

クラブ活性化のために

～5つの問題点・それが解決できなければ～

RID2740 クラブ活性化セミナー
2024.9.21

RID2840 PDG 田中久夫 (高崎RC)



「クラブ活性化」を阻む5つの壁

【困ったクラブに共通する問題点】

- 1 シニア会員の自覚と立ち位置
- 2 新会員へのフォローの不足
- 3 クラブ会長のヤル気の不足
- 4 日本版“DEI”の存在
 - 1) D (Diversity 多様性) … 女性会員問題
 - 2) E (Equity 公平さ) … 若手会員 (年齢格差・年齢序列) 問題
 - 3) I (Inclusion インクルージョン) … クラブの文化 (会員の居心地) 問題
- 5 放っておいても拡大するクラブと放っておいたら消滅するクラブ

“チャットGPT”に聞きました…

【質問】 ロータリーは、どうやったら会員が増えますか？

【回答】 ロータリーは、地域社会や世界中に通じるための非営利団体であり、世界中で多くのメンバーを抱えています。日本でもロータリーは広く知られていますが、会員数を増やすためには、以下のような戦略が考えられます。

1 地元コミュニティでの露出を増やす

ロータリーがどのような団体であるかを**地元の人に知ってもらうこと（公共イメージ）**が大切です。地元の行事やイベントに参加し、ロータリーの活動やプロジェクトを紹介することで、人々の関心を引くことができます。

2 ネットワークを広げる

会員募集には、アダプターの会員が友人や家族、同僚などにロータリーについて語りかけることが有効です。また、ロータリーのオンラインプレゼンスを強化し、WEBサイトやソーシャルメディアなどを活用して、新しいメンバーを募集することもできます。

3 プロジェクトに参加する機会を提供する

ロータリーのプロジェクトや活動に積極的に参加することで、ロータリーに興味を持っている人々を誘引することができます。興味をもってくれた人々に対して、ロータリーへの参加を提案することができます。

4 若者に届ける

若い世代にロータリーの存在を知ってもらうこと（公共イメージ）も重要です。

ロータリーは、若い人々にとって、社会貢献やリーダーシップの経験を積む機会を提供することができます。若者たちに対して、ロータリーやプロジェクトに参加する機会を提供することで、新しいメンバーを獲得することができます。

改めて、クラブ内を見直してみると…

Aタイプ

“クラブを率いて欲しい人”

- 1 お釈迦様が説諭された人
- 2 孔子の教えに沿える人
- 3 安岡正篤氏が提言した人
- 4 若手の挑戦君 (Challenger)

Bタイプ

改めて、クラブ内を見直してみると…

Aタイプ

“クラブを率いて欲しい人”

- 1 お釈迦様が説諭された人
- 2 孔子の教えに沿える人
- 3 安岡正篤氏が提言した人
- 4 若手の挑戦君 (Challenger)

Bタイプ

“自覚して改善して欲しい人”

- 1 “老太狸暗”？ + “脳足裏暗”？
 - 2 シニア会員？で自覚するべきことを正しく認識できない人
 - 3 新会員へのフォローができない現会員
 - 4 会員増強にヤル気のないリーダー
 - 5 “DEI” に馴染めない人
- これが俺たちのクラブの“シキタリ”だ
クラブの“文化”だ、放っといてくれ

1 お釈迦様（インド）の教え

お釈迦様は、人が生きていくうえで欠かしてはならない大切なものを3つあげました

- 1つは 人生の「師」
- 2つは 人生における「教え」
- 3つは 人生を共に語り合える「友」

だと説諭されました

これらは、すべてロータリーによって見つけられるものです

2 孔子（中国）の教え

「知・好・楽」とは（『論語』から） ⇒ 知ること < 好きになること < 楽しむこと

- ⇒
- i ロータリーをただ知る（勉強する、知識を持つ）だけではなく
 - ii ロータリーを好きになり
 - iii さらには楽しむまでに至ってこそ、本物のロータリアンになれる

- ⇒ 「ロータリー精神」とは何か？ ⇒ 「超我の奉仕」 (Service Above Self)
- ・「私たちは社会において善良でなければならない」
 - ・「自分の有利に振る舞わない、他人を大切にする」

2 孔子（中国）の教え

「知・好・楽」とは（『論語』から） ⇒ 知ること < 好きになること < 楽しむこと

- ⇒ i ロータリーをただ知る（勉強する、知識を持つ）だけではなく
- ii ロータリーを好きになり
- iii さらには楽しむまでに至ってこそ、本物のロータリアンになれる

⇒ 「ロータリー精神」とは何か？ ⇒ 「超我の奉仕」 (Service Above Self)

- ・「私たちは社会において善良でなければならない」
- ・「自分の有利に振る舞わない、他人を大切にする」

← まるでゴルフの精神？

⇒ 白洲次郎氏の言う“noblesse oblige”（高貴な人が果たすべき義務）の実践

3 安岡正篤氏（日本）の教え

日本の先覚者がいうモノゴトの本質が分かる人とは？

思想家・哲学者 安岡正篤（まさひろ）著『経世瑣言（けいせいさげん）』（1933年）から…

その条件は、たったの3つしかないという…

- 1 バイタリティがあるか？（情熱があるか）
- 2 楽天的（ポジティブ）であるか？（暗いのはダメ）
- 3 自己修練ができるか？（毎日頑張れるか）

そのために必要なことは、以下の2つを行えば叶うという…

- 1 古今のすぐれた人物に学ぶこと → 「愛読書」を持って！
- 2 あらゆる人生の経験を嘗め尽くすこと → 「経験」を大事に！

Aタイプ

4 若手の“挑戦君（Challenger）”の出現に期待…



成功（winner）君のくちぐせ

- 1 「やりたい」が口ぐせ
- 2 ポジティブ（プラス）・シンキング
- 3 未来志向の言葉
- 4 「チャレンジして良かった」
- 5 「別の方法を試してみよう」



失敗（loser）君のくちぐせ

- 1 「ムリ」が口ぐせ
- 2 ネガティブ（マイナス）思考
- 3 過去にとらわれた言葉
- 4 「やらなきゃ良かった」
- 5 「また失敗するんじゃないか」

“成功” と “失敗” は同じ 「根っこ」 を持つ…

それは

自分は “挑戦 (challenge) した” という事実

です

- 1 挑戦には？ 結果がついてくる！
- 2 結果には？ 成功と失敗がある！
- 3 挑戦することに 価値がある！
- 4 挑戦しなければ 成功は得られません！

10,000回の失敗 ?!

エジソンは言った…

【記者の質問】

電球を発明したエジソンに対し

「ここにたどり着くまでに10,000回も失敗したそうですね？」

10,000回の失敗 ?!

エジソンは言った…

【記者の質問】

電球を発明したエジソンに対し
「ここにたどり着くまでに10,000回も失敗したそうですね？」



【エジソンの答え】

「私は失敗などしていない。
うまくいかない方法を
10,000通り発見しただけだ」

10,000回の失敗 ?!

エジソンは言った…

【記者の質問】

電球を発明したエジソンに対し

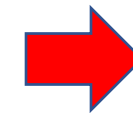
「ここにたどり着くまでに10,000回も失敗したそうですね？」

【エジソンの答え】

「私は失敗などしていない。

うまくいかない方法を

10,000通り発見しただけだ」



失敗なんか
恐れない！



バスケットの神様 マイケル・ジョーダンの名言…

人生で 9,000回以上は シュートを外した

およそ300試合は 負けただろう

26回は 大事なウィニングショットを 任され

それを外した！

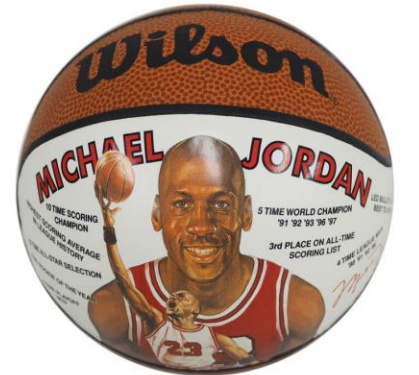
人生で、何度も何度も、ミスを繰り返してきた

バスケットの神様 マイケル・ジョーダンの名言…



人生で 9,000回以上は シュートを外した
およそ300試合は 負けただろう
26回は 大事なウィニングショットを 任され
それを外した！
人生で、何度も何度も、ミスを繰り返してきた

だから私は
成功した！



ビル・ゲイツの言葉…

“It's fine to celebrate success but it is more important to heed the lessons of failure.”

「成功を祝うのもいいですが、もっと大切なのは失敗から学ぶことです」

ビル・ゲイツ（マイクロソフトの創業者）

いぶか まさる

ソニー創設者・井深大氏の言葉…

「創造的失敗 (creative failure) を恐れるな！」

「あきらめたらそこで試合終了ですよ！」

漫画『スラムダンク』から

「負けたことがある」

というのが

いつか

「大きな財産」になる！

ポジティブ思考・発言は自分を成長させる…

“なりたい自分”に成る ツブヤキ

「私は〇〇だ！」

☆ ポジティブ思考・発言ができるか？

「前向き」

「やれば出来る」

「周りから頼りにされている」

「友人が多い」

「モテる」

「失敗しない」

など

“なりたくない自分”に陥る 独り言

「私って〇〇…」

☆ ネガティブな自己表現をしていないか？

「どうせ…」

「ダメだ…」

「ムリ…」

「でも…」

「だって」

「しょせん…」

など

“思考”は実現する！

禅宗の寺院（金沢）に掲げられていた一言…

「あなたの これまでが これからを 決めるのではなく

あなたの これからが これまでを 決めるのです」

☆ これから（将来）の生き方次第で、これまで（過去）の評価（価値）は変えられます

「いま“さ”ら」 を 「いま“か”ら」 に変えましょう！

Bタイプ

1 その会員は「**老太狸暗**」か？ そうではないか？

「**老太狸暗**」を「ロータリアン」と読みます そのココロは…、

「老」： クラブの将来にはまったく関心がなく、自分のことだけに執着している人

「太」： 自分が得をすることだけに腐心していて、まるで行動（寄付等）が伴わない口先だけの人、ジコチュー（自己中心）

「狸」： クラブ・地区等の活動には参加せず、汗をかかないようにふるまう狡猾な人

「暗」： その人がいるだけで周囲が暗くなるような負のオーラを持った人

このような人が好んで集まるクラブには将来はありません

このような人をクラブに入れてはいけません

クラブは楽しくなければ意味はありません

+ その会員は「脳足裏暗」か？ そうではないか？

「脳足裏暗」を「ノータリアン」と読みます そのココロは…、

- 「脳足」： 誰も見ていないと思って、奉仕をサボリ、寄付をサボっているけれど、周囲の人は皆それを知っている、周りが見えていない頭の悪い人
- 「裏」： 自分なるべく目立たないように陰でコソコソふるまっているつもりでも、その人が頼りにならないことは誰もが知っている可哀そうな人
- 「暗」： 皆から嫌われているゴキブリのように、出てきただけで悲鳴を浴びせられる友達のいない人

このような人をクラブに入れてはいけません

このような人を紹介する人は「脳足裏暗」と同類です

新会員を迎え入れる前には、必ず面接をしましょう

2 シニア会員？が自覚すべき「立ち位置」

- 1) 「俺はこれまでクラブに充分貢献してきた、もういいだろう」
- 2) クラブのことより、自分のことが優先する
- 3) 昔は頑張っていた先輩達、もう一度若い会員に本物のロータリアンとしての矜持を見せて欲しい（寄付も含めて）
- 4) 金は出しても口は出さない好々爺に徹すること
- 5) 若手会員から可愛がられるコツを早く体得すること

⇒ 「人間、齢をとればとるほど枯れて無欲になる」という古諺の間違い
老人はそれまでの人生の集大成だから、立派な人は立派になるが、
悪い奴はますます悪くなる。高齢化とは、もともとの性格の“先鋭化”をいう

“シニア” (senior) の判別基準とは？…

“シニア”かどうかの判別基準は決して“年齢”ではありません！

☆ その人が、次の3つのどれかに当てはまるか否かです

① レストランで支払いをするとき

⇒ 女性が先にレジに立ちサインを開ける、男性はその後ろに控える

② カップルで荷物を持つとき

⇒ 男性が軽い方を持ち、女性が重い方を持つ

③ バスや電車で座席に座るとき

⇒ 窓側に男性が座り、通路側に女性が座る

3 新会員へのフォローができない現会員

新会員に対し、ロータリーの啓蒙・啓発活動（学習 learn）をしよう

*RI方針：「研修」training（上から目線）から「学ぶ」learning（参加者中心）へ

- 1) 誰かがやるだろ、俺もよく知らないし、そのうち解るさ（無責任）
- 2) 啓蒙教育によって育てられる一体感、共有感、仲間意識
- 3) 「モノ（物）よりコト（物語）」が大切
（物そのものの価値 < 物を得ることによって体験できる物語・ストーリー）
- 4) 新会員の退会は、その周りのターゲット層をガッポリ喪失することを知るべし

⇒ クラブに居続けることは有意義だと思える環境を作ること

⇒ 「楽しいところに人は集まる」という当然の論理

若手を誉めて育てる…

昔からある誉め言葉

“は” VS “も”

いまではハラスメント用語に…

最近の誉め言葉

“で” VS “が”

“RI” から連絡がきた (2024.6.13) …

● 入会后すぐに新会員の積極的参加を促す四つの方法

クラブの一員として大切にされていると新会員が入会直後から感じる事ができれば、クラブに未長くとどまり、クラブの発展を支える存在となってくれるでしょう。ここでは、新会員の積極的参加を促す**四つの方法**をご紹介します。

1. **新会員をみんなに紹介:** クラブのウェブサイト、ニュースレター、Eメールなどで新会員をクラブの全会員に紹介しましょう。例会や奉仕活動で新会員にスポットライトを当てたり(ただし本人の意向を事前に確認)、歓迎会を開いたりすることもできます。新会員がクラブに溶け込めるよう配慮することを、ほかの会員に奨励しましょう。
2. **新会員のことを知る:** 会員の関心事アンケートは、会員の経歴や関心事、クラブに期待する活動などを知るのに役立ちます。これを基に、新会員の関心に合った活動を提案してあげましょう。
3. **新会員にメンターをつける:** メンターは、新会員がクラブで居心地よく、歓迎されていると感じられるようサポートできます。また、クラブとその活動について新会員に教え、ロータリーについての質問に答えたり、参加方法を提案したり、同じ関心を持つほかの会員を紹介したりできます。
4. **インクルーシブなクラブでの体験を生み出す:** それぞれの会員がどのようにクラブに参加できるか/参加したいかを考慮しましょう。バリアフリーが必要な会員はいるでしょうか? 会員のニーズを把握し、誰もが参加しやすい環境をつくりましょう。

これらの方法を取り入れることで、新会員は、クラブからサポートされ、歓迎され、大切にされていると実感できます。そのような会員は、クラブに長期的にとどまり、発展を支えてくれるでしょう。

4 会員増強にやる気のないクラブ・リーダー 5 類型

- 1) 無理せず、目立たず、1年を無事・無難にやり過ごせばいいさ： 無責任型
そうすれば、俺もパスト会長だ
- 2) 量より質だ（どの口が言う？）： 言い逃れ型
- 3) クラブは俺が居る間だけ楽しければいいさ、あとのことは知らないさ： 自己チュー型
- 4) 誰か知らないヤツが入ってきたら、いまの楽しい和・輪を乱すかも知れない： 保身型
- 5) うちの定員を30人と決めている。そのくらいが皆が分かり合えるサイズだ： 言い訳型

⇒ 10年経てば平均年齢は当然10歳上がる、爺さんばかりのクラブに入る若手はいない
若手にすればあえてこのクラブを選ばなくても、近隣にもっと魅力的なクラブは沢山ある
ロータリークラブの「浦島太郎」物語だ

クラブ活性化のために「イベント」を作ってみよう

- i 「イベント」（〇周年記念式典など）の開催に必要な絶対的な前提条件（持つべき意識）
 - 1) 前例踏襲の発想は止める
 - 2) 内輪で済まそう、目立つことは止めよう、の意識は捨てる
 - ⇒ できるだけ面倒くさいことを企画して、全員参加で汗を流し、完成の達成感を味わおう

- ii 「少年マンガ」成功のための3ロジックの活用
 - 1) 友情 : クラブの仲間たちと共に（仲間やライバルの存在）
 - 2) 努力 : 同じ目標に向けて一生懸命に準備・協同して活動すれば
 - 3) 勝利 : 事業は成功し、皆でその達成感を共有できる
 - ⇒ この3点が揃えば、必ず成功すると言われているロジック
 - ⇒ ロータリー・イベントも同じ

5 “DEI” に馴染めない時代遅れの会員

“DEI” のキーワード = 「クラブの文化（居心地）」

- 1) クラブの持つ「文化（居心地）」が新たな入会者を温かく迎え入れているか？
⇒ 新会員に対して無関心ではないか？
- 2) 会員皆が自分のペースで自分らしく参加できているクラブか？
⇒ 会員の誰かが我慢を強いられていないか？

5 “DEI” に馴染めない時代遅れの会員

“DEI” のキーワード = 「クラブの文化（居心地）」

- 1) クラブの持つ「文化（居心地）」が新たな入会者を温かく迎え入れているか？
⇒ 新会員に対して無関心ではないか？
- 2) 会員皆が自分のペースで自分らしく参加できているクラブか？
⇒ 会員の誰かが我慢を強いられていないか？



すべてにおいて相手の立場にたって考えてあげられているだろうか？

その思考こそが 120年前に P.ハリスの言った「寛容さ」 (tolerance) である

“クラブの居心地” … 「会員増強・維持の絶対法則」

“クラブ内の居心地” の方程式

“クラブの居心地” … 「会員増強・維持の絶対法則」

“クラブ内の居心地” の方程式

心地よさ

(承認欲求)

(皆からの認知)

“クラブの居心地” … 「会員増強・維持の絶対法則」

“クラブ内の居心地” の方程式

心地よさ

(承認欲求)

(皆からの認知)

×

温かい配慮

(社会的欲求)

(寛容さ)

“クラブの居心地” … 「会員増強・維持の絶対法則」

“クラブ内の居心地” の方程式

$$\begin{array}{l} \text{心地よさ} \\ \text{(承認欲求)} \\ \text{(皆からの認知)} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{温かい配慮} \\ \text{(社会的欲求)} \\ \text{(寛容さ)} \end{array} = \text{会員増強・維持}$$

最後に、改めてロータリーの魅力を考えると…

ロータリーでは、「人生の目的」を知ることができるという人がいます

⇒ 「人生の目的」とは何か？ 先覚者たちはそれをどう説いているのか？

・ 新渡戸稲造・内村鑑三： 「品格の完成」（＝「人生をエレガントに！」）

・ 仏教（真言宗）の教え： 「心を磨くこと」

・ 京セラ・稲盛和夫氏： 「心を磨き、魂を高めること」

⇒ 「それは生きる意味、人生の意義そのもの」

⇒ ロータリーの魅力は「自分磨きの旅」を経験できること（＝「人生の道場」米山梅吉翁）

⇒ その答えは「例会」の充実にあるはず

「例会」 （もっとも大切な行事） の意義と効用

i シニア会員にとっての例会

⇒ シニア会員には「キョウヨウ」と「キョウイク」が必要だという

⇒ 「キョウヨウ」： 今日、用がある

「キョウイク」： 今日、行くところがある

ii 中堅会員にとっての例会

⇒ 仕事、家庭の充実のための人脈（エグゼクティブ・クラス）の活用

iii 若手会員・新会員にとっての例会

⇒ 未知の業界における多数・多様な人脈を一遍に手に入れられること
社交界へのスムーズなデビューが果たせる

- **米山梅吉氏**（1928-31年度 RI第70地区初代ガバナー 東京RC）：
「ロータリーの例会は人生の道場」
「ロータリーは見えないところに仕事があり、目立たないところに妙味がある」
- **井坂 孝氏**（1931-33年度 第2代ガバナー 東京RC）：
「ロータリーは着物の裏を整えて、着心地を良くするような仕事をしている」
- **村田省蔵氏**（1933-35年度 第3代ガバナー 大阪RC）：
「ロータリーは銭湯のごとし、着物を脱いで裸になれば身分はない。
浴槽と一緒に浸かって本音で語り合う」

結論 ?! 会員増強の要諦とは? その1

会員増強の要諦 その1 は…

「あなたは 誰かの紹介があって クラブに入った」

だとすれば

「今度は あなたが 誰かを勧誘する番だ!!」

「誘われた人は… 誘う人になる」

これこそが、“ロータリアンとしての矜持”です！

結論 ?! 会員増強の要諦とは? その2

孔子の『論語』に基づいて、**会員増強の要諦 その2**をまとめれば…

「己の欲せざる所を人に施すことなかれ」

さすれば

「近き者は悦こび、遠き者は来たる」

この言葉に尽きると思います

ご清聴ありがとうございました

田中久夫

tanaka@rid2840.org

