

国語 (自動車科 一般選考)

□ 次の文章を読んで、あとの問いに答えなさい。

人を説得する際には、一回だけの説得には留まらな
い場合も多い。二回に分けて情報を与えていき、それ
によって効果を上げようという技法がいくつもある。

要請技法と呼ばれる。広告や宣伝にも用いられやすい。
そのうち代表的な四つの技法をシヨウカイしよう。

段階的要請法

まず、ちよつとしたことを要請して受諾してもらい、
その後で本来の目的である大きな要請をする。そうす
るといきなり大きな要請をするより成功率が高いこと
が実証されている。

たとえば、化粧品品の訪問セールスで、まずは玄関先
でパンフレットを受け取ってもらう。後日、再度訪問
して化粧品品の売り込みをする。この技法は元々の英語
ではフット・イン・ザ・ドア・テクニク (foot-in-the-door
technique) と呼ばれる。セールスマンが、まずはどに
かく訪問先のドアに足先を差し入れてきつかけをつか
む、という意味である。

なぜ功を奏するの。最初の要請に応じることで、
「自分はそうした求めには応じる人間なのだ」と自己
像を再認識することが、一つの理由と考えられている。

まず、エアコンに関するアンケートに答えさせて後
で買い換えを勧める、デパートで化粧法をアドバイス
してから、化粧品を売り込む、アプリに試用期間を設
けて無料でダウンロードさせて、後で有料のものを勧
めるなど、すべてこのテクニクの応用である。これ
ら自体は別に犯罪的ではないが、悪質商法にもしばし
ば利用されている。

全く別の問題でもこのテクニクは利用されうる。
たとえば、憲法改正に関してはいろいろな議論がある
が、もし、比較的反対が少ない条項、教育無償化のよ
うなものから手始めに改憲を問う、それが成立したら
次にもっと議論のある条項へ進む、というやり方が採
られるとしたら、これも段階的要請法の利用(本来の
ネライをごまかすという意味では悪用)である。

譲歩的要請法

店員が客に一〇万円のバッグを勧める。客がそれは
無理だと断ると、それならこれはどうですかと三万円
のものを勧める。

最初に大きな要請をして断られた後で、「それなら」
と小さな要請をする。ただし本来の目的は後者の達成
にある。大きな要請が断られるのは織り込み済みであ

る。このやり方も、本命のみを要請するよりは成功率
が高い。

最初の無茶な要請額が係留点となり、本命の要請額
が対比的に小さく感じられること(知覚の対比効果)、
また、「相手がタキヨウして要請を引き下げたのだから
こちらもタキヨウしなくては」という気持ちが生じ
ることなどがこの手法の効果を高めている。この最初
に高飛車な要求をしてからハードルを下げる手法は、
セールスに限らず一般のゴウシヨウ時にも用いられる。

特典付加要請法

後でよい条件を付け加える。ただしその条件は実際
は初めから予定していたものである。通信販売で、ま
ず「鍋のセット五〇〇〇円です」と言う。A、「今
なら、もう一つ小鍋が付いて、さらにフライパンもお
付けして五〇〇〇円です」と告げる。そのことによつ
て買う気を起こさせる。同じことを「鍋のセット三〇
〇〇円、小鍋一〇〇〇円、フライパン一〇〇〇円、合
わせて五〇〇〇円です」と宣伝するのは、明らかに
印象が違うだろう。最初の価格が係留点となるからで
ある。

特典除去要請法

八万円のエアコンが安売りで五万円であることを宣
伝し、買う気にさせて、工事の打ち合わせの段になつ
てから、取り付け料が二万五千円かかると告げる。マ
ンションの分譲で各部屋の絨毯はいくつかの色から
自由に選べると説明しておきながら、成約後に一色し
か残っていないと言う。

特典除去要請法はこのように最初に受諾させた後で、
都合の悪い条件を後出しする。そうすると今さらキャ
ンセルはしにくくなる。いったん受諾してしまつと、
相手との関わり合い(コミットメント)が生じてしま
い、それを取り消しにくくなる。一つの理由と
考えられている。

この手法はここで述べた四つの中では、いちばん悪
質性が感じられる。

ここまで様々な手法のユウドウ的手法を挙げてきた。
もちろん、消費者はこうした表現にいつでも影響され
るといふわけではない。No. 1表示に関していえば、
身近でなじみのある製品カテゴリー、そして現ブラン
ドに満足している場合には、No. 1表示が効果をも

ちにくく、関心のないカテゴリーでは影響が大きいつい研究結果もある。製品に関心がなければ熟考する前に、「No. 1ならばよいにちがいない」という^①ヒューリスティックな処理が行われるためであろう。熟考する前に生じる認知の歪みに抵抗することは難しい。たとえば、買い物をしたときのポイントの魅力には錯覚があると指摘したが、著者自身も商品に九八〇〇円という値札がついていれば、一〇二〇〇円よりはずっと安く感じる。また、「今なら*もサービスマス」などと「特典」が付加されることによつて、それなら買ってみようかという気持ち^②が湧いてくる。

錯視と呼ばれる現象がある。我々の視覚には、図形の物理的な性質がそのまま反映しないことを指す。たとえば、図で横の直線は平行なのだがそうは見えない。定規を当てて確かめるとたしかに平行なのだが、それを知っても依然平行ではないと感じる（「カフェウォール錯視」という。イギリスのカフェの壁模様から発見された）。社会的情報に対する認知の歪みもこれと同様に合理的に考えても打ち消せないところがある。

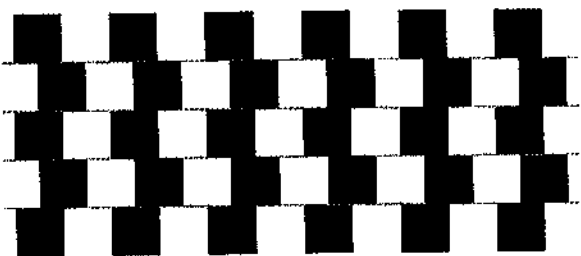


図 カフェウォール錯視 (北岡, 2010)

しかし対策はある。カフェウォール錯視というものの性質を知っていれば、たとえ二つの線が平行でないように見えても、実際は平行かもしれないと考え直すことができる。買い物をしたときに獲得するポイントについても、それでどれだけ得なのか、ポイントなしの五%引きと比べてどうなのかなど、立ち止まって再考できる。つまり勘違いを修正することが可能なのである。

(岡本真一郎『なぜ人は騙されるのか』による)

*①ヒューリスティック……厳密な論理で答えに迫るのではなく、直感で素早く解に到達する方法のこと

問一 —— 線部 a ~ j のカタカナの部分は漢字に直し、漢字の部分は読みをひらがなで書きなさい。

問二 A に入る接続詞として最も適切なものを、次のア~エの中から一つ選び、記号で答えなさい。

- ア したがって イ なぜなら ウ そして エ ところで

問三 ~~~~線部①~③は、ここではどのような意味を表していますか。あとのア~エから、それぞれ一つ選び、記号で答えなさい。

① 功を奏する

- ア うまくいったことを言いふらすこと イ 成功か失敗かの判断が十分でないこと
ウ 効果が現れたり成功したりすること エ うまくやろうとして焦ってしまうこと

② 織り込み済み

- ア 予定どおりには、物事を進めないこと イ 条件などを検討し、既に取り込んであること
ウ 計画を重視しすぎて、対応を誤ること エ 条件などに関わらず、一方的に処理すること

③ 錯視

- ア 形などが実際と異なつて知覚されること イ 意図的に逆の見方から物事を捉えること
ウ 色などの知覚を状況に応じて変えること エ 知覚された物事を解釈できなくなる

問四 次のa、b、cが、「段階的要請法」の説明である場合には「A」を、「譲歩的要請法」の説明である場合には「B」を書きなさい。

- a 最初に高いハードルだと思えるような要求をしてから、ハードルを下げるという方法をとる。
- b 最初は簡単に受け入れられる要求をして、次第に本来の目的に到達させようとする方法をとる。
- c 最初の段階で「客から断られること」を計算に入れた上で、客と関わっていくという方法をとる。

問五 「特典付加要請法」と「特典除去要請法」はどのような点に違いがありますか。二つの要請法の違いを簡潔に説明しなさい。

問六 —線部①「いちばん悪質性が感じられる」について、以下の各問に答えなさい。

- (1) 「いちばん悪質性が感じられる」のは、何という要請法ですか。文章中から抜き出しなさい。
- (2) 「悪質性が感じられる」のはなぜですか。その理由として最も適切なものを、次のア～エの中から一つ選び、記号で答えなさい。

- ア 最初から全て条件を示した上で客との取引を成立させ、その上で全てキャンセルしているから。
- イ 最初に大きな要請をして断られた場合に、そのことを理由にさらに大きな要請を繰り返すから。
- ウ 一度受け入れたことを客がキャンセルしにくい状況を作って、自分の利益を確保しているから。
- エ 最初の要請を受け入れさせることで、客が描いていた自己像の変革を強制的に実現させるから。

問七 筆者が「錯視」のことを取り上げているのはなぜですか。その理由を簡潔に説明しなさい。

〔二〕 次の文章を読んで、あとの問いに答えなさい。

――午後三時。

ランチタイムが終わると、ようやく座って休む時間ができる。

あまり積極的に^①周知しなかつたせいとか、最終日だということを来店して知ったという常連客も何人かいた。みな、口々に「もつたいたい」と言いつて帰つていったが、心の底から閉店をオしむ人はあまりいないだろう。あつたらあつたでいいのだが、なくてもさして困らない。飲食店とはそういうものだ。味の記憶はゆつくりと人々の頭から溶け出して、いずれは跡形もなく消え去る。

余つた食材で簡単なマカナイを作り、遅い昼食を取る。食事ついでに、永吾は店の片隅に置いてあつたレシピ帳を持ってきて広げた。こういつたものも、明日からは不要物になつてしまふ。少しずつ片づけなければならぬ。

ノートの一枚目に書かれた日付を見る。最初の一冊目は修業先で初めて書いたものだ。

永吾が洋食屋を志して上京したのは、十八の頃だつた。実家は田舎の農家だが、次男坊の永吾は家を継ぐわけにはいかず、働きに出なければならなかつた。勤め先は洋食屋と決めていた。当時は田舎に洋食屋などなかつたが、小さい頃に東京から転校してきた級友の話^②を聞いて、ずっとアコガレ^③を持つていたからだ。

また新幹線もなかつた時代のことだ。上京の日、永吾は独りで夜行電車に乗り込んだ。横になつても眠りにつくことができず、月明かりが照らす外の風景をずっと見ていた。列車が田んぼの真ん中を横切り、鉄橋を渡る。ずっと暮らしてきた土地と、まだ見ぬ外の世界とを隔てる大きな河。真ん丸な月が、河面にゆらゆらと揺らめいていたのを今でも覚えてゐる。

細かい字でびっしりと書き込まれたレシピ帳は、いつの間にか二十冊を超えていた。修業中から独立後まで、永吾の人生がすべてここに詰まつてゐる。それが、明日からはなんの役にも立たない紙屑^④になつてしまふと思うと、自分の人生はなんだつたのかと考えずにはいられなくなる。

「なにを見ているの？」

小春が、淹れたてのコーヒーを永吾の前に置いた。返事をする前に、一口啜る。安い豆で淹れたコーヒーだが、少しほつとする。

「ああ、レシピ帳を」

「なんでまた、今頃」

「もしかしたら、彼が取りに来るかもしれないと思つてね」

「そんな、もう来るわけないじゃないの」

小春が、頬を引きつらせながら笑う。

永吾が「彼」と呼んだのは、一か月ほど前に店にやってきた若者のことだ。ランチタイムの終わり頃にふらりとやってきた若者は、ビーフシチューを食べるなり、永吾に弟子入りしたい、と言つてきた。聞けば、元々料理人を志して東京に出たが、なかなか芽が出ず地元に戻つてきたところだという。永吾のドミグラスソースを味わつて、やはり料理人になりたい、と思つたそうだ。はじめは洗つていた永吾だが、タダ働きでもいいからと、土下座をせんばかりに弟子入りを懇願され、押し負けて首を縦に振つた。

若者は飲食店で修業していたというだけあつて、手際は悪くなかつた。人懐っこい性格もなんだかかわいらしく思えてきて、永吾は熱心に自分の技術を教えた。若かつた頃だつたら、苦勞して完成させたレシピをタダで他人に教えるなどありえないことだつたが、歳を取つてみると、損得勘定よりも自分の味を残したいという思いが強くなつていた。

いつまで厨房^⑤に立てるかかわからない。だが、「そのとき」は着実に近づいている。若者が自分の味を引き継いで店を出してくれれば、自分の人生が無駄ではなかつたと思える。だが、ドミグラスソース作りを教えているうちに、若者は店に姿を現さなくなつた。自分がかなにか悪いことを言つたのだろうか、と首を傾げる。永吾に、小春がぼそりつぶやいた。

「あなたみたいなやりかた、今の若い子には無理なんですよ。」

最近の若者は私生活の充実も大事にする。永吾のように、すべてを犠牲にして仕事のためだけに生きる人間はもはや時代遅れの遺物だ。きつと、そういうことを小春は言いたかつたのだろう。『月河軒』のような個人ケイエイの店で、あれだけの手間ヒマをかけてドミグラスソースを作つている店はそう多くない。労力のわりに収益は少ないのだからバカらしいと言えよの通りだ。

「そんなこと、俺だつてわかつてる」

毎日立ちっぱなしの仕事。五十年間、一日たりとも休めないソース作り。高騰する材料費に、なかなか上げられない価格。私生活を犠牲にしても仕事に打ち込むのが時代遅れなのだしたら、永吾の味は、どうあがいても消えていく運命ということだ。

永吾が、不機嫌になる前に、わかつてゐるならいいけ

ど、と言葉を残して、小春は二階に引っ込んでいった。多少は心配してくれているのかもしれない。永吾が『月河軒』の閉店を決めたのは、**彼**が来なくなつてすぐのことだつたからだ。

子供たちが独立したときに、誰かに店を継いでもらうことは**諦めた**はずだつた。けれど、一瞬だけ永吾は夢を見てしまった。自分の作った味が誰かに受け継がれ、いつまでも人を喜ばせるという未来をだ。それがやはり叶わぬ願いだとわかると、永吾の中でなにかがぶつりと切れてしまった。

③ ドミグラスは、もう作らない。

その決断を告げると、小春は意外にもなにも言わなかった。なにを言ってるの？ それじゃお店を開けられないじゃない、といった文句が**矢継ぎ早に**飛んでくるかと思つていたのだが、返つて来たのは、そう、わかつたわ、という一言だけだつた。もう、ソースは継ぎ足さない。今ある分のソースを使いきる日を最終日とすることに決めた。それがすなわち、今日ということになる。寸胴の中の「命のドミグラスソース」は、もうディナータイム分しか残されていなかった。

(行成 ゆきなり 薫 かおる 『本日のメニューは。』による)

問一 ——線部 a i j のカタカナの部分は漢字に直し、漢字の部分は読みをひらがなで書きなさい。

問二 ——線部 ① ③ は、ここではどのような意味を表していますか。後のア i エ から、それぞれ一つ選び、記号で答えなさい。

① 周知 (する)

- ア 広く人々に知れ渡るようにすること
- イ 自分にだけ分かる知らせ方をすること
- ウ 身の回りにいる人々に知らせること
- エ 遠くに届くような知らせ方をすること

② 高騰する

- ア 期待度などが低くなること
- イ 期待度などが高くなること
- ウ 物価などが低くなること
- エ 物価などが高くなること

③ 矢継ぎ早に

- ア 物事をとてもし上手に行うこと
- イ 物事をゆったりとした早さで行うこと
- ウ 物事を続けざまに行うこと
- エ 物事に無関心でまったく行わないこと

問三 ——線部 ① 「あなた」、② 「彼」は、誰のことですか。それぞれ文章中の漢字二字で答えなさい。

問四 〰〰線部①「まだ」、②「なかつ」、③「だ」の品詞は何ですか。次のア～エの中から、それぞれ一つずつ選び、記号で答えなさい。

- ア 副詞
- イ 形容詞
- ウ 助詞
- エ 助動詞

問五 —線部①「なんでまた、今頃」と「小春」が言ったのはなぜですか。その理由の説明として最も適切なものを、次のア～エから一つ選び、記号で答えなさい。

- ア いつもは朝にレシピを見ているのに、昼の時間にみていることに大きな不安を感じたから。
- イ レシピを見なくてもできることなのに、なぜ見る必要があるのかといぶかしく思ったから。
- ウ もう昔のレシピを見ても仕方がないという現実を、永吾に伝えなければと心に決めたから。
- エ 不要になったレシピにいつまでもこだわっている永吾に、いつものいらだちを感じたから。

問六 —線部②「そんなこと、俺だってわかってる」とあるが、「永吾」は何が「わかっている」のですか。その説明として最も適切なものを、次のア～エから一つ選び、記号で答えなさい。

- ア すべてを犠牲にして仕事に打ち込むようなことは、今の若者には受け入れられないということ。
- イ 一度去っていった者が自分の元に戻ることを、期待すること自体に無理があるのだということ。
- ウ 飲食店をもつことに魅力がなく、それを支え続けてきた自分の人生は無意味なのだということ。
- エ 情熱をかけてきた仕事ができなくなってしまう「そのとき」が、目前に迫っているということ。

問七 —線部③「ドミグラスは、もう作らない」と「永吾」に決意させたものは何ですか。簡潔に説明しなさい。

【三】 次の①～⑤までの空欄に、カッコの中の意味になるよう、漢字を一字ずつ入れて四字熟語を完成しなさい。

- ① 一（ ）（ ）得 「二つのことをして、同時に二つの利益を得ること。」
- ② （ ）従腹（ ） 「表面上は服従するふりをして、内心は反抗していること。」
- ③ （ ）先（ ）範 「人の先に立って、模範を示すこと。」
- ④ （ ）耳（ ）風 「人の忠告や意見を心にとめず聞き流すこと。」
- ⑤ 和（ ）折（ ） 「日本と西洋の様式をほどよく取り合わせること。」

【四】 次の①～⑤までの空欄に、——線部の言葉がカッコの中の意味になるよう、後の語群にある漢字一字を入れて慣用的な表現を完成しなさい。

- ① （ ）車を押すようなことはやめた方がいい。 「道理に合わないことを無理に押し通すこと」
- ② 彼はとても（ ）が立つ人だ。 「文章を作るのが上手なこと」
- ③ 自分のことは（ ）に上げて人を批判する。 「素知らぬ顔をして問題にしないこと」
- ④ （ ）血を注いで研究に取り組む。 「力の限りをつくして努力すること」
- ⑤ 事件のことを聞いて（ ）をつぶした。 「大変におどろくこと」

【語群】

車	手	筆	音	肝	心	棚	横	肉	弁
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

【五】 次の①～⑤までの語の対義語となるように、空欄に適切な漢字を一字入れなさい。

- ① 故意 ⇕ 過（ ）
- ② 加重 ⇕ （ ）減
- ③ 苦手 ⇕ （ ）意
- ④ 優位 ⇕ （ ）位
- ⑤ 老巧 ⇕ 稚（ ）

解答例

受験
番号

氏名

一

問七	問六	問五	問四	問二	問一	
<p>(例) だまされないようにするためには、立ち止まって再考することが効果的であることを理解してもらうため。</p>	(1)	<p>(例) 後でよい条件を付け加えるか、都合の悪い条件を後出しするという点の違い</p>	a	ウ	f	a
	特典除去要請法		B		妥協	ようせい
			b		問三	g
	(2)		A	①	交渉	紹介
			c	ウ	h	c
	ウ		B	②	ぶんじょう	じゅだく
イ		③	i	d		
		ア	誘導	すすめる		
			j	e	わ	狙
					いて	い

□

二

問七	問四	問二	問一	
<p>(例) 自分の味で人を喜ばせるという未来は期待できないのだというあきらめ</p>	①	①	f	a
	ア	ア	こんが	惜
	②	②	しむ	
	イ	エ	g	b
	③	③	経営	あとかた
	エ	ウ	暇	賄
	問五	問三	い	
	イ	①	i	d
	問六	吾	ふきげん	憧
			れ	
	ア	②	j	e
	若	あきらめた	しぶ	
	者	って		

□

三

①	拳
②	面
③	背
④	率
⑤	垂
	馬
	東
	洋
	衷

□

四

①	横
②	筆
③	棚
④	心
⑤	肝

□

五

①	失
②	軽
③	得
④	劣
⑤	拙

□