

# 新潟大学 NICE プログラム SA のピアサポートにおける アドバイス分析

長澤広瀬(新潟大学法学部3年)、畑野美紀(新潟大学経済科学部3年)、  
上島洋佑(新潟大学教育基盤機構)、石井義人(新潟大学教育基盤機構)

## 1. はじめに

新潟大学 NICE プログラムとは、学部の専門分野(メジャー)だけでなく、学部の枠を越えたメジャーとは異なる分野(マイナー)も全ての学生が学ぶことができる仕組みである。NICE プログラムの学びを支援する仕組みとして入門科目「分野横断デザイン」があり、そこでは学生のマイナー学修の計画を立てるサポートがなされている。当講義では、大学に雇用されたSA(スチューデント・アシスタント)が活躍しており、受講生のマイナー選択や履修のアドバイスをすることで、学生のマイナーに関する学びに大きく貢献している。

これまで、SA 各自のアドバイスは個人の資質やスキルに依拠し、あるべきアドバイスのあり方や効果的な手法等は明らかにされていなかった。本研究代表者(長澤)は、SA 当事者としてアドバイス実務を経験する中で、SA のアドバイスは「促す」「広げる」「掘り下げる」という三つのパターンに整理ができるのではないかという仮説を抱いていた。そこで、本研究では、NICE プログラム SA のアドバイスに「促す」「広げる」「掘り下げる」という三つのパターンが実際にあり得るのか検証する。

## 2. 分析対象と方法

分析にあたっては、NICE プログラム SA 研修の一つである合宿研修(令和7年9月20～21日実施)における SA16名のロールプレイングの音声記録を対象にする。ここでのロールプレイングとは、「分野横断デザイン」内の実際のグループワーク場面におけるアドバイスを想定したものである。ここでは、5分間という時間設定の中で、SA 役1名が、受講生役1名にアドバイスを実施し、その様子を2名が観察した。実施内容は SA が実際に勤務する中で困った受講生対応の4つの事例である。4つの事例はそれぞれ①「やる気あまり感じられない受講生に対する対応(以下「①無気力対応」)」、②「受講生の漠然とした興

味関心から学びにつなげる際に、自分の学部ではないため専門的な知識が足りない場合の切り抜け方(以下「②知識不足対応」)」、③「受講生が受講生に対して否定的なことを言い、そのままファシリテーションをしてしまう場合(以下「③否定対応」)」、④「ある程度、学びたいことはあるが、優柔不断で何を専攻とするか決めかねている受講生の場合(以下「④優柔不断対応」)」である。

16名分の音声記録は、本研究代表者(長澤)が音声認識ツール「Whisper(無料版)」を用いて基礎的な文字起こしを行った後、音声記録を聞きながらその基礎的な文字起こしデータをもとに、一言一句修正加筆した逐語録を作成した。

本抄録では、本研究代表者(長澤)が逐語録作成のプロセスにおいて16名分の音声記録を聞く中で、「促す」「広げる」「掘り下げる」というどれか一つのアドバイスのパターンが顕著にあらわれているものを抽出し、その分析結果と考察を述べる。

抽出者は、教育学部4年A氏、法学部4年B氏、経済科学部3年C氏である。A氏の事例は「④優柔不断対応」、B氏は「②知識不足対応」、C氏は「①無気力対応」であった。分析にあたっては、A氏が「促す」型、B氏が「広げる」型、C氏が「掘り下げる」型という仮説のもと検証を試みていく。

3名の逐語録分析にあたっては、形態素解析ソフト「KH Coder3(無料版)」を用いた。3名それぞれの頻出語リストを作成し、その結果をもとに「促す」「広げる」「掘り下げる」という三つのパターンが実際にあり得るのかを検証する。

## 3. 結果と三つのパターン検証

### (1) 結果

頻出語リストに示された上位3つの語は次の通りである。A氏は「思う」(16回)、「感じ」(7回)、「決める」(6回)であった。B氏は「思う」(10回)、「なるほど」(6回)、「ありがとう」(5回)及び「興味」(5回)であった。C氏は「思う」(8

回)、「感じ」(5回)及び「興味」(5回)、「ありがとう」(4回)であった。

上記の結果を踏まえて、3名の逐語録において最頻出の単語として示された「思う」に焦点をあて、A氏が「促す」型、B氏が「広げる」型、C氏が「掘り下げる」型という仮説の検証を行っている。具体的には、「思う」という最頻出の単語が含まれた発話の前後の対話の内容を各音声記録の逐語録の図を示して詳しく分析していく。なお、紙幅の都合上A氏の逐語録の図示は省略する。

(2) A氏＝「促す」型の検証

A氏は受講生の学びの興味関心について質問を繰り返し、その情報を適切に収集していた。続いて、そこで得られた情報を2、3の選択肢として整理し、「(と)思う」という言葉を添えて受講生に語りかけ選択を促していた。つまり、受講生の学びの関心を選択肢として整理し、そこから自主的な決定ができるように促している。

(3) B氏＝「広げる」型の検証

B氏は受講生の学びの興味関心について質問をした後、そこで得られた情報から派生した質問を考え出し、選択肢として提示している。具体的には、図1の逐語録(抜粋)を基に以下で検証する。

B氏：①品種改良に興味がある？

E(受講生役)：うーん。なんかメジャーではそっち方面やっていきたいくて、それに関連して土のこととか、肥料のこととか、あとは気候のこと大事じゃないですか。なんか気象学とかも、そういう授業があるのを聞いたことあるんですよ。

B氏：まあ、その。②じゃあ農業というか、お米の栽培に関連する隣接分野に興味がある？

E(受講生役)：そうですね。

B氏：なるほど。③結構、農業に付随するものに興味があるのかな？と思ったんですけど。農業以外とかにも興味ありますか？

E(受講生役)：んー。お米を作ることで、地域活性化とか何か新しいお米を使った商品を生み出して、販売したりっていうのもやってみたくて。そういうサークルとかもあって、サークルを見ていいなとか思ったりするんですよ。

B氏：なるほど、なるほど。ありがとうございます。④将来的には、いろんな職業があると思うんですけど、品種改良する研究をしてみたいとか、逆にこう地元で地域とかで売る仕事をしていきたいとか、それが仲介したいのっていう希望はありますか？

E(受講生役)：そうですね。やっぱりメジャーで品種改良に興味があるので、やっぱりそっちの研究っていうか、それを生み出す側になりたいかな。

図1 B氏 発話記録の逐語録(抜粋)

B氏は、①のような受講生の具体的な学びの興味・関心の対象を例示した質問をして情報を引き出している。その後、②、③のような興味・関心の方向性や範囲を広く尋ねる質問を繰り返し行っていた。特に、②、③の質問には「隣接分野」や「付随(するもの)」などの相手の考えを広げる単語が特徴的に用いられている。次に、B氏は受講生の返答をもとに、④でより広いアイデアを想起し、派生する分野等の新しい視点の選択肢を複数提示している。「将来的には、いろんな職業があ

ると思うんですけど」という言葉かけを用いて、受講生の学びの興味・関心をキャリア展望や職業選択と結びつけ発想の幅を広げている。

(4) C氏＝「掘り下げる」型の検証

C氏は、共感や感情的表現等を含む質問で、ピアサポーターであるSAという立場による対話を活かして学びへの奮起を促している。具体的には、図2の逐語録(抜粋)を基に以下で検証する。

F(受講生役)：そもそも、工学部必修多くて…

C氏：①そうだよ。大変だよ。

F(受講生役)：マイナー取れるかなみたいな…思います。

C氏：②そうだよ。え、工学部にした理由とかあるの？

F(受講生役)：数学出来るし、理系だったら工学部は就職も強いかなみたいな。

C氏：③あ、就職するつもりなんだね！

F(受講生役)：あ、でも、院に行くかもしれない。

C氏：④あ、じゃあ悩んでるって感じ？え、数学好きなの？

F(受講生役)：いや、好きっていうか、5教科の中だったら数学とか物理かなみたいな感じですよ。

C氏：⑤えー！物理！！

F(受講生役)：受験の時にそこらへん得意だったから、工学部かな…

C氏：⑥へーかっこいいね。数学マジできないからさ。⑦やっぱり数学とか計算が好きだったりするのかな？

F(受講生役)：そうかもしれないです。

C氏：⑧じゃあ、宿題にやっついていく感じが好きだったりするのかな。

F(受講生役)：んー、そういうわけではないかもしれないです。

C氏：⑨部活動とか何してたの？

F(受講生役)：部活は、えっとー、ソフトボールやってました。

C氏：⑩運動も好きなんだね。

F(受講生役)：嫌いではないです。

C氏：⑪へー！コソツコソ張り屋さんタイプなんだね。向いてると思うよ。マイナー。

図2 C氏 発話記録の逐語録(抜粋)

C氏は、学びに無気力な受講生に対して、①、②のような共感を示し、次に③、④、⑤のような積極的な傾聴の姿勢をとることで受講生が安心して意見を言える環境作りを行っている。また、断定を避けた受講生の発言に対しては⑥、⑩のように肯定的な印象を伝えたり、⑦、⑧、⑨のように深掘りする質問を行うことで、受講生の関心にポジティブな印象を与えている。また、④、⑦、⑧、⑩には「好き」という単語を用いて質問をし、受講生の興味・関心を感情面から引き出している。⑪では、受講生にポジティブな印象をもってマイナーを学ぶことについて「向いていると思うよ」という発話で学びに奮起するよう促している。

4. 考察

選択肢を提示して「促す」A氏と、受講生への質問で得て「広げた」選択肢を提示するB氏の検証結果は提案の仕方に違いがある。アドバイスのパターンが、A・B氏個人由来か、扱ったケース由来かは今後の研究課題である。一方で、C氏のケースは無気力な受講生を鼓舞する必要があるため、共感や感情的表現等を含む質問で掘り下げた可能性が考えられた。

ポスター発表では、他13名の発話記録の分析結果も示し、「促す」「広げる」「掘り下げる」のアドバイスのパターンの総合的な検証結果を示す。