

探究日語教育教材論範疇中之有效說服的表達方式 —從說服心理學原理的角度環觀求職履歷書的寫作方式—

落合由治

淡江大學日文系教授

摘要

本論文主要著眼於截止目前言語研究或教育研究上，少被注目的各類說明或說服情況時須使用的言語技巧。以採取事例研究為主軸，客觀採樣自網路上公開的求職秘招區中提到的求職時的自我推銷文章、履歷表的寫法說明、就職動機說明等。此類皆是求職活動中常被要求訴諸說明的基本內容，透過說服心理學的角度，使用文本分析方法論述。

分析結果顯示現在的日本求職活動中使用的文章，雷同度很高，亦漸趨於定型。採用結論、成果、新發現或強調成果、希望、評價等文章結構，並應用說服對方的心理學原理為重要要訣、向對方訴求贏得信賴，以及強調優勢為最基本要件。

有效地運用學習過的日文的方略，對日文學習者而言，在面臨畢業競爭激烈的求職過程中，本論文的研究成果，提示了廣泛社會上面臨的各式場合的適當表達的參考範例。此乃本論文的價值所在。

關鍵字：有效 說明 說服心理學原理 求職 日文學習

**An effective expression on explanation for the
teaching-materials theory of Japanese language education:
How to write the documents for employment seen from persuasion**

psychology

Ochiai Yuji

Professor, Tamkang University, Taiwan

Abstract

This research has studied the expression technique in concerning to language activities in the scene of various explanation or persuasion by the method of the case study. This data are explanation for employment about the self-PR sentence and an entry sheet, employment motive explanation, etc. which has come out to the employment measure site currently exhibited on the Internet. These are the fundamental documents in which students will be asked for explanation by job-hunting activities. This research has analyzed about these samples by the method of text theory, using the viewpoint of persuasion psychology for a remarkable point.

As a result, it is explained that the text used by job-hunting activities in present Japan has a fixed model whose homogeneity is quite high. Moreover, such a text has taken a text pattern called a conclusion, a result, discovery or result emphasis, hope, and evaluation. And it turned out by analysis from persuasion psychological important points that establishments of a writer's reliance and emphasis of some merits are needed for at such a text. The skill which uses mastered Japanese effectively is important for a Japanese student in competition after graduation. This paper has shown the example for the expression research in such a broad social scene.

Keywords : effective, explanation, persuasion psychology,employment,
Japanese language education

日本語教育教材論のための効果的な説明表現 —説得心理学から見た就職用書類の書き方をめぐって—

落合由治

淡江大学日本語文学科教授

要旨

本論文では、今まで言語研究や教育研究ではそれほど重視されていなかった、様々な説明や説得の場面での言語活動に関わる表現技法の一端について、事例研究の方法により、インターネットで公開されている就職対策サイトに出ている、就職用の自己PR文、エントリーシートの説明、就職動機説明などの就職活動で説明が求められる基本的内容について説得心理学の観点を注目点に用いながら、テクスト論の方法で分析した。

その結果、現在の日本の就職活動で用いられる文章は、かなり同質性の高い一定の型が決まっており、結論、成果、発見または成果強調、希望、評価という文章構成をとて、説得心理学的な重要ポイントとして、読み手に対して書き手の信頼を確立することとメリットを強調することが基本として求められることが分かった。

習得した日本語を効果的に使用するスキルは日本語学習者にとって、卒業後の場面では特に、激化する様々な競争の中で重要であり、本論文ではこうした幅広い社会的場面における表現研究のための事例を示した。

キーワード：効果 説明 説得心理学 就職 日本語教育

日本語教育教材論のための効果的な説明表現 —説得心理学から見た就職用書類の書き方をめぐって—

落合由治

淡江大学日本語文学科教授

1. はじめに

現代の生活では、様々な説明や説得を義務として求められるようになっている¹。こうした社会的潮流を踏まえて、比留間太白（1993）は、エスノメソドロジー研究の潮流の中で「説明」の概念が重視されることを受け、説明研究の重要性を訴えている²。このテーマは、その後、説明研究あるいは説明心理学の形で研究が進み、比留間太白・山本博樹編（2007）では、説明のプロセス、マルチモーダル表現、被説明者の理解、説明の社会的実践について論考がまとめられている³。現在では、説明研究は説得研究に鄰接する、多様な研究分野に関わるマルチモーダルな心理学的研究として考察が進められている。

¹ 説明の義務が社会組織の成員に求められる場合は「説明責任（アカウンタビリティAccountability）」と呼ばれる。元来は、政府、企業、団体、政治家、官僚など社会的影響力の強い組織成員における権限行使に際して、株主、従業員（従業者）、国民のような直接的関係者と同時に、消費者、取引業者、銀行、地域住民など、間接的関係者や組織などの「利害関係者（ステークホルダー、stakeholder）」に、自らの活動の、予定、内容、経過、結果、問題等の報告をする義務があるとする概念であった。現在では、個人も含め、社会的活動を行う全ての場合に、その義務や必要性が拡大している。Ciniiでは「説明責任」について述べる研究は1986年から現在まで1133件に及び、各種の行政機能はもちろん、会社、学校、メディア、病院、社会団体、個人、大事故など多様な組織やケースの責任や説明の方法が議論されている（2013年8月30日閲覧）。また、こうした説明は同時に、自己の社会的存在や信用をアピールする宣伝としても機能しており、説明責任を果たすことは一種のPRとも言える。端的な事例は、企業や組織におけるリスクマネジメントで、説明責任を果たすことが企業にとっての重要なPRになることを説明している。経済産業省（2005）「先進企業から学ぶ事業リスクマネジメント—実践テキスト—企業価値の向上を目指して」http://www.meti.go.jp/policy/economic_industrial/report/downloadfiles/g50331i00j.pdf 参照（2013年8月30日閲覧）。

² 比留間太白（1993）「『説明』研究の傍流：エスノメソドロジーの視点から見た『説明』研究の展望」『上越教育大学研究紀要』12-2P149-157 参照。

³ 比留間太白、山本博樹（2007）『説明の心理学—説明社会への理論・実践的アプローチ』ナカニシヤ出版参照。

一方、説明などの表現や行動のコミュニケーション効果に関する研究は、態度研究の一領域として態度変容や影響力を考察する説得心理学の分野で要因や技法が研究、整理されてきた。深田博己編

(2002／2004) は、レトリック研究に始まる説得研究の歴史を集約して、各種の説得技法とその効果をまとめている⁴。さらに、現在では、説得研究は、重要な外交あるいはビジネス交渉や、日常的な業務の中でのビジネス・コミュニケーションの一分野に位置づけられ、事例研究の手法によりコミュニケーション場面に即した視点で研究が進められている⁵。

今までの研究の流れから見ると、説明や説得に関する研究は、学術的課題であると同時に応用的実践的な課題である点が最も重要なポイントと言える。応用面で、最も大切な場面の一つはやはり教育現場である。高等教育の場でも、教室での日常の教授活動はもちろん学習者の意見発表やクラブやボランティアなどの課外活動でのコミュニケーション、さらには様々な発表会や交流会などのプレゼ

⁴ 深田博己編 (2002／2004) 『説得心理学ハンドブック－説得コミュニケーション研究の最前線』北大路書房参照。なお、この分野はすでに 1960 年代からアメリカの社会心理学研究の影響を受けて、日本でも研究が進められ、2000 年代には集約的研究史が出る段階になっており、研究分野としてはすでに成熟段階にあると言える。日本における説得心理学研究史は、深田博己、木村堅一、牧野幸志、樋口匡貴、原田耕太郎、山浦一保 (2000) 「わが国における説得研究の展望(1)」『広島大学大学院教育学研究科紀要第三部教育人間科学関連領域』49P145-154 および同上 (2000) 「わが国における説得研究の展望(2)」『広島大学大学院教育学研究科紀要第三部教育人間科学関連領域』49P155-164 を参照。

⁵ 交渉は社会集団レベルでの交渉から個人間の交渉まで非常に幅広い領域を含む課題で、主に外交関係やビジネス関係で様々なケースや技法が考察されてきた。日本では経済や国際問題が深刻化した 1990 年代から本格的に研究が進められ、国内での交渉と同時に異文化間での交渉が非常に大きな課題のひとつである。日本語教育の視点からのビジネス・コミュニケーションの研究史は、近藤彩 (2004) 「日本語教育のためのビジネス・コミュニケーション研究」『言語文化と日本語教育・増刊特集号、第二言語習得・教育の研究最前線』日本言語文化学会 P202-222 参照。現在では、(社) 日本語教育学会にビジネス日本語研究会 <http://www3.grips.ac.jp/~BusinessJapanese/> (2013 年 10 月 6 日閲覧) があり、関係文献が紹介されている。最近の研究として、半田佳奈子 (2011) 「ビジネス日本語コースにおけるプロセス・シラバスの実践—シラバス作成への学習者の参加を考える」WEB 版『日本語教育実践研究フォーラム報告』2011 年度日本語教育実践研究フォーラム http://www.nkg.or.jp/kenkyu/Forumhoukoku/2011forum/2011_P19_handa.pdf (2013 年 10 月 6 日閲覧) 参照。

ンテーションの機会でも、こうした説明や説得は重要な表現活動である⁶。しかし、高等教育機関において、説明や説得の表現活動が端的に求められる最も重要な場面のひとつは、学習者達が社会人として進学や就職の活動を始めたときであろう。周知のように、進学の場合も就職の場合も試験で課される書類審査や面接では、様々な自己に関する説明と説得を求められる⁷。

こうした説明や説得に関する規則性や技法は、言語研究の面では主にレトリック研究や文章談話研究として行われてきたが、より社会生活やビジネスの場面に即した事例では、先に見たように主に説明研究、説得心理学の中で研究が進められてきた。

そこで、本論文では今まで言語研究や教育研究ではそれほど重視されていなかった⁸、様々な説明や説得の場面での言語活動に関わる表現技法の一端について、事例研究の方法によって、以下の手順で解明していきたい。

(1) 説明や説得に関わる場面は無数にあるが、今回は高等教育

⁶ 日本語教育の現場では、説明を応用した教育内容が授業の重要なカリキュラムに位置づけられている。一例として、ボイクマン総子（2011）「自己理解の説明をめぐる学習者間の相互交渉：読解授業の試み」『日本語教育方法研究会誌』18-2P6-7、同時に、説明は教室活動の最も基本的なコミュニケーション活動でもある。一例として、丸山敬介（2011）「日本語教育中上級段階における意味説明の典型的パターン—実習授業の分析結果から」『同志社女子大学大学院文学研究科紀要』11P1-26 参照。

⁷ 学習者が就職活動で求められる様々なコミュニケーション能力についてはキャリア教育の中で見直しが進んでいる。一例として、藤本昌代、浦坂純子、森山智彦、ハッカライネン・ニーナ（2012）「留学生の就職活動におけるソーシャル・サポートと自律性」『評論・社会科学』102P39-67、平尾元彦（2013）「正課内外のキャリア教育：山口大学学生支援センター10年の歩み」『大学教育』10P13-24 参照。

⁸ 日本語教育学会編（2005）『新版日本語教育事典』大修館書店には、「説明」「説得」はもちろん「社交」「謝罪」「宣伝」「雑談」「対話」などの基本的な社会的コミュニケーションに関する項目ではなく、社会生活や仕事での言語活動の様々な種類や状況についての基本的考察がまだ不十分であることが分かる。一般的な社会的コミュニケーション能力は、「ソーシャルスキル」と言われ、主に学校や職場での社会的不適応に対する解決の方策を巡り研究が進んできた。日本語教育での注目は比較的最近のことであり、茂住和世（2004）「異文化環境に適応する人材に求められるもの～日中合弁企業における社員研修の事例から～」『東京情報大学研究論集』7-2P93-104、田中共子（2010）「異文化適応とソーシャルスキル（特集 心理学の観点から見た第二言語としての日本語教育）」『日本語教育』146P61-75 等を参照。

と関係の深い、就職試験で課される書類審査の様々な自己に関する説明と説得に焦点をあてる。

(2) 資料として、インターネットで公開されている就職対策サイトに出ている、就職用の自己PR文、エントリーシートの説明、就職動機説明など、就職活動で説明が求められる基本的内容を取り上げる。これらを、ここでは「就職用自己PR文」と呼ぶ。

(3) テクスト論の方法により⁹、「就職用自己PR文」の内容について文章構成とそこに用いられる表現について分析を行い、説得心理学の知見を応用しながら、それらの説明や説得の効果について検討する。

(4) 以上の手続きで、就職試験で課される「就職用自己PR文」で自己に関する説明と説得を効果的に行うための、文章構成、表現と説得技法の基本モデルを提示する。

習得した日本語を効果的に使用するスキルは日本語学習者にとって、卒業後の生活の中で激化する様々な場面での競争の中で重要な意味を持っており、本論文では「就職用自己PR文」に関して、こうした幅広い社会的場面における表現研究のための事例を示したい。

2. 就職用自己PR文のテクスト的特徴

本論文では、日本の大学生が就職のために用いている就職対策サイトに出ている、就職用の自己PR文、エントリーシートの説明、就職動機説明など、就職活動で説明や説得が求められる基本的内容を総括して、「就職用自己PR文」と呼ぶことにする。以下では、まず資料とした就職用自己PR文の資料の範囲の紹介と内容の分析をおこなう。

2.1 就職用自己PR文の資料

日本では新卒者が有名企業に就職したい場合、就職活動で書く必

⁹ 本論文では、多様なテクスト論の方法の中から、日本語教育に応用しやすい、あるテクストの要素とその機能の展開に視点を当てたウラジーミル・プロップ(1987/2003)『昔話の形態学』水声社の方法を応用する。

要のある各種の就職用自己PR文には、以下のようなものがある。

- ① 会社のエントリーシート（ES）：自己PR、大学生活や専門に関する各種質問、その他、企業への応募動機などの各種設問
- ② 会社に対する見方や展望、事業計画やプロジェクト案
- ③ 面接のための模擬問答

こうした就職に関わる様々な就職用自己PR文は、日本では以下の二種類の形で利用されている。

第一の事例は、営利事業として日本の就職支援サイトや転職支援サイトの主要内容のひとつとして、各卒業年度の学生が会員登録することで、内容にアクセスすることができるようになる形での各種就職活動情報である。こうしたサイトでは個人情報を入力して会員登録すると、具体的に過去の就職活動から提供された就職に関わる各種の就職用自己PR文で有名企業の内定が得られた成功例が会員に公開されている¹⁰。斡旋企業の側では就職成功に関して謝礼を受け取る。通常、こうしたサイトは、日本の慣習で大学卒業生のうちほぼ新卒扱いでの就職対象年齢の者だけが会員になれ、また、文章の内容も深くプライバシーに関わる内容で、卒業生にとっても応募者を募って就職を斡旋している業者にとっても、最も利害の根幹に関わる内容であるため、ログインした先でのサイトの内容は外部に公開することはできず、これらの営利目的資料は、研究資料としてたとえ入手しても法的承諾関係が複雑で利用しがたい。¹¹

¹⁰ 日本でよく使われている就職支援サイトの例は「アクセスデータから見る！新卒就活サイト人気ランキング」<http://matome.naver.jp/odai/2133524572620032701>（2013年10月6日閲覧）参照。一例として、JobWeb <http://www.jobweb.jp/>では、就職用自己PR文に関して以下のような内容について、情報を提供している。①内定を得た先輩のエントリーシート内容、②基本的なエントリーシートの設問への答え方（「学生時代頑張ったこと」、「自己PR」、「困難や挫折した経験」、③大学での勉強に関する内容（「研究テーマやゼミの概要」）、④就職試験での基本的質問への答え方（「将来の目標・社会人像」、「会社選びのポイント」）、⑤面接試験でのポイント（「志望動機」「面接体験」）など。

¹¹ 「就職用自己PR文」の具体的内容や合格基準について、台湾と日本の人材バンクにインタビューを行ったが、ログインして見られる就職対策の細部については、個人のプライバシーと企業のコンサルティングに関する営業上の秘密であり具体的に話すことはできないとの回答であった。

もう一種類は、宣伝のために匿名で応募者の資料を公開したり、添削事例を表示したりして、広く閲覧者の目に触れる形で就職用自己PR文のサンプルを公表しているサイトのサンプル資料である。これらは既に公開された宣伝目的資料であるため、資料として著作権法を守る形で利用することができる。

今回調査した結果、以上のような営利目的資料や宣伝目的資料で就職希望の学生を集めている就職支援ビジネスはもちろん、大学等の就職進路指導でも、筆記試験や資格試験対策と合わせて、こうした就職用自己PR文作成を自己分析と組み合わせることで、基本的なコンサルティングやキャリアガイダンスの内容についていることが分かった¹²。

現在の日本社会では、卒業予定者の大手企業への就職活動は、予想以上に活動内容や必要な文書が均質化しており、採用基準は各社の個性や目的によるであろうが、応募者の側から出される資料は、どの大学の学生でも似た傾向で準備されていると言える。

以上の理由から、今回の分析では、資料利用が難しい就職支援ビジネスの営利目的資料ではなく、すでに公開されている宣伝目的資料の就職用自己PR文を利用することにした。

2.2 分析の手順

今回分析した、インターネットサイトで一般に公開されている、宣伝目的資料の新卒者向け就職用自己PR文は以下のとおりである。

- ① 就職対策コンサルティングをしている関口久人「就職のすす

¹² こうした方向は、日本の文部科学省の政策によるものと考えられる。文部科学省（2010）『平成22年度文部科学白書』http://www.mext.go.jp/b_menu/hakusho/html/hpab201001/detail/1311679.htmには、特に特集として「教育と職業」が取り上げられ、①幼児期の教育から高等教育に至るまでの体系的なキャリア教育の推進、②実践的な職業教育の重視と職業教育の意義の再評価、生涯学習の観点に立ったキャリア形成支援の三つのポイントが強調されている。キャリアガイダンスは初中高等教育の各レベルで現在、導入が進められており、その中心の一つは、学習者の職業意識形成（各種のガイダンスと自己ポートフォリオによる記録と自覚）と経験の養成（インターンシップ）におかれている（2013年10月6日閲覧）。

め」¹³に出ている各種の自己 PR 例（学校・研究、クラブ、飲食店のアルバイトの素材）。30 例

- ② 『朝日新聞』がおこなっている就職支援ビジネスの「就活応援プロジェクト」で行われている「自己 PR コンテスト」¹⁴の添削例（笑顔自己 PR、根拠なし自己 PR、留学自己 PR。）37 例
- ③ 就職用の情報交換サイト「良しネット」¹⁵のインターネットサイトに出ている、企業のエントリーシートの設問に答えた受験者の回答例。39 例

このうち、①②は学生から寄せられた就職用自己 PR 文を添削して改善をアドバイスしている内容で、③はサイトの参加者が寄せた内定が得られた就職用自己 PR 文である。

ここではまず、就職支援事業をメインにしていない、インターネットで一般に公開されている『朝日新聞』「自己 PR コンテスト」の例を実例としてあげて、分析の手順を示すことにする。（以下、文章は誤字等も含めてすべて公開内容に従う。文番号は論者による。）

例 1 ①2012 年～2013 年約一年間アイルランドの大学に交換留学生として学びました。②ヨーロッパという地で、様々な価値観、外国から見た日本といった日本でただ大学生をやっているだけでは得られなかった観点から物事を見れる観念を得ることが出来ました。③また、日本語のまったく通じない国、英語も会話レベルで行ったなかで得られた忍耐力も得られました。④これらは今後も会社に役立つと思っています。

例 2 ①私は直球で何事にも挑む人間です。②大学生活では英語

¹³ 「就職のすすめ」<http://www.geocities.jp/shukatunosusume/jikopr-izakaya.html>（2013 年 10 月 6 日閲覧）は、会員の各種就職用自己 PR 文の添削サービスやコンサルティングをしているサイトである。

¹⁴ 『朝日新聞』「就活応援プロジェクト」<http://info.asahi.com/project/sakamoto/>（2013 年 10 月 6 日閲覧）は、『朝日新聞』が新聞活用普及のために公開している就職での新聞利用の広報サイトである。

¹⁵ 「良しネット」http://www.yoshinet.com/es_tuuka.php（2013 年 10 月 6 日閲覧）は、登録した就職活動をしている学生会員メンバーが相互に情報を交換する形で運営されている個人サイトである。

の勉強に直っすぐとりくみ、アメリカの大学へ希望通り留学できることが決まりました。③人に何かを伝える上でも、相手の言葉から気持ちをくみとり、まっすぐに向き合っていきたいと思っています。¹⁶

集めた資料に対して、以下のような手順で分析を行った。

- (1) ①②の各サイトで改善すべき点が指摘されている例と、アドバイスを受けて添削された例とを分け、各例に文番号を付けて、文章の中での各文の文型と機能を一覧表に整理した。
- (2) 続いて、各文の中で説明の要素となるキーワードを抜き出した。

分析結果例は、以下の表1に示した。

表1 改善のアドバイスを受けた例文の整理例

例・文番号	文末文型	機能	文中の説明要素	アドバイスされた改善点	説得心理学から見た効果
1-①	～学びました。	PR ポイント提示	20〇年～20〇年約一年間／〇〇の大学に交換留学生		信頼性への訴求+メリットの提示
1-②	～出来ました。	成果	様々な価値觀を身につける	具体的に留学で得た視点を述べる	根拠の提示
1-③	～得られました。	成果	忍耐力		根拠の提示
1-④	～役立つと思っています。	経験への自己評価	会社に役立つ	企業の中で役に立つ点を述べる	メリットの提示+感情訴求
2-①	～人間です。	PR ポイント提示	直球で挑む		メリットの提示
2-②	～決まりました。	成果	英語／アメリカの大学へ留学	留学での成果を具体的に述べる	信頼性への訴求
2-③	～いきたいと思っています。	希望	人に伝える／気持ちをくみとり／まっすぐに向き合つて	心構えは評価されない。実際に出来たかを書く	基本的立場の主張

- (3) 改善のアドバイスがある点はその要点を記入した。

¹⁶ 例は『朝日新聞』「自己 PR コンテスト」「『留学自己 PR』に対する改善アドバイス」<http://info.asahi.com/project/sakamoto/20130827.html> (2013年10月6日閲覧)。

(4) 以上の整理に対して、説得心理学での説得ストラテジーのうち、言語表現に関わるストラテジーから見て、日本で重視されている点を明らかにする。同時に、別のストラテジーの可能性があるかどうかを検討する。

(4) の説得心理学の知見であるが、深田博己編（2002／2004）によれば、各種の言語表現の効果は主に「説得力に及ぼすメッセージ変数の効果」として考察が進められてきた。説得に影響を与える言語要素は以下のような変数である。

- ① 論拠とアピールのタイプ：論拠やアピールを、ポジティブかネガティブか、ユーモラスに示すかなど、どのように、いつ示すか。
- ② メッセージ・スタイル：1)話しぶりの明瞭性と不明瞭性、2)話しぶりの強さと弱さ、3)話しぶりの速度、4)比喩の使用、5)ユーモアの効果
- ③ メッセージの包含と省略：1)明白な結論と暗黙の結論、2)敗退論拠の無視と採用、3)論拠の強さと弱さ
- ④ メッセージ内容の順序：1)基本的立場を最初に述べるか最後に述べるか、2)反対論拠への反駁、3)論拠の強度、4)好い情報と悪い情報の順序、5)メッセージの位置での有利さ
- ⑤ メッセージ材料の量：1)反復効果、2)異なる論拠の数、3)情報過多
- ⑥ 説得される立場の極端さ：1)選択的接触、2)認知の歪曲、3)ディスクレパンシーと態度変化

今までの研究では、こうした言語表現の効果については、もともとひとまとめのテクスト全体の変数制御が困難なためもあり実験のデザインによって結果はしばしばランダムで、線条的あるいは関数的な規則性を見出すことが難しい場合が多いと指摘されている。つまり、こうした言語表現的効果は、あるストラテジーがいつも、どこでも、誰にでも、どんな目的でも有効というわけでは決してなく、関係者、時、所と場合、目的によってプラスにもマイナ

スにもなり得るというのが今までの研究結果の概略である。¹⁷

この中で比較的、傾向がはっきりしているのは、②③)話しぶりの速度で、速度が速いほうが知的で堅実な印象を与えることが知られている。文章の場合は、読みやすい文体のテンポやリズムと置き換えられるであろう。また、④④)好い情報と悪い情報の順序では、よい情報を最初にしたほうが信頼性が高まるとされ、⑤①)反復効果も2回までの反復は強調効果が認められている。¹⁸これ以外の結果はケースバイケースであり、たとえば一般にコミュニケーションでの説得効果が高いと信じられている比喩やユーモアの使用は、どんな場合でも有効というわけではなく、伝達目的に合わない場合はむしろマイナス効果をもたらす。

一方、ビジネス研究の立場からアメリカの経営学者ジェイ・オールデン・コンガー（2006）は、以下のように、説得の四段階がビジネスの交渉場面での成功例に多く見られると述べている。

①信用を確立する：専門知識とヒューマンスキルによる説得者に対する信用の確立。

②相手と見解が一致するところに目標を設定する：相手にメリットがはっきりあることを説明する。

③わかりやすい言葉と納得性の高い証拠を用いながらそのような見解に至った論拠を述べる。

④聞き手と感情的につながる：相手の感情への影響をコントロールする。¹⁹

以上のような説得心理学、それを応用したビジネス研究の知見から、就職用自己PR文の例についてストラテジーの面から検討を加えた。先の表1にその分析結果例を示したが、例1と例2を比較した

¹⁷ 深田博己編（2002／2004）『説得心理学ハンドブック－説得コミュニケーション研究の最前線』北大路書房 P26-30。

¹⁸ 同上 P27-29。

¹⁹ ジェイ・オールデン・コンガー「説得力の思考技術」DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー編集部（2006）『「説得」の戦略』ダイヤモンド社第1章参照。

場合は、説明が不十分な点は多いとしても例1のほうが、説得の順序（信用→メリット→論拠→感情訴求）に従っていると考えられ、説得ストラテジーとしては基本的と言える。例2は、説得の順序の点で、複数の戦略要素（信用／メリット）が混在し、またそれらとの関連づけがない形で自分の基本的立場の主張がなされ、焦点が明確ではない。

説得心理学の知見を取り入れてみると、以上のように、学生の作文について、今までの文型、文法等を中心とした評価とは異なる観点を導入できる。今後、さらに分析が必要ではあるが、日本語上級学習者の作文等で、就職準備や職業スキル訓練をする場合に、説得心理学の知見を評価基準の一種として用いることができるであろう。もちろん、ビジネス日本語教材の場合にも、注意点、評価点として応用可能である。

こうした方法で、蒐集した例について、分析をおこない考察を実施した。

2.3 分析の結果

蒐集した資料の分析の結果、今回扱った資料は、大学生の就職という一生を左右する大きな問題に関係しているためか、予想以上に準備する学生や就職準備を支援する側で、就職活動に使う就職用自己PR文やエントリーシート説明の類型化、均質化が進んでおり、基本的に一定の型が決まった内容に収斂していることが分かった。

（1）内容の順序

内容の順番は、字数が300～400字程度と限られているせいもあり、ほぼ定型化している。自分を紹介するPR文では以下のような順番で、模範となる構成はほぼ一定している。

- ① 結論：「～は～です」「～しました」のような文型を用いて、まず自分のPRポイントを明示する。
- ② 成果：結論の論拠として具体的経験や実現あるいは成功過程を説明する。
- ③ 発見または成果強調：結論の論拠の補強として、経験から発見

したポイントか成功のポイントや工夫を強調する。

- ④ 希望、評価：自分の PR ポイントと仕事との関係、あるいは、会社での将来目標との関係を示す。

文字数が 300～400 字よりも多い場合は、①結論の部分で「～は二つあります」などのメタ言語表現を用いて、②と③のセットが複数個、成果と発見の経験として書かれるが、字数が多くなっても基本的な構成は変わらない。

ジェイ・オールデン・コンガー（2006）が述べる点から見ると、分かれ道は①である。ビジネス研究では、説得の出発点は説得者の信用の確立であるとされており、結論とは言っても、それは自分の信用を確立できるような職業遂行上に有利な専門的知識や経験、各種実用スキルやヒューマンスキルに関係している必要がある。従つて、話題として、専門性＋人間性をアピールできる社会的活動、専門的活動、学習成果、協働成果などを述べるのが、自己 PR では後の展開から考えても、最も妥当と言える。性格、個性、将来展望などを最初に出した場合は、後半の②成果、③発見などの説明、提示の中で信頼性を獲得できるように、専門性＋人間性と組み合わせた話題を根拠として明確に出す必要がある。

しかし、これらは日本のビジネス社会では常套的手法と考えられ、大企業の就職試験で多くの応募者が似たような内容を書いてくる場合には、効果が相殺されて消えてしまう可能性が高い。今後、大手の日系企業を受ける台湾人日本語学習者の場合、日本人や他の国籍の日本語学習者と異なった台湾という個性を持った独自の「海外」性や日本社会や日本文化との関係、それに因んだ専門性＋人間性、メリットをアピールする必要があるであろう。ただ、一般の中小企業など競争相手が少ない場合には、先に述べた文章構成は最も基本的な説得方法として、日本語学習者には最も必要なコミュニケーションスキルと言えるであろう。当然、様々な社会的場面でも有益な自分自身に関する説得の基本的スタイルと言える。

(2) 言語表現のポイント

採用する企業の評価基準をある程度知っている就職サイトでは、以下のような点が表現の工夫として公開され、強調されている。

- ① 出だし（1行目）と最終行にこだわること。続けて読んだときに意味が通じるかがポイントです。多忙な採用担当者でも1行目と最終行は必ず目を通してくれます。
- ② 重複を避ける。何回も同じ表現を使わないようにしましょう。
- ③ 字数制限に近づけることが大事。指定字数の90%くらいは書きましょう。
- ④ 論文ではありません。メッセージです。キーセンテンスを「伝える」ことに注力しましょう。
- ⑤ ですます調（丁寧）か、である調（強調）か？混在しないように。女性が「強調」でも構わない。
- ⑥ 語尾がすべて同じになっていないか？です、です…、ます、ます、ます…
- ⑦ 接続語「そして、しかし、また」などを多用しない。流れが悪くなるだけ。
- ⑧ 指示語「それ、あれ、これ」を使わない。具体的に書く。²⁰これらは基本的には、作文をするときの注意であり、就職用自己PR文のためだけの注意とは言えない。しかし、説得心理学の点から見ると、①出だしは、信頼性を獲得する最重要ポイントで、意味が通じるかどうかばかりではなく、何を話題に出すか、そしてどう提示するかが非常に大きな説得の鍵になると言える。²¹②の重複は、2回までの重複は説得心理学で強調効果があることが知られている。²²

²⁰ 就職日本「ES 対策」<https://jobjapan-asia.com/support/3>（2013年10月6日閲覧）参照。

²¹ ジェイ・オールデン・コンガー「説得力の思考技術」DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー編集部（2006）『「説得」の戦略』ダイヤmond社 P9-19 参照。

²² 深田博己編（2002／2004）『説得心理学ハンドブック—説得コミュニケーション研究の最前線』北大路書房 P29 参照。

字数に余裕があれば、強調のためにポイントを繰り返すことは無駄ではないかもしれない。③は、十分に具体的な説明があるかどうかに深く関係している。⑤、⑥、⑦、⑧は、読みやすさの確保のポイントであると同時に読む速さにも関係し、こうしたポイントに注意することで読むスピードが落ちる可能性を避ける必要がある。読むスピードが落ちると、説得心理学の観点から言えば減点が多くなる。また、重複性は関心の高さに関わる内容で、何度も同じ表現、言い回しが続くと読み手の関心が低下し、評価が低下する。²³④のキーセンテンスは、①との関係で、冒頭にありジェイ・オールデン・コングナー（2006）が述べているように、信頼性に訴求するキーセンテンスを冒頭に作ることが、こうした就職用自己PR文では最も重要なと言える。

（3）実例による表現技巧

以上（1）と（2）のような就職用自己PR文作成のポイントは表現技巧として、どの就職支援サイトでも強調されている。こうした基本ポイントは、各サイトで非常に類似性が高く、同じ説得ストラテジーに立っていることがわかる。

以下に、『朝日新聞』「就職支援プロジェクト」の添削例を示し、説得心理学の観点で説得効果を分析してみる。

例3 ①私は学生時代に国際センター専属の学生ボランティアをしてきました。②留学生のサポートや学内の国際化に向けて周りの人と共に様々なイベントを企画することで周りに気を配り、価値感の違う人とも理解し合う大切さを知り、コミュニケーションをとることができるようになりました。²⁴

以上の例文に関して、説得心理学のポイントを参照して、説得ス

²³ 同上P29参照。

²⁴ 『朝日新聞』「自己PRコンテスト」「ボランティア自己PR（留学生支援）に対する改善アドバイス」
<http://info.asahi.com/project/sakamoto/20131001.html>（2013年10月6日閲覧）参照。

トラテジーの分析をしてみると、以下のようなになる。

表2 例3の説得ストラテジー分析

例・文番号	文末文型	機能	文中の説明要素	アドバイスされた改善点	説得心理学から見た効果
3-①	～てきました。	PR ポイント提示	国際センター専属の学生ボランティア	内容が曖昧	信頼性への訴求+メリットの提示
3-②	～できるようになります。	経験と成果	イベントを企画／気を配る／価値観を理解／コミュニケーション	仕事で活躍出来ることがわかるように具体的に説明／誤字（価値感）は評価が低下	根拠の提示+メリットの提示

学生が添削者からドバイスされた改善点は、各支援サイトでも共通している。それは、志望する企業の業務に合わせて経験を具体的に説明すると同時に、相手へのメリットを示すという点である。添削前の例3は先に（1）で述べた文章構成の点では、説得ストラテジーの順序に従っている点ではよいが、明らかに説明に具体性が欠けており、アピール力は弱い。

以下に、具体的な添削例を示す。

例4 ①7カ国の人と仕事。議論60回以上、イベント6回開催（国際センターのボランティア）

②学生時代3年間、国際センター専属のボランティアとして、アメリカ、イギリス、オーストラリア、ドイツ、中国、韓国、タイと、7カ国の留学生のサポート、および、イベントの企画・実行の仕事を行いました。③イベントの趣旨は、学内の国際化、日本人と留学生との交流。④私は留学生達と議論を60回以上重ね、3年間で6回のイベント開催を成功させました。⑤価値観の違う外国人との仕事は大変でしたが、大きなやりがいを感じました。

【改善のポイント】

- ① 海外部門の仕事をイメージさせる言葉を見出しに配置した（7カ国の人と仕事。議論60回以上）。
- ② 具体例・データ（数字）を盛り込み、わかりやすくした→

(7カ国、60回、3年間で6回)

③ 回数は細かくカウントした。短時間のちょっととした話し合いもカウントすれば、1回のイベントを開催するのに最低10回は議論をしているもの。細かくカウントしていけば、3年間で60回以上となる。²⁵

表3 例4の添削例の説得ストラテジー分析

例・文番号	文末文型	機能	文中の説明要素	添削された改善方法	説得心理学から見た効果
4-①	～国際センターのボランティア)	PR ポイント提示（見出し）	7カ国／議論 60回／イベン ト6回	具体的な見出 し	信頼性への 訴求＋メリ ットの提示 ＋関心
4-②	～行いました。	経験	3年間／国際、 センター専属 のボランティ ア／アメリ カ、イギリス、 オーストラリ ア、ドイツ、 中国、韓国、 タイの留学生 サポート	年数、具体的 対象の提示	根拠の提示 ＋メリット の提示
4-③	～交流。	目的の説明	イベントの趣 旨	活動目的の社 会化	メリットの 提示
4-④	～成功させ ました。	成果	議論を60回／ 3年間で6回 のイベント開 催を成功	具体的に数値 化して提示	根拠の提示 ＋メリット の提示
4-⑤	～感じまし た。	経験への自己 評価	価値観の違う 外国人との仕 事	満足感の提示	感情訴求

説得ストラテジーからみると、文章構成の点では、信頼性への訴求と共に応募先企業の関心に対するメリットの提示を加えて、内容添削のポイントにしていることが分かる。また、応募者への好感が生まれるように最後に感情訴求の要素を加えている点も説得の基本的ストラテジーをよく踏まえている。言語表現の面では、具体的に自分の経験を数字や固有名詞を提示して説明するべきであるというアドバイスは、添削を受けた就職希望者自身の自己分析の機会

²⁵ 『朝日新聞』「自己 PR コンテスト」「ボランティア自己 PR（留学生支援）に
対する改善アドバイス」
<http://info.asahi.com/project/sakamoto/20131001.html>（2013年10月6日閲
覧）参照。

ともなり、説得心理学の観点からもメリットの提示の発見と納得性の向上をもたらしていると言えよう。また、具体性をさらに補強する必要はあるが、文⑧で価値観の違う外国人との仕事への満足感を語ることで、仕事との接点が生まれ、応募先企業との感情的連携も生まれる糸口も見出せている。

この例では制限字数が少ないので、最低限の説明しか書けないが制限字数が多ければ、体験談を具体的に書く「ストーリーテリング」の方法で経験の説明をおこない、説得者への親近感や関心を高める方法も有効であろう。²⁶

3. 考察

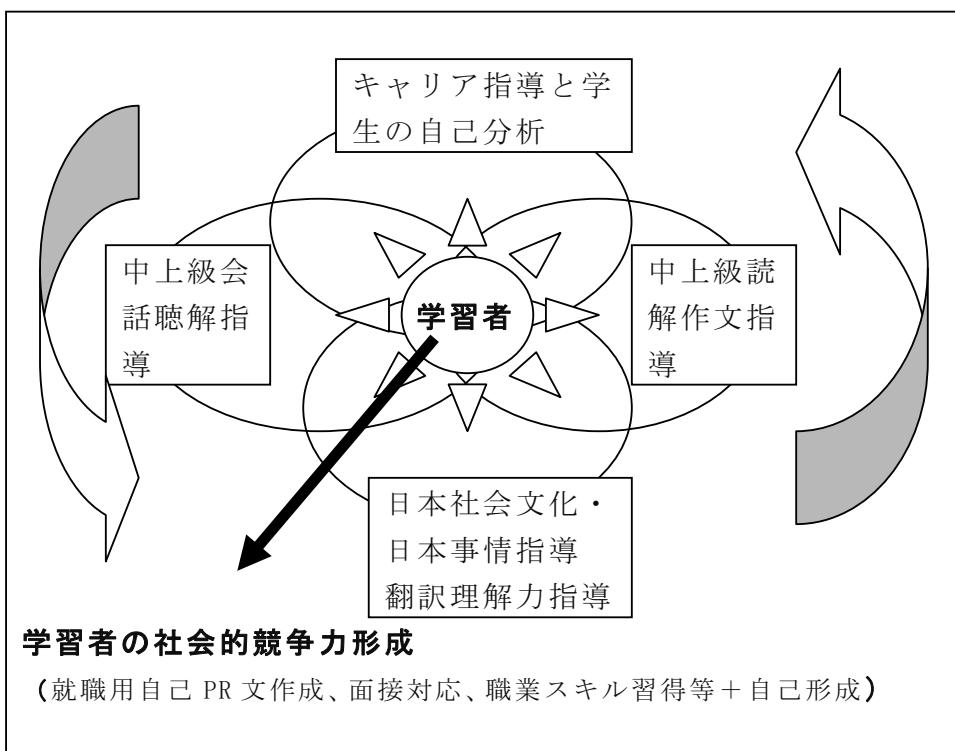
資料のプライバシーと利益保護の問題で、具体的に掲載できる例文に限りがあるため、今回挙げた例は大学3年生後半から準備を始める日本の大学生の就職活動初期での初步的指導例で、実際に企業の書類審査に通過した事例をあげることはできない。しかし、2.2で示した3つのサイトの宣伝目的資料の新卒者向け就職用自己PR文106例で調べた以上の2.3の分析結果では、こうした就職支援サイトやビジネスは相互に無関係な立場でありながら、添削の方向や評価している事例がいずれも同じ表現特徴とストラテジー傾向を示している。そこで、以上の（1）内容の順序、（2）言語表現のポイント、（3）表現技巧の三点についてのポイントは、新卒者向け就職用自己PR文が最低、備えるべき基本的条件であると考えられる。その点では、前節で示した例4のような構成と表現は、新卒者向け就職用自己PR文で、学習者の出発点になるような最も基本的なモデルと言えよう。

では、こうした新卒者向け就職用自己PR文の制作はどのように指導していくべきであろうか。日本語教育では4年生の卒業時に少

²⁶ スティーブン・デニング「ストーリーテリングの力」DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー編集部（2006）『「説得」の戦略』ダイヤmond社第8章参照。

なくとも学習者が先に見たような就職用自己PR文で十分具体的に自分自身を説明でき、また内容として受験先の企業にとってもよりメリットのある経験、スキル、知識と人間的魅力を書けるように、在学中の4年間をデザインしていく必要がある。今回は文章構成と言語表現に分析のポイントを絞ったが、台湾の大学の日本語関係学科で、今後、就職用自己PR文作成のような学習者の日本語力の社会的スキルレベルと実用性の向上を目指していく場合には、特に3、4年生において、キャリア指導と組み合わせた日本語学習と表現指導を工夫していく点が非常に重要であると言えよう。実際の指導課程には以下のような指導ジャンル構造とサイクルが必要と思われる。

図1 キャリア指導の中での就職用自己PR文指導



もちろん、これ以外にも関わる指導ジャンルは多々あるが、台湾の日本語学習者の社会的競争力形成は、従来のように単なる日本に

に関する知識や漠然とした日本語文法力、会話力の指導にとどまつてはならない。現行の大学のカリキュラムでも学習者の自己分析に基づいた将来設計とそれに対する適切なアドバイス・訓練・研修（キャリア指導）と組み合わせることで、学習者が身につけるべきスキル、経験、学習の目標と内容がより明確になり、既存の関連した日本語能力教育の中でも無理なくキャリア指導が進められると言える。教師側にとっては、日本語力形成の指導のポイントをキャリア教育と結びつけることにより社会的対外的になり、具体性実用性に富んだ教育内容を取り入れることで学習者の学習目標設定と意欲向上にも寄与することになるであろう。

現在、日本のキャリア指導の中心は、学生の自己分析、ニーズ分析による自己形成、自己成長に置かれている。こうした自己分析によって学生は自分の長所と短所、身につけた能力と不足している能力を自覚しながら、各学年での学習や各種活動の中で自身の社会的自立を目指していくよう各種デザインが提案されている。また、既存のカリキュラムや科目とキャリア教育は決して、矛盾対立するものではない。むしろ、今までの教育や指導内容とキャリア教育を重ねることで、単なる知識の形式的習得にとどまらない社会的職業的自立に必要な各種のコンピテンシー形成に繋がることが示されている。²⁷就職用自己PR文作成は、単なる作文や抽象的な日本語運用能力ではなく、キャリア教育という大きな方向付けの中で、台湾のそれぞれの日本語教育現場の中で模索されるべき課題と言えよう。

²⁷ 日本ではすでに小中高等学校で既存のカリキュラムとキャリア教育の結合が目指されている。国立教育政策研究所（2013）「キャリア教育をデザインする一小・中・高等学校における年間指導計画作成のために」https://www.nier.go.jp/shido/centerhp/design-career/all_ver.pdf（2014年2月14日閲覧）。大学においても、従来のように授業だけに終わる単なる知識伝達やその反動としての就職活動準備のための就職指導ではなく、大学が持っている各種の知識、スキル、活動を学生の社会的職業的自立に繋がるように全体の関係を組み替えることで、社会が必要としているより高度の人材育成を目指すように方向が変わってきた。その方法としてピアサポートなどが導入されている。大学Times（2013）「これから注目の大学の新制度」http://times.sanpou-s.net/special/vol11_2/（2014年2月14日閲覧）。

4. おわりに

今回取り上げた就職用自己PR文は、学生にとって最も達成困難な社会的コミュニケーション場面のひとつである。日本企業が新卒者を書類で判断する場合の説得ストラテジーは、ビジネスの説得ストラテジーの基本に従っており、日本語学習者の側でスキルとして準備が可能である。また、内容として職業に関する特別な知識や技能等が要求されているのではなく、学生が社会的自立の基礎的経験と技能を備えているかが問われている。大学3、4年次の授業では図1のように学生の自己分析を中心としたキャリア教育指導の中に、こうした説得心理学の知見を応用した説明表現の指導を取り入れることで、従来のカリキュラムの枠の中で学習者の社会的コミュニケーション能力を高め、学習者の社会的競争力形成を図ることが可能である。大事な点は、台湾の日本語教育の各現場の目標を従来のような漠然とした日本理解や日本語力形成、あるいは逆に、限定されすぎた就職試験対策に求めず、学習者の自己形成デザインであるキャリア教育の方針によって今までのカリキュラムを再統合し活性化することである。少子化による大学リストラが加速する今後の台湾の高等教育では、こうした今あるリソースの有効な再編成が急務と言えよう。今後も、台湾の日本語学習者の社会的自立と進路開拓のために、実社会で用いられている様々な説得ストラテジーについて、説得心理学やビジネス研究の成果を応用しながら、研究を進めてていきたい。

注記

本研究は2013年11月30日の台灣日語教育學會「2013年度國際學術シンポジウム」で発表した内容に大幅な加筆訂正を加えたものである。本研究成果はNSC102-2410-H-032-033-の研究成果である。

自己PR基本資料

「アクセスデータから見る！新卒就活サイト人気ランキング」

<http://matome.naver.jp/odai/2133524572620032701> (2013年10月6日閲覧)

JobWeb

<http://www.jobweb.jp/> (2013年10月6日閲覧)

- 『朝日新聞』「自己 PR コンテスト」「ボランティア自己 PR（留学生支援）に対する改善アドバイス」
<http://info.asahi.com/project/sakamoto/20131001.html> (2013年10月6日閲覧)
- 『朝日新聞』「自己 PR コンテスト」「『留学自己 PR』に対する改善アドバイス」
<http://info.asahi.com/project/sakamoto/20130827.html> (2013年10月6日閲覧)
- 『朝日新聞』「就活応援プロジェクト」
<http://info.asahi.com/project/sakamoto/> (2013年10月6日閲覧)
- 「就職のすすめ」
<http://www.geocities.jp/shukatunosusume/jikopr-izakaya.html>
(2013年10月6日閲覧)
- 「良しネット」http://www.yoshinet.com/es_tuuka.php (2013年10月6日閲覧)
- 就職日本「ES 対策」
<https://jobjapan-asia.com/support/3> (2013年10月6日閲覧)

参考文献

- ウラジーミル・プロップ／北岡誠司・福田美智代（訳）（1987／2003）『昔話の形態学』水声社
- 経済産業省（2005）「先進企業から学ぶ事業リスクマネジメント—実践テキスト—企業価値の向上を目指して」
http://www.meti.go.jp/policy/economic_industrial/report/downloadfiles/g50331i00j.pdf (2013年8月30日閲覧)
- 近藤彩（2004）「日本語教育のためのビジネス・コミュニケーション研究」『言語文化と日本語教育. 増刊特集号, 第二言語習得・教育の研究最前線』日本言語文化学会 P202-222 参照。
- 茂住和世（2004）「異文化環境に適応する人材に求められるもの～日中合弁企業における社員研修の事例から～」『東京情報大学研究論集』7-2P93-104
- 就職日本「ES 対策」<https://jobjapan-asia.com/support/3> (2013年10月6日閲覧)
- ジェイ・オールデン・コンガー「説得力の思考技術」DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー編集部（2006）『「説得」の戦略』ダイヤmond社 第1章参照。
- スティーブン・デニング「ストーリーテリングの力」DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー編集部（2006）『「説得」の戦略』ダイヤmond社 第8章参照。
- 田中共子（2010）「異文化適応とソーシャルスキル（特集 心理学の観点から見た第二言語としての日本語教育）」『日本語教育』146P61-75 等を参照。
- (社) 日本語教育学会ビジネス日本語研究会
<http://www3.grips.ac.jp/~BusinessJapanese/> (2013年10月6日閲覧)

(覧)

- 日本語教育学会編 (2005) 『新版日本語教育事典』 大修館書店
- 半田佳奈子 (2011) 「ビジネス日本語コースにおけるプロセス・シラバスの実践—シラバス作成への学習者の参加を考える」 WEB 版『日本語教育実践研究フォーラム報告』 2011 年度日本語教育実践研究フォーラム
http://www.nkg.or.jp/kenkyu/Forumhoukoku/2011forum/2011_P19_handa.pdf (2013 年 10 月 6 日閲覧)
- 平尾元彦 (2013) 「正課内外のキャリア教育: 山口大学学生支援センター10 年の歩み」『大学教育』 10
- 比留間太白 (1993) 「「説明」研究の傍流: エスノメソドロジーの視点から見た「説明」研究の展望」『上越教育大学研究紀要』 12-2
- 比留間太白、山本博樹 (2007) 『説明の心理学—説明社会への理論・実践的アプローチ』 ナカニシヤ出版参照。
- 深田博己、木村堅一、牧野幸志、樋口匡貴、原田耕太郎、山浦一保 (2000) 「わが国における説得研究の展望(1)」『広島大学大学院教育学研究科紀要第三部教育人間科学関連領域』 49
- 深田博己、木村堅一、牧野幸志、樋口匡貴、原田耕太郎、山浦一保 (2000) 「わが国における説得研究の展望(2)」『広島大学大学院教育学研究科紀要第三部教育人間科学関連領域』 49
- 深田博己編 (2002/2004) 『説得心理学ハンドブック—説得コミュニケーション研究の最前線』 北大路書房
- 藤本昌代、浦坂純子、森山智彦、ハッカライネン・ニーナ (2012) 「留学生の就職活動におけるソーシャル・サポートと自律性」『評論・社会科学』 102
- ボイクマン総子 (2011) 「自己理解の説明をめぐる学習者間の相互交渉 : 読解授業の試み」『日本語教育方法研究会誌』 18-2
- 丸山敬介 (2011) 「日本語教育中上級段階における意味説明の典型的パターン—実習授業の分析結果から」『同志社女子大学大学院文学研究科紀要』 11
- 文部科学省 (2010) 『平成 22 年度文部科学白書』
http://www.mext.go.jp/b_menu/hakusho/html/hpab201001/detail/1311679.htm

References

- Aya, K.(2004) Nihongokyoiku notameno bijinesukomyunikeshon kenkyu.
Gengobunka to nihongokyoiku zokantokushugo dainigengo shutokukkenkyu no kenkyusaisensen. 202-222, Nihongengobunkagakukenkyukai, Japan.
- Fusako, B.(2011) Jikorikai no setsumei wo meguru gakushushakan no sogokoshō:Dokkaijugyo no kokoromi.Nihongokyoiku houhoukenkyukaishi, No.18-2.Japan.
- Futoshi, H.& Hiroki, Y(2007) *Setsumei no shinrigaku: Setsumeishakai heno rironjissenteki apurochi*.Nakanishiya shuppan, Japan.
- Futoshi, H.(1993) "Setsumei"kenkyu no bouri:Esunomesodoroji no shitenkara

- mita "setumei"kenkyu no tenbo. *Joetsukyoikudaigaku kenyukiyō*, No.12-2. Japan.
- Hiromi, F.(Eds.)(2002&2004) *Settokushinrigaku handobukku: Settokukomyunikeshonkenkyu no saizensen*. Kitaojishobo, Japan.
- Hiromi, F.,Kenichi,K.,Takashi,M., Kunitaka, H.,Kotaro, H.&Kazuyasu, Y.(2000) Wagakuniniokeru settokukenkyu no tenbo,Part1.*Hiroshimadaigakudaigakuin kyoikukenkyukakiyo daisanbu kyoikuningengagaku kanrenryoiki*, No.49. Japan.
- Hiromi, F.,Kunitaka, H.,Kotaro, H.&Kazuyasu, Y.(2000) Wagakuniniokeru settokukenkyu no tenbo,Part1.*Hiroshimadaigakudaigakuin kyoikukenkyukakiyo daisanbu kyoikuningengagaku kanrenryoiki*, No.49. Japan.
- Kanako, H.(2011) Bijinesunihongo kosuniokeru purosesushirabasu no jissen: Shirabasusakusei heno gakushusha no sanka wo kangaeru. *WEB Site Ver.Nihongokyoiku jissenkenkyu foramu houkoku*. 2011nendo Nihongokyoiku jissenkenkyu foramu. Japan.
- Kazuyo, M.(2004) Ibunkakankyo nitekiosuru jinzainimotomerarerumono: Nichugobenigyo niokeru shainkenshu no jireikara. *Tokyojohodaigaku kenyuronbunshu*, NO.7-2,93-104.Japan.
- Keishuke, M.(2011) Nihongokyoiku chujokyu niokeru imisetumei no tenkeiteki patan: Jishujugyo no bunseki kara. *Doshishajoshidaigaku daigakuin bungaku kenkyuka kiyo*, No.11.Japan.
- Kyoko, T.(2010) Ibunkatekiou to sosharusukiru: Tokushu shinrigaku no kantenkaramita dainigengotoshiteno nihongokyoiku. *Nihongokyoiku*, No.146,61-75. Japan.
- Masayo, F.,Junko, U.& Hakkarainen, N(2012) Social support and autonomous action on the job hunting of international students. *Hyoron shakaikagaku*, No.102.
- Motohiko, H.(2013) Seikanaigaino kyariakyoiku: Yamaguchidaigaku gakuseishiensenta 10nen no ayumi. *Daigakukyoiku*, No.10.Japan.

※2014年2月28日受理 2014年5月17日審査通過