



海外派遣留学のアドバイジングのあり方についての 試論

河合, 成雄

(Citation)

神戸大学留学生センター紀要, 11:87-97

(Issue Date)

2005-03

(Resource Type)

departmental bulletin paper

(Version)

Version of Record

(JaLCD0I)

<https://doi.org/10.24546/00523035>

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/00523035>



海外派遣留学のアドバイジングのあり方についての試論

河 合 成 雄

海外派遣留学、アドバイジング、情報提供、学生の視野

はじめに

神戸大学留学生センターにおいて、平成10年度より海外派遣留学のアドバイジング及び情報提供は始められ、筆者はその当初から、資料収集や海外留学フェアの企画とともに、海外留学相談を行ってきた¹。学生のニーズは個々様々である上に、海外留学の状況そのものが刻々変化するものであるものの、留学相談がある程度軌道に乗り、それなりのアドバイジングのパターンもあると考えられるのでここにまとめておきたい。

海外留学の相談というものは、いわゆる心理学的カウンセリングとは当然異なるものであるし、海外から来る留学生から求められる相談とも異なると言えるだろう。しかしながら、当然のことではあるだろうが、それらのものと全く関係のないものではなく、カウンセリングや留学生に対する相談の理論が適用できる場合もあるし、またヒントにするべき場合もあるだろう。基本的に海外留学の相談というものは、相手が問題を抱えてくることは少なく、またそうした場合にあっては、それは実務的な解決が可能であったり、本人が意思決定する余裕があるのが特徴である。このような大きな相違点の一方で、1対1でのアドバイジングで求められる話し方、また相談を行う者の立場が考慮されることなど、類似点もいくつか認められるであろう。筆者は留学生に対しての相談も行っているが、そのような経験も考慮に入れながら、大学における海外派遣留学のアドバイジングのあり方を考えてみたい。

本論では、神戸大学留学生センターでの海外留学相談でのデータを示すよりは、どのような質問に対してどのように答えるかという相談のノウハウがあるのか、あればそれがどのようなものであるのかについて考えてみたい²。アドバイジングをやっていると、質問に対して、どのような答えを用意すべきであるかという点だけでなく、後で示すように、学生が聞きにきたことについてだけ答え、情報を与えるにとどまるのではなく、こちらから積極的に聞いて学生がどの程度の知識を持ち、どのように考えているのかチェックするべきことが多い。基本的にアドバイジングの結果、学生の海外留学に対する具体的なイメージが広がり、自力で考え、積極的に準備を進める力を与えることを、筆者は目指している。

海外留学相談に特化した先行的な研究はないと考えられるが、それは、その方法論などの理論的展開が可能でないことを意味するのではなく、むしろ、これから築きあげるべき分野であること、また、それぞれの事例が継続的にどのように変化したか見ることができないためと考えられる。それでは、以下に事例をあげながら考察してみよう。

1 誰が海外留学相談に来るのか

留学生センターへ海外留学相談にやってくる人たちは類型化できるのであろうか。JASSO（日本学生支援協会）の留学情報センターが提供するような日本全国のあらゆる一般の人を対象とするアドバイジングとは明らかに異なるであろうし、他方、留学先が限られた中で行うそれとも異なる。例えば、筆者は以前にイタリア関係の財団法人でイタリア語を教えながら留学のアドバイスをを行っていたことがあるが、そこでは、相談に来る者の年齢や家族の状況などは実にさまざまである。その代わりに行く国はイタリアに限られているので、語学学校にしても、情報を常にアップデートし、学校の最近の評判にいたるまでかなり詳細な把握が可能であった。このように、相談に来る学生の特徴というものを今一度、考えておく必要がある。留学生センターでの相談のほとんどは日本人が対象であり³、年齢的にも家族構成もお互いに似たりよったりであり、その点においては、アドバイザーは対処しやすいと言えるだろう。（例えば、「家族を置いて留学するのはどう思われますか」というような質問はまず考えられない。）また、滞在先で就労したり、家族を伴ったりすることはまず考えられないので、ビザに関する知識もおおよそ就学ビザについて知っていればよいということになろう。

相談に来る学生の構成比を見ると学部生が大部分を占める（約85%、将来的に大学院留学を狙う者も含む）。これについては、後述もするが、大学院留学の場合、研究室単位で学生の留学する先がおおよそ決まっていたり、神戸大学のそれぞれの指導教官によって、留学先の指導教官や研究室を紹介してもらうことが多く、留学にいたるまでの指導が行き届いていた、同じところにすでに留学した学生からの情報が得られることが多いことによると考えられる⁴。また男女比はアドバイジングの内容にはあまり関係のないことであるが、男性のほうがやや多い⁵。

2 質問内容とその対応

本章では、相談に来る学生の質問とそれに対応する基本的情報提供について考察

する。その前に断っておかねばならないことは、学生が相談に来るのはおおよそ1回かせいぜい2回のことが多く、学生とアドバイザーとの関係は、いわゆるカウンセリングとは非常に異なるものであると言えよう。

(i) 答えやすい質問の対応

非常に多くある質問であり、かつ正解があると言える質問としては「日本で得られる奨学金はどのようなものがあるか」「交換留学でどこに行けますか」「ビザの取得はどうしますか」「アメリカの大学の入学願書はいつ出したらよいですか」などである。この種の質問は、それなりに正解の存在する範疇に属することであり、アドバイザーが知っていることなら、正しい知識を与えことがあるが、往々にして、知らないことなら知らないと答えた上で情報を得るスキルを提供することが必要である。ところで、留学に関する情報は最新のものでなければ意味がないことが多い。例えば、交換留学なら学生の所属する学部で派遣の人数や選考時期が変更になることもあるし、ビザについてならテロや感染症などにより審査の厳しさが変化したりすることもある。アドバイザーはおおよそその情報を与えて、学生に情報の大枠と情報収集の仕組みをつかんでもらったら、その後は、必要な情報を学生自身で必ず確かめ、かつアップデートするように求めている。これには大きく2つの理由がある。ひとつは、アドバイザーが更新する情報には限りがあることであり、もう1つには、このような習慣が留学先の現地で常必要とされるスキルとして役立つことである⁶。

具体的に上記の質問に対する対応をあげれば、もちろん個々の場合によってかなり異なるアドバイスはしているものであり、例えば、奨学金については、JASSOから発行されている日本で得られる海外留学の奨学金のリスト⁷を渡して説明するまでは同じだが、質問が奨学金である場合、しばしば資金面のことが問題になっているのであって、授業料の免除制度のある交換留学について教えたり、低金利の教育ローンの存在などに触れたりもする。

最後に、正解のある知識を伝える場合であっても、重要なことと言えるのは、たとえ学生が求める情報が奨学金の具体名だけであっても、学生の予想以上の情報を伝えることだ。例えば、アメリカの奨学金には、おおよそ、成績ベースの選考と応募者の経済状況による選考があること、入学願書を提出するよりも先に、奨学金の応募をする場合が多いことなどを伝えたりすることである。学生が口にする質問と本当に必要とする知識には、ずれがあることが多い。交換留学先を知りたいという

質問を受けるときでも、交換留学そのものを学生は知らないことが多々ある。単位互換の仕組みなどは簡単に伝える必要がある⁸。

(ii) 必ずしも答えのない質問

一見、変な項目のように見えるかもしれないが、アドバイザーの役目として、知識を伝えたり、知識の調達のスキルを与えるだけでなく、学生自身が考えるのを助けたり、ひいては、視野を拡げたりするのも重要なことであると筆者は考えており、それは、正解のない質問の場合に多い。アドバイジングが一種の教育的な状況である面でもある。

具体的に検討するために、まず2つケースをあげてみよう。

ケース1 (Aさん 人文科学系学部1年、女)

漠然と留学を考えている。英語力をつけて就職に役立てたいが、どのくらいの期間行ったらよいのか、迷っている。また、費用のことが知りたい。ホームステイをしてみたい。

ケース2 (Bさん 社会科学系学部3年、男)

留学したいと漠然と思っていたが、ふと気がつけば、いつの間にか卒業が近くなってきた。休学して留学することも考えている。語学だけでなく、何か日本でできないことを試してみたい。

学生から話しはじめないときには、筆者は「留学についてどのくらい具体的に考えていますか」という質問を最初に投げかけて、留学の準備段階を確認した上で相談を始めることが多いが、実際のところその質問だけでは学生が何を考えているかすぐにはつかめないことはよくある。これらのケースも話すうちに方向がどんどん展開していったものである。

ケース1では、費用について質問しながらも、語学学校の授業料の相場などを知らずに聞いていた。また、ホームステイについては、経験者一人だけに話を聞いて、自分も、と思っていた。しかしながら、学生が数人でマンションを借りて共同生活をするというようなことは考えたこともなかった。したがって、費用についてならば、学生が自分で判断できるように、「まず、授業料を市販のガイドブックのリストなどで調べ、次に住居にかかる費用を考えるとおおよその経費が予想でき、食費

など残りの出費は生活の仕方でかなり違います」、というような基本的な考えかたを述べるにとどめる方が、「普通1年で250万円用意したほうがよい」などと言うよりも、単に情報を与えるだけでなく最終的に学生が考えたり工夫したりする余地がある。また、住む形式については、ホームステイのメリット、デメリットを伝えるたりしながら、学生に考えてもらうように誘導すべきであると考えられる。

ケース1について言うならば、学生に留学をしたいという意志ありながら、「留学って何ですか」「どんなメリットがありますか」という大きな問いかけを相談の途中でしてきたのも印象的であった。つまり、この学生Aは、英語をどこでどのように学ぶかということを考えていく過程で、何のために留学をするかという目的を考えるにいたったのである。アドバイザーは、一応、英語を学習するには大きく分けて、大学の付属施設と私立の語学学校があるという知識を与えたり、さらには、自分の専門の勉強をしつつ、英語をスキルとして身につけるために大学の授業に参加しようとする人もいることなどを述べたりするが、そのような結果として、だんだんそれまでは漠然と考えていた留学の目的に立ち返って、もう一度留学を捉えなおそうとする学生が多いのは興味深い。

ケース2は、留学したいと思いながらも具体的に考えたことがないために、いつの間にか学年が3年以上になってしまい、語学留学以外は時間的にままならなくなってしまっている例であるが、よく見られるケースである。Bの場合、就職活動の時期、資金などを現実を考えかけて、不安を覚えて留学相談に来たとのことであった。また、「何か日本でできないことをしてみたい」ということについても、具体的に何をしたいかはまだ決めておらず、ボランティアやスポーツに興味があるという漠然としたものであった。

どちらのケースについても、こちらから多くの質問をして、学生に考えてもらうことにした。このような質問をリストにして、学生に答えさせることも可能であるが、筆者は1対1の面接の流れを大事にしたいので、そのようなことは行わないことにしている。

ケースの結果について言えば、Aは1年生の間に1ヶ月ぐらいの短期の語学留学をしてみて、もう一度どのような留学をするか考えてみるということになったし、Bは現地に行ってから語学を研修するところで、改めてインターンシップやボランティアに申し込もうということになった。

ケース3 (Cさん、自然科学系学部2年、男)

フランスにぜひとも行ってみたい。どのような行き方があるのか。旅行ではなく短期あるいは長期で滞在したいと考えている。

一見、フランスの情報だけを知りたい相談のように見えるが、結果を述べると、フランス以外の国にもかなり興味があることがわかった。こうした場合、重要なのは、相談者の要求のままに情報を教えたり、パンフレットを渡したりするだけでなく、なぜ、フランスに行きたいのか、という基本的な理由を問う必要がある。このケースでは、Cは建築に興味があることがその主な理由であり、また、フランス語は少し学習してあるから、英語圏以外で留学するなら、フランスしかないと自分で決めていたのである。しかしながら、今や英語コースはヨーロッパじゅうにあり、しかもそれぞれの現地語を留学と平行してやるのは、そんなに難しいことでもなく、むしろおもしろいものであること、フランス以外にも興味の持てる建築がたくさんありそうながわかってくと留学の対象はかなり広がるのである。

アドバイザーは留学希望者の視野を広げるために無理に誘導する必要はないが、基本的なことを質問するうちに学生自身が他の道に気づくことが多いものである。したがって、このような可能性は極力伸ばすべきであると筆者は考える。補足としてもう一つケースをあげよう。

ケース4（Dさん、法学部3年、男）
卒業後アメリカで法科大学院に入りたい。

アメリカには法学部がなく大学卒業資格がないと法律を勉強できないから、法科大学院に行きたいということであった。そして、ある程度、法科大学院のことも調べており、聞きたいことは、手続き上いつどのくらい準備しておけばよいかを確認するだけの相談に最初は感じられたケースであった。ところが、留学の動機づけを聞いてみると、アメリカで勉強したいが、語学では満足できず、大学での勉強を経験し、将来活かしたいというものだった。さらに、聞いてみると、法科大学院にはそれほど行きたいわけではなく、もし、アメリカで勉強するならば、自分の元々の専門でしか受け入れてもらえないだろうという先入観があった。アメリカは日本よりも専攻の変更などが自由であることがわかってくと、学部での経済学の留学も考えてみたいと言うようになった。このケースは視野が広がった場合ではないが、誤った情報を信じているために、留学の可能性が狭められているケースである。

3 アドバイジングでのコミュニケーションのあり方

以上のように、留学相談では、たった1回であっても、相談の前後では学生の知識のみならず、意識の持ち方もかなり変化するものと考えられる。また、そのようにするためには常に学生が本当に留学で何をしたいのかを考えさせながら、いろいろな可能性を示すことである。ケース2のように日本でできないこととして、外国で働きたいからワーキングホリデーをやる、ということも最近多く聞くが、実際には、語学学校とセットになった会社研修のようなもので満足する場合もあるし、地元の人と仕事などを通して交流したいというのが動機である場合もある。大事なことは、その動機を考えて、インターンシップがよいのか、また、それはどのように取り組めるのかというようにアレンジするのを助けるようにすることである。その後の細かい具体的な情報収集は先にも述べたように学生自身がやるべきであると筆者は考える。

何度も述べるようだが、学生は問題を抱えて苦しんだ状態で来るわけではないので、いわゆるカウンセリングとは異なり、1対1のコミュニケーションは楽に進めることができる利点がある。ひたすら、根気強く学生の話を書く必要もなく、学生の留学の動機づけや準備段階を捉えた後は、むしろ、こちらから、会話をどんどん誘導すべきであるという考えで筆者はアドバイジングを行っている¹⁰。

以上のことから、筆者は、学生からの質問の合間に、少なくとも、留学の目的・動機、留学後をどう考えるかという大きな疑問を必ず投げかけ、その上で学生の学習や日常からの興味が何かを書くことが重要だと信じるようになった。

以下に述べることは、日ごろ、アドバイジングをしていて心がけること、あるいは気づいたことである。

*他のアドバイザーの紹介

学生がさらに情報を得るために、他の機関を訪れ、資料収集のみならず他のアドバイザーと接触することを勧めている。その一環として、留学生センターに学外の機関から「留学説明会¹¹」に来てもらうこともある。いわゆる心理カウンセリングや留学生アドバイジングと大きく異なる面であるとも言える。その理由は、学生がパニックになったりすることはなく、常に客観的に判断する力を持っていることが大きいと考えられる。また、相談をする者とされる者の間の人間関係の構築が相談結果を大きく左右するとは考えられないこともある。

*時間が許せば与える情報

時間が許せば与える情報というのは、グループカウンセリング、複数の留学体験

談などで聞かせるほうが有効な場合が多い。たとえば、アメリカの大学のキャンパスでは夜に無料のエスコートサービスがよくあるという類の情報は、当然、市販のガイドブックやインターネットでも得られるようなものではあるが、わざわざそのような情報を伝えるのは、断片的な知識として与えたいからではなく、むしろ留学相談そのものがすでに留学の一貫として異文化を少しなりとも体験し始める場として提供できるようにしたいという考えによる。

* 個人的な体験を語ること

およそ、留学生相手の相談ではタブー視されていることであるが、「私はこのようにやりました」という種類の話が意外と通用することである。学生が生の体験談に非常に興味を示すだけでなく、学生が常に客観的に話を聞く余裕がある点においても、留学生相手との相談とは異なる。ただ、個人的な体験を聞かせる場合、なるべく複数の留学体験者の話を聞かせるほうが望ましいと言えるだろう。実際の留学の場面での苦勞（例えば語学的にどのように苦勞し、また工夫したかなど）については、いろいろな話から刺激を受けるのが1番であって、マニュアル的にこうすれば解決しますというようなものではない。この点を鑑みて、アドバイザー個人の体験にとどまらず、学内の留学経験者の体験を聞く機会を与えるべく「留学座談会」を実施している。

結論

以上、海外派遣留学におけるアドバイジングを概観してみた。筆者は留学相談において、単なる情報提供にとどまらず、なるべく学生自身が考え、調べるのを助けるという方向性を持って行ってきた。アドバイジングを複数回継続的に行う、あるいはメールでの追跡調査をするなどしないかぎり、実際のところ、どこまでアドバイジングが成功しているかは、ケースからははっきりしない面もあるだろうが、これまでに留学相談で筆者が発見してきたことを述べてみた。今後はデータの裏づけも必要かと思う。今後の課題としたい。

(1) 神戸大学留学生センターにおける海外留学相談の立ち上げ、情報収集・提供の方法などについては、以前にまとめた。河合成雄「日本人学生海外派遣留学の情報提供とアドヴァイジング」『神戸大学留学生センター紀要』6号、pp.37-46

(2) 以下、データについては、特にことわりのない限り、平成15年9月1日から平成16年8月31日までの相談記録からの数字を扱う。ちょうど1年のデータを扱うのは、

時期によって、相談内容、相談に来る学生の学年や所属が変化する（4月是新入生が多いなど）ためによる。

（3）2004年8月までのここ1年でいえば、中国からの留学生で将来アメリカの博士の学位を取得したい者、英語を研修したい者、またベトナムからの留学生でイギリスの情報の資料を取りに来た者がいた。将来的には、このようなケースがかなり増えると考えられるが、ビザの取得など本人に最新情報を確認させる、あるいは、それを手助けするぐらいが適当であろう。必要な知識を前もってアドバイザーがすべて確保しておくのは難しいので、アドバイザーのネットワークを使える状態にしておくだけで十分と筆者は考えている。

（4）この考えは想像の範囲を出ないが、大学院生で留学相談に来る学生の多くが、研究室内に情報が無いことを述べることから予測される。本論はアドバイジングのあり方を検討するもので、ここでは特に必要はないのであるが、学内的に、留学経験者にアンケートをとって、将来の神戸大学からの海外留学派遣のために、この裏づけを取っておくのは意味のあることである。

（5）海外留学相談を始めたころには、女性が8割ぐらいを占めていたことを考えれば、異文化に対する意識の持ち方の性差を検討する価値があるかもしれない。就職に対する若者の意識の変化、つまり、一度就職すればそこで一生働き、そのためには寄り道をしないほうが得だという従来からの就職に対する意識の変化が、男子学生の中でも見られ、保守的な日本の就職観がくずれつつあることと平行した現象であると筆者は考えている。

（6）当然のことではあろうが、留学生センターは学生の留学手続きの代行はしないし、留学書類は学生の責任で作成してもらっている。また、留学手続き代行業者の利用は、勧めないことにしている。なぜなら、留学手続きそのものにより、語学力がつき、現地でのトラブル処理能力が高まるものと、筆者は考えるからだ。留学は留学先を探したり、手続きをしたりする段階で始まっているという意識が大切である。（この点については、留学生センターで行っている留学経験者の座談会で筆者が質問してみているが、彼らの中でも意見の一致するところである。）

（7）「海外留学奨学金パンフレット2004」2004年版、JASSO

（8）単位の書き換えについては、留学後の学生から不平を聞くことが多い。学生の所属する部局において、対応科目がないために神戸大学の単位を与えることができないという話が多い。これについては、筆者は個々の相談にとどまらず、留学説明会などで必ず説明するようにしている。

(9) これらのケースの場合次のような基本的な質問に答えを書いてもらうのも可能であるし、グループで行うなら、自分の考えを明確化し、他人の意見を知る意味でも有効な方法とは考えている。

*留学の主目的は何ですか。

*留学を何に活かしますか。

*主目的以外には何をしたいですか。

*海外に滞在したことはありますか。

*就職のことは考えていますか。

*TOEFLは受けていますか。

*大学で現在、何に興味を持っていますか。

もし、1回や2回きりのアドバイジングでなく、一連のものであるなら、ここに異文化コミュニケーションの入門的なものを入れてもおもしろいと思う。

(10) 留学生の相談においては、非常に根気強く、相手の話を聞いて、その脈絡を捉え隠れた問題を見つけるようにする必要がある。たとえば、留学生アドバイザーとしての1対1コミュニケーションについてはゲーリー・アルセン「留学生アドバイザーという仕事」東海大学出版、参照。

(11) 留学生センターでは年に4回「海外留学フェア」を行っている。それは、学外の専門家が行う「海外留学説明会」と学内の留学体験者が行う「留学座談会」に大きく分けられる。学外のリソースを利用すること、学外とのネットワークを強めること、さらには、学生が様々な個人的な体験談を直接聞く機会を与えることなどのメリットがある。

Advising and counseling services related to studying abroad at the Kobe University International Student Center

KAWAI Naruo

In this paper I will discuss advising and counseling services for Japanese students who want to study overseas. It seems that in many cases students come to the advisor only to get information on studying abroad, however we advisers often find that we need to talk with them about many other issues.

I will present some cases that exemplify the kinds of advising and counseling we do at the International Student Center of Kobe University, and put forward proposals on how to carry out pedagogically effective counseling.