

ムラのミライ 活動レポート & ニュース

2022
10

CONTENTS

Report 1 セネガル みんなで作る、畑の教科書

Report 2 連続研修「NGOによる住民主体型プロジェクト形成・実施のための
方法論と技能」

News オンラインサロンを始めます

Story 30周年に向けて わたしの未来 ムラのミライ



認定NPO法人ムラのミライ

関西事務所(本部) 〒662-0856 兵庫県西宮市城ヶ堀町2-22 早川総合ビル3F

電話 0798-31-7940

E-mail info@muranomirai.org

ウェブサイト <http://muranomirai.org/>

Report1 セネガル 循環型持続可能な農業普及拠点構築事業 みんなで作る、畑の教科書

期間 2021年3月30日～2022年3月29日
(3年プロジェクトの1年目:2024年3月まで継続予定)

場所 セネガル共和国ティエス州ンブル県ンゲニエヌ行政村

協働者 アンテルモンド(Intermondes) *セネガルのNGO/NPO

協力者 外務省「日本NGO連携無償資金協力」

概要 家族経営の小規模農家が資源を活用し、採算の取れる持続可能な循環型有機農業を実践するモデルとなる「モデル農場」を作り、その場を利用しながら村人へ研修を行うことで指導員(農業リーダー)を養成します。この記事では、指導員と共に作る教科書についてご紹介します。

見て理解する、土の保全

いきなり拙い絵をお見せして恐縮ですが、まずは下の図1、2をご覧ください。

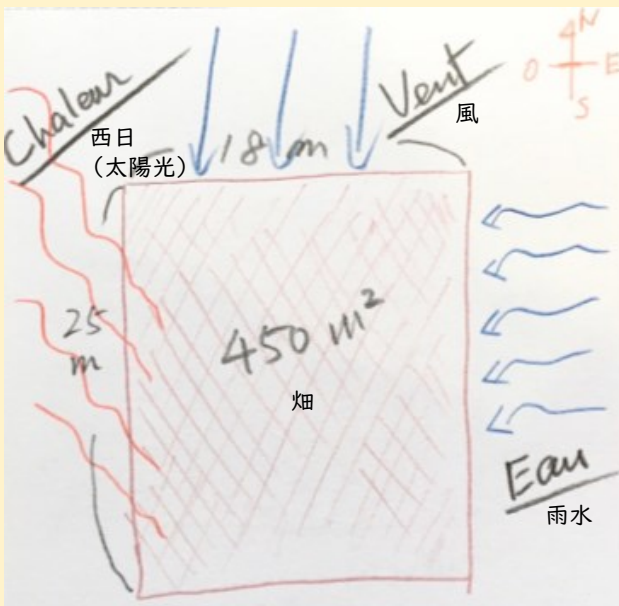


図1 土壌を流出させる要素

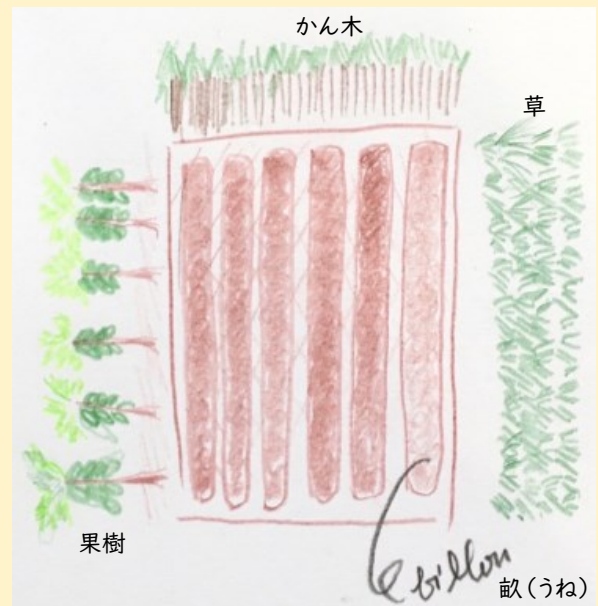


図2 土壌を守る手立て

これらの図は、昨年度末に制作した農民研修用の教科書「試作品」に使用したものです。試作品と断ったのは、2024年に終了する現行のプロジェクトで行う農民のための研修で、その都度彼らの意見、要望を反映させながら教科書を改訂していくためです。

図1では、畑の土を流出させてしまう、あるいは作物にとって辛い環境になってしまう要素を描いています。白状しますが、このまことに拙い、まるで幼児が描いたような絵は、私が描いたものです。でも、ここでは芸術的価値は要求されませんのでご容赦を。この図1の真ん中に450㎡とあるのが畑で、この畑を水が襲ったり、風が襲ったり、あるいは激しい日差しによって熱が襲ったりします。いずれも、土を流出させたり、作物を痛め付けたり、まずは畑を耕し、作物の栽培を始める前に対策を立てておいた方がいいことばかりです。

そして、図2がその対策を図示したものです。水も風も太陽光も、言うまでもなく作物にとってはなくてはならないものばかりですが、何事も過ぎたるは及ばざるが如し。「過ぎて」しまうと、作物にはかえって害になります。雨水が流れ込むような所には、草を植えて植物の堤防を作る。風が強く吹いてくる方には、灌木を植えて植物の塀を作る。そして午後、西日が強くなり気温が上昇する方には、果樹などを植えて影を作ってやる。畑に畝を作るのは、作業効率を上げるとともに、畝をどの方向に作るかを考えれば土壌が流れにくくするやり方にもなります。

教科書の使い方

こんな具合に、農民に使ってもらう教科書の最初の部分は始まります。とはいえ、教科書には、このような説明はほとんど書いてありません。あくまで、この絵を見ながら、研修を受ける人たちに、一問一答の形で内容を説明していきます。記述そのものは、なるべく少なく、指導員と受講者の間のやりとりで内容を深めていく、別の言い方をすれば、どれだけテキストを読まなくて済むようにするか、ということがポイントです。



「分かりやすい」とは何かを細分化する

この後、教科書は作物ごとの栽培法（作物の成長段階に従った手入れ、水やり計画など）を記述していきます。

以下、目次風に主な内容を挙げると、

- ・圃場の準備（施肥など）
 - ・苗の栽培
 - ・植栽
 - ・成長段階ごとの手入れ
 - ・収穫
 - ・出荷
- となります。

教科書というと、大項目ごとに記述を分け、章立てするというのが一般的です。ひとりで作物の栽培といっても、灌漑、栽培、財務など様々な分野が組み合わさっています。でも、この教科書は、農民に日々の作業で使ってもらうことが目的ですので、「その日にその場でやること」が簡潔に、具体的に、分かりやすく記述されていることが肝心です。農民が日々行うことは、具体的な作物の栽培ですから、これらの要素も、作物の栽培の過程に沿って、必要に応じて記述していきます。しかも、これを利用することが想定される農民たちの多くは、小学校の課程も終えていません。ですから、ただ「分かりやすく」ではなく、どのように分かりやすくするか、常に彼らとコミュニケーションを取らなければいけません。



考えるのは常に自分たち

また、コミュニケーションをとるといっても、実際に体を動かしてみて、やってみて、どのように理解が実践に結びつくか、常にチェックする必要があります。ですから、研修を通じて、農民と一緒に教科書を作るということが必要になってきます。使い古された表現ですが、「参加型」の教科書作りということになります。

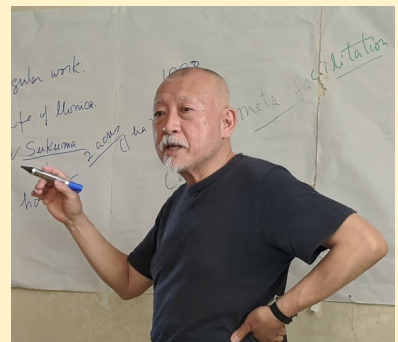
この教科書作りで忘れてはいけないのは、指導員の養成という側面です。この指導員は、農民の中から選ばれます。ですから、農民への研修は、指導員研修も含まれます。農民への研修に指導員研修も含まれるということは、農民へ研修する、その指導方法も見てもらう、覚えてもらうという、いわば「入れ子構造」になっています。もちろん、この指導法の研修は、それだけを目的とした別立ての研修でも行われます。指導員が育ててこそ、プロジェクトという一過性の活動が、持続的な活動になる可能性を持つことができます。

左頁の写真は、教科書作りを始めるために農民と実施したワークショップ(2021年10月)の写真です。新型コロナウイルス感染拡大によって渡航できなかったため、ほぼ2年ぶりでした。ここでは、どんな内容の教科書を作るか、農民たちに考えてもらいました。彼らは、すでに2017年からの3年間のプロジェクトで私の研修を受けています。もちろん、私以外にも、地元の有機農業の専門家、実践家がリソースとして参加しています。大事なことは、考えるのは常に自分たちだという「癖をつけて」いくことです。

今回は、とりあえずこのくらいにしておきましょう。この教科書作りはどんな展開を見せていくのか、それはとりもなおさずどんな研修が展開されていくかということです。これから折に触れてニュースレターでご紹介いたしますので、ご期待ください。

執筆者 和田信明

1950年東京生まれ。1993年に現認定NPO法人ムラのミライの前身であるNGOを創立。2015年まで、ムラのミライの代表理事。主にインド、ネパールで様々なプロジェクトを行うほか、JICA(国際協力機構)や旧JBIC(国際協力銀行)の専門家としても、様々なプロジェクトや調査にかかわる。また、NPO法(特定非営利活動促進法)が施行される年から数年間、NPOの活動環境を整えるための活動を行い、ぎふNPOセンター理事長を10年間務める。この間、国内外の多くの現場からの学びとNGO職員、政府職員などに研修を行った経験から、中田豊一とメタファシリテーション®手法を築き上げ、その普及に努める。



Report3 人材育成および研修生受け入れに係る事業 連続研修「NGOによる住民主体型プロジェクト 形成・実施のための方法論と技能」

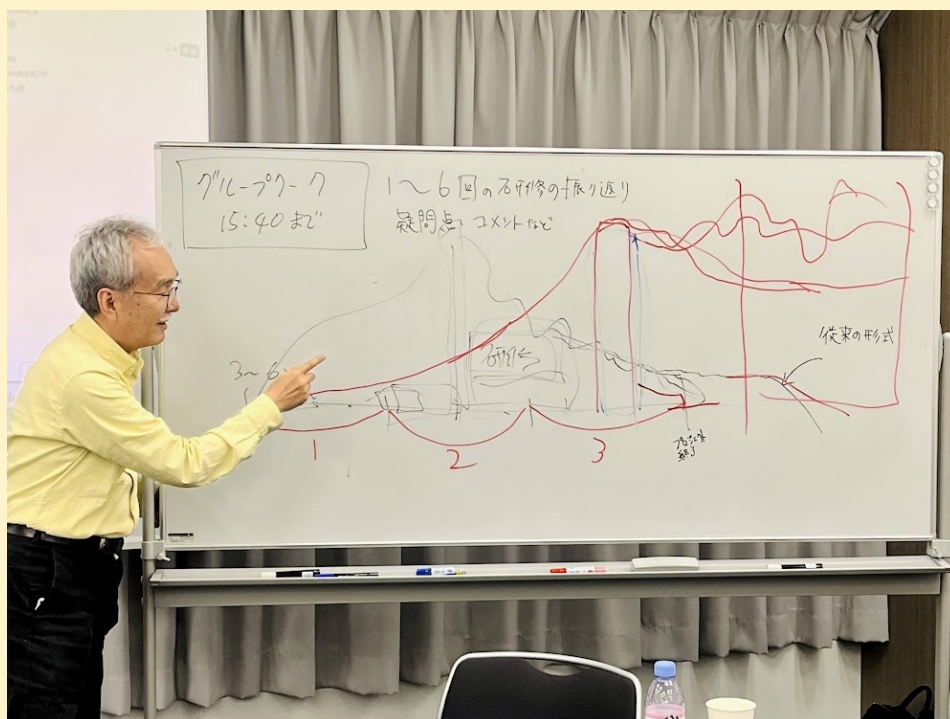
期間	2021年4月～2022年8月(集合研修6回、コーチング6回、成果報告会1回)
参加者	国際協力NGO15団体28名、オブザーバー参加2名(JICA東京、JICA九州)
講師	和田信明、中田豊一、原康子
場所	オンライン、東京
協力	JICA「NGO等提案型プログラム」
事業費	13,632千円

研修実施の背景 脱「プロジェクトの終わりが活動の終わり」をめざして

NGOによる開発協力プロジェクトでは、住民主体がとりわけ重要です。国際機関や政府機関による事業では、多くの場合、被援助国の行政機関をカウンターパートとすることができるため、事業の持続的な担い手を確保する道がありますが、NGOの場合、主なカウンターパートは国際NGOか現地NGOであることが一般的で、それらのNGOは、プロジェクトが終了すれば、新たな資金を求めて他の地域や別の課題に移動せざるをえず、持続的な担い手を得ることは極めて難しいのが現実だからです。

プロジェクトの効果を持続させるためには、課題の当事者である住民を担い手として育てることが不可欠であり、主体性の喚起と能力の向上、すなわち住民のエンパワーメントとキャパシティビルディングをプロジェクト期間中に実現できなければ、ドナー資金の終わりが活動の終わりとなってしまいます。

住民主体やエンパワーメントを単なる言葉ではなく実体を伴うものとするためには、それらが何を指すのかを計画段階で明確化し、その実現の道筋と方法を計画の中にしっかりと組み込んだ上で実施する必要があります。ムラのミライは、そのための方法論を言語化し、書籍「途上国の人々との話し方-国際協力メタファシリテーションの手法」や講座で広く共有していますが、この技能をさらに実務レベルで習得し、活動に反映させたいという声を受けて、この連続研修を企画しました。



研修の記録 ふりかえらせる問い、考えさせる問い

集合研修 第1回

2021年4月14日(水)、15日(木) 14時半から17時 オンライン

グループワーク「初めて訪れた村で・・・」

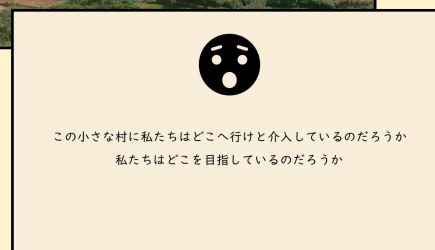
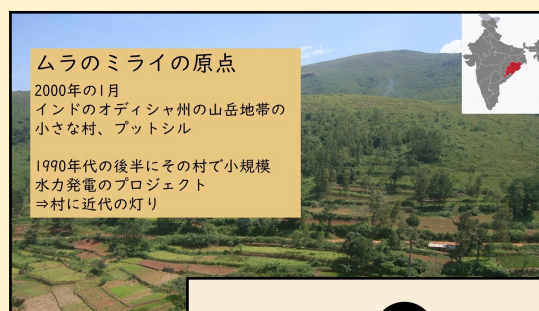
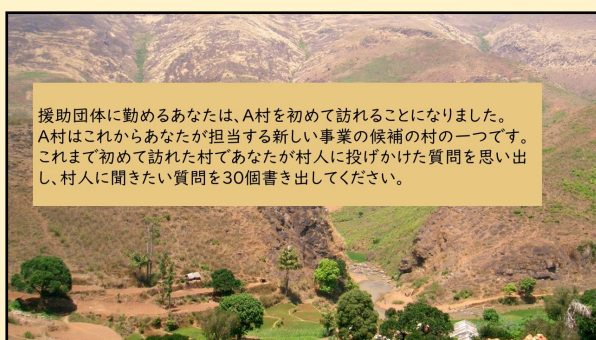
講義「メタファシリテーション手法入門 その成立過程と基本的な考え方」

講義「メタファシリテーション手法入門 補足と復習」

コーチングまでの課題「今まで関わってきた事業の文書を選んで、一般的な言葉を抜き出してくる」

コーチング 第1回

2021年5月 オンライン 1回2時間、2団体



第1回コーチング記録より抜粋 講師と参加者のやり取り

和田（講師） 前回の研修で、（初めて訪れた村で聞く）30の質問を作るというワークをやりました。何人が「あなたの収入はいくらですか」という質問を挙げていて、気になったんですね。その質問を村人に最初にすると住民参加型はまずありえない。なぜわかる？

Aさん（参加者） プライドを傷つける？

和田 それもあるけど・・・もしあなたのところに、ある日、外国人がやってきて、「あなたの問題を解決したい。あなたの収入はいくらですか？」と聞いたらどう思う？

Aさん あつかましいと思います。

和田 そういうことです。いきなり外国のやつがきて、そんなこと聞いたら、「なんだこいつ」と思う。こんなもんかな、と適当に答える。でも、それなりの答えをする時がある。どういう時ですか？これがわからないと住民参加型はできないよ。

Aさん 何とかしてくれると思うとき。

和田 どういう人が来た時そう思う？

Aさん お金持っている人。

和田 そうです。要するに、金を落としてくれそう、バックに政府とかがついていそうだという時、答えます。たとえば、貧乏だということを強調するために収入の一部しか言わないとかね。つまり、「あなたの収入はいくらですか？」入ってしまうと、何をいきなり失礼なことを・・・というのがパターン1。こいつは金を落とすなと思って、答えるのがパターン2。そうすると、あなたと村の人の立ち位置が同等であることはあり得ない。**依存関係を創り出す質問**なんです。このことがわからないと住民参加型の最初の一步は踏み出せない。自分が聞かれたらどう感じるか？という簡単なことなんです。

集合研修 第2回

2021年6月23日(水)、24日(木) 10時から17時 オンライン

前回コーチングとその後のふりかえり

講義「課題分析のファシリテーション」

グループワーク「パートナーとは何か?」「たとえ話で考えるパートナー」「“パートナー”の要件とは?」

講義「パートナーシップの構築」

講義「課題分析に使う事実質問の練習」

グループワーク「どうやってパートナーシップを構築するか?」

コーチングまでの課題「技術移転をしたい相手への働きかけを振り返り、改善したい点を検討する」

コーチング 第2回

2021年8月 オンライン 1回2時間、2団体ずつ

集合研修 第3回

2021年9月1日(水)、2日(木) 14時から17時 3日(金) 13時から17時 オンライン

前回コーチングとその後のふりかえり

講義「住民主体の活動と5つの要素」

講義「ムラのミライの住民主体の事業～インドでの事例(南国港町おばちゃん信金)」

講義「課題分析に使う事実質問の練習」

団体別ワーク「自分たちの団体の活動に落とし込む」

コーチングまでの課題「技術移転をしたい相手への働きかけを振り返り、改善したい点を検討する」

コーチング 第3回

2021年10月～11月 オンライン 1回1～1.5時間、1団体ずつ

第4回コーチング記録より抜粋 講師と参加者のやり取り

Bさん(参加者) (自分が)ドナー目線になってしまっていて・・・モニタリングという言葉が出ると、改善度合いを何で測るかというチェックリストを私たち(NGO)が作って、事業に進むにつれて、それが改善されたかを見るようなイメージでした。

原(講師) それがNGOだけではなくて、住民の方もそのチェックリストを理解していて、その人たち自身で振り返りができるようになっているといいですけど。

Bさん チェックリストをチェックする人は州レベルの保健関係の人です。

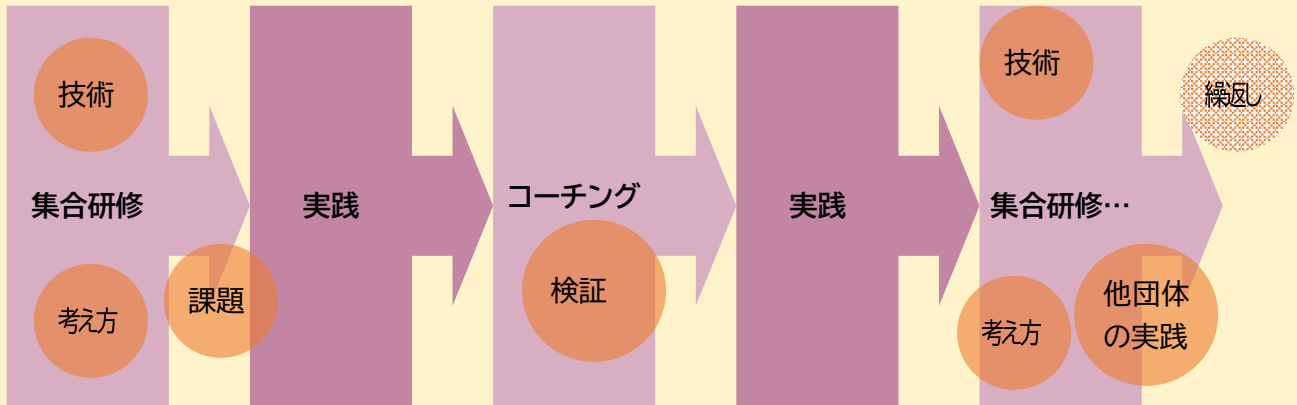
原 そもそも、何を指してやっていたんでしょう?州レベルの人がチェックしてできるようになって、分析することが目標だったのか?それとも末端のお母さんたちがチェックできるようになることを目指していたのか?

Bさん 前者でした。

原 エンドユーザーの人が自分でわかるようになることを計画していなかったのなら、今度やるときにそこまでやるのかを組織内で話す必要があるよね。

Bさん そうですね…評価をできる人が少ないんですよね。

原 ドナーが喜ぶような(形式の)評価をする人はそれほど多くなくていいと思うんですよ。お母さんたちが自己評価できるようになれば、**ドナー用の評価はそれはそれで必要なので、分けてください。**



集合研修 第4回

2021年12月1日(水)、2日(木)14時から17時 3日(金)13時から17時 オンライン

前回コーチングとその後のふりかえり

講義「課題分析に使うメタファシリテーション プロジェクトへの応用」

講義「メタファシリテーションの復習と、プロジェクトで使うための練習ドリル」

団体別ワーク「視察前、視察後のワークショッププラン作成と実際の質問づくり」

コーチングまでの課題「小さな活動(1回の研修、視察、イベントなど)をひとつピックアップして「計画-実施-モニタリング-評価(ふりかえり)」の一連の流れを考える。」

コーチング 第4回

2022年2月 オンライン 1回1~1.5時間、1団体ずつ

集合研修 第5回

2022年3月9日(水)14時から17時 10日(木)9時から12時 オンライン

前回コーチングとその後のふりかえり


ロールプレイ「パートナーシップの構築と課題分析(ネパールの村で...)」

講義「課題分析に使う事実質問の練習」

ロールプレイ!
演習1「起業資金が返済できない人を訪ねる」

<登場人物>

- 日本のNGO「ネパールのミライ」スタッフ役(2人)
 - 「ネパールのミライ」は、ネパール現地事務所をもつ日本のNGO
 - 現地スタッフは3人雇用。日本人スタッフ2人は駐在せず、日本から出張を繰り返して事業を担当。普段は現地スタッフが事業を担当
 - 現在は2人とも出張でネパールに滞在中(ネパールでの事業は2人とも前任者から引き継いだもので、1年半前の事業開始時は入職前)
- 村人役(3人)
 - 中田さん:声の大きい村のマイクロクレジットのリーダー(女性)
 - 原さん:茶屋を始めた人(女性)
 - 和田さん:原さんと一緒に茶屋をすることになった人(女性)




メタファシリテーションがないとき

- スタッフ1:茶屋を始めてから1年後にグループに返済するという約束でしたが、なぜ返済できないのですか?
- 原さん:茶屋の収入がなかなか増えないからです。
- スタッフ2:どうすれば収入が増えると思いますか?
- 和田さん:もう少しお客さんが来れば、売り上げも増えると思うのですが...
- スタッフ1:お客さんが少ないという以外で、お店を続けていくのに、困っていることは何ですか?
- 和田さん:毎日少しずつお金は入ってくるので、店を続けることはできるのですが、収入が十分でないで、返済までできません。
- スタッフ2:どうしたら毎月返済できるようになると思いますか?
- 原さんと和田さん:...
- リーダー中田さん:原さんと和田さんの返済を待っていたら、なかなか次の人が起業できません。あなたたちのNGOで、MGにもう一度、いっしょに支援してください。そうしたら他に起業したいという人たちも起業できますから。

メタファシリテーションがあるとき

ロールプレイここから

例のような空中戦にならないよう、
パートナーシップの構築(初めて訪問する村を
思い出しながら
MGリーダーの中田さん、
茶屋起業をした原さん、和田さん
とのやりとりをはじめてください。



コーチング 第5回

2022年4月～5月 オンライン 1回1～1.5時間、1団体ずつ

集合研修 第6回

2022年6月23日(木)、24日(金)10時から17時 東京

前回研修・コーチングとその後の実践例報告(2団体)

講義「信じて待つ」

講義「プロジェクトの組み立て」

グループワーク「今までの研修をふりかえって」

コーチング 第6回(Q&Aセッション)

2022年7月 オンライン 2回×2時間

集合研修 第7回(成果報告会)

2022年8月3日(水)、4日(木)14時半から17時半 オンライン

第7回集合研修記録より抜粋 講師と参加者のやり取り

和田(講師) (在日外国人の方が離乳食教室に行った時のことを聞いたという発表の中で)
「よくわからなくて、はい、はい、と言っておいた」という答えがあった。今後、もし相手からこういう発言が出てきたら、何て返す？

Cさん(参加者) 「説明されたことで覚えていることはありますか」でしょうか？

原(講師) いいですね。覚えていることがあれば言ってくれと思います。たとえば「細かくすりつぶす、ってのは覚えているわー。それ以外は覚えてないのよー」と答えてくれる。

和田 それに対して何と聞きますか？

Cさん ……

和田 離乳食に関する**知識の普及を行動変容に結び付けることができるかどうか**が核心。そのことを質問できるか。

Cさん 「実践してみましたか」でしょうか？








原 そうそう。「あなたのお子さん何歳？すりつぶす、っていうのをやってみた？」

和田 「すりつぶすってのは覚えているわ」と言われたあと「それって、やって見せてくれたの？」「他に、やって見せてくれたことはなかったの？」と聞いていくと、視覚的にイメージできるような形で研修をしているのかが聞ける。その後、実践したことも細かく聞いていくと、「やってみようと思ったけど、研修で使っていたような道具がなかった」のがわかるかもしれない。いろいろシミュレーションして準備して、聞く。

中田(講師) ここで大事なのは、**覚えていることと覚えていないことの違い(さらには、わかったけど実践しなかったことと、実践したこととの違い)を明らかにするために、何を聞けばいいんだろう・・・という組み立て**。「なぜ覚えているんだろう」を、なぜを使わずに事実質問を組み立てて聞く技術。もうひとつ大事なのは、こちらがそれを理解すると同時に、相手自身に「こういうことだったら私はわかるんだ」と再認識させることができれば、ファシリテーションの域に入っていく。ほんとうは、わからなかったことの中に大事なことがあったんじゃないかということをはっきりさせる必要があるが、それは少々難しい。

和田 「覚えている？」以外に「そのことを前にも聞いたことあった？」「自分の国にもそういうことはあった？」という風に時間軸をさかのぼるのも大事。これが聞けるようになると、一つのテーマについて研修を組み立てて、ボトムラインの人にちゃんと伝わる研修をやれるようになる。いろいろシミュレーションしてみてください。

研修参加者(国際協力NGOスタッフ)の声

-  研修前は、現地の状況を聞く時に、原因や、誰に聞いたらいいと思うかなど、スタッフの考えに頼っていた。そうするとスタッフは、自分の知識・経験から話してしまう。**実態のないことをやっていた**とわかった。研修を経て、事実を聞こうという意識がでてきた。
-  現地スタッフが**NOと言える聞き方**を意識するようになった。自分自身が上司に報告する場面を思い返すと、信頼関係がないと、詰められている感じがするかなと思ったので、**信頼関係**を意識してやっていきたい。団体内でも毎回研修内容を共有し、「それは事実じゃないんじゃないか」と問いあうカルチャーができつつある。
-  これまではレポートに追われて、現地の人の話を聞くことができていなかった。以前は、現地スタッフとのやり取りで「なぜそうしたか」「どう思うか」「どうしたら良いか」と尋ねることがしばしばあった。つい前のめりになり、期限がある中での実施に向けて、日本側が求める答えを引き出そうとしていた。研修後は、**相手を主体にした事実質問**で詳細に聞くことで、スタッフは経験した事実をそのまま簡潔に答えてくれた。バングラデシュ=貧しいは思い込みだと気づかせてもらえたことが大きい。
-  実践してみた報告に対して、講師から質問されると、10分ほどで様々なことが浮かび上がってくる。練習を重ねて、自分でもそれくらい**掘り下げて**聞けるようになりたい。
-  コーチングで、「プロジェクトありき」の活動から、いかに農民主体にしていくかという相談をした。実施予定の有機農業先進地への研修旅行について、**ふりかえりが重要**というアドバイスを頂いた。今までは、研修旅行後、一時的にモチベーションが上がっても、日々の活動に生かせていなかった。ごく簡単なふりかえりしかしておらず、「どうでしたか?何が良かった?」という抽象的な投げかけしかしていなかった。今回、事実質問を用いて研修旅行のふりかえりを試みた。何時に出発/到着したか、受け入れ機関名(参加者6名中1名しか覚えていなかった)、到着して何をしたか、講師の名前、昼食に何を食べたか、プログラム内容(人によってプログラム内容の答えが違った)、自分たちと視察先の栽培方法は同じだったか、(視察先でうまくいっているキャベツの)栽培方法を知っているか/使用資材はこちらでも入手できるか…視察初日のふりかえりだけで3時間ぐらいたって、これまでいかにふりかえりができていなかったかというのがわかった。
-  フィールドチームとともに(終了間近の)3年間事業の開始時のことを振り返って、**ターニングポイント**が見えた。例えば、学校運営委員会から「産卵しなくなった鶏を売りたい」という相談があった時に、当時の日本チームが「ドナーのルールもあって、販売することはできない」と判断し、学校側の希望を受け入れなかったことが分かった。
-  現地スタッフに聴き取りする際に事実質問を使うことによって、現地スタッフも私たちも何がわかっていて、何がわかっていないかということが明確にできたと思う。「誰が言ったの?いつ?」と聞くようになったことで、**地域や国全体ではなく、一人一人の住民にフォーカス**するようになっていった。

事例共有、スキルアップ… オンラインサロンを始めます

メタファシリテーション講座ステップ3（相当）レベルまでを修了した方が500人を超え、多くの方から練習方法や実践上の相談をいただくようになりました。そこで、メタファシリテーション®のスキルアップにつながる場として、オンラインサロンを開設することにしました。

「事実質問の練習の場とフィードバックがほしい！」

「他の人の事例を知りたいし、同じメタファシリテーションを学ぶ仲間が欲しい！」

「いつかメタファシリテーションを教えたい！」

と思う方がいれば、ぜひオンラインサロンに参加してください。

また、「スキルアップ以外にも、こんなオンラインサロンをしたら？」「こういうテーマでムラのミライ職員や講師の話を知りたい」などの提案・リクエストも大歓迎です。Eメールで、お気軽にご連絡ください。（ご連絡先メールアドレス info@muranomirai.org）

サロンの目的とコンテンツ

主に、以下3つをサロンの目的としています。

- ①練習＝継続してメタファシリテーションを練習し、スキルを磨く
- ②コミュニティ＝メタファシリテーションを学ぶ者同士がつながる
- ③事例共有＝さまざまな分野のケースを共有し、仲間から学ぶ

サロン内で学べるコンテンツは2つあります。1つ目は、SNSを活用して、チャットで情報交換を行うことができます。メタファシリテーションに関する質問を投げかけることができ、活用方法の共有やフィードバックも仲間から受けることができます。2つ目は、月に一度のオンライン定例会です。定例会では分野を問わない一般的なメタファシリテーションのスキルを磨くことを目的としたサロンの他、各分野に詳しい担当講師による、分野別のサロンも設けています。分野ごとの事例や活用方法を学びたい、という方はこちらにも参加することをオススメします。

費用

ベーシック（月額1,000円） チャットルームとスキルアップサロンのみ参加可能です。

ベーシックプラス1（月額1,500円）ベーシックに加え、分野別サロン1つに参加可能です。

ベーシックプラス2（月額2,000円）ベーシックに加え、分野別サロン2つに参加可能です。

参加条件

メタファシリテーション講座ステップ3（あるいはメタファシリテーション基礎講座/対話型ファシリテーション講座など、ステップ3相当レベル）まで受講された方

サロンの種類と参加対象者

スキルアップサロン
特定の分野を問わず、どなたでも参加可能です
分野別サロン：医療・福祉
医師・看護師・社会福祉士・ケアマネージャー・栄養士・理学療法士・作業療法士・言語聴覚士・生活支援コーディネーターなど、医療・福祉分野に関わる方
分野別サロン：国際協力
住民主体のプロジェクトを目指し、海外支援の現場でメタファシリテーションを実践中の方（NGOスタッフ、個人で支援活動を行っている方、民間コンサルタント、政府機関、国際機関の方など）
分野別サロン：職場のコミュニケーション
これから職場でメタファシリテーションを実践していきたいと思っている方（人事、総務、経営企画、組織開発、研修企画、管理職/経営者、コンサルタントなど）
分野別サロン：NPO支援
<ul style="list-style-type: none">・ 中間支援団体・自治体/政府機関・助成財団・企業CSR部門などでNPOの支援を担当している方・ コンサルタントやプロボノとして、NPOを対象とするコンサルティングをしている方



わたしの未来 ムラのミライ

2023年に30周年を迎えるムラのミライ。活動を担うスタッフ・役員や認定トレーナーが集まり、各自がムラのミライと一緒にやってきたことを振り返り、今後の中期方針を策定するための話し合いを始めました。ニュースレターでも、担い手によるふりかえりと今後へのメッセージを連載でお届けしています。

松浦史典

(特活)名古屋NGOセンター 理事 /メタファシリテーション®認定トレーナー



名古屋で生まれ育ち、高校卒業後、アメリカで警察官になりたい！という思いで渡米。オレゴン州ポートランドの大学で犯罪学などを学び、州警察でインターンをし、帰国。帰国後は、小学生の時から興味があった国際協力の道に進むため、名古屋NGOセンターの通称”Nたま”プログラムに参加しNGOについて学ぶ。その時のインターン先であったホープ・インターナショナル開発機構で1年間エチオピアでの水供給事業に従事。帰国後はファンドレイザーとして名古屋や関西を中心に活動し、主にはチャリティイベントや企業との協働事業を企画／運営している。また、毎年2～3回アフリカや東南アジアの現地事業地を訪れ、現地での聞き取り調査などでメタファシリテーションを使い、スキルを磨いている。

インドでのアツい出会い

ムラのミライとの出会いは、2011年10月。当時、国際協力について学ぶ研修の一環で、ムラのミライの本部が置かれていた岐阜県高山市の研修に参加した時でした。その数ヶ月後、当時ムラのミライが事業をしていたインドで行われた研修に参加した際、初めてメタファシリテーション®を知りました。

講師は中田豊一さん。まずは座学でメタファシリテーションについて学び、次に事業を行っている村で実際に事実質問を使って話を聞いてみることに。事実質問をしようとしても、「今朝は何時に起きましたか？」「昨晚は何時に寝ましたか？」くらいのしか質問が出てこなく焦ったことを今でも覚えています。その後、お手本として中田さんが事実質問をしてみると、思いもよらない事実がでてきて、手法の効果を目の当たりにすることができました。

「困っている人の為に何かしたい！」というざっくりした想いで国際協力に関わりはじめた自分にとって、「事実質問を身につけ、本当の困りごとを当事者主体で解決する支援がしたい！」という具体的な目標ができた研修。

「この手法は、国際協力の現場に限らず、いろんな場所で使える！」と、手法の汎用性も直感的に感じたインドでのアツい出会いでした。

途上国での継続した実践がもたらした現地スタッフの変化

インドを訪れた1年後、他のNGOからアフリカのとある国に駐在することになりました。「メタファシリテーションを現場で使える！」と意気揚々と現場で事実質問を試みるも、なんとか事実質問を組み立てることが精一杯。

まずは、徹底して「なぜ？」質問をしない、事実のみを聞くことに専念。オンライン電話で中田さんに報告&フィードバックをいただき、実践での練習を積んできました。

このような実践を積み重ねて得た成果は、現地住民との良い関係性を築くことができたことです。対話をする際に自己肯定感に気をつけて質問をすることができたからではないかと思っています。

「貧困問題の原因は、この地域に〇〇がないからです」

「良い仕事に就けないのは、学校に通っていなかったからです」

このように、そこに無いモノやコトにフォーカスするのではなく、地域の資源やそれぞれの経験を徹底的に聞く事を心がけていました。

例えば、40代の女性とのこのような会話がありました。

松浦 市場に昨日行ったようですが、何を売りに行ったんですか？

女性 コーヒー豆です。実は裏庭にコーヒー豆が自生してて、特に〇〇村の市場で一番高く売れるんですよ。

この会話を聞いていたスタッフはびっくり。なぜなら「この女性も他の女性と同じように野菜を売っている」という思い込みがあったからです。自分の思い込みを思い込みだと認知していないことは意識しないと難しいこと。よって、今回の例のように、自分の思い込みを事実だと誤認識し、質問すらしないこともあるのです。

その後も出張ベースでこの国を訪れ、事実質問を使って現地の声を知っていると、現地スタッフの反応に変化が表れました。現地の生活や村の背景についても知るため、滞在中はなるべく多くの住民にヒアリングを行っていました。ヒアリングをする際、現地スタッフに通訳をしてもらいます。1回あたり最低でも40分くらいはヒアリングに時間をかけていたので、面倒くさそうにされることもありました。また、「現地の大体のことは知っているのに、今更何を知りたいの？」と言われたことも。

しかし、数をこなすとスタッフの態度が変わってきたのです。私が質問し、住民から得られる答えは彼らの知らないことばかり。

「フミ(松浦)のインタビューについていくと、面白いことがたくさん知れる！」

「意外と私たちの知らないことが多いね」

と、スタッフから言われたことはとても印象的でした。

私にとって、住民の経験や過去の出来事を言語化できただけでなく、現地スタッフの変化が大きな成果であり、また事実質問の手応えを感じた瞬間でもありました。



ホープ・インターナショナル開発機構の
エチオピア事業地にて



新しい領域の開拓

2015年にメタファシリテーション講座の講師を始めて以来、日本のみならずスリランカやエチオピアでも研修の講師として経験を積ませてもらいました。講師を始めた当初、私の感覚では講座受講者の8割以上がNPO関係者でしたが、徐々にそれ以外の分野で活躍する方が受講するようになってきました。たとえば、行政や教育関係、コンサルタントや人事関係者など。

ある日、受講された方からこのような事を言われました。

「井戸の事例(井戸を建設し数年後使わなくなった)は途上国だけの話ではなく、私たちのような大企業でも同じような事があります。思い込みにとらわれた対話によって、必要であると思ったモノやサービスが全く使われないことは今までたくさんありました。また、コミュニケーションが原因で、離職したり心を病む人もいるので何とかしたいんです！」

この一言が、職場の問題を解決するためのメタファシリテーションに取り組んでいこうと思ったきっかけです。

これを機に、企業の働き方や職場での問題に興味を持ち、色々な人にヒアリングをしてみたところ、職場で主には上司と部下のコミュニケーションに悩んでいる人が多くいることがわかりました。ちょうどこの頃は、働き方改革が推進され、終身雇用や年功序列といったこれまでの組織体制のあり方が変わりつつある時でした。

これからのリーダーは、伝える力よりも、聴く力が大事なスキルになると思っています。なぜなら、個の力を組織やチームの力とするには、個々のもっているリソースを最大限に引き出し発揮する必要があるからです。それには話を聴くことで多様な経験やアイデアを引き出し、指示待ちがなくなり、自主性・主体性をもった働き方にもつながるのです。例えば、「新しい事業に関してこの本と資料読んでおいて」と伝えるより、「新しい事業に関する本や記事など読んだことある？」とその人の経験を聞くといった違いです。

しかしながら、トップダウンで仕事をしてきた人たちや、上司から叱られながら鍛え上げられた人にとって、自主性を大切に作る組織作りは理解できても方法がわからないと言います。ついダメ出しをし、自らの価値観を無意識に押し付けてしまい、その結果部下が話さなくなり、ホンネがわからなくなってしまった。こういった場面でこそ、メタファシリテーションの効果を発揮できると感じたのです。理由は次の2点です。

事実のみを質問する聴く技術で関係構築ができるから

事実質問を重ねることで相手のホンネや知らなかった事実を知ることができるのです。私はあなたのことを知っているつもり、といった思い込みを認知することで、必然的に相手を知ろうと質問をするようになります。また、相手にとって話を聞いてくれたというのは、質問をして私を知ろうとしてくれた時。結果、お互いの信頼関係が構築されるのです。

忖度させない質問で答えやすい質問方法だから

上司と部下という関係性であっても、部下が答えやすく自己肯定感を高める質問をすることができます。例えば、「なんで会議であまり発言しないの？」と聞く代わりに、「今日の会議は何かメモっていたの？」「前回の会議の〇〇さんは何って発言してたっけ？」と質問することで、相手を知ることができます。「なぜ〇〇しないの？」という相手を責めるような質問をさけることで、忖度したやりとりを減らすことができます。

このような経緯があり、2021年後半から「職場の問題を解決するためのコミュニケーション講座」をスタートさせたのです。



今後の3つの方向性

国際協力の支援現場で引き続きメタファシリテーションを活用した事業をおこなっていきたいという想いは変わりません。それとは別に、昨年から始めた職場の問題を解決する体験セミナーをブラッシュアップしていきたいと考えています。そこで、今後やっていきたいことを絞ってみました。

1つ目は様々な職種に合った活用手法を確立すること。人事関係以外にも、マーケティングのモデレーターやキャリアコンサルタントなど、様々な業種でメタファシリテーションが活用できることがわかったので、その職種と目的にあった活用方法を確立したいと思っています。それには、その業界で活躍する人が実践を積み重ねることが大事であると考えています。

2つ目は、私自身がメタファシリテーションを活用し、ファシリテーターとして組織開発に携わることです。モチベーションをあげたり、想いを引き出すことができた事例として、社員のやる気を引き出すワークショップにファシリテーターとして関わった時の話があります。新人Bさんに対して先輩Aさんが「あなたのやりたいことは？」「描くキャリアビジョンは？」と聞いて行っても答えに詰まる感じでした。そこで私が「いつ入社しましたか？」「どのように求人を探しましたか？」などと聞いたところ、思い出したように色々とその時の話を教えてくれ、仕事に対する想いも話し始めたことがありました。このように、会社などの組織で働いている人が主体的に組織をより良くしていくためのファシリテートができると思っています。また、メタファシリテーションを活用したコーチングを管理職者向けにおこなうなども考えています。



3つ目はファンドレイジングの伴奏支援です。NPO関係の方は、メタファシリテーション=支援現場の手法というイメージがある方が多いのではないのでしょうか。しかし、資金調達や組織の課題を解決する際に関わる伴走支援者(コンサルタント)にとって組織の本当の課題を深掘りする際にメタファシリテーションは活用できるのです。

実は前述した途上国の事例と構造は同じ。「〇〇がないから寄付が集まらない」といった相手からの発言に対して安易に解決策を提案しない。「〇〇年の寄付はどのように集めたの?」「誰のアイデアでしたか?」など、まずは事実を細かく聞くことから課題の深掘りがはじめることができます。今後、ファンドレイジングの伴走支援に特化した講座が企画できればと思っています。

インドで直感的に感じたメタファシリテーションの汎用性。今、少しずつ形になりつつあります。今後、ムラのミライが主に国際協力の現場で培ってきたノウハウや成功事例をベースに、組織課題に当てはめながら、活用の幅を広げる。そして、課題の当事者が主体的に解決に向けて動きだせる人が増えると良いなと思っています。



スリランカで、メタファシリテーション講座とフィールドワーク。

前川香子(右端:ムラのミライ職員)、加藤愛子さん(真ん中:認定トレーナー)と。

ムラのミライの講師・専門家派遣

いつものミーティング、いつもの内部研修、いつもの授業・・・いつもの展開を抜け出して、新しい視点・洞察を得たい、活動に、組織に新しい風を吹き込みたい・・・そう考えるあなたを、ムラのミライのコンサルタントがお手伝いします!

内容・対象者・予算など柔軟にご相談に応じます。
お気軽にお問い合わせください。



ムラのミライについて

「ない」ことは本当の問題なのか？

認定NPO法人ムラのミライは、1993年に岐阜県高山市で設立されました。設立当初は「インド山村部の貧困層を助けよう」と、識字教室や収入向上活動など、「ない」ものを投入する支援から始まりました。しかし、さまざまな活動を経て、都市化と市場経済化の進展がコミュニティとコミュニティの維持してきた自然資源やセーフティネットを衰退させ、多くの社会課題を生んでいること、それが海外・日本に共通する構造であることに気づきました。



コミュニティに「ある」ものを引き出し、課題解決を促す

そこで、住民との対話を通じてコミュニティに「ある」もの＝彼らの持つ経験や知識を引き出し、住民自身による課題分析・解決を促すメタファシリテーション®手法を開発。徹底的に住民主体にこだわり、インド、ネパール、セネガルで、コミュニティが資源を維持、活用、循環させる仕組みや暮らし方を創り出すためのプロジェクトを実施してきました。

地域づくりで、医療で、子育てで

「●●がないから、××ができない」という思い込みをひっくり返し、住民を本気で課題解決に向かわせる力を持つと、高い評価を受けるようになったメタファシリテーション手法。この手法を書籍やセミナー・研修で伝え、住民の行動変化を促すスキルを持つファシリテーターを育成してきました。国際協力分野だけではなく、日本国内での地域づくりや、医療・福祉、子育てといった分野で実践する人が増えつつあります。



ご寄付やサポーターを募集しています

ムラのミライはこれからも、日本と海外の地域コミュニティで、より多くの人々がメタファシリテーションを使って、その地域の人々が選び取る未来を実現していくお手伝いをしていきます。具体的には、

- 日本・海外でプロジェクトの段階に応じた研修やフィールドワーク型研修を企画・開催していきます
- メタファシリテーションの事例やQ&Aを蓄積し、ブログや書籍で発信していきます
- 国内外のより多くの人々に講座を届けるため、ムラのミライ認定メタファシリテーション・トレーナーを養成していきます
- 若い世代に安価に講座を受講してもらうための仕組みをつくります

ぜひ会員・サポーターになって、メタファシリテーションの進化・広がりを応援してください！
あなたの毎月のサポートがファシリテーターを育てます。

ご寄付・サポーターお申し込みはこちらから：<https://kessai.canpan.info/org/somneed/>

