

パストガバナー報告(寿崎肇君)

本田ガバナーの挨拶はいつ伺っても奉仕の哲学者としてのご挨拶で感動致しました。

●本田年度の議事

①RI理事指名委員会委員の選出について

新しい日本からのRI理事は第3ゾーンからです(大阪から九州まで)その指名委員会に出席委員の選出です。諮問委員全員一致で決定致しました。委員は別府北RCの玉の井パストガバナー、補欠に熊本東RCの山崎パストガバナーに決まりました。

②地区大会について

出席者熊本752名、大分373名、地区外などで合計1227名の登録がありました。クラブの中で最も多いRCは熊本南RCです。

●2012-2013年度岡村年度

岡村ガバナーエレクトの報告は米国サンディエゴで開催された国際協議会の出席報告です。2012-2013年度国際ロータリーのテーマ「奉仕を通じて平和を」とRI会長エレクト田中作次氏の報告が主でした。ロータリーの原点でもあり、人間としての原点とも受け取られる、日本人の素晴らしさ論語の解釈の感じさえ受けました。「どんな人からも必ず得るものがあり、長所と短所の両方を尊重しよう」とか「他者のニーズが自分のニーズよりも大切」などがあり「事業においても人生においても、目標を達成したいなら、まず方向性を定めなければなりません。ロータリーはR戦略計画の目標と優先項目を、組織全体のロードマップとする決断を下しました。2012-13年度には、地区内のクラブにおいて「クラブのサポートと強化」「人道的奉仕の重点化と増加」「公共イメージと認知度の向上」という、RI戦略計画の3つの優先項目に一層の力を注いでいただくよう皆様をお願いしたいと思います。「平和」がロータリーにとつての究極のそして実現可能な目標であることをご理解願ひ、本年度「奉仕を通じて平和を」をロータリー活動の最重点として頂くようお願い致します。と仰っておられます。岡村年度の「ロータリーの友」の毎月のメッセージが平和が目的であっても事業経営のヒントになる事が多くあるように感じました。もうひとつ、RI会長としての田中作次氏の「ロータリー、クラブ強化への100のヒント」(1)焦点を絞った奉仕活動を行う。(14)未来にロータリーを託す人材を育成するため、会員への教育と研修を向上させる。(31)会場費がより安い場所に変更できないかを検討する。(37)会員増強の成功例を参考にする。(45)クラブ会長がエレクト年度から会員増強に努める。(100)褒め言葉は惜しみなく与える。この100項目週報に載せて頂きますのでお読みください。

●RI第2720地区第一回「クラブ研修リーダー育成セミナー」が2月18日と19日に菊南温泉ユウベルホテルで行われました。出席者は地区で100名ほど、熊本南RCから地区役員久峨地区リーダーシップ副委員長とクラブ会員維持増強委員長で漆島次期幹事と私の3名が出席致しました。他のお二方から報告があると思いますので私は遠慮します。ただ中村講師のお話の中でクラブ会長は大所高所からクラブを指導しますがクラブ幹事はロータリークラブについては最も熟達した方と言える話があり漆島次期幹事は相当なプレッシャーを感じたのではないかと思います。よろしくお願ひ致します。本田ガバナーは素晴らしいお方、「入りて学び、出でて奉仕せよ」を合言葉に勉強と奉仕を。と仰いました。講師は都城市出身で今はRI第2770地区吉川RC中村靖治パストガバナーでした。熊本南の方々皆さんにお聞き頂くといいなと思いました。久峨直前会長と漆島次期幹事のお話をお楽しみください。ありがとうございました。

ロータリー・クラブ強化への100のヒント

RI会長 田中作次

1. 焦点を絞った奉仕活動を行う
2. 委員会の数をクラブの規模に合わせて調整する
3. 派閥のない、風通しの良いクラブを作る
4. みんなが仲良く、誰とでも話し合いが出来る雰囲気を作る
5. 5年未満の新会員研修を行う
6. 年齢バランスを改善し、クラブの中・長期計画にも反映させる
7. 社会人としての倫理観、信義感、そして奉仕への意欲を持つ人を会員として勧誘する
8. クラブ会長は謙虚に。クラブを改善させるために、誰からでも意見やアイデアを聞くこと
9. 例会の開始時間を厳守する: 時間延長は、来訪者や会員に迷惑をかけるだけでなく、会員の貴重な時間を奪うことになる
10. 退会者を増加させることのないよう、頻繁な例会日の変更は避ける
11. 例会を頻繁に欠席する会員に気を配り、早い段階で問題を解決する。クラブ会長と委員長が、長期間欠席している会員を訪ね、欠席理由を聞き出し、状況把握に努める
12. クラブは3～5年間の中・長期計画を作り、計画に沿って毎年実行する
13. 同業者、友人、親戚、隣人や趣味を同じくする人を勧誘する
14. 未来にロータリーを託す人材を育成するため、会員への教育と研修を向上させる
15. 会員増強及び拡大月間である8月に、会員増強キャンペーンを実施する
16. クラブの充実と活性化を図るため、クラブ会員と幹事のやる気を引き出す
17. クラブに質問箱(意見も含む)を設置し、該当する委員会が回答する
18. 退会者は本当の退会理由を言わない場合が多いので、事前に真の問題点を推測する
19. 会員が互いにより親しくなれるよう、例会での着席テーブルを定期的に更新する
20. 会員をロータリアンとして成長させることが出来るよう、委員長や副委員長が持てる能力を十分に発揮し、活発な委員会づくりをする
21. 魅力的な奉仕プロジェクトや例会プログラムを実施するよう心掛ける
22. 可能であれば、配偶者同伴の例会を毎月1回、または年に数回実施する
23. ロータリー財団への寄付(毎年100ドル以上)の重要性をロータリアンに伝える
24. ロータリーは人生道場と言われるように、例会が会員一人ひとりにとって役立つものとなるよう意識する
25. 「四つのテスト」を重視し、個人生活、社会生活、職業生活に適用させる
26. 会員は思いやりの心を持ち、他人を理解しようと心掛ける
27. 事務局員に負担をかけないよう、会員が可能な限り週報を発行し、コミュニケーションを促進する
28. 各委員会の運営基準や行動マニュアルを作成し、定期的な見直しを行う
29. クラブ例会のマンネリ化を防ぎ、常に創造的な例会の維持を図る
30. クラブの特徴や長所を探し、適宜改善しながら全会員で共通の理解を図る
31. 会場費がより安い場所に変更できないかを検討する

32. 会費の見直しと委員会の使用経費を分析し、予算を有効活用する
33. 大半のクラブ例会が夜に行われているため、昼の例会を夜の例会に変更することを検討する
34. 例会をより有意義な時間とするため創意工夫をこらす
35. クラブ年会費の他に、余分に徴収しないように注意する
36. 高価でなくとも斬新な食事を選び、マンネリ化を防ぐ
37. 会員増強の成功例を参考にする
38. できない理由を探すのではなく、できる方法を探す習慣を身につける
39. ロータリーは知り合いを増やす絶好の機会を提供する組織である
40. 会員増強が難しいという前に、今までにどれだけ増強の努力をしたかを見直す
41. 同じ条件下で素晴らしい増強を見せるクラブもあり、それはなぜか考える
42. 人生をさらに豊かにするために、異なる背景を持つ人たちと交流する
43. ロータリーは、たくさんの新しい友人をつくる機会を提供する
44. ロータリーと言う組織と地域社会奉仕の内容を、分かりやすく地域に伝える
45. クラブ会長が、エレクト年度から会員増強に努める
46. すべての会員が、クラブ数拡大の時と同じように、会員増強に参加する。そのために、グループ単位で計画し、実行する
47. 入会へと勧誘されたことのない人がまだ沢山いる
48. 親睦と奉仕活動のバランスを意識する
49. 多忙な人ほど時間の使い方がうまいため、そのような人を会員候補者として推薦する
50. 自分が誰の推薦によって会員になったかを思い出し、今度はそのお返しをする
51. 会員の行動、奉仕、達成、偉業、お祝い、親切心などを褒めたたえる
52. 元ローターアクター、元GSEメンバー、財団プログラム学友を勧誘する
53. 管理職や専門職務に携わる40歳以下の会員からなるクラブを設立する
54. 40歳以下の若い会員に対し、年会費を半額にすることを検討する
55. 年に何回かゲストデーを設け、全会員が交代で友人や会員候補者を例会に招く
56. 1989年に女性会員の入会が認められ、現在世界の女性会員は19万人を超えている。女性会員を増やすために、十分な努力をしているか検討する。
57. ロータリーは、週1回例会を開く、世界で最も長い歴史を誇り、最も伝統ある最大のNGOである
58. 会員候補者でない人も例会に誘えば、広報に役立つだけでなく、数年後には会員として入会する可能性もある
59. 例会では出来る限り積極的に多くの人の名前を呼んで、挨拶するように努力する
60. 先輩会員は、新会員をメイクアップ、地区大会、国際大会に連れて行くよう努力する
61. どんな組織にも長所と短所があり、ロータリーには長所が短所よりも多いため、105年間も続いてきた
62. 会員の3つの責務:会費の支払い、ロータリー雑誌の購読、例会への出席
63. ロータリアンは社会人の模範であり、青少年の模範でもなければならない
64. 例会やほかの諸会合を通じて、ロータリアンから学べることは非常に多い
65. 仲間のロータリアンから、問題解決や目標設定に必要な情報を得ることができる
66. ロータリーによって自分の人生が変わったという人が多くいる

67. 自分を成長させるため、目標となるモデルをロータリー—タリンから選ぶ
68. すべての会員が委員会に参加し、適切な役職を任されるように機会を提供する
69. 時間は貴重なので、時間が無駄になったと思われないような例会を計画する
70. ロータリアンの特典と義務をよく理解する
71. 新入会員だけでなく、その他の会員にもロータリーの基本情報を提供する
72. ロータリーを通じて世界を知り、世界に貢献する
73. 新会員や若い会員がクラブに溶け込めるよう、先輩会員が親しく声をかける
74. クラブは、奉仕の真の意味を学べる場所である
75. ロータリーの魅力とは、人の心をロータリーに引き付ける不思議な力のことを言う
76. クラブ委員会は活発に活動し、例会で委員会報告をする
77. 諸会合において、国際ロータリーの席次を守る(2010年手続要覧73-75頁を参照)
78. 先輩会員が新会員に個人的体験談を話す習慣をつくる
79. 人と会ったときには、相手よりも先に挨拶する
80. 例会終了時に、例会の改善点を確認する
81. ほかのクラブとの共同事務所(事務所)や例会場所の設置を検討する
82. 例会にふさわしくない場面や事態があった場合も、反面教師として学び、改善につなげる
83. いつも他人から学ぶ姿勢で例会や諸会合に臨む
84. 先輩会員は、新会員の隣に座り、よく話しかける
85. 新会員に、1年以内に会員候補者を推薦するよう依頼するのも良いアイデアである
86. クラブの会員全員が、5年ごとに最低一人の会員候補者を推薦する
87. クラブ会員として自己啓発を行い、社会の為に役立つことを理解し実践する
88. 意義ある年間計画を立て、定期的評価を行う
89. ロータリーに対し熱意を持ち、ロータリーの魅力はロータリーを深く理解することから始まると認識する
90. 会員全員に、クラブにとって絶対に必要な存在であると感じてもらえるようにする
91. 会員にとって何が最も重要かを把握するためのアンケート調査を実施する
92. ロータリーへの理解を深めてもらうよう、地域社会に働きかけることが広報活動の基本である
93. 記念行事などに、できるだけ配偶者、家族、ゲストに積極的に参加してもらう
94. 新入会員に親切に接し、思いやりを示す
95. 「好きこそもの上手なれ」と言うように、会員との効果的なコミュニケーションを図り、会員にロータリーをもっと好きになってもらい、能力を最大限に発揮してもらう
96. ロータリーは、利己と利他の調和を目的とする、人生哲学と言われている
97. 新会員の退会防止のため、入会前に正しい情報を提供する
98. 親しき仲にも礼儀あり、と言うことを忘れない
99. 各会員の長所を認識し、それを信頼する
100. 褒め言葉は惜しみなく与える