

大学教育における教師－学生コミュニケーション ～教師の信頼性と親近性を中心に～

Academic Relations and Communication in Higher Education: Credibility and Immediacy of the Instructor

佐々木 輝美 SASAKI, Teruyoshi

● 国際基督教大学
International Christian University

Keywords 教師－学生コミュニケーション、教師の信頼性、教師の親近性、非言語コミュニケーション

Instructor-student communication, teacher credibility, teacher immediacy, nonverbal communication

ABSTRACT

The factors that constitute university instructor credibility and immediacy were investigated in this study to determine their relationship with students' motivation for learning. Survey questions were constructed based on students' responses to a preliminary investigation on what kind of instructor characteristics comprise credibility and immediacy. A factor analysis of the main survey identified four factors for instructor credibility: expertness, enthusiasm, transparency, and social reputation, and three factors for instructor immediacy: self-disclosure, approachability, and interest in students. Learning motivation of students was probed through supplementary inquiry on instructor credibility and immediacy. These results indicated that instructor credibility and immediacy were perceived as important factors for learning motivation among students. Based on the study's findings, the desirable communication patterns for university instructors were discussed.

はじめに

「教師と学生の間における対人的・コミュニケーション的なかわり合いは、教授・学習過程において非常に重要であるということに対して異議を唱える者はほとんどいないであろう」と、Gorham & McCroskey (1987) が述べているように、授業の効果を考える上で、教師と学生のコミュニケーションの問題は避けて通ることができない。

日本において、教師と学生の関係はどのように捉えられてきたのであろうか。かつて、日本の教師は威厳のある存在だったと言える。これは日本的な「教師－学生コミュニケーション」の一形態であると言えよう。この形態により、一クラス50人近くの授業においても、私語もなく緊張した状態で授業を進めることができた。そのような状態を保つことができたかつての日本の教育は、海外からも驚異の目で見られていた。

しかしながら、現代社会においては教師を威厳ある対象として扱う態度が薄れ、そのような状況の中で育ってきた若者たちの教師に対する畏敬の念もまた薄れつつある。教師と学生の対人的・コミュニケーション的なかわり合いについて改めて考えなければならない時期に来ていると言える。本稿では、大学における教師－学生コミュニケーションに焦点を当て、学生の学習意欲と関係があると言われている教師の「信頼性」と「親近性」を構成する要素について検討を試みながら、教師－学生コミュニケーションのあるべき姿について考えてみたい。

1 研究の背景

もし、学生とのコミュニケーションの仕方によって、学生の学習意欲が高まるとしたら、学生とのコミュニケーションを工夫する価値があるといえる。子どもの頃、先生が好きだったからその科目も好きでよく勉強したという経験を持つ人は少なからず存在するだろう。Mehrabian

(1971) は、「人々は自分が好む人や物に惹きつけられ、高く評価し、好意的な態度を示すが、逆に嫌いな人や物は避けて、否定的に評価し、好意的な態度を示さない」(p.1) と述べているが、このことは教師－学生の関係にも当てはめることができ、親近性の高い教師は高く評価され、学生の学習意欲は高まるものと考えられる。教師－学生コミュニケーションにおいて重要な概念は「信頼性」と「親近性」であり、原語は credibility と immediacy である。Credibility は、コミュニケーション一般における送り手という文脈においては信憑性と訳すことが多いが、本稿では教師についての概念として扱うので信頼性と訳すことにする。また、immediacy は「直接的なもの」、あるいは「密接なもの」の意であるので、「親密性」、あるいは「親近性」と訳すことができる。「親密性」と「親近性」のどちらに訳すべきかを考えてみた。教師と学生との距離が近くなればなるほどコミュニケーションはスムーズになるだろう。しかしながら、あまりに距離が近くなりすぎて、親密な関係になることは学生の自立性を育てるという観点からも好ましくない。従って本稿では、学生が教師に近づき易いという意味合いを持つ「親近性」を immediacy の訳語とした。

欧米では、これら2つの概念を測定する尺度が開発されており、例えば信頼性については、「知的である」、「専門家である」、「正直である」、「自己中心的でない」、「思いやりがある」、「罪深い」(逆転項目)、など12項目がある (Rubin, Palmgreen, & Sypher, 1994, pp. 354-355)。過去の研究において、信頼性と学生の学習意欲との間には正の相関があることが示されており、例えば Frymier, A.B. & Thompson, C.A. (1992) は、250名の大学生を対象に調査を行っている。Frymierたちは、信頼性を構成する要因を能力 (competence) と性格 (character) の2つに分け、能力と学習動機との相関係数が0.49、性格と学習動機との相関係数が0.43であったことを報告している。この他、128名の大学生を対象にした Cusella, L.P. (1982) の研究においても、教師の

信頼性を構成する要因である専門性と学生の内発的動機づけとの間に正の相関が見られたことが報告されている。

親近性については、言語的親近性（verbal immediacy）と非言語的親近性（nonverbal immediacy）の2つに分けて扱われることが多く、これらを測定する尺度が開発されている。言語的親近性を測定する項目としては、「個人的な経験を話す」、「生徒に質問をして発言するよう促す」、「ユーモアを入れる」、「生徒を名前で呼ぶ」、「授業の前後に生徒に話しかける」、「コメントなどでフィードバックする」、「生徒からファーストネームで呼ばれている」、など17項目が挙げられ（Rubin, Palmgreen, & Sypher, 1994, pp. 395-396），非言語的親近性を測定する項目としては、「話しながらジェスチャーを使う」、「話している時に生徒の方を見る」、「生徒とスキンシップを持つ」、「教室を回りながら説明する」、「リラックスした姿勢で話す」、「生徒に微笑みかける」、「話し方の口調を色々と変化させる」、など14項目が挙げられている（前掲書, pp. 240-241）。

教師の親近性に関しては、コミュニケーション教育が盛んなアメリカで多くの研究がなされており、とくに全米コミュニケーション学会（National Communication Association）の学会誌である、『コミュニケーション教育（Communication Education）』に多くの研究論文が掲載されている。日本において、コミュニケーション的な観点からの教師－学生関係についての研究はそれほど多くないが、例えば廣木（2001）がその研究動向をまとめている。

さて、アメリカではどのような研究が行われているのだろうか。例えば、Andersen（1979）は、238名の大学生を対象に実験を行い、得られたデータを利用して重回帰分析を行った結果、独立変数としての「教師の親近性」は、従属変数としての「教師への好意的な態度」の分散の46.32%を説明していること等が分かり、教師の親近性は学生の情意的学習（affective learning）と関連があることを報告している。この研究において、Andersenは情意的学習を、教師に対する

もの、授業内容に対するもの、授業科目に対するもの、そして授業で推奨された行動に対するものの4つに分けており、例えはある学生が、受講した授業科目に対して好意的な態度を持った場合、情意的学習があったと言うことができる。情意的学習と対比されるのが、認知的学習であるが、Andersenの研究では、教師の親近性と認知的学習との関連性は見られなかったと報告されている。

これに対し、Menzel & Carrell（1999）の研究では、教師の言語的親近性と学生が知覚した学習の程度との関係について調べている。「知覚した学習の程度」は「何も学ばなかった（=0点）」から「今まで履修したクラスの中で最も学ぶことが多かった（=9点）」の10点尺度で測定される。Menzel & Carrellは256人の大学生を対象に調査を行ったところ、言語的親近性と学生たちが知覚した学習の程度との間に正の相関が見られたことを報告している。すなわち、教師が親しみのある言語コミュニケーションをすればするほど、学生達はその教師から多くを学んだと知覚するというものである。

以上の研究は、どちらかと言えば情意的学習の側面に視点を置いているが、Kelley & Gorham（1988）の研究では認知的学習について興味深い研究を行っている。Kelley & Gorhamは100名の大学生を対象に、非言語的親近性の程度と単語記憶との関連性について実験を行った結果、非言語的親近性が高い教師から指示を受けた場合の方が、親近性の低い教師から指示を受けた場合より単語の短期的な記憶保持度が有意に高いことを示した。

以上のように、主に欧米における過去の研究においては、教師の信頼性、および親近性と学生の学習意欲には正の関係があることを示す報告が比較的多いと言える。このような欧米における過去の知見を参考にしながら、日本においては、教師の信頼性、および親近性を構成する要因にはどのようなものがあるかを調べてみたい。

2 調査

2.1 調査方法

親近性を言語的側面と非言語的側面の2つに分けて考えることは、変数を統制する意味では扱い易いかもしれない。しかし、メッセージを伝えるプロセスはダイナミックなものであり、時には非言語的メッセージが、時には言語的メッセージが働いて親近性を高めると考えられる。さらには、教師の発想方法や、学生に対する心的態度が親近感を増すこともあると考えられる。そこで、本研究では、親近性を言語的と非言語的に分けずに検討することにした。

さらに、前項で挙げた項目を眺めてみると、日本的な文脈に合致するとは言い難いもののがいくつか存在する。例えば、信頼性においては「罪深い」の項目、言語的親近性においては「生徒からファーストネームで呼ばれる」の項目、そして非言語的親近性においては、「ジェスチャーを使う」、「スキンシップを持つ」、「生徒に微笑みかける」などの項目である。

そこで、本研究では、日本的な文脈の中では欧米で得られたものとは異なる項目が得られると予想し、項目選びのための一次調査と、一次調査で選ばれた項目を使って5点尺度で尋ねる二次調査の2つに分けて行った。

一次調査では、日本の学生を対象に、KJ法を用いた調査を行うことによって、新たな項目作りを行った。調査時期は2003年10月、調査対象は文系の大学生で、東京都内の私立大学の学生70名、および埼玉県内の私立大学の学生51名、合計121名である。信頼性と親近性のそれぞれについて、3つまで自由記述をさせた結果、信頼性については19項目、親近性については17の項目が得られた。

二次調査も、一次調査と同じ大学の学生を対象に行った。調査時期は、東京都内の私立大学生は2004年2月、埼玉県内の私立大学生は2004年4月で、調査対象人数の内訳は、都内の学生が155名（男子50、女子104、不明1）、埼玉の学生が394名（男子113名、女子280名、不明1）、総計549名である。

2.2 調査結果

2.2.1 信頼性と親近性について

得られた回答をKJ法によって分類し、頻度が5以上のものを選んだところ、信頼性については19の項目、親近性については17の項目を得ることができた。（カッコ内の数字は頻度を示す。）

・信頼性（頻度順）

- ①分かりやすい授業をしてくれる先生 (45)
- ②質問に快く（誠意を持って）応じてくれる先生 (27)
- ③熱意を持って授業に取り組んでいる先生 (22)
- ④人柄の良い（人格的に優れている）先生 (21)
- ⑤親身になって相談にのってくれる先生 (16)
- ⑥経験豊富な先生 (16)
- ⑦発言が論理的で一貫性がある先生 (14)
- ⑧授業目標に沿って計画通りに授業をしてくれる先生 (11)
- ⑨その分野のエキスパートである先生 (10)
- ⑩成績のつけ方が納得のいく先生 (10)
- ⑪幅広い知識を持っている先生 (9)
- ⑫学生に対して公平な先生 (9)
- ⑬臨機応変に対応してくれる先生 (9)
- ⑭専門分野の知識が豊富な先生 (8)
- ⑮社会的知名度の高い先生 (7)
- ⑯分からることは分からないと正直に言う先生 (7)
- ⑰自信を持って講義をする先生 (7)
- ⑲社会的地位が高い先生 (6)
- ⑳研究熱心な先生 (5)

・親近性（頻度順）

- ①個人的な話を授業で話してくれる先生 (39)
- ②話し掛けやすい雰囲気の先生 (31)
- ③ユーモアのある話をしてくれる先生 (24)
- ④名前と顔を覚えてくれる先生 (18)
- ⑤学生の立場に立って物事を考えてくれる先生 (17)
- ⑥気軽に話し掛けてくれる先生 (16)

- | | |
|--------------------------|------|
| ⑦余談・雑談をしてくれる先生 | (15) |
| ⑧笑顔が絶えない先生 | (15) |
| ⑨先生ぶらない先生 | (14) |
| ⑩明るく気さくな先生 | (13) |
| ⑪学生のことに興味を持つてくれる先生 | (12) |
| ⑫共通の話題や興味を持っている先生 | (9) |
| ⑬口調が堅苦しくない先生 | (8) |
| ⑭完璧ではなく、時々ミスもする先生 | (8) |
| ⑮一方通行の授業にならないよう配慮してくれる先生 | (7) |
| ⑯楽しそうに授業を進めてくれる先生 | (6) |
| ⑰よくキャンパスなどで見かける先生 | (5) |

これらの項目を使い、5点尺度法で549名の大学生に対して調査を行い、得られたデータとともに因子分析を行ったところ以下のようない結果が得られた。

表1 信頼性についての因子分析結果（バリマックス回転後）（固有値1以上の因子とパーセント・コムナリティ）

第1因子 (18.5%) 一専門性一	
⑥経験豊富	
⑦発言が論理的で一貫性がある	
⑨その分野のエキスパートである	
⑪幅広い知識を持っている	
⑭専門分野の知識が豊富	
⑯自信を持って講義をする	
⑯研究熱心	
第2因子 (12.9%) 一熱意一	
①分かりやすい授業をしてくれる	
③熱意を持って授業に取り組んでいる	
②質問に快く（誠意を持って）応じてくれる	
④人柄が良い（人格的に優れている）	
⑤親身になって相談にのってくれる	
⑫学生に対して公平	
第3因子 (11.2%) 一透明性一	
⑩成績のつけ方が納得できる	
⑬臨機応変に対応してくれる	
⑯分からることは分からないと正直に言う	
第4因子 (10.8%) 一社会的認知度一	
⑧授業目標に沿って計画通りに授業をしてくれる	
⑮社会的知名度が高い	
⑯社会的地位が高い	

第1因子～第4因子で全分散の (53.4%)

信頼性については4つの因子を得ることができた。第一因子は専門性と名付けることができる。知識・経験が豊かで、研究熱心で、専門性に基づき論理的な発言をする教師像が浮かんでくる。第2因子は熱意と名付けることができる。この因子を構成する6つの項目を見ると、授業に熱心に取り組むと同時に、個別の学生に対して分け隔てなく親身になって対応してくれる教師像が浮かぶ。第3因子は「透明性」と名付けることができる。学生の状況に応じて臨機応変に対応し、透明性を持って成績をつけ、知ったかぶりをしない教師である。最後の第4因子は「社会的認知度」と名付けることができるが、⑧の「授業目標に沿って計画通りに授業をしてくれる」の項目は他の項目と比べると所属が曖昧で今後の検討課題である。

表2 親近性についての因子分析結果（バリマックス回転後）（固有値1以上の因子とパーセント・コムナリティ）

第1因子 (24.4%) 一自己開示一	
①個人的な話を授業で話してくれる	
②話し掛けやすい雰囲気	
③ユーモアのある話をしてくれる	
⑦余談・雑談をしてくれる	
⑧笑顔が絶えない	
⑨先生ぶらない	
⑩明るくて気さく	
⑬口調が堅苦しくない	
⑫共通の話題や興味を持っている	
第2因子 (16.7%) 一近づき易さ一	
⑭完璧ではなく、時々ミスもする	
⑮一方通行の授業にならないよう配慮してくれる	
⑯楽しそうに授業を進めてくれる	
⑰よくキャンパスなどで見かける	
第3因子 (13.2%) 一学生への関心度一	
④名前と顔を覚えてくれる	
⑤学生の立場に立って物事を考えてくれる	
⑥気軽に話し掛けてくれる	
⑪学生のことに興味を持つてくれる	

第1因子～第3因子で全分散の (54.3%)

親近性については3つの因子を得ることができた。第1因子は「自己開示」と名付けることができる。自己開示には返報性があると言わないので、教師が自己を開示することによって、生徒の方もお返しとして自己開示をするようになり、その結果として親近感が増すことが予想される。第2因子は「近づき易さ」と名付けられる。双方向型のコミュニケーションを行いながら楽しそうに授業を進め、時にはミスをするような先生像が浮かんでくる。最後の因子は「学生への関心度」と名付けることができる。常に学生に关心を持ちながら、名前で呼びかけ、話しかけてくれる教師である。

2.2.2 学習意欲との関係

信頼性、および親近性と学習意欲とはどの程度関係があると思っているかについて5点尺度法で調べた結果を示したのが表3である。（質問項目によって、欠損値の数が異なるので合計人数は同一ではない。）

質問1の「信頼できる先生だと学習意欲が高まる」については、「全くその通り」と答えた学生が最も多く56%を占めており、「大体そう」の36.6%を合わせると92.6%という大変高い割合になっている。質問2の「親近感の持てる先生だと学習意欲が高まる」についても同様の結果が得られ、「全くその通り」と答えた学生が最も多

く50.4%を占めており、「大体そう」の37.0%を合わせると87.4%になる。

質問3と4は、信頼性や親近性が無くても学習意欲を保てるかについて尋ねている。質問3の「自分が勉強したい科目なら先生に信頼性が無くても学習意欲を保つことができる」については、「大体そう」と答えた学生が最も多く、31%を占めており、「全くその通り」の10.1%を合わせると41.1%となる。質問4の「自分が勉強したい科目なら先生に親近性が無くても学習意欲を保つことができる」についても、「大体そう」と答えた学生が最も多く、37.5%を占めており、「全くその通り」の13%を合わせると50.5%となる。

質問5と6は、興味が無くても信頼性や親近感があれば学習意欲が高まるかについて尋ねている。質問5の「興味があまり無い科目でも信頼できる先生だと学習意欲が高まる」については、「大体そう」と答えた学生が最も多く、45.6%を占めており、「全くその通り」の21.3%を合わせると66.9%になる。最後の質問6「興味があまり無い科目でも親近感のある先生だと学習意欲が高まる」についても同様な結果が得られており、「大体そう」と答えた学生が最も多く、44.3%を占めており、「全くその通り」の21.7%を合わせると66%になる。

表3 信頼性および親近性と学習意欲の関係

	全くその通り	大体そう	どちらでもない	余りそうでない	全くちがう	合 計
1. 信頼できる先生だと学習意欲が高まる	304(56.0)	199(36.6)	36(6.6)	2(0.4)	2(0.4)	543(100)
2. 親近感の持てる先生だと学習意欲が高まる	273(50.4)	200(37.0)	58(10.7)	8(1.5)	2(0.4)	541(100)
3. 自分が勉強したい科目なら先生に信頼性が無くても学習意欲を保つことができる	55(10.1)	168(31.0)	151(27.9)	131(24.2)	37(6.8)	542(100)
4. 自分が勉強したい科目なら先生に親近感が無くても学習意欲を保つことができる	70(13.0)	203(37.5)	150(27.7)	95(17.5)	23(4.3)	541(100)
5. 興味があまり無い科目でも信頼できる先生だと学習意欲が高まる	115(21.3)	246(45.6)	118(21.8)	52(9.6)	9(1.7)	540(100)
6. 興味があまり無い科目でも親近感の持てる先生だと学習意欲が高まる	118(21.7)	240(44.3)	124(22.9)	52(9.6)	8(1.5)	542(100)

3 考 察

3.1 信頼性

学生にとってどのような教師が信頼性が高いと言えるのか。信頼性を高めるために教師は何をすればよいのか。この疑問に答えるために、調査を行い、そこから得られたデータを利用して因子分析を行ったところ、「専門性」、「熱意」、「透明性」、そして「社会的認知度」の4つの因子を得ることができた（表1）。やはり専門分野の知識や経験が豊富な教師は信頼性が高いことを示している。知識や経験が豊富であるが故に、自信を持って授業をすることができるのだと言える。しかしながら、深い知識や経験は一朝一夕に得ることは難しい。では、教師は「専門性」に関わるところの信頼性を簡単には得ることができないのであろうか。「専門性」を構成する項目を見てみると、「知識」がキーワードの1つになっていることが分かる。従って、少なくとも授業の準備を入念に行って、様々な知識を備えておくことで学生の信頼性を得ることは可能であると言える。

「熱意」の因子に関しては、授業に対する態度と学生に対する態度の2つの側面があると考えられる。「分かりやすい授業をしてくれる」や「熱意を持って授業に取り組んでいる」は授業に対する態度に関するものであり、十分な準備によって補うことができる側面である。そして、「質問に快く応じてくれる」、「親身になって相談にのってくれる」などは学生に対する態度にかかるものと考えられる。従って、どんな質問に対しても丁寧に対応する必要があることを示している。この基準から判断すると、「会議があるからまた後で・・・」などの対応は望ましくないと言える。

3つ目の因子は「透明性」である。学生が、「納得のできる成績のつけ方」、「臨機応変な対応」、「分からることは正直に言う」などを求めているということは、言い換えれば、「ごまかしのない透明性の高い授業」が求められると言える。レポートなどを評価する際、客観性の高

い評価基準を設けるのは難しいことであるが、できる限り基準をわかり易くする努力が必要であると言える。また、授業では不測の事態が生じることもある。例えば、学生の予備知識が期待していたものよりも少ないことが分かった場合、無理に先に進まずに留まって詳しく説明するなど、臨機応変の対応が必要とされる。このように、透明性の高い状態を保ちながら授業を行うことで、学生の信頼性を得ることができると言える。

最後の因子は「社会的認知度」である。社会的認知度の目安の1つはメディアで取り上げられることであろう。残念ながら全ての教師がこれを満たすことはできない。しかしながら、最近はインターネットというメディアが急速に発達しつつある。研究発表や研究論文執筆をたくさん行ったり、省庁や地方自治体が主催する研究委員会や社会的活動に多く参加したりすることで、インターネット上で紹介され、結果としてメディアに多く登場することになり、社会的認知度の因子を満たすことができるのではないだろうか。

以上、4つの因子を個別に検討した結果、程度の差はあるものの、どの因子も教師の努力によってある程度満たすことが可能であることが分かった。従って、これらの因子に関連する行動を徐々に増やすことで、教師の信頼性を高めることは十分可能であると言える。

3.2 親近性

前節で検討した信頼性については、社会的認知度のように簡単に得られない要素が存在するものの、他の要因については教師の努力によってある程度補うことが可能であることを述べた。これに対し、親近性は教師のふだんの行動に関わる要因が中心を占めているので比較的達成し易いのではないだろうか。

調査データを利用して因子分析を行ったところ、教師の親近性を構成するものとして、「自己開示」「近づき易さ」「学生への関心度」の3つの因子を得ることができた（表2）。第1因子の

「自己開示」が示すものは、先生ぶらずにユーモアを交えながら個人的な話や雑談をしたりしてくれる先生像である。ユーモアのある話は技術を必要とするが、笑顔を見せながら個人的な話や雑談をすることはどの教師にもできることであろう。このような話はできるだけ授業内容と関連していることが望ましいとされている。個人的な話を笑顔で話すことによって教室の雰囲気が和み、学生の方もそれに答えて自己開示度を高めることができることが考えられ、例えば分からぬ箇所を黙ったままやり過ごすことなく質問をするといった反応も生じるであろう。こうして、学生の学習意欲は増していくことが考えられる。

第2因子は「近づき易さ」である。質問があっても近づきにくい先生の場合は、結局質問をしないで終わってしまう可能性が高い。学生とのやり取りがある双方向の授業を楽しそうに行う先生の場合は、自然に話し掛け易くなると考えられる。もちろん、むやみに質問をする代わりに、抱いた疑問をじっくりと考えることも必要であろう。しかしながら、質問せずに自分だけで考えた結論は、独り善がりの結論でしかない。教師と話し合うことによって、より深い理解が得られるので、教師は近づき易い雰囲気を持ち、質問を出し易くしておくことは重要なことである。なお、「近づき易さ」の因子を構成する「よくキャンパスなどで見かける」という項目は大変興味深い。コミュニケーション効果を得る方法の1つに「頻度」がある。例えばテレビCMなどで頻繁に商品の名前を連呼するのは商品名を覚えてもらったり、なじみのある商品として認知してもらったりするための手法である。同様のことがここでも当てはまっているようである。教師はとくに忙しい状況にあり、頻繁に学生の前に姿を見せるのは難しいが、時間が許す時に学生が集まっていそうな場所に出かけることで、教師の親近性を高めることができるのかもしれない。

最後の因子は「学生への関心度」である。学生に興味を持ち、名前を呼びながら気軽に話し掛けてくれる教師像を思い浮かべることができ

る。我々教師は、自分が学生であった時のことを見失してしまう傾向にあるが、我々が学生の頃に恩師に名前で呼びかけられ、話しかけられた時、嬉しい気持ちを抱いたはずである。最も実行し易い要因であると考えられる。

近年、大学の授業が見直され、双方型・学生参加型の、コミュニケーションを重視する授業形態を導入する動きがある。しかし、コンテキストに大きく依存する伝統的なコミュニケーションに慣れている日本人の場合、発言の少ない授業から活発な議論のある授業へと急激な転換を図るのは容易ではない。拙論（佐々木、2004）でも報告したように、日本のコミュニケーション度が高い学生ほど参加型授業への不安度が高くなっている。学生が発言し易い雰囲気を作るためにも、上記で議論してきたような教師の親近性の向上について考える必要があるだろう。

これまで述べてきた3因子をまとめると、学生にとって親近性の高い教師とは、自己開示度が高く、近づき易く、学生に関心を持つ教師である。これら全てを実行することは容易ではないが、これらの要因を1つずつ満たしていく努力が必要であるといえる。しかしながら、親近性について教師が注意しなければならない点がある。それは、ある程度の距離を学生との間に置きながら、学生に対して教育を行うという態度を常に持つことである。過度の親近性は、学生が自立的に考え、行動することを阻害してしまう可能性がある。親近性の目的は、学生の学習意欲を高めることであることを忘れてはならない。

3.3 信頼性、および親近性と学習意欲

調査の結果、信頼性、および親近性と学習意欲とはかなりの関係があることが予想される。表3の質問1の結果に見られるように、信頼できる先生だと学習意欲が高まると答えた学生は、「全くその通り」と「大体そう」を合わせると92.6%という飛び抜けた数字になっている。教師の信頼性を高めることは授業の効果を高める上でも重要な要素であることが推測できる。このような傾向は親近性についても共通している。

表3の質問2の結果に見られるように、親近性のある先生だと学習意欲が高まると答えた学生は、「全くその通り」と「大体そう」を合わせると87.4%になっている。信頼性の場合と比べると5.2ポイント低いが、それでも高い割合を示しており、親近性が学生の学習意欲に大きく関わっていることが予想される。

さて、学生が初めから科目に対して興味を持っている場合、信頼性や親近性はどの程度関係があると認識されているのだろうか。表3の質問3の結果に見られるように、信頼性が無くても学習意欲を保てると答えた学生は、「全くその通り」と「大体そう」を合わせると41.1%になっており、「どちらでもない」を除いて、「余りそうでない」と「全くちがう」を合わせた31%と比べると10.1ポイント高くなっているので、どちらかと言えば先生に信頼性が無くても自分が勉強したい科目の場合は学習意欲を保つことができることを示している。そのような傾向は、親近性に関してはさらに明確な傾向が見られる。表3の質問4の結果に見られるように、親近性が無くても学習意欲を保てると答えた学生は、「全くその通り」と「大体そう」を合わせると50.5%になっており、「どちらでもない」を除いて、「余りそうでない」と「全くちがう」を合わせた21.8%と比べると28.7ポイントも高くなっている。従って、先生に親近性が無くても自分が勉強したい科目の場合は学習意欲を保つことができると予想される。これらのことまとめると、自分が勉強したいと思っている科目については、教師の信頼性が多少欠けることがあっても学習意欲をある程度保つことができるが、親近性については、その要素が欠落しても学習意欲保持の可能性はより高いことを示している。従って、予備校や資格取得の専門学校のような目的意識の高い学生が参加する授業では、教師はとりわけ親近性に注意を払う必要性はあまり無いと言える。

最後に、学生があまり授業科目に興味を持っていない場合を考えてみよう。科目に対する興味があまりなくても、教師に信頼性や親近性が

ある場合は学習意欲が高まるのだろうか。表3の質問5の結果に見られるように、あまり興味のない科目でも信頼できる先生だと学習意欲が高まると答えた学生は、「全くその通り」と「大体そう」を合わせると66.9%になっており、「どちらでもない」を除いて、「余りそうでない」と「全くちがう」を合わせた11.3%と比べると高い数字になっている。従って、興味が無くとも先生に信頼性があると学習意欲が高まることが予想される。親近性についてもほぼ同様の傾向が見られ、表3の質問6を見ると、あまり興味ない科目でも親近性のある先生だと学習意欲が高まると答えた学生は、「全くその通り」と「大体そう」を合わせると66%になっている。従って、科目に興味が無くても先生に親近性があると学生の学習意欲が高まることが予想される。これらのことまとめると、学生が科目に興味をあまり持っていないことがあらかじめ分かっている場合は、教師は信頼性や親近性を高めることに注意を払うことで学生の学習意欲が高まり、授業の効果も高まることが予想される。例えば、大学の一般教養の授業などで必修となっているような科目においては、興味が無くても仕方なく履修していることが予想されるので、授業計画はもちろんのこと、教師は信頼性や親近性を高める努力をする必要があることを示唆している。

おわりに

本稿では、教師の信頼性、および親近性を構成する要因は何か。また、信頼性、および親近性と学生の学習意欲にはどのような関係があるかについて検討した。調査で得られたデータを分析した結果、教師の信頼性を構成する要因は、1) 専門性、2) 熟意、3) 透明性、4) 社会的認知度があり、親近性を構成する要因は、1) 自己開示、2) 近づき易さ、3) 学生への関心度があることが分かった。これらの因子に合わせたコミュニケーション行動を心掛けることで、教師の信頼性や親近性を高めることができる。

しかしながら、得られた因子の中には所属が明確でないものもあり、一般化するには限界があると考えられるので、さらに広くデータを集めることが必要であろう。

また、アンケート調査によって、教師の信頼性、および親近性が高ければ、学生の学習意欲は高まる可能性があることが分かった。さらに得られた結果を深く分析したところ、学生が初めから授業科目に対して興味を持っている場合は、親近性や信頼性はそれほど必要ではないことも示唆された。したがって、学生の興味の深さ等を分析することにより、教師は親近性や信頼性の創出への配慮を調整することが必要であろう。どのような場合に、どの程度の調整が必要なのかについては今後の課題である。

参考文献

- Andersen, J.F.(1979). Teacher immediacy as a predictor of teaching effectiveness. In Nimmo, D.(Ed.), *Communication yearbook 3* (pp.543-559). New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Baringer, D.K., & McCroskey, J.C. (2000). Immediacy in the classroom: Student immediacy. *Communication Education*, 49, 178-186.
- Cusella, L.P. (1982). The effects of source expertise and feedback valence on intrinsic motivation. *Human Communication Research*, 9, 17-32.
- Frymier, A.B. & Thompson, C.A. (1992). Perceived teacher affinity-seeking in relation to perceived teacher credibility. *Communication Education*, 41, 388-399.
- 廣木梢 (2001) 生徒の情意的学習(Affective Learning)に関する教師・生徒コミュニケーション研究の動向と展望 英語文化研究 23, 61-90.
- Kelley, D.H., & Gorham, J. (1988). Effects of immediacy on recall of information. *Communication Education*, 37, 198-207.
- Mehrabian, A. (1971). *Silent messages*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Menzel, K.E. & Carrell, L.J. (1999). The impact of gender and immediacy on willingness to talk and perceived learning. *Communication Education*, 48, 31-40.
- Richmond, V.P. Gorham, J.S. & McCroskey (1987). The relationship between selected immediacy behaviors and cognitive learning. In McLanghlin M.L.(Ed.), *Communication Yearbook 10* (pp.574-590). Newbury Park, CA: SAGE.
- Rodriguez, J.I., Plax, T.G. & Kearney, P. (1996). Clarifying the relationship between teacher nonverbal immediacy and student cognitive learning: Affective learning as the central causal mediator. *Communication Education*, 45, 178-186.
- Rubin,R.B., Palmgreen,P., & Sypher,H.E. (1994). *Communication research measures: A source book*, The Guilford Press.
- 佐々木輝美 (2004) コミュニケーションと教育：大学における学生参加型の授業に関する研究 獨協大学外国語教育研究 22 99-120.
- Teven, J.T. & Hanson, T.L. (2004). The impact of teacher immediacy and perceived caring on teacher competence and trustworthiness. *Communication Quarterly*, 52, 39-53.
- Witt, P.L., & Wheless, L.R. (2001). An experimental study of teachers' verbal and nonverbal immediacy and students' affective and cognitive learning. *Communication Education*, 50, 327-342.