

今月第2号はびわこ部近江八幡クラブの堀江 宏ワイズにご登壇いただきます。



EMCについて思うこと

びわこ部近江八幡クラブ
堀江 宏ワイズ

1. もっと退会防止が叫ばれても良い、

西日本区定款施行細則は、EMCの事業として、クラブ拡張・会員増強・維持啓発の3つがあげられておりますが、会員増強(クラブ拡張)を主張するのが主流を占め、第3番目の維持啓発が忘れられているように思います。即ち退会防止です。理想は施行細則に従い会員を増やし退会者を出さないということですが、年々会員数が減少傾向にあることを現実的にとらえると、先ず会員を減らさないことが大切と考えます。

何故なら「捕らぬタヌキの皮算用」よりは今ある「捕ったタヌキの皮算用」の方が現実的だからです。成程、去る者は追わず、前向きに新しい人を入れるという主張も理解できますが、我がクラブは昨年1人の退会者も出さずに来たところ、列強クラブとの会員数の差が、じりじりと縮まって来たという現実には貴重な体験であります。

2. なぜ退会するのか？

先ず「捕ったタヌキの皮算用」の実態ですが、不可抗力として、医療・福祉の問題としても、人間のさがとしても、不可抗力として自然減が考えられることです。

次に現実を直視させられることとして、最近の奉仕クラブ(例えばロータリー・ライオンズそしてワイズ)には這い上がれない落とし穴があります。元来奉仕クラブは文化的でありました。しかし現況は経済的であります。原因の一つは会費の高騰にあり、文化人は経済人によって駆逐されつつあります。そして経済界の論理が方策として採用されています。翻って日本人の反省として、世論は「経済から文化へ」が叫ばれている昨今、皮算用として、奉仕クラブは困惑しなければなりません。

しかし奉仕クラブが経済的にしっかりしていなければ、クラブは存続しません。ワイズについていえば、YMCAの支援も難しくなります。またここに言う困惑は奉仕クラブの側だけではなく、経済界にもあります。一例として、サービス業以外の企業も奉仕(サービス)と言う文化を取り上げつつあります。原因は多くあり、上述の世論もありますが、企業イメージを高めるため、「メセナ」と称して、文化事業に補助金を出したりする慣例が出て来ました。「損して得とれ」かも知れませんが、もう一つ忘れてはならないことは、新入社員が直ぐやめていくこと、若い新戦力がやる気をなくしてゆく現実に警戒

感を持っているということでもあります。この対策として企業は「マズロー欲望段階説」を取り上げ、一部では講習会が行われたりしております。集団を去るというテーマが企業もワイズも同じ境遇にあり、これが活用され退会が防げないか考えております。「マズロー欲望段階説」の詳述はネット検索に譲るとして、人間の欲望は徐々に健全な方向へ流れて行きます。先ず食べられたら！に始まり、次に身の安全の確保が続き、第3段階では群れたいという欲望に変わって行く。とした或る仮説ですが、ワイズも皮算用として取り上げたいのです。

3. 「マズロー欲望段階説」の活用は？

ここで少し話題を変えます。我々は例会などで、色々な講話を聴きますが、ワイズと直接関係がないと思われるテーマでも、講師料を払ってでも来て貰っています。しかも講話の締めくくりとしてワイズダムとの関係について見解を聞くことはほとんどありません。それでも例会のプログラムに組まれるのは、我々が自然と「マズロー欲望段階説」の第4段階へと引き込まれているからです。言葉を変えれば自己責任で、我が身のこととして考えるようにと出費しているのです。若しワイズの実態がこのテーマを我が身に置き換えず、講師を囲んで記念撮影に収まり、例会プログラム完了として消化されるだけなら、捕ったタヌキの皮算用としては、退会への危険が問題視されます。A・マズローのいう第4段階というのは「人間はクラブライフで他人に認められたい、尊重されたい」という欲望が出て来る中で、この段階が人によって、低いレベルと高いレベルとに分かれて来ると博士は言っておられます。低レベルは地位への渴望、名声、利権、注目などを他人から受けたいと思うことが中心であり、高レベルは自己研鑽、即ち自分自身を高めようと思うことが中心になるのです。私の30年前の部長標語は「あだ花になるな」でありましたが、今も大切にしております。あだ花とは世に美しく咲き、周りから感嘆の声が上がりますが、果実がならない結末が待っています。低レベルの欲望であったということです。果実がならないことが退会に繋がらないことを願うのです

4. 最後に会員増強のことを

退会防止と同様、会員増強に大切なことは親睦です。その態度としては入会希望者と単純に向かい合うことに努力しなければなりません。「入会してやっている」という買い手市場に立たれる人とか、反対にコバンザメ商法で、寄らば大樹の陰を決め込んでくる人、町内会・PTAと同じ値打ちと誤解して役員を希望する人など「人生いろいろ、ワイズいろいろ」であります。他人のことは言えません。誰でも一癖も二癖も持ってワイズに入っていますので、「マアいっぺん来てみーな」もいいと思います。しかしいくら親睦が最高だと言っても、何時までも居酒屋風の雰囲気のみを持ち続けておられることは考えものです。

5. 会員数減少対策としては?

しかし会員数減少・会員の老齢化は現実です。我がクラブは本年度より採り入れようとしていることがあります。先ずワイズメンズクラブの本質が奉仕であることを押さえて、その奉仕のなかには単純にフィジカルな力を必要とするものもあり、マンパワー特に若者の力が必要です。しかしリーダー会のように顔ぶれが変わることは事業の力を不安定にします。ボランティア精神を理解し、安定して、フィジカルな力を貸して下さる方で組織を創りたいと思っています。無償ですが、クリスマス・納涼例会などに招待して、交流を図ること、YMCA特にアソシエーション理解をしていただくことを念願しております。会員増にはカウントされませんが、「今年の入会は3名です」などと捕らぬタヌキの皮算用をするよりは、建設的であると思います。

最後まで読んでいただき有難うございました。

(滋賀YMCA前理事長・元びわこ部部長)

次号9月号は九州部熊本にしクラブの岩本悟ワイズにバトンタッチいたします。