

体験集会サポート

2023年度の情報交換会は「体験集会のサポート」がサブテーマでした。そのテーマで訪問ができた団情報交換会の様子の一部をふりかえります。

5団

7/2 花巻市花北振興センター リーダー4名 菊地真弓（組織広報委員兼トレーナー）
高橋和恵（理事兼トレーナー）

7月2日（日）「体験集会」支援として「体験集会の効果的な持ち方」と「広報活動や展開のアドバイス」をとリクエストがあり準備して5団を訪問しました。（＊十分な時間の研修と実習をしていただくことができ、この機会を研修単元発行扱いとしました）

まず、体験集会をするねらいを明確にすることから始めました。「どうして体験集会をしたいのか」とのそもそも論の問いに、最初は質問の意図が読めなかったかもしれません。でも「ブラウニーのスカウトが少なくなったので、テンダーフットやブラウニー部門のスカウトを増やしたい」「ガールスカウトの認知度を高めたい」との回答が出ました。「そうなんです。目的やねらいを明確に持っていないと、ただのイベントになってしまうんですね」とトレーナー。「スカウトを増やす」という目的、そのために“認知度をあげる”というねらいをぶらさないことで、やるべきことが見えてくることを確認しました。

そして、たまご型企画書フォームを利用して『思い』や『願い』『現状』の整理。何をどのように誰がいつまでにするのかということを組み立てながら進め、PLAN→DO→SEEの大切さも改めてお伝えしました。1回ではたどり着けないかもしれず、気落ちしてしまうかもしれません。でも、繰り返すことが大切。少なくとも年に数回。季節に合わせて行おうとか、忘れられないうちに。それで認知度も高まるのでは？ということをお伝えしました。

次に広報活動の方法について、①プレスリリースの仕方 ②チラシの作成 ③SNS活用方法 ④取りまとめの方法 に、分けてアドバイスを行いました。実際の資料として、チラシ例各種（良い悪い例）紹介。効果的な配布の仕方についての事例紹介。各項目ごとに積極的な質疑応答があり理解度をはかる必要がないほど様々な意見が飛び交いました。リーダー方の悩みや望みは明確でしたので、それに向けてのそれぞれが得意とするスキルを十分に生かしていただくことを提案しました。



また、団の課題についても、日々の想いを十分にお話しただき、記録の写真を撮る暇がないほどのディスカッションが続き、皆さんの情熱がひしひしと伝わってくる情報交換会となりました。

参加者の感想

- 初心にかえる！！今日の研修の中で今までやってきた事、この頃してないなあ〜と気づかされました。新規に入団するスカウトのために計画をキチンとたて取り組み必要（季節ごとに楽しいプラン考える）
- チラシの作り方 参考になった。体験集会はなんとなくではなくねらいを定めてちゃんと計画すべきだと思った。
- 思いがあふれるばかりで、実行（DO）に至らない問題点、解決策が見つかったような気がします。
- 働きかけを大切にしていきたい。

団への訪問は11/18。事前にリクエストいただいていた「入団に結びつけるには」「魅力的な集会をするには」「体験集会で楽しめるレクリエーションを何か」についてを、準備して訪問しました。その中の「入団に結びつける」点でお話したことをご紹介します。

団では、1か月後のクリスマス体験集会を計画されていてスカウトたちがチラシの作成を担当しプログラムを企画準備しているということでした。きっと楽しい集まりになるに違いなく、素敵なお姉さん達はあこがれの的になったことでしょう。

今までも何度か体験集会を開き、参加したお子さんが少なからずあるそうですが、なかなか入団に結びつかないという悩みをお持ちでした。“体験集会に参加する子はいてもなかなか入団に結び付かない”どこの団でも悩み事にあると思います。

そこで、習い事などを始めさせようと思う若い親御さんの気持ち・決める動機は何かを、様々色々と調査してお伝えしました。調べた結果は、何よりも「信頼」がおけるかどうかということでした。もちろんお子さんや親御さんの気に合うかどうかということはあるのですが、体験集会にいらしたという時点で「気になって」「信頼されている」可能性はあるわけです。そこから上手くつなぐために、例えば、企業が営業活動をする時アフターフォローを必ず行うように、ぜひ「集会に来てくれてありがとう」という気持ちを伝える短い手紙を書き「渡す」もしくは「後で送る」こと（住所が聞けます）それと同時に、次回の予定表もわかるようにすること（これも継続して定期的に活動しているという信頼に結びつきます）を提案しました。

ただ、大事なものは「押し売りはしない」こと。売り込まれると人は防御反応が出てしまいますから、あくまでも感謝の気持ちを表す文で「いつでも来ていいんだという安心と信頼」を、構築する事を目的とすることもお伝えしました。

お子さんに対しては、集会の中で何か「一つ良いところを見つけてほめる」こと。活動を一緒にしたことのご褒美になるようなもの（例えば、可愛い絵柄の出席カードなど）を渡し、次の集会を楽しみにしてもらおう工夫のアイデアをお伝えしました。

「そういえば、教会の日曜学校で出席するといただいた綺麗な絵のカードが楽しみでした」と、ご自分の子ども時代の思い出を笑顔でお話くださったリーダー。そうした心遣いや参加者への様々なかたちでのプレゼントは、心に残ります。1枚のカードも、「魅力的な集会」に、つながってくると思います。そして、もし「〇〇ちゃんの良いところ見つけゲーム」をするなら「楽しいレクリエーション」にもなるかもしれません。それを迎えに来た親御さんに今日の集会の報告ということでお伝えする。

プログラムの内容は確かに大事ですが、とりたてて大きなこと新しい何かでなくても、今まで私たちが大切に行ってきた一人一人への声掛け。保護者との会話。全員があたたかな気持ちになれるそんな集会。きっとガールスカウトならではのことができることではないかなと思います。

最後に、体験集会に地域の方と一緒にする奉仕活動へのお誘いもおすすめました。今は、役立ちを人に認められる喜びを経験することが少ない時代でその価値を高く評価する親御さんが多いとのことでした。

〇〇様 (アフターフォロー文例)

先日は、ガールスカウト体験集会にご参加いただきありがとうございました。

短い時間ではありましたが、当団のアットホームな雰囲気を感じていただけたら幸いです。

体験中、何か疑問に思ったこと、わからないことはございませんでしたか？
お気軽にご連絡・ご相談ください。

メール:0000@00000 TEL:00-0000-0000
今後とも、どうぞよろしく願い申し上げます。

PS:もしも「入会したものの、続かなかつたらどうしよう…」という不安がございましたら、あと2~3回、続けて通ってみませんか？
続けて通う事で、お子さんに合うかどうか、しっかりと判断してもらい良い機会になるかと思えます。

スカウト・リーダー一同、いつでもお待ちしております。

ガールスカウト岩手県第〇〇団

(代表者名)

