

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。

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つくる。

4 みんなが仲良く、誰とでも話し合いができる雰囲気をつくる。

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 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、長期間例会を欠席している会員を訪ね、欠席理由を聞き出し、状況把握につとめる。

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。

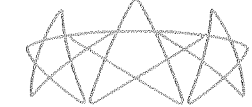
15 会員増強および拡大月間である8月に、会員増強キャンペーンを実施する。

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できるよう、委員長や副委員長が持つ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がける。

22 可能であれば、配偶者同様の例会を毎月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する。

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 クラブ年会費のほかに、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。

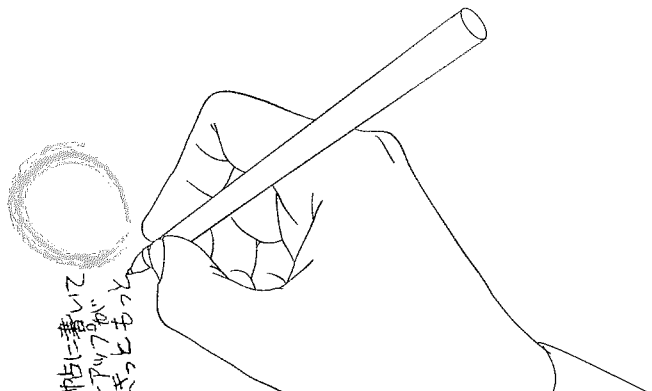
43 ロータリーは、たくさん新しい友人をつくる機会を提供する。

44 ロータリーとい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、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た沢山いる。



いばるくんにびきどりなコトを中世に書いて
実践して見まはす。そのバリエーションが
クワのバリエーションになつて、さうとちつと

あなたはいくつできていますか？

チェックシート

1	21	41	61	81
2	22	42	62	82
3	23	43	63	83
4	24	44	64	84
5	25	45	65	85
6	26	46	66	86
7	27	47	67	87
8	28	48	68	88
9	29	49	69	89
10	30	50	70	90
11	31	51	71	91
12	32	52	72	92
13	33	53	73	93
14	34	54	74	94
15	35	55	75	95
16	36	56	76	96
17	37	57	77	97
18	38	58	78	98
19	39	59	79	99
20	40	60	80	100

Total

作次さんは、努力の人です。そして実行力の人です。みんなを引きつける魅力のある人です。そしてイバラず、ふつうの言葉で話す人です。そんな作次さんのところが実を結び、世界の頂点に立ち、こうして作次さんのココロは発表の時を迎えました。世界中の人に「100のヒント」が浸透しはじめています。

作次さんは、八潮 RC の例会中に、この 100 のヒントを一所懸命書いていたと聞きました。「NEVER GIVE UP」あきらめない人。「ALL BE HAPPY」すべては幸せのために。「ALL THINKS POSITIVE」すべては肯定的に。ここに作次さんのココロの全てがあり、「Peace Through Service」奉仕を通じて平和を。につながりました。

100 褒め言葉は惜しみなく与えよう。

RIからのヒントがあなたの行動になる

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う、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 親しき中にも礼儀あり、ということをお忘れなく。

99 各会員の長所を認識し、それを信頼する。

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、社会のため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 会員全員がクラブにとって絶対に必要なる存在であると感じてもらえるように努力する。

91 会員にとって何が最も重要な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。

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 人と会った時には、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局(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。

70 ロータリアンの特典と義務をよく理解する。

71 新会員だけでなく、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年手続き要覧73-75頁を参照)

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ぬ。

64 例会やほかの諸会合を通じて、ロータリアンから学ぶことは非常に多い。

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い。

67 自分を成長させるため、目標となるモデルをロータリアンから選ぶ。

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 時間は貴重なもので、時間が無駄にならないような例会を計画する。

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 例会ではでき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、ロータリー雑誌の講読、例会への出席。

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歳以下の会員から成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。

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。

作次さんの想いがRIのまじりに



なった!

次に何と何をやっていくのか?

気を付けたいコト

得意なコト

これからやりたいコト

手帖に貼っておきませんか。

みんな同じ時間を生きています。1日は1,440分で、86,400秒です。しかし作次さんの時間はとても濃かった。何故なのか? みんなを助けたからみんなに助けられ、ダメだキライだと言わなかったからその分、縁がたくさんできて、人柄×実績×信念で、あれよあれよとRI会長になってしまいました。田中作次さんは、私たちの敬愛するもっとも身近なRI会長です。