



SOROPTIMIST
Best for Women®

地域社会と世界中で
女性と女児の生活向上のために活動する
国際奉仕団体

国際ソロプチミストアメリカ

うまくいく新会員オリエンテーション

シンシア・ダモア (MBA) ; www.chapterleadersplayground.org
初出『ベスト・フォー・ウイメン』2009年9・10・11月

入会してから60日以内に新会員に活動に参加し価値を実感してもらうことで、最初の1年の終わりにメンバーシップを更新してもらえる可能性は飛躍的に高まります。効果的な新会員オリエンテーションは、このプロセスを加速するのに役立ちます。オリエンテーションの一番大切な目的は、活発で長期的な会員になってもらえるように新会員の意欲を引き出すことです。その他の目的としては次の点があげられます。

- クラブの概要をつかみ、その中でどのように馴染み、会員であることに価値を見出すのを助ける。
- クラブで重要な役割を担っている人に紹介する。
- その他の会員に紹介する。
- 活動に参加する機会を見つけるのを助ける。
- 「入会して正解だった」とダメ押しをする！

最高のオリエンテーションを行うための5つのヒント：

1. 堅苦しい話は短く、ポイントを得たものにしましょう。

オリエンテーションは、退屈でダラダラしたものになりがちです。新会員が他の会員と交流するための時間を取っておく必要があります。1時間のオリエンテーションでは、プレゼンテーションは20分以内に収めるとよいでしょう。話し手には具体的に制限時間を伝えましょう。新会員に仲間に加わったことについてワクワクしてほしいのであって、次の退屈な会合のことを考えてうんざりという事態は避けたいものです。

2. 理事会メンバー、役員、委員長に出席してもらい、新会員と交流してもらいましょう。

新会員は、リーダーたちと時間を過ごすことに心を躍らせることでしょ。たとえ短時間でもそうすることで、新会員は自分の入会がクラブにとって大切なのだと感じることが出来ます。また、新会員を1対1で委員会活動に直接勧誘するのによい機会でもあります。この個人的な交流は、新会員から参加を引き出す有効な方法です。

3. 他の会員と交流するのを助けましよう。

会話が弾むように「アイス・ブレイカー」（初めての人同士が打ち解けるのを助ける簡単なゲームなど）を利用してもよいでしょう。年上の会員に依頼して新会員を会員一人ひとりに紹介してもよいでしょう。また、クラブ内で知り合いを増やす方法について説明・実践する時間を持つのもよい方法です。ポイントは新会員がクラブ内に気の合う仲間を見つけるの手伝ってあげることです。そうすることで、活動に参加しやすくなります。

4. 新会員に委員会や具体的なプロジェクトへの参加申込書を渡しましよう。

新会員は、さまざまな委員長に会い、それぞれのプロジェクトについて聞くうちに、どれが自分に合うかわかるようになります。その日のうちに、希望の委員会やプロジェクトへの申込書を提出できる新会員もいるでしょうが、大半の人は、たくさんの選択肢に圧倒され、後で考えてから提出することになるでしょう。

5. オリエンテーション参加後2週間以内に、誰かにフォローアップしてもらいましよう。

他に質問がないかどうか尋ねましよう。委員会やプロジェクトへの参加申込書をまだ提出していなければ、フォローアップ担当者が電話で記入を手伝うとよいでしょう。フォローアップ担当者は、次の行事に出席するように励まし、新会員が自信を持って出席できるように、詳細を伝えるようにしましよう。

よく計画されたオリエンテーションは、新会員が、あなたのクラブと長期的な関係を築くための最初の一步を自信を持って踏み出すのを助けます。

シンシア・ダモアさん (MBA) は、「Chapter Leaders Playground」の創設者で、「How to Turn Generation Me into Active Members of Your Association (自己中心的な世代をあなたの組織の活発なメンバーに変える方法)」などの著書があり、リーダーシップ関連の講演者として活躍しています。SIA 行事で何度か講演して下さっており、第41回連盟大会では基調講演者を務めて下さいました。

(翻訳：SIA 翻訳)