

二〇二五年度 大妻中野中学校

第四回アドバンスト入試
第二回グローバル入試

(三月三日午前 問題用紙)

国語

座	席	番	号
			番

受	験	番	号
			番
			氏名

受験上の注意

- (一) この問題用紙は表紙を含めて全部で十ページあります。
- (二) 試験開始後ただちにページ数を確認してください。
- (三) 問題用紙、解答用紙それぞれに座席番号と受験番号と氏名を忘れずに記入してください。
- (四) 試験時間は五十分です。
- (五) 解答はすべて解答用紙に記入してください。
- (六) この試験は百点満点です。

□ 次の文章を読んで、あとの問いに答えなさい。(ただし、句読点や記号も一字に数えます。)

わかり合えないから語り合う

①日本人は交渉下手、日本政府は外交下手と言われます。

交渉というのは、主張を譲りたくない者同士が、自分に有利な結果を出すために行う戦いです。なのに日本人は、自分たちがホンネを言えば相手は理解してくれる、自分たちの主張を認めてくれる、と思い込んでいます。だから交渉技術が未熟で、必ず相手に押し込まれてしまうのです。

相手はこちらの言い分を理解する気がないんだ。うかうかしていると全部向こうの思い通りに決められてしまう——。最初からそんな覚悟で臨まなければ、交渉は成功しません。

他人は自分のことを簡単には認めてくれない、それが当たり前だ、と意識するべきです。

「いいね！」が少なくても、焦る必要はありません。それが当然だと考えてほしいのですが、なかなかそうはいかないようですね。

同質性の強い社会にいる日本人の多くは、相手と同じ意見を持つのが「正しい」ことだ、相手と同じ意見を持たないと認めてもらえない、と思います。

だからこそ、承認^{しょうにん}欲求を満たすために必死で空気を読もうとし、②血まなこで「正しい」場所を探すのです。

空気なんか読まず、人の話をたくさん聞いて、世の中にはいろんな考え方があるんだな、自分はこの部分はAさんの意見に賛成だけど、こつちの部分ではBさんの言っていることのほうがいいな、というふうに、自分の頭で考えてもらいたい。

とはいえ、誰でも、他人に自分のことをわかってほしい、せめて嫌^{きら}われたくないと思うものです。

だから、自分が相手と同じ場所にいることを表すために、つまり自分は「正しい」と認めてもらうために、他人の主張に「いいね！」をしてしまうのでしょね。

それはなぜでしょう。

不安だからです。

(中略)

「コミュニケーション」にまつわる誤解

コミュニケーション能力、いわゆる「コミュニケーション」とは③弁が立つことだと考えている人が多いと思います。

言葉で相手を納得させたり、時には言い負かす力がある、そういうイメージですね。

でも、それは間違いです。

言葉巧みに相手を誘導^{ゆうどう}する人を見ると、羨ましいと思うかもしれませんが、この「言葉巧み」というのが*1くせもの曲者です。

早口で*2まくし立てたり、相手の反論を徹底的につぶしたりする人は、議論では勝てても、相手の信頼を得られないことがあります。なぜなら、

自分の主張を押しつけているだけだからです。

X

「聞き上手は、話し上手」と、昔から言われています。それには理由があります。

相手が何を考えているのかを探る

コミュニケーションの第一歩は、相手がどういう人かを知り、何を考えているのか探ることです。

自分の考えと同じ点、違う点がわからなければ、^{そうはう}双方が納得できるやりとりは成立しませんからね。そのために、まず相手の話を聞きます。

相手が話し好きであれば、あなたは聞き手に回りましょう。相手がどういう考えや価値観を持っているのかをじっくり拾い、自分自身の考えや価値観と照らし合わせていきます。

すると、第一印象とは異なる相手の素顔が見えてきます。それによって、コミュニケーションの方法も決まっていきます。

でも、④引つ込み思案で積極的に話さない人もいますよね。その場合は、あなたから話を切り出してみましょう。

そのときに心がけるのは、相手を知るための質問です。自己紹介から始めるのもいいでしょうが、それは相手が話しやすい雰囲気をつくるためです。

いきなり議論や意見交換を始めようとはしないでください。互いについて語り合い、相手を知ることには徹します。

コミュニケーションを苦手だと感じるのは、この準備を怠^{おそ}っている場合が多いようです。

自分を知ってもらいたい、意見を聞き入れてもらいたい、その気持ちはわかります。でも、⑤はやる心を少しこらえて、まずは相手を知る——。コミュニケーションは、そこから始まります。

相手の話を自分語に翻訳

話を聞くだけでコミュニケーションが上手になるなら、誰だってできそう。

そうなんです、そうでもない。⑥聞き方にコツがあるのです。

たいていの場合、初対面の人の話をY理解するのは難しいものです。生きてきた環境が違い、そもそもどんな人かもわからないわけですから。何げなく聞いていると、半分も理解できないことがあります。

ただ聞き流しているだけでは、面と向かっていても、相手を知るために聞いているとは言えません。じゃあ、どうすればいい？

話を聞きながら、脳内で自分の言葉に「翻訳する」んです。

たとえば、あなたは、スポーツはあまり得意ではなく、友人たちとのバンドでギターを弾いておられるのか。話の相手はバレーボールに夢中で、アタッカーとして頑張っている人だとします。

仲間がレシーブしたボールを、アタッカーとして打つ瞬間の緊張と興奮を話してくれます。相手の口調から、アタックの瞬間をいかに素晴らしいと感じているかはわかりますが、漠然としたものです。

そこで、相手の興奮をギターを演奏している自分自身に置き換えてみてください。

アタックの瞬間とは、ライブ中にあなたがギターのソロ演奏を務めるとき、に近いのではないのでしょうか。

そう考えると、その興奮が一気に「自分ごと」として感じ取れます。

相手の話を、自分が理解できる言葉や風景に置き換える、これを「自分語にする」と定義しましょう。その瞬間、あなたと相手は急接近します。

これこそが、私の言う「聞く」ことなのです。

そんなの難しそうだな、と思うかもしれませんが。自分語への翻訳が正しいかどうかともわからないし。

そんなときは、話の切れ目を見計らって、「私はバレーボールのことはよくわからないんだけど、ギターでソロ演奏するハイな気分みたいなものかな？」と尋ねればいいんです。

一瞬、意外そうな顔をされたとしても、あなたがバンド活動をしていると事前に伝えておけば、相手は「そうかも」と共感してくれるかもしれません。

もう一つピンとこないようなら、「それって、どんな感じ？」と尋ねてくるでしょう。今度はあなたが、自分の興奮を素直に話せばいいんです。このように少しずつ接点を見つけ、共感を探していくやりとりを重ねると、徐々に相手への理解が深まっていきます。

相手を理解することは、同意ではない

相手を理解するというのは、相手と同じ考えを持つことではありません。また、理解しただけでは、わかり合えたことになりません。

「理解した」とは、ある分野で相手がどういう意見を持っているかがわかっただけです。

その結果、同意できる点とできない点が見つかるはずですよ。

まずは、双方が同じ考えだとわかった点について、相手に伝えましょう。

そのときに共感が生まれます。他人の考えと隅から隅まで同じということは、ありません。

Z

コミュニケーションを進めるためには、共感が基盤となります。その共感を深めることで、互いにわかり合える部分ができる。それを支えに、異なる価値観について意見交換をしていくと、相手を敵視したり、「絶対にわかり合えない」と決めつけたりするのを避けることができます。

決めつけたり、相手の言葉や考えを遮断^{しやたん}したりする、その瞬間に、コミュニケーションは終わります。

可能な限り、そういう事態を避ける。最終的に理解し合えない点が多いという結論に至ったら、互いの関係をどうしようかと考えればいいのですから。

コミュニケーションを始めた段階で大切なのは、こういう人なんだと認められるだけの情報交換をすること。それで十分です。

「大筋合意^{おおすじごうい}」のワナ

話をしていると、徐々に相手のことがわかってきます。また、どのような関係になるかも見えてきます。

双方の意見が一致しそうだと思っても、慌^{あわ}ててはいけません。ゴールは同じでも、前提やプロセスが異なる場合があります。そういうとき、「結果オーライ」だからいいんだと、その違いを放っておくと、必ずトラブルが起きます。

「大筋合意」と報道された国や企業間の交渉が、最終的に決裂する場合があります。

細部でどうしても譲れない問題が浮上して、それが障害となつて合意できなかつたのでしょうか。

だから、⑦「大丈夫そう」だと思つても、油断は禁物です。

細部の食い違いを知るためにも、コミュニケーションを始めるときの情報交換が重要なのです。相手の価値観がわかると、双方の考えが同じはずなのに違和感を覚えたり、^{*3} 腑^ふに落ちなかつたりする点が見えてきます。

そういうときは、率直にその違和感を相手にぶつけましょう。バレーのアタックとギターソロの要領を思い出してください。

次章で詳しく書きますが、あなたの脳内にとめる「違和感」というランプは、とても重要です。なので、見逃さないように。

では、話が進んでいくにつれて、重要な点が決裂しそうな雲行きになったら、どうしたらいいでしょうか。

大人や組織の場合、ここがコミュニケーションの勝負どころとなります。どこを譲つてどこを押し通すか、双方が交渉モードに入るからです。

価値観が違う相手は敵か

本来、コミュニケーションは、交渉の手段であることが多いです。

交渉で重要なのは「落としどころ」。何を譲り、何を押し通すかという着地点のことです。

国や組織の交渉になると、事前に目標とする「落としどころ」が決まっています。想定していたよりも有利な決着なら、交渉者は判断しやすいでしょう。不利な場合は、交渉が難航し、時には^{*4} 物別れに終わります。

みなさんも同じです。友達になるか、ある行動を共にするかを判断するために、コミュニケーションを通じて、自分の希望や相手のルールを知る

うとするわけですから。

国家間交渉をするわけではないとしても、コミュニケーションには「落としどころ」が大切だというのは、覚えておいてください。

日本人はお人好しで、⑧「話せばわかり合える」と考えがちですが、それは世界ではかなり「非常識」な認識です。

外国人の多くは、「話してもわかり合えないから交渉する」と考えています。どれだけ腹を割っても絶対に譲れないことがあり、最後はそれを互いに認め合って「落としどころ」が決まる。それが、「世界の常識」なのです。

(真山 仁『正しい』を疑え! 岩波ジュニア新書より)

〔注〕

* 1 曲者 ……………用心すべきもの。

* 2 まくし立てる ……立て続けに勢いよく言い立てる。

* 3 腑に落ちない ……納得できない。

* 4 物別れ ……………双方の意見が一致しないで別れること。

問一 ———部①「日本人は交渉下手、日本政府は外交下手と言われます。」とありますが、日本人が交渉する時の意識として、足りないものは何ですか。「〜という意識」に続くよう、本文中の語句を用いて三十字以内で答えなさい。

問二 ———部②「血まなこ」③「弁が立つ」④「引っ込み思案」と同じような意味の語を次のア～エからそれぞれ一つ選び、記号で答えなさい。

②「血まなこ」

ア.	必要
イ.	必然
ウ.	必至
エ.	必死

③「弁が立つ」

ア.	多弁
イ.	弁解
ウ.	雄弁
エ.	弁別

④「引っ込み思案」

ア.	短気
イ.	内気
ウ.	陽気
エ.	平気

問三 X には、次のア～ウの文が入ります。文の意味が通るように正しい順序に並べ替え、記号で答えなさい。

ア. そのために重要なのは、話す力ではなく、実は聞く力なのです。

イ. つまり、言いくるめられるのとは別次元の「納得」がなければ、コミュニケーションが成立したことにはなりません。

ウ. そもそもコミュニケーションとは、一方通行ではありません。自分と他者が意見を交換して、理解し合うことです。

問四 — 部⑤「はやる心」の「はやる」はどのような意味でしょうか。似た意味の言葉を考えて五字以内で答えなさい。

問五 — 部⑥「聞き方にコツがある」とありますが、筆者はどのようなことをすることが「聞き方のコツ」だと言っていますか。これにあたる部分を、解答用紙の「こと」に続くように本文中から二十七字以上三十字以内で探し、初めの三字と終わりの三字をそのまま抜き出さない。

問六 Y を補うのに最もふさわしい語を次のア～エの中から一つ選び、記号で答えなさい。

ア. すんなり イ. どんより ウ. ほんのり エ. たつぷり

問七 Z を補うのに最もふさわしい一文を次のア～エの中から一つ選び、記号で答えなさい。

ア. でも、すべての価値観が異なるというのも稀まれなのです。

イ. では、すべての価値観が異なるというのは稀まれなのでしょうか。

ウ. だから、すべての価値観が異なるというのは正しいことなのです。

エ. そして、すべての価値観が一致するというのも当たり前なのです。

問八 — 部⑦『大丈夫そう』だと思っても、油断は禁物です。」とありますが、なぜですか。この理由の説明として最もふさわしいものを次のア～エの中から選び、記号で答えなさい。

ア. 細かな点でお互いに言うべきことの存在に気付いて、交渉の余地を完全に失うことがあるから。

イ. 細かな点でお互いの主張や意見で認められないことが出てきて、交渉の妨げとなることがあるから。

ウ. 細かな点でお互いの違いに気づいたことで、相手の主張や意見を交渉に反映しなければならぬから。

エ. 細かな点でお互いに譲り合うべきことがらが出てきて、どのように交渉すべきか分からないから。

問九 部「落としどころ」について。次の会話文を読んで、あとの問いに答えなさい。

ある学校の児童会で、来月行われる運動会の競技種目を決める会議を行っています。
参加者は、司会者と小学校六年生の運営委員、はる、なつ、あきと委員長のふゆです。

(司会) 今日の委員会は、運動会の一年生のクラス対抗競技「徒競走」について、皆さんに話し合ってもらいましょう。

(はる) はい。私は、一年生が初めてみんなで一緒に走る競技だから、手をつないで一斉にゴールする形を取った方が良いと思います。

(司会) ありがとうございます。はるさんの意見は、スタートから各クラスの選手が、三人で手をつないで一緒に走る形がよいということですね。
他の方の意見はありますか。

(なつ) はい。私は、一年生でも、タイムを競って順番を決める形が良いと思います。徒競走は、それぞれが思い切り走って競い合うことが本来の意味だと思います。はるさんは、なぜ競い合う人たちが手をつないで走る形が良いと思うのですか。

(はる) 初めての運動会で順番を競い合うのは、どうでしょう。足が遅い子は必ず負けてしまうという心の傷を持たせてしまうので、かわいそうだと思います。クラスは違っても、いつも仲良しだった子同士が勝ち負けを争うのはよくないです。

(司会) お二人の意見が出ましたが、他の方のご意見もお願いします。

(あき) はい。私は、はるさんの気持ちも分かるけれど、一生懸命に走ることが大切で、勝ち負けは大事ではないと思います。私は最後にゴールする子にも拍手をしたいと思います。手をつないだままだと一人が転ぶとみんなつられて転んでけがをするかもしれないし。

(司会) では、皆さんのご意見が出そろいました。委員長のふゆさん、一年生の「徒競走」のやり方をどうしたらよいのか、決めてください。

(ふゆ) はい。私は、…。

(司会) それでは、みなさん、委員長案でよろしいでしょうか。

(はる・なつ・あき) はい。

(司会) ありがとうございます。それでは、次の議題に進みます。

問一 あなたが委員長ふゆになって、みんなが納得する「落としどころ」を考えて、新しいアイデアを含んだ意見を示しなさい。

なお、今回考える競技は一年生全員が参加する「走る競技」とします。

解答欄には、あなたの意見と、その理由を簡潔に答えなさい。

問十 — 部⑧『話せばわかり合える』と考えがちです」とありますが、なぜですか。この理由として最もふさわしいものを次のア～エの中から選び、記号で答えなさい。

- ア. 日本人は、人の言うことをすぐに信じたり、人の頼みをすぐに聞き入れたることにこそ、我が国の独自性があると考えているから。
イ. 日本人は、人の言うことをすぐに信じたり、人の頼みをすぐに聞き入れたることで、他国との交渉が有利になると考えているから。
ウ. 日本人は、人の言うことをすぐに信じたり、人の頼みをすぐに聞き入れたる傾向があり、他国の人々も同様だと考えているから。
エ. 日本人は、人の言うことをすぐに信じたり、人の頼みをすぐに聞き入れたる傾向があり、他国の人々との違いを苦にしないから。

二 次の各問いに答えなさい。

A 漢字に関する問題

問一 次の文章の——部①～⑩について、漢字は読みがなをひらがなで答え、カタカナは漢字に直しなさい。

姉は①ガツシヨウ部に②所屬している。この間、コンクールに③サンカするメンバーに④選ばれて、⑤トび上がって⑥ヨロコンでいた。ただ、歌う曲は⑦チヨウセンしがいのある曲のようだ。転調する所でみな⑧苦勞しているらしい。それぞれのパートが合わさると素晴らしい⑨演奏になるので、⑩頑張りたいと言っていた。

B ことわざ・四字熟語に関する問題

問二 次のことわざ・四字熟語の（ ）に入る語とその意味をそれぞれの語群から一つずつ選び、記号で答えなさい。

【ことわざ・四字熟語】

- ① 船頭多くして船（ ）に上る
② 知らぬが（ ）
③ （ ）に描いた餅
④ 一（ ）二鳥
⑤ （ ）より団子

【入る語】

ア. 神 イ. 花 ウ. 投 エ. 滝 オ. 石 カ. 薬 キ. 山 ク. 壁 ケ. 仏 コ. 絵

【意味】

- A. 役に立たない物事。
B. 一つの行為から同時に二つの利益を得ること。
C. 風流よりも実際の利益を大切にすること。
D. 知れば腹が立つが、知らなければ腹を立てることもないということ。
E. 指図する人ばかり多いため統一がとれず、かえってとんでもない方にものごとが進んでゆくこと。

C 文法・言葉づかいに関する問題

問三 次の各文の傍線部の語の意味や使い方をあとの語群から一つずつ選び、記号で答えなさい。

- ① あくびがまた出た。今朝は朝から眠くて仕方がない。
② 宅配便が早く来てくれないかしら、と姉がぼやいている。
③ かぜで休む生徒が沢山でて、学級閉鎖になってしまった。
④ 大勢の見送りをあとにして、船は北へ向かって出発した。
⑤ 昨日はとても冷たい雨の降る日だった。

【語群】

ア. 起点 イ. 願望 ウ. 理由 エ. 方向 オ. 主語 カ. 呼びかけ キ. 材料 ク. 程度 ケ. 感動 コ. 疑問

問題は以上です。

