

以下の問題〔I〕は必須問題です。
全員が解答してください。

〔I〕 次の文章を読んで、後の問に答えよ。なお、「〔 〕」内は関連文献の著者である。

第二次世界大戦後のベビーブームの波を受けて、アメリカ高等教育は膨脹拡大のイット^aをたどった。一九四六年のアメリカ全体の高等教育学生数は二〇〇万人台であったが、約一〇年後には三〇〇万人台を超えた。とりわけ一九六〇年代は拡張と興隆の《黄金時代》と呼ばれ、一九六〇年に三六〇万人だった学生数は、一〇年後の七〇年には八〇〇万人弱と、一〇年で二倍増という激増ぶりであり、青年層の四〇パーセント以上がなんらかの形で高等教育の機会にあずかることになった。

なぜ、このような急速な拡張が可能であったのか。高等教育の高度成長を支えた条件として、しばしば三つのBが指摘される〔Baldridge〕。

第一のBは学生^bであって、第二次大戦後のベビーブームにより、一八〜二二歳の大学^bテクレイ人口増の波が押し寄せてきたこと。六〇年代に引き続いて、七〇年から八〇年までの一〇年間も、一八〜二二歳人口は二四五〇万人から一七〇〇万人台へと増加した。そして高等教育への在籍学生数も絶対数では八〇〇万人台から一一〇〇万人へと、ついに一千万人の大台を超えた。つまりこの一〇年間で大学・短大を中心とする高等教育機関に、なんらかの形で在籍した学生の数は、約四五パーセントも増加したわけである。

第二のBは予算^bであって、高等教育は連邦、州、地方の政府や公共団体、民間財団や寄付等に、比較的容易に財源を見出すことができた。とりわけ連邦政府からの研究資金は教授団をうるおし、奨学金やローンを通じての学生援助は、公私立大学を問わず学生の進学意欲を強く刺激する要因となった。これらの収入の継続的上昇があったからこそ、アメリカの大学の研究

活動の交流と、高等教育の機会の飛躍的な拡大が達成されたのである。

第三のBは就職^bであって、大量の大卒者をいくらかでも吸収してくれた雇用市場の柔軟性、言い換えれば大卒者を必要とする社会需要の存在である。いかに大学進学熱が社会に高まろうと、大卒者を受け入れる社会的条件がなければ、高等教育の拡大は生じない。六〇年代は、大学卒の資格が、就職に有利となるような社会的効用性が、まだ広く信奉されていた時代であった。

このように、高等教育に効用を認め、大学進学をめざして押し寄せてきた学生という顧客の存在、この顧客の進学を奨励し、経済的にも実現可能にした政府の財政援助の存在、高等教育制度にインプットされた^a資源^bを大卒者としてアウトプットした結果の学位取得者という^a生産物^bを、すすんで買ってくれた雇用市場の存在、そしてこのような急速な《大衆化》現象に柔軟に対応して拡大していった高等教育の多様性、——こうした条件が同時に連動したことによって、六〇年代の高等教育の高度成長が推進されたのである。

あふれるように押し寄せてくる学生を引き受けるために、一九五〇年代から六〇年代のアメリカでは、《万人のための高等教育》(Higher Education for All)をスローガンとして、高等教育の拡張に惜しみないエネルギーが注がれた。連邦政府は学生への財政援助に力を入れ、州政府は州立大学のマンモス化や分校設置に予算をさき、地方政府は学費が安く入学自由なコミュニティ・カレッジを住民の通学可能な地域にどしどし作っていった。これにともなって、急増する大学教員の需要を補うために、学術系大学院や専門職大学院もぞくぞくと新增設されていた。その拡張のペースは凄まじいものであったが、それでもそれは増大し続ける学生数の伸びにはトウタイ^c追いつかなかった。ここでアメリカ高等教育は、史上空前の売手市場、すなわち大学の収容力を超えた学生顧客の存在という事態に直面したのである〔喜多村〕。

売手市場における大学では、どんなことが生ずるだろうか。学生がいくらかでも押し寄せてくれば、学生の受入れ数は多くなり、大学の施設設備は拡張され、大学教員のポストも増える。大学教員を養成するために、大学院が拡張され、大学院中心主義が強まる。しかし大学教員は一朝一夕には養成できないから、需給のバランスが崩れ、大学教員の数が不足する。市場原理

に敏感なアメリカの大学では、日本のように当初から学生の定員数がきちんと定められているわけではない。学生志願者が多くなれば（つまり社会の需要が増えれば）、その需要に応じて学生定員も増え、したがって学生の増加に応じて教職員の数も増え、その教育に要する予算も増えるという仕組みになっている。つまりアメリカでは、基本的には、学生の数すなわち市場の需要が大学の規模を決めるのである。

かくして大学教授市場は売手市場となる。そこで大学教員は贅沢な給与や手当や条件を要求する。大学は競って好条件で大学教授をスカウトする。こうして大学は学生集めよりも教授集めをめぐって競争をたたかわすようになる。教授にとっての好条件とは、地位や俸給や研究費もさることながら、授業負担の軽減とか、教授の研究に直結するような優秀な大学院での授業である。その結果、学生の利益や必要性よりも、教授の要求や都合が優先されるようになる。そうして結果的に割りを食うのは学生、とりわけ学部課程の学生である。一般教育課程はマスプロ化し、数百人の学生が毎週講習会を受けるがごとき状況となる。かくて「あらゆる集団が年月を経るにつれて必然的におちいるヘイガイ」すなわち「患者やお客の利益よりも、集団自体の利益に奉仕するというトウサク現象」が、次第に強化されるようになってきた、とヘファリンはいう。

これまでアメリカ高等教育のヘゲモニーを握ったものは誰であったか。一八七〇年から一九二〇年までは「巨人学長の時代」であった。一九二〇年代から六〇年代までは「大学管理者」の時代と呼ばれた（McClure）。これに対して、一九六〇年代からは「教授団の時代」と呼ばれる。すなわち、まさにこの時代こそ、大学社会において、学長及び管理当局に対抗して、さらには大学の最大顧客たる学生集団に対して、教授団が次第に力の座に上ってくる過程でもある。この教授団の支配が強化されてくる過程を、デイビッド・リースマンは一九六九年に出版した著書で、「教授団革命」と呼んだのである（リースマン & ジェンクス、Jencks & Riesman）。すなわちそれは他の大学構成層の中で教授団が大学の重要な意思決定と市場を支配する「教師の大学」の成立を意味した。（中略）

この大学優位の「売手市場」が崩れ出したのは、アメリカでは一九七〇年代末から八〇年代初頭にかけてであり、青年人口の減少、レーガン政権下の連邦高等教育予算の削減、産業界の雇用不安の深刻化によって、大学の冬の時代の到来が叫ばれるよ

うになったところである。

一九七〇年代末から八〇年代にかけては、アメリカの大学で学生募集活動が全国規模で展開され、市場調査に基づく需要予測やマーケティングの技法が、高等教育にも導入されるようになった時期である。学生募集やマーケティングとやらんで、高校訪問、大学体験入学、学内ツアー、大学説明会、新聞、ラジオ、テレビ等への広告、ダイレクト・メールや電話等による高校生個人への宣伝活動、在学生・卒業生を活用しての入学勧誘、専門スカウトによるヘッドハンティング……等々といった、ありとあらゆる学生獲得戦術が行なわれた「喜多村」。この種の活動は一九八〇年代末の日本では、どこでも行なわれるようになったが、一昔前には、日本でも同じ現象が起きるだろうという、日本の大学関係者から大いにお叱りを受けたものである。

これらの戦術は、大学が「待ち」の姿勢から積極的に学生にアプローチする「攻め」の姿勢に転じたことを意味する。こうした戦術でも学生を獲得できない大学は、単に学生を大学に來させようとするのではなく、自らが学生のほうに近寄っていくようにする。例えば、会社、教会、コミュニティ・センター等への出張講義や教育プログラムの売り込み、さらには通勤列車教室に至るまで、時間も夜間、早朝、週末、ランチタイムと、さまざまなお客の都合に合わせて、いわば教育の「出前」サービスが行なわれているのである。つまり「動かない大学」が「動く大学」へと変化するのである（この「動く大学」の典型を、われわれは放送というメディアを用いて利用者個人にアプローチする放送大学や外国への大学分校設置等に見ることができる）。

こうした一連の動きからみると、大学の広報とは大学が学生という顧客を獲得するためにとる手段・戦術の一部に位置づけられることになる。そして、従来、「待ち」の姿勢で存続できた大学が、積極的に自己を「売り込み」、意図的に顧客獲得に働かなければならなくなる、ということの背景には、顧客の需要やその背後にある社会の要求になんらかの構造的変化がぎざしはじめている、ということを意味する。それは産業社会から消費社会への移行にともなって、高等教育にも徐々に構造的変化が生まれつつある、ということでもある。

青年人口の減少傾向は、青年層を大部分の顧客としている大学にとって、きわめて重大な変化である。しかしながら、人口

動態だけでは大学がなぜ学生獲得にしのぎを削らなければならないかは説明できない。なぜなら、一九七〇年代末のアメリカにおいても、一九八〇年代の日本においても、大学生の世代の人口減少はまだ始まっておらず、むしろ総数としては青年人口は増加傾向にあったからである。

大学が学生の確保難に直面するのは、人口減少だけからではない。むしろ基本的には、大学入学を求める青年層の意識、学校選択、進学動機、ライフスタイル等の変化、さらにはそのような学生の変化を顕在化させた社会の構造的変化に求めなければならないだろう。

ii

大学が社会的使命を遂行し、自己の社会的存在としての存続を維持するためには、大学が学生の欲求に合ったサービスを提供するという面とともに、自分の大学の使命や校風に合致した学生を集めなければならないという面もある。学生はたんに大学の生計の糧を支払ってくれる財源であるのみならず、大学の威信の決め手であり、何よりも高等教育の機関としての大学の存在を正当化する根拠である。なぜなら学生を集められなくなる大学はその存在根拠を社会に向かって正当化できなくなるからである。学生納付金に経営を大きく依存している私学はもちろんのこと、学生を教育することを根拠に公共の資金(税金)に依存している国公立大学ではなおさらのことである。

iii

学生とは大学に高等教育というサービスを買いくる消費者である。しかも彼らは、かつての売手市場のときの慎ましやかな「入学懇願者」ではなく、いくらでも他に選ぶことのできる「買手市場」時代の消費者である。彼らは合格したからといって入学してくるとは限らず、条件次第では、よその大学にいつてしまいう「移り気」なお客である。彼らは無言で大学を評価し、無言で大学に反乱する。彼らは大学に何を求めているのか。どんな大学にひかれ、どんな大学を嫌うのか。——この学生の不可解な消費者行動をつかむために、大学はひきずりまわされることになる。

iv

現代は作りさえすればものが売れるなどという時代ではない。モノも情報も世に満ちあふれている消費社会なのだ。大学の退屈な講義よりもはるかに魅力的な授業内容がイラストのたくさん入った本や、ボタンをおせば瞬時に入手できるテレビやビデオやコンピューター・ソフトで、誰の手にも届くのである。大学だけが知識を独占し得た時代はとうの昔に去った。

v

一方で、学生は賢い消費者であるとは限らない。大学の水準を偏差値のランクで決め込んだり、誇大広告に惑わされたり、内実よりは外見で、客観的な事実ではなく漠然とした知名度だけで大学を選ぶことが少なくない。アメリカの大学案内にはやたら水辺のカラー写真が出てくるが、それは学生が水を好むからであるという。だから海から遠い大学でもいかにも海辺に近というような印象を与えて学生の目をひくのだという(「ポイヤー」)。

しかし、PRや宣伝がいかに巧みに行なわれても、結局は大学の中身がともなわなければならない。ポスターのスローガンばかり A ドラマチックでも、カリキュラムの中身が旧態依然としており、講義もさっぱり面白くなければ、せっかくそれにつられて入学してきた学生諸君の失望をかい、誇大広告のそしりをまぬがれないだろう。

今日は、PRなどしなくても、よい大学には必ずよい学生が集まる、などと超然としていられない時代である。競争社会では消費者をうまくつかまえたものが勝利する。多少オーバーな方便を使っても、学生をひきつけたほうが勝ちである。だが、大学はそうした短期的な戦術だけで生き残っているのだろうか。つまり学生さえ集まればあとの大学の中身はどうでもよいというやり方で大学としての存在を社会から許されるであろうか。

大学はあくまでも教育機関である。教育機関がその基本的機能を放棄して、ただコンシューマーの欲求に媚びるだけならば、B 教育機関としては死である。企業が顧客志向政策のゴールの設定を顧客(買手)に任せると、近視野的で、利己的なゴールが考えられがちとなるから、現代においては売手の企業が自分の責任でゴールを設立する必要があるという。

C 企業は顧客の欲求と必要性を満たそうとするだけでなく、同時に顧客の指摘していない社会全体の要請も汲み取り、それにも応答するべきだという考え方である(江尻)。この現代のマーケティングの考え方は「大学」にもそのまま置き換えることができる。大学は学生の欲求と必要とを知ると同時に、それに媚びた対応をするべきではない。学生の欲求が真に学生の成長発達に資する方向に、そして学生が、社会の期待に応え、これからの社会の担い手になり得るような大学を選ぶ方向に主導権を発揮しなければならない。そうでなければ、大学は教育機関として存続していくことはできないだろう(Chanfeldt)。

(注1)ヘゲモニー主導権のこと。

(喜多村和之『大学淘汰の時代』による)

問一 本文中の——線ア「こうした条件が同時に連動したことによって、六〇年代の高等教育の高度成長が推進されたのである」に関する筆者の見方、考え方として最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。 1

① 現代の日本では一九六〇年代当時の社会構造が基本的に維持されているので、三つのBという条件さえ同時に連動すれば、高等教育の高度成長は再び起こりうると推測している。

② 高等教育の高度成長期においてアメリカの大学教育は大いに発展充実した結果、学部学生にも多大な恩恵がもたらされるなど、大学にとっては「古き良き時代」であったと回想している。

③ 高等教育の高度成長によって黄金時代を迎えたアメリカの大学では、押し寄せてくる学生を教育するために教授の負担が激増したにもかかわらず、利益を最優先する大学経営者は教授を増やそうとしなかったと批判している。

④ 高等教育の高度成長は、一九六〇年代当時のアメリカなどにおいて起きたことがらであるが、その結果として、大学管理者に代わって教授団が大学の主導権を握ることになったと見なしている。

⑤ 一九八〇年代になると高等教育の高度成長を支える条件が失われた結果、アメリカの大学では入学者が激減することになり、その後は長期的な低迷を続けることになったと分析している。

問二 本文中の——線イ「アメリカでは、基本的には、学生の数すなわち市場の需要が大学の規模を決めるのである」とあるが、次の①～⑤はこれに関連して述べたものである。本文に照らして最も適切なものを一つ選べ。 2

① アメリカの大学では市場の需要によって、一九八〇年代になると売手市場の状況になった。学生増に伴う教育の質の低下を危惧した教授たちは入学者の数を厳しく制限した結果、大学の教育内容は一定の水準に保たれた。

② アメリカの大学では市場の需要によって、一九七〇年代になると買手市場の状況が生じた。その結果、定員割れになる大学が増えたので、大学関係者は経営を立て直すために大胆な合理化を行った。

③ アメリカの大学では市場の需要によって、一九六〇年代になると大量の学生を入学させてマスプロ教育を行った結果、学力の低いままに卒業する者も多かった。そのために企業は大学生を積極的に雇用しようとはしなかった。

④ アメリカの大学では市場の需要によって、学生定員、教職員数、予算など大学の規模が柔軟に変動する。しかし、日本の大学では学生定員がきちんと定められていて、アメリカの大学ほど自由に規模を変えられるわけではない。

⑤ アメリカの大学は自由経済の原則に従い、市場の需要に応じて経営されていた。その結果、学生が急増して授業料が高騰することになって、政府は市場原理に任せるだけで奨学金給付などの支援を一切行わなかった。

問三

本文中の——線1～3の意味として最も適切なものを、次の①～④からそれぞれ一つずつ選べ。

1 割りを食う… 3

2 しきを削ら(削る)… 4

3 そしりをまぬがれない… 5

① 居場所をなくす

② いわれのない悪口を言われる

③ ケンカを売る

④ 互いに協力し合う

⑤ 激しく争う

⑥ 非難を受けて当然である

⑦ 評判がよくなる

⑧ 不利益をこうむる

⑨ 分け前にあずかる

問四 本文中の——線ウ「大学の冬の時代の到来が叫ばれるようになった」ことの直接的な原因は何か、その説明として最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。 6

① アメリカの高等教育が買手市場から史上空前の売手市場へと劇的な変化を遂げたこと。

② アメリカの経済成長に伴って消費社会から産業社会へと構造的な変化が生じたこと。

③ アメリカの高等教育において高度成長を支える条件となった三つのBがいずれも減少ないし悪化したこと。

④ アメリカの大学が「動かない大学」が「動く大学」へ、すなわち「待ち」の姿勢から「攻め」の姿勢に転じたこと。

⑤ アメリカの大学の一般教育課程がマスプロ化して、数百人の学生が講習会を受けるかのような状況となったこと。

問五 左の文は、本文中の——線エ「学生とは」から始まる段落の内容に関連して述べたものである。左の空欄 a に入る最も適切な語句を、次の①～⑨からそれぞれ一つずつ選べ。ただし、一つの選択肢は一度しか使えない。

c に入る最も適切な語句を、次の①～⑨からそれぞれ一つずつ選べ。ただし、一つの選択肢は一度しか使えない。
a… 7 b… 8 c… 9

筆者はこの著書の別の箇所において、 a 者としての学生についても論じている。それは、「何かを作り出す目的で大学にやってくる者のこと」と規定し、その典型的な例は中世ボローニャ大学の学生であると述べている。これと対照をなすのは現代の典型的な学生像といえる b 者としての学生である。筆者によれば、この種の学生は c の構造的な変化にともなって生じたものである。

- | | | | | |
|------|------|------|------|------|
| ① 学習 | ② 観察 | ③ 教育 | ④ 経営 | ⑤ 研究 |
| ⑥ 社会 | ⑦ 消費 | ⑧ 数学 | ⑨ 生産 | |

問六 本文中の——線オ「売手の企業が自分の責任でゴールを設立すること」を、大学が行う教育および教育に関連した活動に置き換えて実施しようとする場合に、筆者の主張に照らして適切でないものを次の①～⑥から二つ選べ。ただし、解答の順序は問わない。 10 11

① 大学は、学生個人にそれぞれの興味と関心に合わせた学習目標を設定させて、それが達成されることを条件に、その水準が低くても卒業できるように便宜を図ること。

② 大学は、学生の欲求が真に学生の成長発達に資する方向、学生が社会の期待に応えこれからの社会の担い手になり得るような大学を選ぶ方向、それぞれに向けて主導権を発揮すること。

③ 大学は、この大学がどのような教育を提供するのか、この大学に入る学生には大学はどのような準備や学力を学生に求めるかという定まった方針を学内外に知らせること。

④ 大学は、この大学がどのような人材を育てようとしているのか、その目的のためにふさわしい教授陣をそろえ、適切なカリキュラムを用意するとともに、そのことを学生にも知らせること。

⑤ 大学は、この大学が持っている価値を広く宣伝して、その理想に共鳴する志ある学生に入学を認め、その学習と教育に責任を持つと誓うことを教育の第一歩とすること。

⑥ 大学は、それぞれの大学の教育方針よりも政府が設定した高等教育の目標を優先して学生を教育し、政府の目標に到達できた学生にのみ学位を与えること。

問七 次の一文は本文中の空欄 i、v のどれに入るか、 i は①、ii は②、iii は③、iv は④、v は⑤で答えよ。 12
だから、大学はなんとしても学生を確保しなければならない。

問八 本文中の空欄 A に入る最も適切な語句を、次の①～⑨からそれぞれ一つずつ選べ。ただし、一つの選択肢は一度しか使えない。

A … 13 B … 14 C … 15

- ① あたかも ② いくら ③ かつて ④ しかし ⑤ したがって
⑥ ただし ⑦ ちなみに ⑧ つまり ⑨ もはや

問九

本文の内容に合致するものを次の①～⑥から二つ選べ。ただし、解答の順序は問わない。

16 17

- ① アメリカでも日本でも、人口動態の変化すなわち青年人口の減少が現実化した後に、大学間の熾烈な学生獲得競争が始まることとなった。

- ② アメリカの大学案内では水辺のカラー写真を背景に使って学生の目をひこうとするが、これは消費時代における学生の志向を巧みにつかんだ宣伝のしかたであって、大量の学生を獲得した成功事例といえることができる。

- ③ 教師の大学とは、アメリカ高等教育の黄金時代に実現したものであるが、大学の教授たちが教育に対する政府の不当な介入や大学管理者の不当な束縛を排除したので、学生にとっても理想の教育が行われていた。

- ④ 現代の学生は「買手市場」時代の消費者であって、移り気なお客でもあるが、学生の不可解な消費行動をつかむためにひきずりまわされるだけの大学は高等教育機関としての社会的使命を果たしているとはいえない。

- ⑤ 現代は大学だけが知識を独占できる時代ではなくなつたにもかかわらず、日本の大学は相変わらず「待ち」の姿勢を続けた結果、世界の大学の潮流から大きく取り残されることになった。

- ⑥ 一昔前、筆者が日本の大学においても学生獲得活動が起きるであろうという趣旨の発言をすると、日本の大学関係者から非常識なことと受けとめられた。

問十

本文全体の趣旨として最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。

18

- ① 現代は急速に少子高齢化が進行した結果、大学進学を希望する学生の数が激減している。そのために大学間で激しい学生獲得競争が起きるなど、筆者が好ましいと思わない状況も生じている。筆者はアメリカの大学のように学生の需要に柔軟に対応できる組織へと改革を行うことによって、大学の社会的使命の実現を目指すべきであると主張している。

- ② 現代は社会構造が高度情報社会へと変貌を遂げた結果、旧来の教育内容では飽き足りなく感じる学生が増加した。その結果、大学教育の内容も次第に高度化しているが、経験主義教育を重視する筆者には好ましくない状況も生じている。筆者は実践学習や体験活動を積極的に取り入れて、大学教育を一新すべきであると主張している。

- ③ 現代は社会を取りまく状況が複雑化して、学生の要求も多様化することとなった。そのために大学教育のあり方も学生の個性に応じるものに変わったが、教育レベルの低下を危惧する筆者には好ましくない状況も生じている。筆者はアメリカの大学などの進んだ教育方法を取り入れた「攻め」の姿勢で大学教育を行うべきであると主張している。

- ④ 現代は消費社会へ移行した結果、学生の性質も変化している。そのような学生をひきつけるために大学がオーバーな宣伝活動を行うなど、筆者が好ましいと思わない状況も生じている。筆者は、社会全体の要請に応答するという現代のマーケティングの考え方を取り入れた対応や教育を行わないと、大学は教育機関として生き残れないと主張している。

- ⑤ 現代は長年にわたる経済の低迷によって、就職に役立つ教育を希望する学生が増加した。その反面、大学における教養教育が軽視されることになるといふ、筆者が好ましいと思わない状況も生じている。筆者は日本の大学にも国際化に対応した教養教育を取り入れていかないと、世界の大学の教育水準から取り残されてしまうと主張している。

問十一 本文中の『線 a』e のカタカナを漢字にしたときと同じ漢字が使われているものを、次の各群の①～⑤からそれぞれ一つずつ選べ。

a イット

- ① キリスト教のシント。
- ② 土地の所有権を第三者にジョウトする。
- ③ トタンの苦しみ。
- ④ トホウに暮れる。
- ⑤ 内面の苦悩をトロした小説。

b テキレイ

- ① 午後からテイレイ会議が開かれる。
- ② 社長レイジヨウと結婚する。
- ③ むなしくバレイを重ねる。
- ④ レイコクな仕打ちを受ける。
- ⑤ レイホウ富士に登る。
- ① 疑わしいもうけ話をテイよくお断りする。
- ② 会社のテイカンを改正する。
- ③ センテイに付いたカキやフジツボを取る。
- ④ 大学の正門はテイジロを曲がった先にある。
- ⑤ ボウハテイを築いて波の被害を防ぐ。

c トウテイ

d ヘイガイ

- ① 委員会が出された両論をヘイキする。
- ② キュウヘイを改める。
- ③ 研磨剤で表面をヘイカツにする。
- ④ 国会図書館の書庫はすべてヘイカ式である。
- ⑤ ゾウヘイ局に勤める。
- ① 彼はサクラン状態に陥った。
- ② 空気をアツサクする。
- ③ 旋盤で金属をセツサクする。
- ④ 行方不明者のソウサクを行う。
- ⑤ リスク回避のホウサクを考える。

e トウサク

以下の問題ⅡとⅢは選択問題です。どちらかを解答してください。ⅡとⅢを両方解答した場合は、高得点の方を合否判定に使用します。

〔Ⅱ〕 次の文章を読んで、後の問に答えよ。なお、本文上段にある①①等の丸数字は段落番号である。また、「沼上(2000)」「栗木契1996a)」のような人名と西暦の表記は文章中に引用された文献を示している。

①① システムを記述する方法には、二つの方法があると沼上(2000)は言う。一つは、変数のシステムとして記述する方法である。マクロ経済現象が、貨幣供給量や利子率や生産量などの変量を用いて因果的・連関的に記述される。

の購買行動が、消費者の認知や態度や意図などの要因の因果の系列でもって記述される。個人の行動に即したミクロ世界と社会全体に言及するマクロ世界という違いはあっても、それぞれの世界が変量の連関を用いて説明される方式は同じである。この方法を、彼は、変数システムによる記述と呼んだ。

①② もう一つの記述方法は、行為の連鎖・ネットワークを記述する方法である。「人々の意図と行為、相互行為といったものを了解しながら、行為システムのメカニズム(機制)を解明する」方法である。歴史学あるいは人類学におけるエスノグラフィ(民族誌)は、そうした記述範疇に入るものだろう。経営学の研究教育においてはケース研究が多用されるが、それもこの範疇に入る。

①③ 変数か行為かという対立軸には馴染まない、さらにもう一つの軸をここで提起したい。それは、マーケティングというシステムをコミュニケーションのシステムとして理解する見方である。ただし、ここで言うところのコミュニケーションのプロセスは、通常想定されているコミュニケーションのプロセスとは、少し性格を異にするものであることに留意したい。ここで言う及するコミュニケーションとは、話し手と受け手とのあいだに共通するコードがないままに行われる、そうしたコミュニケーション

ションを指す。このコミュニケーション概念は伝統的なそれとは異なり、Aにもあまりそぐわないかもしれない。

①④ 伝統的コミュニケーション概念では、話し手がいて受け手が共通するコードを保有しているという前提の下に議論が進む。そのような条件によってコミュニケーションが可能となるという考えは錯覚だ、と指摘するのは大澤真幸(1999)である。この

条件は、受け手と送り手(の内面)を外部から捉える「神」の視点を前提にしているが、しかし、現実の受け手も送り手も、コミュニケーションの外部に立って両者共通の知識内容を確認する立場にはない。コードが相互に確認し合っている状況の前提として、コミュニケーションの前提となるコードが存在することを、どのようにして、当事者同士が確認し合えるのかが問われなければならない。しかし、神ではない当事者には、互いに相手のコードを確認するすべはない。たとえば、そのコードを教えようとするば、そのコードを教えるためのより上位の共通コードが必要であり、そのより上位の共通コードを教えるためにはさらにより上位の共通コードが必要であり、というように事態は無限に続いていく。

①⑤ 他者との関わりが主題になるマーケティングのプロセスは、ルールを前提としないコミュニケーション・プロセスとして理解できる(栗木契1996a)、その点をもう少し考えてみよう。

①⑥ 自分の言ったことを、他者と出会う以前に根拠づけることはできないというのは、何も、マーケティング固有の問題というわけではない。違った宇宙をもつ他者とのコミュニケーション一般に見られる問題でもある。コミュニケーションにおいては、発話者とその発話の意味の根拠を決めるのではなく、受け手のBの中で決まる他ない。郡司ベギオ幸夫が用いた簡単な事例で説明しよう(郡司ベギオ幸夫1998)。

A氏 「紅茶?」
B氏 「コーヒー!」
A氏 「で、砂糖は?」
B氏 「……!」

⑦ 何の変哲もない会話だが、状況は次のようなものだ。^a

⑧ A氏は、みずから紅茶を入れながら、B氏に対して紅茶が欲しいかどうかを聞いている。しかし、それに対してB氏は、「この忙しいときに、何が紅茶だ」と少々おかんむり。「お茶にする暇など、われわれにはないのだ」というわけで、「コーヒー」と答えている。つまり、B氏は、コーヒーが飲みたいわけではなく、あらゆる喫茶行為を否定する意味で、「コーヒー」と答えている。しかし、なおもA氏は、この C であるところの「コーヒー」をそのままに受け取る。そして、「で、コーヒーに砂糖は入れるの？ ミルクはどう？」と、追い打ちをかけるような質問をする。それに対して、B氏は怒りのために、言う言葉をなくした、もしかすると、ここで殴り合いが始まるかもしれない、そうした状況である。

⑨ A氏の最初の発話は、その意図としては、「紅茶が欲しいかどうかを尋ねること」であったかもしれない。(2)、B氏の応答に従えば、「状況をまったく理解していないこと」の言明として理解されている。それは、むしろA氏のまったく予想外の理解のされ方である。B氏による、そうした言明であることを告げたい、という意図をもった「コーヒー」という応答も、またしかし、A氏によれば、A氏の応答に対する D 応答として理解された。それは、もちろん、B氏にとって意図とは異なる予想外の応答である。

⑩ 強調したいのは、コミュニケーションにおいては、「意図せざる結果」が生じるのがふつうだということである。むしろ、コミュニケーションにおいては、意味の生成が受け手に委ねられるため、発話者の意図がまったくコミュニケーションには関わってこないと言った方が正確かもしれない。つまり、発話の意味を決めるのは、通常思われているように、発話者の意図ではなく、受け手の応答にある。そして、その受け手の応答も、そのまた受け手の応答によってしか、意味を得ることはできない。つまり、そのつどのコミュニケーションのなかで何が起きているかは、コミュニケーションの事前には定まらず、そのつどの進行のなかでしか決まらない。

⑪ ここで問題となるルールの根拠の不確定性は、ルールの「曖昧さ」と「不定さ」との二つの意味で考えることができる。ルールの「曖昧さ」とは、ルールの内部が細かく明細化できるとして、それが十分に明細化されていない、言い換えれば明細化された

諸項目についてその値まできちんと指し示していないというものである。言い換えると、ルールの曖昧さとは、「曖昧さ＝確定的意味空間X内部の非決定性」と定義できる。他方、もう一つの不確定性は、「不定さ」であり、「不定さ＝確定的意味空間Xとその外部との関係間の非決定性」と定義できる。ここで不確定性ということ強調したいのはこちら、後者の方である。先ほどの、紅茶とコーヒーの例では、紅茶と尋ねたA氏は「紅茶」という確定した意味空間の内部の答え（砂糖入りか、ミルク入りか、レモン入りか、アイスかホットか、等々）を求めているのであるが、答えはその空間の外部、(3) コーヒーも紅茶も何もいらないというものであった（郡司1998）。

⑫ コミュニケーションの不定さ。このことが意味しているのは、コミュニケーションとは、個人の心理という内面には還元されない社会的プロセスだということである。つまり、コミュニケーションに参画しているある個人が、たとえなにがしかの意図をもって発話しようとも、その意図とはさしあたり無関係にそしてそのつど、受け手とのあいだに意味が生成する。その意味で、コミュニケーションとは、個人の心理や意図とは別次元の創発的性質をもつのである。^b

⑬ ある発話は、それを受ける応答において意味が生成する。またその応答も、それに続く応答において意味を生成する。こうしたコミュニケーションあるいは対話のもつこうした E 特徴を指摘するのは、社会学者ばかりではない。柄谷行人（1986）は、^c ヴィトゲンシュタインとクリプキを解説しつつ、意味することが、自分自身（つまり、意図、あるいは私的規則）によるのではなく、まったく他者に依存してしまうことを指摘する。

⑭ 「たとえば、言語行為を「他者に向けられたもの」としてみると、語り手は、それが発語行為（事実確認的）であるか、発語媒介行為（行為遂行的）であるかを、みずから決定することはできない（たとえば、「車が来たよ」と他者にいうとき、他者は「ああ、そうですね」と応答するかもしれないし、さっさと身をよけるかもしれない）。したがって、それらをみずから決定できないような極限を、ダブルバインド状態と呼ぶことができる（八六頁）。(4)、たとえばそのことを見越して、^d「他者が強い意味（規則）を先取りし回収するために発語しても、さらにそれも意味してしまう」（八〇頁）ことを指摘する。強調点は、これまでの議論と変わらない。つまり、たとえルールを先取りしてみても、それも一つの発話でしかなく、その意味はその応答

者(他者)に依存してしまう。意味(あるいは意味を規定するルール)は遅れてしかやっつてはこない、これがここで提起したいコミュニケーションの原理なのである。

(石井淳蔵『マーケティング思考の可能性』による)

(注1) システムー様々な要素が一定の関係を持つて結合された体系。

(注2) マーケティングー顧客が購入したいと思う製品・サービスを開発し、それを流通させ、販売促進する活動。

(注3) ヴァイトゲンシュタインールートヴィヒ・ヴァイトゲンシュタイン(二八八九ー一九五一)。オーストリア生まれで後に英国に帰化した哲学者。言語に関する考察などで重要な功績を残した。

(注4) クリプキーソール・クリプキ(一九四〇ー二〇二二)。米国の論理学者、哲学者。ヴァイトゲンシュタインの理論の解釈に関する業績などで知られる。

問一 本文中の空欄 (1) (4) に入る最も適切な語句を、次の①～⑨からそれぞれ一つずつ選べ。ただし、一つ

の選択肢は一度しか使えない。

- | | | | |
|--------|--------|--------|--------|
| (1) 1 | (2) 2 | (3) 3 | (4) 4 |
| ① あるいは | ② それでも | ③ ちなみに | ④ つまり |
| ⑤ 5 | ⑥ もとより | ⑦ たとえば | ⑧ それゆえ |
| | | | ⑨ しかも |

問二 本文中の 線 a、b の意味として最も適切なものを、次の各群の①～⑤からそれぞれ一つずつ選べ。

a 何の変哲もない 5

① ありふれていること

② 容易に理解できること

③ 面白みのないこと

④ 実利的ではないこと

⑤ 些細であること

b 創発的 6

① 積極的な協力を通じて物事が進んでいくこと

② 相互作用によって予期しないことが生じること

③ 画期的な結果が生じること

④ 前提がなく物事が始まること

⑤ 創意工夫に基づき物事が進んでいくこと

問三 本文中の空欄 A E に入る最も適切な語句を、次の各群の①～⑤からそれぞれ一つずつ選べ。

- | | | | | | |
|------|--------|--------|--------|---------|---------|
| A 7 | ① 常識 | ② 論理 | ③ 学識 | ④ 定理 | ⑤ 真実 |
| B 8 | ① 譲歩 | ② 偏見 | ③ 承認 | ④ 願望 | ⑤ 賛同 |
| C 9 | ① 真理 | ② 同意 | ③ 希望 | ④ 推測 | ⑤ 皮肉 |
| D 10 | ① 意外な | ② 素直な | ③ 神秘的な | ④ 反抗的な | ⑤ ひねくれた |
| E 11 | ① 根本的な | ② 表層的な | ③ 仮想の | ④ 非現実的な | ⑤ 教条的な |

問四 本文中の——線1「行為の連鎖・ネットワークを記述する」とあるが、そのような記述を行うために必要な行動の例として最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。12

- ① 従業員を対象にアンケートを実施して、やりがいを感じている人ほど仕事への満足度が高いかどうか調べる。
- ② ネットの口コミを見て、東京都の都心には他の地域よりも口コミの評価の高い飲食店が集中しているかどうか調べる。

③ 喫茶店のアルバイト全員にインタビューして、アルバイト先として喫茶店を選んだ理由がコーヒー好きかどうか調べる。

④ 政府統計を使って、経済成長率が高い時期には労働者の収入が上昇するかどうか調べる。

⑤ 会社の決算書に基づいて、売上高が大きい企業は小さい企業と比較して利益が大きいかどうか調べる。

問五 本文中の——線2「伝統的コミュニケーション概念」についての説明として最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。13

① 発話の意味の根拠が共有されている。

② 受け手によって、発話の意味が変わる。

③ 話し手の意図を受け手は正確に再現できるとは限らない。

④ 伝えたいことと言葉との対応関係は人によって変わる。

⑤ 話し手、受け手とも、発話を解釈するために相手が用いる知識を理解していない。

問六 本文中の——線3「受け手と送り手(の内面)を外部から捉える「神」とあるが、円滑なコミュニケーションのために、ここの「神」ができることは何か。最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。14

① あたかも話し手の内部に入り込んだかのように、話し手の内面で形成された意図を客観的に理解すること。

② 話し手、受け手それぞれが発話の前提として、どのようなコードを互いに用いているのかを認識すること。

③ より上位のコードを次々に作成して、発話の意味づけに用いるコードを人間が共有できるようにすること。

④ 最初の発話の聞き手が会話のトピックに関する知識をどの程度有しているのか知ること。

⑤ 最初の発話が行われる以前から、その後に行われる会話がどのように進行するのかを予知すること。

問七 本文中の——線4「自分の言ったことを、他者と出会う以前に根拠づけることはできない」とあるが、なぜか。その理由について説明した次の①～⑤から、最も適切なものを一つ選べ。15

① 対面でなければ、文書の交換などを通じて、より上位のコードを取り決めて共有することが極めて困難だから。

② 対面でなければ、発話者は、表情や仕草などで自らの好みを正確に伝えられないから。

③ 自分が言ったことの意味はコミュニケーションの受け手の意図によって左右されるから。

④ 出会う以前には、互いのコミュニケーション・コードをすり合わせて相違点を確認することが不可能であるから。

⑤ 自分の言ったことは、他者のコードを根拠にして理解されるものだから。

問八 本文中の——線5「他者が強い意味(規則)を先取りし回収する」とあるが、どういうことか。その例として最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。 16

① 発話者が、社会が強いコードを事前に認識しそれを取り入れることによって、コミュニケーションを円滑にするこ
と。

② 発話者が、社会の常識を事前に認識し、ダブルバインド状態を解消すること。

③ 発話者が、自らの発話のどの部分が応答者の誤解を招きそうなのか推測し、その推測が正しいのかを応答者に答えて
もらうこと。

④ 発話者が、自らの発話についての応答者の解釈を推測し、発話者の意図がそのままに伝わらない場合を想定して配慮
すること。

⑤ 発話者が、自分の意図と応答者の意図を一致させることの困難さを事前に認識して、懐疑的な気持ちを持ちつつコ
ミュニケーションを行うこと。

問九 本文中の段落番号①④の文章に対する見出しとして最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。 17

① 発語行為と発語媒介行為との判別不能性

② ルールの根拠の不確定性を生み出す要因

③ コミュニケーションの意図せざる結果

④ 社会学以外の学問におけるコミュニケーションの分析

⑤ ルールの不定さがもたらす人間関係の断絶

問十 本文の趣旨や内容に合致するものを、次の①～⑤から二つ選べ。なお、解答の順序は問わない。

18

19

① 発話の意味は受け手の応答において生成するために、しばしば「意図せざる結果」が生じる。

② 社会全体で共有できるコードを創設することで、人々は円滑に意思疎通を行えるようになる。

③ コミュニケーションのプロセスは、発話した人ではなく、その受け手によって左右される。

④ コードが共有できない以上、発話者と受け手の間のコミュニケーションは成立しない。

⑤ 話し手は、受け手が自分の発話をどのように意味づけるのかをしっかりと検討、分析してから発話すべきである。

〔Ⅲ〕を解答する場合には、必ず解答用紙(マークシート)の〔Ⅲ〕に記入してください。
誤って解答用紙の〔Ⅱ〕に記入した場合には、0点となるので注意してください。

〔Ⅲ〕

平治の乱における源義朝の死を聞き、側室であった常葉は、義朝との間に生まれた子供たちと共に逃げる。その時の常葉一行の様子を描いた次の文章を読んで、後の問に答えよ。

日暮れ、夜に入れども、立ち寄るべきかたもなし。山陰なる道の辺に、人の家は見ゆれども、「敵の辺りにやあらん」これも六波羅の家人などの所にやあるらむ」と思へば、宿借るべきやうもなし。「憂かりける人の子の母となりて、かかる歎きに遭ふことよ」と、泣くより外の事ぞなき。かくて、野山にも恐ろしき者の多かんなるに、道の辺の棘が下に、親子四人の者ども、手を取り組み、身を添へて泣きゐたり。

たそかれ時も過ぎぬれば、行き交ふ人も後絶えて、明日を待つべき命とおぼえず。「あはれ、人をも見知らざらん山里人の草の庵もがな。今夜ばかり身を隠して、子供を助けん」と思ひゐたところに、炊く火の光の見えけるを頼みて近付き寄り、竹の編戸を叩きけるに、主人とおぼしくて、大人しき女、戸を開けてぞ出でたりける。常葉を見て、世に怪しげにうちまもり、「いかにや、かひがひしき人をも召し具せず、幼き人々を具しまゐらせて、この雪の中に、何処へわたらせおはしますぞ」と申せば、常葉、「さればこそ、夫の憂き心の色を見せしかば、恨めしさの余りに、子供引き具して出でたれども、雪さへ降りて、道を踏み違へてよ」とて、しほしほとしたる気色にて、心ばかりは紛らかさんと、思ひ思はぬ由をすれども、涙は袖に余りけり。主人、「さればこそとあやしがりつるが、いかにも唯人にてはおはしますさじ。かかる乱れの世なれば、然るべき人の北の方にてぞおはすため」行方も知らぬ人故に、老い衰へたる下臈が、六波羅へ召し出だされて、縄をも付き、恥をも見て、命を失ふ程の目に遭ふ」とても、追ひ出だし奉るべきかは。この里の慣らひ、誰か請け取りまゐらせざらん。野山にこ

そおはしまさんずらめ。これ程寒く耐へがたきに、明日までもいかでかながらへさせたまふべき家こそ多けれ、門こそ数多あれ、おぼし召し寄る御事も、この世ならぬ御契にてぞさぶらふらん見苦しけれども、入らせたまへ」とて呼び入れ奉る。新しき庭取り出だし、敷かせ奉る「火焚きして当て、饗勧めけり。常葉、あまりの嬉しさともなく、胸塞がりて、少しも見ず。子供をば、とかくすかして食はせけり。常葉が有様を見て、主人、心苦しく思ひ、色々に勞りけり。偏に清水の観音の御憐みなり」と、行末たのもしくぞ思ひける。

六つ子は、歩み疲れて、何心もなく、膝の傍らにぞ伏したりける。八つ子は、父義朝の事も忘れず、母が涙も尽きせねば、打ちとけまどろむ事もなし。常は、壁に向ひて、忍ぶ余りの涙塞き敢へず。夜更け、人静まりて後、母は八つ子が耳に密語きけるは、「あな、無頼の者どもの有様」。世にある人は、十人二十人の子を育つる人もあるぞかし。後れ先立つ事は、憂き世の慣らひと言ひながら、同じ長、諸白髪になり、二親の後を弔ふ例もあるぞかし。明日、いかなる者の手に懸かりて、何といふ目にか遭はんずらん。水にや沈み、土にや埋まれんずらん。母とて我を頼まん事も、子とて汝を育まん事も、明くるを待つ間の余波ぞかし」と、泣く泣く掻き口説きければ、今若言ひけるは、「我死なば、母は何とかなるべきぞや」、母は、「己れ等を先立てては、一日片時も耐へて在るべき身ならばこそ。諸共にこそ死なんず」と言ひければ、今若、「我等に離れじとて、母も死なん事の嬉しさよ。母にだにも添ひて在らば、命惜しからず」と言ひて、顔に顔を並べて、手に手を組んで、泣き明かす。程なき春の夜なれども、明かしかね、暁の空を待つ程に、鶏の八声も寺の鐘も聞えけり。

夜もほのぼのと明け行けば、子供をすかし起こして、出でなんとす。主人、出でて申しけるは、「今日は幼い人々の御足を休めまゐらせ、雪晴れて後、何方へも御出で候へ」と、強ちにぞ留め。名残惜しき都なれども、子供がために憂き方なれば、立ち別れ、辺りも遠く落ち行か」と、強ちにぞ留め。と急げども、主人の情に留められて、今日も伏見に暮らしけり。

その夜も明け行けば、また、子供引き起こし、主人に啜ひてぞ出でにける。主人、遥かに門送りして、申しけるは、「いかなる人の御所縁にてか、深く忍ばせたまふらん。都近きこの里に留めまゐらせん事、中々御痛はしければ、今日は留めまゐらせず。誰とも知らぬ君故に、心を碎く由なき、御心安き事になり、都に住ませたまふ御事あらば、賤しき身なりとも、御訪

ねさぶらへ」とて、涙を流しければ、常葉、「前の世の親子ならでは、かかる契りあるべしとおぼえず。命あらん程は、この志、いかでか忘れん」とて、泣く泣く別れてけり。

道すがら、見る者、憐れみ、情をかけて、馬などにて送る者もあり。また、幼い子供負ひ抱き、五町十町送りける程に、心安く、大和国宇陀郡（注5）に着きにけり。親しき者どもありけるに尋ねあひて、「子供が命を助けんとて、頼みて迷ひ下れり」と言ひければ、この世の中をばかりて、「いかにあるべき」と申し合ひしかども、「女の身にて、遥々と頼みて来たれる志を空しくなさん事、不便なるべし」とて、様々（注4）勞りける程に、末の世までは知らず、今は心安くぞなりにける。

（『平治物語』による）

（注1）六波羅―京都の地名。平清盛を始め、平氏の一族が居館を構える地区となっていた。

（注2）饗―食事。

（注3）今若―源義朝と常葉との間に生まれた息子のうちの一人。

（注4）鶏の八声―暁に鳴く鶏の声。

（注5）大和国宇陀郡―現在の奈良県宇陀郡と宇陀市の辺り。

問一 本文中の――線1～2の意味として最も適切なものを、次の①～⑤からそれぞれ一つずつ選べ。

1 うちまもり ① 門を閉ざして ② 家を守って ③ じっと見て ④ 隙間からのぞいて

2 警戒して ①

かひがひしき ① 頼もしい ② 世話好き ③ 仲睦まじい ④ 細やかに気を配る

⑤ 子供をあやす ②

問二 本文中の――線3「夫の憂き心の色を見せしかば、恨めしさの余りに、子供引き具して出でたれども」について、常葉は

自分がここに来た理由を主人にどう思わせようとしているか。最も適切なものを次の①～⑤から一つ選べ。

③

① 「夫がうつうつとしているのが耐えられなくなって家を飛び出した」と、夫への不満を紛らわせようとしただけだと思わせようとしている。

② 「夫が反乱に加わると知って逃げ出した」と、反乱に巻き込まれないために脱出したと言いつくろっている。

③ 「夫のこれみよがしの浮気が原因でけんかになったので家を出た」と、夫婦げんかだと思わせようとしている。

④ 「夫が私に冷たくするのが嫌になって家を出た」と、夫のつれなさのせいに見せかけようとしている。

⑤ 「夫が子供たちを邪険に扱うので子供たちを連れ出した」と、子供たちを夫の暴力から守るためと言いつくろっている。

問三 本文中の――線4「さればこそとあやしがりつるが」から始まる主人の発言の範囲はどこまでか、最も適切な箇所を、本文中の【i】～【vi】から一つ選んで、次の①～⑥で答えよ。

④

① 【i】 ② 【ii】 ③ 【iii】 ④ 【iv】 ⑤ 【v】 ⑥ 【vi】

問四 本文中の――線5「行末たのもしくぞ思ひける」は、誰が、何について、どう思ったのか、最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。

⑤

① 主人が、子供たちの世話をする常葉について、子供たちを立派に育てるだろうと感慨深く感じた。

② 主人が、常葉を助けたことについて、善行を積んだから死後は極楽に行けるだろう、と安心した。

③ 常葉が、主人のおかげで生き延びられた子供たちについて、将来立派な武士になる姿を思い浮かべた。

④ 常葉が、主人の親切に触れて、自分と子供たちの前途について、少し希望を持った。

⑤ 常葉が、いろいろと世話をしてくれる主人について、将来よい従者になると嬉しく思った。

問五 本文中の空欄 A に入る最も適切なものを、次の①～⑧からそれぞれ一つずつ選べ。なお、一つの選択肢は一回しか使えない。

- A ∴ 6 B ∴ 7 C ∴ 8 D ∴ 9
- ① ばや ② もがな ③ や ④ けり ⑤ ける ⑥ けれ ⑦ らん ⑧ らめ

問六 本文中の――線6「前の世の親子ならでは、かかる契りあるべしとおぼえず」と言った常葉の気持ちとして最も適切なものを、次の①～⑤から一つ選べ。

- ① 主人が子供たちを案ずる様子を見て、「前世ではこの主人が子供たちの親だったからこそ現世でも子供たちを心配してくださる定めだったに違いない」と縁の不思議さを感じた。
- ② 主人が温かく接してくれることについて、「現世での縁が強く結ばれたのは前世では親子でも何でもない薄い縁だった埋め合わせに違いない」と輪廻の妙を感じた。
- ③ 主人と常葉との現世での縁は薄いので、「いくら前世で親子だったからと言って、現世でここまで親切にしてくださるほどではないのに」と主人の人徳に感謝した。
- ④ 「『ここまで親切にしてくださるのは前世で親子だったからだ』という安易な想像をすべきではないほどの大きな恩を受けた」と真剣に受け止めた。
- ⑤ 主人の自分たちへの労わりに触れ、「前世でこの主人が自分の親だったから、このように温かく接してくださるご縁があるとは思えない」と感極まった。

問七 本文中の――線7～10について、動詞の主格が「親しき者ども」の場合は①を、常葉である場合は②をマークせよ。

- 7 尋ねあひ… 11
- 8 言ひ… 12
- 9 はばかり… 13
- 10 労り… 14

問八 本文の内容に合致するものを次の①～⑦から二つ選べ。なお、解答の順序は問わない。

- ① 常葉たちを温かく迎え入れた主人の家は伏見の辺りにあった。
- ② 常葉は、子供を二人連れていた。
- ③ 今若は「私は死ぬので母はどうか生きるべき」と言ったが常葉は「今若と一緒に死ぬ」と言った。
- ④ 主人の家に招き入れられた夜、常葉と今若が話し合った後に二人とも少しくとしたら夜が明けてしまった。
- ⑤ 常葉と子供たちは、人家に一晚泊した後、宇陀郡に向けて旅立った。
- ⑥ 家の主人は常葉が最初に伝えた言い分を信じており、「都に戻ったら再訪してください」と泣いた。
- ⑦ 宇陀郡で、常葉は苦勞して子供を連れて逃げてきたことを労わられた。

問九 次の文章の空欄 P S に入る最も適切なものを、次の①～⑧からそれぞれ一つずつ選べ。ただし、一つの選択肢は一度しか使えない。

『平治物語』は、四部合戦状と呼ばれる四つの軍記物の一つである。四部合戦状には、平治の乱に先立つ戦乱を描いた『 P 』、『平治の乱より後の治承年間からの戦乱を中心に描く』 R 『が含まれる。どれも作者未詳だが鎌倉時代成立とされ、 S 』で書かれている。 Q

- P
17

Q
18

R
19

S
20
- ① 承久記

② 将門記

③ 平家物語

④ 保元物語

⑤ 大和物語
- ⑥ 漢文訓読体

⑦ 和漢混交体

⑧ 和文体