

# 地縁組織との関係を育てる 底力を育てあう地域に

地域にとって、地縁組織もNPOも、ともに貴重な資源だ。  
しかし「うまく連携できない」「理解が得られず困った」といった声も、よく耳にする。  
地域の貴重な資源が協力して、地域の底力を育てあう関係を築くために、NPOがすべきことを確認しておこう。



## まず相手の立場から、自分たちを見る

関係づくりが難しいときは、相手の立場から自分たちを見る  
地縁組織からNPOを見ると…  
共感と信頼を増幅するために



## 相手を知る7つのポイント

特長と困りごとを確認する  
好みを確認する  
スケジュールを確認する  
「ことば」と歴史を確認する  
組織の構成を確認する



## 相手の困りごとに、まず協力する

全国共通の特徴・課題と強み  
信頼・協力してもらうために、まず協力する  
顔が見える関係を続ける覚悟を持つ



# まず相手の立場から、自分たちを見る

## 関係づくりが難しいときは、相手の立場から自分たちを見る

相手の理解や協力が得られないとき、「どう伝えるか」「どうしたら、わかってもらえるか」と悩んで説得を繰り返しても、事態は改善するばかりか、悪化する方が多い。その最大の原因は、相手の事情や希望を聞かずに、当方の希望だけを一方的に伝え

ていることだ。

そんなとき、まず冷静に一步下がって、相手の立場から見ると、自分たちはどのように映っているのかを確認しておこう。

地縁組織からNPOを見ると、活動の趣旨は理解できても、だからといって全面的に賛同して

協力したいとまでは感じられない理由がいくつか挙げられる。つまり、「理解していないから協力できない」のではなく、「理解はしていても、完全に賛同しているわけではないから、協力したいとまでは思わない」というのが現状だろう。

## 地縁組織からNPOを見ると…

地域には実にさまざまなニーズや課題があり、限られた人数で、次々と、一人何役もこなしながら、取り組まねばならない。

すると特定の分野やテーマだけで活動する団体は、地域のさまざまなニーズの中のごく一部にだけ、さらに厳しく言えば、自分たちの好きなことだけを続けているようにも見える。しかも地域でも貴重な人材、それも活発に動く人がNPOの中心的な

担い手になると、地域としては、その人にも期待していただけに、失った、あるいは奪われたという悔しさもあるだろう。

また、他の地域で実績を挙げた団体から助言や提案を受けても、自分たちの地域で長く続けてきた方法を捨てるのには抵抗もさびしさもあるだろうし、何より、自分たちの方法を否定されたと感じれば、反発もしたくなるのが人情だ。

そんな状況で「協力してほしい」「理解してほしい」と言われても、自分たちが普段困っていることに協力もしてくれないし、自分たちのことも理解してくれていないのに、協力したいという気持ちにまで高めるのは難しい。さらに、協力したいと感じても、人材や時間が足りないという切実な状況もあるだろう。

## 共感と信頼を増幅するために

NPOだけでなく、あらゆる組織にとって、共感と信頼を増幅し続けなければ、存続も発展もありえない。しかし個人やNPOが、広く社会一般を巻き込もうと呼びかけるときと、地縁組織を巻き込むときは、そのプロセスやアプローチが異なることを、再確認しておきたい。

一般的に、個人やNPOが社会を巻き込んで活動を展開する場

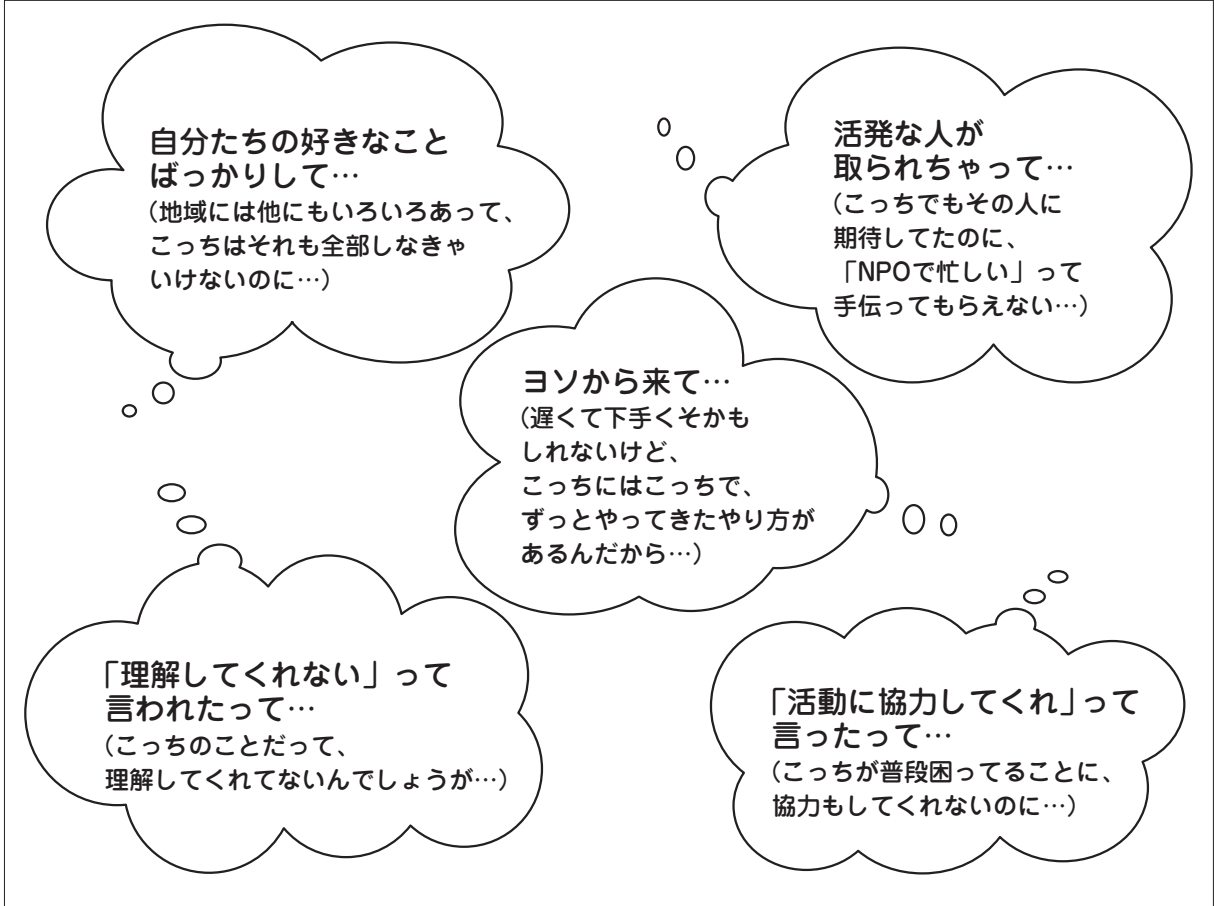
合、明確なニーズに基づいた思いを社会に伝え、それに共感が得られれば、具体的に手法や機会を提案し、参加してもらったことで成果を生み出せれば、信頼が得られ、それが次に伝えることへの共感の基盤になる。

ところが、個人に対して呼びかけるのとは異なり、団体を巻き込む場合には、団体としての意思決定ができる材料を提供す

ることも大切だ。

そのためには、まず、相手を知ることから始めなければならない。そこで相手の課題を解決することに協力し、信頼を得た上で、一緒にできることを提案し、協力を得て成果を生めば、より深い信頼につながる、という流れだ。

図表1 地縁組織からNPOを見ると…



図表2 共感と信頼を増幅する循環 (サイクル)

