

平成22年度 すぎなみ大人塾 夜コース

はじめてのソーシャルアクション 自分らしい社会貢献の実践力を身に付ける

平成23年1月19日(水) 19時より 場所: セシオン杉並

学習支援者: 広石拓司 (株)エンパブリック 代表取締役

学習支援補助者: 手塚佳代子 NPO 法人 チューニング・フォー・ザ・フューチャー

テーマ: 一人ひとりの思いを出し合う

今回の位置づけ: 今回のテーマは「これからソーシャルアクションを起こしていくために、この半年間で得たことを考える」ということ。受講生一人ひとりが今まで得た学びを発表し、それに対して広石氏が感想を述べたり、出てきた意見をホワイトボードへまとめながら、集約していった。

受講生A: 普段、振り返りをきちんとやっていないせいなのかもしれませんが、この半年間ってなんだったんだろう?と今も考えている。1つのテーマをみんなで考えていくというのは、本当にいろんな価値観・考えをもっている人が集まっているので、そうした中で話し合いを重ねて結論が出せたことがよかったし、よい経験となった。

広石氏のコメント: 1つのテーマで、意見の合わない人と議論をする機会って案外なかったりしますね。実は会社組織というのはそういう形で、意見があわなければ、その人を外せばよいということになってしまう。でも地域社会の姿は、さまざまな意見を持っている人がいて、ある意見に対して賛成する人もいれば、もちろん反対する人もいるのが前提です。反対している人だって巻き込まなければいけない。それが、まさに民主主義というか、1つのテーマを、違う関心の人と議論する経験というのは、避けようとしたらいくらでも避けられるのが今の社会でもあります。逆にこのような活動を通して、違う意見を持つ人と議論するということが大事です。世代間の差、経験の差をうめながら、きちんと議論していくこと、それは実は政治家ですらできてないことかもしれません。

それから、先ほどのお話に出たのですが、「ふりかえり」をすることはとても重要だと思います。自分でやってみたことを「経験値」にすることが大事。たとえば同じ失敗をする「体験」をいくら積んでもだめで、その体験を振り返り、何が悪かったのか、どうして失敗につながったのか、ふりかえり、体系化することでようやく「経験値」となっていく。いろんなNPOや活動、講演会にたくさん参加だけしている人がたくさんいるのだけれど、そういう人がいざアクションを起こせるだけの「経験値」をもっているかというところではなかったりします。

地域のイベントを実施したあとも、「お客さんたくさん来てよかったね」、「やってよかったね」で終わってしまうことが多かったです。そういうときにきちんとふりかえるとメンバーの経験値になる。そうすると次回やるときに負担感も減り、見えない課題も見えてくる。体験をふりかえり「経験値」にしていくと、負担感がへり活動が進んでいく重要なポイントになると思います。

受講生B: それぞれが、違う経験や能力を生かしあえたこと、力を出し合えたことがよかったなと感じました。

広石氏のコメント: 先ほど、違う価値観の人と議論する、というお話がありましたが、なぜこれをやる意味があるのかというと、一人ひとり、違う経験・知恵・特技みたいなものを持っている。わざわざ違う意見の人と組むのがなぜよいのかというと、おそらく自分たちと違う意見を持っているということは、違う経験・知恵・得意技をもっている可能性が高いということでしょう。そうしたさまざまな能力を巻き込めたほうが活動に広がりが出ていくのだと思います。一人ひとりの見識の違いが、ディスカッションを重ねていく中で埋まっていく。そうして先日のワークショップの活動ができたのかと思います。それはとてもすばらしいものだったと思います。そうした意味では違うタイプの人をまきこんでいくことはとても大事。もちろん、それができるようにな

るためには民主主義的な議論、面倒くさい部分も含めて話し合いをしていかなければなりません。

受講生C：いろいろと思うところがあるのですが...ワークショップをはじめる前もそうですが、世代の違う人と触れ合える機会となったのはすごくよかったと思っています。また、どうしても自分の考え・イメージがあると、それになかなか固執してしまうのですが、あえて自分の考えを捨てて、空っぽにすると、人のアイディアのすばらしさを感じることができる、ということに気づきました。それがとてもよかったです。また、気軽に相談できる仲間ができたこともよかったことの1つです。

広石氏のコメント：1つのテーマがあったときに、「これってこういうものだ！」という自分のイメージは大体持っているもので、自分以外の人ももちろんそうだったりします。それをディスカッションすることで、違うイメージを受け止めていく。自分の意見を捨てなくても、毎回100パーセント、自分の考えを通すこと以上に、相手の考えを聞くというのはとっても大切ですよね。とくに経験がある人は、年齢に関係なく、どこかで「こういうことってこういうもんだ、こうするもんだ」と思い込んでいたりします。すると、新しい人、それを経験したことの無い人が違う意見を出すときに、聞き入れなかったりすることが多かったです。なんで拒否感をもってしまうのかというと、全く違う意見を持っている人と話をするのが、ケンカになってしまったり、対立が起きてしまうのが嫌だからだと思っんです。そこに対して自信があれば、踏み込んで違う人の意見も取り込むことができます。そういう時にファシリテーションの能力や、別の価値観を持っている人と話し合う経験を持っている人は、積極的にこういうことができるのだと思います。とても大事なポイントだと思います。

受講生D：私よりも明らかに若い人と交流できる機会というのはなかなか少ない。意外なことに職場ですらそれもできない。あらかじめ深い溝があるように感じます。そうした生活・職場の関係がある中で、ここで若い人との交流ができたことが一番よかった。それから、継続して何かをやっていくのは、体力もいるけれど、ものすごい勇気もいることですね。加齢にともなって余計なことを考えすぎるようになり、動けなくなってしまふ。一方で私が若いころには、考えるよりもまず行動という感じで、周りは逆に、なんでこの人はこんなに肩肘はって突っ走っているのだろう、という風に見られていたように思います。若い人に、自分の経験値、経験を示して、世代を超えて新しいものをつくっていくのが、学びなんだと思いました。

広石氏のコメント：そういうエネルギーや勇気、挑戦というのは大事ですよね。起業家は新しいことにチャレンジし続けるわけですがけれども、なんで彼らはそれができるのでしょうか？強靱な精神力があるとか、傷つかない心があるとかそういうわけではないと思います。どちらかというと、仮に失敗しても、準備万端に進めていなくても、失敗から何かを学んでいって改善できるのではないかと、という考えで進めているからではないでしょうか。

こういう考えはどこから出てくるかというと、「失敗から学ぶ」という姿勢でいることが実はすごく大切なことだと思います。新しいことにトライする、やったことのないことをやるのはみんな絶対不安を持ちます。しかし、賭け事と一緒にかもしれませんが、自分がその日に賭けた額を絶対取り返してやろうと勝負し続けると...、つまり成功しようとやっきになり続けると、ドツボにはまって結果的に大負け、大失敗に陥ることがあります。

逆に、今日は失敗だな、と思って手を引くように、自分の撤退ラインみたいなものを把握していると大きな失敗につながらず、すぐ次の行動に移せたりします。そのラインを知っている人は、どんどん新しいことに挑戦できるのだと思います。

起業家の人たちだってたくさん失敗しています。でもその失敗を通じて、ネットワークができたり、次の事業展開をするためのノウハウの経験値となったりするわけです。だから、何かを失うのを恐れて行動しないのではなく、絶対これはやってやろう、ということで動き出し、失敗しながらも学んでいく、そういう考えであれば、新しいことに挑戦する、という気持ちも持ちやすいのではないかなと思います。

受講生E：いろんな人の意見を聞いたこと、いろんな人と知り合えたこと、それから、自分のや

りたいことが何なのか、その輪郭が少しずつはっきりしていきたような気がしました。

広石氏のコメント：先ほども意見があがっていたように、いろんな人・世代の方の意見に触れる機会、真剣に議論する機会ってあまりないので、それは本当によい機会だったと思います。

受講生F：自分がやりたいことは、自分一人ではできないんだということに気づきました。また、みんなでやると、自分ができること以上のことができるということを実感。しかし、1つの大きなことをやる時には、各自の興味が大きくなりすぎていることがあるので、それをきちんとすり合わせしていかないと、モチベーションが長くは続かないということも分かりました。

広石氏のコメント：自分のやりたいことは一人ではできない、というのは本当におっしゃるとおりです。それはとても大事なことですよね。やりたいことがはっきりしているというのは大事ですが、それを実現するときには、やっぱり他の人の力が必要です。おっしゃられたように、自分のやりたいことが自分のイメージ通りには完成しないかもしれない。その違いを、おそらく、おもしろがることができたらいいと思います。自分の最初のイメージ通りには、実は実現しないのかもしれない。それは逆の発想に立てば、自分の思っていた以上に「素敵」なことができることになるかもしれない。そこを楽しめたらいいと思います。そういう思いでいれば、もっと積極的に他の人と組もう、という気持ちにつながると思います。

受講生G：痛切に感じたのは、やりたい！という意志がないとできないし、その意志さえあれば、何とかやっていける、ということです。ただ、今の段階では、仕事にはそういう思い入れがあったりするのですが、地域的なことや社会的なことに関して、そんな強い思い入れをもってやろう、と思うことが見つかっていないように思います。

広石氏のコメント：やりたい、ということが、やっぱり意志だと思うんです。ただ、先ほどの方の話にもあったとおり、自分だけではやりたいことはできない。逆に自分の中で明確にこれやりたい、ということがなくても、相手のやりたいことに共感する、ということだってとても大切なことです。たとえば、今回のすぎなみ大人塾に、「こうしたい！」という強い思いがある人だけが集まっていて、それ以外はしたくないです、という方ばかりだったとしたら、案外広がりというものはないかもしれません。逆に言うと、そこまでの軸はないけれども、あの人の言っていることは面白いからついていこう、というのがあったから、今回のワークショップできたのかと思います。

共感、励まし、やりたいと思っている人の話を聞く、というのも活動においてとても大切なことです。同質的な人ばかり集まっていても、うまくいかなかったりするのには、相手のことを考えて動く人が抜け落ちてしまうからかもしれません。それはある意味、この社会の縮図で、とてもおもしろいことかなと思います。

ちょっと話がそれるかもしれませんが、数年前、EUの大統領を決める際、候補としてイギリスのブレア首相が上がっていましたが、結果はルクセンブルクかどこかの首相でした。それは、イギリスのブレア首相のような力のある人がリーダーとなることに、他の国、たとえばフランスやドイツのような力の強い国が反対をしたからです。EUの加盟国同士は対等平等のはず。ゆえに、力強いリーダー像というよりも、周りの意見を調整し、周りを立ててくれるようなリーダー像が求められました。そしてルクセンブルクの控えめな方が大統領に選ばれたという経緯があります。

これは、最近出てきた新たなリーダー像のように思えますが、地域で活動する際にはとても大切な役割となります。それは先ほどから申し上げているように、さまざまな価値観・意見・イメージを持った人たちの存在が前提となって活動していくから、おのずと意見を調整し、とりまとめていく役割が必要となってくるからです。

力強いリーダーのいる組織では、そのリーダーと意見が合わない場合は、自分がいる意味がなくなってしまいます。しかし後者のほうだったら、違う意見が出て意見がいいやすい、共存しやすい組織ができやすい。こういうタイプのリーダーシップもあるんだということです。

受講生H：これまでの講座の中で一番記憶に残っている言葉が、「やらなくてもいいけれど、やりたいことをやる」という言葉で、今はまだ、自分ではよく理解できていないのですが...それはどういうことでしょうか？

広石氏のコメント：本当に自発的に活動することは、どういうことかということにつながるかと思いますが、「義務だからやらなきゃいけない」、ということになっていると苦しいししんどいものです。「やらなくてもいいことなのに、やる」というのはどういうことかということ、本当に自分のやりたいことは何か、自発的に取り組めることは何かということを経験している、ということだと思います。たとえば、Aさんと組んで何かをしなければいけない、という場合だと、Aさんの嫌なところが目についたり、ちょっとした意見の違いが乗り越えられなかったりすることがあります。しかし、Aさんと組みたいから一緒にやっている、と思って取り組んでいたら、そうした違いももっと別の形で受け止められると思います。それは、自分が本当に自発性を持っているかどうか、という点で違いがあるのかなと思います。

そうした自発性に基づいて仲間をつくる、というのが地域活動においてはとても大事なことです。ボランティアな組織というのは、その自発性に支えられているからこそ、賃金の点で会社組織とはまったく異なりますが、充実感や達成感があるのかと思います。

受講生：同じグループになった人の中に、世代間交流の大切さについて、こんなに熱心に考えている人がいるんだ、ということに気づいたことが印象的でした。また、ある時期から、グループの中で火がついたように活動が起こっていったように思います。それがおもしろかった。

広石氏のコメント：おそらく、活動に火がつく瞬間というのは、もしかしたら別のテーマ設定でもありえたことで、みんなで話しあいをしていてグループ全体で盛り上がる瞬間があって決まったりするものです。でもその盛り上がりが生まれる前提に、おそらくグループの中で、共感しあえる関係ができていた、ということがあるかと思います。とてもおもしろいことですね。

例えば、韓国のある事例で、25世帯の親が集まって共同保育をはじめたものがあります。ただ、25世帯も集まれば、いろんな課題や問題が浮上してきます。その1つにアトピーのある子どもを持った親がいた、ということがあったのですが、するとその共同保育の中で、アトピーのある子どもでも食べられるアイスクリームをつくることはできないか、という話がもちあがり、それをみんなで発明して、共同保育事業の中にアイスクリーム販売も取り入れていったという事例がありました。

これは、先ほどのお話と一緒に、共同保育をテーマとして集まったメンバーだったけれども、それに取り組んでいくうちに、共感しあえる関係ができたということ。その上でさらに、保育とは別のテーマが入ってきた場合でも、メンバーの中でその課題の重要性に共感しあえたら取り組めてしまう、そんな事例の1つだと思います。このような広がりというのは、地域活動の強みなんだと思います。

大切なのは、先ほども言ったように、このメンバーだったら何でもできそう、とかこのメンバーで何かをしたい、という共感し合っている関係性です。こういう関係性のことを専門的な言葉では「ソーシャルキャピタル：人間関係資本・社会関係資本」なんていう風に言っています。

豊かな地域って何か、というときに、お金があって裕福な地域というのは、たしかに何かを始めやすいけれども、このような共感しあえているネットワークがないと、地域の自発的な活動は生まれません。あいさつをする程度の関係よりも、この地域にいるあのひととだったら、すぐにでも何かできるんじゃないか、もしくは一緒に何かをしたいと思っ合っている関係があることがより大切ですね。それが地域の強さだし、またそういう関係があると、個人にとっても大切な資本になります。

受講生J：一緒に活動してみるとはじめて、その人の別の一面、良さに気づくことがあったりしました。そういう経験ができたことがよかった。

広石氏のコメント：そうですね。ただ会ってあいさつをしたり、会話をするだけではなかなか見えてこない、その人の良さ、考え方、価値観。そういったものは、一緒に何かを協力し合いなが

ら行っていくときに、見えてくるものですよ。

受講生K：今回、ワークショップを自分たちで実践してみて、頭で考えているだけ、もしくはたくさん情報を集めるだけではなく、実際にやらなければわからないことがたくさんある、ということに改めて気づきました。今はインターネットをはじめ、情報だけであれば、簡単に、膨大に得られてしまうけれど、実体験することってとても大切だということを、本当にシンプルな思いとして感じました。シンプルな思いだと、ものごとって進みやすいのかなって。

広石氏のコメント：シンプルな思いって大事ですよ。私も、プランコンテストの審査をやったりしますが、やっぱり自分の思いを一言で言い表しているプランって印象に残ります。理屈っぽく言われると逆に頭に残らなかったり…。シンプルな思いをシンプルに表現することって相手への伝わりやすさを考えたときに大事ですね。

受講生L：最初から、講座そのものに乗れず、途中でやめちゃおうかな、と思っていましたが…。みなさん本当に真剣で、熱い思いがあって刺激を受けました。この講座に参加したことが、これまで私がちょっとやってみたいな、と思っていたことに取り組む背中を押してくれているんだなと気づきました。今がチャンスなのかもしれない、自分のやりたいことをやってみようという一歩を踏み出す力をもらいました。

広石氏のコメント：そうですね。明確にこれがしたい！という思いがなくてもいいんですよ。参加してみることで、何かを学べたり、ネットワークができたり、自分がちょっとやってみようと思っていたことの情報が入ってきたり…。そういう中で、自分がこれまでやってきた経験や、持っている情報、ネットワークが生かされたりするんですよ。そういうのってとても重要だったりしますよね。

受講生M：私が感じたのは、自分がやりたいと感じていることと、世間が求めているニーズというのは、やっぱりギャップがあるのだなということ。そのギャップがある中で、何をしようとも集客には苦労する。そのギャップを埋められるように、世間のニーズが何なのか、きちんととらえることが大事なんだと思いました。

広石氏のコメント：どうしてもNPOや地域活動に長く携わっていくと、経験や知識を得ていくわけですから、世間が欲していることとずれていってしまうことがあります。ですから、活動を実施している側が、世間は自分たちとは違うんだなという認識をもって、世間の考えていることをつかむことが大事ですよ。「なんでわかってくれない!」、とか「世間はバカだ」とか思ってしまったらそこで終わってしまう。なにか自分たちとは、別の経験をしている、別の情報を握っていると思って、ニーズをつかむことが大事ですね。違うことを経験していて、違う情報を持っているのだから、それをどう自分たちの活動に生かすか。やっぱりコミュニケーションをとることが大事ですよ。

受講生N：実際に動いてみることの大切さを実感しました。最近報道されていることに、タイガーマスクの話(匿名で児童養護施設にモノやお金を寄付できる仕組み)がありますが、そうしたうまい働きかけがあると、動きを作り出せるのかなと。

広石氏のコメント：タイガーマスクの事例も、シンプルな思い、シンプルな方法というのがとられているように思います。「そういうことをすればいいんだ!」と分かれば人はけっこう動きまわりますよ。地域の新聞や広報などに、施設にランドセルを送った　　さん、なんて記事が載っていたりしますが、寄付をするくらいで自分に注目されてしまうことのは困る。そういう思いをうまくつかんでいる事例だなと思います。こうした分かりやすさが、他の人に共感されると、活動は進んでいくのではないかと思います。

広石氏がまとめた、受講生の言葉・意見
23.01.19

