגו כמטרה מהפכה בנושא שיפור האיכות
הבטיח איכות תמיד חוגדר במושגי הלקוח.

היחידה מגדיר את המטרה: "הצג יעד מספרי, הקטן את קצב התקלות במערכות הפנים, היצור וההפצה ב-90 אחוזים במשך שלוש השנים הבאות.

את המעורבות של כל שלבי הניהול בנושא השאיפה לאיכות שיא, בהכנת תוכנית "מהפכנית" של שיפור איכות מתמיד בתקופת 90 הימים הקרובים".
הימים נדורבנות, יעד מרחיק, אך לדעתו ניתן בהחלט לביצוע. בפרק עצמו מביא דוגמאות רבות מנסיונו האישי, בהן הוצבו מטרות דומות ובוצעו.

אחד הדגיש פיטרס את יצירת היחידות: "נסה לספק ללקוח תכונות יחידות, למוצר, חפש גומחות שוק יחודיות".

פיתוח נעזר במחקרים המראים שבשווקים יחודים שגודלם קטן מ-100MS הרווח הינו 27 אחוז, בניגוד לשווקים כלליים גדולים בהם הרווח הינו 11 אחוז בלבד. הוא מדגיש את יצירת השווקים, את המחשבה כיזמים בניגוד לתיאוריות המבנות של חלוקת שוק קיים.

היחיד זה מיועד לדחוף אותך לקצה גבול היכולת, מידיית ובכל פעם החזק היחיד על שיפור מעשי, הערך את התוצאות הראשוניות, ומיד הסתכל על המטרות המיועדות. פיטרס מדגיש את הצורך להיות גמיש, ותמיד לחזור מראש את המדיניות הנדרשים בגלל היות השווקים כה תחרותיים, בעולם המסווג והחדש, שדא קורא לו עולם התוהו. מכאן שם ספרו "שגשוג בתנאי תוהו".

אם יש לך כבר מוצר מוצלח, בעל איכות גבוהה, שנה אותו, שפר אותו היום!
הפני שמתחריך להפכוהו למוצר מיושן.

היצד חוכל חברה לשמור על מעמדה המוביל. אין לך תשובה אחת פשוטה. רעיונותיו של פיטרס אינם יכולים להתמקד במספר רעיונות פשוטים, אך הוא נותן הבה מרשמים מועילים.

בכל רמה בארגון, שים עצמך ללקוח, הוא אמר "מצא מה הלקוח צריך, והקשר, הקשב, הקשב". ומאחר ומכירות ושרות הינם הקשר הישיר ללקוח, **חוק אותם** בתוך הארגון. הסתכל על הייצור ככלי מרכזי להגברת האיכות, לא רק במטרה להורדת הוצאות אלא להגדלת שביעות רצון בלקוחות. אם אתה חושב שיש לך רעיון חדש וטוב, מנקודת מבטו של הלקוח, נסה זאת מיד. את תבובו זמן, מאחר והטכנולוגיה והמתחרים מחקדמים במהירות. "המדינות התעשיתיות המצילחות במאה ה-21 יהיו אילו, אשר בתי החרושה במהירות. ישנו את מוצריהם במהירות" הוא כותב. ומושגים של מבנה אירגוני פיטרס מדגיש את החשיבות של הניהול המבוזר (MANAGERIAL DECENTRALIZATION) ואת מופת הניהול - מספר המדווחים לכל מנהל. פיטרס מדגיש שלדעתו בחברה וצוי שלא יהיו יותר מחמש רמות ניהול, ויש נסיון עצום התומך בדעה השולטת שהמקסימום הינו שבע רמות ניהול. למרות זאת ב-י.ב.מ ג'נרל אלקטריק והונדה בכל אחת מחמש או שש רמות.

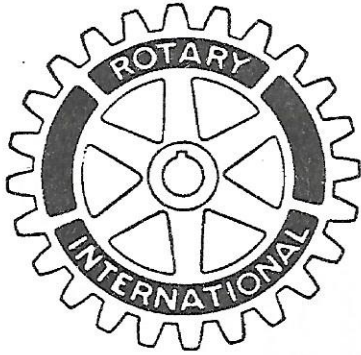
ארגונים עם פחות רמות ניהול, הינם יותר בעלי אופי יזמי והרבה יותר גמישים ומהירים בתגובות, לכן הם גם עושים יותר שגיאות, אך גם יותר שינויים חדשניים מוצלחים. בארגון יזמי כשמנהל שוגה, השגיאה אינה סוף הקריירה של המנהל, לכן הנטייה לבחון פתרונות חדשניים, כאשר מספר רמות הניהול נמוך, והחדשנות טבועה באופי הארגון. מצד שני אירגונים היררכיים עם מספר רמות ניהול רב, נבנו להמנע משגיאות, אך כאשר שגיאה נעשתה, יזמי בדרך כלל נגמרת הקריירה של אוזו המנהלים.

איכות סביבה

אורט כפר סבא התנדב למבצע

"ניקוי חופים"





Responsibility
Organization
Teamwork
Affection
Reconciliation
Youth

מה זה רוטרי?

כרוז הסברה שהופץ בציבור ע"י מועדון קרית שמונה - מטולה

רוטרי הוא...

רוטרי הינו ארגון שרות של אנשי עסקים ואנשי מקצוע בכל חלקי העולם המנהלים פרויקטים הומניטריים, מעודדים מידות מוסריות גבוהות בכל המקצועות ופועלים ליצירת הבנה בינלאומית ושלום.

רוטרי הינו ארגון של יותר מ-1,000,000 מנהיגים המודעים לצורך לשרת, מאוגדים ביותר מ-25,500 מועדונים ב-172 ארצות. החברות היא על פי הזמנה.

רוטריונים נפגשים פעם בשבוע כדי להנות מהרעות עם חבריהם וללכן דרכים לשרת את העולם.

רוטרי הינו השתתפות בגורלם של המקופחים, החולים והנכים, שרבים מהם נהנים מיותר מ-30,000 פרויקטים למתן שרותים שמנוהלים ע"י מועדוני רוטרי ברחבי העולם מידי שנה.

רוטרי מוסיף מדי שנה להגשמה עצמית 10,000 בני נוער בגיל לימודים תיכוניים וגבוהים, על ידי לימודים בארצות הוע.

קרן רוטרי בינלאומי מקציבה קרוב ל-40,000,000 דולר לממוש תכניותיה החינוכיות והומניטריות לקידום ההבנה הבינלאומית.

רוטרי נוטל תחת חסותו "פועלם" יותר מ-7,000 מועדוני שרות לצעירים, תלמידי בתי ספר יסודיים ביותר מ-90 ארצות.

רוטרי נוטל תחת חסותו את ה"רוטראקט" קרוב ל-5,000 מועדונים לבני 18-29 ביותר מ-100 ארצות.

רוטרי נוסד בשיקאגו ב-1905. המשרד הבינלאומי הראשי הוא באונסטון, אלינוי ארצות הברית קיימים 10 משרדי משנה ב-5 יבשות.

רוטרי גדל בשנה שבין 1989-1990 בקצב של מועדון אחד בכל 12 שעות.

אם יש לך שאלות בנושא הרוטרי,

אנא שאל במועדון הרוטרי המקומי, הם ישמחו לענות לך.