

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22年6月16日(水)19時より 場所:セシオン杉並

学習支援者:広石拓司 (株)園パブリック 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:講座オリエンテーション

司会:

私は杉並教育委員会事務局で社会教育推員をしております中曽根です。年間を通して夜コースを担当は、私も含めて何回か出るとお思いますのでよろしくお願いいたします。

この大人塾夜コースですが、平成17年度から開催してまいりました。社会起業やソーシャルデザインと言う事をテーマにしなが、三井物産戦略研究所の新谷大輔さんに学習支援者をお願いして、この5年間進めてきました。これまで出会わなかった仕事をしている地域の方が大人塾に参加できるよう講座時間を19時から21時の閉館時間ぎりぎりに設定しました。

大人塾を始めて5年間、また今年度もそうですが40歳代の方が一番多く参加していただいております。30代、50代、60代の方も40代の方に近いくらいの人数が参加しておられます。会社生活の現役から退いて時間のある中で何かをしようと言う方だけではなく、子育てや仕事が忙しいという実践にしながら、それでも何かをしていこうという皆さんの想いというものが着実に広がっているのだなと実感する講座です。

私たちは杉並の中で年間18回と言うのは、非常に長いプログラムになります。こういったものを通して是非皆さんに杉並のいろいろな課題があることを気付いてください。その様なものをこの場で、グループのメンバーと話して行く中で、何が課題なのかと言う事を振り返っていただく時間にしていただけたら、ありがたいなと思っております。

今回の夜コースはインパブリックの広石さんに年間を通してお世話になります。支援補助者として杉並のいろいろな活動にかかわっておられる手塚さんにご協力いただきます。このお2人の力をお借りしながら、学習や実践活動を中味濃く進めて行きたいと思っております。

是非私たち事務局を使いながら充実した1年間にしていきたいと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

学習支援補助者:手塚佳代子さん

こんばんは、私は杉並区でNPO法人をしています手塚と申します。大人塾は3年前から主にメインとなる主導者のサポートをしております。今回は後ほど広石さんを紹介しますが、広石さん自身は杉並区にお住まいではないので、広く大きな視点の課題等をご紹介しますが、地元の情報や課題等は私の方でご提起が出来ることがあればさせていただきます。

手塚の活動ですが、1番最初の地域活動の発端となったのは「学校教育コーディネーター」というのをしております、学校の総合学習とかにプロフェッショナルの方を学校にお招きし、授業のプランを考える等のことをしております。元々おもちゃ等こどもの物を作る仕事に就いておりましたので、8年ぐらい前に何か恩返しが出来ないかなと学校教育コーディネーターを始めたのが地域活動をはじめることになったきっかけです。

そのときは製作会社をしておりますので、友達の幼稚園の卒園アルバムを作るとか、保育園のホームページを作ると等を少しずつしている内に、地域情報のWEBサイトの管理をするようになりました。杉並区がやっている情報サイトの管理運営を杉並区から受託しておりますので、比較的、地域情報が集まりやすい立地にいます。

ほぼ毎回わたくしも広石さんのそばでお手伝いをしておりますので、疑問や地元ではどうなっているのかという事があればお知らせください。分からない事等は宿題にさせていただいて後ほどお返事をさせていただきたいと思います。

<第一部>

## 1 はじめに

学習支援者：ご紹介いただきました広石拓司と申します。私自身は文京区区民で根津に住んでいまして事務所も根津にあります。根津の地域も含めて新しいソーシャルアクションの活動に参加できる方を応援するような活動が出来るようにしていけたらと思っています。

簡単な自己紹介をします。10年ほど前からエティックという社会起業家と呼ばれる人たちを支援する団体で活動をしてきました。 <http://www.etic.or.jp/>  
色々な社会的なテーマを元に自分で事業を始めようとNPOを創ったり、株式会社を創ったりする人が増えています。山口絵理子さんはバングラディッシュの人たちの生活をサポートするために、バングラディッシュでバッグを作って高級なお店で2万円や3万円で販売し、その利益でバングラディッシュ内で良い職場を作っていこうという会社を運営されています。 <http://www.mother-house.jp/>

TVや新聞で良く出てくる駒崎弘樹さんはフローレンスと言うNPO法人を経営してまして、病児保育と言うものに取り組んでいます。

<http://www.florence.or.jp/>

子供が病気になうと保育園で預かってくれないので、お母さんが会社で重要な会議があるのにその日に保育園へ預けようとしたら子供が熱を出してしまった。そのときにフローレンスへ電話をすると、地域で子育て経験が豊富な方とか元看護婦さんだった方が預かってくれるのです。病院にも連れて行ってきて夕方まで子供の面倒を見てくれるという仕組みを作ろうと考え、新しい事業を立ち上げたのです。

若い人たちの中で、地域で困っている人がいることに注目して、山口さんは世界でも最貧国のひとつであるバングラディッシュを選び、先ほどのフローレンスさんは江東区から始めました。小さな町の身近な人たちで困っている人がいるのなら、何かそれを解決する新

しい仕組みを作ろうと言うところをスタートするような人達が増えてきています。

何かやりたいという思いがあっても漠然としていることが多いものです。思い中のどれかにフォーカスをして行く、どのようなものを課題としていけばよいのか、そこからどの様にアクションしていくのか、どの様なプランを立てるのかいいのか等を今後一緒に考えていきましょう。

先ほどお話の中に登場した人たちも最初からビジョンやクリアな答えがあってはじめてたわけではないのです。駒崎君が最初に来たときのことを私は良く覚えています。2000年ごろ彼は学生で学生ITベンチャーをしていました。ITを使って子育て支援のようなものを作りたいと言っていました。

子育てのことを十分に知らないなと思って彼は色々なことを調べ始めました。ある時にたまたまお母さんが看護婦だったので母親の知り合いの人が会社でプロジェクトリーダーを任されていた。ある時その方の子供が病気になって出席できませんとなったときに、会社は君にはリーダーは無理だよねという判断をくだされ、重要な仕事を外されてるようになったと聞いた。子供が病気になるという普通に起きるできごとで、会社にいられなくなるというのはなんだろうと思ったと言うのです。

皆さんも何か社会に役立つことがしたいな等、何か地域に良いことをしたいとの考えを持っている方が沢山いると思います。具体的にこのように解決すれば良いというアイデアを持っている方もいるかもしれませんが、今はまだ何も無い方もいらっしゃるかもしれません。色々なNPOを始めている人たちもそうですし、色々なビジネスを始めている人たちも最初からすべてのビジョンとかクリアな答えがあったから活動や事業が出来たわけではありません。まずはやってみたいなと思って色々なことを調べてみたり、色々な人に出会ってみたり、このようなことはどうですかと問いかけてみて、返してもらうことによって変化がでる。

先ほどの駒崎君は「お母さんの子供が病気になったときに困るので対策を打ちたい」と考え、最初、彼は子供が病気になったときにすぐに駆け込めるような保育園を作ろうと考えました。調査をもとに数億円のお金が必要になる計画を作りました。しかし、どこから数億円を集めるのか。さらに考えていく中で、施設がなくても、困ったときに電話したら、地域の人に子供を預かってもらえば良いのだ。しっかりとした施設を作ってしまうと固定費もかかるし、子どもの病気がいつ、どれだけ出るか運営費が読めないので運営は難しいが、必要なときだけ地元の人が有償ボランティアでサポートしてもらおう仕組みにすればコストが非常に小さく済むのではないかと、皆が手ごろで安い費用で使えるのではないかと思いついた。

それも始めからクリアなビジョンが合ったわけではなく、やってみて施設を作るのではなくてこれだったら少ないお金で運営できるのかなと考えて色々な人に聞いているうちに思いついた。さらに駒崎君は実際に始めてみたのです。始めてみたら皆さんが「いいですね」と言って登録してくれるお母さんが結構いたのです。しかし、あまり利用されないの

で何故かなと考えた時に、お母さん達が自分の子供が病気になったときに知らない人に預けるのが怖いという話になったのです。子供が病気になったら心配です。そのときにいくら地元で履歴がある人ですよ、団体が推薦している人ですよと言っても知らない人に預けるのは怖いではないですかという話になりました。

最初は子供を預けたときにいくらという制度にしようと思ったけれども、そうではなくて保険のような制度にして定期的に会費を払っておいて、子供を預かってくれるかもしれない人と預けるかもしれない人達が定期的に交流会を行って知り合うようにしました。知り合っておけば子供が病気になったときに、だれだれさんが今日は預かってくれますよといわれたら、誰なのかと言う事のイメージが湧くので子供を預けることが出来る考えたそうです。そして現在の制度が出来ていって段々と使う人が増えていって黒字化していった。

最初は江東区の小さいエリアでしていましたが、仕組みが良いということで東京やいろいろな地域へ広がっていきました。

ですから最初から事業とか NPO や地域活動が完成した形で思いつくことは絶対はないのです。その中で自分が思いついたことを是非人に伝えてほしいのです。人に伝えてみて色々な反応が帰って来る体験をしてほしい。

大人塾のような会に集まっている人は、皆さん何か得たいなと思っている人達なので、他の人たちのアイデアを聞いて「いいね」とか「一緒にやろう」とか「何かを起こした方がいいと思うよ」という話し合いが非常にしやすいメンバーだと思います。

## 2 「初めてのソーシャルアクション」

皆さんが急に家庭に帰って奥さんに「社会を良くする事業をおこす」と話したら、「そんなことするなら、もっと会社で稼いで」とか、言われるかもしれない。

今日のこの場所に集まっている人は、「実は自分はこのことをしたい」とか「こういうことが出来たらいい」とか「やりたいけど今は具体的じゃない」とか「分かんないんだけど、こういうことに関心があるんだ」そういう事を話し合える仲間になってほしいのです。

「できたらいいよね」「そうだよ」という話だけではつまらない。いきなり最初から NPO をつくろうとか起業して会社を作ろうというのは凄く難しいので、少しずつ 1 回試しに皆で試してみようとか、例えば自分たちが作ったものの他の人の意見を聞いてみようとか、その様なことをやっていって欲しいなと思います。それが「初めてのソーシャルアクション」というタイトルをつけた理由です。

色々な活動をされてきた方も要るかもしれませんが。男性の会社員の方であまり地域にかかわってこなかった方もいるかもしれませんが。まず自分たちの視点で地域を見てみて自分の思うような事を何か形にしてみたって、それを人にぶつけてみる、問いかけてみる。それから何か企画案を起こしてみる。その中でこのようなことが問題なのだとか、もっとこのようにすれば良いのだなというアイデアを積み重ねて行き、その結果この 1 年たっ

た来年の春ごろに自分なりにこのような事をやっていけばよいかと、自分がこのような事をやろうとした時にこのように人を巻き込んでいけばよいか、このようにすれば仲間が出来るのかといった手段が身につけていただくことが出来ればと思っております。

### 3 エンパブリックを設立した理由

社会起業家の育成という事に取り組んできた中で、エンパブリックという会社を創りました。<http://empublic.jp/>

もし、皆さんが何か新しいことを始めたいときに、お金がいっぱいあって、専門家も知っていて、自分に必要なノウハウを知っていればなんでもできるはずですが、その様な人はほとんどいません。例えば何かを手伝って欲しいとか、この人に一緒にやって欲しいなと思っても、いきなり給料を払ってアルバイトでやってもらえないかと言う事は出来ない。専門家の人に協力してもらいたい、あの会社と何かやれたら良いなと思っても、中々ビジネス契約へは出来ない。

そんな時には、「一緒に何かやりましょうよ」という気持ちをもって、協力し合って一緒に何かを仲間とやっていくことが大事になります。信頼できるパートナーや仲間が増えてくると「こういう事をやってみようよ」とか、自分が何かプランを創ったときも、アドバイスを貰いたいとか、この人を知っているから一緒にやってもらおうと誘おうよと、仲間がどんどん広がって事業というアクションが出来る。

ただ、参加されている皆さんもそうだと思いますが、その様な経験を持っている方は少ない。自分が考えた企画で人が何十人も集まって、チームを組んで何か運営しましたと言う事を、あまり経験したことがない。学校でもその様なことは教えてくれません。その様なことはどこで経験してどこで勉強したらよいのかと思ったときに中々その様な場所はないのだなと7・8年間支援をしてきた中で非常に感じました。

ですからその様な勉強が出来る様なプログラムを作り、体験できるような場所を増やして行きたいなとエンパブリックという会社を創りました。

バリューチェーンという言葉があります。ビジネスの用語で知っている方もいらっしゃるかと。例えば一般の企業で考えて欲しいのですが、仕入れの部分があります。分かりやすくメーカーを考えた時に素材を仕入れるという仕事がある。素材を仕入れて物を加工したり設計したりする仕事があります。それを流通させて販売させて、販売者とお客さんのカスタマーサービスをする部署があります。そのためにITが必要かもしれませんし、人事が必要かもしれませんし、物流の仕組み等も必要かもしれません。そういった1つ1つがばらばらになっているとコストがかかってしまいます。ですから1つ1つが有効的に機能してそれらがトータルに1番付加価値を出す形で機能するか。企業活動というのは1つ1つがばらばらではなくトータルとして最も効果的に動くように繋がるのが大切なのでバリューチェーンという言葉が大切になります。

地域社会にもバリューチェーンが必要だと考えています。

地域社会は凄く良いものを持っている人や経験がある人や色々な事が得意な人が沢山いるのです。例えば情報を集めるのがとても得意な人がいるかもしれません。困っている人に対して、それを解決することが得意な方がいる、手塚さんのようにホームページのデザインが得意な方もいるかもしれません。色々なイベントをすればやるという方もいるかもしれません。その様な人達がただ単に集まっても中々何も起きません。

#### 4 人と人の場作りと言う事は、どのようにしたら出来るのか。

今日のように大人塾で皆さんが集まってきて、私の話を聞いて「ありがとうございました」といってそのまま帰ってしまうと何も起きません。もしかしたらこれが1年間一緒にいてお互いにこの様な人がいるんだな、この様なことが出来るのだなとお互いに助け合っ、あなたが出来ることと私が出来ることが重なって行ったら、もっと凄いいいことが出来るかなと。これだけの意欲ある40~50人の方が集まっているわけですから、高い可能性があるので。

人とは本当に不思議なもので何十人が集まっても、何も起きないこともあります、一方で同じ50人が集まって何か良いつながり方をすると凄く素敵なことが起きるかもしれない。人と人はどのようにしたら効果的に繋がる事が出来るのかということを考えて行きたいと言う事がテーマになっています。

国際的なNPOがあって例えば皆さんが何かボランティアしたいなとか、寄付をしてもいいかなと、相談や説明会へ行ったりします。そこで自分の意見を言ったときに「あなたは全然分かっていない」と言われると「すみません」と帰って来る。もしかしたら、あなたはその団体にとってすごく必要な人材なのかもしれません。協力したいなという気持ちで行っても、そこでどう気持ちを伝えるか、団体側がどのように受けとめるのかによってだいぶ違うわけです。そのときにどうすればよい出会いが出来るのか。どの様なプログラムで、どの様な進行の仕方をすれば効果的につながれるのか。

PTA活動等もご経験のとおりこういうことをやった方がいいだろうと思って集まっています。しかし、もし自分が手をあげて「新しいことをやりましょう」と言ったら幹事などを任せよう、絶対にやりたいといわないわけです。それはとてももったいないことなのです。本当は皆さん何かしても良いかなと集まってきている人達なので、そのときにちょっとした工夫や運営の仕方を知っていれば、「やろうよ」と皆が手を上げることが出来れば凄いパワーが集まってきます。

同じ6人が同じ1時間を過ごしても、非常にパワフルなネットワークができる場合もあれば、全く何も起きないで黙ったまま帰って「はいさようなら」で終わってしまう場合もあります。この違いは何かを考えることは、実は地域活動をするうえで凄く大切なことなのです。そのような人の力をどう集めていくといいのかという事も、今年の講座の中でしていきたいと思えます。

人と人の場づくりという事は、どのようにしたら出来るのか。その様なものからどの様にビジネスを起こして行くのか。

確かに私は杉並のことは詳しくありませんが、手塚さんもいらっしゃいますので、杉並でどの様にしていったらよいのか皆さんと一緒に考えて行きたいと思います。

社会に役立ちたい、この様なことをしたいと考えていても、中々踏み出せないその様な方の応援をしたいというのが私のテーマです。社会貢献したいとか社会を良くしたいなと思うではないですか。一方では私がやってもやらなくても同じではないのかと気持ちもあると思います。皆さんが仮に赤十字の募金に3,000円出したとします。やった方がいいのだろうけれども、私のこの3000円がどの様に役立つのかと思うかもしれません。

皆さんは社会がこうなればいいのにとか、地域がもっとこの様になればいいのにとか、世界平和を考えている方もいらっしゃるかもしれません。もっと女性が働きやすい社会になればいいのと思っている方もいらっしゃるかもしれません。介護のこと等も地域で支え合ったら良いな、その様な社会にならないかな、杉並がなれないかなと思っている方もいらっしゃるかもしれません。

今の社会は複雑で「やろうよ」と思っている、中々皆が集まってくれない。そのときに中々個人は無力だなと感じることが多いと思います。もっと良くなればよいのにと皆が思っている、中々政治も動いてくれない。その中でこの複雑な社会を個人で社会をよくするために何が出来るのか。社会に対して貢献できるということはどの様なことなのかと言う事を1年間皆さんの大人塾講座の中でも考えて欲しいなと思っています。

人と人が地域社会や職場を舞台に繋がって、あたらしい活動や事業を生まれていくのには、どの様な発想や手法が必要なのか皆さんと一緒に考えながら体験して行って学んでみていただきたいと思います。

この街を良くするために自分は何をすればよいのかと言う事を皆さんの中で経験をしていただきたいと思います。お手元にある年間スケジュールがありますが、見ていただければなと思います。

今日は全体的な講座のオリエンテーションと言う事で、私自身がこのようなことを考えてしていると言う事をお伝えしたいというのと、皆さん自身が改めて何故この講座に参加したのかと言う事を考えていただく時間にしたいなと思っています。

## 5 次回の講座の概要

6月30日は「つながりをつくるワークショップ」となっています。イナコミュニケーションという会社をしている樋栄ひかるさんという女性の方にワークショップをしていただきます。

「ケーキ屋さんやって見たいのよね」と言った時に「そうね」で終わるのか、または「凄くこの辺はケーキ屋さんがないからうまくいくかもね」「でもさ、どんなケーキ屋さんならうまくいかな」という会話をするだけで、この2つだけで全く違って来るのです。人と

人が繋がるかどうかと言う時に、最初のような対応をされると「ああ この人に言ってもどうせ私を認めてくれないから無理」と思って、それ以降は相談しなくなります。

そういった意味でいうとちょっとしたコミュニケーションの違いで人と人の関係は変わってくるのです。その様なことを樋栄ひかるさんは、研究というかワークショップをしていて、色々な企業などでも活躍している人なので是非とも楽しみにしていただきたいと思います。今日と次回がイントロ的なキックオフと見えています。

## 6 第一フェーズでは(7月 9月)

7月14日から、第一フェーズとなります。7月はすこし集中的にあります。第1フェーズとして社会活動、皆さんが何かしてみたいなと言った時に先ほどの駒崎君等は「何か俺はITビジネスをやってきたし、困っているようだから子育てかな」といったところから「そうか、働くお母さんの子供が病気になった時に困っているんだな」と思ったときに課題を具体化して行った。まずは皆さんの中で少し課題を分析する力や地域の課題はどの様なことなのかを少し考えてみていただくような時間にしたいと考えています。

そのときに社会起業家の発想や視点から様々な地域の課題を考えて見てみようと思えます。課題という事を考えるときに、誰かが「課題だ」と考え、社会に訴えないと課題にならないということが大切なポイントです。

例えば昔の社会だったら女性は結婚したら辞めるでしょう、子供を産んだら辞めるでしょうという雰囲気がありました。言われたわけではないけれども何となくその様なプレッシャーがありました。しかし、女性がもっと活躍できる社会をつくろうという考えが広がってきたことで、今ではその様なことも変わってきています。しかし今でも、子供が出来て夜遅くまで仕事が出来ないと言うと重要なメンバーからはずされるのではないかといったことがあるかもしれません。会議が夜の8時から等に設定されていて私は入れない等と思ってしまうような場面があるかもしれません。ならば、それは問題であるというように誰かが言っていないと問題として扱われません。

皆さんの周りにも、実は問題は沢山あるかもしれません。本当はこのようなことを我慢しているけれども仕方がないとあきらめているような事とか、このようなことはもっと良く出来るかもしれないという事を、その様な視点で地域を見てみると問題が沢山あることに気付くかもしれません。何故問題を皆さん見つけたくないかという、問題ばかりだと日々を生きて行くのが嫌になるではないですか。問題は解決とセットで考えて行くと、逆に楽しくなってきます。問題だな！問題だな！と毎日考えて生きていたら、何か辛いな、辛いなという気持ちになってしまいます。この問題ならこの様にすれば良いと考えたら楽しくなってきます。

もっとこうしたら良い、ああしたら良いと言うアイデアが沢山出てくると、同じ問題を見ていても単に問題を発見するだけではなくて、解決の方法とセットで考えて行くと、実は日々の暮らしの中に沢山「自分もしかしたらアレができるかも」というチャンスが周



りの中に見えてくるのです。

皆さんの周りには課題が沢山あるのです。見逃しているかもしれないし、あきらめているかもしれない、直視していないかもしれない。課題が沢山あると言うことは、それだけ皆さんが新しいアイデアを考えたり、新しいアクションをしたりするチャンスが沢山あると言うことです。

皆さん自身の視点が社会の他の人では気づかない皆さんだから気づくことがあるかもしれません。例えば双子がいるからこそ気づく課題があるかもしれないし、10歳も年齢の離れているお子さんがいるからこそ気づく課題があるかもしれません。皆さん自身の中で、だからこそ気づく課題の中で、一方はチャンスになるというところを是非とも最初の第1フェーズのところで気づいてみて欲しいと思います。

## 7 第二フェーズ(9月 12月)

第2フェーズのところは、「場づくりの実践力をつける」と言うことです。社会活動のプログラムの作り方ややる気を引き出すコミュニケーションとか段取り等です。この様なことを皆さんに少し勉強していただきながら、実際にワークショップを作るという作業をしていきたいと思います。12月1日と12月4日の時に、皆さんがこの様なことが問題だと第1フェーズで考えた課題に対して、問題意識が近い方とグループを作っていただいてワークショップをしていただきたいと思います。

皆さん自身がテーマを決めて、例えば杉並の子供の医療についてもっと考えようというワークショップを作ろうではないかと、どの様なテーマでどの様な内容にしてどの様にしたら良いのかということをお皆さんで考えて実際に12月に、実際に地域の人を巻き込んで皆さん自身が地域の人に対して一緒に考えましょうよと呼びかけていって、どのような反応があるのか、自分たちが考えた仮説が周りの人がどの様な反応をするのかと言う事を実際にしてみて体験してみる事をしてみたいと思います。

自分が問題意識を持った時にどの様に人に伝えたらよいのか、どの様な機会を作ればよいのか、どの様なイベントをしたらどの様な反応があるのか、その時のコツは何かと言う事を頭の中や机の上だけでは分からないので、自分でやることで気づくことが多いのではないかと考えています。

12月に杉並の区民の方に対してワークショップをして上で、さらに第1フェーズで考えた問題がかなり具体的になると思います。例えば先ほどの駒崎君の場合で言うと、第1フェーズで病児保育と言う問題があるのだなと言う分かり、実際にやってみたら中々知らない人には預けるのは不安であるとか大きい施設を作るのは無理だと言った事が、実際に人々と話をしたり、出会ったことで具体的に気づくと思います。

## 8 第三フェーズ(12月 2月)

それに加えて第3フェーズでは、皆さん自身が来年以降にどの様なアクションをしてい

けば良いのかを考えます。実際に NPO を創っても創らなくてもいい。今は考えていないけれども会社を作ろうと思う方もいるかもしれませんし、そうでなくてもここで出会ったメンバーと地元の友達や高校の同級生等とこの様なことをしてみたら良いのではないかと。せっかく 1 年間経験したことを踏まえて来年の春以降にどの様なことをやっていったら良いかなと考える様な事を第 3 フェーズではやって行きたいと考えています。

皆さんがせっかく地域に住んでいて毎日暮らしている訳です。家の前の道は毎日通っているのに、バスで毎日通っている時に歩いて帰るだけで「こんな道だった」と気づいたりするではないですか。1 本道を入れてみれば、ここにこの様な路地があったのかと、その様なことに気づくではないですか。案外に身の回りに楽しいことや可能性、チャンスがあり皆さんがチャンスを見つけて実際に形にして行くプロセスと言う事を 1 年間、通してやって行くことが出来たらよいなと思っています。

## < 第二部 >

### 1 先ずは、雑談をしてみよう！

私もあくまでも学習支援者なので、皆さんがその様なことを学んで行くのを支援するのが私の立場だと思っていますので、その様なところで一緒にできればと思っています。私が口で話しているだけでも良いのですが、やってみないといけないと言うのがこの杉並学習塾のテーマでもあるので、「やってみましょう」という事で、まず皆さんに最初のワークショップという事でやっていただきたい事があります。

まずは雑談してみようという事をしたいと思います。何をするかと言うと今テーブルで同じテーブルに座っている人と今から 7 分間時間を計りますので雑談をして欲しいのです。雑談ですから何でも良いです。今から 7 分間とにかく雑談をすることです。内容も自由ですし、どのようなやり方でも良いので、出来れば全員が参加出来る様にして雑談をしていただきたいと思います。いきなりで申し訳ございませんが、今から 7 分間皆さんで雑談をしてください。

### 2 雑談中からの気づき

- 会話の満足度は人により違う
- 充実感に影響を与える共通要素がある
- 「話す」のは、自分だけ「話し合う」と「場」が生まれる
- 一人一人はなしたいこと、立場が違う 誰かが「場」について、責任を持つ必要がある。

ファシリテーターの役目

### 3 ファシリテーター・チェックシート

雑談をしていただいたわけですが、お手元にファシリテーター・チェックシートと言うものがあると思います。一度皆さん、雑談を 7 分間していただいたので、その時間帯を評

価して欲しいのです。今の7分間が本当に充実した時間だったと思った方は10点、この人は始めて会ったのにこの様な話し合いが出来てこの人は素敵と思った人は10点で、このテーブルの私は失敗したと思った人は0点で、この場としては良かったかなと思う人は10点、良くなかったと思う人は0点を付けて貰う。

正解と言うものは何も無いですので、気楽に直感でつけてください。凄く最高と言うのが全く駄目、このテーブルは最高か全く駄目、自分にとって良かった全くつまらなかったということをつけてみてください。

#### 4 新しい発見があったシート

新しい発見があったかなと思います。7分間の間に、新しい発見があった言う人は4点で何も新しい発見は無かったという人は0点をつけて見ましょう。共感できる話があったという人は4点、順に3点、1点0点で、参加者の間でテーブルのメンバーの中で共有できることがあったというところは4点、3点、1点で、もっと質問が出来たらよかった人は4点と、発言した人に偏りがあったのではないかと思ったら4点。言いたい事を言えたと思った人は4点です。言いたいと思ったことを言えなかったという人は0点。正しいとか間違えていると言うことは無いので気楽につけてください。

#### 5 今の時間帯で該当することはありましたかシート

- お互いの話を聞く雰囲気があった
- 参加者がお互いのことを知る機会があった
- 理知的な話題を提供する人がいたか。深まっていった話題があったか
- 興味深いエピソードを話す人がいたか
- 気配りする人がいたか
- 自分の話にうなずいてくれる人がいたか
- 自分の話に誰かが質問してくれたか
- 自分が発言できるように振ってくれる人がいたか
- 自分とは異なる意見が聞けた

このような項目に気楽に得点をつけてください。

皆さんも経験があるかもしれませんが、自分が会社の上司の立場だとして「今日はすごくいい話したな」と思ったけど、全然部下は聞いていなかった様な事があります。今日の課長の話はつまらなかった等と言う事があるではないですか。皆さんは先ほど笑顔で話していましたが、評価は違うかもしれません。本音を言ったとしても関係は悪くはなりませんので、皆さんはどうだったのかいってみたいと思います。

何かグループの中で新しい発見があったという時間を持っていると、良かったなと思うような時間になるかもしれません。皆で意見を共有したなとか、このメンバーで共感できる分かち合うものがあったという事を持つことが出来たら場として良かったなと思う感想

を持っている人が多いと思います。一方で中々言いたいことがあったのに言えなかったり、発言した人に偏りがあったなどが、特定の人ばかり話したなと思うと満足度は下がってしまうかもしれません。

もっと質問が出来たらよかったなと言うのは 2 種類あって、皆のことをもっと知りたから、興味を持ったからもっと質問したいと言うのと、聞きたかったけど聞けなかったと言う両方あります。雑談のようなことをする時でも、ちょっとした配慮でグループが皆で共有でき話題を見つけてみようかなとか、何か新しい要素を入れてみようとか、前回無かったミーティングの時に前回に無かった要素を入れて次のミーティングをしてみようと考えただけで満足度を上げることが出来るかもしれません。

短い時間だし、誰の事も知らない訳だから相手が行っていることに対して「本当はどう」思っているんですか」「何でそんなこと考えているのですか」って中々聞けなかったりします。パーティとかの会話は「そうですよね」「いいですよね」「わたしもそうなんですよ」という会話はする。逆にそれがつまらなかったりします。イベント等で飲み会等をして皆が盛り上がっているような感じで会話は皆がしているんだけど、表面的な会話ばかりして「あーしんどかった」と帰る人が多いかもしれません。

グループが集まってせっかく交流会をしたのに仲間が出来る交流会と、表面的な会話だけで終る交流会と言うのは、深まっていった話題があったかどうかで決まります。どの様にすれば人は会話を深めて行くことが出来るのか考えてみて欲しいと思います。前向きな意見も深まりますし、興味深いエピソードを話す人がいたと言う事の満足度が高いと思っています。誰かが自分の話に質問をしてくれたら「話がつたわっている」と言う感じがするではないですか。ファシリテーターの役割の一つは、話を深める時のポイントを聞くことです。「ここってどうなの」と聞けば、自分が言っていた事を聞いて貰っていると相手は感じる。自分が言ったことに興味を持って貰っていると手ごたえを感じます。

その様な会話が出来るとかが、ちょっとしたグループのトーク等でも大きな満足度に対する影響が出てきます。自分が発言できるように振ってくれた人がいた。これも自分が話すだけの人もいれば、そうで無い人もいます。自分とは異なる意見を聞いた。グループが同じ考えの人が集まっていてハッピーだったかもしれませんが、違う意見を持っていて話を深めて行くと、もっと良い時間になったかもしれません。

講演会が終わった後に先生も来て皆さんも集まったのだから交流会をしましょうと、皆さんに言っても、中々人はうまく会話が出来ないのです。その時につなぎ役の人がいて、他の人はどうかと配慮してみたり、「今日の講演会はどうでしたか」と質問をしてくれたりすると、「何か自分もよかったな」「そうなんですか」「あのひととおなじような」「あの人も同じような興味を持っている人だから紹介しますよ」となると全く違うと思いませんか。

ここで説明したように、雑談の中でも、色々なポイントがあります。

1年間をどの様にしたら人と人がつながれるのか、みんなで一緒にアクションを起こして行けるのか。地域の中で何が生まれるのかと言う事を 1 年間かけてしていきたいと思いま

す。

## 6 目標設定シート

目標シートと言うのが皆さんのお手元にあるともいます。学習という事を考えた時にやはり目標があったほうが良いと言う事がありますので、これも正しいとか間違いと言う事はないので整理と言う意味で皆さんに整理していただければと思います。

ソーシャルアクションとは何か、ボランティアとか NPO とか何でも良いですし、自分なりに考えるソーシャルアクションと言う事について考えた時に、現状はどのような感じなのか。この様な事は出来ているがこの様な事は出来ていない。出来れば 1 年後や 3 年後にこの様になりたいとか、この様な活動や自分で NPO が創れたら良い等、漠然としたもので良いので「子供のための活動がしたい」「お年寄りのための何かしたい」何かあると思いますので、現状があって将来になりたいなと思う事を考えてみてください。

その時に現状から目指す姿に上手くいけていない理由があるはずですが、例えば仲間がいないとか、テーマが明確になっていないとか色々なものがあると思います。そのこのところを一度考えていただきたい。みなさんがこれから 1 年間このコースを通して身につけていって欲しいことかなと思います。本当はこの様なことをしてみたいなと思っていても課題は色々人によって違うと思うので、皆さんが考えるところが分かればそこをやっていく。どの様なことを求めているのかと整理が出来ればと思いますので、ソーシャルアクションという言葉に関して現状はこうで、上手く変化ができてないのは何かと考えて整理をしてください。

課題という時にチャンスと思い、この様なことをしたいなと思う時に現状と比べて何故できないのかなと考える。そのギャップを考え、それをどう解決するかを考える。この 3 つの事を考えて、ぐるぐる回すということが社会起業家的な志向になると思っています。これによって、これからコースで学んで行くことは何かと言う事に気づいてもらえたかなと思います。

## 7 自分が考えていることを 1 分にまとめて話す

自分が考えていることは人に伝えた方が自分の中でも整理が出来るしフィードバックももらえる。時間の関係もあるので、最初 1 人 1 分くらいで、考えていることを右回りで話し合ってください。1 年間あるので皆さんまだまだ散々話しますので今日は 1 分で抑えることを学んでください。今は自分としてはこの様な状況でこの様なことが出来たらよいなと思っていて、自分としてはこの様なことが上手くいっていないのでこの様なことが勉強出来たらよいなということを各グループでシェアしてください。

今日はテーブルで 5 人ほどのシェアでしたが、全員でしていけば皆さんがやりたいことが実現できる様な人が沢山居ると思います。学習点を自分で上手く掴み取っていただきたいと思います。自分のしたい事をメンバーには伝えて言って欲しいと思います。この様な

ことを自分で学んで獲得してきたなという気持ちで 1 年間していただければ、今では想像出来ないくらいの何かが出来ます。

宿題として皆さんの中で考えてほしいものがあります。現状と変化できていない理由を冷静に考えていただきたいと思います。皆さんの話をよく聞いて、私の話を踏まえて各第 1 フェーズ第 2 フェーズ第 3 エーズでどの様なことを学べたらよいかを考えてみて欲しいです。