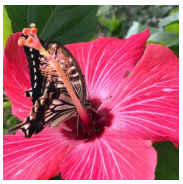
YURURU NONPROFIT QUARTERLY　NO.11

季刊 ゆるる



認定特定非営利活動法人
杜の伝言板ゆるる
2023年・春号

継続と習慣と変化

石田 祐（杜の伝言板ゆるる代表理事 / 関西学院大学人間福祉学部）

杜の伝言板ゆるるは1996年12月に団体が設立され、2003年3月に法人化に至りました。法人化から20年、団体設立からは四半世紀以上が経ちます。私自身の関わりはその中では最近となりますが、長期間にわたって継続してうまくいったなと思うことは振り返ってわかることです。始めるときは継続できたらいいなとは思いますが、継続できるかは結果でしかありません。

継続できるかを左右することを挙げれば、計画であったり、環境であったり、カネや成果という答えもあるでしょう。もちろんそれらは重要な要素ですが、それを実現している人が中心にあります。

その実現のために日々の仕事をこなし、次々と現れてくる問題を解決する人、そして、それらを続けられている人が団体にいるからです。人が活動・活躍し、団体の運営が継続します。日々気づかないことですが、書き出してみると習慣になっていることはたくさんあるのではないでしょうか。

習慣を支えている姿勢はどうでしょうか。始めるときは新しい物事が多いので、勉強しよう、もっとうまくやろうと思います。初期は成長率が高いのですが、徐々に変化が小さくなります。小さな変化は見えにくくなります。

継続すると伸びます。伸びますが変化を自分で感じ取ることができなくなっていきます。感じるためには、仲間と話をするとよいのではないかと思っています。コロナ禍を越え、顔の見える出会いが増えてきます。お互いの変化について話をすることも習慣にしたいと思う2023年の春です。

目次

継続と習慣と変化　石田祐（1）
寄り添うということ　波多野卓司（2）
今日のあなたの気分や体調は？自身を知っているのはたいていの場合、自分だけ　熊谷智美（3）
セレンディピティ―幸運な出会いを変化につなげるために―　高浦康有（4-5）
コラム：NPOの理論と実践　石田祐（5）
みやぎNPOプラザ2023スタート　堀川晴代（6）
法人化20周年記念フォーラム「NPOらしさって？」　杜の伝言板ゆるる事務局　大宮・吉田（7）
お酒上手：「循環酒」　真壁さおり（8）

第11号

人と経営
第10回

寄り添うということ

波多野 卓司（経営コンサルティング波多野事務所/
ゆるる理事）

『あなたは、私の言うことが理解できましたか？』

『どのくらい理解できましたか？』

『どこがわかりませんか？』

誰かに何かを伝えようとする時には、こんな風に、話の区切りごとに、ひとつひとつ丁寧に確認していくこと、それが伝達するときのポイントだ…と、そう言われます。

自分のペースだけで話し続けることに比べれば、それはとても丁寧だし、相手に寄り添った話し方だと言えます。けれどここには、『相手は、私の話を理解しなければならない』ということが、大前提にあります。

相手に寄り添うとは、そういうことでしょうか？

それよりも、まず確認すべきことは、次のようなことでしょう。

『私は、どのくらいまであなたを理解できていますか？』

『私は、あなたの話をちゃんと理解して話せていますか？』

『私は、あなたの話のどこを理解できていないでしょうか？』

初めての人どうしが語らう、交流会　という場に参加する機会があります。

今では、そういう場のホスト役になることもありますが、もともとそういう場所が苦手だし、今だって得意ではありません。私は、初対面の人と、すぐに打ち解けて話すことができない。私と同様、『自分はそのような場所が苦手です』と言う人は、その場所で、自分が話すのではなくて、ほとんどの時間で、聴き役になるでしょう。

そして、心の中では、こう思うかも知れません。

『ああ、みんなはすごいな、自分のことをあんなに話せて』

『それに比べて自分はだめだな。なんて存在感が無いんだろう』

けれど、ほんとうに、相手の心に残るのは、話すことに長けている人でしょうか？

そうではなくて、あとになっていつまでもしみじみ思い出すのは、自分のことを話していた人ではなく、『ああ、あの人は、私の話をいっしょうけんめいに聴いてくれたなあ』という人のほうではないでしょうか。

私自身はいつからか、“話せるひと”ではなく、“きけるひと”になりたいと、そう願うようになりました（というより、そうでしか自分の居場所をつくれませんでした）。

価値観も育ちも違う者どうしが、いくつかのトラブルを繰り返しながらも、それでも縁あって出会い、繋がり続けるための、これは小さくて、けれど間違いのない道。

できるかぎり　ゆっくりと
できるかぎり　深い呼吸で
できるかぎり　穏やかに
できるかぎり　先入観を持たず
言葉の背景を　慮りながら
目の前のひとの話を　きく

セルフケア
第9回

今日のあなたの気分や体調は？
自身を知っているのはたいていの場合、自分だけ

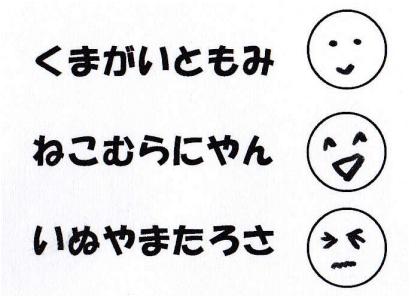
熊谷 智美（フリーランス：ワークショップ講師, ライター, MC, イベントディレクター, 産業カウンセラー / ゆるる理事）

起床して顔を洗うときや、ひげを剃るとき、お化粧をするときなど、多くの人は一日の活動の始まりに鏡を見ると思います。さて、みなさんは鏡の中のなにを見ていますか。

寝癖を直さなきゃとか、肌の調子とか、吹き出物ができているとか、表面的なところはもちろんですが、それだけでしょうか。

■今日の自分を確認しよう

私は講座のはじめに、その日の気分や体調を発表してもらいます。受講者の人数にもよりますが、発表してもらったら名前と、その気分や体調の顔マークを描いておくようにしています。



きっかけは、ある受講生からの「人の気持ちや考えていることがわからないんです」という相談でした。表情やしぐさを観察して、その人の内面について教えてもらい、十人十色かもしれないけれど、なるべく人の外側から内側を読み取れるようになれるといいねと、まあ、そんな感じではじめたのです。

やっているうちに気づいたのは、他者の内面を知ることも大切だけれど、まず自分の内面と向き合う時間が大切だということ。

体や心の調子がいまいちだったら、仕事の場面においてミスが生じやすいかもしれないし、対人面においては心配させたり不愉快な感情を抱かせるかもしれません。一方、とびっきり良いことがあってハイテンションになっていたら、まわりの状況が見えにくいこともあるでしょう。

いつも完璧でいる必要はなくて、好調なときも不調なときもあるけれど、その日の自分を知っておくことと、できれば、なぜそういう状況なのかも把握しておくことが大切です。

調子が悪いときには、ほんの些細なミスでも必要以上に自分を責めたり、あるいは誰かを嫌いになったりするかもしれなくて、もしその日の自分をきちんと把握できていたら、「こんな日もあるさ」とか「ゆっくり休んだら大丈夫」と思えるかもしれません。

冒頭の鏡の話に戻りますが、これは講座のはじまりのプログラムとしてだけでなく、毎日の行動の前に、少しの時間でいいので、今日の自分を観察してみたらという提案です。

☆おまけとして

活動のスタートに取り入れる場合は、一度限りではなく、毎回行うことをお勧めします。前回との違いに気づきやすくなったり、洞察が深まることもありますので。

NPOを取り巻く経営環境⑨

セレンディピティ
―幸運な出会いを変化につなげるために―

高浦 康有（東北大学大学院経済学研究科 / ゆるる理事）

セレンディピティという言葉があります。セレンディピティとは、思いもよらぬ素敵な偶然、あるいはそうした幸運を招き寄せる力を意味します。図書館でふと手にした本がその後の進路選択に影響を与えたり、旅行先でたまたま知り合った相手が一生涯の伴侶になったりと、日常生活の至るところでセレンディピティは存在します。ニューヨークのデパートで出会った男女が惹かれ合っていくというストーリーの同名のアメリカ映画も昔ありました。さらに科学の世界でも実験の過程で新しい抗生剤が見つかったり、観察中に新たな理論のアイデアが生まれたりと、その進歩はセレンディピティに支えられてきたと言っても過言ではありません。

ビジネス界でもセレンディピティは技術のイノベーションや製品のヒットにつながるということで注目されています。１９５０年代の終わり、ホンダは北米の大型バイク市場を狙って参入したものの品質や耐久性の問題などで苦戦していました。現地に乗り込んだホンダ社員が営業などで乗り回していたのが、日本から持ち込んだ排気量５０ccのスーパーカブ。小型バイクをあまり見たことのなかったアメリカの人たちですが、女性でも乗りやすく、使い勝手が良さそうということで次第に話題となりました。そこで同社がアメリカ市場にカブを本格投入したところ大きなヒットとなりました。

ネスレ日本のチョコレート菓子「キットカット」も、メーカーが予期していなかったところで火の付いた商品の一つです。「きっと勝つ」を連想させることから、ゲン担ぎの縁起物として売られる機会も多く、筆者も以前、郵便局で年賀状の販促品として添えられているのを見たことがあります。９０年代後半、福岡のスーパーを中心に１２，１月期になぜかこの「キットカット」がよく売れるという現象が起こっていました。商品名が「きっと勝つとぉ」（九州弁できっと勝つよ、の意味）の響きに似ていることから、受験生などの間でお守りグッズとして頻繁に購入されていたのです。そのことに気づいた同社は、期間限定品を出すなど販売促進に力を入れるようになり、全国的なヒット商品となりました。

市場では思わぬところで顧客から評価され注目を集めるということが起こり得ます。その際、①その兆候を見逃さないこと、②既存の事業のブランドイメージなどと合わないからといって機会を捨て去ることがないようにすること（上述の事例でも、ホンダは大型バイクの力強いイメージを損ねるとして当初はカブの積極的投入をためらっていました。ネスレ日本も語呂合わせや言葉遊びに興じていてはブランド価値が落ちるとして、キットカットの販売促進を最初は見送っていました）、③事業の将来的な価値を見極めて、あらたな可能性を手繰り寄せること（最終的に両社は市場ニーズをふまえてそれぞれ思い切った方針転換により事業に取り込むようになりました）、などが変化をマネジメントする上で求められます。

ＮＰＯの世界でも、支援者と団体との個々の出会いがセレンディピティになり得ます。若者がボランティアやインターンで参加したことをきっかけにその団体のことを知るようになり、主要なメンバーとして関わりをもつようになることがあります。参加する側にとってＮＰＯとの出会いは思わぬ自己成長の機会になるかも知れません。ボランティアをすることで、人生の価値が大いに変わったり、あらたな人的ネット

ワークの形成につながったりと、生き方の幅が広がる機会になり得ます。

団体としてはそうしたセレンディピティを期待できる場として、参加者目線でボランティアやイベントを定義し直してもよいでしょう。参加者が成長を実感できるためにはどのようなステージを用意すればよいか、自分たちの取り組みの見直しにもつながるはずです。

支援してくれる存在に出会えたことはある種の偶然かも知れませんが、その出会いを奇跡に留めず、さらに支援者の声に耳を傾け、自分たちの事業の変革へとつなげていく姿勢がＮＰＯには求められます。

参考文献

村尾佳子「セレンディピティとは？ビジネスで注目される理由と起こりやすくする方法」グロービス・キャリア：・ノート　2021.11.22

https://mba.globis.ac.jp/careernote/1497.html

稲田将人「本田宗一郎も見抜けなかった米国の潜在市場を切り開いた差別化されたある商品とは？」ダイヤモンド・オンライン、2021年4月7日

https://diamond.jp/articles/-/267598?page=2

市川歩美「キットカット」が受験の必須品になった理由」東洋経済オンライン、2019/01/04

https://toyokeizai.net/articles/-/257516

COLUMN
「NPOの理論と実践」

杜の伝言板ゆるるの理事には研究者が3人います。ゆるるに限らず、大学関係者や研究者がNPOに関わることは多くあります。また、ビジネスで活躍する実務者がNPOにも多く関わるようになっています。

理論と実践は違う

概ね予想がつくかとは思いますが、世の中、理論どおりにはいかないことが多くあります。理論的にはNPOは、多くの小口の寄付に支えられ、それを原資に活動することが理想とされています。しかし、この理論にはファンドレイジングにかかる費用は考慮されていません。多くの潜在的寄付者に依頼をしたり、寄付者にお礼をすることに時間や費用がかかることを考えると、実際には助成金や事業収益を獲得する行動をとることが多くなります。

理論を知って実践する

理論どおりに結果は出ないのですが、理論を知らずに実践するのと、理論を知って実践するのとでは、大きな違いがあります。実験や検証を重ねた上での理論だと、参考にしやすいかもしれません。当然の結果と思えるような分析もあります。

人が携帯電話を見ている時間帯に情報発信をすると、発信した内容を見てもらう機会が増え、寄付やボランティアへの参加につながる可能性が高まる、ということが理論的に説明できます。もっと詳細に考えるならば、何時に、どんなデバイスで、どんな内容の情報を発信すればよいのかについて、研究結果をもとに提案することができます。

実践結果をもとに理論を再考する

各地・各団体での実践経験において成功事例だと思うものを研究に取り込んで、理論や視点を考え直したり、新しいものを提案することも非営利セクターの発展に寄与しています。歴史や文化、経済や社会環境、法律や政策などの違いによる差も考慮されます。

今月、アラブ首長国連邦の地域開発省が主催する非営利セクターの発展の実現に向けたラウンドテーブルに招待してもらったのですが、重要検討事項は「法規制とファンドレイジング」そして「イノベーション」でした。キーワード上は同じ課題を日本も抱えています。とはいえ、文化や経済社会状況の違いもあり、まったく同じ制度や政策、戦略や計画を適用すればよいわけでもなさそうでした。

理論と実践のやりとりについて情報共有をする場も作っていきたいと思います。（石田 祐）

みやぎNPOプラザ2023スタート

堀川 晴代（みやぎNPOプラザ館長 / ゆるる常務理事）

みやぎNPOプラザの第6期指定管理の2年目が始まりました。早いもので杜の伝言板ゆるるが指定管理者として運営を担うようになって19年目です。昨年度の後半からコロナの行動制限も少しずつ緩和され、プラザの利用者数も回復傾向にあります。

しかし、今後もNPOの事業実施方法としてオンラインが重宝されるとすると、来館者数がコロナ前の水準まで戻るとも思えず、オンラインを通してプラザを利用、活用してもらう工夫が必要だな、と感じながらスタートを切りました。

2022年はプラザの移転、新しい施設のことが具体的に見えてきた1年でした。現在の建物は築50年以上が経過しており、同じく築50年以上が経過した宮城県民会館との複合施設として、仙台市宮城野区の仙台医療センター跡地に新たに建設されることが決まっています。令和10年度の開館を目指して現在は設計の検討が進められ、杜の伝言板ゆるるからもどのような間取りがよりかなど、様々な提案をしました。

また、2月14日には、宮城県主催の「新・みやぎNPOプラザに関する意見交換会」が行われ、多数の利用団体が参加しました。「誰もが使えるよう十分なバリアフリーへの配慮を」「会議室や駐車場などは今と同じように使えるようにしてほしい」「最先端のICT機器の導入が必要」など多様な意見や要望が出されました。

プラザは正面入り口を入って左手、複合施設の北側1階に配置されることになります。交流サロンや活動拠点となる事務室、専用会議室に加え、利用者のプライバシーに配慮した個室の相談室も新設予定です。県民会館の利用者の目に留まる場所なので、より多くの方にNPOへの関心を持ってもらえるだろうと期待が高まります。プラザの現運営団体として引き続き新施設への意見を募集するとともに、今後もNPOが新施設への意見や要望を出せる場づくりを宮城県に働きかけます。

2023年の事業も始まっています。3回目となるボランティア促進キャンペーンは、7月から開始。ボランティアとともに活動したいNPOと関心のある市民を繋げようと準備も大詰めを迎えています。6月22日には、「あたたかい場をつくる　オンラインファシリテート講座」を開催。オンラインで会を進める時、慣れすぎたせいかイマイチ盛り上がらなくなってしまったとお悩みのNPOの皆さんと一緒に、場を温め話しやすい場づくりを学びます。また、10月から始まるインボイス制度に向けて、自団体が関係するのかしないのか、どんな準備が必要か…などを学ぶ「インボイス制度＆改正電子帳簿保存法説明会」を6月16日に開催。既に多くの団体から申込をいただいています。

このほかにも様々な事業が目白押しですが、共通のモットーは「少しでも新しいことにチャレンジする」ということ。運営19年目、NPOや市民活動団体の皆さんの役に立てるよう、これまでの蓄積を今に合った形にブラッシュアップしながら運営していきます。

2022年度は試行錯誤しながら紹介動画作成にも挑戦。

認定NPO法人杜の伝言板ゆるる

法人化20周年記念フォーラム

NPOらしさって？

～大切にしてきたこと、それぞれのストーリー～

杜の伝言板ゆるる事務局　大宮・吉田

ともに頑張ってきたNPOや日々応援してくださる方々のおかげで、杜の伝言板ゆるるは法人化20周年を迎えることができました。この間に、宮城県で活動するNPOを取り巻く環境や、地域や社会でもさまざまな変化がありました。

本フォーラムでは、宮城県内で活動する3人のゲストから「人材育成」「ミッション」「連携」の視点で活動のストーリーをお話いただき、年月とともに変化したことや、変わらず大切にしてきたことは何かを探ります。それぞれの活動の中で成し遂げてきたことをお祝いし、大切にしてきたことを語り合いましょう。

1.日時　2023年6月25日（日）13：30～16：00

2.開催場所　仙台国際センター会議棟3階　白橿1（国際センター駅徒歩1分）およびオンライン

3.プログラム

●話題提供「なぜNPOらしさ？」

登壇者：石田　祐（NPO法人杜の伝言板ゆるる　代表理事）

●それぞれのストーリー

東　聖史　氏（NPO法人わたりグリーンベルトプロジェクト　代表理事）

伊藤　仟佐子　氏（NPO法人せんだいファミリーサポートネットワーク　代表理事）

山﨑　賢治　氏（認定NPO法人ハーベスト　代表理事）

●パネルディスカッション

モデレーター：高浦　康有（NPO法人杜の伝言板ゆるる　理事）

●交流タイム

会場にお集まりいただいた参加者の皆様との交流を予定しています。日頃より当法人の活動をご支援いただいている皆様にお会いできることを、楽しみにしております。

4.参加費　会場・オンラインともに無料

5.定員　会場：50名

6.お問合せ・お申込み

右のQRコードまたは下記の電話・メールまでお知らせください。

認定NPO法人杜の伝言板ゆるる事務局
電　話　022-791-9323
メール　npo@yururu.com

ご寄付のお願い

宮城のNPO支援のために引き続き応援をお願いいたします。

お酒上手 第11回

「循環酒」

真壁 さおり（社会福祉士・コーディネーター / ゆるる副代表理事）

仕事の塊が押し寄せてきて、滞りがなかなか解きほぐせないということがたまにあります。物事が悪循環し、心身の動きが鈍くなり、声が出にくくなる、肩こり、食べ物が喉を通りにくくなるなど、なにかしらの不調が出始めます。特に冬になると、寒さも相まって、そんな滞りが発生しやすくなります。

フリーランスとしてさまざまな仕事を掛け持ちしている私ですが、極寒日が続いた去る1月、けっこう大きめの仕事の塊に襲われ、身動きが取れなくなりました。これはあまり良くないなと、ふと思い立って財布の中の整理を始めることにしました。溜まったレシート、使う予定のない診察券やポイントカードなどを処分し、財布はすっきり、気持ちもすっきり。すると不思議となかなか糸口の見えなかった仕事が少し動き始めました。

その日の夜、しばらくサボっていた筋トレを再開しました。血液が勢いよく流れるのを感じました。次の日、また仕事が少し動きました。

続けて、部屋の大掃除、セーターをクリーニングに出す、健診を受ける、歯医者の予約を取る、久しぶりに会う仕事仲間と一杯飲む、などどんどん溜まっていたものや気になるものをきれいにしたり動かしたりしました。仕事の塊がちょっとずつ分解されて、目途が付くようになってきました。

行動を起こすと何かが動く。これは、心と身体の関係性として、心理学の分野でも長年研究されてきたことです。私は専門外ですが、日頃の仕事や生活上で、心身のつながり合いを実感することは多く、自分なりの実践を重ねてきました。仕事で緊張することがあれば、意識的に大きく深呼吸をする、口角をあげる、手のひらのツボを刺激する、5階くらいなら階段を使う、大好きな田んぼの景色を見に行くなど、まずは身体に働きかけます。なぜなら意識や心に働きかけることは少し難易度が高いので、やはり身体へのアプローチが手っ取り早いと個人的には思うからです。

自分にとってはとても効果的なので、周囲の人にも勧めています。特になんらかの問題を抱えている人には、積極的に勧めたいと思うのですが、心も身体もすっかり固まってしまうとなかなか聴く耳を持ってもらえないのが現状です。

小さな滞りを感じたら、身体性を伴う何かを実行してみませんか？身体を動かすことで心を動かし循環させ、固まってしまうことがないように。皆さまとも美味しいお酒でも飲みながら、お互いの実践を共有したいものです！

□発行□
認定特定非営利活動法人杜の伝言板ゆるる
代表理事　石田 祐

〒983-0852
宮城県仙台市宮城野区榴岡3-11-6　コーポラス島田B6

TEL：022-791-9323　　FAX：022-791-9327
Email：npo@yururu.com

□編集□　石田 祐