

「会員増強・維持について」

1. 親睦について・・・人を誘うためには、自分のクラブを楽しいクラブにしよう

- (1) 「チェンジ! 隣の人に語りかけよう」: 2人1組(3人の組可)での自己紹介タイム  
・・・氏名、クラブ、仕事内容、趣味、ロータリーについてなど雑談、お互いに聞きあう。  
笑顔が大切 (鏡の前で、口角を上げて前歯が見える程度の笑顔の練習を。  
まず自分から心の扉を開こう
- (2) ロータリーは「コミュニケーション力を磨く場」、「人間関係を円滑にすることを学ぶ場」  
あまり気の合わない、共通の話題がなさそうな人の隣にも座って語りかけましょう。和。  
(相手も、あなたに嫌われたくない、認められたい、好かれたいという気持ちを持っている)
- (3) 「人は皆同じ」ではなく「人は皆違う」・・・異なる立場、考え方の人も尊重する。  
利害や価値観の違いを認めつつ時間をかけて、それぞれが妥協をしながら、合意してゆく。
- (4) 人と親しくなるには: 相手の話を興味を持って聞く。相手の立場に立ち、相手の気持ちを感じる。プライドを尊重する。自分を正直に話す。  
自分がしてほしいことを人にする → 「何かお手伝いしましょうか」
- (5) 嫌いな人も自然にお付き合い。済んだことは仕方ない。前向きにこれから出来ることをやる。  
相手も自分も同じ弱い人間であると認識する。ロータリーは人生の道場(米山梅吉)
- (6) メールだけでは、顔付きも声の調子もわからない。書き言葉で堅くなる。誤解が生じやすい。

2. 例会プログラムについて

- (1) ロータリーを楽しんでますか? 楽しいクラブにしよう。知的好奇心を刺激しよう
- (2) 例会の充実: 親睦の場、奉仕の機会を知る場、卓話やフォーラムからの学びの場  
・・・アンテナを張って、卓話者探し。例会をバラエティに(席順変更、移動、合同)  
多くの会員に例会での卓話と地域社会奉仕活動参加による満足感、達成感を!  
「ロータリーは、親睦と奉仕と自己研鑽」 → 「品格を磨く」
- (3) メーキャップをして、他クラブを知り、自分のクラブの楽しさの参考に。井の中の蛙はだめ

3. 会員増強について

- (1) 会員増強したことありますか?  
自分は人に推薦され入会した。次は、人を推薦して入会して頂く番。
- (2) 会員が減って少なくなると、刺激や変化がなくてつまらなくなり、ますます減る  
少ない人数の仲良しクラブも徐々に減。健康悪化、事業不振、退職、転勤等
- (3) 「会員増強は他人の仕事」「増強なんて面倒臭い」「相応しい人が居ない」  
「最近のロータリーは魅力ない」
- (4) 会員増強への3つのアプローチ  
①ロータリー理念を再考しよう (手続き要覧・・・決議23-34)  
「利己的な気持ちと利他的な気持ちとの調和、折り合いをつける、それがロータリー」  
②人好き、ロータリー好き、お世話好き、世話焼きになろう。→ 感謝される喜び

知り合いを会員に紹介、会員を知り合いに紹介することを喜ぶ

③年会費を減らせるか、例会が出やすい時間帯か考えてみよう。但し、親睦は会員継続の礎

(5) ロータリーは友人を作り、奉仕の精神を育み身に付ける素晴らしいところです。

自信を持って誘おう

(6) 推薦したい方に出会っていませんか。見逃していませんか。「知り合いの総点検を！」

(7) 声掛けの前に：紹介しようと思う方を嫌う人は会員にいないかな。人は多面的。

「ロータリーとかの奉仕団体に興味はないですか」

「ライオンズなどに入っていないですか」

「知り合いが増えますよ。異業種交流会です。奉仕活動が出来ますよ」

「ロータリーの説明をしたいので、一度お時間を取って頂けませんか」

(8) ロータリーの特徴と費用を記載している「入会案内書」を見て頂き、説明する。

(会員候補者カードをFAXか送信して頂く。会員推薦カードと打ち替えて理事会へ)

(9) 女性、外国人、IT関係、政治家、宗教家、弁護士、医師、専業主婦(夫)、**停年後無職者**、知り合い手当たり次第念頭に。

**以前の退会者**、仕事関係、親戚家族、隣近所、同窓会、趣味の会、青年会議所、業界団体、各種経済団体など。HPも利用→会員の多様性は、変化に強いクラブを作る。

(10) 自分をはじめ周りは、欠点のある人ばかり。完璧な人はいない。欠点を直そうと努力している人がロータリーの会員。→ **ロータリー精神(思いやりと実行)**を

(11) 例会時間に出ることが出来そう。年会費支払えそう。協調性持っていそう。

「仕事は、世のため人のため」を理解できそう。

(12) いつも紹介のアンテナを張っておこう・・・『**今日会ったあの人は？**』

(13) 会員増強特別チームを作る。(会員増強経験者、顔の広い人、比較的若い人など)

(14) **会員維持(退会防止)**

・・・新入会員へのフォロー体制ありますか？

ビッグブラザー(相談相手)制：ロータリーの良さ、楽しさを話そう

退会理由：

嫌いな人が出来た → 長所を探す。批判しないで諦める。無理に関心を持たない。

友達がいらない → 例会出席、奉仕活動、懇親会に誘う。「勧誘力を強める」

地区問題 → 地区にもっと関心をもとう。メールより**会って話す**ことが大切。

(15) **クラブ拡大と会員増強**

近隣にクラブが出来ると会員増強の邪魔?→新入会員を発掘する努力を。

ロータリーには、声掛けられないと入れない。

ロータリーは、「世の中で良いことをしよう」、仕事を通して「世のため人のため」の精神を広めることが目的。一クラブでは、職業分類での同業者は入りにくい、チャーターは創立の意欲に富むから、ロータリアンを増やす手段として、クラブ拡大は有効。

(Eクラブも例会数の少ないクラブも親睦を頑張れば、有効。会員の納得あれば)：

「落下傘 挨拶なければ こちらから」

← **友愛の精神と寛容の精神** = 人を愛する力、人を受け入れる力を養おう

(16) まず、あなたがロータリーを好きになり、会員増強をして範を示しましょう

第2640地区会員数(2015年12月末現在)

1 桁台	10台	20台	30台	40台	50台	60台	70台	80台	合計
美原	有田2000	有田	有田南	御坊	橋本	和歌山		田辺	
	サンライズE	ワールド大阪E	御坊南	泉大津	堺			和歌山南	
	御坊東	岩出	和泉南	海南東	新宮				
	羽曳野	和泉	富田林	岸和田東					
	羽衣	泉佐野	堺フラワー	田辺東					
	貝塚	岸和田	堺北	田辺はまゆう					
	貝塚コスモス	KUMATORI向日葵	堺おおいずみ	和歌山東					
	関西国際空港	松原中	堺フェニックスP	和歌山城南					
	岸和田南	海南	和歌山アゼリア	和歌山東南					
	りんくう泉佐野	海南西	和歌山北						
	河内長野	河内長野東							
	河内長野高野街道	高石							
	粉河	堺東							
	高野山	堺泉ヶ丘							
	串本	堺中							
	松原	堺清陵							
	那智勝浦	和歌山中							
	大阪金剛								
	大阪狭山								
	白浜								
	太子								
	高師浜								
	富田林南								
	堺利昌								
	堺南								
	堺東南								
	和歌山西								
1	27	17	10	9	3	1	0	2	70
0.014	0.386	0.243	0.143	0.129	0.043	0.014	0.000	0.029	1.000

会員数	1,966	男性	1,778	女性	188
クラブ数	70				
平均	28				

会員候補者カード

和歌山ロータリークラブ

氏名 (和文ふりがな付)				姓	名
氏名 (英文活字体大文字)				名	姓
生年月日 (西暦)	年	明治・大正・昭和・平成	年	月	日
血液型 ( )					
現住所 〒					
TEL ( )		—	FAL ( )		—
携 帯 ( )		—			
連絡先(留守宅) 〒					
TEL ( )		—	FAX ( )		—
事業所名及地位					
事業所所在地 〒					
TEL ( )		—	FAL ( )		—
E-mail					
事業の内容 (職業分類の設定び参考になる事項)					
学歴及職歴 (関連会社・団体の役職も含めて)					
奉仕活動その他経歴等					
ロータリークラブ経歴					
趣味及特技 (具体的に)					
家族構成					
続柄	氏名	生年月日	職業等		
推薦者	記入不要	㊟	記入不要	㊟	記入不要

