

小学生を対象とする人材育成事業へのトレーナーとしての 獣医学部学生の参加

深瀬 徹・中村有加里・相原朋香・網田健太郎
大澤 輝・角 悠夏・品部行秀*・田中久志*

岡山理科大学獣医学部獣医学科

*今治地域地場産業振興センター

1. はじめに

大学生は、大学において日常的に教育を受けている。その講義や実習に関していえば、昨今はアクティブ・ラーニングが推奨されている¹⁻³⁾とはいえ、一般的には受動的な立場にあるといえる。しかし、医学や獣医学を学ぶ学生が将来、臨床に従事すると、患者や動物の飼い主に対して疾病の状態や治療方針などについて説明する必要が生じ、いわば教育的な内容を伝える立場になる。そのため、近年は医療コミュニケーション学や獣医療コミュニケーション学などの学問が確立され、医学教育や獣医学教育に取り入れられるようになってきている。

また、医療や獣医療の現場では、従来のコンプライアンスモデルに代わってアドヒアランスモデルやコンコーダンスモデルが推奨されるようになりつつある。アドヒアランスモデルやコンコーダンスモデルは、患者や動物の飼い主に対して治療方針等を一方的に伝えるのではなく、それについての納得を得ること、あるいは患者や飼い主の意向を診療に反映させることを目指している^{4,5)}。このためには、様々な背景を有する患者や飼い主と良好なコミュニケーションを図るための技術が必要である。しかし、大学教育の場においてこうした技術を修得

する機会は、コミュニケーション学の実習等があるにしても、実際には少ないのが現状である。

このたび、小学生を対象とする人材育成事業である「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト 2022」に獣医学部学生がトレーナーとして参加する機会を得た。そこで、このイベントへの参加が獣医療におけるアドヒアランスやコンコーダンスの向上のために有用であるか、参加の意義等について考察を試みた。

2. 「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト 2022」の趣旨

「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト 2022」は、愛媛県今治市に所在する一般財団法人今治地域地場産業振興センターが人材育成事業の一環として実施しているもので、小学生を対象とする起業体験イベントである。実際の商品の販売活動を簡略化して実施し、このビジネス体験を通して起業家精神を意識づけることによって、小学生が自立性や社会性を身につけるとともに、社会のルールやマナーへの理解を深め、夢をもってチャレンジすることの大切さを学ぶことを目的としている。具体的には、模擬会社の設立に始まり、事業計画書の作

成と資金の調達、商品の仕入れと販売のための準備、実際の販売、決算報告書の作成などが行われている。

愛媛県今治市ではタオルの製造が重要な地場産業の1つとなっている⁶⁾。一般に‘今治タオル’と称されている製品がこれにあたる。こうした背景から同センターでは毎年、秋に「今治せんいまつり」を主催しているが、「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト」またはそれ以前に行われた同様の小学生対象のイベントは、原則として「今治せんいまつり」の開催にあわせて2006年から毎年1回、10月(2007年は8月、2006年と2021年は11月)に行われている。

3. 「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト2022」の概要

「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト2022」は2022年10月8日(土)と9日(日)の2日間にわたって「今治せんいまつり2022」に併催の形で今治地域地場産業振興センター(愛媛県今治市)を会場として開催された。参加者は今治市内の小学校の4年生から6年生とし、その募集はチラシやウェブサイト等を介して行われた。その結果、参加した小学生は15名(4年生3名、5年生9名、6年生3名)であった。今治市内には現在、26校の小学校が設置されているが、このうちの9校の小学生の参加を得た。2日間の活動は以下のようである。

3-1 第1日の活動

1日目は、午前9時から開始された。参加者15名は、主催者があらかじめ定めた3つのグループに5名ずつに分かれ、主催者からの挨拶とスタッフの紹介の後、SDGs(sustainable development goals)を題材としたカードゲームによるアイスブレイキ

ングを行った。アイスブレイキングは、参加者が複数の異なる小学校から参加しているために、お互いに打ち解けることを目的としている。

続いて、来場した伊予銀行の行員から銀行に関する説明があり、その後、各グループは、主催者が用意した3つの商品(生椎茸、ミニトマト、温州みかん)からそのグループが販売する商品を選択した。この品物の選択にあたっては、それぞれの物品の生産者の同席のもと、主催者から1品について約10分間のプレゼンテーションがあり、それを参考にして参加者が扱いたい商品を選ぶこととした。なお、各グループで取り扱いの希望が重複した商品については、じゃんけんで決定した。

販売する商品が決まった後は、それに必要な資金を調達するために銀行から借り入れを行ったが、この借り入れのために事業計画書のほか借入の申込書を作成し、実際に来場した銀行員と相談のうえで借り入れが実現するようにした。

そして、その資金をもって、各々のグループは、今治地域地場産業振興センターに対して販売場所の借用料として200円を支払うとともに、生産者と値引き交渉を行った後に物品を購入し、購入した品物を販売のために小分けするなどの作業を行った。具体的には、生椎茸を選択したグループは8kgを仕入れ、それを販売用に約220gずつ、35袋に小分けした。また、ミニトマトを選択したグループは9kgを仕入れ、約200gずつの45袋に、温州みかんを選択したグループは70kgを仕入れ、約1kgずつの70袋に小分けした。さらに、販売のための陳列台を段ボール箱で組み立て、商品の値札のほか、販売場所に掲示するポスターや商品の近くに貼り付けるPOP(point of purchase advertising)広告などを作り、16時に1日目の作業を終了し

た。なお、この時刻までに完成しなかったポスターや POP 広告については、翌日に作成を継続することにした。

3-2 第2日の活動

2日目も1日目と同じく午前9時から作業を開始した。まず、1日目に完成に至っていなかったポスターや POP 広告を完成させ、商品の販売の準備を整えた。そして、10時30分から実際に販売を開始したところ、およそ30分間で、3つのグループともに仕入れた商品を完売することができた。

その後は、収支決算書を作成し、銀行に借入金を返済するとともに金利を支払い、このイベントを終了した。

なお、上記の活動で各々のグループが得た収益と今治地域地場産業振興センターが販売場所の貸し出しで得た収益および銀行が得た金利は、すべて日本赤十字社へ「令和4年台風第15号災害義援金（静岡県）」として寄附した。

4. 「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト2022」への獣医学部学生の参加

「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト2022」のトレーナーとして岡山理科大学獣医学部獣医学科の4年次学生4名が参加した。2022年は小学生15名が3つのグループに分かれてこのイベントに参加したため、大学生3名が各グループを担当し、他の1名は無任所として全体をサポートした。

トレーナーは、前項で述べた種々の活動に際して、とくに模擬会社の設立にあたっての社長等の役割分担の決定、事業計画書の作成、銀行からの資金の借入れのための書類の作成、販売する品物の購入とその小分け、商品の値付け、実際の販売、収支決算書の作成、銀行への借入金の返済などについて援助を行った。ただし、話し合い

中の小学生に対してトレーナー自身の考えを最初から伝えることはせず、小学生からの相談に応じて適宜に助言を与えるように努めた。

すなわち、トレーナーとして参加した獣医学部学生は、小学生とのコミュニケーションを図る際に、医療ないし獣医療領域におけるアドヒアランスモデルおよびコンコーダンスモデルを念頭におき、会話に際して相手の話をよく効き、相手が話している間はそれを遮らないようにした。加えて、相手の話に対して頷くなど、共感の姿勢を示すことを心がけた。そして、トレーナーからの推奨を提案するときは、両者の知識量に大きな隔たりがあることを認識したうえで、相手が納得できるように丁寧な説明を行うこととした。また、小学生からの提案の変更を推奨するにあたっては、まずは相手の案を認め、その優れたところなどを指摘したうえで、改善点とともに修正案を提示し、その後に相手の原案の良いところについて再度の指摘を行うようにし、いわゆるサンドイッチ形式での推奨を実施した。

本イベントの終了後、上記のトレーナーとしての業務に関して、YWT法をフレームワークとして大学生4名の「振り返り」を行った。なお、YWT法とは、株式会社日本能率協会コンサルティングが開発した振り返り・リフレクション（内省）の考え方・実践手法で、「やったこと（Y）」「わかったこと（W）」「次にやること（T）」を1枚のシートに記入し、これを整理することで自律的な振り返りを実施するというものである。ただし、本イベントに参加した大学生は当面、同様のイベントに再び参加する予定がないため、「次にやること（T）」については、主に将来に「やること、やりたいこと」を記入した。その結果、参加した獣医学部学生は医療コミュニケーションまたは獣医療コミュニケーションにおけるアド

表1 小学生を対象とする人材育成事業「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト 2022」
にトレーナーとして参加した大学生の「振り返り」(YWT 法*1 をフレームワークとして)

	学生 A (生椎茸販売の グループ担当)	学生 B (ミニトマト販売の グループ担当)	学生 C (温州みかん販売の グループ担当)	学生 D (無任所)
Y	参加者(小学生)の考えを否定しないように心がけ、できる限り児童の気持ちを汲み取るようにした。参加者(小学生)が行いたいことをやらせてみて、不適切なことに 대해서는その後代替案を提示した。消極的な児童に対しては、作業を強要するのではなく、どうしたいのか希望等を聞いたうえでグループ活動への参加を促した。	参加者(小学生)の話に耳を傾け、児童の率直な意見を吸い上げることを目指した。児童への説明等に際して、理解が得にくい事項に関しては図を用いて説明した。	参加者(小学生)が理解しにくいと思われた点に積極的に介入し、疑問の解消に努めた。許容の範囲内で雑談等をし、児童と良好な関係を築けるように心がけ、各々のグループの雰囲気がよくなるように配慮するとともに、期間中に児童の興味が続くように努めた。	各グループを巡回して適宜に声をかけ、グループ内で参加者(小学生)のチームワークが良好になるように努めた。児童とトレーナーとして参加した自身には知識量に大きな差があるため、そのためにコミュニケーションが円滑に行われなくなないように留意した。
W	相手の意見を頭ごなしに否定せず、そのよいところを取り上げると、多様な意見を反映した活動ができることがわかった。まずは好きなように作業をさせることで、その後提示した代替案が受け入れられやすくなることがわかった。消極的な参加者には、個別に丁寧に接するとよいことがわかった。	大学で受講する立場から発信する立場になったとき、発信のための技術が必要であることが割った。どのようなことが相手に伝わりにくいかがわかった。説明の方法として図を用いると理解を得やすいことがわかった。	トレーナーとして参加した自身と児童の視点には大きな相違があり、児童の視点を理解し、歩みよる必要があることがわかった。相手に話を理解してもらうためには信頼関係の構築が必要であることがわかった。	児童とのコミュニケーションにおいて、丁寧な説明を行うことにより、その成否に知識量の多寡は問題にならないことがわかった。
T*2	この経験を生かして、獣医師として臨床に従事する際には、治療等のプランを飼い主に押し付けるのではなく、いくつかの選択肢を提示し、納得を得るような会話をしたい。	獣医師として臨床に獣医師する際、飼い主に病態や治療のプラン等を飼い主に説明するにあたって 図を用いてのわかりやすい会話を試みたい。	対場が異なる人と話をする際には、相手の視点を理解するように努めたい。獣医師として臨床に従事する際には、飼い主との信頼関係を築いて診療にあたりたい。	今回は小学校4年から6年に児童を対象とした企画であったが、小学校低学年の児童とのコミュニケーションについても同様な機会を得て挑戦してみたい。

*1 YWT 法は「やったこと」「わかったこと」「次にやること」の各々のローマ字表記の頭文字から命名されている。

*2 T の項目は、参加した大学生は当面、こうしたイベントに再び参加する予定がないため、主に将来に「やること、やりたいこと」を記入した。

ヒアランスモデルやコンコーダンスモデルに合致する会話を小学生と行ったことが確認された(表1)。

4. 考 察

このたびのイベントは、小学生を対象とする起業体験または商業体験といえるものである。小学生や中学生を対象とする同様の試みは、愛媛県今治市だけでなく他の地域においても、学校内に限らず、地方自治体との連携のもとで行われており、教育上の多くの成果が得られることが報告されている⁷⁻¹⁰⁾。本稿では、小学生および中学生への教育的な効用とは視点を変え、このような試みに大学生、とくに獣医学部の学生がトレーナーとして参加することの意義について考えたい。

現在の医療あるいは獣医療にあっては、アドヒアランスまたはコンコーダンスの向上が求められるようになっている。従来は、医療者または獣医療者の側からの提案、たとえば薬剤の選択やその服用方法に関する指示を受け入れ、それを遵守する患者や動物の飼い主が「よい」患者、「よい」飼い主と考えられており、これをコンプライアンスがよいとされていた。しかし、医療者や獣医療者からの提案や指示を患者や飼い主が納得していないと、疾病の急性期にはそれを遵守しても、慢性疾患などで長期間にわたって服薬を継続するようなことは次第に難しくなる傾向がある。そのため、患者や飼い主が治療方針などについて納得するような説明を心がけるアドヒアランスモデルや、さらには彼らを医療チームまたは獣医療チームの一員として考えるコンコーダンスモデルの有用性が指摘されるに至っている。こうしたアドヒアランスモデルやコンコーダンスモデルでは、医療者と患者、獣医療者と飼い主の間に信頼関係が成立している必要があり、そのために医療者や獣

医療者は患者や飼い主と十分なコミュニケーションを図らなければならない^{4,5)}。

ただし、患者や飼い主を医療チームまたは獣医療チームの一員として考えるとはいえ、医療や獣医療に関する知識量は、医療者や獣医療者のほうが圧倒的に多いことは事実である。そのため、医療者や獣医療者から患者または飼い主に説明すべきことは多い。そのコミュニケーションのための技術も、医療者や獣医療者に求められるようになってきているのが現状である。この際のコミュニケーション技術として、教育等における手法も大きく役立つであろう。しかし、医学教育や獣医学教育を提供している大学では、必ずしも教職課程が設置されているわけではなく、学生が教育の実践を経験する機会は少ない。

今回の「バリバリ・ビジネスキッズ・プロジェクト 2022」に獣医学部学生が参加した意義は、大学生と比べて圧倒的に知識量が少ない小学生に対してトレーナーとして接する機会を得たことにある。学生が「振り返り」で述べているとおり、小学生を相手に諸々の説明、とくに教育的な説明を行うことは、普段は大学において教育を受ける側にある学生が反対に教育的な内容を伝える側になるという逆転があり、大学での日常の講義や実習とは異なる有意義な経験となったと思われる。とりわけ、小学生の意向を汲みつつ、イベントにおける作業を円滑に進行させていくことは、動物の飼い主の希望に沿った形で診療を行っていくという獣医療におけるコミュニケーションの修得の基礎ともなると推察した。

また、このイベントを終えた際の参加学生の「振り返り」をみるかぎり、学生は獣医療におけるアドヒアランスモデルやコンコーダンスモデルに合致するコミュニケーションを図っていたことが確認された。このことから、獣医療への従事を目指す学生

は、こうした機会を通して、アドヒアランスやコンコーダンスに関するコミュニケーション技術の向上を図ることが可能であり、スキルアップに役立てることができると考えた。

大学の獣医学教育において、コミュニケーション技術の向上を図るには、限られた時間内での講義や実習があるにすぎず、その実習においても通常はシナリオに沿った形での会話が行われる。不測の会話に対応する技術を修得するには臨床実習などが有用であるが、その機会は多くはない。そこで、このたびのようなイベントを通じてコミュニケーション技術を向上させることは、日ごろの大学教育を補完する意味もあると思われる。

さらにまた、大学生がこうしたイベントにトレーナーとして参加したうえで教育的な行為を行うことは、コミュニケーション技術を向上させるための基礎的トレーニングとして有用なだけでなく、大学において教育を受ける側としての意識の改革にもつながるのではないかと考えた。

参考文献

- 1) 山内祐平：教育工学とアクティブラーニング，日本教育工学論文誌，42 (3)，191-200 (2018)
- 2) 福山佑樹・山田政寛：高等教育におけるアクティブラーニング実践研究の展望，日本教育工学論文誌，42 (3)，201-210 (2018)
- 3) 泉 美貴・小林直人：アクティブ・ラーニングとは(総説)，薬学教育，3，論文 ID: 2019-020 (2019)
<https://doi.org/10.24489/jjphe.2019-020> (2022 年 10 月 20 日閲覧)
- 4) 深瀬 徹：動物の飼い主とともにチーム獣医療を実現するために，獣医畜産新報，64 (3)，183-185 (2011)
- 5) 町田いずみ：医療および獣医療におけるアドヒアランスとコンコーダンスとは，獣医畜産新報，64 (3)，186-188 (2011)
- 6) 塚本僚平：地場産業の産地維持とブランド化 - 愛媛県今治タオル産地を事例として -，経済地理学年報，59，291-309 (2013)
- 7) 山根英次：社会科と総合的な学習の時間における起業家教育の意義と方法，三重大学教育学部研究紀要，54，1-12 (2003)
- 8) 金 東吉・松岡久美：起業家教育における産官学連携の模索 - 高松中学校のケースを元に -，香川大学経済論叢，79 (2)，99-126 (2006)
- 9) 藤川大祐・阿部 学・川瀬信一：地域連携による起業家教育プログラムの開発 - 「社会起業家教育」としての「西千葉子ども起業塾」の試み -，千葉大学教育学部研究紀要，59，47-53 (2011)
- 10) 柿沼 明・塩田真吾・大塚達朗・湯気幸恵：商店街での小学生お仕事体験におけるキャリア能力の変容の考察 - 清水駅前銀座商店街「はじめてのしょうてんがい 2013」に着目して -，授業実践開発研究，7，17-24 (2014)
- 11) 鬼澤敦子：AR を活用した起業家教育プログラムの改善 - 「西千葉子ども起業塾」の実践における取り組み -，授業実践開発研究，7，25-31 (2014)
- 12) 樋口大輔：経営教育に向けた起業体験プログラムの開発と教育効果の検証 - 千葉市との地域連携事業から -，東京情報大学研究論集，20 (2)，1-14 (2017)
- 13) 山根英次：学校における企業家教育(再考)：アジア太平洋討究，35，228-242 (2019)
- 14) 伊藤雅一：B to B を中心とした小学生向けキャリア教育の実践 - 西千葉子ども起業塾の歩みより -，授業実践開発研究，13，55-63 (2020)
- 15) 伊藤雅一・吉川 亮・藤原忠士・杉本翼紗・藤川大祐：オンラインによる小中学生向けの起業家教育プログラムの実践 - 西千葉子ども起業塾オンラインを通して -，授業実践開発研究，14，11-17 (2021)