

# 関与に焦点

会員をクラブに関与させておく  
賢い作戦



PRESIDENT'S  
*Retention  
Campaign*





## 皆さんのために設けられた会員維持クリニック

会長の会員維持キャンペーンは、良質のクラブ会員の関心を保ち、活動を続けさせるために開発された。キャンペーンは、会員維持を脅かす主な 3 事項に焦点を当てており、これらのチャレンジに対する解決策を提供する。会長の会員維持キャンペーンは、クラブ会長としての一年間に成功と報いをもたらすことに役立つだろう。

新会員の 50%は最初の 3 年間に退会することが、研究で示されている。幸いなことに、その主な理由が分かっている。

- 長く退屈な例会
- クラブ内の派閥及び政治
- 意義ある活動関与の欠乏

会員維持クリニックは、これらの挑戦事項の一つ一つにスポットライトを当て、クラブの弱点を見極め、プランを立てることに助力する。各維持クリニックでは、挑戦事項を識別して解決するために、同じ簡単な方式が採用されている。

- クラブの現状を慎重に見つめる。
- 仲間の会員たちの意見に耳を貸す。
- 問題がある分野について学ぶ。
- 適当な変更を加えて対処する。

評価及び実施のこの過程は、簡単であり時間を取らない。努力の価値が十分ある恩恵が、クラブのために出るだろう。

**即座に修理!** 会員維持クリニックを通して、「**即座に修理**」は簡単に採用できるコツを示してくれる。これらアイデアは単独で使うことが出来るし、更に大きな変化の補足として使うことも出来る。

## サポート・システムを築く

この過程を辿っていくに当たり、他のクラブ会長とアイデア、考え、懸念などを交換すると良い。地区、リジョン、又はゾーン内の他の会長に連絡し、自由ディスカッションの会を提案することができる。又、協会ウェブサイト(www.lionsclubs.org)のクラブ会長コネクションから、インターネットを通して助力を得ることも出来る。クラブ会長コネクションを通して、世界各地のクラブ会長とオンラインで連絡し合うことが出来る。これは、他の人達がどんな問題に直面し、どんな解決策が上手く行ったか学ぶ絶好の機会である。

## 会員維持のチャレンジ

**有意義な方法でクラブ活動に関与できないことは、会員がクラブから去る主な理由の一つである。**

人々はいろいろな理由でライオンズクラブに入会するが、主な理由は、ボランティアとなって恵まれぬ人々を助けることである。これらの会員が求める経験が与えられず、その貢献は必要とされず重要視されていないと感じた場合には、ボランティアとなる機会を他の場所で探すことになる。



## クラブを見つめる

時間をとってクラブを慎重に調査し、現状を正直に評価することは、変更を加えることに成功する鍵である。注意を注ぐべき分野に的を当てなければ、存在しない問題进行处理したり、問題になりそうな所を無視したりすることになる。この過程を辿るに当たり、自分の観察をメモしておく役に立つ。

**クラブを慎重に観察することから始める。**

- クラブは新会員を温かく迎えているか。
- クラブは直ちに、新会員を活動に参加させているか。
- 「重要な」活動や責任は、特定の会員のために「保留」されているか。
- クラブ会員は同じ委員会の役職を何年も務めているか。

- 積極的に意見を発表することを会員に奨励するか。
- 会員が関心を持つ活動に関与するよう、会員達に奨励するか。
- 会員の関心事項や技能を知っているか。
- クラブ会員は全員、クラブに関与しているか。
- クラブ会員は、それぞれの任務を果たす際に意気揚々として、熱意を示しているか。
- 退屈して、落着かないように見える会員がいるか。
- 例会での出席率が下がっているか。
- 奉仕活動の参加率が下がっているか。

## 会員の意見に耳を傾ける

評価の過程においては、自分が信頼する会員の数人から、あるいは会員全員から、助力を求めるとよい。会員の意見を募るにあたり役立つアンケートが、この出版物の終わりに載っている。



**即座に修理！ 自分の熱意を伝える** - 態度は他の人に移りやすい。クラブに前向きな変化を加えることについて自分がどう思っているかは、会員がどのように反応するかに影響を及ぼす。陽気で意欲的な態度をもつ。会員は会長の努力を支援しようという気を起こすだろう。

## 問題がある分野について学ぶ

自分の答えや他の会員を調査した結果を研究する。以下に注目する。

- どんな傾向が見えるか。
- どの分野に注意が必要か。

- 受け取った返答に驚いたか。
- クラブ例会に関する自分の判断と仲間の会員の評価には大きな違いがあったか。

意見を検討したら、どの分野に注意を払う必要があるか決める。結果を評価するにあたっては最善の判断力を使う。同じ意見が繰り返されていることに気づいたら、勿論その問題解決の方策を研究するべきである。クラブが優れていると自分が思っていた分野でも、他の会員はそう思っていない分野があるかもしれない。受け取った答えによっては、簡単な変更だけが必要なのかもしれない。しかし、何人かの会員は一方に強い考えを持ち、他の会員は他方に強い考えを持っている事情があるかもしれない。このような場合には、何がクラブにとって最善か考慮しなければならない。クラブが得に新しい若い会員を誘い入れようとしているなら、同じような状況にあるクラブ会員の意見に特に注意を払うべきである。

この過程におけるクラブ会員の関与が評価の時点で終わる必要はない。調査の結果と、クラブ改善のために加えようと思う変更を報告する。会員たちの熱意とサポートを呼びかける。これは、自分がクラブに関与している大切な会員である、とクラブ会員に感じさせる非常に良い方法である。

## 適切な変更を加えて対処する

会員(特に意欲的な新会員)をクラブの活動に関与させることは難しいことではない。会員は結局のところ、地域の地域社会に関係し恩返しをするためにクラブに加わったのである。しかし、重要なのは、会員全員のために有意義な活動参加の機会を提供することであり、会員にとって気楽に参加できる程度に保つことが大切である。

徹底した良いコミュニケーションは、会員を活発に活動させておくために非常に役立つ。会員の技能、関心事、目標などについて尋ねる。その後にも、求める経験を彼らが得ているか時折問い合わせ、奉仕の新しい機会を求めるよう励ます。

会員達の技能、関心事、目標などを発見する良い方法は、技能及び関心事用紙(本出版物に添付)を記入してもらうことである。この調査は、新会員のために非常に役立つと共に、時間が経つにつれ関心事や技能が変わった古参会員のためにも



有用である。クラブの大きさによって可能であれば、個々の会員と直に会って、この用紙記入について話し合っても良い。時間を取って直に会うと、その会員がクラブに関心を持ち関与を続けるよう、配慮してもらっていることがその会員に分かる。

**即座に修理！ 会員維持はチーム活動** - 会員維持キャンペーンの重要性をクラブ役員及び委員会メンバーに説明する。会員をクラブの全面的に関与させる責任が、彼らにもあることを理解させる。

**新会員の熱意を確保：**新会員を直ちに関与させることは大事である。新会員に、関心と意欲を持たせ続けることが出来るのである。クラブ活動に実際に参加するにはしばらく待たなければならない、という気持ちを持たせて、その熱意を無駄にしないようにする。早速「飛び込み」クラブ活動に全面的に関与することが当たり前である、と思わせる雰囲気を作る。但し、新会員に多くの責任を与えすぎて圧倒感を感じさせないように注意する。これは不満感につながる。クラブにとっては重要な責任であるが、それを果たすにはクラブ機能に関する広い知識を必要としない責任を、新会員ののために見分ける。新会員の技能と関心事を適当なクラブ業務と組み合わせて、関与しているという感じを持たせると同時に圧倒感を与えないようにする。仕事が多すぎるか不十分であるか、関与の程度について時折新会員に尋ねる。クラブに対する新会員の気持ちを測り知るために、スポンサーの助力を求めることも、良い案である。

**即座に修理！ 非公式の会合** - クラブ行事ではない寛いだ雰囲気クラブ役員に会える会合に、新会員を招く。クラブの指導者と非公式に知り合って、質問をすることができる。

新会員が、クラブ活動、機能、その他について意見を出すよう奨励する。新会員の新鮮な見地は、活動を一層スムーズにすることに役立ち、問題の解決策を提供し、クラブのために新しい奉仕分野を示してくれるだろう。委員会の委員長には、誰の意見にも快く耳を貸し、受け入れる態度を持つよう依頼する。全会員の参加を促すような雰囲気は、クラブ例会でも委員会会議でもクラブに恩恵を与える。

**即座に修理!** 称賛を自由に – どの会員にも重要であるが特に新会員によって大事なものは、良い働きに対する称賛である。簡単な方法が多くの場合最善である。クラブ例会又は委員会会議でお礼を述べたり、簡単なお礼状を送ったり、励ましの言葉を与えることである。会報やウェブサイト「上出来」の欄を設け、特に良い働きをしたか、素晴らしい提案をしたか、あるいは期待された義務以上の貢献をした会員の名を掲載する。

**チーム建設:** クラブにおいて重要な役割を果たしており、チームの大事な一員である、という気持ちを持つと、クラブ会員は何事も快く受け入れることが明らかである。



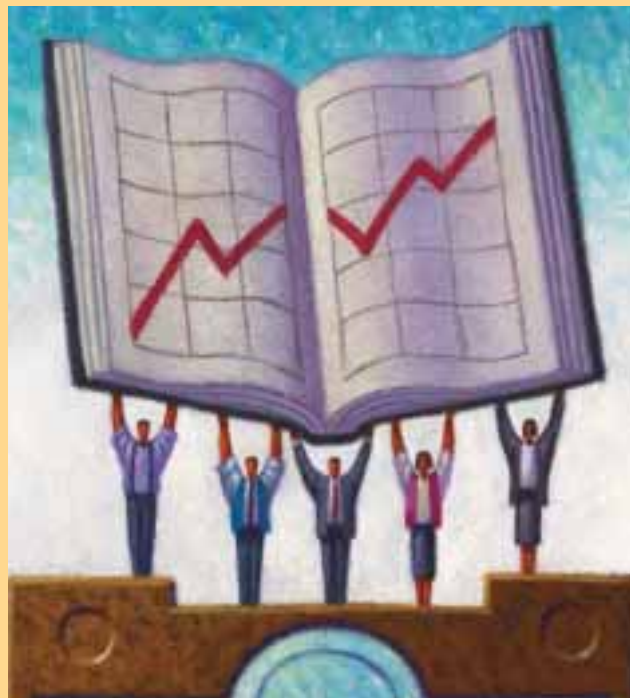
チーム建設は、協力と熱意を育み、クラブに指針を示す。成功しており多くを達成しているライオンズクラブは、地域社会において貴重な存在となり、入会しそうな人の関心を引くことになる。

チーム建設には共通の目標、協力、コミュニケーションが必要である。出発点として良いことは、クラブ奉仕のゴールを再度考慮し、クラブの奉仕活動がそのゴールに沿ったものであるか確認することである。次の段階は、そのゴール達成のプランを組むことである。その後でチームは力を合わせ、プランを履行し、問題と取り組み、進展を評価し、成功を祝う。

**即座に修理!** 社会的関与も強調 – 活動を通してだけではなく、クラブの社交にも、会員達を関与させるべきである。例会の最中と例会外でも交わる。誕生日、結婚記念日、優れた業績又は配偶者や子供の優れた業績なども、一緒に祝う。クラブ会報やウェブサイトは、これらの特別行事をリストするのに最善である。

## 関心度を高く維持する：

数年間クラブに所属した会員は、何年間も同じ職に就いていると飽きてくるかもしれない。仕事に慣れすぎた感覚を持たせると、会員は確実に関心を失い参加不足になる。それは又、クラブの中での上昇や変化の機会がないような気持ちを新会員に持たせてしまう。クラブ会員を活発に関与させておくために採用できる戦略が幾つかある。



- 会員の関心事、技能、経験、会員としての個人的目標などにつき、時折問い合わせる。これは時間が経つと変わるので、クラブの指導者はこれを定期的に調べるべきである。
- 委員会配属を毎年交代させ、どの会員も新しい役を試みられるようにする。
- 全く異なる責任、更に大きな責任、新しい奉仕活動など、新しいチャレンジを受け入れるよう、会員達に奨励する。この経験から、クラブも会員も恩恵を受ける。新しい役割を推薦する際には、会員に関する考えを広める。自分の観察力に会員の考えを加え、予期しなかった興味深い役割を会員のために決める。
- 新しい挑戦を受けて立つことに関心があり、どんな任務でも引き受けるといった態度の会員が数人いる場合には、それを楽しいゲームにするとよい。仕事名を書き出し、会員に自分の新しい任務をくじ引きで決めさせるのである。仕事が同等のレベルで同等の時間を要するものであるよう計らう。
- 会員が経験を積み自信をつけるにつれ、指導者の役割を進んで担うよう、奨励する。指導者としての経験は、会員に自信をつけさせ、会員の活発なクラブ活動参与をたもつ。指導者の役割には、奉仕活動の先頭に立つことから委員会の委員長職に就くことやクラブ役員に立候補することなどいろいろある。

**即座に修理!** コミュニケーションを常に – 自由なコミュニケーションは、クラブの成功に極めて重要である。最善を尽くそうという気を会員に起こさせる気楽で生産的な環境を作り出してくれる。会員からの意見を奨励(以下を参照)し、クラブ例会、ニュースレター、ウェブサイトを利用してクラブの出来事について連絡することが、この仕事をする上で役立つ。

**意見を奨励する:** 自分も意見が出せるとクラブの全会員に感じさせることが、関与を維持する上で肝要である。クラブの例会や委員会会議で提案したり、活動について意見を出したり、苦情を述べたりできると会員が感じるべきである。また、自分の意見、提案、あるいは苦情は貴重なものとして適切に扱われると感じてもらえるようであればならない。意見は奨励してもその事後処理をしなければ、会員は不満をもつだろう。以下は、意見を積極的に奨励するための案である。

- 意見箱や会員のアイデアを募るための場所を設ける。実行されることになったアイデアを、クラブ例会やクラブ会報あるいはウェブサイトで認識する。
- 新しい奉仕活動案や、活動又はクラブ機能を処理する新しい方法について話し合うため、自由ディスカッションを行う。自由ディスカッションでは、どのアイデアも「悪い」ものとはみなされない。この目標は、アイデアの自由な流れを作りだし、参加者にいろいろな方法で考えさせることである。出されたアイデアをすべて書き留める。会議の終わりに、リストから実行可能なアイデアを選び抜く。自由ディスカッションは新鮮なアイデアを生み出すばかりか、健全なチーム作りを促す。
- 活動が終了したら評価する。奉仕事業についてクラブの会員に意見を出してもらおう。活動はスムーズに進行したか。クラブは目標を達成したか。次回のためにどんな改善を加えられるだろうか。将来の参考のために提案を書き留める。経験がみんなの心に新鮮なうちに、活動の後できるだけ早くこれを行うべきである。
- アイディアを交換するため、定期的に数人の会員に他の地域のライオンズクラブを訪問してもらおう。自分たちのクラブにも会員を派遣するよう、これらのクラブに奨励する。これは、何か新しい物事を学ぶと共に親睦を育む絶好の方法である。

**即座に修理!** 巨頭会談 – 会員維持プランに会員を含めることは、クラブ活動に関与させる良い方法である。会員及び会員維持巨頭会談を考慮する。この会合では、クラブの勧誘及び維持の作戦を検討し、クラブの強みと弱みに目を向け、アイデアの自由な話し合いをして実施プランを開発する。会員維持脅威 – 退屈/長い例会、派閥/政治、有意義な関与欠乏 – の一つ一つに関する個々の会議を開いても良い。

**変更施行:** 何の変化を加えており、何故それをしており、いつ変化を施行し、それがいかにして会員に影響するか、徹底的に説明して、会員を関与させ続ける。自分も含められていることを会員は喜び、その変更をサポートしようという気になる。

クラブへの関心を失いかけて、定期的にクラブ行事に参加していない会員に、加えられている変化について必ず知らせる。これらの会員には、自ら電話するか誰かに電話を委任し、彼らの欠席が遺憾であり、どんな新しい変化が起こっているか知らせる。これら会員は、例会に出席していなければウェブサイトを見たり会報を読んだりしていないだろうから、変化についても知らないだろう。電話することにより、その人達を会員として重要視している旨を知らせることにもなる。

**最後に、、、**

会員を維持することは、不可欠な継続的過程である。会員維持クリニックで提案されているアドバイスは、クラブ機能に良い影響を及ぼし、その結果会員維持に成功する一方、つまづきの原因となりそうな問題には常に目を見張っていなければならない。毎年、クラブ力学は変わる。この変化は時には微妙であり、その影響には気がつかないかもしれない。他の変化は一目瞭然である。観察力を磨いておきチャレンジに出会う度にそれを処理する。融通性を持ち、必要に応じて調整する用意である。ウェブサイトのクラブ会長コネクションを通して、自分の成功を世界中のクラブ会長に知らせよう。

クラブの会員維持キャンペーンを企画し実施するため会員たちと力を合わせて努力するにあたり、ご成功をお祈りする。

## 問い合わせ先

エクステンション及び会員部に連絡する。電話：(630) 571-5466 の内線 355、ファックス：(630) 571-1691、又は電子メール：[retention@lionsclubs.org](mailto:retention@lionsclubs.org)

[www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org) のクラブ会長コネクションにログオンして、他のクラブ会長と連絡し合おう。



## クラブ活動関与アンケート

当クラブの質を評価できるよう、下記の質問に答えて下さい。貴殿のご意見は、当クラブにとって大事です。下記説明の通りに 1 から 5 の点数を使って下さい。  
\_\_\_\_\_までに、\_\_\_\_\_に提出して下さい。

常に: 5

頻繁に: 4

時々: 3

滅多に: 2

全くなし: 1

質問の下の空間に、他の意見を記入して下さい。追加の意見があれば、必要に応じて裏面を使って下さい。

- 1) クラブ活動に関与している気持ちがある。 \_\_\_\_\_
- 2) ライオンズクラブを楽しんでいる。 \_\_\_\_\_
- 3) 私がメンバーを務める委員会は自分に合っている。 \_\_\_\_\_
- 4) 新会員は温かく歓迎されている。 \_\_\_\_\_
- 5) 新会員は直ちに活動に参加している。 \_\_\_\_\_
- 6) 自分に関心がある活動に関与するよう、会員は奨励されている。 \_\_\_\_\_
- 7) 新しい活動や責任を試みるよう、会員は奨励されている。 \_\_\_\_\_
- 8) 委員会会議での私の意見は重要視されている。 \_\_\_\_\_
- 9) クラブ例会での私の意見は重要視されている。 \_\_\_\_\_
- 10) クラブの指導者は私の技能や関心事を知っている。 \_\_\_\_\_
- 11) 私が関与している活動は意義深い。 \_\_\_\_\_
- 12) クラブに対する私の責任は時間を取りすぎる。 \_\_\_\_\_
- 13) 私にはクラブの責任が多すぎると感じる。 \_\_\_\_\_

14) ライオンになった理由は、(説明する) \_\_\_\_\_

15) ライオンとしての個人的な目標は達成されている。 \_\_\_\_\_

下記がクラブの強みだと思う。 \_\_\_\_\_

下記が、改善を必要としている主な分野だと思う。 \_\_\_\_\_

次のような提案をしたい。 \_\_\_\_\_

## 技能/関心事用紙

出来る限り具体的に全項目を記入して下さい。今後時折、最新情報を加えて頂きます。

年月日 \_\_\_\_\_ これは最初の用紙ですか最新情報を加える用紙ですか(該当事項を丸で囲む)

氏名 \_\_\_\_\_

電話番号 \_\_\_\_\_

電子メール \_\_\_\_\_

現在の職業 – 自分の任務について簡単に説明して下さい。

---

---

---

技能及び才能を列記して下さい。

---

---

---

具体的な関心事/趣味を列記して下さい。

---

---

---

何故ライオンになりましたか。

---

---

---

ライオンになって何を達成したいと思いますか。

---

---

---

クラブについて何に一番関心がありますか。

---

---

---

これまでにどんな活動に参加しましたか。

---

---

---

クラブ、ゾーン、リジョン、地区でどの役職を務めましたか。

---

---

---

自分が関心を持つ委員会を列記して下さい。

第一: \_\_\_\_\_

第二: \_\_\_\_\_

第三: \_\_\_\_\_

どのようにして関与したいですか。

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

自分が関心を持つ活動及び特別行事を列記して下さい。

第一: \_\_\_\_\_

第二: \_\_\_\_\_

第三: \_\_\_\_\_

どのようにして関与したいですか。

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

クラブのためになるようなコンタクトを持っていますか。(報道関係者、政府役人、教育者、建築家、商品及びサービスの提供者、印刷業者、他の非営利的組織の指導者など)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

コンピューター、事務員、複写機、ファックス装置、トラック、一連の電話、郵便装置など、クラブが利用できる資源がありますか。

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ボランティア活動ができない日/時間を記入して下さい。 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

好まない活動を記入して下さい。 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

クラブのために奉仕活動のアイデアがあれば記入して下さい。

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

クラブのために他の提案がありますか。

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PRESIDENT'S  
*Retention  
Campaign*



**LIONS CLUBS INTERNATIONAL**

300 W 22ND ST  
OAK BROOK IL 60523-8842 USA  
電話 (630) 571-5466  
ファックス (630) 571-8890

[www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)