

会 議 録

1 会議名

平成27年度第5回諏訪区地域協議会

2 議題（公開・非公開の別）

（1）研修（公開）

・演題：「話し合いをゴールに導くスキル」

講師：有限会社F&Cヨシザキ 代表取締役 吉崎利生 氏

（2）報告事項（公開）

・諮問事項の意思決定（新市建設計画の変更）について

（3）その他（公開）

3 開催日時

平成27年10月28日（水）午後6時30分から午後8時05分まで

4 開催場所

公民館諏訪分館 集会室

5 傍聴人の数

2名

6 非公開の理由

なし

7 出席した者（傍聴人を除く。）氏名（敬称略）

・委員：秋田ひろ美、池田義二、内山松男、金森光則、川上文雄、川上義人、
滝澤隆行、寺田晴夫、古川正美、星野一巳、松縄節子（欠席1名）

・事務局：中部まちづくりセンター：山田センター長、恩田係長、小林主事

8 発言の内容（要旨）

【恩田係長】

・会議の開会を宣言

・上越市地域自治区の設置に関する条例第8条第2項の規定により、委員の半数以上の出席を確認、会議の成立を報告

・研修講師紹介

【古川会長】

- ・挨拶

【恩田係長】

- ・上越市地域自治区の設置に関する条例第8条第1項により会長に議長を依頼

【古川会長】

- ・会議録の確認：寺田委員

これより研修を始める。講師に説明を求める。

【講師】

皆さんこんばんは。吉崎利生と申します。今日の1時間の研修のうち、50分を説明に充て、残りの10分を質疑応答に充てます。よろしくお願いします。

自己紹介から始めます。私の仕事は話し合いを支援することを仕事にしています。もめたり、まとまらなかつたりして時間が掛かるようなら専門家に入っていただいて効率性とパフォーマンスを出したいという要望があります。そういう話し合いを支援するスキルを研修で皆さんに提供しています。もう一つは、市民活動団体の運営コンサルタントもしています。私が目指しているのは「自ら考え行動できる人づくり」というものを念頭に置いて活動しています。私は「2019年までに県内の企業、団体、地域に支援型リーダーを1,000人養成する」というプロジェクトを持っています。

私は「任せて文句を言う社会」から「引き受けて考える社会」になればよいなと思っています。引き受けて考える社会になるためには何が必要かということ、「自ら考え、行動できる人」が沢山いたらよいなと思っています。自ら考えて行動する人は指示・命令型のリーダーはすぐわない。支援型のリーダーが必要と思っています。その支援型のリーダーが県内に1,000人いたら、新潟県はもっと住みやすく活気のある地域になるのではないかなと思っています。私が支援する話し合いのスタイルは、探求型と言われる話し合いのスタイルです。もう一つは主張型という話し合いのスタイルがあります。主張型はAかBです。「俺の方が良いのだ、お前は駄目じゃないか。その案は良くないのだ」というのは、主張型なのです。私が支援するのは、探究型です。

「Aもあるよね。Bも解る。もっと良い案はないの」と幅広い視点から検討を重ねて、「解」を求め探していく、そういう話し合いを支援することが私の役割です。正解のない時代ですから、「正解」ではなくて「解」としました。大事なことは、幅広い視点から検討を重ねていくプロセス、過程が大事だと思います。「解」を求めていくと、い

くつかの選択肢からこれが良いかなというものが出てきます。ただし、現在これが良かったとしても条件が変わったら、これではない方が良いかも知れないのです。その時に他のものを検討していると、こちらに戻れるのです。これしかないということでやっていた時に「これしかない」が駄目になったらどうしますか。皆さんがラグビー選手のようにトレーニングをしていれば、このトライのやり方ではなくて、別のトライのやり方もできるわけです。そういう話し合いを支援することを仕事にしています。

くびきのNPOサポートセンターや新潟NPO協会での市民活動支援の経験から市民活動団体を立ち上げる上で何が必要か、その考え方とスキルについて、皆さんと一緒に考えていきたいと思えます。市民活動が発展していく上で段階があるのですが、それを少し説明したいと思えます。

「P」と書いてあるのはパーソン、個人や二、三人の人と書いていてください。例えば架空の人物の「諏訪さくら」さんがいたとします。諏訪さんは犬のお散歩が大好きです。犬をとってもかわいがっています。なおかつ、お花をとっても愛している方で毎日犬を散歩しているのですけれど、最近ごみが落ちている。犬を散歩される方は、お始末のセットを持っていますので、散歩の時にごみを拾って歩いていました。ごみが落ちているから拾って歩こうという気持ちが出てくるわけです。歩いていけば近所の人や友達がいるので「こんなことをして歩いているのよ」と、そうすると「あら、いいわね。私も犬の散歩でごみも一緒に拾って歩こうかしら」と、そんなふうにしてだんだん広まっていくわけです。

「G」はグループです。諏訪さくらさんの気持ちに仲間がどんどん集まってきて、グループになりはじめています。「それいいね。私もやりたい。みんなでやりましょう」という気持ちです。仲間には「それいいね」という共感が生まれるわけです。仲間と共感、これは「参画」です。「皆で一緒に諏訪地区をまち歩きする時にゴミ袋を持って、きれいになる美化運動もやらない?」、「そうね、お揃いの赤いTシャツを着てやりましょう。交通安全も含めて」そんなふうに活動がどんどん賑やかになっていきます。そうすると皆も良いことをやっている褒めてくれたりします。地元の新聞社も取材に来たりする。諏訪地区ではこんなことをやっていますよ。奥様方が賑やかにワンちゃんを連れてお揃いの赤いTシャツを着て、美化運動をして、とてもきれいになったと…。要するにどんどん期待されるわけです。活動の範囲や回数が増えてきます。そうすると、例えば春は何をしようかと、そんなふうにプランを立てるようになります。

その時に諏訪地区以外の人でも参加したいと言っているから、何か決まり事を作らなければいけなくなります。そして、絡む人が増えてくると責任も生まれ、役割分担も出てくるわけです。そうすると例えば事務局は誰がやるとか広報はどうするとか、実際に活動はどうするとか…。この活動はすごく盛んになって、何と全国的にも話題になって上越市からも是非どんどんやって欲しいということで、盛り上がってきます。そして、法人化、きちんとした団体になりましょうということで決められて、NPOになった。NPOになると、義務が生れ、もう一つは社会的責任というものも出てきます。最初は諏訪さくらの「きれいなお花が好き、ワンちゃんと一緒に歩くのだったら、きれいな所を歩きたい。お花を植えたい」という情熱や思いが他の人に伝播して、一緒になって活動する。そうするとこれがやりがいとなります。こんなこともやったら気持ちが良い、もっとやったら地域が良くなるのではないかという気づきが生まれるわけです。どんどん盛んになってくると、周りの人から期待される。そしてやっている人たちにも使命感が出てくるということです。そして任意団体でずっと活動される方もいれば、何か専門性が出てきたりだとか、公益性、非常に良いことをやっているということで、もっと外に広めなければいけないということで、法人化までいくかもしれません。いかがでしょうか。これが市民活動の世界で言われている「個人の思いがどんどん人に伝播して行って、そしてグループ、組織になっていく」というステップです。グループから組織の間には社会性の壁というものがあります。要するにここから先は責任が出てくるのです。グループまでは仲良しグループでもオッケーなのです。地域でも色々なサークルがありますが、グループまでであれば、とても楽しい。会費があるのかないのかは分かりませんが、問題なく皆集まってにこにこして活動をするわけです。グループまでは、肌感覚で仲間という感じなのですけれども、この「O（オー）」になると、オーはオーガニゼーション、組織ということですが、このオーになる時に責任が出てくるのです。外の目を感じるようになります。グループまでは行政の皆さんは「いいことをやっていらっしゃいますね」ぐらいです。オーぐらいになると「面白いグループが諏訪地区で、何か活動されているみたいだ。何かの勉強会があった時には声掛けをしてみようか」とか、例えば「広報に出てもらえないかな」、そのようなやり取りが出てきます。何か新しい事業がある時に意見を求めたいだとか、この委員会に出て欲しいとか、こんな補助金があるけれども、使ってみませんか、委託事業がありますがどうですか、財団の補助事業や助成事業に応募してみま

せんか、そのようにしてどんどん「公共」になってくるのです。ですから、特に公的機関は応援しやすくなってきます。グループまでは「皆さん、頑張ってください」という感じです。ですからここで社会性の壁というものがあります。一つの覚悟と言いますか、私たちはどの辺で活動をするのか、諏訪地区だけで活動しているだけではありません。もう少し広がって、もう少し深くなってきます。そのような縦・横が出てくるようなイメージでいてください。要するに地区の中だけでやっていたお店が何かとてもこのやり方が良いということで、少しお店を広く、大きくした。他にお店を出したというようなイメージです。若しくは法人化してということです。どんどん発展していきます。ただしもう一つ、この法人化ですが、これはゴールではありません。選択肢の一つだと思っていてください。なぜかと言えば、NPO法人が適切なのか、それとも任意のままの方がよいのか、ここで考えるべき点です。なぜかと言えばより重い責任が入ってきますし、税金や届出の義務、法務局だとか…、普通の会社と同じようになってきます。その辺りを覚悟しないと「そんなに厳しかったの」という話になりますので、よく理解、納得されてからなされた方がよいかと思えます。

市民活動は何なのか。どういうことなのかと考えると、まずは「思い」です。「思い」というのは、こうだったらよいな、このようにしたいという根っこの気持ちです。もう一つはやはり人です。住民の皆さんが集まって、何かということになればやはり人材はすごく重要です。ここにいる人達というのは、すごく大事なのです。もう一つは仕組みです。どのようにしてその思いを形にしていくかというのが非常に重要になってきます。思いを人に伝播することで思いが増幅されるわけです。そしてその専門性や知識や知見、経験、そしてマンパワーによってどうやったらその思いを形にしていけるかということです。具体的に言うと「思い」は組織の「理念」ということになり、人はお客さん「顧客」ということを市民活動の世界では言います。これは後で説明します。最後に仕組みというのは、やはり「計画」を立てなければなりません。

何年前かに大ベストセラーになったアメリカの経営マネジメントを発明したと言われているP・F・ドラッカーさんの言葉に「組織とは社会、コミュニティ、個人のニーズに対処するために作られるもの」という言葉があります。要するに諏訪区地域協議会の皆さんは、社会的な課題やニーズに対処するために色々な検討を重ねている、そんなふうにあります。同じことなのです。

「思い」というのはどういうふうになればよいのかというと、端的に言うと、いか

に社会に貢献するかという使命とその使命を何年後に成し遂げたい将来像とは何かという理想像があります。そして、活動になるわけです。活動をするから、これがこうなるということなのですが、その時に何を大切に考え、行動していくか。例えば反社会的な勢力の皆さんは、価値観が悪いことをして、てっとり早くこっちに向かおうと思ったら、この価値観が全く違うわけです。この価値観がものすごくネガティブでマイナスな人ならば、人の裏をかいて、人を落とし込んで、てっとり早くなるべくコストをかけないで理想的な姿になろうということになるわけです。皆さんはそうは考えない。例えば住民のたくさんの方の声を反映してこちらに行くということです。たくさんの方の協力を得て理想に向かうとか…。ですからこの理念というものは、全部含んで理念ということです。

最初に話をした「引き受けて考える社会」に貢献したいということで、2019年までに支援型リーダーを1,000人養成するということが使命となって、理想像になるのです。私はこういう使命を持って、こういうふうにしたいのだと皆さんに説明すると、「おお、いいじゃないか。俺もそう思うんだ。今は何か文句を言う人ばかりだよ。何もしないくせに…」と、結構共感してくれる人が多いのです。では具体的に何をやっているのかと聞かれますと、「例えば今、上越と糸魚川と十日町で毎月夜、勉強会を開いていて、そこに色々な職業、世代の人が集まって、支援型リーダーのスキルを勉強していて、その中から人と人との繋がりを作りながら養成したいと思っています」と言うと、「ああ、いいね。じゃあ今度誰かいたら連れてきてあげる」と言ってくれるわけです。ですから皆さんにもきくと、こういう理想像があるはずなのです。皆さんも何か団体を作っていく時には、自分たちはいかに社会に貢献するか。例えば5年後や10年後の成し遂げたい姿というものを、具体的に数字を入れて、このようなものにしたいのだということにすると、写真や映像を見ているように説明ができます。「10年後には、こういう諏訪区にしたいのだ」、「いいね、それ。じゃあ、そういうことならば、何かさせてもらおうわ」という話です。理想像が抽象的だと、「ところで何をやるの」という話になります。理想像が具体的だと「いいね、なるほどね」という話になるのです。

次に、「人」についてですが、まず活動の対象となる人がとても大事です。誰のニーズに対処するのか。これが諏訪区の方なのかどうなのかということです。もう一つ大事なことは、応援してくれる人というのがとても市民活動に大事なのです。また忘れ

がちなのですが、見守ってくれる人も大事です。ドラッカーは2番までしか言っていないのですが、私はこの三番が大事と思っています。見守ってくれる人はいわゆる社会です。あまり興味を持ってはいないが、良いことであれば応援するし、何かあれば足を引っ張ろうと思っている人たちは、何パーセントかは絶対いると思います。それと諏訪地区以外の大きな地域社会、例えば上越市などですね。それが見守ってくれる人、社会と思うのです。ここは対象となる人なので、皆さんの事業をやる時に、どんな人が自分たちの活動の対象になるのか。どこのどんな人たちに、どんなふうに協力してもらおうか、これが大事なのです。ここがすごく狭まってくると、「あの人たちだけで何かやっている」という話になってきます。よくあることですが、すごく良いことをやっているのに、あまりにも専門性が強すぎて、他の人が入って来れなくなって、一部の人たちだけでやっているということです。実はその人たちは、手伝って欲しいと思っているのですが、走ってしまうとついていけなくなったり、ついていけないとあまり良いことは言わなくなります。それで大事なことは、この二番目のお客さんです。どうすればよいのかと言うと、まず仲間を増やすためには理想像がしっかりしなければいけないのです。理想像を具体的で簡単な言葉にすることです。「俺たちはこんなことをやりたいのだ。何年後くらいにこのようになっていけばいいなと思う」、そうすると「ふうん、それで」というふうになるのです。そこでまずは協力者を増やすのですが、その前に応援者です。手を叩いてくれる人のことです。応援してくれる人は皆さんのやっていることに興味と感心を持つ、これだけでよいのです。そして次の段階にいくと、支援してくれるということは、参加と利用になってきます。例えば最終的には運営に参画、これは参加よりももっと体と気持ちが入っています。これを協働と言いますが、共に働いてくれる人のことです。そんなふうにワン、ツー、スリーで考えています。しかし、その人にいきなり幹事を頼むのは危険です。そうではなく、最初の時点でその人を仲間に入れないとはいけません。理想像を考えている時点でそういう人に仲間に入ってもらわないと、理想像が出来た段階で頼んでしまうと、驚かされてしまいます。それは皆さんのご経験からお分かりになると思います。藪から棒のような話です。理想像やビジョンを考える時に一緒にいてくれると後からどんどん協力してくれます。これは会社と一緒にですが、担い手を育てるのは、参画してきた段階で責任と権限、そしてフォロー、見守り、もしくはケア、支援をしなければいけないということです。皆さん一人一人が大切な人なのです。要するに会社や組織のように、

ヒエラルキーと言われる縦社会がなく、皆さんフラットです。あれをやれ、これをやれというのは、そぐわないのです。会社であれば、社長、役付きの方がおられ、現場の方もおられたりして、色々な指揮命令系統がある。それも大事なことです。市民活動の現場では皆一人一人が大事な人ですから、支援促進型のリーダーが必要ということです。相互に助け合うというようなやり方ではないと、後々禍根を残すようなこととなります。

私は仕事で仕組み、計画づくりを依頼されることが多いです。配布資料の図、ケプナー&トリゴのところです。問題は何かと考えた人がいて、問題は現状と理想の差だということです。皆さん当たり前ではないかと思われるでしょうけれども、これを初めてちゃんとやったという人がこの人なのです。ですから、私たちは何を指すのかということが、とても大事なのです。何を指すのかがはっきりしないといけません。今ここにある場合、その何年後かに理想がありますが、この差が問題なのです。解決しなければいけない問題は、現在と何年後かの間で解決しなければいけないのです。例えば1年、2年、3年、4年、5年とありますが、まずは何年後かのイメージを具体的に想像して試みるのが大事です。これはビジョンとされています。先ほどの理想像と同じことです。大事なことは、数字や具体的な言葉を入れること、私の場合は1,000人です。それを2019年末までに何と何に何を1,000人養成すると書いてあります。とても具体的でしょう。ですから皆さんも、ビジョンを作る時には、なるべく具体的なイメージを作ります。例えば三つぐらいに分けて、何かがある状態、その中に数を入れたらいかがでしょうか。例えば、人口が今はこうだけれども、この地区は何人いるとか、そういう状態を目指そうとか、空き家率を何パーセント良くした状態を設定しようかということです。なぜ拘るのかと思われる方がいらっしゃるかも知れませんが、拘る理由があります。なぜかと言うと、ここで言う計画づくりは、何年後かの理想像が基本にあって、それでは今からどうやったらそこに行くかということを作るやり方なのです。ですから現在、現状を客観的に観察して、この理想像に対して、どこまで達成できているのかということを見るのが、この計画の作り方です。例えばA・B・Cという項目があったら、Aは50パーセントの達成、Bに関しては15パーセント、Cはちょうど5パーセントだから、これを時間軸に置き換えながら、要するに1年後や3年後にはどうなっていればよいのかということをお互いに話し合いながら、おおよその言葉にしていくわけです。それをどうやったら達成

できるかを集中して考えます。そこで大事になってくるのは、会社と一緒にですが、人と物と資源、資金ということで考えます。これを面倒だと思われるかも知れませんが、大事なのは、皆さんが理念と理想像を明確にすることなのです。これが面倒だからもう少し簡単な方法がないかと言われると、一般的には資料の下から二番目にある「フォアキャストイング」というやり方を私は提案します。ただし、皆さんに提案をしているのは、このフォアキャストイングではなく、一番下の「バックキャストイング」というやり方を提案しています。ではフォアキャストイングとは何のことで、なぜ駄目なのかというと、フォアキャストイングは、理想像を明確にしておかないやり方なのです。とても簡単なのです。今はどうなのかと考えて、それでは何をしなければいけないのかを考えるのです。そうすると過去を振り返って、今の課題を把握し、どうしたら解決にもってこれるかということを考えがちになるのです。例えば、稲刈りをしていたら機械が動かなくなった、どこが壊れているかは大体分かります。そうすると不具合を直せば、プラスマイナスゼロですね。ただし、その機械の能力を最高に上げるためにはどうしたらよいかという話だとすると、全然違うやり方になるのです。例えば、三町歩の田んぼを今の三分の一の時間で刈れるようにするためには、どうしたらよいかということであれば、全く違う考え方になります。機械を入れ替えるか、人に頼むか、寝ずにやるかとか、たくさんあります。壊れた機械を直すというやり方は、戻すだけなのです。私たちの関わる色々な計画は大体がこのやり方なのです。行政の計画も基本はこのやり方です。このやり方の良いところは、なぜこういうことをやるのかということの説明できるのです。機械が動かなくなったので、部品を買って直すと言えば、それはやった方がよいという話になります。フォアキャストイングという言葉は、天気予報という意味です。天気予報では、沖縄からこのようになってくれば、九州はこのようになって、西日本がこのようになれば、ここが雨になるということは分かりますね。過去の色々な状況が今にくる、こうなると予想することがフォアキャストイングです。皆さんに今日提案しているバックキャストイングは、最初に成し遂げたい未来を皆で言葉にしてみたらどうかということです。なぜフォアキャストイングが駄目かというと、否定的な話がたくさん出てきます。仰角を上げないのです。前例踏襲、マンネリ化がどうして生まれるかということ、このやり方をやって、仰角の角度が出ないから、昨年と一緒にしてもよいかというような話になります。今の世の中はどうなるか分からないから、どういう角度になるかわからない。どうしたらよい

かという、理想は明確にしていくということです。私が支援する時には、過去を振り返るやり方は、いわゆる改善のためのやり方ということです。改善のためであれば、フォアキャストで全く問題はないですし、十分です。皆さんたちがこの計画が動き出した時に、この事業がどうだったかと振り返る場合にはフォアキャストなのです。事業はどうだったか、視察研修はどうだったかと振り返るときには、フォアキャストで過去を振り返って、それはどうだったかを客観的に考えるというやり方が重要です。なぜならこれは改善のやり方だからです。新しい団体を立ち上げようという時に、改善のやり方ではそれほど目標にはいかないのです。そうではなくて大事なことは、改革のやり方なのです。改革のやり方は最初に理想像を作ってしまうということです。実は私の理想像も2014年までが目標としていましたが、達成できませんでした。ですから5年延ばしました。こういうことなのです。この理想は絶対変えてはいけないというものではないのです。ただ掲げないと、考えないでしょう、若しくはエンジンがかかりません。2014年に私も言われました。「5年でどうするのか。1年間に200人だぞ」と言われました。それは私も分かっています。ただし、10年ならば多分エンジンはかからなかったと思います。5年にするから、何をしなければいけないのかと一生懸命考えるのです。10年にすればそれほどということで、5年延ばしました。

振り返りますが、市民活動というのは、やはり思いが一つのスタートとなって、それがどんどん雪だるまのように膨れていくということです。それに社会性というものが加わった時に、任意団体になります。そして社会性がもっとしっかりとしてきたり、期待が大きかったりすると、公共性、公益性というものが明確になるのです。そうすると法人化ということに進んでいきます。それは選択肢の一つになります。一人、若しくは数人の思い、皆の思いがどうやっていったら他に伝播するかということ、やはり理想的な姿を言葉にすることがとても大事なのです。言葉が人を動かすのです。達成できないようなことを書いても…、ということではなく、是非理想を書いてください。こうしたいなというものをとにかく作ってみてください。後は皆さんの間でそれを揉めばよいのです。なるべく色々な人がそれを見て、具体的なイメージが頭の中に浮かぶように、数字を入れることが大事です。後は達成目標を何年後に、という部分も大事です。あることを何かするという、そのような断言も大事です。それと協力者を集める仕組みは、一足飛びに何かをしてもらおうということではなくて、応援、支援、

協働という三つのステップがあるということも忘れないでください。もちろん支援や協働から入る方もいらっしゃるでしょうが、こういうステップが順当だということです。もし協働から入っていただきたいのであれば、理想像を話し合う、理念を話し合う段階から居てもらった方がよいということです。そして仕組みの計画づくりは何度も申し上げているように、こちらから入って、現在に戻って、何年後にこれがどうなっていればよいかと…。よく段階的に順当に上がっていかないような計画を作らなければならないかと言われますが、そのようなことはありません。今が50パーセントならば、次の年は55パーセントでもよいではないですか。50であってもよいのです。要するにこういうふうに皆で考えるということが大事なのです。そしてやってみることが大事です。それこそが改善活動になります。ただし、頭の中では改革、こういう社会、地域を作りたいという理想、それに対してその何年前にはどのような状態になっていたかということ。そして今、何を始めなければいけないのかという話なのです。

それでは、質疑応答に入りたいと思います。

(委員からの質問なし)

いろいろな所で地域づくり計画をつくる時によくやるのは、10年後にどのような状態になってほしいかということ、皆とまず出し合います。例えば、この地域がどのような色になってほしいかということで、折り紙の中から色を選んでもらったりもします。やはり大事なことは、色々な人が参加して計画を作った方がよいのです。難しい話ばかりだと、男性しか来ないのですけれども、折り紙とか、雑誌の写真を切り抜いて、このような地域にしたいというイメージ作りをやりますと言うと、子供さんや女性の方、比較的年齢が若い方が集まります。

要するにそのようにして、色々な人の意見が反映されてこんなふうになりますよと言う、そのようなプランづくりにしないと、先ほど話したような主張型の会議になるのです。そうすると、可もなく不可もない誰が見ても良いのではないと言われるような計画になるのです。そのようなことをして、誰のためになるのですかということ。

そうではなくて、活動の一つ一つが皆さんの気持ちを集めるプロセス、工程になると思うのです。何もしないで進めるのか、それとも今後の諏訪地区について、何色の諏訪地区にしようか考えようというような、やさしい内容で話し合うということであ

れば、面白いと言って興味を示してくれます。そんなやり方から始めて理想像をつくっていくわけです。ですから、そのプロセス自身がここの居住区の皆さんたちを繋ぎあわせるということです。

最後に、私がいつも皆さんにご紹介している言葉をお伝えして終わろうかと思えます。組織やチームというのは、成長のためにあるということ、アメリカのマサチューセッツ工科大学の先生が言っています。「成功の循環モデル」ということを先生が示しています。このような流れを皆が理解すれば、より成功につながるのではないかと思います。この先生は言っています。「我々はいつも結果の質を求めて活動している。それでは結果の質というものを受け取るためには、その前段階はどんな質を皆で大事にしていかなければいけないのか。それは、行動の質というものが、結果の質に影響を与える」と、そうですね、行動しなければ結果は出ません。行動の質が高ければ、自ずと結果の質は良くなるはずなのです。では、行動の質の前段階というのは、何を大事にしなければいけないのかという話ですが、何だと思いませんか。

(理想、計画という発言あり)

それをまとめた言葉として、思考の質が行動の質に影響を与えるということです。それでは、思考の質に影響を与え、なおかつ、結果の質に影響を与えるものは何だと思いませんか。

(発言なし)

ダニエル・キーンという先生がおっしゃっているのは、「チームの関係性の質が思考の質を良くします。そして、結果の質はチームの関係性の質に影響を与えます」と、どうですか。皆さんのご家族、そして住んでいる所、会社、色々な団体、そして色々な活動の中で、私たちは一人では何もできません。色々な人達との中で色々なことを成し遂げていっています。全てに当てはまるこの四つの循環、関係性が思考の質、思考の質が行動の質、行動の質が結果の質、これは先ほど言った、一人の思いが皆に伝わって、どうすればよいかと考え、そして行動に移して、気づきがあったり満足感が出たり、成し遂げたという使命感が生まれます。そうしたらそのチームはもっと固まります。それは、螺旋階段を上にも上るようなイメージです。螺旋階段はここから始まって、こういうふうになるわけです。ですから上にも上るようなイメージで、皆さんにご理解していただきます。螺旋階段ということは、下にも降りられます。仲が悪かったらそうなります。社員と話し合わないで、社長の独断で決めてしまい間違っ

工事をしてしまったというような話です。単純な話です。要するに我々は少しでも上昇するということを目指してやっていきたいと思っております。

急に行かなくてもよいと思います。ゆっくりでよいと思います。でも着実に前進しているということが大事だと思います。是非諦めないでください。私の好きな歌は「365歩のマーチ」です。三步進んで二歩下がることも覚悟して、しかし一歩進んでいれば、こんなに良いことはないのではないのでしょうか。そのように思います。

これで時間となりましたので、終わりにしたいと思います。どうもありがとうございました。

(一同拍手)

【古川会長】

大変ありがとうございました。また機会がありましたら、よろしく願いいたします。

先生にもう一度拍手をお願いします。

— 講師退席 —

【古川会長】

報告事項について、事務局より説明を求める。

【山田センター長】

— 資料に基づき説明 —

【古川会長】

報告に対する質疑を求めるがなかったため、委員の了承を得る。

— 日程調整 —

- ・次回の協議会は12月10日（木）午後6時30分、場所は諏訪分館

次回会議では、今回の内容を受けて、今後の諏訪区の取組みについて話し合いを行うこととする。

【恩田係長】

- ・「ふりかえりシート」の事務局への提出をお願いする。

地域協議会の見直し案については、以前説明したとおりの案で協議を進めている。諏訪区の委員定数については、12名で変更ない予定。

- ・地域協議会の見直し案は12月市議会に上程、12月13日の地域活動フォーラムでも説明する予定

- ・委員の公募は来年の3月、委員の選任は4月中旬、任命式は4月29日の予定
- ・雄志中学校の生徒との意見交換会は12月5日の予定

【古川会長】

会議の閉会を宣言

9 問合せ先

自治・市民環境部 自治・地域振興課 中部まちづくりセンター

TEL：025-526-5111（内線1449、1547）

E-mail：chubu-machi@city.joetsu.lg.jp

10 その他

別添の会議資料もあわせてご覧ください。