基礎研修会
News Letter VOL.01

発行／2020年11月4日　発行者／県立生涯学習推進センター：副参事　五十嵐　　〒950-8602 新潟市中央区女池南 3-1-2

第１回目 基礎研修会終了
住民と行政のよりよい協働の在り方を学ぶ

コミュニティにおける対人関係とエンパワメント
～市民参加を促す要因は何か～

【資料に基づいて講師が補足・強調した内容を列記する】

●アメリカのマッキーヴァーがコミュニティを、①一定の地理的な空間がある、②相互作用がある、③共通の絆の意識がある、と定義した。

コミュニティ感覚（個人が自分のコミュニティに対して持っている感情）には、①メンバーシップ（コミュニティへの所属の感情）、②影響力（コミュニティを変えることができる）、③統合（コミュニティの中で自分のニーズに役立つ何かに出会える）、④情緒的統合（メンバーが時間・場所・経験等を共有する）、の４要素がある。

●社会的なつながりと死亡率との相関には、年代・性別は全く関係ないが、男性の方が女性よりその影響が大きい。要因としては、男性の方が女性よりネットワークの数が少ないことが考えられる。

社会的なつながりと死亡率との関係が明らかになる前は、医学的側面と死亡率との関係を重視していただけに、本研究の衝撃は大きかった。

●ソーシャル・サポート

サポートを受ける人の幸福感を満たすことが大切である。

しかし、「いっぱい援助してあげる」「援助してあげたからいい」だけでは、サポートを受ける人の自立を妨げることにつながることもある。また、「自分はできない人だと思われているのでは」と不安にさせることもある。

ソーシャル・サポートには、情緒的サポート（気持ち：不安な時に声をかけてくれる等）と道具的サポート（資源：消しゴムを忘れたときに貸してあげる等）がある。

町内会や自治会への参加は、８０％以上が年１回以下である（内閣府 国民生活選好度調査：全国の１５歳以上８０歳未満男女３，３４５人）。

つながりがあると回答しているのは中年・高齢者に偏り、地域とのつながりがない人の７０％は３９歳以下である。

●地域活動への参加の特徴

地域活動への参加確率の高い人に対しても「活動の継続」「ノウハウの継続」に係るアプローチを考えておくことが重要である。力のある人に頼っていたり、大イベントを打つだけでは持続しない。

参加率が低い活動では、きっかけづくりと参加者が利益（受益）を感じられる工夫が必要である。それがなければわざわざ人は参加しない。

性、年代、ライフスタイルによって参加傾向が異なることから、事業のターゲットにとっての受益を考えて戦略を立てる必要がある。

●コミュニティにおける対人関係

地縁型コミュニティ衰退の背景には、「地縁関係がある土地に住んでいなければならない」「引っ越してきてもうまくそのコミュニティに入れない」などがある。

趣味・娯楽などの生きがいで集う「テーマ型コミュニティ」は、地縁型コミュニティ以外の新しいネットワークづくりが可能となる。

人は、「受益性＝活動から受ける間接的な利益」によって地域活動への参加が促される。

地縁型のコミュニティはマンパワーがなくなり衰退する。テーマ型コミュニティがネットワーク構築には欠かせない。ゆるやかなつながりを求めることが重要である。

●地域社会への貢献意識は年々上昇しているが、参加行動している割合は低値を推移している。

参加しない人も合理的な選択をしているのである。

地域社会への貢献意識が高い人をいかに取り込むかが鍵を握る。

●社会的ジレンマ

個人の合理的な選択と社会としての最適な選択とが一致しないために生じるジレンマである。「参加した方が街のためになるのは分かっているんだけど、面倒だから行かないことにしようかな」というジレンマである。

このジレンマを抱えている人に「お説教」をしても効果はない。

受講者の声

高橋先生の実践と研究結果・根拠に基づく理論は、よりよいコミュニティづくりを進める職員の知識・理解を深める学びの機会となった。

「地域参加へのキーワードは『楽しさ』、そしてアイディアの芽をつぶさない関わり方や『強味の実感』というところなのかなと思いました。強味の実感というところで、コーディネートのスキルが試されるなと思いました。」
「地域コミュニティにおいて、自分はどうあるべきか、何を行うべきなのか、その基礎を学ぶことができました。」
「たくさん勉強できました。実務にまみれて勉強の時間がなかったのですが、今日はとても充実した1日でした。」