

## クラブ評価

ガイディング・ライオンが記入

クラブ名: \_\_\_\_\_ 日付: \_\_\_\_\_

### 既存クラブの場合 -

クラブ役員研修の前にチェックリストを完成させ、改善できそうな分野を見極めた上で、それに従って研修と支援を組み立ててください。

### 新クラブの場合 -

クラブの結成から6カ月後以降にチェックリストを完成させ、理解を確認するとともに、強化の必要な分野を見極めてください。

### クラブの責任について:

リーダーの知識を評価し、彼らがライオンズとボランティア活動の基本的な概念を把握しているか、またはさらに高度な段階に進める態勢にあるかを見極めてください。

はい いいえ ライオンズクラブ国際協会の組織機構、目的、歴史について、役員は全般的に理解しているか？

はい いいえ 役員はクラブの全般的な責任を理解しているか？

役員がはっきりと理解していない場合や入会して日が浅い場合には、17ページの研修第1回の内容に目を通し、研修が必要かどうかを判断してください。

## クラブの運営・管理:

クラブ役員がそれぞれの役割と責任を理解し、クラブの効果的な運営・管理を支援する研修があることを知っているか、確認してください。

以下の役員は、各自の役割を効果的に果たしていけるよう、それぞれの責任を理解しているか？

- はい      いいえ クラブ会長
- はい      いいえ クラブ副会長
- はい      いいえ クラブ幹事
- はい      いいえ クラブ会計
- はい      いいえ クラブ会員委員長
- はい      いいえ クラブ・マーケティング・コミュニケーション委員長
- はい      いいえ クラブ奉仕委員長
- はい      いいえ クラブLCIFコーディネーター

月例クラブ健康診断レポートには、報告が行われたか、クラブ口座に滞納残高がないか、選挙が適時に行われているかなどが表示されます。レポートと照らし合わせて下記事項について教えてください。

- はい      いいえ 会員報告とアクティビティ報告が定期的に行われているか？
- はい      いいえ クラブ口座の支払いがきちんと行われているか？
- はい      いいえ クラブのリーダーは毎年替わっているか(再任を繰り返していないか)？

必要であれば、17ページから始まる研修の概要に従ってください。また、必要に応じてクラブ役員メンターを割り当てます。同じ会員が役員を繰り返し務めている場合には、別の会員に役職を引き受けるよう奨励し、任務遂行に必要な支援が得られることを伝えてください。

## **奉仕事業:**

- はい      いいえ クラブはクラブ奉仕委員長を任命しているか？
- はい      いいえ クラブは有意義な奉仕活動に取り組んでいるか？
- はい      いいえ これらの活動は注目度が高く、地域に密着したものか？
- はい      いいえ 会員が取り組みたいと考えている奉仕事業が他にあるか？

奉仕活動の強化や新たな事業の特定が必要な場合には、20ページに概説されている「実現させよう!」を行わせるか、ライオンズ学習センターの「地域社会奉仕の提供」コースを受講させることを検討してください。

## クラブ評価

(続き)

### コミュニケーション:

効果的なコミュニケーション計画を立てて遂行すれば、クラブの努力に対する表彰を受け、クラブの活動について地域の人々に知ってもらうことができます。内外いずれに対しても、伝える内容は前向きで、既存の会員と会員候補の興味をそそるものであるべきです。

- はい      いいえ クラブはクラブ・マーケティング・コミュニケーション委員長を任命しているか？
- はい      いいえ クラブは支援している事業を効果的にPRしているか？
- はい      いいえ 例会、行事、事業に関する情報は、クラブ会員に効果的に伝達されているか？
- はい      いいえ クラブはウェブサイトを設けているか？

参考になるリソースは、PRガイドブック、Eクラブハウス、クラブ幹事研修などです。ライオンズ学習センターで提供されている「PR」コースを受講させることも検討してください。

### 例会:

お粗末な例会はクラブを破滅させかねません。公認ガイディング・ライオン研修ワークブックでは、次に会員の勧誘について取り上げることになっていますが、既存クラブの場合は、研修の順序を変えて、例会について取り組んだ上で会員の勧誘・維持のトピックに進むことが推奨されています。既存のクラブはすでに例会を行っていることから、新会員を勧誘する前に、居心地のよいクラブにすることが重要です。

- はい      いいえ 例会は前向きで有意義かつ生産的か？
- はい      いいえ 定期的にかかっているか？
- はい      いいえ 出席率はよいか？
- はい      いいえ 例会への出席が呼びかけられているか？
- はい      いいえ 例会は会員全員を引き込むものか？

改善できる部分は？ \_\_\_\_\_

必要であれば、23ページから始まる説明を出席率の向上と例会全体の改善に役立ててください。

### 会員増強:

会員増強はクラブにとって最大の課題となることが多く、クラブが効果的に機能するようになってから取り組むべきです。さもなければ、新会員が入会しても退会してしまうことになるでしょう。会員増強に着手する前に、他のすべての問題が解消されていることを確認してください。

はい いいえ クラブは積極的に会員勧誘を行っているか？

はい いいえ 新会員と既存会員を含むすべての会員が事業に参加し、やりがいを感じているか？

はい いいえ クラブは会員増強計画を立てているか？

会員の退会理由は何か？会員維持率を高めるにはどのような調整が必要か？ \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

24ページの「会員の勧誘と維持の重要性」に書かれた情報も参考にしてください。また、31ページにまとめられているように、会員委員長メンターも手を貸してくれるでしょう。さらに、地区グローバル会員増強チーム(GMT)コーディネーターからも支援が得られます。

### 地区による支援:

地区にリーダーがいるのは、クラブの健全性と発展を支援するためです。しかし、クラブには確実にその会員の関心に合った事業や行事を推進させるよう、配慮が必要です。調査の結果、健全なクラブはその会員にとって重要な地区事業に参加することが分かっていますが、こうした事業は弱体クラブから再建に必要な活力を奪ってしまう恐れもあります。

はい いいえ 地区のリーダーは前向きで頼れる存在とみなされているか？

はい いいえ 地区または複合地区は、クラブの役員や会員にとって有益な研修の機会を提供しているか？

はい いいえ クラブの役員はゾーン会議に出席しているか？

はい いいえ 地区の行事や会議に関する情報は、クラブ役員に効果的に伝達されているか？

はい いいえ 地区の行事/事業は、クラブ会員がクラブ独自の事業に取り組むことを妨げていないか？

地区が提供できる支援は？ \_\_\_\_\_

### さらなる指導力育成:

指導力の問題でクラブが衰退する場合があります。会員の破壊的な言動や方向性の欠如など、さまざまな原因が考えられます。ライオンズクラブ国際協会では、指導力育成コースやプログラムなど、リーダーが成功できるよう支援する極めて幅広いリソースを用意しています。利用できる研修の機会に関する詳細は、地区グローバル指導力育成チーム(GLT)コーディネーターから得ることができます。リソースセンターの「指導力育成」のセクションもご確認ください。



## Lions Clubs International

ライオンズクラブ国際協会

地区及びクラブ行政部

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

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

Eメール:[certifiedguidinglions@lionsclubs.org](mailto:certifiedguidinglions@lionsclubs.org)

電話:1-630-468-6810

DA-CGL2 JA 2/2019