

署名活動の本質は「署名機会を提供」すること

受任者 久保田誠司

★署名活動とは「署名機会を提供」すること

署名開始の数日前に何度も「シール投票」を行いました。

〈浜岡原発の再稼働の是非 誰が決めるべきか? 政治家 専門家 市民〉

毎回、圧倒的多数の9割以上の皆さんが「市民」を選択しました。

シール投票をやっていくなかで、浜岡原発の是非に関する県民投票は圧倒的多数の市民の願いだ、と私の確信は強固になりました。その実現のために市民の皆さんにやっていただくことは、一分でもできる簡単なこと～署名用紙にサイン、捺印(拇印)していただくこと。

私たち受任者は、県民投票に懐疑的な人を説得することではなく、できるだけたくさんの方に署名機会を提供することが求められました。

「県民投票実現のための署名機会がここにあるよ」、とちゃんと伝えられれば、ほとんどの方が署名してくれました。

★スーパー署名活動でたくさんの方に署名機会を提供!

〈流れとポイント〉

まず、署名を頂こうとする相手に対して、署名機会の提供を申し出ます。

その声掛けですが、私は画板のポスターを見せながら挨拶し、

「署名活動をしているのですが、良かったらご協力いただけないですか」というような感じで話しかけます。そうすると

①すぐ署名してくれる

②何の署名?

③「忙しい」「署名はしない」

というような返答がすぐ返ってきます。

①は早いです。

②のほとんどの方は説明の後、署名してくれます。

③については笑顔であつさりと引き下がります。そうすると中には「何の署名」と聞いてこられる方もいます。

このようにしていると回転が速く、たくさんの方に署名機会を提供できました。

〈声掛けのポイント〉

広く呼びかける感じで話すと、ほとんどの方は自分のことではないと通り過ぎてしまいます。そうではなく、道を尋ねるくらいのトーンで相手の顔を見ながら話しかけます。(道を聞かれて無視する人はほとんどいません)

はっきりと「あなたに話しかけている」ということが分かるようにすることが大事です。そのために子連れ的女性には「お母さん」、男性には「ご主人」、その他「お兄さん」「お姉さん」などと呼びかけることも有効でした。