

不安を夢にする。
不安を自信に変える。

もつダメだとなる前に
先手の決断を。

クラブが小さいと
カッコ悪くて
新会員も
紹介できない。

1+1が2ではなく、
3にしなければ
やる意味がない。

『対等合併』が、
基本中の基本である。

予算があれば、
事業ができる。
事業ができれば、
満足度が増す。
満足すれば、
増強はできる。

合併協議とは、
未来に希望を
感じられることが、
いちばんの収穫だ。

合併を契機に
退会も出るという
計算もしておくことだ。

過去は、
『断捨離』の気持ちで
サッパリと捨てる。

段取り八分。
地ならし九分。

合併する会長同士に、友情
があるかどうかも決め手。

ウツで調整する
キーマンの存在が必要だ。

両方とも解散して、
新しいクラブを
つくり直す気持ちで。

すべては公平に、
すべてに公正に。

歴史はいったん、
捨てる覚悟で。
前は、ああだった、
こうだったと
過去のクラブの
前例は言わない。

過去の継続事業も
一度は白紙という決断。

時間をかけて
徐々にやる。
時間はかけるが
一年でやる。

合併は、地区主導でやらない。

会員満足度が上がれば、
増強は必ず成功する。

同じくらいの人数同士が
まとまるのが
成功の鍵である。

大が小を呑むような
吸収合併はダメだ。