The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	アドバイス表現が受け手に及ぼす影響に関する研究の動向と課題
Author(s)	真下, 知子; 三宮, 真智子
Citation	大阪大学大学院人間科学研究科紀要. 2019, 45, p. 53-66
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/71833
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

アドバイス表現が受け手に及ぼす影響に関する研究の動向と課題

真　下　知　子・三　宮　真智子

目　次

１．はじめに
２．アドバイスの発話
３．大学生のコミュニケーションに関する問題
４．アドバイス表現が受け手に与える影響
５．言語表現の使い分けと受け手に与える影響
６．アドバイス表現の改善に向けた課題

アドバイス表現が受け手に及ぼす影響に関する研究の動向と課題

真　下　知　子・三　宮　真智子

1．はじめに

人は何か困難な問題に直面した時、身近な人々に助けを求め、解決のための知識や方法を得る。アドバイスは、人と人とが日常的なコミュニケーションにおいて、相互に援助し合うための重要な発話の一つである。アドバイスは受け手の利益を目的として、受け手に対して何らかの行動を求める発話であり、「要求」表現の一つとして分類できる。

MacGeorge, Feng & Thompson（2008）は、アドバイスは援助的なコミュニケーションであり、アドバイスによって受け手は役立つ情報、洞察、動機を得たり、ストレスや葛藤を軽減する経験をして気持ちを落ち着かせることができると述べている。人々が日常に遭遇する様々な出来事において、より良い意思決定を行い、適切な解決方法を得るためには、相互に効果的なアドバイスを行うことが望まれる。

大学生にとっても、それぞれの生活や学業を充実させていくためには、相互援助が不可欠であり、互いの不十分な点についてアドバイスし合うことは、その有効な手段の一つである。しかしながら、この仲間同士のアドバイスは、実はそれほどたやすいものではなく、アドバイスの結果が常に良いものになるとは限らない。Feng（2009）は、アドバイスという行為はスキルを要するものであり、受け手の反応は様々であることから、慎重に行なうべきであると主張している。

アドバイスの効果は、情報源、形式、内容、受け手の状況など様々な要因によって左右されるが（MacGeorge et al., 2008; Feng & MacGeorge, 2010）、その中でアドバイスの効果に大きな影響を与えるのが「どのように伝えるか」という言語表現である。岡本（2007）は、発話における言語表現の多様性に関しては、直接的な表現以外に間接的な表現も多く用いられ、受け手に対する種々の感情や評価、配慮が反映されていると述べている。大学生同士の場合も、アドバイスによって相手に求める行動は同じでも、どのようなアドバイス表現を用いるかによって、受け手のとらえ方や、喚起される感情、行動を改善したいという意欲等、反応は大きく異なるであろう。しかし、わが国では、アドバイス表現が受け手の認知や受容度に与える影響に関する心理学的研究はほとんど見当たらない。

一方、受け手の行動修正をねらいとした発話の中でも話し手の利益を目的とする要求

や依頼の表現については、表現の使い分けやその表現が他者に与える影響に関する研究がなされている（平川・深田・樋口，2012；今井，2005；柏崎，1993；岡本，1986, 2000, 2001）。また、アドバイスと類似しており、受け手のために、その行動修正を目的として行われる「叱り」の研究では、ことばの表現による受け手の反応に関して検討されており、親や教師が子どもを叱る時に用いる叱り言葉の種類によって受け手の反応が異なることが明らかになっている（三宮，1991；遠藤・吉川・三宮，1991；三宮，1993；佐藤・向居・西井・堀下，2013）。

これらの先行研究は, 話し手の発話意図は同じでも、様々な言語表現が可能であること、また、表現の種類が受け手の反応に大きく影響することを示している。本研究ではこれらの先行研究について整理し、横並びの関係で行なわれる大学生同士のアドバイス表現の改善に向けて求められる研究課題について考察する。

２．アドバイスの発話

2-1. アドバイスの定義

対人コミュニケーションにおいて行われる様々な発話のうち、他者に行動を促す発話行為として「アドバイス」がある。浦（1992）は、アドバイスをソーシャル・サポートの一つとし、他者が抱えている問題を解決するために具体的にどのような行動をとるべきかを知らせるという形でのサポートであると述べている。

聞き手に何らかの行動をとるようにしむける言語的表現の一つとして「勧め」があり、「話し手が相手に何らかの行動を行わせることによって相手が利益を得ることを意図した会話」と定義されている（岡本，1990）。アドバイスはこの「勧め」とほぼ同義と考えることができる。また、今井（2012）は、ある個人が他の個人の態度や行動、情動（感情）を変えようと働きかけることを対人的影響（interpersonal influence）と呼び、関連する言葉として依頼・要請、指示・命令、説得を挙げている。アドバイスは依頼・要請のうち、受益者が受け手にあるものとして分類することができる。本研究では、アドバイスを「話し手が受け手の利益を考え、行動の生起や修正を求める発話」と定義する。

2-2. 大学生同士のアドバイス

日常的なコミュニケーションにおいて、我々は他者からアドバイスされることによって、自らの行動の問題点に気付き、それをより良い方向へと修正することができる。大学生にとっても、日常生活での大小様々な意思決定はもとより、円滑な学業の遂行のためにも、相互に効果的なアドバイスを行なうことが望まれる。

真下・山村・三宮・坂（2014）は、大学生が日常、様々なアドバイス場面を経験していることを報告している。大学生 44 名を対象に、過去一年程度に友人からアドバイスされた場面、および友人にアドバイスした場面を尋ねたところ、163 件のアドバイス場面

が収集され、学業、対人関係、身なり、マナーに関するものが多く見受けられたことが報告されている。

特に学業の場面では、個人の学習のみならず、アクティブ・ラーニングに代表される協働的な学習においても相互のアドバイスが重要な役割を果たすと考えられる。竹内（2017）はグループワークを主とした授業における協働学習の改善に関する調査で、「協働学習に対する環境の重要度」として学生間のアドバイスの重要度を 5 件法で評定させた。その結果、先輩からのアドバイスは平均 4.29（*SD*=0.73）、後輩へのアドバイスは平均 3.98（*SD*=0.73）、同輩へのアドバイスは平均 4.36（*SD*=0.67）であったことが報告されている。特に、横並びの関係性にある同輩へのアドバイスの重要度の得点が最も高かった点が興味深い。

このように、大学生間のアドバイスの重要性が示唆される一方で、これが効果的に行なわれているかについては大きな疑問が残る。そこには、大学生のコミュニケーションに関する問題が存在する。

3．大学生のコミュニケーションに関する問題

社会において、他者との相互理解や協働のためのコミュニケーション能力がますます重視されている。経済産業省が提唱する「社会人基礎力」の 3 つの能力のうち、「チームで働く力」には、自分の意見をわかりやすく伝える力（発信力）、相手の意見を丁寧に聴く力（傾聴力）といったコミュニケーション力が重要な要素として挙げられている（経済産業省、2013，2018）。しかし、子どもたちや若者が、限られた集団の中でのみコミュニケーションをとる傾向があること、他者とのコミュニケーションに困難を感じる者が増えていることが指摘されている（文部科学省、2011）。

三宅（2011）は、若者が一般的に親しくない人との会話や公的な場所での会話が得意でないこと、リズム、あいづち、間、即時反応の義務などが求められる対面会話が苦手であることを指摘している。また、後藤・大坊（2003）は、多くの大学生がアルバイトでの接客場面など、相手との関係が基本的に短期間である場面を得意なコミュニケーション場面とし、初対面の人との会話、年長者との接し方、顔見知り程度の人とのコミュニケーションなど、相手との関係が長期的に想定されている場面を苦手としていることを報告している。したがって、友人との関係作りや、学業上の相互援助、グループワークでの意見交換等、大学生同士のコミュニケーションに困難を感じている学生も少なくないと推測できる。この背景には、大学生の対人コミュニケーションに関する問題の一つとして、自分の考えや気持ちを適切に伝える力の不足がある。

三宮（2004，2017）は、大学生自身が「自分の意見を述べたり説明したりすることがうまくできない」「自分の気持ちを伝えることがうまくできない」と感じていることを報告している。そして、その背後には、言語表現力の乏しさだけでなく、自分の発言を相

手が、どう理解し、どう感じるかを予測できない、相手の反応が読みとれないといった問題があり、それが伝えようとする意欲の低下にもつながっていると指摘している。また、畑中（2006）は、大学生を対象とした調査において、「どうせうまく話すことができないと思う」「何を言ったらいいか分からなくて困る」といった「スキル欠如」が発言抑制行動につながりやすいという結果を報告している。優れた意見であっても表出されなかったり、効果的に伝えられなかったりすることは、他者から正しく評価されなかったり、他者との間に誤解を生み、人間関係の構築や維持を困難なものにしたりするという問題にも発展していると考えられる。

大学生同士のアドバイスについても、伝える力の不足によって、話し手の意図が聞き手に上手く伝わらなかったり、相手の反応を予測できず、ネガティブな感情を喚起させてしまったりし、良い結果を得られていない可能性が十分に考えられる。

4．アドバイス表現が受け手に与える影響

前述の通り、対人コミュニケーションにおけるアドバイスの役割は大きい。しかし、アドバイスをした結果が常に良いものになるとは限らず、何をどのようにアドバイスするかが、有用性、適切性、有効性、受け手の感受性など受け手によるメッセージの質の評価や、問題に対処する力が促進されたという認知、アドバイスを実行する意図など、アドバイスの効果に大きく影響することが示されてきた。また、これらの効果は、情報源、形式、内容、受け手の状況など様々な要因によって影響されることが報告されている（MacGeorge, Lichtman & Pressey, 2002 ; MacGerge et al., 2008 ; Feng & MacGeorge, 2010）。

その中で、アドバイスの効果に大きな影響を与えるのが「どのように伝えるか」という言語表現である（MacGerge et al., 2008）。アドバイス表現がアドバイスの効果に与える影響を検討したこれまでの研究において、その操作に用いられているのは、主に Brown & Levinson（1987）によるポライトネス理論を基盤としたものである。Goldsmith（1994）は、アドバイスメッセージが、潜在的にその受け手の公的な自己のイメージ、あるいは面子を脅かす可能性があることを指摘している。そして、特に、アドバイスが、恩着せがましく、あるいは非難するかのようになされた場合には、受け手のポジティブ・フェイス（positive face : 他人に正しく評価されたい、認められたいという欲求）を脅かし、アドバイスの仕方が横柄に見られた場合には、受け手のネガティブ・フェイス（negative face : 自分の行動や領域を侵害されたくないという欲求）を脅かすことを示唆している。

また、MacGeorge, Lichtman & Pressey（2002）は、アメリカの大学生を対象に受け手の面子を脅かす程度に差がある 3 種類の表現を用いて、受け手によるアドバイスの評価（有効性、有用性、適切性、支援性、受け手の感受性）の違いを検討している。その

結果、面子への脅威が最も低い表現を用いた場合に受け手によるアドバイスの評価が高かったことを報告している。さらに、アドバイスの評価は場面によって異なり、受け手が、生起している問題に対する責任が自分にあると自覚している場合の方が、どのアドバイスに対してもポジティブな反応が多かったことを示している。

さらに日常に近い状況を設定した検討としては、アドバイスを構成する複数の要素を組み合わせ、その順序が受け手の反応に与える影響を調べた研究がある。Feng (2009) は、アドバイスが出現するタイミングによる受け手の反応の違いを検討しており、アドバイスより先に相手への「共感」が示されることが、相手のポジティブ評価につながることを見出している。また、Goldsmith（2000）は、相手の面子を脅かす程度が高いと思われる露骨な表現によるアドバイスであっても、アドバイスの前に、受け手が会話を先行させたとき（アドバイスを求める、情報や意見を求める、問題を明示する、計画を知らせる等）には、ネガティブな反応が少なくなることを報告している。

これらは欧米での研究であるが、日本の大学生においてもアドバイス表現が受け手の認知や喚起される感情、アドバイスされた行動を実行する意欲等、その効果に与える影響は大きいと推測できる。

5．言語表現の使い分けと受け手に与える影響

前述のように、アドバイスの表現が受け手の影響に大きな影響を及ぼすことが明らかであるが、わが国では、アドバイス表現が受け手に与える影響に関する心理学的研究はほとんど見当たらない。しかし、話し手の利益を目的とする要求や依頼の表現については、表現の使い分けや受け手の反応に関する研究がなされている。また、アドバイスと類似して、相手の行動修正を目的とした発話として「叱り」があり、同じ発話意図であっても叱り言葉の表現によって受け手の反応が異なることが明らかとなっている。

5-1. 要求・依頼の表現の使い分けと受け手に与える影響

要求と依頼の表現に関する研究は、話し手が産出する表現の収集や分類、表現の使い分けに関する研究と、その表現が聞き手に与える影響に関する研究の二つに大別される。

まず、話し手が用いる表現については、様々な表現の収集がなされている。例えば、仲、無藤（1983）は、話し手の目標や聞き手の状況などに言及することによって様々な間接的表現が作られることを示している（表 1)。

言及する事柄	間接的な要求表現
話し手の目標	「小銭がほしいのだけど」
話し手の状況	「小銭がないの」
聞き手の状況	「小銭、持ってますか」
聞き手の行動	
聞き手の行動を期待	「小銭、貸してほしいのだけど」
聞き手の協力	「小銭、貸してくれますか」
話し手の行動	
話し手の行動の許可	「小銭、借りてもいいですか」
話し手の行動の可能性	「小銭、借りれますか」

表 1　間接的な要求表現（仲・無藤，1983）

そして、これらの表現は言語を問わず普遍的に次の 3 つに分類できることが知られている（Blum-Kulka, House & Kasper, 1989：岡本，2007）。

①直接的な形式：命令形や遂行動詞を用いて、直接的にその意図を表現する。

例：Close the door, please.（ドアを閉めてください。）

②慣習的な間接的形式：各言語で慣習化された形式を用いて、その行動を遂行する前提条件に言及することで、間接的にその意図を表現する。

例：Would you close the door?（そのドアを閉めていただけますか？）

③非慣習的な間接的形式（ヒント）：慣習化されていない形式を用いて、行動の遂行に必要な対象・要素の一部や周辺的な状況に言及することで、間接的に意図を表現し、聞き手に意図の推論を委ねる。

例：It’s clod in here.（ここ寒いですね。）

柏崎（1993）は大学内で依頼･要求の発話行為がいかに行われたかについて調査を行い、「～してください」といった直接的形式以外に、「～していただけますか？」といった慣習的な間接的形式や「～を持っていないんですが」「～をお持ちですか？」といったヒントに相当する多様な表現が使用されていることを報告している。

これら要求表現の多様性に関する研究を発展させ、岡本は要求・依頼表現の状況的使い分けに関する一連の研究を行なっている。例えば岡本（1986，2001）は要求の典型的な表現形式（「～てもらえませんか？」「～ていただけないでしょうか？」など）の使い分けを相手への要求量との関係で検討している。その結果、相手への要求量が多くなるほど否定疑問形（「～てくれませんか？」）や願望系（「～てほしいんですが」）が増えて間接化し、聞き手の負担に配慮する必要が増大するほど意図の表出が緩和されるとしている。また、岡本（2000，2001）は、聞き手に物理的には全く同じ行動を指示する場合でも、それが話し手に利益をもたらす場合なのか、それとも聞き手に利益をもたらす場

合なのかによって表現が使い分けられるかを検討した。話し手が聞き手に部屋の明りを点けるよう指示する場面を設定した実験では、聞き手利益条件において、主に直接形が用いられることが報告されている。岡本は、この実験における聞き手利益条件を「勧め」としており、アドバイスと類似したものと考えられる。

平川・深田・樋口（2012）も、社会的距離、社会的地位、要求量の 3 要因を操作し、使用される要求表現の丁寧度と間接度に及ぼす影響を検討した。その結果、聞き手との社会的距離と聞き手の社会的地位が高まると、より丁寧な表現が使用されることが明らかとなった。また、要求量が高まると、より間接的な表現が使用されることが示唆されている。

さらに、今井（2005）は話し手（依頼・要求する側）が受け手に対して用いる働きかけかたを影響手段（influence tactics）とよび、依頼・要求の表現の用い方を分類している。例えば、単に依頼事項を相手に伝えるか、理由をつけて依頼するか、依頼の同意に対する交換条件を出す場合などが考えられるとしている。

このように、話し手側に立った表現の収集や分類、使い分けに関する研究が広く行なわれている一方で、言葉の表現による聞き手の反応に関する研究は数少ない。その中で、今井らによる以下の研究は聞き手を説得するうえで言語表現が重要であることを示唆している。

Imai（1991）は依頼・要求する側が受け手に対して用いる働きかけ方（影響手段）によって聞き手がどの程度応じる気になるかを質問紙実験によって検討したところ、理由提示型、資源提供型の賞の約束、遠回し（ヒント）などが効果的であったとしている。逆に、資源提供型の罰の警告や正当要求型の役割関係の強調では応じる気になりにくいことを報告している。また、今井（2005）は複数の影響手段による反応についても検討し、依頼事項を単に伝える「単純依頼」よりも依頼事項に加えて、理由や関連情報を提示する理由提示型、話し手が保持している資源（報償、罰など）提供型、遠回し（ヒント）が効果的であったとしている。

5-2. 叱り言葉が受け手に与える影響

要求・依頼表現が話し手の利益を目的として行なわれるのに対して、「叱り」はアドバイスと同様に、受け手のために、その行動修正を目的として行われる発話である。三宮（1993）は、親から子への「叱り」に関する研究の中で、大学生に対してこれまでの叱られた経験の中で、素直に反省できたものと嫌悪を感じたものについて記述を求め、その内容を分類している。そして、「表現（叱りことば）」「状況」「人物」の三つの要因のうち、表現（叱りことば）に関する記述が最も多く、詳しいこと、叱る側が「どういうつもり（意図）、どんな気持ち」で叱ったかをどのように認知するかが、叱られた側の反応を大きく左右することを示している。

また、遠藤他（1991）は、大学生を対象とした調査において、親が子どもを叱る時に

用いる叱り言葉の種類によって受け手の反応が異なることを明らかにしている。具体的には、「望ましくない行為の制止（やめなさい）」や「望ましい行為の実行要求（勉強しなさい）」といった直接的な表現、および間接的な表現の中でも「望ましくない行為の指摘（ほら、忘れ物した）」がなされると、受け手がそれを素直に受け入れる受諾反応が多くなることが報告されている。しかし、間接的な表現のうち人格評価（だらしない子だ）や突き放し（もう、好きにしなさい）は、反発反応を招きやすいことを示している。

同様に、佐藤他（2013）は、中学生においても叱り方によって生徒の反応が異なり、直接的な表現の中でも、要求に比べて禁止による叱りは否定的な感情反応および行動的反応を高めること、脅威度が高い叱り方は怒りの感情を喚起しやすいことなどを報告している。

このように、話し手の発話意図は同じでも、様々な言語表現が可能であること、また、表現の種類が受け手の反応に大きく影響することが先行研究によって示されている。大学生間におけるアドバイスについても用いられる表現には多様性があり、その表現によって受け手の反応が異なると推測できる。

６．アドバイス表現の改善に向けた課題

本研究では、アドバイス表現およびアドバイスに関連した要求・依頼、叱りの表現が受け手に与える影響に関する先行研究を整理した。前述の通り、話し手の発話意図は同じでも、様々な言語表現が可能であること、また、表現の種類が受け手の反応に大きく影響することが示されている。これらの先行研究を参考に、わが国における大学生同士のアドバイス表現を改善するために必要な研究課題を以下に述べる。

まず、横並びの関係である友人間のアドバイス場面において、どのようなアドバイス表現がなされているかを明らかにする必要がある。わが国においては、日常的な場面を設定したアドバイス表現の収集は行われていない。要求･依頼表現による発話収集や分類、状況による使い分けに関する研究を参考に発話を収集し、その表現の多様性や使い分けについて研究することが求められる。また、発話収集をする際には、大学生にとって日常的で現実性の高い場面を設定することが必要である。日本の大学生が抱えるコミュニケーションに関する問題を鑑みると、アルバイトでの接客のような短期的なコミュニケーション場面ではなく、クラスメートや先輩など、相手との関係性が長期的に継続することが予想される場面を設定することが望ましい。さらに、アドバイスをすることの心理的負担や受け手の状況が異なる複数の場面を設定し、そこで産出されるアドバイス表現の違いについても検討することが必要であろう。

次に、収集されたアドバイス表現を用いて、わが国の大学生間でも表現の違いによって受け手の反応が異なるかを検討する必要がある。前述の通り、欧米での研究では主にポライトネス理論を基盤として、アドバイス表現が検討され、相手の面子を脅かす程度

に差がある複数の表現が実験材料として用いられてきた。しかし、井出（1987）が指摘するように、個人主義が相互行為の基礎となっている欧米の社会とは異なり、日本社会では集団の一員であることや役割が重視される。そのため、わが国においてもそれを適用できるかは疑問である。したがって、受け手の反応に関する検討を行なう場合も、日本の大学生から実際に収集された表現を、直接性、間接性、丁寧さ、相手への配慮が感じられる程度等の観点から検討し、実験材料として用いることが求められる。そして、横並びの関係である友人間においても、表現の違いによって受け手の認知や喚起される感情、行動改善に対する意欲が異なるかを明らかにする必要がある。叱りの研究については、わが国において実際に収集された叱り言葉を用いた検討が行なわれているが、叱りは、親や教師といった立場が上の者から下の者への発話であるため、友人間のアドバイスでは反応が異なる可能性がある。さらに、日本の大学生を対象とした場合も、受け手が直面している問題について自覚しているか否か等、場面の違いによって、受け手の反応が異なる可能性があるため、複数の場面設定による検討が求められる。

以上の論点を踏まえて、実証的な研究を行い、意図のポジティブな認知や行動改善意欲の向上を望める表現について検討することは、大学生が自らの言語表現を工夫するために、有効な示唆を与えるであろう。それは、大学生活における相互援助や協働を活性化させるためにも大きな意義があると考えられる。

引用文献

Blum-Kulka, S., House, J., & Kasper, G. (1989), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Ablex Publishing Corporation

Brown, P., & Levinson, S.C. (1987), *Politeness: Some universal in language usage*, Cambridge, UK: Cambridge University Press

遠藤由美，吉川左紀子，三宮真智子 (1991), 親の叱りことばの表現に関する研究 , 教育心理学研究 , 39, 85-91 頁

Feng, B. (2009), Testing an Integrated Model of Advice Giving in Supportive Interactions, *Human Communication Research*, 35, pp.115-129.

Feng, B. & MacGeorge, E. L.(2010), The influences of Message and Source Factors on Advice Outcomes, *Communication Research*, 37, pp.553-575.

後藤学・大坊郁夫 (2003), 大学生はどんな対人場面を苦手として、得意とするのか?―コミュニケーション場面に関する自由記述と社会的スキルとの関係―, 対人社会心理学研究 , 3, 57-63 頁

Goldsmith, D. J. (1994), The role of facework in supportive communication. In B. R. Burleson, T. L. Albert, & I. G. Sarason (Eds.), *Communication of social support: Messages, interactions, relationships, and community*, Thousand Oaks, CA: Sage, pp.29-49.

Goldsmith, D. J. (2000), Soliciting advice: The role of sequential placement in mitigating face threat, *Communication Monograph*, 67, pp.1-19.

畑中美穂 (2006) , 発言抑制行動に至る意思決定過程 , 社会心理学研究，12, 187-200 頁

平川真・深田博己・樋口匡貴 (2012) , 要求表現の使い分けの規定因とその影響過程―ポライトネス理論に基づく検討―, 実験社会心理学研究 , 52, 15-24 頁

Ide, S. (1989), Formal forms and discernment: Two neglected aspects of universals of linguistic politeness, *Multilingua*, 8, pp.223-248.

Imai Yoshiaki. (1991), Effects of influence strategies, perceived social power and cost on compliance with requests, *Japanese Psychological Research*, 33, pp.132-144.

今井芳昭 (2005), 依頼・要請時に用いられる影響手段の種類と規定因 , 心理学評論 , 48, 120 頁

今井芳昭 (2012),『依頼と説得の心理学ー人は他者にどう影響を与えるかー』, サイエンス社

柏崎雅世 (1993), 日本語における行為指示型表現の機能―「お～／～してください」「～てくれ」「～て」およびその疑問・否定疑問形について―, くろしお出版

経済産業省 (2013), 社会人基礎力育成の好事例の普及に関する調査報告書，http://www.meti.go.jp/policy/kisoryoku/25fy_chosa/Kiso_30sen_houkokusyo.pdf

経済産業省 (2018), 社会人基礎力説明資料，http://www.meti.go.jp/policy/kisoryoku/

MacGeorge E. L., Lichtman R. M. & Pressey L. C. (2002), The Evaluation of Advice in Supportive Interactions Facework and Contextual Factors, *Human Communication Research*, 28, pp.451-463.

MacGeorge, E. L., Feng, B. & Thompson, E. R. (2008), “Good” and “Bad” Advice ; How to Advice More Effectively, *Studied in Applied Interpersonal Communication*, pp.145-164.

真下知子・山村麻予・三宮真智子・坂香里 (2014) , 女子大学生間のアドバイス場面における行動義務と心理的負担感の差異 , 日本教育工学会誌 , 38, 85-88 頁

三宅和子 (2011),『日本人の対人関係把握と配慮言語行動』，ひつじ書房

文部科学省 (2011), 子どもたちのコミュニケーション能力を育むために―「話し合う・創る・表現する」ワークショップへの取組―, コミュニケーション教育推進会議審議経過報告

仲真紀子・無藤隆 (1983), 間接的要求の理解における文脈の効果，教育心理学研究，31, 195-202 頁

岡本真一郎 (1986), 依頼の言語的スタイル , 実験社会心理学研究 , 26, 47-56 頁

岡本真一郎 (1990), 要求と勧めの表現 , 愛知学院大学文学部紀要 , 20, 45-55 頁

岡本真一郎 (2000), 言語表現の状況的使い分けに関する社会心理学的研究 , 風間書房

岡本真一郎 (2001), 行動指示表現の状況的使い分け―受益対象と話し手の関与の影響―, 日本語教育 , 109, 30-39 頁

岡本真一郎 (2007) ,『ことばのコミュニケーション―対人関係のレトリック―』, ナカニシヤ出版

佐藤純・向居暁・西井宏美・堀下智子 (2013) , 中学生は教師からの叱りに対してどう認知し反

応するか , 日本教育工学会論文誌 , 37, 1-12 頁
三宮真智子 (1991) , 叱り手の意図と感情はどう認知されるか —叱り・叱られにおける意図と感情の認知—, 自主シンポジウム「叱り・叱られをコミュニケーションとしてとらえる」（企画：三宮真智子・遠藤由美）における話題提供 , 日本教育心理学会第 33 回総会発表論文集 , J11
三宮真智子 (1993), 子どもの認知・感情を考えたほめ方・叱り方—ほめことば・叱りことばにひそむ隠れたメッセージの影響—, 児童心理 , 47, 36-42 頁
三宮真智子 (2004) , 思考・感情を表現する力を育てるコミュニケーション教育の提案 —メタ認知の観点から—, 鳴門教育大学学校教育実践センター紀要 , 19, 151-161 頁
三宮真智子 (2017),『誤解の心理学 : コミュニケーションのメタ認知』, ナカニシヤ出版
竹内光悦 (2017), グループワークを主とする実習および今後の学びに関する意識調査, 実践女子大学人間社会学部紀要 , 13, 187-195 頁
浦光博 (1992),『支えあう人と人—ソーシャル・サポートの社会心理学』, サイエンス社

A review of research on the influence of advice expression on recipients

Tomoko MASHIMO・Machiko SANNOMIYA

This study aims to review trends in the research on the influence on recipients of advice expressions and to consider the direction of future research for improving advice expressions in interpersonal communication. First, we note the significance of advice-giving among students, along with the necessity of improving advice expressions, giving an overview of the issue of students' interpersonal communication ability. Second, we review previous studies on the influence on recipients of advice expressions and the expressions of other utterances aimed at behavioral modification in others, such as requests and scolding. Finally, we discuss future issues and prospects for improving advice expressions in communication among students.