



ライオンズ・ネットワーク 概要ガイド

ライオンズ・ネットワーク 概要ガイド

ライオンズ・ネットワークは、会員が共通の関心を持つライオンズと地区全体でつながり、交流するための素晴らしい方法です。これらのネットワークは、単一のクラブが提供できる以上の、やりがいのある体験を会員に提供することができます。成功すれば、ネットワークは新会員の勧誘ツールとしても機能し、既存会員の維持にも役立ちます。ライオンズが退会する主な理由の一つは、帰属意識を感じられないことです。共通の関心を持つ人々と一緒にいることができるネットワークを作ることで、それを解消することができます。

ライオンズ・ネットワークを 理解する

ネットワークとは

ライオンズ・ネットワークは、地区内の人々とその職業の一覧以上のものです。異なるクラブのライオンズが一堂に会し、アイデアを交換し、新しい方法で奉仕することができるフォーラムです。これらのネットワークは、共通の情熱や背景を持つ様々な地域社会の人々を結び付け、ライオンとしてつながり奉仕する新たな機会を創出します。

ネットワークのよくある誤解

ライオンズのネットワークは、ライオンズとその職業が記載されただけの固定的な地区名簿ではありません。ネットワークとは動的なつながりを創造することであり、人々が集まって出会うことが必要です。

ネットワークは別個のクラブではなく、会員を自分のクラブから遠ざけることを意図したものでもありません。むしろ、ライオンズのメンバーシップを充実させるものです。ネットワークに参加することで、ライオンズは新しい人々と出会い、さまざまな方法で奉仕する機会を得ることができます。ライオンズがクラブに留まる可能性が高くなるので、クラブはこれを前向きに捉えましょう。

ライオンズがネットワークを構築する方法の例をいくつか紹介します。

協力的ネットワーク

これらのネットワークは、薬物乱用や青少年のメンタルヘルスなどの複雑な問題を解決するために、地区全体のライオンズが集まるフォーラムを提供します。これには、地域の学校運営者、保護者、企業リーダー、警察、宗教団体、医療従事者などを含む、地域社会のさまざまな分野からの声を取り入れることが必要です。このグループは、地域社会で問題となっている現象を改善するだけでなく、問題の根本原因を特定し、対処することができます。

す。もう一つの例は、フードドライブを主催するだけでなく、飢餓対策プログラムに対する政府資金の増額を提唱するネットワークを構築することです。この種類のネットワークは制度的改革に重点を置いています。

ビジネス/専門職ネットワーク

このネットワークは、ビジネスに携わるライオンズや起業家のライオンズが集まり、業界を超えて機会を共有し、協力し合う場を提供します。このネットワークは、メンターシップの道筋を作り、ビジネス上の人脈を生み、成功事例を共有しながら、ビジネスリーダーがライオンズクラブを通じて地域奉仕に自分たちのビジネスを関わらせ続けるよう奨励することができます。活動はビジネス上の人脈作りだけでなく、奉仕を中心とすべきです。

文化的ネットワーク

このネットワークは、自分のルーツとは違う国に住んでいる人々を結び付けます。これらのネットワークでは、異なるクラブのライオンズが一緒になって楽しみながら文化を継承できるかもしれません。これらのネットワークに参加するライオンズは、異文化フェスティバルなどのイベントの企画や参加を自分のクラブに働きかけることができます。メンバーは地域の組織と連携して、その文化を促進することもできます。

志向/関心別ネットワーク

これらのネットワークは、共通の関心事やライフスタイルを持つ異なるクラブの人々を結び付けます。例えば、あなたの地区にサイクリング愛好者の会員が数名いる場合、ネットワークでグループライドを企画し、メンバーと一緒に情熱を追求できるようにすることができます。サイクリング愛好家ネットワークは、トレイルの清掃や、サイクリングロードの整備に向けたロビー活動など、サイクリングに関連した奉仕プロジェクトも実施することができます。

これらは、所属地区でネットワークを通じてライオンズを結び付けることができるさまざまな方法の一例です。あなたの地区のライオンズには異なるニーズがあるかもしれません。ですから、ネットワークの可能性は無限大です。ネットワークは、会員がライオンズでの体験を個人に合わせたものにするもう一つの素晴らしい方法です。

ライオンズ・ネットワークのメリット

奉仕能力が拡大する。

ライオンズ以外の人々や地域のリーダーを含めることで、ネットワークは単一のクラブができるよりも大規模で複雑な事業に取り組むことができます。ホームレス問題や薬物依存に取り組むことはクラブにとって困難ですが、政府機関や他の地域組織と連携することで、私たちのインパクトは何倍にもなります。最終的に、志を同じくする組織との連携により、私たちの声が増幅され、新たな方法でより多くの人々に奉仕することが可能になります。

クラブ間の協力の機会となる。

ネットワークは、異なるクラブの会員間の関係をより強固にします。これにより、ネットワーク外の事業で協力する機会がより多く得られます。ライオンズは、クラブに所属すると同時に、より大きなグループの一員であるという帰属感を感じられるでしょう。

所属地区におけるライオンズの知名度が向上する。

より大規模なプロジェクトで様々な分野における地域のリーダーを巻き込むと、より多くのメディアが報道し、ライオンズクラブと私たちが行う奉仕活動により多くの注目をもたらす傾向があります。私たちの認知度を高めることで、地域社会内でのライオンズに対する認識と関心を高めることができます。

より多くの人々にとってライオンズ入会をより魅力的にする。

より大きな課題に取り組むことで、そうでなければ地域のクラブに入会しないかもしれない人々を惹きつけることができます。ネットワークのパートナーは、理想的な勧誘対象となるでしょう。小規模事業主は、互いにネットワークを築き、同じ志を持つ人々とビジネスを行う機会を見つけるでしょう。子どもたちに奉仕を提供するプロジェクトは、通常、クラブが勧誘に苦勞することの多い若い世代を惹きつけます。

会員の満足度が向上する。

ネットワークは、ライオンズが自分の情熱を追求するより多くの機会を提供します。彼らは自分たちの努力がより大きく前向きな変化につながることを実感し、新しいつながりを築き、

より強い帰属意識を感じるでしょう。これらすべてが会員維持の向上につながります。

地域リーダーとより密接な関係を築ける。

クラブは資金調達やその他の支援のために、地域のリーダーに働きかけることがよくあります。彼らをネットワークの活動に参加させることで、他の方法でもクラブを支援してくれる可能性が高くなります。

ライオンズ・ネットワークを始める手順

1. ネットワークを形成する機会を特定する。

所属地区のライオンズにアンケート調査を実施して、彼らにとって何が重要かを把握しましょう。関心分野や興味など、人々を結び付けるものなら何でも構いません。地域社会のリーダーに、どのようなニーズがまだ満たされていないかを尋ねてください。

2. 主催者を任命する。

ネットワーク主催者は、ネットワークが重点を置いていることに情熱を持ち、ネットワークを開始するためのリーダーシップスキルを持つライオンです。主催者はネットワークメンバーの募集や組織会議を主導します。どのライオンでも主催者を務めることができます。

3. 人々を結び付ける。

主催者はライオンズ会員と非ライオンズ会員に会って、彼らの関心を高めます。これには、クラブや地域の会合で話すことも含まれます。彼らは連絡を取ることができる多数のコンタクトを持っている必要があります。地区役員とクラブ会長は、ライオンズ会員が参加するよう奨励すべきです。また、すべての勧誘活動と同様に、ネットワークに参加した人は、知り合いを勧誘するよう奨励されるべきです。

4. 結成会議を開催する。

組織会議は、ネットワークがどのように運営されるかを決定する場です。この会議では、議題を作成するネットワーク主催者が司会進行をします。ネットワークは、クラブの会則及び付則のような基本規則を策定する必要があります。また、会長、副会長、幹事、会計などの役職について選挙を実施する必要があります。ネットワークの性質によっては、他の役職が必要になる場合があります。

5. ネットワーク活動を広報する。

ネットワーク内の誰かが奉仕事業を一般に宣伝し、非ライオンズの人々の参加を促すことに責任を持つべきであり、ネットワークはソーシャルメディアで強い存在感を示すべきです。ネットワークのメンバー全員が、友人や家族に話したり、ソーシャルメディアページでネットワークを宣伝したりすることで支援できます。奉仕事業を適切に宣伝することで、より多くの人々が参加するよう促され、より多くの人々に奉仕することができます。



ネットワークの運営

メンバーを特定し、関心のある分野を選択したら、次のステップはネットワークの運営事務を検討することです。あなたのネットワークに合わせた標準運営手順 (standard operating procedures = SOP) を策定することは、長期的な成功にとって不可欠です。これらのSOPは、メンバーシップ、会議、ガバナンス、紹介追跡を網羅し、ネットワークを効率的かつ効果的に管理するのに役立ちます。SOPを検討するにあたり、以下を考慮してください。

メンバーシップ

参加資格 - メンバーシップは、設立されたネットワークの基本規則に合致する関心、活動、または職業を共有し、ライオンズ・ネットワーク行動規範に同意する、グッドスタンディングのライオンに開かれています。

会費制度 - 運営費用をカバーする会費制度を確立します。これには一回限りの入会費と少額の会合費が含まれる場合があります。

行動規範 - 全てのメンバーは、あらゆるビジネス取引において職業意識、誠実性、相互尊重を重視する厳格な行動規範を遵守しなければなりません。



会議

頻度 - 活動に集中し、定期的な人脈づくりの機会を促進するため、少なくとも月2回の会合を目指してください。

構成 - あなたのネットワークの種類に合わせて会議の構成を調整してください。ネットワーク会議はライオンズクラブの例会とは異なります。



リーダーシップとガバナンス

役員職 - 各ライオンズ・ネットワークには中核となるリーダーシップチームが必要であり、通常は会長、副会長、幹事/会計で構成されます。

リーダーシップのローテーション - 積極的な参加を促し、すべてのメンバーにリーダーシップの機会を提供するため、役員役割は定期的にローテーションすべきです (例: 6~12か月ごと)。

統括機関 - 7名から15名のメンバーで構成される執行委員会または統括機関が、ネットワークの業務管理、予算承認、およびSOPの遵守確保に責任を負うべきです。

運営システム:

効率的に機能するために、ネットワークにはいくつかの基本的な運営システムが必要です。

会員データベース - 会員情報を管理するためのシンプルなデータベースです。

出席記録 - 会議への参加を追跡するためのものです。

入会チェックリスト - 新メンバーを迎え入れるプロセスです。

成功追跡システム - 成功を記録し測定するシステムです。例えば、ビジネスネットワークにおける紹介追跡システムなど。

