

国語

(2025)

- (注意事項)
- 1 問題文は42ページあります。
 - 2 解答は解答用紙の所定欄に記入してください。下書きは、問題冊子の余白を利用してください。ただし、回収はしませんので採点の対象とはなりません。
 - 3 解答はすべてマークセンス方式となっていますので、解答用紙の注意事項をよく読み解答してください。
 - 4 受験番号・氏名・フリガナは、監督者の指示に従って、解答用紙の所定欄に丁寧に記入してください。
 - 5 解答用紙にマークセンス方式の受験番号欄があります。受験番号をマークする際は濃く丁寧にぬってください。
 - 6 試験中に問題冊子の印刷不鮮明、ページ落丁・乱丁及び解答用紙の汚れ等に気づいた場合は、手を挙げて監督者に知らせてください。

I

次の文章を読んで、後の問に答えよ。

文章A

『勝手にふるえてろ』は、二十六歳の女性ヨシカが主人公の物語です。ヨシカは中学時代にろくに会話も交わしたことのない同級生、一宮（イチ）に片想いをし、それからいまに至るまでずっとその気持ちを胸に抱き続け、そのままほかに恋愛をすることなく過ごしてきました。

そんなヨシカの前に、ヨシカを熱烈に求める別の男性が現れます。けれどヨシカから「二」と呼ばれるこの男性は、素敵さにおいてはイチと比べるべくもなく、なんだかやけに空気が読めないし、会話も絶妙にヨシカを苛立たせるようなひとで、ヨシカは理想的だけれど手が届かないイチと、いろいろとダメだけれど自分を求めてくる二とのあいだで揺れ動くことになり、それがこの小説の主軸となっていきます。

（中略）

次に挙げるのは、ヨシカが同僚の来留美と恋愛話をする、ごくごくありふれた会話の場面です。来留美はヨシカのイチへの片思いについても、ヨシカがこれまで恋愛経験がないということも知っている、ヨシカにとっては数少ない友人です。この場面では、二に告白されたヨシカが、いったいどうしたらいいかと来留美に相談しています。

「いいと思うけどな、付き合っちゃえば。あの人よく働くし、誠実そうだし。なによりヨシカのことですごく好きなのところがいいじゃない」

お弁当を食べ終わった来留美は休憩室の畳のうえで正座をくずしながら言った。「…」

「うん、いい人なんだけどね。でもやっぱり結婚は一番好きな人になりたいから」

私の言葉に来留美が苦笑する。

「イチくんだけ。話したこともないんでしょ、本当に思っている通りの人なの」

「うん、それには自信があるんだ。中学のときにほんとよく観察してたから」

「大人になってから変わったかも」

「変わっただろうね。でも根っこは同じままだと思う。このまえ同窓会で会ったとき、笑顔は明るいのに人と距離を置くところが、中学のころのままだった」

「でもそのイチくんにしても、片思いの相手にまた会えたってだけで付き合ってたてさえいいんだから、結婚まで考えるのはまだ気が早いんじゃない」

「そうだけど、やっぱりこの年から付き合うんだったら、彼氏彼女になるだけじゃ満足できないし」

（綿矢りさ『勝手にふるえてろ』）

よくありそうな、普通の会話ですよね。でもじつくりと、この場面ですれが何をしているのかを見てみましょう。

この会話を眺めていると、ふたりはそれまでにすでに言われたことを前提として、次の発言をするようになっていて、それを繰り返して会話を進めているということがわかります。

例えば冒頭で来留美が「いいと思うけどな」と言っていますが、それ以降の会話は、〈来留美はヨシカが二と交際するのをよいことだと思っている〉というのが前提とされて進んでいます。何を当たり前なことを、と思うかもしれませんが、しかしこの当たり前の現象をきちんと認識し、言語化するというのが意外と大事で、哲学的な思考への入り口になったりします。

すでに言われていることを前提とすることは、言い換えると〈来留美はヨシカが二と交際するのをよいことだと思っている〉というのをヨシカと来留美のあいだでの約束事^(イ)として、以後はこの約束事に従うことにしている、ということです。

（中略）

文章B

重要なのは、こうした約束事のなかで語られている〈来留美はこう思っている〉というのは、必ずしも来留美が本当に思っていることである必要はない、ということです。ひょっとしたら来留美はただ

Y	X
---	---

だけ、ヨシカと二が交際することについて本当にはよいともよくないとも思っていないかもしれません。あるいは来留美が大変に

ひとであつたとしたら、二との交際がヨシカにとっては苦労ばかりが増えるばかりでよろしくないものとなると予感しつつ、「いいと思うけどな」と言ったのかもしれない。

でも、心のうちで実際にどのようなように思っているかというのは、会話のうちでの約束事には関係してきません。心のうちがどうあれ、「いいと思うけどな」とこの状況で言い、ヨシカがそれを素直に受け止めたなら、〈来留美はヨシカが二と交際するのをよいことだと思っている〉という約束事

が形成され、会話はこの約束事に従って進展することになります。

(中略)

私が本書で「コミュニケーション」と呼ぶのは、会話においてこのように約束事を形成する側面のことです。コミュニケーションは、会話のなかで文脈が形成され、だんだんとやり取りが蓄積されていくという面を理解するのに非常に重要です。

まず「いいと思うけどな、付き合っちゃえば。あの人がよく働くし、誠実そうだし。なによりヨシカのことですごく好きなのがいいじゃない」と言ったときに、ふたりは〈来留美はヨシカが二と交際するのをよいことだと思っている〉という約束事を生み出したとしましょう。その後ヨシカは、「うん、いい人なんだけどね。でもやっぱり結婚は一番好きな人になりたいから」と発言します。この発言の意味を、私たちはどのように理解するでしょうか？

言葉そのものにおいては語られていない、いろいろなことが読み取れるかと思います。そのなかには、〈ヨシカは二との交際に乗る気でない〉〈二はヨシカのいちばん好きなひとではない〉といった内容が含まれるでしょう。

でも、私たちはどうやってそんな情報を読み取っているのでしょうか？ ⁽⁷⁾ ヨシカの発言に含まれる単語を辞書で引いたりしても、こういう情報は出てこないですよ。でも私たちは、この流れでこういう発言を見ると、自然とこのように解釈します。

そのひとつの理由が、〈来留美はヨシカが二と交際するのをよいことだと思っている〉という約束事がすでにふたりのあいだに存在している、ということなのです。すでにこうした約束事があったうえで「でも」と発言するからこそ、⁽¹¹⁾ ヨシカは来留美が思っている(とされている)ことに反対しようとしているということを私たちは理解でき、その結果として、〈ヨシカはヨシカが二と交際するのはよいことではないと思っている〉、つまり交際に乗る気でないという内容を理解できるわけです。そしてその理由として挙げられているのが「結婚は一番好きな人になりたい」であるということから、二がヨシカのいちばん好きなひとでないということが読み取れるようになっていきます。

ヨシカの発言からこうした内容が読み取られ、来留美がそれを約束事とするのに特に反対しなかったならば、今度は〈ヨシカはヨシカが二と交際するのはよいことではないと思っている〉や〈ヨシカは二がヨシカのいちばん好きなひとではないと思っている〉といった約束事がふたりのあいだで形成されます。この際、それ以前にあった〈来留美はヨシカが二と交際するのをよいことだと思っている〉という約束事は保存されます。

(中略)

さて、こんなふうにふたりは次々と新しい約束事をつくりながら会話をしているわけですが、しかしそれだけしかしていないというわけではありません。この会話を通じて来留美はヨシカにイチのことを諦めさせて二と交際させようとしているように見えますし、ヨシカはヨシカで来留美に、自分が交際するならイチ以外ありえないということをわかってもらおうとしているように見えます。つまり、互いに相手の心理や行動を、自分の望む方向へと変化させようとしているわけです。

会話におけるこうした側面を、私は「マニピュレーション」と呼んでいます。「マニピュレーション」というのは英語で書くときmanipulationですが、「何かを操作すること」といった意味合いを持っています。会話を通じてひとは誰かの心理や行動を操作しようとするかもしれませんがありますが、それを「マニピュレーション」と称しているわけです。

注意してほしいのは、マニピュレーションというのは必ずしも悪意を持って相手を意のままに操ろうというものばかりではないということです。とにかく相手の心理や行動に影響を与えようと目指して何かを発言しているならば、マニピュレーションが働いていると考ええることにします。

例えば先ほどの来留美は、「いいと思うけどな、付き合っちゃえば。あの人よく働くし、誠実そうだし。なによりヨシカのがすごく好きなのところがいいじゃない」と言うことによってヨシカに「二と交際するのはよいことだ」と思わせようとしていると考えられます。このように、相手に何かを思わせるというのもマニピュレーションに当たります。この場合、来留美はまさに自分がコミュニケーションしている通りのことをヨシカに信じさせようとしているのだから、その点では取り立てて裏表のない発言をしていることになります。

コミュニケーションとマニピュレーションを区別するというのは、なかなかニュアンスが掴みにくいかもしれませんが、^(オ)それらがずれる状況を考えると区別の必要性が納得いただけるかと思います。例えば仮にヨシカが来留美の判断を非常に疑っていて、「来留美が言うのと逆のことをしたらたいていうまくいく」と思っており、来留美は来留美でヨシカがそんなふうに思っていることを承知していたとしましょう。

その状態で、もし来留美がヨシカを二から遠ざけたくて「いいと思うけどな、付き合っちゃえば。あの人よく働くし、誠実そうだし。なによりヨシカのがすごく好きなのところがいいじゃない」と言ったとします。この場合でも、コミュニケーションとしては「来留美はヨシカが二と交際するのがよいことだと思っている」という約束事が形成されるでしょう。でも、マニピュレーションとしては来留美はヨシカにまったく正反対の操作を加えようとしていることになります。つまり、二と交際するのはまずいと思わせようとしているのですね。

要するに、コミュニケーションは「この会話のなかではこういうことにおきましよう」という側面を指します。マニピュレーションは、コ

コミュニケーションを通じて相手に影響を与えようとすることを指します。

何か発言をしておきながらそれと正反対の影響を与えようとしている場合だとか、そもそも相手に影響を与える気が何もなく、ただ漠然と発言をするような場合があることを考えると、これらはきちんと区別しておくべきだと考えられます。

（中略）

文章D

日常の会話のなかで、私たちは巧みにコミュニケーションをおこない、それによってさまざまなマニピュレーションを成功させようとしています。ただ淡々と事実を語っているように見せかけて自分の有能さを相手に印象づけようとしたたり、はつきりとしたコミュニケーションにはならないように注意しながらひっそりと相手の心理を誘導したり、あるいはあえて必要以上にきちんとコミュニケーションをすることで自分は誠実な人柄なのだと思ってもらおうとしたり。

（中略）

会話のなかでこうした企みは、何かしら不誠実なものだと思われることも多いように思います。そして、本書でものちに取り上げるように、本当に不誠実な場合もあるのでしょう。

ただ、基本的な姿勢としては、私はこんなふうに互いに工夫を凝らして会話のなかで試行錯誤する人々の姿を愛おしく思っていて、そうした人々が織りなす会話という営みそのものが、その企みゆえに多様な面を持った魅力的な現象であるとも思っています。

（三木那由他 『会話を哲学する コミュニケーションとマニピュレーション』による）

問1 傍線(ア)「それまでにすでに言われたことを前提として、次の発言をするようになっていて、それを繰り返して会話を進めている」とあるが、

本文で述べられている「会話」が持つ特徴にあてはまるものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 1

- 1 会話では、すでに言われたことに対し、話者は自分の主張に合うように解釈し直したうえで次の発言をする。
- 2 会話では、話者がすでに述べたことについて、聞き手はそれが真か偽かを確認したうえで次の発言をする。
- 3 会話では、発言された内容が蓄えられていき、話者と聞き手はそこからさまざまな情報を読み取りながらやり取りする。
- 4 会話では、話者が交互に相手の発言に上書きしていき、最新の発言が前提となって会話が進んでいく。
- 5 会話では、話者と聞き手が合意したことが前提となり、その前提から自然に導かれる結論が出たところで終了する。

問2 傍線(イ)「約束事」とあるが、会話における「約束事」の性質として、本文の内容に即してもっとも適切なものを次の1～5の中から一つ選

べ。解答番号 2

- 1 会話における「約束事」は一度設定されると会話を通じて効力を持ち、会話の途中で修正や追加はできない。
- 2 会話における「約束事」は話者の本心を言葉にしたものであり、聞き手とそれを共有することで相互理解が促進される。
- 3 会話における「約束事」に対して話者は賛成することも反対することもできるが、反対された「約束事」は保存されない。
- 4 会話における「約束事」は文脈を形成し、そのおかげで私たちは特定の発言の意図を理解することができる。
- 5 会話における「約束事」はコミュニケーションによって蓄積され、マニピュレーションによって実行に移される。

問3 空欄 X、空欄 Y に入る語の組み合わせとしてもっとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 3

- | | | | | |
|---|--|--------------|--|-----------|
| 1 | 空欄 X | 「面白がっている」 | 空欄 Y | 「意地悪な」 |
| 2 | 空欄 X | 「好奇心に駆られている」 | 空欄 Y | 「八方美人な」 |
| 3 | 空欄 X | 「邪推している」 | 空欄 Y | 「悲観的な」 |
| 4 | 空欄 X | 「助言したい」 | 空欄 Y | 「思慮深い」 |
| 5 | 空欄 X | 「心配している」 | 空欄 Y | 「先見の明のある」 |

問4 本文で述べられている「コミュニケーション」と「マニピュレーション」の関係として、もっとも適切なものはどれか。次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 4

1 「コミュニケーション」はもっぱら言葉でおこなわれるのに対し、「マニピュレーション」は表情やジェスチャーなどの非言語的手段でおこなわれる。

2 「コミュニケーション」は客観的情報を伝える行為であるのに対し、「マニピュレーション」は話者の心理など主観的情報を伝える行為である。

3 話者は「コミュニケーション」によって会話に必要な文脈を作り、「マニピュレーション」によって会話のテーマを操作する。

4 話者は「コミュニケーション」で蓄積された約束事に従わせるために、「マニピュレーション」をもちいて聞き手に影響を与えようとする。

5 話者は「コミュニケーション」によって聞き手と約束事を共有していき、「マニピュレーション」を通じて聞き手に働きかけをおこなう。

問5 傍線(ウ)「ヨシカの発言に含まれる単語を辞書で引いたりしても、こういう情報は出てこない」とあるが、これはどのようなことを言おうとしていると考えられるか。もっとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 5

1 ヨシカの発言には言葉の辞書的な意味とは正反対の意味が隠されている。

2 ヨシカの発言の真意を知るには、その言葉を比喩的な意味で解釈する必要がある。

3 ヨシカの発言は言葉そのものの意味によってではなく、文脈によって解釈できる。

4 ヨシカの発言は言葉の一般的な意味からはかけはなれた意外性を持っている。

5 ヨシカの発言を理解するには単語ではなく文の単位で意味を解釈する必要がある。

問6 傍線(エ)「ヨシカは来留美が思っている(とされている)ことに反対しようとしていることを私たちは理解でき」とあるが、本文中の

『勝手にふるえてろ』の引用のなかで、来留美が思っていることにヨシカが反対しようとしていることが言葉そのものから理解できるヨシカの発言はほかにどのようなものがあるか。次の1～6のなかから二つ選べ。なお、解答の順序は問わない。解答番号 6・7

1 「うん、それには自信があるんだ」

2 「中学のときにほんとよく観察してたから」

3 「変わっただろうね」

4 「でも根っこは同じままだと思う」

5 「このまえ同窓会で会ったとき、笑顔は明るいのに人と距離を置くところが、中学のころのままだった」

6 「そうだけど、やっぱりこの年から付き合うんだったら、彼氏彼女になるだけじゃ満足できないし」

問7 傍線(オ)「それらがずれる状況」とあるが、次のa、b、cについて、そうした状況が生じている例としてあてはまるものには1を、あてはまらないものには2をマークせよ。

a 私はPさんがあまのじゃくであることを知っている。Pさんにすすめたい映画があったので、先日私はPさんに「あの映画は期待外れだった。時間の無駄だから見ないほうがいいよ」とコメントしたところ、後日Pさんはその映画を見て絶賛していた。解答番号 8

b 私はQさんのことが気になっている。先日Qさんから「今度一緒に食事に行かない?」と誘われた。私はもちろん行きたかったが、Qさんがどれくらい本気かを見るために「どうしようかな。ほかの人を誘えば」と言っってそっけない態度をしたところ、Qさんは「君と行きたいんだ」と打ち明けたのでうれしくなり快諾した。解答番号 9

c 昨日、Rさんから新しい企画の案について「意見を聞かせてほしい」と言われた。私はその案にあまり賛成できなかったが、Rさんに嫌われたくなかったので「すばらしい案ですね」と言ったら、Rさんは「ありがとう」と言っって素直に喜んでいた。解答番号 10

問8 本文の内容と合致するものを次の1～7の中から二つ選べ。なお、解答の順序は問わない。解答番号

11・12

- 1 相手に自分の発言内容をそのまま信じさせようという意図を持つておこなわれる発言行為は、マニピュレーションには当たらない。
- 2 会話のなかには、相手に何らかの影響を与えようという意図を持たずに漠然とコミュニケーションがおこなわれる場合もある。
- 3 会話の本来の目的は言葉そのものの意味を伝達することであり、マニピュレーションのように話者の誠実さに左右される行為は会話の副産物にすぎない。
- 4 『勝手にふるえてろ』における会話の例はコミュニケーションとマニピュレーションが一致したまれなケースであり、これら二つの行為の間には「ずれ」があるのが普通である。
- 5 コミュニケーションとマニピュレーションはどんな会話にも付随し、コミュニケーションは会話の表面的な意味を、マニピュレーションは会話の表面的な意味からは読み取れない裏の意味を伝える。
- 6 コミュニケーションで伝えられる内容とは異なる影響を与えようとするマニピュレーションも存在するため、コミュニケーションとマニピュレーションは分けて考えるのが適切である。
- 7 マニピュレーションは話者が会話を通じて相手の心理や行動に影響を与えようとすることであり、通常は話者と聞き手双方の利益になるような働きかけがおこなわれる。

II 次の文章を読んで、後の問に答えよ。

文章A

どのような個人が起業家になるのでしょうか。どのような状況で新しい企業が誕生するのでしょうか。ここでは、スタートアップの登場要因について考えていきます。

^(ア) 具体的な要因について論じる前に、スタートアップの登場を探ることの意義はどこにあるのかについて明らかにしておく必要があります。スタートアップの登場要因を知るとは何に役立つのでしょうか。

まず、起業家になる個人の特徴が明らかになることで、起業に関心を持つ人、あるいは実際に起業する人をどのようにすれば増やすことができるかという点を探る上で貴重な手がかりが得られるかもしれません。たとえば、学歴の高い個人は起業機会を認識する可能性が相対的に高いとすれば、人的資本への投資といった施策の重要性が明らかになるでしょう。また、起業家とのつながりが人々の起業への関心を高めるのであれば、起業家を招いたイベントを開催することが重要な施策になるかもしれません。

研究者は、スタートアップの登場要因として、個人あるいは国、地域、産業などの環境の特性について明らかにしようと取り組んできました。これまで多くの知見が示され、各国の政策現場で大いに活用されてきたはずで、一方、さまざまなテーマにおいてまだ十分にわかっていないこともあります。^(イ) たとえば、多様なスタートアップ（起業家）が存在することは、われわれ研究者にとってみれば、悩みの種になります。言うまでもなく、起業には多様な動機があり、それぞれの起業家が持つゴールも異なるでしょう。研究開発型スタートアップもあれば、そうでないスタートアップも存在します。したがって、スタートアップの登場要因を一律に分析して、共通した要素を示すことは容易なことではありません。

では、研究者はどのように分析するのかというと、成長志向や研究開発への取り組みなどのスタートアップが持つ志向やタイプの違いを考慮することが必要になってきます。^(ウ) 「考慮」といっても多様な方法があります。^(エ) ここでは深掘りはしませんが、簡単に言えば、何らかの共通した特性を持つ企業のみを対象に分析するとか、データ分析においてさまざまな特性をコントロールするとか、可能な限り、企業の「異質性」を取り除いた上で分析する、ということになります。^(オ)

経済学や経営学といった社会科学分野における研究においては、自然科学分野と比べると「再現性」には限界があるかもしれません。しかし、研究者たちは、制度や文化といった異なるコンテキスト（背景）を持つ国、地域、産業を対象にした研究を行ったり、異なる統計的アプローチを採用

したり、異なる理論を通して考えたりして、スタートアップの登場要因について多くの定型化された事実を発見してきました。

^(カ) 図表のように、スタートアップの登場要因は大きく分けると、個人要因と環境要因に分割することができます。スタートアップ（起業家）の個人要因として、人的資本、社会的資本（社会関係資本）、心理的特性の3つの要素が注目されてきました。^(キ) この他にも、個人にとってのロールモデルの存在は、起業の意思決定において重要な役割を果たします。スタートアップの環境要因は、国の特性、地域の特性、産業の特性の3つの要素からなります。それぞれ順に考えていきましょう。

文章B

どのような個人が起業家になるのでしょうか。まず、起業家になるような個人はどのような特性を持っているのかを考えていきます。

読者の皆さんは、起業家というと、どのようなイメージをお持ちでしょうか。海外に目を向ければ、アップル創業者のステイブ・ジョブズ、テスラ創業者のイーロン・マスクあたりを思い浮かべる方が多いかもしれません。国内では、ソフトバンク創業者の孫正義、楽天創業者の三木谷浩史などでしょうか。^(ク) 一昔前では、松下電器（現パナソニックホールディングス）創業者の松下幸之助や本田技研工業創業者の本田宗一郎が起業家として名を馳せました。

このような有名な起業家は、大抵は「成功した起業家」です。創業前後の苦労話を含めた起業家のサクセス・ストーリーはさまざまなメディアで取り上げられ、わたしたちに夢や希望を与えてくれます。一方で、このような起業家は、この世に登場した起業家の中のはんの一握りであり、必ずしも起業家の平均像を表しているとは言えないでしょう。世の中の典型的な起業家は、どのような特性を持っているのでしょうか。

なぜ多くの人が起業しない中で、一部の人だけが起業するのでしょうか。人々が起業するきっかけはさまざまです。起業家は、自身の新しいアイデアを生かして利潤を獲得できる機会（費用を上回る価格で販売できる機会）を発見し、起業を実現していきます。^(ケ) 他^(カ)の誰もその機会を発見していないときでなければいけません。すでに誰かにその機会を発見されていれば利潤を得る機会が狭まるからです。

たとえば、多くの企業が従業員の給与明細や源泉徴収票を作成、印刷、封入して紙で配付していたところに、クラウド上でこれらのすべてを管理してメールで配付できるようなサービスを思いついたとしましょう。しかし、このようなサービスをすでに誰かが発見していれば十分な利潤を獲得できる機会は乏しいかもしれません。ただし、類似したサービスであったとしてもより便利な機能を付加したり、より安価で提供できたり、何らかの差別化を図ることで利潤を獲得できる機会は残っているかもしれません。また、全く同じサービスであったとしても、サービスが提供されてい

い地域に進出するといったような、地理的な差別化の余地もあるかもしれません。^(コ)このように、新しい事業を始めることで利潤を獲得できる機会のことを「起業機会」と呼んでいます。

しかし、自分自身で利潤が得られると思って取り組んだ製品やサービスに関して、実際には十分に利潤が得られないかもしれないことに留意しなければなりません。想定しているほど当該の製品やサービスを使いたいと思う人は多くないかもしれませんし、新しい価値を生み出せると信じていたとしても、資源の仕入れ価格以上の価値を生み出せないかもしれません。そもそも想定した資源が手に入らないかもしれません。このように、起業家が自身で考えた製品やサービスが将来いくらで売れるか、どれだけ売れるかを予測することはとても難しいのです。新しい事業を始めることは、大きな「不確実性」と隣り合わせであると言えるでしょう。

したがって、起業する個人は、事業を通して利潤を獲得するためには、不確実性を負担することが必要な条件であると言えるでしょう。もし、起業家が直面している機会に不確実性がなく、製品やサービスの価値が事前にわかっているならば、彼らに供給する資源の所有者は、その価値に見合う高い価格をつけるかもしれません。また、消費者のニーズの有無が事前にわかるならば、他の起業家と競合するかもしれません。この点では、起業家が利潤を獲得できるのは、資源や製品・サービスの価値の評価において、彼らと同じ考えを持っている他人がいらないことが条件となるでしょう。このように、起業家は大きな不確実性のもとで、将来に関する推測を通してさまざまな意思決定を行わなければなりません。彼らは自身の判断が正しければ利潤を獲得でき、誤っていれば利潤を獲得することができません。

起業家は、将来どうなるかわからないという意味の不確実性だけではなく、失敗する確率が高いという意味での「リスク」を負担することになります。^(カ)一般的には、高い報酬を得ることを望む場合、負担するリスクが高くなる傾向があります。逆に、低い報酬を求める場合、負担するリスクは低くなる傾向があります。創業した後成長を実現できるのは、一部の企業に限定されます。成長を通して大きな利潤を得ようとするほど、起業家が負担するリスクは高くなると言えるでしょう。

これらの点において、不確実性とリスクを負担しようとする個人、あるいは少なくとも、これらの負担を厭わない個人が起業家になろうとするということが言えそうです。ただし、起業家やスタートアップにはさまざまなタイプがいるため、これらのタイプ間で負担する不確実性やリスクの程度には差があるかもしれません。

起業家は、新しい企業を設立して経営者となります。起業家は企業の創業者ですが、創業者ではない企業の経営者もいます。創業者ではない企業の経営者とは、創業者のあとに経営者となった後継者のことをさします。企業内部からの昇格の場合もあれば、外部からの招聘の場合もあります。ファミリー企業のように、創業者の親族が後継者となる場合もあります。起業家は、創業者でない企業の経営者（後継者）と何か違いはあるのでしょうか。

起業家は、まだ世の中に存在していない事業に取り組み、新たに企業を作り上げ、取引先を開拓していかなければなりません。そのため、さまざまな不確実性やリスクを負担することになります。一方で、創業者ではない経営者も、技術変化やライバル企業によるイノベーションのような取り巻く環境の変化に直面するでしょう。^(シ) 彼らは、このような変化に対して自社の事業をうまく適応させなければなりません。既に存在する事業と組織の存続や、せいぜいさらなる成長を担うという意味で、負担する不確実性やリスクは起業家と比べて相対的に小さいと言えるでしょう。^(ス) 経済学者のナイトは、創業者ではない経営者の活動は、労働の部類に入るルーチンに近いと指摘しています。

起業家は創業した企業の代表者となり、創業者（EO（最高経営責任者）と呼ばれる。創業者は、自身で立ち上げた事業に多大な思い入れがあり、創業前から多くの困難を乗り越えた経験を持っています。^(セ) そのため、後継の経営者と比べると、創業者（EOである起業家は、レジリエンスを持っていると言われることがあります（Honjo & Kato, 2022）。レジリエンスとは、苦境を乗り越えられるような心理的な特性（能力）をさします。起業家は、少々のことでは挫折しないようなタフさを持っていると言えるかもしれません。

他方で、後継者となる経営者が起業家と比べてすべての点で劣っているわけではなさそうです。起業家は自身で立ち上げた事業に思い入れがあるがゆえに、自社の評価において客観性に欠けるかもしれません。企業が誕生する際は、創造性やリーダーシップが求められ、不確実性やリスクを負担して、さまざまな苦境を乗り越える能力が求められます。しかし、企業が成長していくにつれて経営者に求められる能力は変化していくことになります。たとえば、創業当時は小規模な組織においてメンバー間で頻繁なコミュニケーションを通して問題解決を行ってきたものが、成長するにつれて多くの新しい従業員が加わることで多様かつ複雑な組織を管理する業務が発生します。中央集権的な組織構造から、分権的な構造へ進化して、各部門のマネージャーへの権限の委譲も進んでいくでしょう。その意味で、創業時の起業家に求められたリーダーシップよりも、管理、調整といった能力のほうが必要となっていきます。

起業家はゼロから何かを立ち上げるのは得意かもしれませんが、組織を維持、管理する業務は得意でない場合もあるかもしれません。その場合は、創業後の適当な時期に適切な後継者（たとえば、他社で経営経験を持つ者）にバトンタッチすることは、企業がさらなる成長を実現する上で重

要かもしれません。実際に創業者CEOから後継者にバトンタッチすることとさらなる成長が実現できることが示されています (Chen & Thompson, 2015)。他方で、危機に直面する時には創業者CEOが力を発揮する可能性が高いことが示唆されています (Honjo & Kato, 2022)。

⁽²⁾このように、起業家と経営者は、必ずしもどちらかが優れているということではありません。起業家はゼロからの事業立ち上げ、経営者は既存事業の継続と成長のように、役割が異なるため、必要な能力も異なります。

文章D

起業機会の発見は、さまざまな個人の特性と密接に結びついています。たとえば、起業機会の発見においては、個人が持つ知識、より広く言えば知識を含めたさまざまな情報が関係しています (Shane & Venkataraman, 2000)。人々が持つ知識 (情報) は、経験を通じて作り出されます。言うまでもなく、個人間で経験には大きな差があり、それぞれがユニークな知識を有しています。

たとえば、個人間で受けてきた教育の長さや種類はさまざまです。高校卒業後に就職する人もいれば、大学に進学する人もいます。大学で経済学や経営学を学ぶ人もいれば、コンピューターサイエンスや量子力学を学ぶ人もいます。大学院に進学して修士号や博士号の学位を取得する人もいます。このような学歴だけでなく、職務経験を含めたさまざまな経験を通して人々が持つ知識が形成されていきます。たとえば、既存企業で働くことによって、サプライヤーやユーザーの情報を含めて業界の知識が養われるはずです。このような経験の違いから、個人が持つ知識の量や範囲は大きく異なってきます。

実際、個人間の知識の違いによって起業機会の発見の確率が異なることが知られています。たとえば、クラウド会計ソフトを事業化しようと考えている個人がいたとしましょう。知識の内容やレベルはさておき、会計について何の知識も経験もなく、会計ソフト事業における起業を決意する人があるでしょうか。おそらく思い浮かべることすらしないでしょう。会計に関する業務に従事していたり、自ら従事していなくても従事している誰か (親、友人など) に話を聞いたたり、会計の勉強をしているなど何らかの知識を有しているはずです。そのような経験をもとに起業機会を認識するに至るのであり、事業のアイデアがいきなり天から降ってくることはありません。起業機会の発見は、人々がそれぞれの経験を通して得た何らかの知識や情報が引き金になるはずです。

また、個人が持つ認知能力や情報に対する感度といった特性も、起業機会の発見と関係しています。特に、知的能力の優れた個人は、さまざまな情報の中で起業機会を適切に認知する能力が高いことが示されてきました (Shane, 2003)。

人々が持つ知識や能力のことを「人的資本」と呼んでいます。人的資本には大きく分けると、汎用型人的資本と特殊型人的資本の2つのタイプがあります。汎用型人的資本は、教育などを通して形成される分析や問題解決のためのスキルをさします。このような能力は、一部の業界や特定の職種のような特殊な状況だけでなく、あらゆる状況において有益であるため、汎用型人的資本と呼ばれています。

学校におけるフォーマルな教育は、人々が持つ知識、スキル、意欲、あるいは、自信の源泉になると見られています。汎用型人的資本の水準が高い個人は、不確実性やリスクを適切に扱う能力を持っていると考えられます。また、複雑な問題に対処する能力に長けている可能性もあります。しかし、実は、学歴と起業機会の発見と活用との関係は単純ではなさそうです。たしかに、学歴が高い個人ほど起業機会を認識する可能性が高いことを示す研究があります (Uchasaran et al., 2008)。しかし、このような個人は起業機会を認識したとしても、実行に移すとは限らないのです。

⁽⁷⁾そこには機会費用という概念が関係しています。機会費用とは、ある選択をすることで失う、他の機会で得られたはずの利益のことをさします。学歴が高くなるにつれて高い賃金を得られる傾向があります。学歴の高い個人は、起業以外の魅力的な就業機会を多く持っています。学歴の低い個人と比べて、このような個人は賃金労働者になれば高所得を得られる機会を多く持ちます。つまり、起業しなくても高い賃金を得る機会が他にたくさんあるので、学歴の高い個人は、低い個人に比べると、起業家になることの機会費用が高いのです。したがって、学歴の高い個人は起業機会を認識する可能性は高くとも、機会費用を考慮すると、起業に踏み切れない場合があるというわけです。

言うまでもなく、個人には職業選択の自由が保障されています。他の条件が同じならば、高い所得を得られる職業を選ぶのは合理的な意思決定と言えるでしょう。起業家として事業を通して得られるだろう所得よりも、大企業などに勤務して高賃金を得られるならば、わざわざ不確実性やリスクを伴う起業を選択しないかもしれません。実際、学歴の高い個人が起業機会を認識する確率は学歴が低い個人と比べて高い傾向がありますが、実行する確率には学歴による差がないことを示す研究があります (Uchasaran et al., 2008)。

最近の研究からは、学歴と機会費用の観点から興味深い洞察が示されています (Ahn & Winters, 2023)。多くの研究は、単に学歴が高い個人が起業家になる確率が高いかどうかを分析したに過ぎません。ところが、この研究は、学校教育を受けた年数が増えることによって起業確率が上昇するかという、因果関係を明らかにしようとして取り組んでいます。この研究によれば、学校教育をより長く受けることで、高成長産業での起業確率が上昇するというものでした。逆に、教育の年数が増えることによって衰退産業における起業確率は低下することが示されています。要するに、学歴の高い個人は相対的に成長意欲が高く、起業することによって機会費用以上の利益獲得が可能な潜在性の高い事業機会のみを活用すると推察されま

す。

起業家にはさまざまなタイプがあります。教育を通じた汎用型人的資本の水準の向上を通して、機会追求型の起業家が増加する傾向がある一方で、生計確立型の起業家は減少する可能性が示唆されています。ここでもまた、起業家のタイプを考慮することの重要性が明らかになりました。

一方で、特殊型人的資本とは、一部の業界や職種といった特定の状況において力を発揮する知識やスキルのことをさします。たとえば、ある業界の職務経験を通して得たその市場に関する情報のような知識は、当該業界だからこそ活用できるものです。また、研究開発や製品開発といった技術的あるいは専門性の高い経験も同様です。技術的な知識の一部は、一つの業界に限らず、あらゆる業界で活用できるかもしれません。しかし、医薬品の開発に必要な技術的な知識や医薬品市場における競争状況は、クラウド会計ソフト分野における職務経験を通しては得られないように、業界を超えて移転できない知識は少なくありません。

このような知識や能力は、応用範囲が狭い反面、特定の状況においてはすぐに力を発揮する即戦力となりうるという強みがあります。従業員スピンアウトは、まさにこの業界経験を持つ起業家によって設立されます。業界の知識を持っていることで起業機会を認識して実行する可能性が高まると考えられます。

また、起業経験や会社の経営経験を通して、別の起業機会に触れる可能性は高まるでしょう。仮に一度失敗したとしても、起業を通して学習することで、起業に必要な知識やスキルを含めて重要な情報を獲得できるかもしれません。

もう一つ、起業家になる個人の特性として、経験した職種の多様性が重要であることが指摘されてきました。起業家は新しく設立した企業でさまざまな役割を担う必要があります。時に、技術、マーケティング、営業など多くの分野にわたる知識や経験が求められます。これまでの研究において、起業家はある一つの能力に秀でている必要はないが、過去に経験した職務上の役割の数が豊富な個人は、賃金労働者ではなく起業家になる可能性が高いことが示されています (Lazear, 2004)。この関係は、他の要因を考慮しても成立することがわかっています。つまり、起業家は多くのスキルを持っていることが示唆されています。「起業家はよろず屋でなければならない」というこの仮説は、他の研究者によって数多く検証され、支持される傾向にあります (Wagner, 2006)。

文章F

人的資本と並んで、起業機会の認識と実行において重要な役割を果たすのが、個人が持つ社会的つながりです。社会的つながりは「社会的資本」

（社会関係資本）と呼ばれています。人々が持つネットワークの大きさ、と言ったほうがわかりやすいかもしれません。われわれは社会において多くの人々と関わっていて、その関わりを通してさまざまな情報に触れることになります。社会的つながりを通して、信頼が形成されていくこともあります。

このような社会的資本は、家族や友人のような強いつながりに加えて、名刺を交換した程度の関係やSNSを通してつながっている程度の弱いつながりから形成されます。強いつながりについては、たとえば家族が経営者である場合は、コストをかけずに外部のネットワークやそれを通じた情報へのアクセスが容易になるかもしれません。他方で、弱いつながりだからといって重要度が低いわけではありません。SNSを通して発信された最新の業界動向を知ることができたり、思いがけないアドバイスを受けたたり、弱いつながりを通して貴重な情報にアクセスすることができます。結果として、社会的資本の水準が高い個人ほど容易に起業機会にアクセスすることができ、起業確率が高いことが示されています（Davidsson & Honig, 2003）。

（加藤雅俊『スタートアップとは何か 経済活性化への処方箋』による）

問1 傍線ア「具体的な要因について論じる前に、スタートアップの登場を探ることの意義はどこにあるのかについて明らかにしておく必要があります。そうです」とあるが、筆者は「スタートアップの登場を探ることの意義」について、どのように考えているか。もっとも適切なものを次の1～

5の中から一つ選べ。解答番号 13

1 様々な研究者が、個人、国、地域、産業などの環境特性について検討した結果、スタートアップの登場要因を知ろうとすることは、時間の浪費以外の何物でもない。

2 起業家になりやすい個人の傾向や特徴を明らかにすることで、実際の起業家および潜在的な起業家を増加させる手がかりを得られる。

3 学歴の高い個人は起業機会を認識する可能性が相対的に高いため、人権問題や環境破壊などのインシデントを引き起こすリスクも同時に高くなる。

4 人的資本への投資などの公共政策が、デジタル化に対応していないことを客観的なデータによって瞬時に明らかにできる。

5 起業家とのつながりが人々の起業への関心を高めるという仮定が、いかに荒唐無稽であるかを慎重に検討する契機となる。

問2 傍線(イ)「たとえば、多様なスタートアップ（起業家）が存在することは、われわれ研究者にとってみれば、悩みの種になります」とあるが、

それはなぜか。もっとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号

14

1 研究開発型スタートアップは、最新の技術動向にキャッチアップすることが求められるが、地道な研究を積み重ねることには困難をとまなうため。

2 スタートアップと起業家があまりにも標準的で均質的かつ凡庸であるため、研究対象として観察を継続するモチベーションが維持できないため。

3 スタートアップのなかには、研究者の想定を超えるような、急成長を遂げるものが見られ、将来の動向を正確に予測しがたいため。

4 スタートアップの登場要因を一律に分析して、共通した要素を示すことは倫理的な問題が生じる可能性があるため。

5 起業に至った状況には多様性があるため、スタートアップの登場要因を一律に分析して、共通した要素を示すのが難しいため。

問3 傍線(ウ)「考慮」といっても多様な方法があります」とあるが、「」（鉤括弧、かぎカッコ）には様々な用法、つかいかたがある。ここでの

「」の用法と近似しているものとして、もっとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号

15

1 部長は「明日は必ず、全員、集合時間厳守で集合してください」と繰り返し、私達に念を押した。

2 『平家物語』の冒頭に「祇園精舎の鐘の声、諸行無常の響きあり。沙羅双樹の花の色、盛者必衰の理をあらわす」というフレーズがある。この箇所は、日本の中世文学を代表する一節であり、無常観を象徴するものとして広く知られている。

3 「おはようございます」とAさんは挨拶した。「どうしたの？ 何かあった？」とBさんは尋ねた。「何でもないです。逆に、何で、ですか？」とAさんは答えた。

4 競合企業の値引き攻勢が強まっているため、当社の市場占有率、見込み顧客獲得状況に大きな影響がでることが懸念されている。この問題には「最優先」で対応しなければならない。

5 社運を賭けた、新商品のキャッチフレーズは「未来を創る、びっくりどっきりプロダクト」に決定した。

- 問4 傍線(エ)「ここでは深掘りはしませんが、簡単に言えば、何らかの共通した特性を持つ企業のみを対象に分析するとか、データ分析においてさまざまな特性をコントロールするとか、可能な限り、企業の「異質性」を取り除いた上で分析する、ということになります」とあるが、ここで「コントロールする」の示す内容として、もつとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 16
- 1 データ分析に熱を注ぎ過ぎるあまり、感情的になって操作や判断にミスが生じないように感情を一定の幅に制御すること。
 - 2 研究の結果に影響を与える可能性がある他の変数の影響を最小限に抑えるための手段を講じること。
 - 3 企業の諸活動を統制し、計画時に設定された結果を得るために各部門間の活動を調整すること。
 - 4 実験装置や統計ソフトが正常に作動するようにデータ分析のための物理的なツール、デバイスを適切に準備し、設定すること。
 - 5 データ分析の結果を否定したり、データ収集に非協力的態度をとったりすることのないように、回答者の異質性を完全に排除し、意のままに動かすこと。

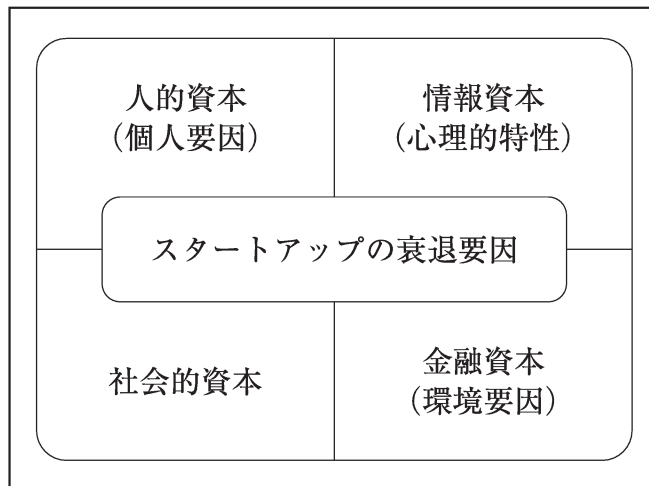
- 問5 傍線(オ)「経済学や経営学といった社会科学分野における研究においては、自然科学分野と比べると「再現性」には限界があるかもしれない」とあるが、これはどういう意味か。もつとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 17
- 1 経済学や経営学といった自然科学分野における研究においては、人文科学分野と比べると実験のあとに原状回復させる、復元可能性の面で優位性がある。
 - 2 社会科学においては、特定の研究結果は、他の研究者によって同じような条件下で検証しても同一の結果を得ることがきわめて難しい、あるいは不可能である。
 - 3 自然科学の研究者たちは、制度や文化といった異なるコンテキスト(背景)を持つ国、地域、産業を対象にした研究を行う研究予算の確保に限界を感じている。
 - 4 経済学や経営学は、社会科学分野に分類されるため、様々な統計的アプローチを採用したり、異なる理論を適用して考えたりすることは、金銭面で不適切である。
 - 5 自然科学の研究者は、実験やデータ分析を繰り返したが、スタートアップの登場要因について多くの定型化された事実を未だ発見できていない。

問6 傍線(カ)「図表のように、スタートアップの登場要因は大きく分けると、個人要因と環境要因に分割することができます」とあるが、本文中に

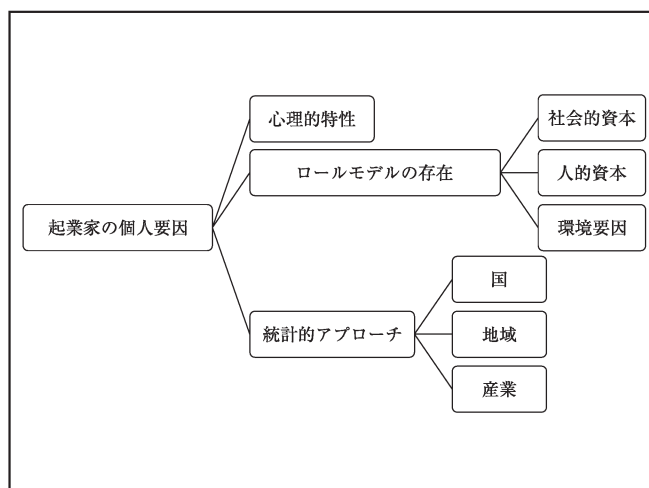
挿入される図表として、もっとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号

18

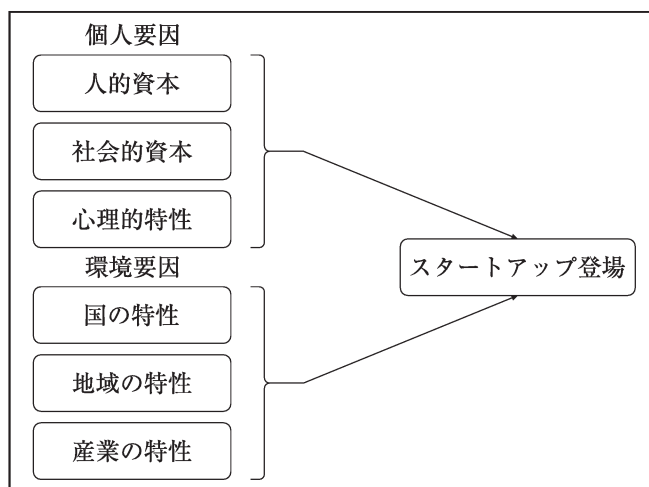
1



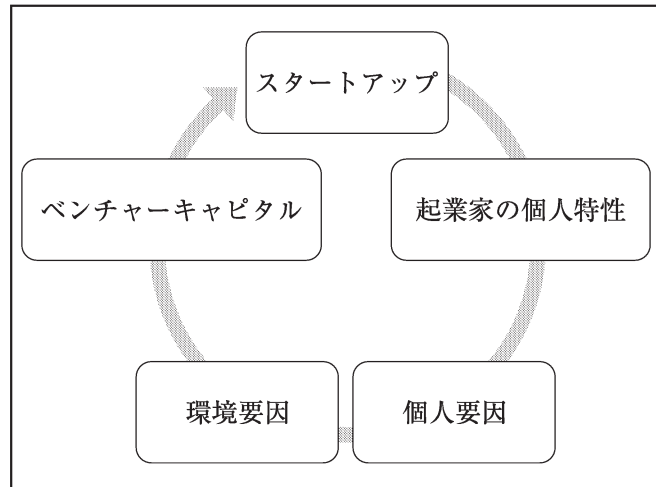
2



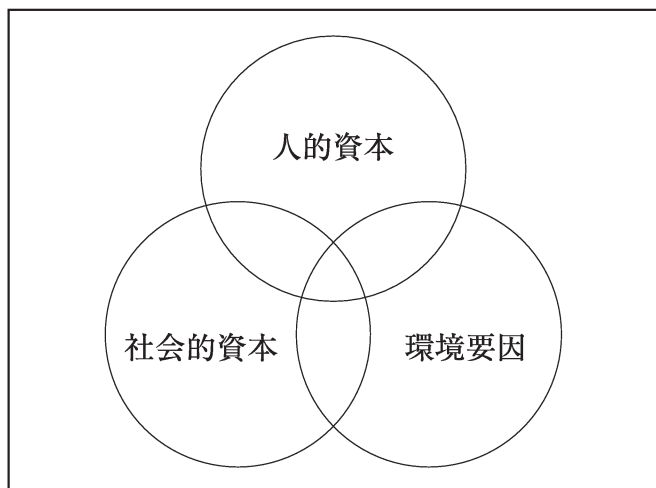
3



4



5



問7 傍線(キ)「この他にも、個人にとってのロールモデルの存在は、起業の意思決定において重要な役割を果たします」とあるが、「ロールモデル」

とは何か。本文に即した言い換えとして、もっとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号

19

- 1 教育や心理療法で頻繁に使用される、個々に割り当てられた役割を演じる訓練や遊び。
- 2 クラウドコンピューティングやデータストレージに関して、データを統合する仕組み。
- 3 他者に強い影響をあたえ、模範、目標、理想と考えられる、特定の人物または人物像。
- 4 企業が価値を創造し、顧客に製品・サービスを提供し、利益を獲得する方法論の概要。
- 5 現実のシステムの動作を模倣するために数学的に表現された複数の変数と数式の集合体。

問8 文章Aのタイトルとして、本文の内容に即して、もっとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号

20

- 1 スタートアップにおける人的資本の致命的欠陥
- 2 スタートアップの登場要因を探る理由
- 3 スタートアップ研究者が得られる経済的ベネフィット
- 4 スタートアップによって露呈した自然科学研究の限界
- 5 スタートアップが促進した統計的アプローチ

問9 傍線(ク)「一昔前では、松下電器（現パナソニックホールディングス）創業者の松下幸之助や本田技研工業創業者の本田宗一郎が起業家として名を馳せました」とあるが、「名を馳せる」とはどのような意味か。本文の内容に即して、もっとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号 21

- 1 後世にわたって、多数の人々から批難され、悪い印象が記憶され続けること。
- 2 他と明確に識別できるように特定の対象に、具体的な固有名詞を付与すること。
- 3 実態が分からないように、名称の表示を徹底的に隠蔽し、匿名にすること。
- 4 卓越した能力や優れた業績など肯定的な評価が数多くの人に共有されること。
- 5 当事者以外の名称、称号などを便宜的または一時的に利用すること。

問10 傍線(ケ)「他の誰もその機会を発見していないときでなければいけません」とあるがそれはなぜか。筆者の考える理由として、もっとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号 22

- 1 有名な起業家は、大抵は「成功した起業家」であり、その多くが独特すぎる感性を持っているため、一般の人とコミュニケーションを成立させるには深刻な問題をとまなうから。
- 2 創業前後の苦労話を含めた起業家のサクセス・ストーリーはさまざまなメディアで取り上げられ、私達に夢や希望を与えてくれる反面、世間には自慢話に辟易している人も多いから。
- 3 成功した起業家は、この世に登場した起業家の中のほんの一握りであり、必ずしも起業の平均像を表しているとは言えず、信頼に足る証拠として提示するには、データ数が少なすぎるから。
- 4 新しいアイデアを生かして利潤を獲得できる機会を発見したとしても、追随者や競合者が多数存在すれば、競争が激しくなってしまう、利潤を獲得できる可能性が減少するから。
- 5 多くの企業が採用している、給与計算にかかわる事務作業をクラウド上で処理するサービスは、技術的にはあまり革新的とはいえず、十分な利潤を獲得できる機会が乏しいから。

問11 傍線(コ)「このように、新しい事業を始めることで利潤を獲得できる機会のことを「起業機会」と呼んでいます」とあるが、「起業機会」に関する、本文の内容に即した説明として、もつとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号 23

1 膨大な給与計算に関する事務手続きをクラウド上で一括処理する革新的なサービスは、一般に、起業機会の重要な構成要素と考えられている。

2 革新的なサービスに対して、類似したサービスにより便利な機能を付加したり、より安価で提供できたり、何らかの差別化を図ることは、起業機会は実現できない。

3 差別化の要素のないサービスについては、いくらサービス未提供地域に進出するなど地理的な差別化をねらったとしても、起業機会が危険な領域に到達することがある。

4 起業機会とは、新規事業を立ち上げ、利潤を獲得できる可能性を意味するが、当初の想定通りにいかないことも多く、相当な不確実性をともなう。

5 費用を下回る価格で販売してしまう機会のことであり、起業家は、自身の新しいアイデアを活用して起業機会を発見し、起業を阻害する。

問12 傍線(サ)「一般的には、高い報酬を得ることを望む場合、負担するリスクが高くなる傾向があります。逆に、低い報酬を求める場合、負担するリスクは低くなる傾向があります」とあるが、この内容を端的に示す慣用句として、もつとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号 24

1 泣いて馬謖を斬る

2 覆水盆に返らず

3 井の中の蛙、大海を知らず

4 千里の道も一歩から

5 虎穴に入らずんば、虎子を得ず

問13 文章Bの内容に合致するものとして、もつとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。 解答番号

25

- 1 スティーブ・ジョブズ、イーロン・マスク、松下幸之助、本田宗一郎は、明確な「成功した起業家」のカテゴリーに分類できるが、孫正義、三木谷浩史は、典型的な起業家の属性を有しているとは言い難い。
- 2 起業家は、利潤を獲得できる機会を発見し、起業を実現するが、世界には未解決の社会問題が数多く存在していることから、起業家の利潤動機を強調しすぎることによる弊害も指摘されている。
- 3 新しい事業を自ら立ち上げる起業には、不確実性とリスクが不可避であることから、起業家になるには不確実性とリスクを徹底的に回避できる優れた予測能力と危険回避の感覚が必要な資質となる。
- 4 他者に気づかれていない起業機会を発見することは、より多くの利潤を獲得することにつながるが、実際の起業では不確実性とリスクが前提となることから、不確実性とリスクの負担を拒まないことが重要となる。
- 5 起業家の個人特性としては、組織を牽引する明確なビジョン、組織構成員を効果的にリードし、鼓舞するリーダーシップ、新規事業の収益性や資金繰りを理解できる財務面の知識が不可欠である。

問14 傍線シ「彼らは、このような変化に対して自社の事業をうまく適応させなければなりません」が、既に存在する事業と組織の存続や、せいぜいさらなる成長を担うという意味で、負担する不確実性やリスクは起業家と比べて相対的に小さいと言えるでしょう」とあるが、傍線に含まれる「せいぜい」の品詞および「せいぜい」を言い換えた表現の組み合わせとして、もつとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。 解答番号

号 26

- 1 連体詞 ほとんど（殆ど）
- 2 形容動詞 ぜんぜん（全然）
- 3 副詞 たかだか（高々）
- 4 形容詞 ひじょうに（非常に）
- 5 名詞 たくさん（沢山）

問15 傍線(ス)「経済学者のナイトは、創業者ではない経営者の活動は、労働の部類に入るルーチンに近いと指摘しています」とあるが、ここで「ルーチン」とはどのような意味でもちいられているか。本文の内容に即して、もつとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号 27

- 1 組織や企業が、市場や顧客を徹底的に分析することで、次世代の起業家群を発掘し、順調に育成できるようにするための公的なガイドライン
- 2 組織や企業が、日常業務を効率的に遂行するために定期的に繰り返す、一連の標準化された活動や手続き
- 3 組織や企業が、デジタルトランスフォーメーションにキャッチアップし、労働環境を抜本的に改善するためのツール
- 4 組織や企業が、SDGsに掲げられた諸目標をバランスよく達成するための、行動規範とモニタリングのための構造
- 5 組織や企業が、法令を遵守し、コンプライアンスを組織内で徹底するために慎重に考え抜き、時間をかけて準備した仕組みの集合体

問16 傍線(セ)「そのため、後継の経営者と比べると、創業者CEOである起業家は、レジリエンスを持っていると言われることがあります (Honjo & Kato, 2022)」とあるが、こゝで「レジリエンス」とはどのような意味でもちいられているか。もつとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号 28

- 1 ビジネスのリスクを正確に評価し、適切に管理する合理的な係数把握能力および柔軟で反社会的な判断能力
- 2 必要な情報を素早く収集、分析し、迅速かつ効果的な意思決定スタイルを組織全体に浸透させる組織行動調整能力
- 3 倒産の危機を乗り越えられるように素早く、効果的に資金調達するための交渉力と資金を適切に配分する際のコミュニケーション能力
- 4 顧客のニーズや期待を深く理解し、それに応えられる製品やサービスを低価格でタイムリーに提供する業務運営能力
- 5 困難や逆境に直面したときに、精神的、感情的に回復し、環境への適応を図るための行動を喚起させる心理的な能力

問17 傍線(ソ)「このように、起業家と経営者は、必ずしもどちらかが優れているということではありません」とあるが、「必ずしも」のように、ある決まった表現が続くことが想定される副詞は「呼応の副詞(陳述の副詞)」とよばれている。呼応の副詞を含まない文を、次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 29

- 1 決勝戦前半で信じられないほどの大差がついてしまったが、私たちのチームは、誰一人として、決して優勝をあきらめてはいなかった。
- 2 先月リリースした新製品の販売状況は、当初の見込みをはるかに上回り、その好調ぶりは、まるで夢でも見ているかのようなだった。
- 3 たとえどれだけたくさんの批判やネガティブな評価を受けたとしても、自分たちの手がけた製品が優秀であることは、疑いようがなかった。
- 4 各個人は、様々な場面で、多くの人々と関わるが、このような社会的つながりを通して、次第に信頼が形成されていくことも頻繁に起こり得る。
- 5 数年前までは両社の関係が険悪なことは業界内でも知れ渡っていたため、まさか業務提携する日が来るとは想像すらしなかった。

1

起業家	経営者
・ 起業家は自身で立ち上げた事業に思い入れが強すぎて、自社の評価において客観性に欠ける可能性がある。 ・ 企業を新設する際は、創造性やリーダーシップが求められるのに加えて、不確実性やリスクを負担して、様々な苦境を乗り越える能力が求められる。	・ 既存事業の存続や漸進的あるいは持続的な成長を期待されているため、負担する不確実性やリスクは起業家と比べて相対的に小さい。 ・ 後継者となる経営者が起業家と比べてすべての点で劣っているわけではない。

2

起業家	経営者
・ 経営者に対して、相対的に多くの不確実性や定型業務を負担することになる。 ・ 創業者CEOは、自身で立ち上げた事業に多大な思い入れがあり、創業前から多くの困難を乗り越えた経験を持っているため、レジリエンスに富む。	・ 創業者の親族が後継者に就任することは、不公平感を醸成し、社内に軋轢や摩擦を引き起こすので、可能な限り避けるべきである。 ・ 技術変化やライバル企業によるイノベーションのような取り巻く環境の変化に直面することは、ほとんどない。

3

起業家	経営者
・ 創業当初は小規模組織においてメンバー間の頻繁なコミュニケーションで問題解決が図られる。 ・ 成長し、企業規模が拡大するにつれて、多様かつ複雑な組織を管理する業務が発生する。 ・ 危機に直面した際には、創業者CEOが活躍する。	・ 既存の事業と組織の存続やさらなる成長を担うという意味で、負担する不確実性やリスクは起業家と比べて、はるかに大きい。 ・ 後継者となる経営者は、創業者である起業家と比べて、あらゆる面で劣っている。 ・ 運動能力、身体能力が高い。

4

起業家	経営者
・ 起業家と経営者は役割が異なるとはいえ、経営管理に携わる以上、必要な能力には大きな違いはない。 ・ 起業家はゼロからの事業立ち上げに相対的な優位性を持っている。 ・ 起業家はゼロから何かを立ち上げるのは得意かもしれないが、組織を維持、管理する業務は得意でない場合もある。 ・ 創業後に後継者に引き継ぐことは、企業の成長を阻害する。	・ 経営者は既存事業の継続と成長のように経常的な経営管理に長けている。 ・ 企業規模の拡大に伴って、中央集権的な組織構造から分権的な構造へ移行し、各部門のマネージャーへの権限の委譲が進むと、創業時の起業家に求められたリーダーシップよりも、管理、調整能力のほうが必要となる。 ・ SDGs、社会貢献に対して前向きではない傾向が指摘されている。

5

起業家	経営者
・ 一般に、新しい企業を設立して経営者となった人をいう。 ・ 世の中に存在していない事業の創造に取り組み、新たに企業を作り上げる上では、取引先を積極的に開拓していく必要はほとんどない。 ・ 既存事業の効率化に秀でている。	・ 創業者のあとを継いで経営者となった後継者のことをいう。 ・ 企業内部からの昇格の場合がほとんどで、外部から招聘されるケースはないに等しい。 ・ 後継の経営者のほうが、創業者CEOである起業家よりも、多くのレジリエンスを持っている。

問19 傍線(夕)「高校卒業後に就職する人もいれば、大学に進学する人もいます」とあるが、この文は、文の構造(組み立て)の観点から、一般にどのようなように分類されるか。もつとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 31

1 単文

2 平叙文

3 複文

4 感動文

5 重文

1

起業機会を認識できるかは、個人の特性には、ほとんど関係がない。教育履歴や職務経験がその人の知識を形成するが、それが機会発見に影響することはない。具体例として、会計知識がなければ、会計ソフト事業の起業は思いつかない。個人の認知能力や情報感度も起業機会発見に関係するが、知的能力が高いからといって、有利だとは限らない。

2

起業機会は個人の知識に密接に関連し、教育や職務経験の違いが知識の量と範囲を決定する。教育や職務経験からもたらされる知識自体は、起業機会の発見には繋がらない。認知能力や情報感度も重要であるが、知的能力が高い個人ほど、経験を通じて得た知識や情報が、起業アイデアを阻害するので注意が必要である。

3

起業機会の発見は、さまざまな個人の特性と密接に結びついている。人々が持つ知識（情報）は、経験を通じて作り出されるが、個人間の知識の違いによって起業機会の発見の確率が異なることが知られている。また、個人が持つ認知能力や情報に対する感度といった特性も、起業機会の発見と関係している。

4

起業機会の発見は個人の特性（なかでも知識や経験）に依存する。知識は教育や職務経験を通じて形成され、これが起業機会の認識に少なくない影響を与える。これに対して、認知能力や情報感度は、重要な要素とはなり得ない。知的能力の高い個人ではなく、経験豊富な個人こそが、より適切な起業機会を発見できる。

5

起業機会の発見では、個人の特性、特に知識と経験が大きな問題をひき起こす。会計の知識がない個人のほうが、革新的な会計ソフト事業を考案できる可能性が高い。個人の認知能力や情報感度がもっとも重要であり、知的能力の高い人はより適切に機会を認識できる。事業のアイデアを着想するには、経験を通じて得た知識が大きな障害となる。

問21 傍線(チ)「そこには機会費用という概念が関係しています」とあるが、「機会費用」をもちいた例文として、適切でないものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号 33

- 1 長期休暇を予定通り取得し、家族と過ごすことを優先させたため、その機会費用として、担当しているプロジェクトの進捗が大幅に遅れてしまった。
- 2 経営会議で、新製品開発に社内のすべてのリソースを集中することが提案されたが、既存製品の改良が滞ってしまうという機会費用も考慮しなければならないだろう。
- 3 大学進学を選んだことに悔いはないが、学費などに加えて、高校卒業後すぐに就職していれば得られたはずの収入という機会費用がかかっているのを忘れてはいけない。
- 4 大型の機械設備を設置するには、最初に相当な投資額が必要だけでなく、それを常時、稼働させるための運転費用や修繕・保全する機会費用も経常的に発生する。
- 5 A社の株式に投資することで、かなりの評価益がでたが、ほかの有望な株式へ投資した場合の機会費用を考えると、到底、納得できるパフォーマンスではない。

1

「社会的資本」の重要性

- 人々が持つ知識や能力を「社会的資本」という。
- 「汎用型社会的資本」は、教育などを通して形成される分析や問題解決のための一般的なスキル。
- 「汎用型社会的資本」の水準が高い個人は、不確実性やリスクを適切に扱う能力を持っていると考えられる。
- 学歴が高い個人ほど、起業機会を認識する可能性が低い（Ucbasaran et al., 2008）。

2

経験の多様性

- 起業家は新しく設立した企業でさまざまな役割を担う必要がある。そのため、起業家は固有の専門分野を有する、スペシャリストでなければならない。
- 過去に経験した職務上の役割の数が豊富な個人は、起業家になる可能性が低い（Wagner, 2006）。
- 「起業家はよろず屋でなければならない」という斬新な仮説があるが、現時点では、これを支持する研究結果はほとんど見られない（Lazear, 2004）。

3

2種類の人的資本

- 人的資本は、「汎用型人的資本」と「特殊型人的資本」に分けられる。
- 「汎用型人的資本」は、教育を通して形成される分析や問題解決の知識やスキル。学校におけるフォーマルな教育によって供給される。
- 「特殊型人的資本」は、一部の業界や職種といった特定の状況において力を発揮する知識やスキル。業界を超えて移転できず、応用範囲が狭いが、特定の状況においては即効性がある。

4

起業家と経営者の優劣

- ・起業家はゼロから何かを立ち上げるのは得意であるが、組織を維持、管理する業務は得意でない可能性がある。
- ・創業後の適当な時期に適切な後継者に事業を承継することは、企業がさらなる成長を実現する上で重要となる。
- ・創業者CEOから後継者にバトンタッチすることでさらなる成長が実現できる（Chen & Thompson, 2015）。
- ・起業家と経営者は、役割が異なるため、必要な能力も異なる。
- ・一般に、圧倒的に能力が高いのは経営者である。

5

起業機会の発見

- ・「起業機会」の発見は、さまざまな個人の特性と密接に結びついている。起業機会の発見は、個人が持つ知識、情報が関係している。
- ・大学で経済学や経営学を専攻した人は、コンピュータサイエンスや量子力学を学んだ人よりも、起業機会を発見しやすい（Shane & Venkataraman, 2000）。
- ・学歴だけでなく、職務経験を含めた多様な経験を通して人々が持つ知識が形成される。既存企業で働くことから得られる経験は各人各様ではあるが、個人が持つ知識の量や範囲には、有意な差異は生じない。

問
23

文章Fのタイトルとしてもつとも適切なものを次の1～5の中から一つ選べ。解答番号

1 ソーシャルネットワークの偽善性

2 起業家の社会的資本

3 起業家の人的資本

4 起業機会の発見と個人が持つ知識

5 Davidson & Honig (2003) の現代的意義

35

Ⅲ 次の文章を読んで、後の問に答えよ。

「縄文の精神」とアクション・ペインティング

狩猟・漁撈ぎょうらうや採集を営み、農耕は行わない定住民で、土器づくりの名手として知られる人たちが生んだ日本の一文明は、私たちに独創性の一例を示してくれます。人類諸文化のすべてを見ても、これにヒケン(a)できるものはありません。なぜなら、縄文の土器が、他のどんな土器にも似ていないからです。まずその年代ですが、これほど古くサカノボ(b)ることのできる土器作りの技術は、他に知られていません。次に一万年も続いたという、長い期間もそうです。そしてとりわけ様式が独創的なのです。その様式は、縄文中期の「火焰かえん様式」とでも呼ぶべき土器において、見る者の心をとらえずにおかない表現に到達しています。これを他と比較する言葉などありません。それであまりにも突飛な形容をしてしまうのです。「構成がしばしば非対称」とか「あたりかまわぬフォルム」とか「ぎざぎざ、突起、瘤こぶ、渦巻き、植物的な曲線がからみ合う造形装飾」といった表現をきくと、五、六千年前に「アール・ヌーボー」が生まれていたような気持ちになりますし、別の側面からは、アメリカのいく人かの現代芸術家が言うように、叙情的抽象とかアクション・ペインティングが想起されます。完成された作品にも、どこか素描のようなところが残っているのです。作者がある突然のひらめきにとらわれ、その一つ一つの作品が創作の意図せぬ勢いのなかで、最終的なフォルムを与えられたかのようです。

おそらく、これは誤った印象でしょう。これらの器の用途や、社会的、心理的、経済的条件は、私たちがほとんど何も知らない一つの社会に具わったものであったはずだからです。いずれにせよ、私がしばしば自問することは、弥生文化によってもたらされた大変動にもかかわらず、「縄文精神」と呼べるかもしれないものが、現代の日本にも存続していないだろうかということです。もしかすると、日本の美意識の変わることのない特徴は、この縄文精神かもしれません。日本の美意識の特徴は、素早く、確かな創作を実行することであり、これには二つのことが必要です。一つは技術をこの上なく見事に操ること、もう一つは仕上げる作品を前にして長い時間考えることです。この二つの条件は、靈感を得た縄文土器の名人たちも、おそらく有していたと思われるのです。そして、様式上の同じ原則が、遙かな時をこえて、変化した形で残っているのではないのでしょうか。

太さも堅さも違う竹の薄片を不規則に編んだ、風変わりな造りの籠編みのうちにそれを見ることはできないでしょうか。この手の籠は、日本の展覧会や博物館では重要な場所を与えられていないように思えますが、私はそこに、極めて興味深い、そしてさまざまな点でめずらしい、

ア

他に、もっともわかりやすい日本らしさの例があります。弥生時代の銅鐸どうたくの側面に描かれている表象に繰り返し現れる様式化された線。何世紀かのちの埴輪はにわ。さらにのちの時代の大和絵。そして現代に近い浮世絵の技法。そこにもここにも、表現の意図と、手段の簡素さが、何よりもはつきり

と認められます。さらにグラフィック・アートでは、単色と線とが、対立をなし、同時に補完し合ってもいます。中国式のふんだんな複雑さからは、およそ遠いのです。ただし、ある時代、ある領域では、明らかに中国は日本の着想の源でした。

このように見てきますと、日本文化は両極端のあいだを揺れ動く、驚くべき適応性をもっていることがわかります。日本の織物師が、幾何学模様と自然を写した絵柄とを好んで取り合わせるように、日本文化は反対のものを隣り合わせにすることさえ好むのです。この点で、日本文化は西洋の文化とは異なっています。西洋の文化も、その歴史の過程で、さまざまな立場を取ってきました。けれども西洋では一つのを別のものと取りかえるのであり、後戻りするという発想はありません。日本では神話と歴史の領域は相容れない関係にあると考えられていませんし、独自の創作と借用についても同様です。もしくは——美的側面の話題で議論をしめくくるなら——漆芸や陶芸に見られる洗練を極めた技と、自然のままの素材や民芸風の製品——一言で言えば、柳宗悦が「不完全の芸術」と呼んだもの——に対する嗜好とのあいだにも対立は感じられないのです。さらに驚かされるのは、科学と技術のゼンエイに位置するこの革新的な国が、梅原猛氏がいみじくも強調したように、古びた過去に根を下ろしたアミニズム的思考に、イケイを抱き続けていることです。神道の信仰や儀礼が、あらゆる排他的発想を拒む世界観を有していることを知れば、これも驚くにあらないでしょう。宇宙のあらゆる存在に靈性を認める神道の世界像は、自然と超自然、人間の世界と動物や植物の世界、さらには物質と生命とを結び合わせるのです。

(中略)

東洋的思考と西洋的思考——その主要な違い

結びとして、次のことを述べたいと思います。一方では日本とヨーロッパ、特にフランスとのあいだに、他方では日本とアメリカとのあいだに、二重の対称関係を示すことができたと思いますが、この対称関係そのものが、東洋に向かってと同様、西洋にも向けられた問題に対して、日本が与えた答えに由来していると言えます。

西洋の哲学者たちは、東洋の思想と彼らの思想とのあいだに、二つの主要な差異があると考えています。彼らの目には、東洋の思想は二つの拒否によって特徴づけられます。まず、主体性の拒否。ヒンドゥー教、道教、仏教とさまざまな形をとってはいますが、西洋にとって第一の明証である「私」が、幻想であることを示そうとします。これらの教義にとつては、各々の存在は生物学的で心理的な現象のかりそめの寄せ集めにすぎず、一つの「自己」という持続的要素は持っていません。虚しい見せかけでしかなく、いずれ必ずばらばらになってしまうのです。

第二の拒否は、

ウ

です。ギリシャ人以来、西洋は、言葉を理性のために用いれば、人は世界を理解できると信じてきました。しっかりと

構成された言説は現実と一致し、事物の秩序に到達し、それを忠実に表現できると考えていたのです。反対に、東洋的な考え方では、どんな言葉も現実とは一致しないのです。世界の、最終的な本質——こんな言い方に意味があればですが——は、我々には捉えることができません。それは、我々の思考と表現の能力を超越したものです。それについて何も知ることができないのですから、何も言うことができません。

この二つの拒否に対して、日本はまったく独自のやり方で反応しました。主体に対して、日本は確かに、西洋に比べれば大きな重要性は与えていません。日本人はあらゆる哲学的省察、つまり思考による世界の再構築という企てに不可欠な出発点が、主体であるとは考えないのです。^(五)デカルトの「われ思ふゆえにわれあり」は、厳密には日本語に翻訳不可能であると言えます。

けれども日本人の思考は、この主体を消滅させてしまったようにも思えません。主体を原因ではなく一つの結果にするのです。主体に関して西洋哲学は遠心的です。すべてが、そこから発します。日本的思考が主体を思い描くやり方は、むしろ求心的であるように思われます。日本語の統辞法が、一般的なものから特殊なものへ限定することによって文章を構成するのと同じく、日本人の思考は、主体を最後に置きます。これは、よりせまい社会的、職業的グループが互いにびつたりとはまりこんでいる結果生じるのです。このようにして、主体は、一つの実体となります。つまり、自らのキゾク^(e)を映し出す、最終的な場となるのです。

(中略)

第二の拒否に対する日本の答えは、これとは違った種類のものです。日本は思考体系の完全な転換を果たしています。西洋が他の思考体系に対抗するものとして提示したものから、日本は自分に合うものを取り、残りを遠ざけたのです。ギリシャ人が了解していた意味での「ロゴス」、つまり理になかった真実と世界との一致を、十把一^(f)からげに拒否することなどはせず、日本ははつきりと、科学的認識の側に立ち、今やその最前線にあるのです。けれども、二十世紀の前半に日本を捉えた思想上の混乱のために、多大な犠牲を払ったのち、日本は自己を取り戻し、体系的精神によって西洋世界が時折おちいってしまう「ロゴス」の墮落——これが第三世界の国々に荒廃をもたらしています——を嫌っています。

現代日本の偉大な思想家の一人である丸山眞男教授は、日本人は昔からビジレイク^(f)を嫌い、推測だけに基づいて論じることを信用せず、直感や経験や実践を重んじる特徴があると述べています。真実、自由、権利、正義等の抽象概念は、西洋ではなじみ深く、アルファベットの太文字で書き始める言葉ですが、これらを日本語で説明するのが困難であるのは、この点から見ると重要です。木村資生教授^(g)の生物進化における中立説が、他の国ではなく日本で生まれたことも、同様です。すべての自然現象は、合理性を帯びており、一つの論理的必然がそれらの現象を導き、我々が自身の行動を同様の方向に進めているという頑迷な先入観から西洋の思考を解放するのに、木村説以上に助けになるものはないでしょう。

このように、日本文化は、東洋に対しても、西洋に対しても、一線を画しています。遠い過去に、日本はアジアから多くのものを受け取りました。もっと後になると、日本はヨーロッパから、さらに最近では、アメリカ合衆国から、多くのものを受け取りました。けれども、それらをすべて入念に濾過し、その最上の部分だけを上手に同化したので、現在まで日本文化はその独自性を失っていません。にもかかわらず、アジアや、ヨーロッパや、アメリカは、根本から変形された自分自身の姿を、日本に見出すことができるのです。なぜなら今日、日本文化は東洋に社会的健康の模範を、西洋には精神的健康の模範を提供しているからです。今度は借り手の側になったこれらの国々に、日本は教訓を与えなければならないのです。

(クロード・レヴィ・ストロース著 川田順造訳 『月の裏側 日本文化への視角』 中央公論新社による)

問1 傍線(a)～(f)を漢字表記に改めた場合、それと同じ漢字を用いるものを、次の語群の1～5のなかから、それぞれ一つずつ選べ。

(a) ヒケン 解答番号

36

- 1 こつこつと地道に証拠を集めて、弁護士は依頼人にかけられたケンギを晴らすことができた。
- 2 新商品の売れ行きは抜群なので瞬く間に世界をセツケンすることでしょう。
- 3 東京オリンピック前のケンチクラッシュ時には人手不足で現場作業員を確保するのが大変だったらしい。
- 4 長時間のデスクワークやスマホ使用等によって猫背になり、ケンコウコツまわりが自由に動かしづらくなっている現代人が多い。
- 5 学級担任とバスケット部顧問と保護者会係をケンムしている中学校の先生は極めて多忙だ。

(b) サカノボる 解答番号 37

1 呼吸停止状態等になった人の命を救うシンパイソセイホウは医療関係者でなくとも医師会や消防署や日本赤十字社の講習で身につけられる。

2 意味を考えずにひたすら大きな声で文字を読み上げるソドクは江戸時代の学習法でたくさんの方が期待できるという。

3 動物のギャクタイボウシのためにベットシヨップの営業に規制をかける動きが出ている。

4 秋が訪れると北海道では海から戻ってきたたくさんの鮭が川をソジョウしてくる風景が見られる。

5 管が詰まって水がギャクリュウするのを防ぐために地域の有志が集まって、季節ごとに保全作業をしています。

(c) ゼンエイ 解答番号 38

1 かつてハンエイを誇った古代文明であるメソポタミア文明とエジプト文明は互いに交流をしていたという。

2 先週末は久しぶりに高尾山に登ってエイキを養ったので、今週は月曜日からとても元気だ。

3 学校の正門と裏門の脇にある小さな建物にはいつもシュエイさんが勤務して、児童・生徒・学生の安全確保につとめています。

4 この基金運営団体は戦争や災害で保護者を失った子供たちに短期的ではなくエイゾクテキナ支援をするために設立されました。

5 オリンピックのキョウエイ種目では、自由形、平泳ぎ、背泳ぎ、バタフライの四つの泳法が認められています。

(d) イケイ 解答番号 39

1 ジャズのケイカイナリズムに合わせて観客は思い思いにスウィングし始めた。

2 二十四節気の三番目で春の訪れを告げるケイチツは土が暖かくなって虫が地上に出てくるという意味です。

3 社員やその家族の人生の節目にケイチョウキンを贈る慣わしがある日本企業もある。

4 空色や水色など自然を題材にした表現がアオケイトウの色にも多く使われています。

5 恩師はとてもケイアイされているので、米寿祝の会には還暦を超えた元学生もたくさん集まった。

(e) キゾク 解答番号

40

- 1 お盆のキセイラツシユ時期に重なるので東京から岡山までの新幹線の席を早めに予約しておきましょう。
- 2 五百年前の大型帆船がほぼ完全な姿で海底に沈んでいるのをキセキテキに発見したニュースは世界中を駆け巡った。
- 3 半導体のキバンを作るために必要なレアメタルを確保することは関係各国にとって大変に重要な課題です。
- 4 一度ユウキを出して手を挙げたらクラスの皆がよく話を聞いてくれたので、この授業で発言するのが楽しくなりました。
- 5 ヘイアンキゾクの装束として知られている十二単には季節ごとに異なる配色がほどこされ雅やかで美しい。

(f) ビジレイク 解答番号

41

- 1 レイカ30度の世界では一瞬にして濡らしたタオルが凍り付き棒のように固まります。
- 2 普段仕事中はレイセイチンチャクな経営者ですが、趣味の鉄道写真について語り始めると熱中して話が止まりません。
- 3 この公式の意味を確実につたえるには、レイダイを提示して具体的に理解してもらうのがよいでしょう。
- 4 柔道はレイギサホウが身に付けられる点も保護者から評価されてフランスでは人気の高い子供の習い事の一つです。
- 5 白磁に朱色、金色、藍色などでカレイな装飾をほどこした柿右衛門様式の優美な大壺は欧州の城に今でも大切に飾られています。

問2 空欄

ア

に入る表現としてもっとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。 解答番号

42

- 1 日本人が大胆な装飾を好む傾向を感じるのです
- 2 西洋人が発見した日本文化らしくない異色の特徴をみとめるのです
- 3 日本文化と他のアジア諸国文化との類似性を示す具体例をみいだすのです
- 4 西洋文化の論理性を具体的に読み取ることができるのです
- 5 日本美意識の表現の一つを見るのです

問3 傍線(イ)「両極端のあいだを揺れ動く、驚くべき適応性をもっていることがわかります」の具体例として、適切と考えられるものを次の1～5

のなかから二つ選べ。なお、解答の順序は問わない。解答番号 43・44

- 1 緻密な装飾が施された漆器と極めて素朴な民芸品の器の双方を作り出す。
- 2 男性のみが演じる歌舞伎と女性のみが演じる宝塚歌劇団が現存している。
- 3 演劇において観客を泣かせるために作られた悲劇と笑わせるために作られた喜劇の双方が存在する。
- 4 直線的な図形と生物等を模した曲線的な模様を同じ着物の図柄に好んで取り合わせる。
- 5 各地域のお土産品として芸術性に優れた高級品と比較的安価な品とがともに作られている。

問4 空欄 ウ に入る語句としてもっとも適切なものを次の1～5のなかから一つ選べ。解答番号 45

- 1 理性の拒否
- 2 再現性の拒否
- 3 言説の拒否
- 4 感情の拒否
- 5 理解の拒否

問5 傍線(エ)「デカルトの『われ思うゆえにわれあり』は、厳密には日本語に翻訳不可能であると言えます」と著者が述べている理由として適

切なものを次の1～5のなかから二つ選べ。なお、解答の順序は問わない。解答番号 46・47

- 1 日本文化は他のいかなる文明の思考方法も否定するというユニークな特徴を持っているから。
- 2 西洋人のように世界の構築にとって主体が決定的に重要な概念であるとは日本人は考えていないから。
- 3 西洋思考では科学的根拠が重視される一方で、日本思考では科学的根拠は軽視されがちであるから。
- 4 日本人は「私」をとっても巧妙な方法で消滅させてしまったから。
- 5 日本人は「私」の存在を思考の出発点とは考えず、むしろ思考の終着点とみなす傾向がみられるから。

問6 本文の内容と合致していないものを次の1～7の中から三つ選べ。なお、解答の順序は問わない。解答番号

48

49

50

- 1 一般に西洋思想はまず「私」の存在から始まる一方で、東洋思想は私の存在をいずれなくなる仮の存在とみなしている。
- 2 西洋思想では言葉を適切に用いて思考することによって、現実世界を正しく理解しうると考えている。
- 3 著者は直感や経験や実践を重んじる特徴を日本人は持っているとの丸山眞男氏の指摘に異議を唱えている。
- 4 縄文土器は現代のアクション・ペインティングにも通じる類い稀な芸術性を古代においてすでに示したと評価できる。
- 5 日本の美意識の特徴はゆつくりと大胆な創作をすることであり、そのような創作のためには特別な訓練が不可欠である。
- 6 日本文化は西洋諸国の精神文化に新鮮なインパクトを与えうるものの、他の東洋諸国の社会文化への貢献は限定的である。
- 7 日本文化はアジア・欧州・アメリカ文化等の優れた要素を取り入れながら今日までその独自性を保っている。