



「ガバナー挨拶」第2730地区

国際ロータリー 第2730地区

ガバナー 野中 玄雄

Nonaka Genyu

今月は会員増強月間です。

会員増強はロータリーの永遠の課題とされます。国際ロータリー (RI) におきましては、今年度も会員増強はポリオ撲滅と共に最優先課題の一つです。しかしながら、ラビンドラン RI 会長は当初より「一つの方法で、世界中の会員問題に対処することはできない。地域別の会員増強計画が適切。」との見解を示し、地域や地区にその計画や数値を委ねております。つまり、地区に於いても同様に各クラブの状況に応じた目標・計画を奨励しています。そのため、私は公式訪問の際、事前の会長・幹事との意見交換時にその確認を行うことにしております。

さて、みなさまのクラブでの会員増強計画はいかがですか？純増何名を目標とされておられますか？大規模クラブの中では、「もう会員数は十分なので、増強の必要はない」というクラブもあります。もちろん、「一人でもいいから、会員増強を図りたい」と懸命になっているクラブもあります。いずれに致しましても、なぜ会員増強なのか？なぜ、増強が必要なのか？を考えてみたいと思います。まずは、「クラブの健全運営につながる」「予算や組織に余裕と安定をもたらす」「止むを得ない事情による自然減

への対応」などの考えに大方支配されます。もちろんその通りであり現実的な解決策です。しかし、その課題解決のために会員増強は？となると中々思う通りに事が進まないのも現実です。では、なぜ増強に至らないのか？これまで自クラブで会員増強委員を数回務めてみたり、会員増強セミナーを折々受講してみても、次の結論に至りました。それは、相手に入会を説得する上で、クラブの課題解決というのではほぼ不発。相手にロータリーの魅力は伝わらない。ということに気づきました。

では、どうすれば伝わるのか。それは「ロータリーの目的」に照らして考えることなのです。つまり、その目的の「知り合いを（お互いに）広めること」を念頭に説得してみる。私自身の経験上、大変効果的です。なぜならば、説得が相手の立場に立つことになるからです。〃知り合いを広めたい、とは、職業人であれば誰しも願う所です。しかも、その知り合いが良き人格者であり良き経営者であれば、その出会いは価値を増します。職業人を原則とする、ロータリークラブの価値は実はこの「ロータリーの目的」に凝縮されていると私は考えます。つまり、この目的の文言には例えば、「超私の奉仕」「4



つのテスト」「入りて学び出でて奉仕せよ」も含まれていると考える訳です。

何故、そう考えるのか。それは、相手の立場に立ちながらの会員増強につながるからです。端的に言えば「ロータリーは必ずやあなたのためになる！」の思いやりとなり、相手にロータリーが伝わる。また、相手を勧誘に訪ねる際は1人よりも2人で伺う。これまた思いやりであり、さらにロータリーをわかりやすく伝えられる。他方、身近な人々からのロータリーへの理解と協力も必要とされます。身近な人々とは誰でありましょうか？そうです、家族や職場の皆さんです。そして、家族といえば先ずは、奥さん（ご夫人）であり、職場といえば社員・職員の皆さんです。私は、その観点から今年度の地区活動方針に「会員配偶者や社員・職員をロータリーファミリーの一員として、活動への理解と参加協力を得る（配偶者の公式訪問や地区大会参加を促す）」を掲げました。そして、その具体策として「ロータリーアピール・ポスタ

ー」を作製しました。皆さんのクラブには、届いておりますか？まだ、〆机の下、と言う方もおられませんか？このポスターは小ぶりです。デパートやコンビニ、駅に掲示するものではありません。家庭に1枚、職場に1枚貼付してもらうものです。そうして、家庭・職場でロータリーのことを伝えてもらいたいのです。RI今年度テーマやポリオ撲滅、東日本大震災被災地へ救援事業のこと。或いは「4つのテスト」「ロータリーの目的」についても。

いずれにしても、会員増強にあたっては候補者に対して、その人の立場に立ち、その人の職業・人柄・趣味などを踏まえて、自分のクラブにふさわしい人なのか？むしろ、その人に対してクラブ及び会員は満足を与え切れるか？自信をもって、入会を勧められるか？そして、これはと思った人に対しては、徹底的に攻めるべきです。入会するまでは。その必死さが大切ではないでしょうか。