

COVID-19の拡散防止に協力するロータリー

本文昨年12月初旬に中国の武漢で発生したCOVID-19の拡散防止が大きな話題になって来ました。RIは2月27日付けで、政府によって会合の自粛要請または禁止令が出ている場合、あるいは地区リーダーが妥当であるとみなす場合は、6月末まで地区大会、地区の研修協議会、行事の自粛やオンラインでの開催など、各地区で柔軟に対応することを認めると連絡をさせていただきます。

3月8日～11日の間、RI本部（エバンストン）で2020年地域リーダー研修セミナーが予定されていて、私も参加を予定していました。2月27日には、研修担当の責任者は、「ロータリーは、エバンストン本部でのセミナーに出席される方の健康と安全を最優先しております。セミナーでは、ウイルス拡散防止のためのCDCの勧告に従い、追加の安全対策を取ります。」というコメントと共に、研修セミナーの開催を連絡して来ました。29日になると、「飛行機での旅行と大人数での会合を回避することで、ウイルス接触の可能性を減らし、皆さまと職員へのリスクを軽減できると考えております。難しい決定ではありましたが、当方では皆さまの健康と安全を最優先しております。」として研修セミナーの中止を連絡して来ました。

拙文に目を通されている方の中にも苦渋の選択を迫られていらっしゃる方がおられると思います。勇気を持って、行事の中止や延期を決断し、ロータリーの見識を世の中の人達に示すこともロータリーの公共イメージの向上に繋がるのではないと思う次第です。私達は世界を変える行動人です。

第1地域ロータリー公共イメージコーディネーター補佐 井原 實(さいたま新都心RC)

会員増強の秘訣

これまで、私が全国各地でお話してきた「会員増強のhow-to」の講演では、いくつかの会員増強の方法をお示してきました。それを要約すれば、以下の5点です。

1 例会の工夫・・・現会員が例会を楽しく感じられなければ、新会員を誘ってくる訳がありません。また、新会員でも「ロータリーは楽しい」と感じて自分の知人を誘ってくるためには、やはり例会が充実していなければなりません。これは、すべて会長、幹事の責任です。これまでのやり方にとらわれず、自分たちの方法で例会を盛り上げてください。

過去に私の行った現会員向けのアンケートでは、これまで新会員をクラブに紹介したことがある会員の比率はなんと約40%という低水準であることが判明しております。反対に6割の会員は会員増強に無関心か、誘うべき友人を持たないかのいずれかです。現会員全員に新会員の勧誘を依頼しても空振りには必至です。友人・知人の多そうな明るくて元気な若手会員に絞って、真剣にクラブの将来を話し合うことが必要です。

2 若手を中心とした毎月開催の「会員増強会議」・・・これは、若手中心という点と毎月会議を開催するという点がポイントです。ロータリーの新会員ターゲット層は若手が握っています。彼らに自由に増強を任せましょう。また、毎月開催することによって、その重要性が強調されます。若手会員に対し、「会長は増強を本気で考えている。」というメッセージを発信し、若手会員に増強を意識させることが大切です。

3 勧誘のツール・・・私は3つの資料を会員の皆さんに携行していただきました。①クラブの略歴書(A4版1枚に要約)、②入会申込書、③「ロータリーとは？」の解説文書(雑誌『ロータリーの友』の左から6ページの部分)の3点です。これらを常に携行し、入会の可能性のある方に遭遇したら、即、入会を説得する資料として有効でした。

4 メークアップの奨励・・・会員に他のクラブを知る重要性を説きましょう。私はメークをする際、メークをしたことのない若手会員にも声を掛け、「メーク・ツアー」と称して自地区内はもとより、国内の他地区や海外へのクラブにもメークに出かけました。これまで、台湾やサイパンのクラブなどにも行きました。この経験は、若手がクラブの異同を知り、本気で自クラブの運営を考える好機になるものと確信しています。

5 「ロータリー説明会(夕食会)」の開催・・・新会員候補者を一同に集め、会員達と一緒に夕食を囲みながらロータリーの説明をする会を実施しました。この場合の要諦は、説明をする人の人選です。ロータリー経験豊富な人、反対に入会間もない人、いろいろな人が想定されますが、共通して大切なのが、ロータリーが心底好きな人、ロータリーを楽しんでいる人に話をさせることです。孔子が『論語』にて言うには(「知好楽」のススメ)、『子曰く、これを知る者は、これを好む者に如かず。これを好む者は、これを楽しむ者に如かず』(訳:「これを知っているだけの者は、これを愛好する者におよばない。これを愛好する者は、これを真に楽しむ者にはおよばない」)です。

最後に、新会員勧誘の際に絶対言ってはいけない一言をお教えます。それは、「自分はいま〇〇クラブの会員増強担当なんだ。うちのクラブは会員が少なくて困っている。貴方が入ってくれば増強〇人が達成できるんだ。なんとか協力してくれないか？」です。これではダメです。自分の保身のために入ってくれ、という論法ではその人は説得できません。やはり、その人にとっていかに有益なクラブ・ライフであるかを説かなければならないのです。例えば、「貴方のこれからの人生においてロータリーは大いに価値があるものです。」と。あとは、自身が体験したロータリー・モーメントを具体例をもって話すこと。最近では、コトよりもモノが大切である、といいますが、体験談をストーリー仕立てで話す、ということが人の心を打つためには有効なようです。

第1地域ロータリーコーディネーター補佐 田中 久夫(高崎RC)