

2009年09月04日
株式会社デジタル・ナレッジ
ソリューション事業部

第1回 学習者の視点でeラーニングを考える会

◆総括

今回の「学習者の視点でeラーニングを考える会」は、新しい試みであったにも関わらず、弊社インターンも含め7人の方々にお集まり頂きました。当日は、弊社からのコンセプト説明やテーマごとのディスカッションなどを行い、参加者同士の活発な意見交換が行われました。考える会終了後のアンケート調査（次頁参照）では、ほとんどの方々に満足を得た結果となり、弊社としても一安心している次第でございます。今後も隔月ではございますが、「学習者の視点でeラーニングを考える会」を開催していきますので、ぜひご参加の程をお願い申し上げます。また、次回日程につきましては、別途ご連絡させていただきます。

※「学習者の視点でeラーニングを考える会」第1回 アンケート結果（一部抜粋）

Q2. 本日の「eラーニングを考える会」はご理解いただけましたか？（コンセプトのご説明について）	
理解できた	6名
ふつう	0名
理解できなかった	0名
未回答	1名

Q2. 本日の「eラーニングを考える会」はご理解いただけましたか？（デジタル・ナレッジとeラーニング）	
理解できた	6名
ふつう	0名
理解できなかった	0名
未回答	1名

Q3. 本日の「eラーニングを考える会」はご満足いただけましたか？	
大変満足	3名
満足	2名
ふつう	0名
不満	0名
その他（ふつう～不満）	1名

Q4. 今後、「eラーニングを考える会」で取り組んでほしいことはありますか？	
<ul style="list-style-type: none"> ・幅広い考えで多数の業種を組み込んで手法を構築して欲しい ・続けて！ 	など

Q6. ご意見・ご感想がございましたらご記入ください。	
<ul style="list-style-type: none"> ・今回はディスカッション形式で、参加者の方々のご意見を色々伺う事が出来、大変参考になりましたし楽しいセミナーでした。ありがとうございました。 ・eラーニングについて少しずつですが理解できてきました。まだまだ多く知らないことがあります、ユーザー的には興味は持てます。最終的な目標が一つではなく、たくさんあればニーズも増えるのではないかと考えました。 	など

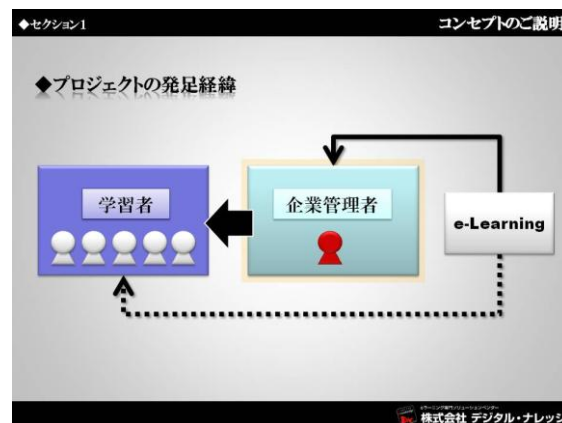
貴重なご意見、ご感想をいただき、誠にありがとうございました。

◆第1回 受講者の視点でeラーニングを考える会の内容について

◆セッション1 コンセプトのご説明

まず初めに今回のセミナーを行なうに至るまでの弊社での経緯のご説明をさせて頂ければと思います。

我々の事業部はデジタル・ナレッジの中でも主にソリューションという部分を専門に行わせて頂いている事業部です。eラーニングベンダーとして、沢山のお客様と日々お仕事をさせて頂いております状況の中、ひとつの「疑問」を持つことになりました。最初は「実際の学習者は我々が作ったシステムをどの様に学習しているのだろうか」という漠然とした疑問でした。もちろん手法や状況は推察できますが、実際学習した体感としてという部分です。その後、「果たして我々のシステムは学習者にとって有益なものなのだろうか」この疑問を持ったときに、色々な思いが沸いてきました。そもそも現在のeラーニングというものは、学習者に対してその他の学習スタイル、例えば集合授業、個別授業、書籍学習等に比べて同等の効果をもたらしているのだろうか？ということです。現在のeラーニングのメリットとしてあげられている中で、学習者に対して大きなメリットとして打ち出しているものは、主に「PCさえあれば時間と場所を選ばずいつでも学習ができること」これにつけるのではないかと思います。しかしこれはeラーニングのメリットというよりはインターネットのメリットというべきものになると思われまます。この「PCさえあれば時間と場所を選ばずいつでも学習ができること。」を軸とした先にeラーニングで学習するメリットがある様に思えてなりません。



今までの e-Learning ベンダーは企業・学校の学習を管理する「管理者」と開発を行ってきました。

その管理者からの目的とメリットの例を以下に上げます。

- 1) 伝える者の効率化 ⇒ コンテンツを作成・配信することによる、同一授業回数削減
- 2) 受講制限の緩和 ⇒ 沢山の学ぶ者に対してシステム上に公開することによる一斉伝達
- 3) 教材費・配送費・改定時の増刷等の経費削減 ⇒ システム・インターネット上での教材配布
- 4) 運用スタッフのリソース削減及び効率的・正確な受講管理 ⇒ 学ぶ者の「伝達」状況の一元管理

5) 伝達の活用 ⇒ 作成コンテンツの二次流用

上記にあげた項目は全て「管理者」のメリットであり、決して「学ぶ者」のメリットでは無いことが分かります。しかしeラーニングはあくまでビジネスであり、一般的には「学ぶ者」がクライアントであるケースは少なく、主に「管理者」がクライアントであることから当然の流れであり、eラーニング業者は上記のメリットをクライアントにプロモーションし、ビジネスとして確立していることは否定できません。

また、対面授業、個人授業、テスト、復習、予習等は現代までに試行錯誤された上に確立された効果的な伝達手段である中で、現在のeラーニングは「学ぶ者」からはその代替品であり、PCに接続されたモニターという制約された中で行われる為、どうしてもリアルな「伝達」に比べて見劣りする部分が発生してしまいます。「学びの架け橋」を推奨する弊社としての取り組みとして、eラーニングという土壌を使い、対面授業、個人授業、テスト、復習、予習等の効果的な伝達手法のひとつとして、eラーニングを位置付ける事に着目したプロジェクトを発足するに至った訳です。

◆セクション2 個々の持つ学習に対する壁

誰にでも学習を進めていく過程で「壁」というものがあると考えています。

それが、不得意である、嫌いである、時間がない、または、努力をしてもいまひとつ身に付かないなど、個々によってそれは異なるものだと思います。ではその壁を超えることができる人たちはいったいどのようにしてきたのでしょうか？

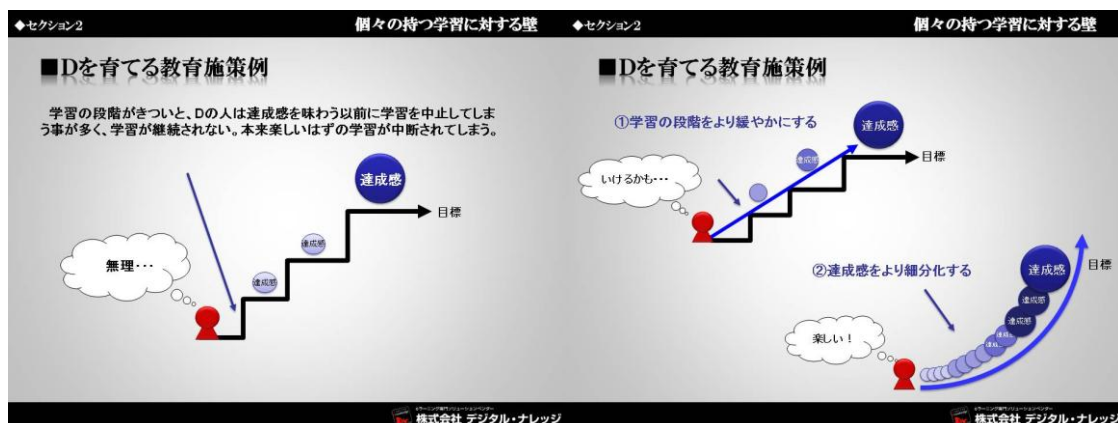
ここで学習に対する数々の壁を超えた人を「A」とし、最初の壁で止まっている人を「D」とし、その間を「B」と「C」というカテゴリで分けたいと思います。本会では、この「D」というカテゴリに所属する人たちのいかんにして、「A」に近づけていくかということを考えていきたいと思っています。

まずは下図をご覧ください。これは上記の「A」と「D」に所属する人たちの特徴例です。



また、その「D」という人たちが「A」に近づくために以下のような施策も考えています。

下図は最初の壁を越えられない人たちのために、最初の導入時の壁を低くし、ステップを細分化することで、壁という障害を意識することなく学習を行えるのでは？というものです。ただし、ステップ数が多いということは、勉強する内容は同じでも実際より多く感じさせてしまうのでは？また、1つ1つの達成感が薄れるという指摘もあります。今後、この施策を様々な分野の方々に利用していただけるように努めていきたいと考えています。



◆セクション3 デジタル・ナレッジとeラーニング

～都合により割愛させていただきます。別途発表資料をご参照ください。～

◆セクション4 個々の持つ学習に対する壁

実際に存在するケースを元に以下の内容でディスカッションを行ってみました。

■ケース①

自分：部下を指導する立場にある、上司（研修の管理職）

状況：入社したての部下が、仕事に前向きでない。分からないことがあっても、チューターである先輩社員に相談せず、かといって自らも自社製品の知識習得に積極的ではない。

⇒どうしたら、この部下の壁を克服させることができるでしょうか？

- ・チューターである先輩が的確なメンタリングを行うことで克服させる

■ケース②

自分：複数の科目を担当する大学講師

状況：自分が担当する科目の授業で、真面目に受講しない学生がいる。根が不真面目ということではなく、得意な科目では真面目に受講し、不得意な科目では受講態度が悪くなる様子。

⇒どうしたら、この学生の壁を克服させることができるでしょうか？

- ・教える側の努力により、まずは興味を持ってもらうことから始める
- ・学生の学習したい方法を複数用意しておく（テキスト・映像・対面・eラーニングなど）
- ・簡単な問題から始めることで導入時の印象を良くし、興味がわくように促す

■ケース③

自分：通信講座の受講者

状況：興味を持った通信講座を購入し、受講を始めた。受講が可能な期間は3ヶ月あるが、1ヶ月が経過した時点で1度しか受講できていない。

⇒どうしたら、自分の学習に対する壁を克服させることができるでしょうか？

- ・学習のコントロールができていない、また、学習内容がスケジュールを組みやすいものになっているか？
- ・再スタートをいつでもできること⇒現状だと、1度2度やらなかっただけでタスクが溜まってしまう。
- ・1カ月は30日ある、ではなく、1カ月の日数を20日～25日で考え、期間内で学習できる内容にする。
- ・ツイッターのようなもので、受講者間で交流を図ることで、互いに励ましあうことができる

以上、第1回のまとめとさせていただきます。