

て 提案力を鍛える

まちづくりには絶対確実な成功の方程式があるわけではない。なので、進め方を考えるところでも手探りのアプローチになることがある。ボードに書き出したたくさんの課題をクライアントや関係者などとジீッと眺めていてもこれからの方向が見えてくるとは限らない。出てくるのが溜息ばかりとなつたらどうするか。

時間をかけて徹底的に話し合つてみるというのもあるかもしれない。それでさつと方向が見えてくれば良いのだが、そうならない場合は深刻だ。出口の見えない話し合いを続けるのは誰もが苦痛な時間になる。そんな時にまちづくりプランナーに求められるのは「提案力」だ。

表面的に捉えられる課題ではなく、本質的な課題は何かを示し、一見バラバラに見える多様な課題に関係性を見出し、どこに知恵を出すべきポイントがあるのか、そしてどのような知恵が有効なのかを示す。その一連の提案を、これまでの議論を踏まえつつ分かりやすく図解を交えて構造的に示す。けつして個人的な思いつきとしてではなく、論理的な提案。仮にジャンプした提案であつても、なぜそのようなジャンプが必要なのか提案の必然性を論理的に示すことができなければならない。

そのような提案を投げかけることができれば、場の空気が変わってくるのがわかる。「そうなんだ。そうしてみよう」「可能性が見えてきた。それを一步にしてこういう展開もあるかもしれない」など、前を向いた議論が生まれてくる。目指すべき方向をビジュアルに提案することも有効だ。場合によつては、それをまちづくりの現場というリアルな環境で示すのも前に動き出す力を生むことにつながる。

そんな提案力は一夜で身につくわけではない。常日頃から課題分析にとどまらず、その先に何が求められるのかを考える癖をつけておかなければならない。それに、提案する際のプレゼンテーション能力や図解やビジュアル化の技術も磨かなければならない。そして何より提案のタイミングを見極めるという力も重要だ。早すぎても提案のブレークスルー感が弱くなる。出口を探る気持ちの高まりを外さずに、高まる前のタイミングも慎まなければならぬ。