

会員増強・
新クラブ
結成推進
月 間

「会員増強・新クラブ結成推進月間」に因んで

今月は会員増強・新クラブ結成推進月間ですが、友人や知人をロータリーに勧誘する時、どの様に誘いますか。

ロータリーに関連する雑誌やチラシを使って勧誘されている方々が殆どではないでしょうか。私もそうです。

もし友人や知人にロータリーとは何か、なぜロータリーに入会しているかと聞かれた時、あなたならどのように答えますか。一言で話すのは中々難しいと思います。「まあ、ええから一回、例会にお出で」と言うのが関の山でしょう。

「会員を増やす鍵は、一人ひとりのロータリアンがロータリアンになって良かったと納得し、他の人に情熱を伝えることです。ロータリアンであれば、誰しも自分にとって特別の意味のある体験(心に残るロータリー体験)を持っていることと思います。

一般に物事を説明する時、事実や数字だけでは、それ以上のことは相手に伝わりません。しかし個人的体験は相手の心に伝わり、友情を築く力を持っています。」と田中作次 RI パスト会長は言われています。

先日も中川幹事が、入会希望者に女性の観点から自分自身の入会時の経験を熱心に話していらっしゃいました。お陰で、その方の入会申込書が提出されて、今月28日には我々の新しい仲間として迎えられることになっています。

私にとって、この一年が「心に残るロータリー体験」ができる年ではないかと思っています。

充実した一年にしたいと思います。

また合わせて「退会防止」も重点テーマにしていますので、ご協力をお願いします。