ゾーン・チェアパーソン研修

ワークショップ事前課題：
ゾーン・チェアパーソン就任に向けて

はじめに

ゾーン・チェアパーソンご就任、おめでとうございます！

この役職に備えるあたり、数多くの情報資料が用意されています。この事前課題では、ゾーン及びリジョン・チェアパーソンのウェブサイト、ゾーン及びリジョン・チェアパーソンＥブック、ゾーン・チェアパーソン・ワークショップなどを紹介しています。

ゾーン及びリジョン・チェアパーソンのウェブサイト

ライオンズクラブ国際協会のウェブサイトで「ゾーン及びリジョン・チェアパーソン」と検索し、閲覧します。このページには、「ゾーン及びリジョン・チェアパーソンＥブック」、「ゾーン・チェパーソン学習マップ」、「模範的な地区ガバナー諮問委員会会議」のガイドなどへの有用なリンクも掲載されています。ウェブページを閲覧し、活用できる情報資料を全てご確認ください。

ゾーン及びリジョン・チェアパーソンＥブック

ゾーン・チェアパーソンとして成功するために役立つ情報資料、方針、ツールに簡単にアクセスできるＥブックは、ゾーン及びリジョン・チェアパーソンのウェブサイトから閲覧できます。国際協会のウェブサイトで「ゾーン及びリジョン・チェアパーソンＥブック」と検索してください。

ゾーン及びリジョン・チェアパーソンのウェブサイトとＥブックについては、ゾーン・チェアパーソン・ワークショップの「ゾーン・チェアパーソンの責任と役割」の中でも取り上げますが、ワークショップに出席する前からＥブックを活用することをお勧めします。

ゾーン・チェアパーソン・ワークショップ

ゾーン・チェアパーソンとして期待される役割や責任を効果的かつ短時間で果たすために策定されたワークショップであり、２部構成になっています。第１部は、ゾーン・チェアパーソン・ワークショップに備えて実施する**ゾーン・チェアパーソン・ワークショップ事前課題**（本書）、第２部は実際の**ゾーン・チェアパーソン・ワークショップ**です。

第 1 部：ゾーン･チェアパーソン・ワークショップ事前課題

事前課題は、ゾーンが抱える問題や課題に対する知識を高め、現状を把握するために役立つように設計されています。「現状」とは、現在の運営プロセスを示す言葉です。現状を把握することで、任期中の計画が立てやすくなります。

事前課題は 2 部構成になっています。第 1 部は、ゾーン･チェアパーソン・ワークショップに向けて知識を補完するオンライン学習、第 2 部はゾーン調査です。4 つのステップから成るゾーン調査を通して、担当するゾーンの現状を把握します。事前課題の進捗状況を確認できるチェックリストが付録の 17－18 ページに用意されています。

- **オンライン学習**

  ゾーン・チェアパーソン・ワークショップで必要となるコミュニケーションと目標設定のスキル強化に役立つオンライン学習コースは以下の通りです。

  - 対立の解消
  - 目標設定

- **ゾーン調査**

  ゾーンの現状を把握するためにゾーン調査を実施します。ゾーン調査は次のような構成になっています。

  - コミュニケーションの基本を確認
  - 質問ガイドを活用したインタビューの実施
  - 調査回答の分析
  - 強み、弱み、機会、脅威（SWOT 分析）のワークシートの記入

第 2 部：ゾーン・チェアパーソン・ワークショップ

ゾーン・チェアパーソン・ワークショップは、講師が実施する研修です。ゾーン・チェアパーソンの役割と責任、ゾーン内のクラブの支援方法をより深く学びます。

セッションの概要は以下の通りです。

- ゾーン・チェアパーソンの役割と責任
- クラブ健康診断
- 問題解決
- ゾーンの目標設定と行動計画

講師の判断で別のトピックが追加される場合もあります。

注：ワークショップでは、ゾーン調査の結果を活用します。必ず調査の全ステップを実施し、この事前課題もワークショップにご持参ください。

オンライン学習

オンライン情報資料

事前課題の第 1 部は、ライオンズ学習センターにある**対立の解消**と**目標設定**という 2 つのオンラインコースの受講です。ライオンズ学習センターにアクセスするには、ライオン・アカウントが必要です。ライオン・ご質問は、E メールにて elearning@lionsclubs.org までご連絡ください。

オンラインコース

対立の解消

ゾーン内の対立の解消について考える時、人もしくはプロセスの問題に区別することができます。ゾーン・チェアパーソン・ワークショップには、プロセスの問題に焦点を当てた「問題解決」というセッションがあります。このオンラインコースは人と人との対立とその原因を探るものであり、「問題解決」セッションを補完する内容です。

目標設定

このコースでは、目標設定と行動計画の基礎を学び、「ゾーンの目標設定と行動計画」のセッションで行われる演習に備えます。

ゾーン調査

調査の目的は担当するゾーンの現状を把握することです。次のステップに取り組むことで、現在のゾーンの運営状況に関する多くの情報が得られます。

ゾーン調査には 4 つのステップがあります。

ステップ 1：コミュニケーションの基本を確認

ゾーンの第一副地区ガバナー/地区ガバナーエレクト、現職のゾーン・チェアパーソン、次期クラブ会長と連絡を取り始めるにあたって活用できるコミュニケーションの手法やコツを確認します。

ステップ 2：質問ガイドを活用したインタビューの実施

質問ガイドとは、ゾーンの情報収集のための質問項目をまとめたリストです。他にも情報収集に有益な質問があれば追記してください。

ステップ 3：調査回答の分析

回答が集まったら、調査回答の分析ワークシートを記入します。質問に答える形式なので、自分のクラブだけでなく、ゾーン全体にどのように当てはまるかを考えてください。回答することでゾーンの現状を見極め、戦略的に任期中の計画を策定することができます。

ステップ 4：SWOT 分析ワークシートの記入

調査回答の分析ワークシートが完了したら、SWOT 分析ワークシートを使い、ゾーン内のクラブの共通項を探しましょう。SWOT ワークシートには強み、弱み、機会、脅威という 4 つのカテゴリーが設けられており、ゾーン内で特定した内容を書き込めるようになっています。この情報と知識を活用し、担当するゾーンに当てはめると、ゾーンの現状が素早く見極められます。

ステップ 1：コミュニケーションの基本を確認

ゾーン・チェアパーソンとしてのコミュニケーションに備える

効果的なコミュニケーションは、ゾーン・チェアパーソンという役割に欠かせません。ゾーン・チェアパーソンはクラブと地区の橋渡し役として、双方向のコミュニケーションを担います。

クラブとクラブ役員の重要なサポーターとして、ゾーン内のクラブの成果と課題に関する情報を地区に伝えます。また地区のさまざまなレベル間のコミュニケーションの流れを方向づけ、常に対話の道が開かれているように努めます。



クラブとゾーン・チェアパーソンのコミュニケーションの例

最優先事項の一つは、取り組みを支援し、情報資料を提供するためのクラブレベルのコミュニケーションの強化です。ゾーン・チェアパーソンはクラブ、地区、およびライオンズクラブ国際協会に互いのフィードバックを伝えるという重要な役割を果たすだけでなく、クラブ役員にライオンズクラブ国際協会が提供する最新情報や資料を共有するよう努めなければなりません。

- 地区、複合地区、およびライオンズクラブ国際協会が実施するプログラムおよび事業に関する情報を共有する。
- グローバル・アクション・チームのリーダーから提供される情報を共有する。
- クラブのリーダーと情報を共有するために、地区、複合地区、国際大会に参加する。
- クラブのリーダーがゾーン会議で情報共有し交流する機会を設け、クラブの指導力について学習し、成果を祝う場を提供する。
- クラブが正規の状態にあり、会費が支払われるようにクラブと協力する。
- クラブが直面している問題を解決する際のサポーターの役割を果たす。
- フィードバックループの一員として、クラブからの情報を地区および複合地区に共有する。

地区ガバナーとゾーン・チェアパーソンのコミュニケーションの例

- クラブのニーズを地区リーダーに伝える。
- リーダーとなる可能性のある人物を特定し、地区の役職に就くよう奨励する。
- ゾーン内のクラブから得たアイデアを他のゾーン・チェアパーソンや地区のリーダーに知らせ、地区内のクラブと成功事例を共有できるようにする。
- クラブの擁護者としての役割を果たし、クラブの課題や不満を地区リーダーに伝え、クラブ支援のための戦略的な計画を策定できるようにする。

調査対象者と連絡を取る

ステップ 2 にある質問ガイドを活用し調査対象者へのインタビューを実施し、ゾーンの現状を把握するために必要な情報を入手します。

具体的には下記の人物に連絡を取ります。

- ゾーンの現職/次期クラブ会長
- 現職のゾーン・チェアパーソン
- ゾーンの第一副地区ガバナー/地区ガバナーエレクト

全員に連絡することはできないかもしれませんが、できるだけ多くの人から話を聞き、ゾーンを的確に理解するよう努めます。

効果的なコミュニケーションのコツ

情報を集める上で、異なる個性を持ったさまざまな人々と情報交換を行い、多様なコミュニケーションの手段を活用することになります。調査対象者と話をする際に最善の成果が挙げられるよう下記のコツをご参照ください。

- **自分が期待することを明確にする。**各インタビューを通して、自分が何を得たいのかを現実的に定義すると、対話の指針となり、最も必要な情報が入手できるようになります。
- **先入観を持たない。**次期のゾーン・チェアパーソンとして、ゾーンについては既に広い知識をお持ちでしょう。しかし情報収集に質問ガイドを活用すると、ゾーンについての知識を確認したり、これまでの認識を再確認したりするために役立ちます。先入観を持たず、ゾーンについて知らなかったことが学べるチャンスだと考えてください。
- **相手と親密な関係を築く。**相手が共有してくれる情報は貴重であると伝え、ゾーン・チェアパーソンにとって、その情報がどのように役立つのかを説明しましょう。
- **自分の目的を説明する。**対話を通して収集した情報によって、既存の課題に対する解決策と機会を見出せるということを相手に伝えましょう。
- **協力的な態度をとる。**殆どの人が自分の功績を喜んで話してくれる一方で、直面している、または経験したことのある、厄介な状況や問題点については口を開きたがらない人もいるでしょう。注意深く話を聞き、状況に応じてサポートを買って出ましょう。
- **積極的に聞く技術（傾聴術）を実践する。**
  - 話を聞く時は、何を言っているのかだけでなく、どのようにそれを言っているのかにも気を配ってください。
  - 重要なポイントを明確にするために、相手が言ったことを別の言い回しで繰り返すという、言い換えのテクニックを利用します。
  - 自分の個人的な経験ではなく、相手の経験に焦点をあててください。
  - 相手の発言に同意出来ない場合であっても、判断は後回しにし、相手の話を中断するようなことは控えてください。
  - 長時間におよぶ話し合いの最後には、自分の理解を確認するために、重要な情報を要約してください。
- **今後の分析のために情報を記録しておく。**対話中にメモを取れない場合は、重要な情報が失われないように、できるだけ早く会話の重要なポイントを記録してください。質問ガイドワークシート（付録 19-20 ページ）は、相手から得た情報を記録するのに最適です。
- **コミュニケーションの方法を確立する。**対話が複数回に及ぶ場合、コミュニケーションの方法を確立しておくと良いでしょう。調査対象者の年代が異なる場合は、テクノロジーに関する知識が異なることも考えられます。電話やＥメールを希望する人もいれば、ショートメールやソーシャルメディアでの連絡を好む人もいます。相手の好みを知れば返答をもらえるまでの時間が短縮され、コミュニケーションも容易になります。

希望のコミュニケーション方法について疑問がある場合は、相手に尋ねましょう。

コミュニケーションの方法

ゾーン・チェアパーソンとしての任期に向けて準備を始める際、利用可能なコミュニケーションの方法を考え、その活用方法について戦略を立てると良いでしょう。
コミュニケーションの方法は 2 通りあります。

- 従来型
- オンライン型

地区とクラブは、従来型とオンライン型の両方を使用しています。それぞれのコミュニケーションの例は以下の通りです。

従来型コミュニケーション

電話や電話会議	電話でインタビューを実施すると遮られることがありません。グループで話をする際には、簡単で効率的な電話会議が有効です。
Eメール	情報の発信、重要な日程や行事の通知、個人やグループへのフォローアップなどに最適です。コミュニケーションの記録も残ります。
郵便	Eメールを使用しない人やEメールの添付で送信できないものを送りたい場合には、通常の郵便も選択肢の一つです。郵便を送る際には、必要な時間と費用を考慮し、それに沿って計画すべきです。
キャビネット会議	地区全体の取り組み、プログラムや目標について学ぶ最適な方法です。会議で得た情報はクラブのリーダーに伝達しましょう。
ゾーン会議	ゾーン・チェアパーソンとクラブ、またクラブ同士が対話する絶好の場です。情報や意見の交換を促進し、協力して問題を解決する機会を提供します。
クラブ訪問	クラブ訪問は、実際に活動しているクラブを観察し、役員や会員と対話し、国際協会のプログラムや地区の目標を奨励し、必要に応じて支援を提供する絶好の機会です。ゾーン・チェアパーソンには、任期中にゾーン内の各クラブを最低1回訪問する義務があります。
ゾーン会報	クラブの最新情報や重要な情報を取り上げたり、クラブの成果を称えたりするために活用します。ゾーンレベルの出来事を共有するために地区ガバナーに送付しても良いでしょう。
地区会報	地区会報にゾーンの情報を掲載したり、クラブの情報を地区会報に掲載する方法をクラブに案内したりします。
報告書の提出	クラブ訪問やゾーン会議の報告書を提出することは、配慮を要する問題について、ガバナーその他の重要な地区リーダーの認識を促すための単純ながらも重要な方法です。

オンライン型

クラブのウェブサイトやEクラブハウス	特定のクラブについて詳しく知りたい人に向けて、独自のウェブサイトやEクラブハウスのサイトを持っているクラブは数多くあります。
ソーシャルメディア	「ソーシャルメディア」とは、コミュニケーションを双方向の対話に変えるウェブベースまたは携帯電話のテクノロジーを意味しています。例えば、Facebook、Instagram、Twitterは人気の高いソーシャルメディアサイトであり、情報、アイデア、ニュース、メディア（写真、ビデオ、リンクなど）を簡単に共有できます。
メッセージアプリ	Facebook MessengerやLINEなどを利用して地区内のクラブ会長のグループなどを作り、短いメッセージを発信すると、すぐにグループのメンバーからフィードバックを受け取ることができます。
ブログ	情報、アイデア、メディア（写真、ビデオ、リンクなど）を掲載するオンライン日記としての利用が最も一般的です。ブログを「オンライン上」のゾーン会報として更新し、ゾーンのニュース、重要な情報、行事日程などを掲載することもできます。
ウェビナーなど	ウェビナーは、参加者を募りオンライン上で実施する会議または研修を指します。参加者はインターネットを使って相互に、また会議の司会進行役とつながり、自宅や職場を離れることなくリアルタイムで研修に参加できます。

これらの手法について考える際には、対象者に配慮することが大変重要です。以下の項目について考えてみましょう。

- メッセージの受け取り手は誰なのか？
- オンラインのコミュニケーションについて、相手にどの程度の知識があるか？
- 相手は従来の連絡方法の方が馴染みがあるか？
- 色々な志向の参加者がいるか？複数のコミュニケーション方法を検討すべきか？

相手が希望するコミュニケーション方法を考えると、戦略的に最適なコミュニケーション方法を選びやすくなります。

ステップ 2： 質問ガイドを活用したインタビューの実施

ステップ 2 では、下記の質問ガイドを基に調査対象者にインタビューを行います。質問は、ゾーンの現状をよりよく理解するために必要な知識を素早く得られるように作られています。他にも有用だと考えられる質問があれば、付け加えても構いません。

「ゾーン調査のための質問ガイドワークシート」（19-20 ページ）に回答を書き込み、回答を確認できるようにしましょう。ワークシートの 2 ページ目には、「成功事例と課題」という項目があります。 **ステップ 4 で活用しますので、必ず全員から回答を得ましょう。**

注：この課題に取り組む時期によりますが、現職または次期役員と連絡を取り合うことになるでしょう。それに合わせて質問の内容を変えてみてください。

質問ガイド－クラブ会長

会員増強

- あなたのクラブの会員（経歴、職業など）について教えてください。
- 昨年度、会員数は増加/減少しましたか？それはなぜでしょうか？
- 新会員が、自分は歓迎されている、クラブの一員だ、と感じられるように、あなたのクラブではどのようなことをしていますか？
- 新会員はクラブに留まっていますか？
    - *退会している場合には、退会者はその理由を話してくれましたか？*
- クラブは、新会員の勧誘を活発に行っていますか？
    - *行っている場合、どのような勧誘方法を用いていますか？*
    - *行っていない場合、それはなぜでしょうか？*
- あなたは、自分のクラブを「健全な」クラブだと思いますか？そう思う理由は、何でしょうか？またそう思わない理由は、何でしょうか？
- 次年度の会員増強の目標を幾つか教えてください。
- 会員増強にまつわる問題点や懸念事項は何でしょうか？
- 私はどのように支援したらいいですか？

指導力育成

- クラブ内で指導力育成をどのように奨励しますか？
- あなたは、指導者的な役割を果たすことができますか？そう思う理由は、何でしょうか？またそう思わない理由は、何でしょうか？
- クラブは、新しい会員が指導者の役割を担っていくよう、奨励していますか？
- 指導力育成における問題点や懸念事項を教えてください。
- 私はどのように支援したらいいですか？

奉仕

- あなたのクラブで最近実施している奉仕事業をいくつか教えてください。事業はいかがでしたか？
- 今後の奉仕事業計画はありますか？どのような事業ですか？
- 奉仕事業は、地域のニーズにどのように対応していますか？
- クラブでは、どのようにして事業の計画/実施に新会員を積極的に参加させていますか？
- クラブの奉仕における問題点/懸念事項を教えてください。
- 私はどのように支援したらいいですか？

コミュニケーション

- ゾーン・チェアパーソン又は地区とのコミュニケーションにおいて、これまでに問題はありましたか？
- どのようなコミュニケーション方法を希望しますか？
- どの程度の頻度で連絡を取りたいですか？

全般的な事項

- クラブには、その運営、奉仕、指導力育成、会員増強に関して取るべき行動を示す長期計画がありますか？
- クラブ活性化計画を実施していますか？
- 何か話しておきたい事/課題はありますか？
- あなたが成功を収めるために、私にできることはありますか？

質問ガイド－現職のゾーン・チェアパーソン

- ゾーン内の各クラブを簡単に説明してください。
- 任期中、どのような課題に直面しましたか？
- クラブ、地区ガバナー、グローバル・アクション・チームのメンバーとどの位の頻度で連絡を取りましたか？
  - *コミュニケーションの面で効果的な手法など成功事例があれば、教えてください。*
- 任期中、地区ガバナー諮問委員会会議（ゾーン会議）は何回開かれましたか？
  - *会議の参加者数は満足のいくものでしたか？満足していない場合、どのように会議を改善したいですか？*
  - *ゾーン会議では、どのような議題について話し合いをしましたか？*
- これまでにお話いただいたこと以外に、ご提案や成功事例があれば教えていただけますか？
- 新年度を迎えるにあたり、継続中の問題はありますか？
- 継続的な支援が必要な進行中の地区の事業はありますか？
- 参加を要請された会議や果たすべき責任には、他にどのようなものがありましたか？

質問ガイド – 第一副地区ガバナー/地区ガバナーエレクト

- *地区の目標は何ですか？
    - *具体的な分野（会員増強プログラム、指導力育成、奉仕、LCIF など）に的を絞った計画はありますか？*
- ゾーン・チェアパーソンとなる私に、何を期待していますか？
- 地区内で、どのような課題が予測されますか？
    - *これらの課題を解決する上で、私はどのようにあなたを支援できますか？*
- ゾーン内で起こっていることを、どの位の頻度で伝えたら良いですか？
- どのようなコミュニケーション方法を希望しますか？
- 他に話したいことがありますか？

**ゾーン・チェアパーソン・ワークショップの「ゾーンの目標設定と行動計画」のセッションで取り上げますので、地区ガバナー目標 1 つ、ご自身のゾーン・チェアパーソンとしての目標 1 つを考えておいてください。*

ステップ 3：調査回答の分析

調査対象者の回答を得たら、その内容を振り返ってみましょう。調査回答の分析ワークシート（付録 21-23 ページ）には、ゾーンの現状分析を行うための 5 つの質問が用意されています。

残りの事前課題に取り組むにあたり、この質問に対する回答を活用し、ゾーン・チェアパーソン・ワークショップで話し合う準備を進めておいてください。

ステップ 4：強み、弱み、機会、脅威（SWOT 分析）のワークシートの記入

SWOT （スウォット）分析は、個人または組織が競合や事業計画にまつわる強み、弱み、機会、脅威を特定する際に役立つ戦略的な計画手法です。SWOT 用語の定義は以下の通りです。

強み（Strengths) ゾーンが得意な活動や平均的な、または苦戦しているゾーンと一線を画す肯定的な資質を指します。**ゾーンで成果が挙がっているプロセスを考えてみましょう。**

弱み(Weaknesses) クラブやゾーンに欠けているもの、他のゾーンの方が優れている事柄、または不足しているリソースなどを指します。**ゾーンで改善が必要なプロセスを考えてみましょう。**

機会(Opportunities) 行動を起こせば、成長と成功に導くことができる見込みのある、または有利な機会を指します。**ゾーンが活用でき、ソーンの成長と更なる成功に役立つものを考えてください。**

脅威(Threats) ゾーンの進展にリスクをもたらす可能性がある状況や出来事を指します。**成長や成功を妨げる可能性のある事柄を考えてみてください。**

***このような分析を行う場合、強みと弱みはクラブ、ゾーン、地区がコントロール可能な内的要因に当たり、機会と脅威はクラブ、ゾーン、地区がコントロール不可能な外的要因に当たります。**

SWOT 分析ワークシート（付録 24 ページ）を使い、事前課題のゾーン調査で得た回答から学んだ内容を考えてみましょう。「ゾーン調査のための質問ガイドワークシート」の「**成功事例と課題**」を参照し、ゾーンの強み、弱み、機会、脅威を 5 つずつ書き出します。ここで書き出した内容についてゾーン・チェアパーソン・ワークショップで話し合いができるよう準備を整え、ゾーン・チェアパーソンとしての任期中の計画を戦略的に策定できるように分析を活用しましょう。

付録

事前課題ワークシート

- 事前課題チェックリスト
- ゾーン調査のための質問ガイドワークシート
- 調査回答の分析ワークシート
- SWOT分析ワークシート

事前課題チェックリスト

事前課題チェックリスト

事前課題の全行程を完了するために、このリストをご利用ください。

ゾーン・チェアパーソン向け情報資料の所在を確認

- ☐ ゾーン及びリジョン・チェアパーソンのウェブサイト
- ☐ ゾーン及びリジョン・チェアパーソン E ブック

ライオンズ学習センターのオンラインコースを受講

- ☐ 対立の解消（全てのモジュールを受講のこと）
- ☐ 目標設定

コミュニケーションの基本を確認

- ☐ 調査対象者とのインタビューに備えて、9-10 ページに目を通す。

質問ガイドを活用したインタビューの実施

- ☐ 調査対象者（クラブ会長、現職のゾーン・チェアパーソン、第一副地区ガバナー/地区ガバナーエレクト）への質問事項（11-13 ページ）を確認する。
- ☐ 「ゾーン調査のための質問ガイドワークシート」（19-20 ページ）を使用し、それぞれの調査対象者から収集した情報を記録する。必要に応じてワークシートをコピーし使用する。

調査回答の分析ワークシート

- ☐ 14 ページの「調査回答の分析」の項目に目を通す。
- ☐ 付録 21-23 ページの 5 つの質問に回答する。ゾーン・チェアパーソン・ワークショップの「ゾーンの目標設定と行動計画」のセッションで取り上げたい地区ガバナー目標 1 つと自身のゾーン・チェアパーソンとしての目標 1 つを考え始める。
- ☐ ゾーン・チェアパーソン・ワークショップで自分の回答について話ができるように準備を整える。

強み、弱み、機会、脅威（SWOT）分析ワークシート

- ☐ 14 ページの「強み、弱み、機会、脅威（SWOT）分析ワークシート」の項目に目を通す。
- ☐ 24 ページの SWOT 分析を完成させる。SWOT 分析を参照して、ゾーン目標を考える。ゾーン・チェアパーソン・ワークショップの際に取り上げたい**地区ガバナー目標 1 つ**と自身の**ゾーン・チェアパーソンとしての目標 1 つ**を考える。

ゾーン調査のための質問ガイドワークシート

ゾーン調査のための質問ガイドワークシート

ワークシートにメモを取る。
ゾーン調査に必要な枚数だけコピーを取る。

調査対象者氏名、役職（該当する場合はクラブ名）		
相手が希望する連絡方法： Eメール、電話、携帯電話のショートメールなど。		
フォローアップの必要性	有	無

回答に関するメモ

ゾーン調査のための質問ガイドワークシート（続き）

回答に関するメモ
成功事例
課題

調査回答の分析ワークシート

調査の回答に対する自分の反応と、話し合いの中で得られた全ての情報を考えてみます。その上で下記の質問に答えます。この綿密な分析結果を土台として、ゾーン・チェアパーソン・ワークショップの話し合いが行われます。

1. **今回自分のゾーンについて学んだことの中で、最も驚かされたことは何でしたか？それはなぜでしょうか？**

2. **ゾーンでは何が順調に進んでいますか？**

3. ゾーン内のクラブに対して、どのような支援の機会がありますか？ゾーン・チェアパーソンは地区レベルのグローバル・アクション・チームの重要な一員であることを念頭に置いてください。

4. ゾーン内にある重大な課題を少なくとも **3** つ見極めてください。

5. *ゾーン・チェアパーソンとして現段階で考えている目標を 1 つ掲げてください。**地区ガバナーと共通する目標を 1 つ考えてください。**

自分の目標：

地区ガバナーと共通する目標：

**ゾーン・チェアパーソン・ワークショップの「ゾーンの目標設定と行動計画」のセッションで使用しますので、上記の目標を考えた上でご出席ください。*

SWOT 分析ワークシート

強み	*弱み*
1	***1***
2	***2***
3	***3***
4	***4***
5	***5***
機会	***脅威***
1	***1***
2	***2***
3	***3***
4	***4***
5	***5***