



公認ガイディング・ライオン セミナー

(330-A地区 2017～2018年度)

開催日時： 2017年11月29日(水曜日)
330-A地区GSTコーディネーター
L. 進藤 義夫

このセミナーの目標

- » 「公認ガイディングライオン研修会」は何回でも受けられます。
- » 受講されたみなさんの能力を試したり、テストで振り落としたりすること
.....は目的ではありません。
- » 知識は「その都度、プログラムを見ればよい」ので、頭で「たくさんの知識を憶える」のではなく...
- » 公認ガイディング・ライオンの正しいイメージ、心構えを体で、心で、会得して下さい。
- » リラックスして、楽しんで頂ければ幸いです！！



はじめに

- » 「ガイディング・ライオン」って、なに？
- » 「公認ガイディング・ライオン」ってなに？



公認ガイディングライオンとは？

» <ガイディングライオン>

- * 新クラブ結成時
- * 地区ガバナーが..
- * スポンサークラブ会長と地区エクステンション委員長の助言をえて
- * **クラブ結成から2年の任期**
- * **ガイディングライオン2名**を決定する
⇒ 今期(2017-2018)から1名でよいことになりました！
- * でも.....例えばこんな場合が...

» <公認ガイディングライオン>

- * 2002年より
- * 公認ガイディング・ライオン・プログラムが設けられた
- * **研修を受けた会員が、2年間、新クラブを指導し、助言を与える(ことが望ましいとされている)**
- * **クラブ結成日から2年間の各1月、4月、7月、10月に、公認ガイディング・ライオン四半期報告書を提出する(8回)**

本セミナーの目的

- » 本コースの目的は、新規結成されたクラブを2年間にわたって指導する力を身に付けていただくこと…
公認ガイディング・ライオン・プログラムは、ガイディング・ライオンによる「新クラブへの支援(機能)」+「弱ってしまったクラブの活性化機能」をより強化すること。
- » 公認ガイディングライオンの心得
- » 情報の取り方(ホームページの活用)
- » メンターという考え方

具体的には…



» **新クラブの使命および目的の策定を支援**

新クラブ会員オリエンテーション＝ライオンズの基礎知識
どんなクラブづくりを進めるかを考えてもらう

» **新クラブの会員維持・会員増強**

仲間を増やし続ける目的・意味を知らしめる

» **ライオンズの組織への新クラブ会員の同化を促進**

近隣クラブ、ゾーン、リジョン、地区との交流をすすめる

» **スポンサー・クラブと新クラブの関係を強化**

相互訪問、合同例会、合同アクティビティ開催・・・

» **2年間の支援体制を強化**

支援するのは、ガイディング・ライオンだけじゃない・・・

→ クラブ役員メンターチームによる支援

» **ガイディング・ライオンの知識レベルを向上**

自己流でない、正しい最新の知識を伝える・・・



公認ガイディングライオンは新クラブが成功するうえで最重要要素の一つ

- » 新クラブが成功するためには、ガイディング・ライオンが責任をもって研修を実施し、会合に出席し、そしてクラブ役員(および役員候補)育成に時間を費やす必要がある
- » 新クラブの会員は、公認ガイディング・ライオンにクラブを強化するための研修と指導を期待している
- ※ 本コースを履修した会員は3年間にわたって公認されるが、公認ガイディング・ライオンとしての資格を維持するには、3年毎にコースの履修が必要

公認＝国際協会から認定書がもらえる

- 所定の研修コースを修了する
- 地区ガバナー、あるいは地区または複合地区GLTコーディネーターのサイン
- 必要事項がもれなく記入された**受講確認書**と**公認ガイディング・ライオンテスト**を国際本部に送付する

» ライオンズクラブ
国際協会から
認定書が送付
される



公認ガイドング・ライオンアワードを 受賞するには……



認定を受けた後、公認ガイディング・ライオンは以下の 実現を含む2年間の任務を完遂しなければならない (アワード受賞基準) <いろいろあります>

- ・ 本改訂版コースを修了した
- ・ 四半期報告書を国際協会に提出した
- ・ 公認ガイディング・ライオンが新クラブの成長を支援したことを、新クラブ役員が確認した
- ・ 新クラブの例会等に出席した
- ・ やむを得ない場合を除きクラブ役員が交替しなかった
- ・ 新クラブが会員純増を達成した
- ・ 新クラブが奉仕活動や資金獲得事業を報告した
- ・ 新クラブが地区の活動に参加した
- ・ 新クラブの役員および(または)会員が他のクラブの例会を訪問した
- ・ 新クラブがグッドスタンディングを維持する
- ・ 新クラブは会員報告、アクティビティ報告、およびクラブ役員名報告を期日までに行っている



公認ガイディングライオンがライオンズを元気に！

- » クラブエクステンション・会員増強
 - ライオンズの仲間を増やしましょう！
 - **結成前後の新しいクラブを元気に！**
- » 仲間が増えたら・・・
 - 新しいクラブができて、新しい会員が仲間になったら
 - そのクラブを、その人たちを大切に育てていきたい
 - **チャーターナイト後のクラブを元気に！**
- » 公認ガイディングライオンでクラブ再建を・・・
 - 地区公認ガイディング・ライオンの選抜チーム
 - **クラブ再建チームで弱ったクラブを元気に！**
- » 選抜されなくても・・・**所属クラブ、近隣クラブを元気に！**



公認ガイディング・ライオン・プログラムの構成

- » 第一部：成功するガイディング・ライオンのスキル
- » 第二部：最初が肝心 - 情報通になろう
- » 第三部：クラブ役員メンターチームの編成
- » 第四部：クラブ役員研修会の企画
- » 第五部：ガイディング・ライオン向け資料・情報源
- » 第六部：クラブ再建



ガイディング・ライオンとして成功するために必要なスキルとは何か？



第1部: 成功するガイディング・ライオンのスキル

- 》 意欲の喚起
- 》 トレーナー(役員とメンバーが、ライオンズクラブ、国際協会、地区などについて学習できるように支援する)
- 》 コミュニケーション
- 》 監督
- 》 目標の設定
- 》 チーム作り
- 》 管理
- 》 助言の提供
- 》 連絡
- 》 会員としての熱意
- 》 講師としてのスキル
- 》 **傾聴**
- 》 コンピュータのスキル



自分自身にできること、得意なこと・・・ できないこと、不得意なことを見極めよう・・・

- » 成功するガイディング・ライオンのスキルについては、公認ガイディング・ライオン・プログラムのテキストのP4～P5に示されている
- » それらを見ながら、自分にできる、得意・・・できない、不得意・・・などを考えて見極めよう！ →P6
- » ガイディング・ライオンとしてのスキルを高めるためにどうしたらよいか・・・考えよう！ →P6
(実際に書き込むのが良い)



おまけ (あとのテストのために・・・)

» P5の一番下の段落

» 「ガイディングライオンの特質について意見を聞くと、最も評価が高かったのは例会に出席し、必要な時に対応できることでした。
ガイディングライオンとして、結成後6か月間はクラブのほとんどすべての例会に出席し、当初の2年間はその後も可能な限り頻繁に参加すべきです」



成功への鍵は自信を与えること！

- » ガイディング・ライオンは、彼らがクラブの一員として夢を実現できるように、そのための方法を示すことができる
- » **彼らの夢を変えようとするのではなく、その実現を支援してください**・・・熱心すぎるガイディングライオンが、新クラブの会員がほとんど興味を持たない事業への取り組みを強要することがある
- » クラブには「自分たちの夢を追求すればいいんだよ」、クラブ外のライオンズ指導者には「クラブの決定＝クラブの考えたこと、決めたことに対する支援」を奨励する
- » 新クラブの目的に沿わない事業に資金や労力を傾けるよう、地域の指導者に圧力をかけさせてはならない
- » **あくまでもクラブの自主性、クラブ会長中心の組織！！**



ところが、クラブエクステンションの現実は・・・

- ・ なんだか、よくわからないけれど、無理矢理に誘われて、断り切れなかったので、とりあえず、入会してみようと思った・・・商売には役立ちそうもないので、やってみて、つまらなかつたら、すぐに辞めたい・・・
(会員の帰属心、モチベーションが低い)
- ・ ライオンズの目的も、使命も、組織もわからない！
クラブ運営をどうしたらよいかわからない・・・見当もつかない・・・
(スキルも、興味・関心も低い)
- ・ 頼みの綱のガイディング・ライオンは、質問に答えてくれない。指図するばかりで、肝心なことを教えてくれない・・・
(組織に不慣れ、「くれない」不満が増大・・・組織への参加度、理解度、満足度が低い)



困った時は・・・

- » ちゃんと運営できている、うまくいっているクラブ、
元気なクラブ・・・成功を収めているクラブ！
- » そういう先輩クラブに
共通する要素に学ぼう！
- » 他の元気なクラブに
例会訪問したり
アクティビティに参加したりしよう！



元気なメンバーの特徴

- » 例会、理事会、クラブ行事に必ず参加
- » クラブ・アクティビティに積極的に参加
- » 地区役員など、クラブ外の活動に熱心
- » クラブ外にライオンズ仲間がいる
- » 国際大会、OSEALフォーラム
年次大会に必ず参加
- » ライオンネット、
facebook交流・・・



元気なクラブの特徴

- » 例会出席率が高い
- » 委員会活動が活発
 - ・・・メイク・アップを活用
- » 特定のメンバーだけでなく、
多くのメンバーが運営に携わっている
- » 移動例会、納涼・クリスマス例会等の懇親会を開催
 - ・・・多くの家族・友人が参加している
- » ゾーン・リジョン・地区の会合や行事に参加
- » 国際大会・OSEALフォーラムに参加
- » 姉妹クラブ、友好クラブなどのクラブ交流
- » 合同例会、他クラブ訪問が活発！



元気なクラブの例会運営

- » 例会運営に変化がある
 - ゲストスピーチ、メンバースピーチ
 - ショートスピーチ（ひとり3～5分）
 - リレー・スピーチ（ひとり1～2分）
 - 移動例会、家族例会、合同例会・・・
- » より多くのメンバーが運営に参加している
- » テールツイスタータイムが活発
- » 多くのメンバーの発言機会がある
- » 例会訪問者が多い



成功を収めているクラブの6つの要素

- » 会員がちゃんと**意味のある奉仕事業**を行っている
- » **会員純増が達成**されており、新会員を**入会后ただちに、意味ある活動に参加**させている
- » クラブが会員および一般に対してちゃんと情報伝達をしている
- » **会合が定期的**に開かれており、その内容は意義深く充実している
- » クラブ役員がゾーンや地区のリーダー研修等に出席している
- » クラブはグッドスタンディングで、**定期的**に報告を  行っている

元気のないクラブの特徴・・・

そうならないように見守り、アドバイスする！

- » 正しいクラブ・例会運営ができていない
- » 例会出席率が低い
- » 有効なアクティビティをしていない
- » いつも同じ、ごく一部の人だけで企画し、相談している
→いつも同じアイディア・思考回路
- » 前例踏襲＝新しい発想・アイディアが出ない・マンネリ
- » 会員増強の努力をしない
- » 他クラブとの交流をしない
- » 地区役員を出さない
- » 地区行事に参加しない
- » 地区ニュース・ライオン誌などを読まない
- » 自信、成功の記憶、プライドは高い＝自己満足



一番忘れてならないのは...

»クラブは会員のものであり、常に会員たちの考え、思い、目標、やりたいことに焦点を当てて、それを最大限に尊重しなければならないということ



»ガイディング・ライオンの思い通りに新クラブを従わせることではない



ガイディング・ライオンの究極の目標は・・・

- » クラブを自立させること
よいリーダー(クラブ役員)を育て・・・

よい例会、よい運営、やり甲斐のある
「よいアクティビティ」を実現できるように
見守る・・・

組織の中での存在感を確立できるようにする

- » ガイディング・ライオンの成功は・・・クラブから必要とされなくなった時に達成される！？(邪魔者扱いされるのとは違う！)



第2部:最初が肝心・・・情報通になろう！

ガイディング・ライオン自身が・・・

- » **ライオンズ情報**に接する機会を増やそう！
- » **国際協会のホームページ内**を行ったり来たり・・・
いろいろな項目を読んでみよう・・・

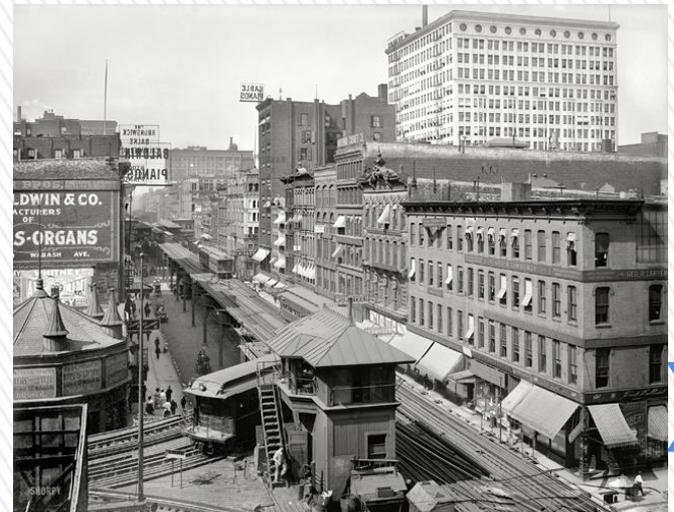
- » **ライオン誌、地区ニュース**を読もう！
- » **地区ホームページ、ライオン誌ホームページ**を覗こう！

- » **ライオンネット、facebook**などのSNSに参加して
他の地区のメンバーと知り合い、ライオンズを語ろう！



20世紀初頭のアメリカのニーズ

- 20世紀初頭、勃興期のアメリカ社会経済は著しい発展を遂げると同時に、商業道德の欠如や倫理にもとる商取引が目立っていた。
- お互いに信頼のできる公正な取引をしたいというニーズ。



ロータリークラブの始まり



- ウィスコンシンの田舎町から大都会シカゴに出てきた青年弁護士の**ポール・ハリス**は友だちがいなかった。
- 田舎から出てきて、街の新しい仲間たちと**友情を深める機会を得るクラブをつくりたい**と考え、1905年2月23日、友人3人とともに初めての自発的会合を開いた。
- お互いに信頼のできる公正な取引をし、仕事上の付き合いがそのまま親友関係にまで発展するような仲間を増やしたい…**お友だちをつくりたい**。
- **仕事場をローテーションで例会場**にしたからロータリークラブ！？



ライオンズクラブのはじまりは・・



- » ライオンズクラブの創始者メルビン・ジョーンズは保険代理店業で成功し、1910年代、シカゴのビジネス・サークル（一説ではロータリークラブ）の会員になった。
- » 入会后しばらくは、新しい友人がどんどん増えるので、例会に参加するのが楽しかった。
- » しかし、会員の全員と知り合いになってしまったら、毎週集まって、昼ご飯を食べて、お金（ドネーション）を出すだけの例会、クラブ運営がつまらなくなった。



そこでメルビン・ジョーンズは..

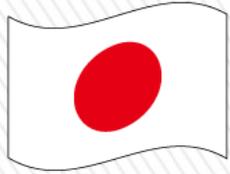
- » 3年間、仕事(保険代理店業)を休んで、全米のビジネスサークル(ロータリークラブ?)を訪問し、**よりよいカタチを模索**した。
- » ⇒ ①わかりやすいマークと呼称
- ②単に社交や職業利益を得るだけでなく、
地域や社会をよりよくするために貢献
- ③**奉仕活動は、職域・個人で行うだけでなく、
クラブ単位のチームワークで行うことで、
金を出すだけでない会員の参加満足度の
高いボランティア活動にする**
- ④互いに自由に行き来でき、協力し合うこと
のできる、**無限に広がるネットワーク**
- ⑤考えるだけで**わくわく**するような新しい組織
を作ろう。





ライオンズクラブの誕生

- » メルビンジョーンズの呼びかけに呼応した全米12のビジネスサークル(ロータリークラブ?)が集団スピンアウトして基礎になってできたのがライオンズクラブ
- » 1917年6月7日に、シカゴ市ラサール・ホテル、イーストルームにて創立準備会(12クラブ)
- » 1917年10月10日、ダラスにて第1回全国大会(22クラブの代表36人)で、最初のチャーター(認証状授与)
- » (だから今が100周年!)



日本ライオンズのはじまり

- » 1952年、マニラLCのスポンサーで「東京LC」が誕生した。(ちなみにロータリーは1920年)
- » 32年の差＝戦前・戦後の差によって、ロータリクラブは財閥系から広まり、ライオンズクラブは中小企業を中心に広がった。
- » **東京LC**から横浜、神戸、札幌、函館、青森、その後東京新橋、東京渋谷、仙台、東京日本橋、甲府、東京芝・・・と広がっていった。
- » 中部・西日本は**神戸(ホスト)LC**からのエクステンション(＝14クラブ)で大阪、松山、京都、岡山、姫路、広島・・・と広がり、さらに**大阪→名古屋(ホスト)**という形で広がっていった。

したがって、日本のライオンズクラブにも いろいろなやり方の違いがあります。

①ライオンズソング

- » **ライオンズクラブの歌** 90.3% (実は日本のみ)
- » **ライオンズ・ヒム** 69.9%
- » **また会う日まで** 66.9% (やり方もいろいろ)

② ライオン〇〇、〇〇ライオンなどの呼称

- » **東京LC系**・・・自分はライオン〇〇、相手は〇〇ライオン
- » **神戸ホストLC系**・・・どちらも、ライオン〇〇

③ライオンズ・ロア

- » **発声1回 前か上** 44%／
- » **発声3回 前か上** 26%／**発声3回 段階的** 17%



新しいライオンズのカタチ・・・

(国際協会のホームページに載っているのです)

従来型ライオンズクラブ

クラブ支部 (*レスキューLCが作りました)

従来型ライオンズクラブ

印刷する Share This

従来型ライオンズクラブ

クラブ支部

スペシャル・インタレスト・ライオンズクラブ

キャンパス・ライオンズクラブ

レオ・ライオンズクラブ

ガイディング・ライオンと公認ガイディング・ライオン

新クラブ役員のための支援

従来型の、地域を拠点とするライオンズクラブは常に新クラブ発展における最大の源です。このクラブ・オプションは、新たに仲間に加えたい人々が関心を持ちさまざまな地域に奉仕できるような柔軟性を提供します。

新ライオンズクラブを結成することによって、地域社会に意欲を持つ人々を集め、変化をもたらす機会を与えれば、大きなことを成し遂げられます。仲間に加わってもらいたい人々はまだまだたくさんおり、克服しなければならない新たな問題もあります。

新ライオンズクラブでは以下のことを行います。

- より多くの人々に地域社会に恩返しをして、必要としている人々を支援する機会を提供する
- 私たち国際協会の健全性と活力を強化する
- 奉仕を必要としている人々を支援するためにライオンズの能力を高める
- 地域社会に新事業を導入する

結成に必要な資料の入手先

新しいライオンズクラブを結成するには、**新クラブ・エクステンション・キット**を注文してください。または、下記の資料をダウンロードしてください。

- ライオンズクラブ・チャーター申請書
- チャーター申請チェックリスト
- チャーターメンバー申込書
- 転籍チャーターメンバー報告書
- 「チャーター・ナイト計画の手引」
- 寄附証明書用紙

クラブ支部

印刷する Share This

従来型ライオンズクラブ

クラブ支部

スペシャル・インタレスト・ライオンズクラブ

キャンパス・ライオンズクラブ

レオ・ライオンズクラブ

ガイディング・ライオンと公認ガイディング・ライオン

新クラブ役員のための支援

クラブ支部

会員数が20人に満たないのですが新たにライオンズクラブを結成できますか?問題ありません!

クラブ支部では、5人以上の少人数のグループでライオンズクラブを設置し、短時間で地域社会の改善に取り組みることができます。ニーズがあればどこであろうと、クラブ支部が支援できます。

会員は既存の「親」ライオンズクラブの一部となりますが、独立した例会を持ち、独自の奉仕事業を行います。クラブ支部は、支部のリーダーとなる会長、幹事、会計を選出します。親クラブは、支部とのパイプ役を務める支部連絡員を一人任命します。

クラブ支部の自立性を高めるため、最近、理事会方針が変更されました。

支部を充足させるには、**クラブ支部キット**を注文するか、または下記の資料をダウンロードしてください。

- クラブ支部会員報告書
- クラブ支部パンフレット
- クラブ役員必携
- クラブ支部ガイド
- 会員招請及び申請書
- ライオンズクラブ国際協会クラブ会則及び付則
- ライオンズが違いをもたらす
- 「クラブ支部通知書」及び「役員変更届」

クラブ支部の会員が20人に達すると、支部は**新クラブ**を結成できます。転籍費の免除を受けるには、**正クラブ**に交換する**クラブ支部の会員報告書**を新クラブのチャーター申請書と一緒に提出



新しい形のライオンズクラブ

- * 従来型ライオンズクラブ（月2回の例会）
- * **クラブ支部（レスキュー・ピースなど）＜推奨＞** 5名から作れる。
アクティビティは1つでいい。会費は別設定できる。
だけどサバンナ上は親クラブ会員扱いとなる。
- * **スペシャリティクラブ（ゴルフ・レスキューなど）＜推奨＞**
アクティビティは1つに特化していい。
もしくは同一民族だけのクラブ。
もしくは同一趣味だけのクラブ。
（チョイ第2国際副会長が強く推奨している）



新しい形のライオンズクラブ2

- * サイバーライオンズクラブ（月1回～2回 ネット上で例会）
- * ライオンズクエスト・ライオンズクラブ。
- * チャンピオン・ライオンズクラブ（スペシャルオリンピックス支援）
- * キャンパス・ライオンズクラブ
- * レオクラブ



新しい情報は・・・

国際協会のホームページを覗いてみよう・・・

(ちょっと油断すると、ものすごいペースで新しい教材が増えているし、どんどん情報が変わる

ホーム > ライオンズ会員センター > リーダーシップ情報 > 指導力育成

指導力育成

事業を計画するには

- 会員増強及び新クラブ結成
- クラブの管理
- 地区の管理
- 指導力育成**
- グローバル指導力育成チーム
- ライオンズ学習センター
- 研修教材/資料
- 賞状プログラム
- 指導力育成関連コミュニケーション
- 資料や情報
- オンライン/コミュニティ

リーダーシップ情報センター

リーダーシップ情報センターは、私たちが目指すグローバルな専任の取り組みの基となる、個人的な成長とリーダーシップの発達を促進する研修と賞状プログラムをライオンズに提供するためのものです。

グローバル指導力育成チーム
ライオンズ国際指導力育成チーム (GLT) に関する情報:

- ・ リーダー
- ・ 体制
- ・ アクティビティ
- ・ コミュニケーション
- ・ GLTコーディネーターセンター

ライオンズ学習センター (LLC)
全会員を対象とした指導力育成オンラインコース:

- ・ 指導力育成
- ・ 人々のまじり方
- ・ 目標の達成
- ・ コミュニケーション

賞状プログラム
奨励および今後の指導者のための賞状プログラム

- ・ 各種研究会
- ・ DSEセミナー
- ・ 聯合地区指導力育成賞状プログラム
- ・ ウェビナー (ウェブ上で行うセミナー)

研修教材/資料
資料には、クラブ役員オリエンテーション、ゾーンチャーターマンおよび副地区長チャーターマン研修が含まれます。また、以下も含まれます。

- ・ ライオンズ登壇別研修
- ・ スピーカー任振別研修センター
- ・ 研修カリキュラム
- ・ ライオンズと歴史
- ・ アクティビティアスピレーター

指導力育成関連コミュニケーション
最新ニュースと共有知識

- ・ リーダーネットワークニュースレター
- ・ ボードキック
- ・ リーダーシップ成功談

リーダーシップと学ぶことは何でも好むべきものである。
ジェン F. ケネディ



会員増強及び新クラブ結成

印刷する ShareThis 8+1

事業を計画するには

- 会員増強及び新クラブ結成**
- 新クラブ結成
- 新会員
- 会員の招請
- 会員増強
- グローバル会員増強チーム
- 会員のコミュニケーション
- アワードプログラム
- 会員割引
- クラブの管理
- 地区の管理
- 指導力育成
- 資料や情報
- オンライン/コミュニティ

会員増強及び新クラブ結成ライオンズ会員センターへようこそ。新クラブの結成、新規会員の招請、現在の会員の強化に必要な情報と資料はここでご覧いただけます。

新入会員とクラブ

新会員向け

- ・ 新会員ウェルカムブック
- ・ 新入会員オリエンテーション
- ・ ソーシャルメディアを通じてつながる
- ・ ショッピングの開始

会員の招請

- ・ 誘ってみよう！ガイドNEW
- ・ 家族会員
- ・ 家族-友人月間NEW
- ・ 学生会員プログラム
- ・ レオ実践プログラム
- ・ 若年成人

成功支援ツール

会員増強

- ・ クラブ向上プロセスNEW
- ・ 会員の満足度調査ガイドNEW
- ・ 「あなたの評価は？」
- ・ メンタープログラム
- ・ クラブ委員会の手引NEW

グローバル会員増強チーム

- ・ GMT及びGLTリーダー
- ・ グローバル会員増強チーム情報資源
- ・ 会長のテーマ

会員のコミュニケーション

- ・ Membership Pulse ニュースレター
- ・ 月刊ウェビナー
- ・ 会員ブログ
- ・ 会員増強の成功事例

新クラブの結成

- ・ 新クラブ結成ガイドNEW
- ・ 公認ガイディング・ライオンプログラム
- ・ 新クラブ役員のための支援
- ・ 新クラブ結成ワークショップ・プログラム



er/online-community/lions-on-the-web/index.php

*たとえば・・・メンバーやガイディングライオンの登録はMyLCIでできるようになってきている。



いろいろな情報の「ありか」がわかったら、新クラブの誰に、なにを伝えるかを考えよう！

- » 情報のありかがわかったら・・・
- » 新クラブの役員研修会で、会長、幹事、会計など、役員毎に、それぞれに伝える・伝えるべき情報を探す・・・
- » 誰に、なにを、どうやって伝えるかを、考えて準備する！

→ P8





LCI フォーワード

戦略プラン：
2015～16年度から2019～20年度

2016年～2020年の戦略目標

主目標:

人道的奉仕活動を通じて、(2020～2021年度までに)年間の奉仕受益者の数を現在の3倍、つまり2億人(3億人と訂正あり)以上に増やす。



戦略イニシアチブ 四つの包括的



グローバル・アクション・チーム



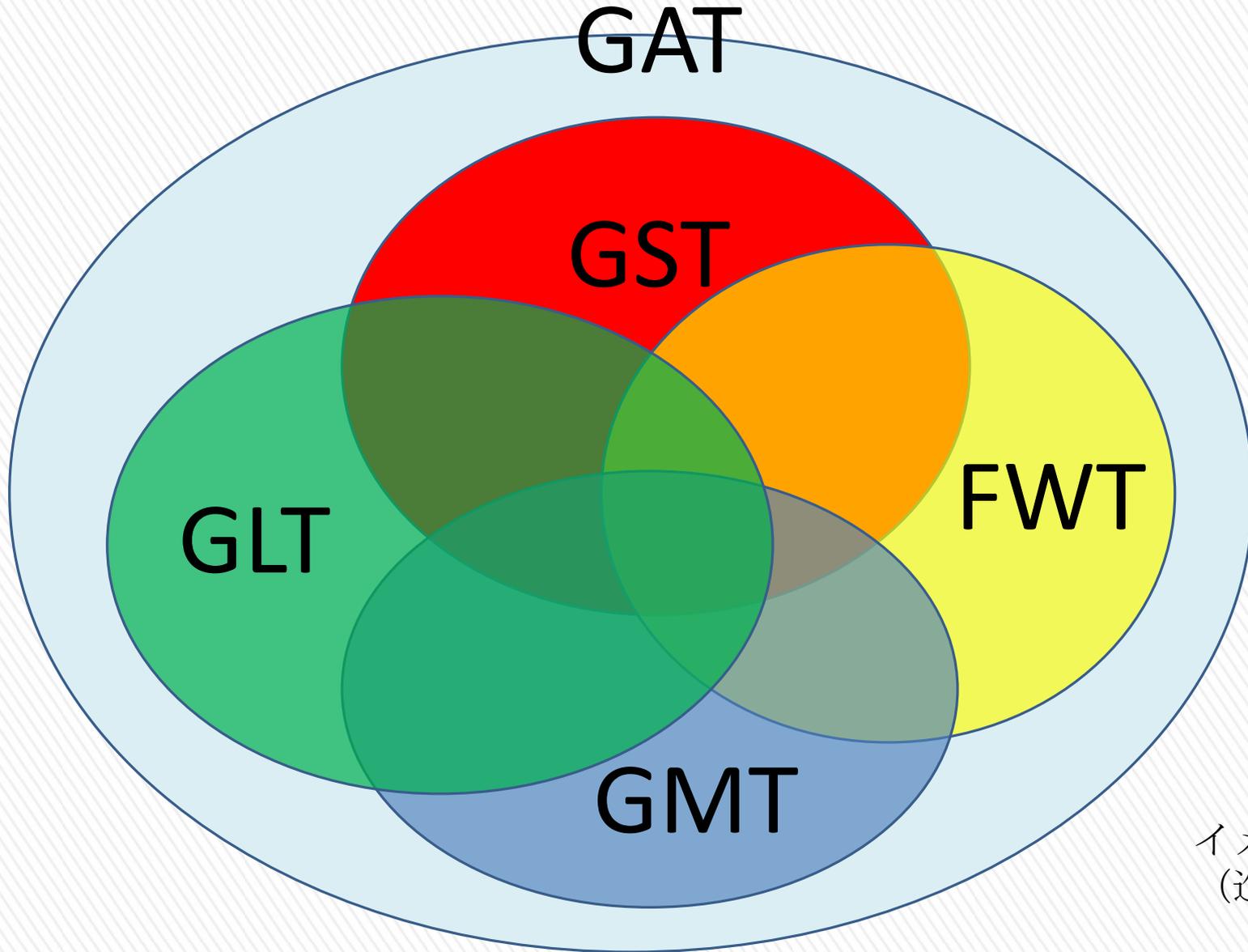
ビジョン: いつの日か世界中のあらゆるニーズがライオンやレオによって満たされることを目指す。

使命: ライオンズクラブ国際協会 (LCI) と LCIF のビジョンを支持し、奉仕を通じてライオンズとレオの情熱をふたたび呼び起こす。

目標: 2020年までに、ライオンズクラブ国際協会が、270万人に及ぶライオンズおよびレオ会員による奉仕を通じて2億人以上の人生に影響を与えると同時に、50万人以上の会員に学習機会を提供できるようにする。



$$\mathbf{GAT = GST + GLT + GMT + FWT}$$



グローバル・アクション・チームとLCIFの構造

執行役員

アンバサダー
元国際会長
国際理事会
LCIF理事会
前期国際理事

グローバル・アクション・チーム委員長、副委員長、LCIF理事会リエゾン

GLT
会則地域リーダー

GMT
会則地域リーダー

GST
会則地域リーダー

GLT
会則地域副リーダー

GMT
会則地域副リーダー

GST
会則地域副リーダー

GLT
エリアリーダー

GMT
エリアリーダー

GST
エリアリーダー

複合地区グローバル・アクション・チーム・ファシリテーター（協議会議長）

GLT
複合地区コーディネーター

GMT
複合地区コーディネーター

GST
複合地区コーディネーター

LCIF
複合地区コーディネーター

地区グローバル・アクション・チーム・ファシリテーター（地区ガバナー）

GLT
地区コーディネーター

GMT
地区コーディネーター

GST
地区コーディネーター

LCIF
地区コーディネーター

クラブ・グローバル・アクション・チーム・ファシリテーター（クラブ会長）

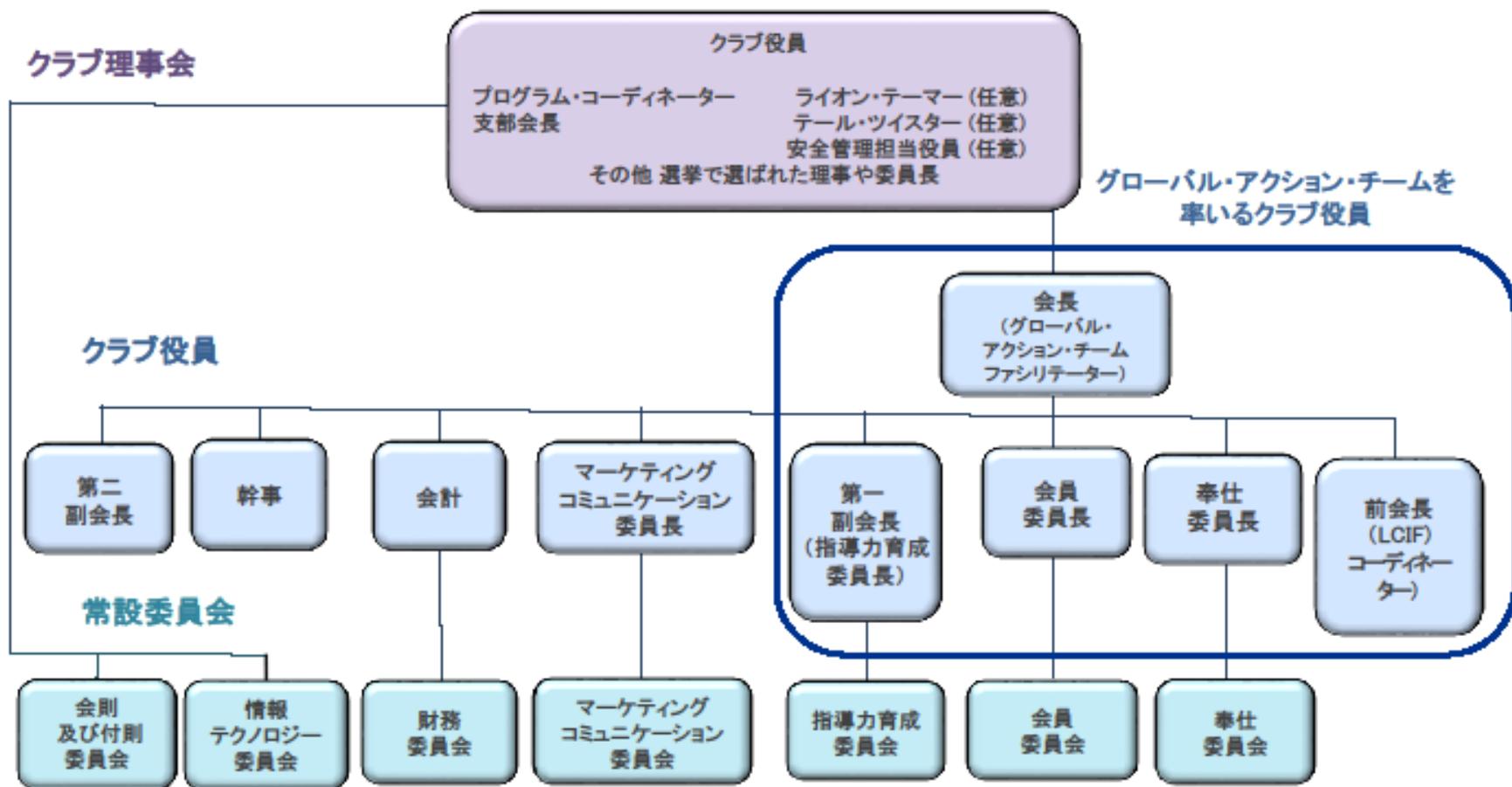
GLT
第一副会長/指導力育成委員長

GMT
会員委員長

GST
奉仕委員長

LCIF
クラブコーディネーター

モデルクラブ組織図



アガワル国際会長が掲げる2017～2018 年度目標



»指導力育成

>世界中で40万人のライオンズを研修する

»会員増強

>世界中で退会者を5%抑え、会員数150万人を達成する

»奉仕

>世界中で1億5,000万人に奉仕する

»LCIF

>50%の会員から週に2ドルを集める



新奉仕フレームワークの支援



糖尿病



環境



食糧支援



小児がん



視力



第3部 クラブ役員メンターチームの 編成

「クラブ役員メンター・チーム」を編成し・・・

新クラブが成功するために必要な支援と指導を
確実に受けられるようにして・・・

新クラブへの強い支援体制を確立しよう・・・



メンター、メンターチームってなんだろう・・・

» メンタリング (Mentoring) とは、人の育成、指導方法の一つ。

» **指示や命令によらず、メンター (Mentor) と呼ばれる指導者が、対話による気づきと助言による被育成者たるメンティー (Mentee) 本人の自発的・自律的な発達を促す方法である。**

» メンティーが、メンターから指導・支援・保護されるこの関係を、メンター制度・メンターシップ (Mentorship) と呼ぶ。

※ **メンター・チーム**

» **複数の立場の「複数のメンター」によって「みんなで見守る体制」のこと**



クラブ役員メンターチーム

- » 2名 (⇒今期から1名でOK) の公認ガイディング・ライオン
- » 地区ガバナー・チーム (新クラブの役員は地区が提供する研修と支援に可能な限り早く参加するようにアドバイス)
- » ゾーン・チェアパーソン (ゾーンが主催する研修や行事に新クラブが参加するようにアドバイス)
- » クラブ役員メンター (新クラブの役員と、スポンサークラブなど、他の既存クラブの現職役員と組ませて、アドバイス・情報交換をする。 幹事と幹事、会計と会計、テールツイスターとテールツイスター、例会計画委員長と例会計画委員長という具合に組み合わせ、質問をしたり、情報交換できるようにする。誰がメンターかを具体的に決める・・・)
- » 具体的な名前をあげてリストを作成する → P11 ~ P12 >

メンター・公認ガイディングライオンについてのワークショップをします！

まず、テーブルごとに自己紹介・・・
奇数テーブル②、偶数テーブル①を

選んで話し合う・・・

テーマ① 新しいクラブ、新入会員にとって、本当に役立つ
公認ガイディング・ライオンとなるためには、どうしたらよいか

テーマ② 公認ガイディング・ライオンとして、元気のないクラブ
を再建に導くには、どうしたらよいか
(ディスカッション15分＋発表15分＝30分)



第4部：クラブ役員研修会の企画

» 新クラブを軌道にのせるために、一番大切なのは、クラブ役員を正しく育てること…

» **チャーター承認後30日以内に、4回のセッションに分けて、毎週、クラブ役員研修会を行う！**

» 1回目 - ライオンズクラブ国際協会に関する説明、クラブの責任、チャーターナイト式典、クラブ役員メンターチーム

» 2回目 - クラブ役員の仕事と、意味ある奉仕事業の立上げ

» 3回目 - 会員勧誘及び維持の重要性と、勧誘計画の策定

» 4回目 - 生産的で有意義な例会の開催

»

P13~P22

» 1回のセッションは、60分ほどに収める



ガイドング・ライオンが研修会を企画・実施する

- » クラブ役員研修会の内容については、ガイドングライオンが、立案・実施する
- » その例としては、次のようなもの・・・



1回目の研修会

(案)

- ・ライオンズクラブ国際協会とは(12分)
- ・クラブの責任(23分)
- ・チャーターナイト式典(15分)
- ・クラブ役員メンターチーム(10分)



ライオンズクラブ国際協会とは(12分)



- オリエンテーション・ガイドに含まれているもの:
- ライオンズクラブ国際協会の歴史
- クラブ、ゾーン、リジョンなどの構造
- ゾーンおよび地区レベルの役職と、彼らからの助け
- 国際協会からの支援 — 用意されている研修、Eクラブハウス、その他役立つプログラム
- 国際奉仕プロジェクト
- 各クラブが自立的に運営していることを再確認



チャーターナイトを企画しよう(15分)

チャーターナイト計画手引きには、クラブ結成の祝典企画に役立つ数多くのヒントが掲載されている。
(資料: チャーターナイト計画手引き)

- ・ チャーターナイト・チェックリスト
- ・ 効果的な委員会編成

- ・ 会場のレイアウトと略図
- ・ 手紙や案内状のサンプル
- ・ スピーチのサンプル

» スポンサークラブと地区は、
式典の企画に際し新クラブに助力を申し出ること



百聞は一見に如かず・・・

- » 「人は教わらないことはわからない」という前提に立てば、**研修会の開催は、ゼツタイに必要不可欠！！**
- » 丁寧に情報を集めて、必要に応じて、地区委員長など、**それぞれの分野の専門家に、講師依頼**をして、正しい情報・知識を提供しましょう！
- » でも、例会運営、アクティビティ、周年行事などは、「百聞は一見に如かず」・・・ **ガイディングライオンが、新クラブ役員を連れて、他クラブ、先進クラブを訪問して、雰囲気を感じてもらいましょう！！** 

第5部： ガイディング・ライオン向け資料・情報源

- » 各種報告書
- » クラブ健康診断レポート — 会員数増減、報告、支払、LCIFへの寄付などクラブの状態が通知される
→P 23
- » 四半期報告書 — ガイディング・ライオンが記入し、地区チームおよび国際本部に提出してクラブの進捗状況を報告する → P24
- » 最終報告書 → P25
- » クラブ役員研修チェックリスト →P26
- » ガイディング・ライオン・ホットライン・・・こういうものがあるということ知っておく・・・ →P23



情報源

- » 新クラブの自立に役立つツール
- » クラブ役員研修チェックリスト — 必要な情報を網羅し、新クラブ役員に効果的に伝えられたか確認
→P26
- » 自立への移行 — クラブが自立していく中でその進捗状況をはかるチェックリスト
 - 1年目 各四半期ごとの目標 →P27
 - 2年目 各四半期ごとの目標 →P28



情報源

- » 例会への出席率を高めるためのアイデア →P28
- » クラブ例会のプログラム案 →P29
「家族向けライオンズクラブ構想の手引き」
(MPFG1)
- » クラブ会長メンター用チェックリスト →30
- » クラブ幹事メンター用チェックリスト →31
- » クラブ会計メンター用チェックリスト →32
- » クラブ会員委員長用メンター用チェックリスト →33



第6部：既存クラブの再建

公認ガイディング・ライオンの手法を既存クラブ支援に活用するには？

このコースで取り上げてきたテクニックや手法は、クラブ再建にも適用できるものが多い。

重要な点は、そのクラブのニーズ・問題点を正しく見極めて、それに合った研修やサポートの内容を適宜調整して提供できるかどうか・・・！



公認ガイディング・ライオン クラブ再建についての評価

既存クラブまたは解散したクラブへの支援を担当する
公認ガイディング・ライオン用

- » 国際協会がつくった、クラブ再建のためのプログラム
- » ライオンズクラブのクラブ運営の基本が出来ているかをチェックシートで確認する手法
- » 弱っているクラブの「弱っている」原因は千差万別
- » でも、「基本を取り戻す」のが「第一歩」になるはず！





Lions Clubs International

公認ガイディング・ライオン クラブ再建についての評価

既存クラブまたは解散したクラブへの支援
を担当する公認ガイディング・ライオン用



「クラブ再建についての評価」の中身

- » ライオンズクラブの組織・歴史をわかっているか？
- » クラブ役員の任務と責任を理解できているか？
- » 会員報告、アクティビティ報告、会計ができているか？
- » 意義ある奉仕活動をやっているか？
- » ちゃんとした例会を開催しているか？
- » 会員を増やす＝仲間を増やす努力をしているか？
- » 地区からの支援があるか？



ガイディング・ライオンを既存クラブに配置するには

任命用紙

1. **クラブと地区ガバナーが任命に同意しなければならない**
2. 用紙を地区及びクラブ行政部の太平洋アジア課に送付
3. 任命されると、ガイディング・ライオンの手元にはクラブ健康診断レポートが届く
4. 任命されると、ガイディング・ライオンには地区ガバナーからガイディング・ライオン・ピンが贈られる

任命用紙は、地区及び協会ウェブサイトの「公認ガイディング・ライオン」のページから入手可能



クラブ再建チームのイメージ

- » クラブを例会訪問して、クラブの実状をヒアリングし、問題点等を調査するチーム
- » ヒアリングをベースに、対策の処方箋を検討するチーム
 - ガバナーチーム
 - ゾーンチェアパーソン
 - 地区GMT/GLTコーディネーター
 - GMT/GLT地区委員長
 - ガイディング・ライオン2名 ⇒1名になります
- » 処方箋のプログラムを実現するチーム



ガバナー直属の公認ガイディングライオン選抜チームを設けた地区があった

- » 333-C地区で一時期直属チームを設けていた
- » どんなことをしていたのか・・・
- » 実際にクラブ例会を訪問して、ヒアリングをしてみたら、驚くほどクラブの壁が高くて・・・受け入れてもらえない！
- » 助かろう、元気になろうと望んでいないクラブを再生するのはむずかしい！！
- » 弱ったクラブのメンバーが、自分で気付くように誘導する、応援する、背中を押す！
- » CEP(クラブ向上プロセス)と公認ガイディングライオン
- » →もっともクラブに入りやすいのはZC！



ゾーン・チェアパーソンは期待されている

- » クラブ再建＝クラブ活性化に役立つ公認ガイディング・ライオンの知識・ノウハウなので…
- » 国際協会では、すべての就任前のゾーン・チェアパーソン予定者に、公認ガイディング・ライオン研修会を受講していただき、クラブへのより適切なアドバイス、指示、指導ができるように育成したいと考えている…らしい！？
- » だからこそ、ZC(RC)は、就任の条件として公認ガイディングライオンセミナー受講していること、未受講の場合は期間内に受講していただくことがのぞましい。
- » 330-A地区では「望ましいZC要件のひとつ」ということがキャビネット会議で承認されている。



公認ガイディング・ライ オン用テスト

- » では、テストを10分くらいやってみてください！
わからないところは空欄にしておいてください



1. 公認されたガイディング・ライオンは、各自が指導するクラブを選択できますか？

- いいえ、地区ガバナーがガイディング・ライオンを任命します。
- はい、ガイディング・ライオンはクラブを選べます。
- はい、そのクラブがガイディング・ライオンの地区に所属する場合には可能です。



2. 公認ガイディング・ライオンは、.クラブのすべての会合に出席する必要がありますか？

- はい、2年間はクラブのほとんどの例会と理事会に出席しなければなりません。
- はい、当初の6カ月間は出席しなければなりません。
- いいえ、出席しなければならないのは理事会に限られます。



3. 新クラブの役員は、ゾーンおよび地区の指導力育成研修に参加すべきでしょうか？

- はい、参加は強く奨励されます。
- いいえ、ガイディング・ライオンがすべての研修を行います。
- はい、但し、クラブの2年目に限られます。



4. 新クラブの役員は、国際協会のウェブサイトを活用し、情報を資料を入手すべきでしょうか？

- いいえ、それを始めると新会員が混乱してしまいます。
- はい、彼らはサイトに親しむべきです。
- チャーター・ナイトが終わってからに限られます。



5. 新クラブが支援する事業は誰が決定しますか？

- 各地域社会にとって必要と考える事業をクラブ会員が決定します。
- クラブにとって適切な事業をガイディング・ライオンが選ぶべきです。
- クラブは何よりもまずLCIFを支援すべきです。



6. 公認ガイディング・ライオンは、新クラブの役員のメンターを指名すべきですか？

- はい、したがって各役員は、経験豊富な役員によって最新情報に基づく研修を受けます。
- いいえ、研修はすべてガイディング・ライオンが行うべきです。
- 1年が経過し、役員が適切に業務を遂行できない場合に限られます。



7. 「クラブ役員研修」は、どの時期に実施すべきでしょうか？

- チャーター承認後30日以内です。
- チャーターナイトから2ヶ月後です。
- 必要な場合に限られます。



8. 公認ガイディング・ライオンは、研修の間に、勧誘と維持について取り上げるべきですか？

- いいえ、それは新クラブにとって問題ではありません。
- 1年が経過し、クラブ会員が退会している場合に限られます。
- はい、それは重要な問題です。



9. 生産的で有意義なクラブ例会の実施方法を、説明する必要がありますか？

- いいえ、彼らは大人なので、知っているべきです。
- 出席率が低い場合に限られます。
- はい、それは参加を継続させるために重要です。



10. 推奨されるクラブ役員研修の回数は何回ですか？

- 彼らが優れた指導者であれば1回で十分です。
- 4回です。
- チャーターナイトの前後に3回ずつ、合わせて6回必要です。



11. 公認ガイディング・ライオンは報告書を提出しますか？

- はい、3ヶ月ごとに提出します。
- はい、2年間の任期の終了時に限られます。
- 新クラブに問題があった場合に限られます。



12. 公認ガイディング・ライオンは、最終報告書を提出する必要がありますか？

- はい、それは会長賞の受賞条件です。
- クラブが機能していない場合に限られます。
- それまでに報告書を提出していない場合に限られます。



13. 公認ガイディング・ライオンは、新クラブの会員と役員に良好に運営されている他のクラブの訪問を推奨すべきですか？

- いいえ、それは、彼らを混乱させ、誤解させることになりかねません。
- 会員になって、2年目以降に限られます。
- はい、それは学習の方法です。



14. 新クラブは、地区の活動に参加すべきでしょうか？

- いいえ、少なくとも2年間は待つべきです。
- 世界的な災害が起きた場合に限られます。
- はい、可能な限り、早期に参加すべきです。



15. 新クラブは地区および(または)複合地区の大会に出席するべきでしょうか？

- ガイディング・ライオンが新クラブを代表して、大会に出席する場合があります。
- 2年目以降に限られます。
- それは強く推奨されます。



16. 新クラブは、当初の2年間に、会員の純増を達成すべきでしょうか？

- いいえ、新会員を勧誘する前に、まず、会員同士が知り合うべきです。
- はい、それはクラブがうまくいっている証拠です。
- 会員が退会している場合に限られます。



17. ゾーン・チェアパーソンは「クラブ役員メンター・チーム」の一員ですか？

- はい、そうです。
- いいえ、彼らには、別の責任があります。
- 地区ガバナーが、彼らを任命した場合に限られます。



18. 公認ガイディング・ライオンには、地区ガバナーとしての経験が必要ですか？

- いいえ、知識の豊富な会員であれば、誰でも、公認ガイディング・ライオンになることができます。
- キャビネット事務局に1年間在職した経験が必要です。
- はい、元地区ガバナーであるべきです。



19. 「クラブ役員研修」は、毎回、どれくらいの時間で行うべきですか？

- 終日です。
- 休憩を入れて、最短、3時間です。
- 毎回1時間ほどで終わるべきです。



20. 公認ガイディング・ライオンは、入会金と会費について、説明すべきでしょうか？

- チャーター・ナイトが、終わってからに限られます。
- 彼らが興味を失ってしまう恐れがあるため、当初は避けるべきです。
- はい、それは重要な問題です。



21. ガイディング・ライオンは、クラブに「会員勧誘計画」の立案を推奨すべきでしょうか？

- クラブの2年目に行うべきです。
- はい、それはクラブの主要な目標の一つです。
- 新クラブの会員が、退会している場合に限られます。



22. 例会への出席率の向上は、新クラブにとって重要な問題ですか？

- はい、それは、会員の参加を継続させるために重要です。
- 当初の段階では、出席しなければならないのは役員に限られます。
- チャーター・ナイトが終わってからに限られます。



受講確認書を書こう(必須)

- » テストと、受講確認書の「右肩」のところに、必ず名前を書いてください！ 整理するのに必要です！！（ホチキス止めしてあるから大丈夫でした）
- » 氏名、会員番号
（氏名だけローマ字でお願いします！）
- » クラブ名、クラブ番号
- » E-mailアドレス
- » 下の方の「責任を果たすことができますか」にチェック！



公認ガイディングライオンに合格

おめでとうございます！！

- » 2枚のテスト、受講確認書を提出されたあなたは・・・確実に公認ガイディング・ライオンになることができます
- » この知識は、他のライオンの前で威張るためのものでも、他のメンバーと戦うための武器でもありません



＜特別篇＞

* 公認ガイディングライオン・スキルアップトークセッションより(2016年4月20日実施)

» 参加者3クラブ7名(会長・初代会長・ガイディングライオン)

(1) クラブ結成とガイディングライオン着任

Aクラブ: アクティビティを社会福祉に決めた
公認G研修は受けていないが役割は理解

Bクラブ: 人望が厚くLCに前向きな人中心に結成
会長・地区役員で公認G研修受講済み

Cクラブ: 所属クラブの相談をしたら新クラブ結成に
自クラブ・ガバナーより指名でGに。



(2) 結成後のクラブ運営とガイディングライオンの関わり

- 全員がノンライオン。例会の進め方をはじめ、全ての事項における基本からのガイディングが必要だった
- 多忙な現役メンバーが多く、月1回はネット例会。ガイディングライオンには準会員になってもらった
- 初代会長がLC熟知、運営はスムーズ。でも自クラブと新クラブ両方の例会出席で2年はかなりライオンズに時間を費やした。
- LCは熟知していたが、誰もが役職できるようにLCルールに則ったガイディングの指示でクラブを構築。
- アクティビティが明確なのでメンバーが一致団結。LCの勉強のためにキャビネットからいろいろな情報。
- 事情があり結成式直前まで全情報は開示できず。デリケートな調整にガイディングの協力が生きた。 ➤

(3) ガイディングライオンの大切な役割

- 友愛精神と向上心。エクステンション委員会等との連携。国際協会に2年で8回のレポートと最終報告書。
- 会計がポイント。会計処理は全員にガラス張りにして随時協議して決済するように導くのが重要。
- 公認G研修では基礎を教わるが教科書通りにはいかない。臨機応変な対応が求められる。
- ノンライオンにとってはわからないことだらけ。エクステンション委員会との協議をはじめすべてがGにゆだねられる。評価はガイディングの力量次第。
- 新クラブ結成時の事例を集約・共有することが今後の新クラブとガイディング担当メンバーに役立つ。



(4) 今後結成するクラブへのアドバイス

- ・クラブを作る前段階が最も重要。
まずライオンズの根本理念をしっかりと理解した上でなぜクラブを作るのかを明確にすること。
- ・ガイディングライオンからライオンズの歴史を教わって理解を深めることができた。ライオンズ必携には役に立つ情報が網羅されている。
- ・「会員増強とライオンズの活性化」がクラブ結成の起点だったがノンライオンにコンセプトを伝えにくかった。具体的なアクティビティを決定したほうがいい。



(5) その他 フリートーク

- ・ガイディングは「導き」。人格も求められるし、責任も重い。f 名誉な役割と認知されるとよい。
- ・ライオンズの知識はもとより、ライオンズ内に幅広い人的ネットワークを有するメンバーがガイディングを担当するとよい。
- ・新クラブから学ぶこともある。インターネット募金などのアイデア。国際本部に問い合わせた法律部長からOKをもらった。ガイディングは苦労もあるが発見も多く楽しい役割である。
- ・ライオンズの悪口を言ったら「帰ってくれ」と言うつもりだったが、ガイディングは2年間ライオンズの悪口を言わなかった。感謝。
- ・ガイディングライオンからすべてを学ばせていただいた。ガイディングを私たちクラブメンバーは強い絆で結ばれている。
- ・ライオン歴が長くなると過去の経験に囚われて、クラブ活性化の妨げになることもある。公認Gとして今後も勉強しながら自クラブの活性化にも関わっていきたい。
- ・新クラブ結成には相応の準備期間が必要。もうすぐ会長をバトンタッチするが今後も会員増強とアクティビティに力を入れる。



クラブ向上プロセス (CEP)

» クラブ向上プロセス

CEP: Club Excellence Process

» 国際協会が考えたクラブの元気を取り戻すためのアイデアと方法

» 日本人には思いつかない発想

» ちっとも難しくない内容

» 公認ガイディングライオンのクラブ再建選抜チームの活動の指針となる



クラブの元気を取り戻すための具体的方法

クラブ向上プロセス

CEP: Club Excellence Process

- » ライオンズクラブの目的を思い出す
- » 社会奉仕のアイデアを探す
- » クラブの長所・短所・業績を知る
- » 具体的な行動計画を立てる



アイデアを集める方法

①地域社会奉仕ニーズ調査

クラブ外の人にアンケートをとる

(たとえば、商工会議所、市役所、商店会、子ども会、スポーツ団体、福祉団体・・・)

②あなたの評価は？アンケート

クラブのメンバー全員の意見を集める

③クラブでのワークショップ

→ ブレインストーミング

→ 小グループ討議



地域社会奉仕ニーズ調査



ライオンズクラブ地域社会奉仕ニーズ調査 求められる場所でライオンズが奉仕するために

あなたのクラブが地域社会のためにやっているプログラムや奉仕活動を、年に1度は評価する必要があります。簡単な調査を通じて、次のようなことが分かります。

- 地域社会がどのようなボランティアを必要としているか。
- 地域の人々にとって、どの事業やプログラムが重要なのか。
- クラブが実施している奉仕事業は、今も地域に必要とされているかどうか。
- 地域の他の団体が、似たような奉仕活動を行っているかどうか。

地域社会のニーズを正確に把握するため、次のステップを踏みましょう。

ステップ1: ニーズ調査についてクラブ種委員会に説明する
クラブ理事会に、ニーズ調査を行うことの重要性を説明します。地域社会が必要とするプログラムや奉仕活動をクラブが特定し、それに専念するために、この調査がいかに役立つかを説明しましょう。

ステップ2: 委員会を設置する
理事会から承認を得たら、地域社会奉仕ニーズ調査を実施することの意義についてクラブ例会で話し合います。委員が調査の実施に同意したら、調査を担当する特別委員会を設置します。

ステップ3: アンケートと送付状を作成する
委員会にはまず、アンケートと送付状の作成から始めるよう指示します。作成にあたっては、本書に掲載されているアンケート及び送付状の原本を利用することがあります。あるいは独自のアンケートを作って、地域にある特定のニーズを調査するための質問を組み合わせることも良いでしょう。原本を借りる場合には、ライオンズクラブ国際連会のウェブサイトで「編-99」を複製すると、書き込み可能な2枚のアンケートをダウンロードすることが出来ます。

ステップ4: 調査の対象となる人を決める
調査を始める前に、委員会は、地域のニーズを最も正確に評価できる人の中から見定める必要があります。調査に協力してほしい人のリストを作りましょう。自治体の公式ウェブサイトを閲覧して、連絡先を調べてみるのも良いでしょう。自治体ウェブサイトの多くは、主要な市民のメールアドレスと電話番号を公開しています。

地域のニーズを調べるための連絡を取るべき人のリストは、以下の通りです。

- 校長
- 教頭
- 図書館関係者
- 運営サービスに携わる人
- 公的なプログラムの管理者
- 警察
- 消防隊
- 病院担当者
- 医師、看護師



ライオンズクラブ 地域社会奉仕ニーズ調査アンケート

お名前: _____ 日付: _____

専門分野 (例: 教育、芸術、医療、環境など): _____

職業または役職: _____

電話番号: _____ Eメール: _____

地域社会のニーズ特定

1. あなたの専門分野で、または一般的に、地域でボランティアが必要と思われる具体的な事項がありますか。

奉仕事業

2. あなたの専門分野において、見たか聞いたことのある地域社会奉仕事業にはどのようなものがありますか。

3. 地域では、どのような奉仕事業が現在必要とされている、また今後必要になるとお考えですか。

4. 住居は、この地域に存在する奉仕事業について知っているとお考えですか。もししたら住居の敷地度を高めることが出来ると思いますか。

地域の奉仕団体

5. あなたの専門分野において、現在地域で奉仕事業を行っている組織団体にはどのようなものがありますか。

6. この地域での奉仕事業において、ライオンズクラブが担う役割とはどのようなものだと考えますか。

その他のご意見:

アンケート返送先: _____

MGA JA 010



あなたの評価は？



Lions Clubs International

あなたの評価は？

便利なクラブ評価アンケート



あなたの評価は？

便利なクラブ評価アンケート



1. クラブ名またはクラブ番号 _____

ボランティア活動の重要性

2. ボランティア活動を評価するにあたり、あなたは次の各項目をどの程度重視しますか？

	全く重要でない						非常に重要					
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
A. 様々な慈善事業のために資金を拠出していること												
B. 高級人の役に立つ有意義な奉仕活動を行っていること												
C. 多くの会員にリーダー職に就くよう奨励していること												
D. 課題を解決するため会員と定期的に集まること												
E. 今後の事業を計画するため会員と定期的に集まること												
F. 自分の仕事に役立つような人脈作りの場を提供してくれること												
G. 奉仕活動に楽しみの要素を取り入れていること												
H. 活動が職業に自分の住む地域の役に立っていること												
I. 活動が職業に自分の地域以外に住む人々の役に立っていること												
J. 男女問わず参加の機会が与えられていること												
K. 活動に対し会員が個人的に表彰を受けるチャンスがあること												
L. 会員の子どもや家族にも参加する方法を提供していること												
M. 品位や礼儀作法の感覚を身につけられること												

3. あなたの評価は？

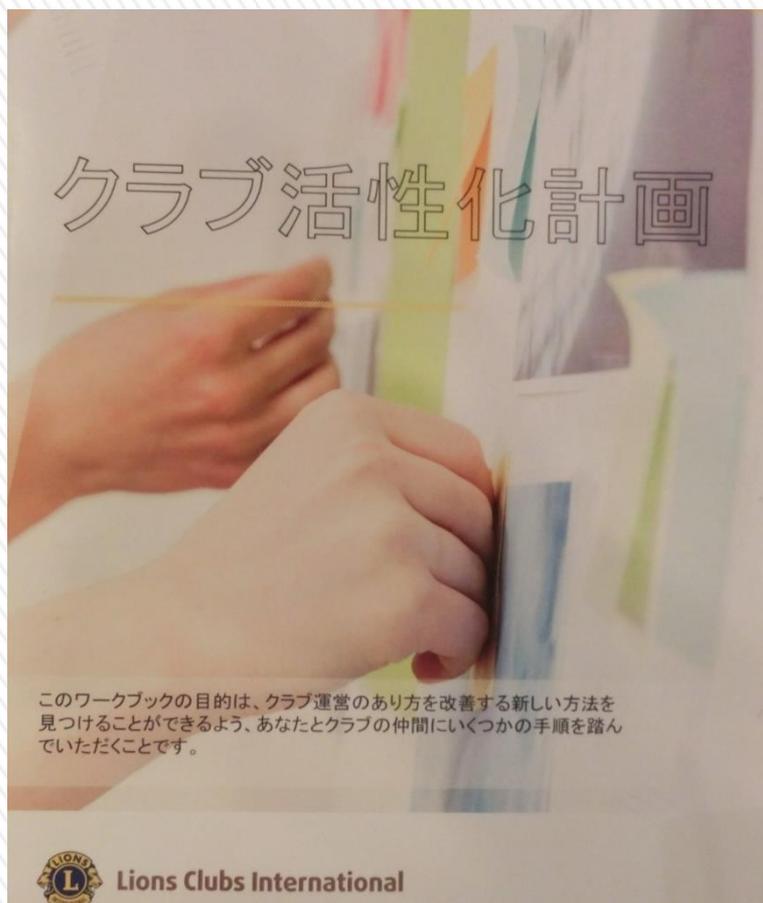


行動計画の例

何を？ (行動手順)	誰が？ (責任者)	資料？ (必要なもの)	いつ？ (完了期限)	結果？ (完了を知る方法)
5人の新会員を勧誘	全会員	配布するパンフレット またはポスター	4月15日	5人が申込書を提出した時点
新クラブ役員の就任前に研修を実施	現役員	クラブ役員マニュアル	7月1日	新



今期からCEPは改良されて、クラブ活性化計画(CQI)が推奨されている



今期、GLTとGSTで組んで、後半にこの「クラブ活性化計画」についてセミナーをやる予定です。



公認ガイディングライオンは、新クラブのガイディング、再建ガイディング以外にも、ガバナーの命を受けて、公式に、いろいろなことができます！！

- » 結成から5年以内の若いクラブの指導・応援
- » 「弱ったクラブ、元気のないクラブ、問題を抱えたクラブ」へのヒアリング調査をする、相談にのる、アドバイス・指導をする
- » クラブ、新入会員へのオリエンテーション
- » クラブ向上プロセス(CEP)の実施
- » CEPファシリテーターには、クラブに入り込む権利・権限がない → だから公認ガイディング・ライオン
- » ただし、必ず、ガバナーからの任命を受けること
- » 相談に乗ったり、指導をしたときは、必ず、ガバナーに報告する



もう少し手軽に資料を手に入れる方法 ライオン誌のホームページから入手可能！

ライオンズクラブ国際協会公式機関誌『ライオン』誌日本語版ウェブ・マガジン



IN JAPAN
Official publication
of Lions Clubs
International

LION

ニュース

トピックス

イベント

ライオンズ情報資料

国内の事務局

統計

会員数

会員数の推移

資料室

各種調査結果

GMT/GLT資料

日本のアクティビティ

ライオンズ用語

ライオン誌日本語版



ライオン誌出版物
オンライン・ショップ



ライオン誌
フォト・ライブラリー



各種書式・ロゴ
ダウンロード



国際協会公式サイト

ライオンズ情報資料・資料室

GMT / GLT 資料

グローバル会員増強チーム (GMT) / グローバル指導力育成チーム (GLT) 関係の資料を集めました。

- クラブ向上プロセス (CEP) ワークショップ (PDFファイル)
4ステップのワークショップ・プロセス
CEP 支援要請書
CEP ファシリテーター・ガイド
CEP 参加者ワークブック
- クラブ向上プロセス (CEP) ライト・ワークショップ (PDFファイル)
CEP ライト クラブ・コーディネーター・ガイド
CEP ライト 参加者ワークブック
- クラブサクセス・ワークショップ教材 (PDFファイル)
講師用ガイドブック
参加者配布資料
- 新クラブ結成キット



公認ガイディングライオンが、ライオンズを元気に！

- » クラブエクステンション・会員増強
 - ライオンズの仲間を増やしましょう！
 - **結成前後の新しいクラブを元気に！**
- » 仲間が増えたら・・・
 - 新しいクラブができて、新しい会員が仲間になったら
 - そのクラブを、その人たちを大切に育てていきたい
 - **チャーターナイト後のクラブを元気に！**
- » 公認ガイディングライオンでクラブ再建を・・・
 - 地区公認ガイディング・ライオンの選抜チーム
 - **クラブ再建チームで弱ったクラブを元気に！**
- » 選抜されなくても・・・所属クラブ、近隣クラブを元気に！