

第4部:クラブ役員研修を企画

このセクションには、クラブ役員研修の企画と進行に役立つ概要がまとめられています。また、各回の研修用の資料も含まれています。各自の経験を生かすとともに、内容は地域的なニーズや習慣に合わせて変更してください。オリエンテーションを可能な限り有意義で適切なものとする方法を検討すべきです。研修は数回に分けて行うことができます。情報は処理できる範囲に留めるべきです - 一度に与える量が多すぎると、その多くは忘れられてしまいます。有効な方法の一つは、利用できる資料を文書にし、強調したい重要な項目だけを口頭で説明することです。新会員が必要な情報を見つけられるよう支援するため、態勢を整えておきましょう。各回の研修では質疑応答の時間を設け、クラブ役員メンター・チームを参加させます。以下の各回は、チャーター申請書が承認されてから30日以内に研修が完了するよう、毎週行うことが理想的です。

注：研修には、26ページのクラブ役員研修チェックリストを役立ててください。

研修第1回：ライオンズクラブ国際協会、クラブの責任、チャーターナイト式典、クラブ役員メンター・チームについて説明

(第1回はクラブの結成から1週間以内に行うべきです)

概要:クラブ役員はこの研修を通して、国際協会に関する基礎的知識とともに、クラブ、地区、複合地区の組織について学びます。また、クラブ役員メンター・チームを紹介され、クラブの運営上の詳細と責任を確認します。この研修には、役員が定期的に入手すべき大量の情報が含まれています。必要な場合に印刷された、またはウェブサイト上の情報をどこで入手できるか、彼らに確実に把握させるようにしてください。

またこの研修では、チャーター・ナイトが新クラブの熱意をどれほど高めるかに焦点を当てるべきです。スポンサー・クラブやその他の会員から、この式典を計画するための貴重な支援が得られることを強調してください。

参考:「オリエンテーション・ガイド」(ME-13)、「標準版ライオンズクラブ会則及び付則」(LA-2)、「クラブ役員必携」(LA-15)、「チャーターナイト計画の手引」(TK-26)

目標:クラブ役員にクラブの運営、クラブの責任、チャーター・ナイトの概要を把握させ、彼らに支援チームを紹介すること。

流れ:

ライオンズクラブ国際協会「オリエンテーション・ガイド」を説明(最大12分)

1. ライオンズクラブ国際協会の歴史とクラブ・ゾーン・リジョン・地区・複合地区・会則地域の組織：基本単位としてのクラブから始め、各レベルに異なった役員が存在することを、彼らが提供する支援を強調しながら説明 (3分)
2. ゾーン・チェアパーソンによる支援：ゾーンレベルで提供される研修と支援 (1分)

3. 地区ガバナー・チームによる支援： 各役職と彼らが新クラブに提供できる支援を簡単に確認 (2分)
4. 国際協会が提供する支援： 利用できる研修、Eクラブハウス、新クラブの会員と役員にとって有益なその他のプログラムに言及 (3分)
5. 国際奉仕事業： 地区ガバナーまたはその他の知識豊富な会員が説明 (2分)
6. 各クラブが自立した存在であること、支援するプログラムと行事はクラブが決定することを再確認 (1分)

クラブの責任を理解 - 「クラブ会則及び付則」(23分)

「標準版ライオンズクラブ会則及び付則」にはクラブの基本的な運営指針が含まれていることを説明してください。 各項目について、会則に記載された要点を簡単に確認します。

1. 使命声明文、スローガン、モットー、目的、道徳綱領： これらは国際協会を導く基本理念であり、あらゆる役員が熟知することの重要性を指摘 (2分)
2. 会員種別： 各種別について簡単に確認 (3分)
 - 正会員 - 会員としてのすべての権利と特権を持つ会員
 - 準会員 - 他のクラブに主な会員籍を持つ会員
 - 賛助会員 - クラブの正会員として全面的に活動できないが、クラブとその地域社会での奉仕活動を支持している会員
 - 不在会員 - クラブ所在地から移転したクラブ会員または健康その他の理由で規則正しくクラブ例会に出席できないが、クラブに留まることを希望している会員
 - 名誉会員 - クラブの会員以外の者で、クラブが所在する地域社会のために著しい貢献をし、クラブが名誉会員の称号を授与したいと希望した者。
 - 優待会員 - 15年以上クラブ会員であって、病気その他の理由により正会員であることを断念した者
 - 終身会員 - 20年以上（場合によってはそれ未満）正会員であり、その地域社会に対して功績の著しい会員で、終身会員となることを希望した者。

上記会員種別の詳細は、最新の「標準版クラブ会則及び付則」を確認してください。

3. 入会金および会費： 会費制度と金額がどのように設定されているかを説明 (2分)
4. 役員の実任： 各役員の実任と責任を簡単に確認し、各役員メンターがその役職に関する詳細な情報を個人的に提供することを指摘 (5分)
5. 理事会： クラブ理事会の機能、役割、および責任を説明 (2分)
6. 資金の管理： 「運営」資金と「事業（活動）」資金の違いを説明 (2分)
7. 選挙： 選挙の時期と方法を説明 (2分)

8. 例会：例会と理事会の違い、それぞれにおける通常の議題を説明（2分）
9. 大会および大会代議員：地区大会の行事について説明し、全クラブ会員の参加を奨励。クラブがどのように大会活動に参加できるかを取り上げ、地区、複合地区、および国際大会にクラブが派遣できる代議員数の決定プロセスを確認（3分）

現代のボランティア

現代のボランティアの関心は、役職や序列ではなく組織が達成できることに寄せられています。その指導者がどのようにクラブを支援できるかが認識される時、役職は初めて意味を持ちます。

チャーター・ナイト - 「チャーター・ナイト計画の手引」(15分)

日程と責任に特に配慮しながら、チャーター・ナイト計画の手引を簡単に確認します。この行事が新クラブにとって困難な場合もあることを忘れないでください。スポンサー・クラブや地区にチャーター・ナイトの主催を促すことにより、支援を提供するとよいでしょう。

クラブ役員メンター・チーム(10分)

新クラブの役員をクラブ役員メンター・チームに紹介してください。各メンターの専門と、氏名および連絡先を教えます。クラブ役員メンターには、各自が担当する新クラブ役員との個人的な会合を設定するよう求めます。各役員とそれぞれのメンターに、役職別のチェックリストを配布してください。チェックリストは30～33ページにあります。

練習問題6: 研修第1回の主な目標

研修第1回では国際協会について概観しますが、それが重要なのはなぜでしょうか？
研修第1回の最も重要な目標は何でしょうか？ 各自の考えで3つ記入してください。

1. _____
2. _____
3. _____

研修第2回：クラブ役員の責任と有意義な事業への着手

概要:この研修では、新クラブを効果的に運営する方法と、有意義な事業に着手する方法を取り上げます。チームワークとコミュニケーションの概念を新クラブの役員に強調してください。

参考:「クラブ役員必携」(LA-15)、「実現させよう」(TK-10)

目標:クラブ役員に自らの役割、それを果たすために必要な情報とツールを入手する方法、および最初の奉仕事に着手する方法を理解させること。

流れ:

クラブ役員の責任 - 「クラブ役員必携」セクションII(20分)

クラブ役員必携には、各クラブ役員の役割の重要性が簡潔に示されています。適宜地域に合わせて変更を加えながら、各項目を簡単に確認してください。この時点までには、新クラブの役員は各メンターと会談し、チェックリストの項目を習得しているべきです。クラブ役員チェックリストを点検し、彼らの理解を確認するとともに、不安があればそれを和らげます。問題が生じていたら、各メンターに彼らを支援するよう求めるか、必要に応じて新しいメンターを割り当てるとよいでしょう。

「実現させよう:クラブ事業企画の手引」(30分)

すべてのクラブには使命が必要です。クラブの人材と財源の最も適切な配分方法を決定することは、あらゆる新クラブにとって極めて重要です。クラブが重要で有意義な奉仕事業を実施すれば、地域社会はクラブを支援することでそれに応え、会員は自らの取り組みに意義を見出すようになるでしょう。

この研修では、「実現させよう:クラブ事業企画の手引」(TK-10)を用いて可能な新事業を特定するプロセスを取り上げます。「クラブ事業企画の手引」には評価プロセスも含まれており、事業案の実現に役立つワークシートも添えられています。クラブがこの課題を終えていない場合には、次回の例会で実施するよう役員に奨励してください。クラブが既に事業に着手している場合には、それが完了した後でこのツールを活用するとよいでしょう。この課題には落ち着いて取り組むべきであり、20~30分が必要です。

「実現させよう」の手順は以下の通りです。

1. **ステップ1: 可能なプログラムのリストを作成:**このステップでは、地域社会の長所やそのニーズを満たすための事業案について、クラブ会員が意見を出し合う機会を提供します。この段階における会員の意見の重要性を強調してください。
2. **ステップ2: タスクフォースを設置:**関心のあるクラブ会員に、チームを結成して事業案を積極的に追求する機会を与えます。関心と意欲のある会員を参加させることは彼らの強い熱意を持続させるために重要であり、クラブ役員にそのことを説明してください。
3. **ステップ3: 調査を実施:**この重要なステップでは、タスクフォースのメンバーが事業案の実現可能性を調査します。タスクフォースは柔軟な心構えを持つべきであり、弱気になってはなりません。彼らにそう助言するよう、クラブ役員に促してください。ある事業案が実現不可能であるとしても、別の機会が見つかるはずでです。

4. ステップ4： 計画を立案：事業案はこの段階で真に形を持ち始めます。細部が重要であることを説明してください。

5. ステップ5： 計画を実行：クラブ会員のあらゆる努力が実を結びます！ 気運と意欲を持続させるためには、熱意と成果の表彰が重要であることを強調してください。

クラブが支援するプログラムは常にクラブ会員によって決定されるべきであり、そのことを忘れてはなりません。少なくとも当初の12カ月間は、地域や地区のプログラムを奨励することは避けましょう。会員にとって真に有意義な事業から、時間と資源を奪ってしまう恐れがあります。

練習問題7: 研修第2回の主な目標

研修第2回では、クラブの役割と責任を重点的に取り上げます。

研修第2回の最も重要な目標は何でしょうか？ 各自の考えで3つ挙げてください。

研修第3回：会員の勧誘と維持の重要性

概要:この研修では、クラブの継続的な発展の重要性を強調し、クラブ役員メンター・チームによって達成された進歩を確認する機会を提供します。

参考:「クラブ会員委員長の手引」 (ME-44)

目標:継続的な会員勧誘計画に着手し、クラブ役員の成長を確認すること。

流れ:

会員の勧誘と維持の重要性 - 「クラブ会員委員長の手引」(45分)

新クラブに直ちに理解させるべき最も重要な教訓の一つは、会員の勧誘と維持の重要性です。会員を勧誘し維持するための効果的な取り組みに、一刻も早く着手する必要があります。結成会議で積極的な雰囲気を作ることにより、十分に基礎を固めましょう。続いて、適切なオリエンテーションを通して期待される妥当な会員数を設定します。また、それぞれにとって有意義な活動に参加させることにより、個々の会員の価値を高め、クラブの会員維持を強化します。会員の退会をくい止める最善の方法は、クラブを効果的・生産的に運営すること、一人ひとりを参加させ尊重することであると、クラブに助言してください。

「クラブ会員委員長の手引」を確認し、以下のトピックについて話し合います。

1. 新会員の勧誘：新会員を見つけるための有効なアイデアについて討議します。
2. スポンサーの責任：新会員の勧誘と維持の双方における献身的なスポンサーの重要性について検討します。
3. 入会式：新会員を適切に入会させることの重要性について討議します。
4. 新会員オリエンテーション：会員を維持する上で、綿密なオリエンテーションがいかに重要であるかを説明します。会員のニーズを満たす有意義なオリエンテーションを行うべきであり、そのことを強調してください。その焦点は、人道事業や地域社会事業を成功させようとする努力を通して、クラブが彼らに提供できるメリットと支援に置くべきです。
5. 会員維持：会員維持を脅かす3つの主な問題として退屈なクラブ例会、権力争い/派閥、有意義な個人的関与の不足について検討し、これらに対処するためのアイデアを手短かに話し合います。詳細は「会長の会員維持キャンペーン」キットをご確認ください。
6. 「あなたの評価は？」：クラブについて会員の意見を聞くことの重要性を話し合います。
7. 会員関係のアワード：クラブ、地区、複合地区、ライオンズクラブ国際協会が提供するアワードについての最新情報を確認します。会員キー賞と年間会員増強プログラムに関する情報は、ライオンズクラブ国際協会から入手できます。
8. 参加：会員を直ちに参加させ、その意欲を持続させることの重要性を強調します。

会員の勧誘と維持に役立つその他の情報は、ライオンズクラブ国際協会ウェブサイト www.lionsclubs.orgの「会員増強」セクションで入手できます。あるいは、国際本部の会員プログラム及び新クラブ・マーケティング課または会員オペレーション課までお問い合わせください。

練習問題8: 会員増強計画を立案:

新クラブの役員に紹介できる新会員勧誘の有効なアイデアを記入してください。

成長をフォローアップ(15分)

少し時間をかけて、新クラブの役員が各自の責任を認識していること、各メンターが彼らを効果的に支援していることを確認してください。未解決の問題や不安に対処し、役員に関係する地区からのニュースを発表する時間も残しておきましょう。

研修第4回：生産的で有意義な例会を実施

この研修は、積極的で生産的な例会の実施と例会への出席率を高めるテクニックを焦点とするものです。検討した戦略を可能な限り早期に適用できるよう、チャーター承認日から30日以内に行うべきです。

参考：「例会に焦点」（PRC3）、「例会運営」コース（オンライン - ライオンズ学習センター）

目標：出席率の高い積極的で有意義な例会の実施を奨励すること。

有意義で生産的な例会は、新クラブの成功にとって不可欠です。例会は会員が集まり、事業案を検討すると同時に友情を楽しむ時間です。しかし、効果的な例会の実施が新クラブとその役員にとって困難な場合もあります。

例会は、チャーター申請書が提出されてから定期的に行われるべきです。この研修の前に例会が行われた場合には、その成果と可能な改善点について話し合しましょう。例会がまだ行われていない場合には、この機会を利用して役員が出席率の高い有意義な例会を計画できるよう支援してください。

いずれの場合にも、前向きな姿勢で励ますべきです。必要に応じて、以下の適切なアイデアを検討するとよいでしょう。

例会の出席率を高める方法（10～15分、または出席率が低い場合にはそれ以上）

新クラブの会員は、出席への呼びかけを必要としているかもしれません。参加を促すために以下を確認してください。

- 例会の日時と場所が会員や会員候補のニーズに適っていること。
- 現会員と会員候補に予定の活動を通知する招待状を送付すること。
- 出席への呼びかけを必要としていそうな現会員と会員候補に直接電話をかけること。その際には、彼らの支援と参加をクラブと地域社会がどれほど必要としているかを強調すべきです。
- 毎回興味深く適切なスピーカーを招待し、例会に出席すべき理由を会員と会員候補に話してもらうこと。
- 出席した会員の一人ひとりを、各自にとって有意義な事業に確実に参加させること。

例会の全体的な改善方法

会員を長期的に参加させ続けるためには、クラブ例会が積極的かつ生産的に行われる必要があります。

以下の資料を参照し、効果的で積極的な例会に関する詳しい情報を確認してください。これらの資料は、クラブが結成時に強力な基礎を築くため、またその後も会員の参加と関心を維持するために役立つはずで

「例会に焦点」(PRC3) - このガイドはクラブが例会を改善するために有効であり、プログラム案、会員の興味を維持する方法、例会を効果的に運営する方法に関するヒントが含まれています。また、議事日程のサンプル、クラブ例会アンケート、例會計画表も添えられています。

「例会運営」 - 「リーダーシップ育成」のセクションにあるライオンズ学習センターのオンライン・コースで、例会を効果的に行うためのステップがまとめられています。このコースでは、他のクラブを次々に訪問するライオン・デビッドを追いながら、優れた例会運営、効果的な例会の準備手順、例会の進行の3段階について検討します。また、出席者の振る舞いに対処する方法や、次の例会までのフォローアップの方法についても取り上げます。受講者は、クラブにとって効果的な例会運営に役立つ実用的なワークシートやチェックリストに親しむことができるでしょう。

例会のプログラム案 - このリスト (29ページ) は、クラブ役員がニーズに適した新しいプログラムを見極めるために役立つはずですが、リストのプログラム案にはそのまま使用できるものもあれば、クラブ会員のニーズに合わせて変更できるものもあります。

練習問題9: 生産的で有意義な例会

積極的で生産的な例会を行うためには、どんな要素が重要ですか？

出席率を高めるために何ができるでしょうか？

継続的な成長

新クラブの役員は、当初の研修に続いてリジョン/ゾーン会議やその他の地区行事に出席し、研修を続けるよう奨励されるべきです。また、各自のメンターと絶えず連絡を取り合い、更なる指導を仰ぐことも必要です。

「クラブ向上プロセス」

「クラブ向上プロセス」は、ガイディング・ライオンが実施する研修と同じ目的をより高度なレベルで追求する優れたプログラムです。基本的なクラブ運営について理解したら、このコースに参加して引き続き自らの成長を図るよう、クラブ役員に奨励すべきです。

新クラブの役員と定期的に会合を開き、クラブを成功に導く以下の6つの要素を追求し続けてください。

成功を収めるクラブの6つの要素

会員が自分たちにとって有意義な奉仕事業を行っている。

2. 会員純増が達成されており、新会員を入会直後から有意義な活動に参加させている。
3. クラブが会員および一般に対して効果的な情報伝達を行っている。
4. 例会が定期的に行われており、その内容は意義深く充実している。
5. クラブ役員がゾーンや地区のリーダーシップ研修に参加している。
6. クラブはグッドスタンディングで、定期的に報告を行っている。

継続は成功への鍵

ガイディング・ライオンとしての任務は常に簡単というわけにはいかず、任期中には週に数時間が費やされ、場合によっては抵抗や不満をぶつけられるかもしれません。しかしガイディング・ライオンは、その任務を通して個人的に大きな充実感が得られることに気付くでしょう。それはあらゆる困難を乗り越えて、努力を続けていくことへの意欲をかき立ててくれるはずです。