

*Improving the lives of women and girls
 through programs leading to social
 and economic empowerment.*

## Soroptimist International of the Americas

**会員獲得のヒント:　よく耳を傾けてください**

会員獲得に努めている時には、会員候補がソロプチミストの会員になることから何を得たいと思っているかの手掛かりを一つ（あるいはそれ以上）つかめるように、注意を払って聞くようにしましょう。そうすれば、あなたのクラブがそのニーズを満たすものを提供できると強調できます。

会員や会員候補が、自分が行うボランティア活動が他の人、および自分自身にもたらす恩恵を理解する時、活動への熱意が増します。あなたのアプローチを調整することで、会員がソロプチミストの使命に向け力を合わせることにもっと楽しく取り組めるようになります。

* 会員候補にとって特に大切な具体的課題について知ることができるように注意して耳を傾けましょう。
* 会員候補の技能や才能を活用したり、育てる機会を作るようにしましょう。
* 私たちが奉仕する女性と女児たちのニーズに目を向けた対話を奨励し、会員候補の熱意を捉え、「恩送り、善意を次の人に渡す」機会を勧めましょう。

傾聴の技能を習得することには、話の中から何かを見つけ出し、意義ある対話を行うのを助けるために利用することが伴います。直接顔を合わせて、耳を傾ければ傾けるほど、会員や会員候補は、あなたが彼女たちのアイデアや意見に関心を払っていることがわかります。会員や会員候補にどのような才能があり、どんな活動を行いたいと思っているかを見つけ出すことで、その期待に沿うような形での関わり方を見つけてあげることができます。

会員のクラブに加わっている理由に大切にし、その期待が満たされるようにすることは、会員獲得と会員増強に役立つだけでなく、クラブの活動の質にも現れます。誰でも大切にされ、必要とされ、尊敬され、感謝されたいものです。会員維持と会員獲得の秘訣は、会員や会員候補の才能・専門を知り、それを使ってクラブに溶け込んで有意義なやり方で貢献する方法を見つ出すのを手伝ってあげることです。

新しい会員が加わったなら、人間関係の構築が一層重要になります。どこから、どのように始めればよいか検討がつかない？質問することから始めましょう。新会員が加わってからある程度時間が経ったら、たとえば３ヶ月後もしくは６ヶ月後に、近状を尋ねる短いEメールを送ってみてはどうでしょう？これは、クラブが早い段階で会員の期待を満たしているかどうかを確かめ、よい所、不足している所を見つけ、優先順位を確立する優れた方法です。

そして、傾聴する準備をしましょう。よく聞いて、改善に向け行動をとってください！

（翻訳：SIA）