



プレミアムクラス（４）

ゲスト講師から学び「現場」を知る ～その殻を抜け出そう～

1 「提案」よりも「挙手」を

今回は、ご自身も起業家であり、全国で起業家育成にも取り組む、**稲田佑太郎さん**に「**動き出す自分になるための向き合い方**」と題してお話を伺いました。

まず、稲田さんから受講生へ、こんな問いかけ。
「〇〇」に入るものは何だと思いませんか？

世の中には、情報が溢れている。
地域には、〇〇が溢れている。

受講生からは、「文化？」「生活？」などの声がありましたが、稲田さんから明かされたのは...

地域には「**提案**」が溢れている という言葉。



受講生は、今まさに自分の「やりたい」を考え、
言葉にしてロジックを組み立てている最中です。



ゲスト講師の稲田さん。医療従事者という全く異なる
前職から、「やりたい」の力で道を切り拓きました。



稲田さん曰く、関係性の質が結果に繋がるとのこと。
プレミアムクラスで、良い関係性が生まれています。

つまり、あれをやればいい、これをやればいい、という提案だらけになっているということ。時には、「こんなにいい提案なのになんでやらないんだ！」という声まで出てきたり...

しかし、地域に必要なのは「提案」ではなく「**挙手**」。
誰かがやればいいのに、ではなく「**私がこれをやる**」という**挙手**。

これはまさに、「自分のやりたいを自分の力で叶える」という目標を掲げている、プレミアムクラスで実現しようとしていることですね。

稲田さんは「地域の課題は、放っておけば『課題』のまま。でも個人のやりたいこととマッチングすれば、それはその人の『役割』に変わる」とも。まずは自分の「ワクワク」について考えることが始まりですね。

2 「本能」に従わないと動けない！？

次に「やりたいことはあるが、どうやって動けばいいかわからない」という人に向けたお話。こういう人は多いんじゃないでしょうか。

動けない理由...それは、「頭で考えていて、本能を使っていないから」。

人間は、頭を使って考えると、不確実な将来よりも、現状という安全（確実）を求めるものです。だから、冒険に必要なのは、完璧な計画や最強の武器ではなく、思考を超えるような本能的な「好き」の気持ち。

何かを始めるときには、自分の単純な「欲求」がすごく大事というお話でした。受講生も思わず、深い頷き。

3 ストレスも大事

やりたいを見つけ、動きだしたら、プランはどのように成長していくのか。稲田さんはリンゴの成長に例えます。

前提として、植物の成長は、同時に種を蒔いても育つスピードはバラバラで、それはプレミアムクラスにも当てはまるとのお話が。

半年間のプレミアムクラスが終わる頃に何かを始める人もいれば、モヤモヤして終わる人もいる。もし**自分のプランが最後に実をつけなくても、この半年間の自分の変化を感じてほしい。**

その上で「リンゴが成長する時には、のびのびと育てる時期と、糖度を上げるためにあえて水をやらない＝ストレスをかける時期がある。同じように人間も、ある程度やりたいことのプランができれば、色々な人からフィードバックをもらい、『もっとああしなきゃ、こうしなきゃ』と自分にストレスを与えることも大事」とのことでした。

本気で何かを実現するためには、時には負荷をかけることも必要なんですね。

もし、他者からのフィードバックで弱点や懸念事項が見つかったら、以前よりもっと丈夫な計画になっていくはずですよ。

4 コップに新しい水を入れるなら

新しいことを始め、動くために何が一番障害になるか。

今やっていること、やらないといけないこと...現代人は忙しくて、その中で新しいことをやろうとすると、キャパオーバーになってしまいます。

コップの水がいっぱいだと、新しい水が入らない。今日から何か新しいことを始めるなら、**今あるものを捨てる(手放す)**が必要。

これまで受講生が描いてきた「自分のやりたいこと」のプラン。それを実現していくために、自分は何をやめるのか。改めて考えるために、ここのグループワークを行いました。

- (1) 今続けているけれどやめたいこと
- (2) 自分の人生でやりたくないこと

この2つを考え、最後に「自分はこれをやめる宣言」をしてもらいました。少しずつ固まってきた、各々のプラン。本気で実現するために、取捨選択をしながら...終盤に向け、受講生それぞれが深めていきます！

▶ 次回 第5回「協力者を探そう」※個人面談も実施



もしも実をつけそうな人がいたら、全力で応援する。

そんな立ち位置も、一つのあり方かもしれません。



今続けているけれどやめたいことを考え、書き込み！

自分の人生観を見つめ直す時間になりました。



自分に問いかけ、仲間の意見を聞く中で、

プランは成熟し、受講生も成長していています。