

令和7年度一般選抜
個別学力試験問題(後期日程)

総合問題
(法文学部言語文化学科)

注意

1. 問題紙は指示があるまで開いてはいけません。
2. 問題紙は8ページ，解答用紙は2枚，下書き用紙は2枚です。
3. 指示があつてから，問題紙のページ数と解答用紙・下書き用紙の枚数を確認し，解答用紙の所定の欄に受験番号を記入してください。
4. 答えはすべて解答用紙の所定のところに記入してください。
5. 答えは横書きにしてください。
6. 解答用紙は持ち帰ってはいけません。
7. 試験終了後，問題紙および下書き用紙は持ち帰ってください。

1 次の文章を読んで、後の問い(問1～問5)に答えなさい。

日本語については、とかく、主語がはっきりしなくてあいまいだとか、述語が最後にくるので言いたいことが分からないとか、あれやこれやと議論がタえな^(a)い。だが私は、日ごろからそれらを、的外れもはなはだしい擬似問題だと思っている。それどころか、そのように問題とされるところにこそ、日本語の最も論理的な部分があるとさえ考えているのである。

唐突な質問ではあるけれど、手紙の宛名の書き方は、はたして日本流と西洋流とどちらがすぐれているだろうか。そう、私たちは「〇〇県」「〇〇市」「〇〇町」「〇丁目」「〇番地」という形で、大きなカテゴリーから次第に小さなものへと限定し、最後に個人の名前をもって来るが、西洋ではこれが逆になるというあの書き方*^(注)である。いかがだろう。私は、まぎれもなく日本流が理にかなっている^①と感じるし、そのことは、実は、多くのフランスの友人たちも認めているところなのだ。

日本語の主語・述語と呼ばれるものの働きは、まさにこの宛名書きの形式に一致する。ためしに、主語をめぐる議論で有名になった「象は鼻が長い」の一文を考えてみよう。そもそも日本語に主語という概念がふさわしいかどうかとも検討せずに、「象は」が主語か「鼻が」が主語か、など論じることはやめにして、今は、この表現の論理展開だけに注目していただきたい。まずこの表現は、「象は」と言っ
て、語るべき主題を提示し、さらにこの主題のなかで「鼻」を限定することによって、順次、そのナイジツ^(b)を語っていく。つまり、日本語の論理のプロセスも、基本は宛名書きと同じく、大きなカテゴリーから次第に小さなものへと絞りこんでいくスタイルなのである。

こうした日本語の発想は、すぐれて「探索的」かつ「発見的」なものとなる。なぜならそれは、私たちの内部で初めは漠然としていたものが、次第に明らかになっていくプロセスを正確にたどっているからだ。当初は何もないところで、にわか
に一つの意味が姿をとり始める。それを私たちは「～は」という表現により、かなり大ざっぱな一領域として設定する。そしてこの領域がひとたび決まれば、今度はそこに「～が」という表現があらわれてその領域をさらに細かく限定する。この

限定されたものは、さらに次の表現によって限定され、それはまた……と続いて以下同文。最後には、見事に彫琢^{ちようたく}された結論が得られるというわけである。

とりわけ、このプロセスにおける最初の「～は」という表現などは、日本語の特徴をきわだたせるものであるとともに、単なる言語学的な視点をこえたところで、豊かな思想的意味をかいま見せてくれもする。通常、学校文法では「～は」「～が」「～も」などの助詞をしたがえるものを「主語」と呼んではばからない。しかしながら、「佐藤はもうとっくに来ていているけれど、鈴木はまだ見ていないなあ」というような場合、「鈴木は」の部分を主語と呼ぶわけにもいかないだろう。そこで国語学者たちは、「～は」という表現に「主題提示」といった定義をあたえて、決着をつけたように思いこむ。そして、思いこんで安心し、「～は」のもつ認識論的重要性^②をすっかり見のがしてしまうのである。

あたりまえのことながら、私たちはつねに世界のなかで生き、そこであれやこれやの関心をもちながら、世界とさまざまな関係を取り結んでいる。私たちが、べつにこれといった注意もはらわなければ、世界は、ぼんやりとしたまどろみのなかにあるのだが、ひとたびそのどこかに注意を向けるならば、とたんに世界も、それに応じたヒョウジョウ^(c)を見せるようになってくる。したがって、世界と私たちとは表裏の関係にあると言っていいだろう。

こうした世界のただなかであって、私たちの前には、いつも一つの「^{シャン・ベルセプティブ}知覚野」と呼ばれる意識の領野が広がっているのだが、ここに、ある時ふいに、^{あいまいもこ}曖昧模糊としたうながしのようなものが生じてくる。このうながしは、少しずつ意識化のプロセスをたどり、それが次第に形をとって、ついには命名というレベルにまで達することになる。そこで私たちは、「～は」という言いまわしによって、言語表現への決定的な第一歩を踏み出すことになるわけだ。つまり、やや大げさな物言いを許していただけるならば、「～は」には、西洋語の主語にはない「知覚」から「言語」への移行が表現されている。まさしくこれこそが、西洋語には見られない「～は」のもつ認識論的重要性なのである。

この決定的な第一歩が踏み出されてしまえば、その後は、すでに述べたように、言語上での細かい限定作業が続けられるばかりとなる。思考するとは、結局、思考する領域を次第に画定し、いっそう明確化していくことにほかならない。この

ような明確化の歩みは、広範な領野から次第に絞りこまれていく以上、いながらにして「帰納的」であるはずだ。さらにまた、それが一個人の言葉によってなされるものであれ、対話者の言葉を含むものであれ、いずれにしても共通の領野のなかで下位区分しようとするのだから、重ねられる言葉は「協調的」なものになるだろう。

これに対して西洋語の論理はどうなるか。「AはBである。なぜなら、～であり、～であり、～であるからだ」——こうした論理は、かならずや「既定的」「演繹的」「対立的」とならざるを得ない。それはすでに「AはBである」と言ったところで勝負がついているのであり、結論は、それが正しいか誤っているか、二つに一つしかないのである。つまり、このような西洋語の論理は、あらかじめ論者のなかで決着のついたことがらを戦わせるには好都合だが、日本語のように、探索し、Iし、協調して、不確かなものから徐々にIIを創造してゆく論理にはなりにくい。

その意味では日本語の論理の方が、実は、はるかに「発見的」であり「創造的」なのだが、^③ いかんせん、国際会議あたりで論争するうえでは分が悪い。 さらにまた、日本語の論理は、私たちが「探索的」であればこそ、その全き論理性を発揮するものであるにもかかわらず、わが同胞には、不確かなものを不確かなまま放置して、いっこうに動じないふうもある。そのうえ、こうしたフウチョウは、今や情報化社会の便利ツールの手をかりて、わが国に蔓延^(d)し始めており、日本語の論理など語るはおろか、あらゆる論理がハタン^(e)してゆく様相さえ呈しているのである。これは言語の問題ではありながら、言語の領域をはるかに越えた射程にまで拡がっている。

情報化社会における日本語の問題は、一個のメディア論として、今後また稿をあらためて論じてみたいと思っているが、ともあれ、それら諸問題を乗り越えながら、いかにして創造的な日本語の論理を確立していくのか。私たちは、この難局にあって再度じっくり捉えなおしてみるべきであるだろう。

(加賀野井秀一『日本語は進化する』より。一部改変)

* (注) : たとえばフランスでは、宛名書きの住所を次のように記す。

7, Avenue Hoche, 75008, Paris (7 番地, Hoche 通り, 郵便番号 75008, パリ市)

問 1 下線部(a)~(e)のカタカナを適切な漢字に直しなさい。

問 2 下線部①について、なぜ筆者はそう考えているのか。その理由を本文に即して説明しなさい。

問 3 下線部②について、「～は」のもつ認識論的な重要性とはなにか。「世界」という言葉を用いて、本文に即して説明しなさい。

問 4 空欄 と に入れるのに最も適した語句を、以下のア～オのうちから一つずつ選び、記号で答えなさい。ただし、同じ選択肢を繰り返し使ってはならない。

ア 既定 イ 帰納 ウ 結論 エ 主語 オ 対立

問 5 下線部③について、なぜ筆者はそう考えているのか。その理由を本文に即して説明したうえで、それに対するあなた自身の考えを述べなさい。

2 次の英文を読んで、後の問い(問1～問6)に答えなさい。

Every single day you make dozens, if not hundreds, of decisions. Some may seem small: do I buy a sandwich (A) lunch or make a salad at home? Do I take the bus or drive? Others might be larger: do I apply for a new job or not? Do I save for a deposit on a house or buy a few extra avocado breakfasts?

Why do you need to make so many decisions? Because we live in a finite world in which we cannot have and do everything. We are constantly coming up against *constraints that hold back our desires. These may be constraints on how much money we have to spend—budget constraints. They may be constraints on the physical and natural materials that are available to us—resource constraints. Or it may just be that there are only 24 hours in the day—time constraints.

Often these decisions interact in complicated ways. Consider your decisions as a worker: do you *prioritize work or play? Working will earn you more money, easing the [①] constraint and increasing your shopping options. But working also eats away at your [②] constraint. The more hours you spend working, the fewer there are to enjoy the fruits of that labor.

Or consider your decisions as a consumer. Do you spend all of your money, or do you put some away for a rainy day? If the latter, how much do you save? And for how long? If you spend it, do you buy the blue dress or the red dress? Peanut butter or chocolate spread? Coke or Pepsi? Fry-up or avocado on toast? Depending (B) the choices you make, you may need to work more, or even change jobs, in order to be able to fund them.

Every day we bring together our preferences with our various constraints and we decide what we should spend our money, our time and our efforts on. And what is your guiding principle in making that decision? Subject to all the various constraints, you want to get the most out of it—to live your best life. Economists tend to assume that the basis of consumers' decision-making is that each of us is trying to get the most benefit out of the resources we have.

This idea is expressed in a slightly abstract concept: *‘utility’. Utility is sometimes defined (C) the pleasure, satisfaction or benefit you get from doing or consuming things. Utility can be anything you value: from a new dress that makes you look good to the feeling of not being hungry once you’ve eaten a burger. According to economists, utility is something you want to *maximize.

The utility you get from work is not just about how much money you make—although that might be part of the picture. It is about the enjoyment, the enthusiasm, the sense of feeling worthwhile. So when you see someone taking a job that pays less money than they could be earning elsewhere, it is not a failure of the basic economic model, it simply means they get more utility from their job, having taken a wider variety of factors (D) ^④ account. Ultimately, this basic economic model is built on every individual looking to maximize their own utility through a series of trade-offs.

In practice, this means thinking about what something costs. These costs can take many forms. There is obviously a monetary cost to buying something—its price—and prices are often closely related to utility. The more utility you get from something, the more you would be willing to pay for it. ^⑤ Therefore, the price you agree on can be seen as a signal of the utility gain.

But this is not the only kind of cost. Economists think about cost in a slightly different way. They often talk about opportunity costs. In this framing, the cost of something is not just what you pay, but what you give up or lose by choosing one option over another.

The journalist and author Tim Harford offers a useful description about how thinking in terms (E) opportunity cost can improve almost all of the decisions we make in life. He suggests *flipping around the choices you are given: instead of considering what you are saying ‘yes’ to when you agree to something, think what you are saying ‘no’ to—the opportunity cost. Saying yes to staying late at work means saying no to reading your daughter a bedtime story; saying yes to that extra glass of beer at a pub means saying no to the early morning run, and a

clear head the next day.

(The Bank of England, *Can't We Just Print More Money?* より。一部改変)

(注) constraint 制約 prioritize 優先させる utility 効用, 功利性
maximize 最大化する flip around ひっくり返す

問 1 空欄 A～E に入る前置詞を次から選んで答えなさい。

| |
|-----------------------------|
| as, for, into, on, of, with |
|-----------------------------|

問 2 空欄①と空欄②に入る語の組み合わせとしてふさわしいものを次から選び、記号で答えなさい。

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| ア. ① time - ② budget | イ. ① resource - ② time |
| ウ. ① budget - ② time | エ. ① resource - ② budget |
| オ. ① time - ② resource | |

問 3 下線部③の意味としてもっともふさわしいものを次から選び、記号で答えなさい。

- ア. a day when you have a lot of rain
- イ. a time when you cannot go out to play
- ウ. a day when shops make a discount to attract customers
- エ. a time when you will really need money
- オ. a day when you feel lonely

問 4 下線部④は具体的にどのような状況を指すのか、あなたがこれまでに見たり読んだりして知っている例を1つ挙げて日本語で説明しなさい。ただし、個人名など個人を特定できる情報は記さなくてよい。

問 5 下線部⑤を日本語に訳しなさい。

問 6 よりよい選択をするために機会費用 (opportunity cost) の考えを使うというアイデアが本文で紹介されている。たとえば、ある人は次のように機会費用を見積もって残業するかどうかを決めることができる。

If I work two hours overtime today, ...

| What I gain | Opportunity cost |
|------------------------------|---|
| I will get 5,000 yen for it. | I will have to give up reading my daughter a bedtime story. |

もしあなたが大学生で、アメリカの大学に1年間留学するかどうかを決めるためにこの考え方を使うとしたら、どのような表ができるだろうか。自分で考えて、解答用紙の表のA欄とB欄のそれぞれに英語の文を1つ記入しなさい。