

人の人生をつむぎ、 輝きを引き出す 「つむぎすと」 を養成する

渡邊 恵 さん

NPO法人みんなのライフ・ストーリー協会専務理事（予定）、e-ビジネススタイル社長

人に、自分の人生を語ってもらい、本人も気づかない輝きも発見して言葉に記録する。そのような聴き書きをするスペシャリストを養成し、「つむぎすと」として資格を与える試みが始まった。一体、「つむぎすと」とは何か、どのような目的でこのような事業を行うのか、聴き書きはどのような方法でなされるのか、などを、創設メンバーの1人で、商品開発コンサルタント会社e-ビジネススタイルを経営する渡邊恵さんにうかがった。

言葉で表現した肖像画を作る

—「つむぎすと」とは何であると言ったらよいですか。

渡邊 「つむぎすと」とは、言葉で表現した肖像画を作るサービスを提供する人です。「つむぎすと」を養成するのが、我々の団体（みんなのライフ・ストーリー協会）の役割です。

—肖像画とは、その人のプロフィールということですか。

渡邊 表現形態としてはいろいろあるでしょうが、たとえばプロフィールです。それも、事実ベースだけではなく、ご本人の解釈も含めた表現を容認していることが大きな特色です。

—本人が自分の人生をどう思っているかということですか。

渡邊 そうです。ベースとしているのは、セラピーなどによく使われているナラティブ心理学です。

我々の活動の創始者でキャリアカウンセラーの相川康弘は震災後、岩手県石巻で再就職のあっせんの仕事をしていました。いろいろ過去の経歴などを聞くわけですが、ある日被災者の方が突然自身の被災体験を話し始めました。そして、その方は被災体験の事実に向き合ったことによって、悲慘な出来事を踏み越える力を得たんです。

そのことがきっかけで、これは被災者だけのことなのかと考えた。我々シニアの場合、過去の栄光に縛られています。自分は大きな会社の部長だった。口には出さないにしても、自意識をもたれている方は結構いらっしゃる。再就職しようとしても、腹の底では、「世が世なら自分はこんな仕事には就くべき人ではない」と思っている。それが日常的に態度に表れる。すると就職できないし、仮にできても仲間からつまはじきにされる。結局、流れ流れてシルバー人材センターなどに行って、放置自転車の整理か草むしりをしてぼやいているという実態がある。

その時に、新たに前に踏み出すためには過去を見直していただく。事実ベースだけではなく本人の解釈を含めて話を聞き、そのやりとりの中で自分の本当の良さ、価値に気づいていただくことができます。

相川さんは三鷹でシニアの就職あっせんをされて、何人かの方と実際にその経験をしました。1例として、料理人の方で定年になられて再就職先がなかなか決まらない人がいました。何十社受けても全部落とされた。相川さんとお話し、たまたま「私は“ほっこりとした”料理を作ることを心がけています」という言葉が出た。「“ほっこり”とはどういうことですか」と聞くと、「花のような料理」と言う。「それでは、それを履歴書に書いてください」と。そうしたら、先方から、会って話を聞いてみたいとなり、たちまち決まってしまった。



みんなのライフストーリー協会創設メンバー（右から2人目が渡邊さん、右端は相川康弘氏）

通常の履歴書、経歴書は、事実の羅列だけです。それは大切なことですが、その人の人間性とか良さが見えてこない。話としても面白くない。何かそこに、その人の思いであるとか、過去のエピソードが入ってくると、その人の人間性が見えてきて、「面白そう」となるのです。

一本人が自覚していない、その人の隠れた能力を発見してあげるということですか。

渡邊 元々持っておられるが、本人が気づいていないことを、物語として語ってもらう中で表に出していこうという活動です。その際、傾聴の場合は、普通は意見をはさまずに相手の話だけを聞きますが、我々のやり方は単純に語り手と聞き手が相対するのではなく、姿勢としては語り手の物語に聞き手もひと時ご一緒させてくださいという形です。話を聞いて私はこう感じたとか感情をぶつけてもいいんです。

対話を引き出すツール：ライフ・ストーリー・チャート

一対話をするのに何かノウハウはあるのですか。

渡邊 対話を引き出すためのいくつかのツールを用意しています。1つが「ライフ・ストーリー・チャート」です。自分の人生を振り返り、転機となったような出来事を選び、当時

と現在でどう評価するか、という形で点数をつけていただく。当時というのは、当時はどんな思いであったか、現在は、現在からはその時のことをどう評価するか。たとえば、あの時の大失

敗がなかったら今の私はないと考えてい

るとすると、大失敗した時は奈落の底、マイナス10点だったかもしれないが、今から評価するとプラス5かもしれない。その逆もある。相川さんも自身のことをよく例に出されますが、一時ベンチャー企業を経営し上場寸前までいった。その時はハイになったが、有頂天になり過ぎて結果大失敗をした。その時はプラス10点だが、今から見るとマイナス8だよねという話になる。

人生の各時期にイベントがいくつかあります。その評価をグラフに描いていただくと、自分が気づいていなかったことが見えてくる。特に、当時と現在の評価の変化の激しいと何かが起きている。逆に変化がなかったら、そこに何か執着しているものがある。すると今まで意識しなかったことに気づいてくる。それが第1段階です。

以上をベースに、本人に語ってもらい、こちらから質問したり、自分の気持ちを出したりする。そこから、ありきたりの言葉ではな



「みんなのつむぎすと」養成講座

いよいよ第1回認定が始まります!

2013年
3月17日(日)
セロ
第0期生募集中!
参加資格不問



「みんなのつむぎすと」って?

「つむぎすと」とは、他人の人生を「聴き書き」するスペシャリストのことです。また「みんなのつむぎすと」は、当協会の認定資格です。「つむぎすと養成講座」を受講されると協会認定の「みんなのつむぎすと」としてご活用頂けます。

ご自身のサービスに取り入れて頂いたり、チームや仲間とのコミュニケーションツールとしてご利用頂くなど、様々な場面に取り入れて頂くことが可能です。

講座内容

当日は、「みんなのつむぎすと」としてご活躍いただく為の基礎を実習形式で学んで頂きます。

※つむぎチャート作成/ナラティブ心理学基礎/聴く技法/語る技法/記す技法/「聴き書き」の基礎など

開催概要

- 開催日時 2013年3月17日(日) 10時~14時
- 開催場所 恵比寿カルフル ROOM C
- 住所 東京都渋谷区恵比寿4-6-1 恵比寿MFビルB1 (「JR恵比寿」駅 東口より徒歩3分)
- 受講料 5,000円
- 定員 15名



※ドリンク付き
※昼食の用意はございません。講座終了後に、希望者のみ、近くのお店で交流を兼ねたランチ会を実施予定です。



つむぎすとインストラクター

相川康弘
Profile



・キャリア・コンサルタント/産業カウンセラー

20年間にわたり、日本青年起業家協会において代表を務め、キャリア・コンサルティングに従事。創業相談・キャリア相談・メンタルヘルスケアを行う。平成20年より、東京都所管の職業紹介所の所長として、中高年への職業紹介を務め、2012年6月より4ヶ月間、宮城県石巻市にて200名の震災被災者の就業支援を行う。著書に『こうすればできる資金調達マニュアル』(マネジメント社)などがある。

お申込み・お問い合わせはコチラ

<http://www.tsumugo.jp>



NPO みんなのライフ・ストーリー協会

(申請中) 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-20-13 第2平野ビル204
TEL: 03-3406-0166 (株式会社メディア7・ジャパン 内)

みんなのライフ・ストーリー協会は、「東日本大震災の被災者の語りを聞いて記録に残す活動しよう」という思いから出発したNPO団体です。

■WEBからの参加お申し込みが難しい方は下記メール・FAXから「お名前・連絡先・参加日をご記入の上ご連絡をお願い致します」
メール: mha@tsumugo.jp FAX: 03-6380-5372

みんなのライフ・ストーリー協会

検索 Q

く、感情的な言葉が出てくるといい。「ゲゲゲと思った」と言えば、「ゲゲゲとは？」とつなげる。

書く時には、なるべくこちらが解釈せずに語られたまま書く。それぞれの言葉は、本人にとって重要な意味があるのです。

—対話を経て、やはり文章の形で何か提供するということですね。

渡邊 はい。そのようなニーズがいろいろありますし、そこまでやらないと、ありていと言うとお金になりません。お話を聞いてあげることによって、お礼をいただくこともあるかと思いますが、それだけではなかなかビジネスとしては成り立ちにくいわけです。

—自分史作成の支援など、似たようなことをされている人はすでにいますね。

渡邊 従来の場合、それぞれの人独自のノウハウでやっておられたと思います。我々は、専門家の方のレベルに1歩でも2歩でも近づける標準的なやり方を用意するということですね。

—ある人のよさを発見したり、引き出すというのは、単なるノウハウでない、聞き手側の経験とか、感受性とかも要求されるような気がします。

渡邊 聞くのは非常に上手だが文章は苦手な方とか、万能の方はいません。その時に、「つむぎすと」の数を集めることで、ヒアリングと文章執筆、写真やイラスト作成を分担する形での展開もできてるのかと考えています。

エンディングノートの作成も

—ビジネスとしては、具体的にどのようなサービスになるのですか

渡邊 たとえば、経歴書作成サービス。自己紹介の文章も作ります。この人と話したいと思わせる内容を伝えるには、どこに勤めて何をやっているかだけでは足りません。そこに何か印象に残る言葉がはさまれ、「この人は何なんだろう」と思っていただけのような。

あとは、今はやりの個人史、あるいはエンディングノートみたいなものがあるかと思えます。エンディングノートは、本屋に行くと、

手引きが多くあるかと思いますが、多分自力で書ける人はほとんどいないと思います。そのお手伝いもしようかと。

—故人の物語を作成するという需要もあります。

渡邊 亡くなられた方のライフヒストリーを作成することもあります。通常のライフストーリーはご本人の話だけですが、ご遺族から言葉が出てきた時に、その言葉によって亡くなられた方がつながるわけです。ですから表現としては、人生を布のようなものと捉えます。人生は始めと終わりがあり、限りがあるのですが、布に織られると全体がつながっています。そういうことを感じてもらい、幸せになってもらうことを目指しています。

体験会と認定講座の受講で資格

—この手法はどなたが開発されたのですか。

渡邊 基本的には創始者の相川が考え、仲間でもんで作っています。ただ、まだ現在進行形の部分があり、実際にワークをしながら育てていくところです。

—素人でも研修を受ければある程度のノウハウが身につくということですか。

渡邊 これは通常の資格のように長時間勉強しなないと成れないというものではなく、ある程度入門編を受け、手順さえ守れば一般の人でもできます。

—どのような研修があるのですか。

渡邊 まず第1段階で2時間の体験会があります。我々の趣旨に賛同していただける方だけに参加していただきたいので、これが一種のフィルターの役割を果たします。これで、「面白いね」、「やってみたい」、と思われたら認定講座でもう少し理論的な背景を含めてご説明します。それでほとんどどなたでも「みんなのつむぎすと」になれるのです。さらに「つむぎすと」を育成していくためのインストラクターを養成しようという構想もあります。

—認定講座はどのくらい受ければよいのですか。

渡邊 4時間です。基本的なツールの使い方であるとか、我々が持っている理念とか考え方をお伝えしています。その中で特に申し上

げているのは、物語の伴走者ですと。通常ですと目線を合わせてお話ししますが、そうではなく旅ですから同じ方を見て並んで歩いているという姿勢です。

—認定講座4時間は1日で終わるのですか。

渡邊 1日です。費用は7000円です。体験会は2000円です。

—認定講座はどのくらいの頻度で開かれるのですか。

渡邊 今は頻繁に開いていますが、毎月、体験会と認定講座を1回ずつできればよいかと考えています。認定者は、それぞれが自由に講座を開いていただいて構いません。その際、講師派遣が必要ならそのお手伝いはします。

—今まで何名が認定されたのですか。

渡邊 2013年5月の第1回目で12名の方です。

—資格を得た場合、顧客はどのように見つかることになるのですか。個人個人で集めるということですか。

渡邊 基本はそうですが、なかなか難しいでしょうから、お客さんの紹介を含めて検討はしています。お約束できるものではありませんが、お客さんがいた場合にどなたか手をあげませんかというようなことまではやるつもりです。

接客業に「つむぎ」を取り入れる

—これから世の中に浸透していけば、「つむぎすと」という新しい職業が生まれるわけですね。

渡邊 そうです。ただ、直接つむぎ活動をされようという方もいますが、実際に認定講座を受けられた方のプロフィールを見ますと、なんらかの形でフェースツーフェース、接客のお仕事をされている人が多いです。たとえば整体師の方であるなら、物語を作ることはやらなくても、会話の中にその技術をさりげなく入れていくことでお客さんとの距離がぐ

んと縮まります。まず自分のビジネスに取り込んでいこうという方ですね。

—一人で勝手にビジネスをしてもかまわないのですか。

渡邊 まったく構わないです。協会としては、つむぎの標準価格として面談1時間5000円と提示していますが、実際にいくらにするかは



認定講座の風景

自由です。認定された方には、必要なツールは基本的には無料で提供します。ホームページにフォーマットが置いてあり、そこから自由にとっていただけます。ツールは、現在進行形でどんどん発展していきます。

—主宰する団体は。

渡邊 みんなのライフストーリー協会です。2012年11月に発起人会を開きまして、現在はNPO法人の申請を始めるところです。発起人は5名おり、1人が相川です。

—渡邊さんは専務理事ですか。

渡邊 そうなる予定です。

—つむぎすとになるとNPOの会員になることになりますか。

渡邊 一応ご案内をします。ただ、これはご本人の意思で、強制するものではありません。それとは別に、NPOを運営していかなければいけませんので、資格を使われる方は年間1万円ほどを想定していますが、運営費をいただくこととなります。そうすれば、資料など自由にお使いいただけることとなります。

世の中の閉塞感を打破するきっかけに

—相川さんや渡邊さんが、そもそもこういうことをやろうと思ったのはどうしてですか。

渡邊 ほとんど直感的なものなのですが、これはひょっとして今の時代の閉塞感を打破する何かになるのではないかと感じたんです。特に、石巻で相川さんが就職斡旋をされた時に聞かされた被災者の話は、何か心の琴線に触れるものがありました。

—それは、人間は個人個人が必ずしも理解されていなくて、それを表に出すことで世の中がよくなるというようなことなのでしょう。渡邊 相川が使った「つむぐ」という言葉に惹かれたんですね。それは2通りの意味を持っており、過去に向かった時はほころびを繕うみたいなイメージ。未来に向かうと、新しい未来を作っていく、というイメージ。そこに「みんなの」とつけたのは、お互いにつながっているという意識ですね。過去にも未来にもつながる。また人生の中のいろいろな出会いで横につながっていると、当人が気付く。そういう活動をしたいと相川から聞き、動かされたわけです。

—これからNPOができて、将来的に描いている姿は。

渡邊 まだ試行の段階なので、時期的な点是不確実ですが、やはり認定者を万オーダーで作ろうと思います。そのうちの数百人はインストラクターとして養成したい。そのくらいの規模にならないと、なかなかムーブメントにはならないと思います。

—そのくらいになれば世の中に認知されますね。

渡邊 そうなったらいいですが。個別にアナウンスするだけでなく、法人さんにアプローチしてみようかと考えています。直接につむぎ活動をやらなくても、お客様商売をやっているところとか。整体師とか介護士とか人と接する仕事をされている方なら、お役にたてるのではないのでしょうか。

—渡邊さんは「つむぎすと」事業に参加される前から別のNPO活動もされているのですか。

渡邊 東京・三鷹にシニアジョブクラブというNPOがあり、そこの監事をしています。このNPOは、シニアの方がなかなか就職できないことから、自分たちで仕事を探し、融通しあうというグループです。いわゆる便利屋さんみたいな仕事も含め、NPOで用意したチラシを自分の地域でポスティングし、依頼があったら、全員に声をかけて手を挙げた人に仕事を振ります。

コンセプトモデル開発工房わたりべ 「動く企画書」作成

—渡邊さんは、e-ビジネススタイルという会社を持たれていますが、何の会社ですか。

渡邊 「コンセプトモデル開発工房わたりべ」と名乗っていますが、商品開発コンサルです。—具体的にはどのようなお仕事を。

渡邊 私の仕事は、「動かす企画書」と言いますか。通常の企画書は、紙に書いていますから、本当にうまく機能するかどうかわかりません。私は、実際に動く模型を作り、お客さんに使っていただく。お客が、「買いたい」と言うか、「こんなものはいらない」と言うか、最初の糸口をつかむためのものを作るお手伝いをしています。

—商品開発支援のため試作品を作るということですか。

渡邊 あくまで動く模型ですので、そんなきちんとしたものではありません。場合によっては、100円ショップで買ったものを組み合わせたりすることもあります。その時点では、これが完成品だということではなく、コンセプトを具体化したようなものですね。

—具体例を教えてください。

渡邊 去年具体化した例では、1つは窓の断熱ブラインドがあります。夏の暑さを遮る遮熱ブラインドは一般的ですが、冬場に室内の暖気が外に逃げ出すのを防ぐブラインドができるのではないかと考えたわけです。東京大学の先生と共同で研究し、ブラインドに断熱剤を塗布し、それを研究機関に持ち込んで効果測定しました。

—最初に渡邊さんから企画を提案されるので

すか。

渡邊 そういう場合もありますし、お客さんからこういうことをやりたいのだが手伝ってくれないかという形でぶつけられる場合もあります。従来ですと、社長さんの思いだけで開発を進め、かなりのところまで製作し、作ってからお客さんのところに持っていく。最悪の場合、製品として完成してしまう。売ればいいですが、売れないとつぎ込んだ資金や時間が全部無駄になります。そこで、最初の段階からできるだけお客さんを巻き込んでください、と申し上げています。

ただ、その時、お客さんに、「何かご要望がありますか」と言っても、答えは出てきません。ブラインドなら、「冬場の室温を逃がさないブラインドがあるのですが、ご興味がありますか」と聞いて、初めて要望がわかります。そしてそれを実際に作って見てもらえば、反応がはっきりします。断熱ブラインドの場合、加工をするので外が見えなくなる、部屋が暗くなるなど想定していなかった問題も明らかになりました。

—早めに市場調査をするということですね。

渡邊 基本は市場調査ですが、多くの人にアンケートを取るわけではなく、代表的な顧客に現物を持ち込んでヒアリングからつかむわけです。ですから、それなりに感度のある方に聞くことになります。そのため、第1段階は、お客さんのところに持って行って説明できるようなものを作るということです。

—早く作ることが現代ではますます重要になっているということでしょうか。

渡邊 今の世の中の変化は激しいですから、従来の手法で1年かけて開発していたら、商品が完成した時にマーケットが冷えてしまっているかもしれない。冷えないうちにすばやく出そうとした時に、お客さんを巻き込んでいくことが必要なと思います。

—顧客はどういう分野が対象ですか。

渡邊 特に業種は絞っていないですが、どちらかと言うと、モノづくり系がやりやすいですね。具体的にやっているのは、ブラインドの他、セメントとか、開発に関わっているところがあります。

—やはり、小さい企業が主ですね。

渡邊 大きな会社はリードタイムが長いですが、小さなところは社長さんが決めれば進みます。小さいことは逆に強みかもしれません。スピードが速い。また、小さい企業はメーカーであると同時に生活者でもあり、マーケットと近い。小さいところは、1人ではできなくても、手を組めばいろいろな強みを持っているのではないのでしょうか。

—今まで自社の製品を持たなかったような企業も対象にされているのですか。

渡邊 製造業で言うと、たとえば、今まで下請けの系列の中で仕事をされてきた。技術はすごいが、自社製品を持っていなかった。このまま行ったらジリ貧だと。何か打破するために、自社のオリジナルの商品を出さなければいけないが、今まではそういう経験がない。そういう会社にお手伝いができると思っています。

—渡邊さんは元々どんなお仕事をしていたのですか。

渡邊 アルカリイオン水を作るメーカーで浄水器の開発をしていました。そこで商品開発の面白さを知ったのですが、その会社が倒産しまして、その後化学品の専門商社に移りました。そこでは、全然畑違いの情報システムを作るという仕事をしました。

—独立したのは。

渡邊 3年前に、定年を機に独立しました。今までは漂流しているみたいなのところもあったのですが、ようやくお問い合わせをいただける状況になってきました。

—会社所在地は三芳ですが、地域にこだわりはありますか。

渡邊 当初は、千代田区で法人登記をしました。気づいてみたら事務所を維持するために半端仕事を引き受けるみたいになって、自宅に戻しました。これからは、もっと地元密着に立ち返ろうと考えています。

—「わたりべ」とは。

渡邊 私の一族は、昔辺境に赴いて武力を使わないようにわたりをつけてくる役割を持った一族だったらしい。辺境を平定するのではなく、わたりをつけてくる仕事というのが、ちょっと気に入ってます。