

MERL

チーム・ニュース

2008年11月

第1巻第2号



Lions Clubs International

注目の記事:

入会招請に対して抱く不安と向き合う
ライオンズ学習センター
会員増強補助金プログラム

本号目次:

世界入会デーの計画を始めよう 3
会員維持についてクラブに語る 4
講師育成研究会が本格的に さて次は? 5

変化を受け入れる

変化は私たちの周りの至る所で起こっており、誰にとっても紛れもない現実です。2008年における世界は、20年、10年前はおろか、5年前とさえもかなり異なっており、これから10年後には全く異なっていることでしょう。私たちが過去に行った物事には、現在あるいは将来行う必要のないものもあるでしょう。

変化は国、町、家族、そして一人ひとりに影響を及ぼします。それはまたライオンズクラブ国際協会にも大きな影響を与えます。なぜならば困っている人々に奉仕できるかどうかは、変わり続けるニーズに私たちがどれだけ素早く、しかも効果的に応じられるかによって決まるからです。

変化が恐ろしい体験となる可能性があるだけに、多くの場合、人はそれに抵抗します。慣れている普通の考え方ややり方を捨て去り、未知の新しいところへ足を踏み入れるよう求められる場合もあります。新たな視点で物事を捉えることにより、私たちは数と奉仕の両方において前進していく素晴らしい機会を得るのです。

MERLチームのメンバーとしてあなたには、単に「物事をそのまま」受け入れるのではなく、「どういった可能性を秘めているか」を追及する責任があります。有能なライオンズ指導者として先ず為さねばならないことは、変化を喜んで受け入れるという考え方を養い、その上でそうした考え方を他のライオンにも植付けさせることです。

新しいタイプの例会の場

インターネットやクラブ・ウェブサイトの利用がライオンズの間でますます普及してきている中、ライオンズクラブ国際協会はそれに応え、オンラインによるコミュニケーション、業務処理、広報活動がクラブにとって一層容易となるようにするための準備段階を踏みました。



それはEクラブハウスと呼ばれるもの。会員が会合し、クラブの情報にアクセスするための場であり、奉仕活動を計画し、地域社会に対しそれらの宣伝を行う場です。そしてごく普通のインターネット利用者がチャットルームを介してコミュニケーションを取ったり、近々予定されているイベントについて最新報告をしたり、写真を掲載したり、国際協会から提供されるさまざまな資料や情報のほか、数多くのものにアクセスしたりする場となっています。

各Eクラブハウスのサイトは、あらかじめデザインされたウェブサイト・テンプレートが設けられ、Eクラブハウスと会員を管理運営するために必要な基本的なツールやアプリケーションが備わったものとなります。これに情報を入力し、どのように使用するかはクラブ次第です。

Eクラブハウスは、米国ミネソタ州ミネアポリスにおける2009年国際大会で初公開の予定です。Eクラブハウスの一部として設けてほしい機能などがありますか？似たようなサイトをご存知であれば、教えていただけませんか？お便りをお待ちしています！ご意見を新クラブ及びマーケティング課までお寄せください。

スポンサーの役割に対する新たな見方

スポンサーは新会員をクラブに誘い入れるだけでなく、それをはるかに超える役割を果たせます。優れたスポンサーは、末永く立派な奉仕をし、ライオンズでの有意義な経験を他の人々に語るライオンとなるよう、新会員を育てることができます。各スポンサーは下記を行うことが必須です。

- ・ 新会員にとってクラブの第一印象が好感の持てるものとなるようにする。
- ・ 世話役となり、クラブ例会や奉仕事業で歓迎されていると確実に新会員に感じてもらえるようにする。
- ・ メンターとなり、新会員を指導し、質問に答える。

スポンサーとしてかかわることのメリットに関する詳細は、「**スポンサーとなることは重要な責任**」と題する出版物をご覧ください。

皆さんのクラブにはこんな特徴がありますか？

会員勧誘に成功するクラブには多くの場合、共通の特徴があります。以下の記述のうち、どれがあなたの地域のクラブに当てはまりますか？

- ・ 自分の地域のクラブはそれぞれの地域社会における多様性を反映している。
学生会員もいれば、家族会員、そして **元レオのライオン**もいる。
- ・ 自分の地域のクラブは新会員を招請している。毎年多数の会員が **会員キー賞**、スポンサー証書のほか、**クラブ・レベル**で設けられている**会員招請賞**を受賞している。
- ・ 自分の地域のクラブは独創的な方法で会員勧誘を行っている。中には**勧誘円盤図**を使って、どのような人を勧誘するかについて自由に意見を出し合うクラブもあれば、**実践済みの勧誘方法**を用いるクラブもある。

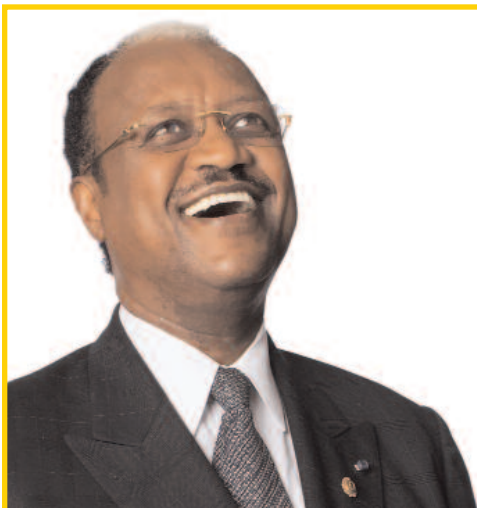
地域内のクラブにこのような特徴がない場合には、会員委員長は、新会員の勧誘を成功させるために必要な手段をクラブに提供するとよいでしょう。

入会招請に対して抱く不安と向き合う

何を言えばよいのか、あるいはどのようにして話を持ちかければよいのかが分からないため、新会員の勧誘について悩んでいるクラブが多くあります。そのような場合にこそ、会員増強を担当する委員長の出番です！

担当地域の各ライオンズクラブに「セールス・シート」、つまり人が自分たちのクラブに入会する気になりそうな理由のリストを作成するよう、提案してみても良いでしょう。各セールスポイントごとに、各自のライオンズクラブがどういったことを行い、特定の奉仕事業でクラブがどれだけの人々に奉仕をしているかに関する情報が含まれていなければなりません。また、入会希望者がライオンとなる方法やライオンズの活動に参加する方法についての説明も含まれているべきです。例えば次のような売り込みのためのメッセージを作成してみるのもよいでしょう。「クラブの会員全員がライオンズ保健デーに参加し、150人の住民を対象に緑内障検査を行いました。今後数ヶ月に予定していることは…」

「セールス・シート」に関する詳細は、**クラブ会員委員長の手引**の11ページと12ページをご覧ください。



ライオンズ世界入会デーの計画を今から始めよう

2009年4月25日に行われるライオンズ世界入会デーの計画を始める時期がやってきました。国際協会ではそのお手伝いができるよう、手引きの内容を最新のものに改めました。

まず地区内のどのクラブが世界入会デーに参加するかを調べ、地区ガバナーに連絡します。次に会員委員長とPR委員長に連絡を取り、会員勧誘案を練り、広報活動を開始してください。この行事は地区大会開催中に行われる予定ですか？ そうでなければ、世界入会デー委員会を編成します。

最新版のライオンズ世界入会デークラブおよび地区の計画手引きは、協会のウェブサイトからダウンロード可能です。

エクステンション・ワークショップ・プログラムが新たに

北米、オーストラリア、ニュージーランドの複合地区および地区が主催するエクステンション・ワークショップの構成が新しくなります。つまり、ワークショップに備えるための日が一日加わることになったのです。これによりコンサルタントはワークショップの1日前に集まり、主要ライオンと共にワークショップ開催にあたっての確認事項について討議し、新クラブ結成の対象となる地域を検討するほか、地域の有力者と会ってクラブ結成のきっかけを作ることになります。公認ガイディング・ライオンの研修もワークショップ前日の終わりに行われることになり、ワークショップ最後の日は勧誘とフォローアップの活動のためにあけられることになりました。

ワークショップ開催が承認され次第、地区ガバナーにはそのワークショップの準備に役立ててもらうためのワークショップ準備キットが送られます。キットに含まれているのは、エクステンション・ワークショップ確認事項、出席見込み者記入用紙、会員候補となる主要リーダー・リスト、ワークショップ推進のための説明書、ワークショップを推進するための掲示用チラシなどです。国際協会はまた、パワーポイントの内容を要約したものを含む、資料1式も参加者全員に提供します。本プログラムの構成が新しくなったことに加え、協会のイメージ刷新を反映させて、ワークショップの資料のデザインも改められました。

北米、南米、オーストラリアもしくはニュージーランドでエクステンション・ワークショップを主催することに関心がある方は、新クラブ及びマーケティング課のタマラ・ウィズネスキーまでご連絡ください。

学生会員および家族会員の会費に関する再度のお知らせ

- ・ 新規に結成される学内ライオンズクラブの学生会員、もしくは学生会員が会員の過半数を占める新クラブは、学生会員割引額であるUS\$19.50の国際会費を一年分前納しなければなりません。学生会員の会費と学生であることの証明書をチャーター申請書と一緒に提出してください。
- ・ 新規の家族クラブについては、通常額による会費を納める会員が結成時に最低10人いなければなりません。

ネット通: デジタル時代のライオンの手引き

インターネットを利用してクラブ業務を処理し、会員とオンラインでコミュニケーションをとる方法についてもっと学んでください。
ネット通: デジタル時代のライオンの手引きをダウンロードしましょう。

公認ガイディング・ライオン研修パワーポイント

公認ガイディング・ライオン・プログラムのパワーポイントと講師手引きの改訂版が、12月初旬より入手可能となります。

2008～2009年度のエクステンション・ワークショップの結果

北米

35のワークショップが終了

26が開催予定

- * 2006年のワークショップ・プログラム開始以来、171のクラブと32のクラブ支部が結成されました。

中南米

23が終了し、2つが開催予定

- * 2007年のワークショップ・プログラム開始以来、57のクラブと3つのクラブ支部が結成されました。

オーストラリア/ニュージーランド

1つが終了し、2つが開催予定

- ** いずれも2008年10月17日（金）の時点における結果



「直面するすべてのものを変えることは不可能でも、真っ向から立ち向かうまでは何も変えることはできない」

ジェームス・アーサー・ボールドウィン

入会式: 会員を維持するための最初のチャンス

入会式は、正式なものであるとなかろうとライオンズクラブにとって新会員を維持するための最初のチャンスです。これは会員維持の観点からすると見過ごされがちな重要なものです。

いかなるクラブも入会式を行って、下記をすることが重要です。

- ・ライオンズへの入会を決意した会員候補者を称える。
- ・ライオンとなって地域に奉仕することを決意した入会者に対して感謝の言葉をかける機会をライオンズクラブに与える。
- ・よい形で奉仕を開始する。

新会員の入会式はいろいろな形で行うことが可能です。1回限りのフォーマルな式として行ってもよいし、あるいは、新会員の紹介をクラブ会報に連載したり、クラブのウェブサイトにも新会員のリストを掲載したり、新会員、スポンサー、役員での夕食を取りながらの会議を行うなど、あまり形式にとらわれないで時間をかけて新会員を歓迎するといった形を取ることもできます。

会員維持についてクラブに語る

地区および複合地区の会員維持委員長の職務の一部には、会員維持についてクラブに話をするというものがあります。会員維持について話をする前に、以下を考慮してください。

- ・人がライオンズに在籍する理由は、その人が入会を決めた時の理由と同じであること、つまり、地域社会のために奉仕事業に取り組むこと、活動に参加すること、実際に奉仕にかかわること、働きを認めてもらうこと、人付き合いを楽しむことなどの理由です。
- ・多くの場合、会員維持はクラブのもっと大きな問題の解決を目的とした取り組みとしてみなされがちです。クラブ内の会員維持は、問題解決としてではなく、会員であることを再確認することに関する前向きな活動としてみなすことが可能です。
- ・クラブは新会員が入会したらその後もずっと維持に努めなければなりません。新会員が初回の例会や最初の奉仕事業、その他で歓迎されていると感じることが重要です。クラブはオリエンテーションやメンター・プログラムを通して会員の指導を行う必要があるほか、「クラブ評価の結果はいかがですか」アンケートを行って、会員の考えを調べるべきです。
- ・会員維持は必ずしもやりにくい複雑なプロセスである必要はないのです。その反対に、会員の話に耳を傾け、会員を見守り、彼らの抱えている懸念に対応するといった、人間の最良の面を発揮することでもあり得るのです。

会員維持の案を探す絶好の場所

クラブ会員維持委員長の手引は、会員維持の良案を探している際に、どのクラブにも役立つ優れた資料です。特に、9～13ページには会員の表彰についてや、参加状況、コミュニケーション、例会のあり方、出席率の改善に関するヒントが掲載されています。

講師育成研究会が本格的に さて次は？

講師育成研究会 (FDI) プログラムが世界各地のライオンズ指導力育成に成果を上げています。これまでの3年間に何百人ものライオンが、このユニークなプログラムに熱意をもって参加しています。これはつまり、指導力育成のスキルを磨いた講師の数が著しく増加したことを意味します。ではこの次に踏むべきステップは何でしょう？

MERL委員長の一人としてあなたは、現地で行われる次回の指導力育成研究会、副地区ガバナーもしくは地区ガバナーエレクトの研修、あるいは今後数ヶ月に予定しているその他何らかのライオンズ研修プログラムのために、講師を務めることが可能な数多くの非常に有能な人材にアクセスすることができます。それだけでなく、現地でのFDI実施において講師をサポートし、そうすることで地区におけるスキルの備わった講師の数をさらに増やすというチャンスもあります。

研修の必要性は存在するのであり、それに対応するスキルを備えた講師もいます。単にこの二つを結びつけばよいのです。私たちはライオンズの指導力育成において意欲を湧かせる時代への入り口に立ちっており、MERLチームは私たちの成功に不可欠な役割を果たすカギなのです。これらの新たな人材をぜひ活用してください。そのために地区ガバナー、あるいはリーダーシップ部に連絡して、担当地域に存在する講師のリストを取り寄せてください！

指導力育成へのサポート

複合地区レベルで2種類の特定の研修をサポートするために利用できる、2008～2009年度複合地区指導力育成資金援助プログラムの資金がまだ残っています。これら2種類の研修とは、つまり副地区ガバナーの研修と準地区指導力育成委員長の研修です。詳細についてはリーダーシップ総務課までお問い合わせください。

ライオンズ学習センター

2008～2009年度はライオンズ学習センター(LLC)が設けられてから5年目の年です。国際協会のオンライン・コースへは協会ウェブサイトのホームページにあるリーダーシップ情報センターのリンクからアクセス可能です。では何故、世界中の何千もの人がこのような新しい学習方法を利用しているのでしょうか？その理由はさまざまですが、ほとんどの場合、以下の一つあるいは全部が理由として挙げられています。

- ・ 利便性: ライオンは自宅を離れることなく、都合のよい時に都合のよい場所で優れた研修を受けることが可能。これにより、時間と費用を節約できます。
- ・ 自分に合わせて調整: 各受講者が研修のペース、順番、内容をコントロール。つまり受講者がどのコースを受講するかを決め、時間をかけてコースを受講し、必要に応じて繰り返しコースの内容を学習することができます。
- ・ 効率性: 内容を学習し、それを応用する時間を短縮することが可能。参加者は午前中にコースを受け、学んだことをその日の午後応用することができます。
- ・ 有効性: LLCのコースは、次回の面と向かっての研修に備え、受講者に準備を整えてもらうための自習として最適です。
- ・ 楽しみながら受講: 受講者にとって短いコースは興味深く、楽しいと好評！

ライオンズ学習センターは使いやすい対話型のコースを国際協会の全公式言語で用意しており、結果を出すことに責任を担うMERLチームにとって貴重なツールです。LLCは毎日24時間、指導力を高めるためのユニークな機会を提供しています。そして忘れてならないのは、最も有能なリーダーは常に学んでいるということです。



会員増強補助金プログラム

会員増強補助金プログラムは最高US\$5,000の資金を供与して、会員勧誘に向けて新しいマーケティング戦略を試すか、新たなマーケットへと進出する地区を援助するものです。補助金申請にあたって、地区は会員増強プログラムにかかる費用の25%を負担しなければなりません。多くの地区が新しい地域でのエクステンション活動のほか、新たな民族を勧誘するための資料の翻訳やマーケティング資料の作成に補助金を活用しています。

会員増強補助金に関する詳細、あるいは申請書を入手するには、[新クラブ及びマーケティング課](#)にご連絡ください。

目標に向かって努力

MERLチームの一員としてあなたは、担当する地域の状況について通じていなければならないと同時に、会員増強、エクステンション、会員維持、あるいは指導力育成の問題を解決する方法について考えを巡らしているはずです。今会計年度のほぼ中間地点において、あなたは以下の質問に答えることができますか。

1. 援助を必要とするクラブは特定済みですか？以下のような表を作ってみてください。

| クラブ名 | 問題 | 問題に対処するための実行計画 |
|------|----|----------------|
| | | |

2. 会員増強、エクステンション、会員維持、あるいは指導力育成において成果を上げているクラブは特定済みですか？以下のような表を作ってみてください。

| クラブ名 | どういったことが成果を上げていますか？ | クラブが講じている措置 |
|------|---------------------|-------------|
| | | |

3. あなたの所属地区のガバナーが策定した2008～2009年度の計画はどのようなものですか？

4. 地区ガバナーがこれらの目標を達成していくにあたり、あなたはどのような援助をすることができると思いますか？

以上の質問に答えることができた場合には、自信を持ってよいと思います。答えに苦勞している場合も大丈夫です。忘れてならないのは、新会員の勧誘、新クラブの結成、既存会員の維持、あるいは個々の会員の指導力育成に取り組むことに遅すぎるということは決してないということです。

ボランティア指導力セミナー

従業員を管理することとボランティアを率いることの最も重要な違いは、クラブの会員にはさまざまな選択肢があることです。ですから、みんなを取り込み、意見の一致を計り、積極的な関与を促すといったことが、ボランティアのリーダーとして成功する上でカギとなる要素です。MERLチームとして最大限の成功を収めるためにチームの各メンバーは、会員であることや奉仕活動に参加し、会員増強運動や指導力育成にかかわることにライオンが関心を持ちつづけるようにしなければなりません。奉仕事業をはじめ、会員の勧誘や個人的な発展、そで委員会の任務に対して会員のサポートを得なければなりません。

「ボランティア指導力」は、ボランティアを効果的に率いることに焦点を絞ったセミナーです。詳細はリーダーシップ情報センターの[トレーニング資料](#)のページをご覧ください。か、[リーダーシップ部](#)にお問い合わせください。

「みんなが
団結して取り組
んでいるのであ
れば、自ずと
成功する」

ヘンリー・フォード