

甲南大学の英語 こうすれば解ける！

一般選抜入学試験 外国語（英語）模擬問題

これは一般選抜（前期日程・中期日程）（試験時間 70 分）を想定した問題ですが、同傾向の公募制推薦【教科科目型】の対策にも活用できます。ただし、公募制推薦【教科科目型】は試験時間 60 分となっています。

CONTENTS

- 一般選抜入学試験模擬問題・・・P1~P13
- 大問ごとの傾向と対策について・・・P15
- 一般選抜入学試験模擬問題解説・・・P16~P31

(作成)  夕陽丘予備校

1 次の英文を読んで、後の問いに答えよ。

The art of persuasion is one of the most crucial business skills. (1) the ability to persuade others to support your ideas, you won't be able to attract the support you need to turn those ideas into realities. And though most people are unaware of it, the ways you seek to persuade others and the kinds of argument you find persuasive are deeply rooted in your culture's philosophical, religious, and educational assumptions and attitudes. Far from being universal, then, the art of persuasion is one that is profoundly culture-based.

That was the hard (2)lesson learned by Kara Williams, an American engineer newly working as a research manager for a German firm in the automotive industry. As one of the leading experts in her field Williams had extensive experience presenting recommendations and influencing her American colleagues to follow her ideas. (3) when Williams began working in a German environment she didn't realize that being persuasive would require (4)a different approach. "When I think back to my first presentation to my new German bosses, I wish I had understood the difference and hadn't let their feedback get under my skin. If I had held my cool I might have been able to salvage the situation."

(5)Williams has faced many challenges in her career. Before taking the job with the German firm, she worked for an Australian company from her home office in Boston, traveling frequently to the Sydney headquarters to give presentations and offer advice. "A lot of my job (6)relies on my ability to sell my ideas and influence my internal clients to take the best path," she explains. "I'm good at what I do, but I hate constant long-distance travel. When offered a similar position working for a German auto supplier, I jumped at the opportunity for shorter travel distances."

(7)Williams's first project was providing technical advice on how to reduce carbon emissions from one of the group's "green" car models. After visiting several automotive plants, observing the systems and processes there, and meeting with dozens of experts and end users, Williams developed a set of recommendations that she felt would (8)meet the company's strategic and budgetary goals. She traveled to Munich to give a one-hour presentation to the decision makers — a group of German directors.

“It was my first internal presentation, and its success would be important for my reputation,” Williams recalls. In preparation for the meeting Williams thought carefully about how to give the most persuasive presentation, practicing her arguments, anticipating questions that might arise, and preparing responses to those questions.

⁽⁹⁾Williams delivered her presentation in a small auditorium with the directors seated in rows of upholstered chairs. She began by getting right to the point, explaining the strategies she would recommend based on her findings. But before she had finished with the first slide, one of the directors raised his hand and protested, “How did you get to these conclusions? You are giving us your recommendations, but I don't understand how you got here. How many people did you interview? What questions did you ask?”

Then another director jumped in: “Please explain what methodology you used for analyzing your data and how that led you to come to these findings.”

“I was taken aback,” Williams remembers. “I assured them that the methodology behind my recommendations was ⁽¹⁰⁾sound, but the questions and challenges continued. The more they questioned me, the more I got the feeling that they were attacking my credibility, which puzzled and annoyed me. I have a Ph.D. in engineering and expertise that is widely acknowledged. Their effort to test my conclusions, I felt, showed a real lack of respect. What arrogance to think that they would be better able to judge than I am!”

Williams reacted defensively, and ⁽¹¹⁾the presentation went downhill from there. “I kick myself now for having allowed their approach to derail my point,” she says. “(12), they did not approve my recommendations, and three months of research time went down the drain.”

The stone wall Williams ran into illustrates the hard truth that our ability to persuade others depends not simply on the strength of our message but on how we build our arguments and the persuasive techniques we employ.

Jens Hupert is a German director at the company Williams worked for. Having lived in the United States for many years, he had experienced similar failures at persuading others, though ⁽¹³⁾the cultural disconnect ran in the opposite direction. Hupert recalled the problems he'd had the first few times he tried to make a

persuasive argument before a group of his American colleagues. He'd carefully launched his presentation by laying the foundation for his conclusions, setting the parameters, outlining his data and his methodology, and explaining the premise of his argument. He was taken aback when his American boss told him, "In your next presentation, get right to the point. You lost their attention before you even got to the important part."

Hupert was unsure. "These are intelligent people," he thought. "Why would they swallow my argument if I haven't built it carefully for them from the ground up?"

(Adapted from: Used with permission of Hachette Books Group, from The Culture Map : Decoding How People Think, Lead, and Get Things Done Across Cultures, Erin Mayer, 2017; permission conveyed through Copyright Clearance Center, Inc.)

(注) salvage 救い出す credibility 信頼性 arrogance 傲慢
downhill 下り坂 derail 失敗させる
Munich ミュンヘン (ドイツの都市) upholster 布張りをした
Ph.D. 博士号

1. 空所(1)に入る最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。
A. As B. For C. With D. Without
2. 下線部(2) lesson と最も近い意味で“lesson”が使われている文を次の選択肢から選び、その記号をマークせよ。
A. He gives French lessons.
B. This failure will teach you lesson.
C. Lesson Two is easy.
D. Shall we begin our lesson?
3. 空所(3)に入る最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。
A. But B. Therefore C. Also D. Equally

4. (4)a different approach の意味として最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。
- A. how to persuade in Germany
 - B. American-style persuasion
 - C. how to do it according to German law
 - D. how to apply for a relationship in Germany
5. (5)Williams has faced で始まるパラグラフの内容と一致するものを選択肢から二つ選び、その記号をマークせよ。
- A. Kara liked her previous job because she liked to travel long distances.
 - B. Kara worked for an Australian company after the German automotive companies.
 - C. Kara worked at her own office in Boston, but also went directly to her business partner in Sydney to make a proposal.
 - D. Kara often went to Sydney to check on her relatives.
 - E. Kara was offered a similar position at a German car company with less travel distance, so she took the offer and moved on.
6. (6)relies on に代わる語句として最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。
- A. ignores
 - B. lacks
 - C. goes on
 - D. depends on
7. 下線部(7)Williams's first project の意味として最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。
- A. Import cars that reduce carbon dioxide emissions
 - B. Design a new model car in Sydney
 - C. Increase the number of automotive plants to improve efficiency
 - D. Provide technical advice to produce the car the company wants
8. 下線部(8) meet と最も近い意味で“meet”が使われている文を次の選択肢から選び、その記号をマークせよ。
- A. Would you like to meet my sister?

- B. We agreed to meet on Tuesday to discuss the project.
- C. We haven't yet been able to find a house that meets our needs.
- D. There's a large crack where the ceiling meets the wall.

9. 下線部(9) Williams delivered で始まるパラグラフの内容と一致するものを選択肢から一つ選び、その記号をマークせよ。

- A. Kara made an online presentation to executives of the company in Germany.
- B. Kara explained in a way that first states the conclusion and then raises the evidence for it.
- C. Kara's presentation was very well received in Germany with many questions
- D. The Germans listened quietly and attentively to Kara's presentation all the way through.

10. 下線部(10)に代わる語句として最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。

- A. deep and undisturbed
- B. financially secure
- C. physically fit
- D. good and reliable

11. 下線部(11) the presentation went downhill from there の原因として最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。

- A. Kara was so defensive about the questions she was asked that she missed the point.
- B. Three months of research was not enough for Kara to make a presentation that would convince the company's executives.
- C. Kara had good research skills, but lacked language and communication skills.
- D. Kara was annoyed because the conference room was too large for her voice to reach everyone.

12. 空所(12)に入る最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。
- A. To my surprise B. Needless to say
C. Happily D. Fortunately
13. 下線部(13) the cultural disconnect の意味として最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。
- A. An inability to communicate across two cultures
B. A misunderstanding of one's own culture
C. A distrust of a new culture
D. A prejudice against a certain culture
14. 文章全体で述べられている内容と一致するものを選択肢から一つ選び、その記号をマークせよ。
- A. The art of persuasion reflects various aspects of culture.
B. American business leaders prefer to be given the details before the conclusion is presented.
C. German business leaders prefer not to be lectured, but to ask questions first.
D. Germans are prejudiced against Americans and do not easily accept American advice.

2 次の英文を読んで、後の問いに答えよ。

One thing that confuses some people and messes up their money is thinking, “I need this.” Maybe it's a pair of shoes, a bottle of body lotion, or a magazine. Very often we talk about the things we want as things we need because we want them so badly they feel like needs. Children speak this way: “But mom, I need those new sandals.” The shoes Molly is wearing still fit. There are no holes in the soles. They look good. But they are not this year's style. Molly is sure she needs those new sandals. She wants them so badly it actually feels painful not to get them.

Money and emotions are (1) tied together. Pleasure centers in our brains respond when we spend money. Some people become (2)addicted to the drugs their brains release when they go shopping. Shopping creates a sense of well-being. Not shopping creates a sense of loss.

And that is how wants become needs. We (3)convince ourselves to go out and buy something we want by telling ourselves we need it. This wouldn't be a problem if we had the money to (4)satisfy all our wants. The problem comes when we don't have the money — the cold hard cash — and we must turn to credit to scratch our shopping itch.

I meet people all the time who can't tell the differences between a need and a want. Needs are the things we must have to keep our lives working. We need a place to live. We need food to eat. We need to be able to get to and from work or school or church. Wants are the things we really like. While we need a roof over our heads, we want a four-bedroom, three-bathroom house on a nice lot, with parking, schools close by, and not too much traffic. While we need food, we want steak. And while we need to get to work, we want to arrive in a snappy car our friends will (5)admire.

People who confuse needs with wants can't imagine not having all the cable channels available. They have fancy cell phones with expensive call features. And they think that because they work hard they deserve a vacation in Florida in the winter. People who confuse needs and wants simply can't imagine their lives without all the extras they see others enjoying. They want to enjoy those pleasures, too. And if they have to use credit, that's what they'll do. Here's a heads-up: since none of your wants stand between you and a grave, they aren't needs, plain and simple, no matter how badly you may want them.

(Adapted from: (c) Grass Roots Press Easy Money by Gail Vaz-Oxlade)

(注) itch むずむずするようなものほしさ snappy 洒落た heads-up 警告

1. 空所(1)に入る最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。

- (1) A. lately B. closely C. hardly D. unnaturally

2. 下線部(2),(3),(4),(5)に代わる語句として最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。

(2) addicted

- A. dependent on B. indifferent to
C. interested in D. excited at

(3) convince

- A. warn B. persuade C. compel D. discourage

(4) satisfy

- A. fulfill B. reject C. ignore D. improve

(5) admire

- A. respect B. look down on C. despise D. deny

3. 第1パラグラフの内容と一致するものを選択肢から一つ選び、その記号をマークせよ。

- A. Molly wants new sandals because hers have holes in them.
B. Molly doesn't really want some new sandals, but they are on sale so she will buy them.
C. Molly's sandals are out of date and she desperately wants new ones.
D. Molly doesn't make impulse purchases and enjoys saving money.

4. 第3, 4パラグラフの内容と一致するものを選択肢から一つ選び、その記号をマークせよ。

- A. A need and a want are completely identical things, so they both possess exactly the same nature.
B. Steak is a luxury, and just because you want it doesn't mean you have to buy it.
C. To satisfy material desires, shopping with a credit card works well if you don't have cash.
D. It is better to go to church so that you don't end up buying unnecessary things.
E. If you are buying a house, choose one with many bathrooms and bedrooms in a good location.

5. 第5パラグラフの内容と一致するものを選択肢から一つ選び、その記号をマークせよ。

- A. If there is something you really want, it may sell out quickly, so you should get a credit card to buy it.
B. If there is something you still want after a few month, you should go buy it now.
C. When you spend money, you should carefully consider what you want and what you need.
D. You work hard every day, so you should treat yourself to a trip to Florida in the winter.

3 次のそれぞれの英文の下線部に当てはまる最も適切なものを A～D より一つ選び、その記号をマークせよ。

1. I won't speak to her until she _____ first.
A. will apologize me
B. apologizes for me
C. will apologize to me
D. apologizes to me

2. Nobody believed Galileo at first, but he turned _____ to be right.
A. out
B. down
C. off
D. around

3. We _____ each other since we were kindergarteners.
A. know
B. will have known
C. have known
D. have been knowing

4. She _____ her umbrella with her yesterday, but she didn't.
A. ought to bring
B. ought not to bring
C. shouldn't have brought
D. should have brought

5. We _____ see Jack anymore. What has he been doing?
A. almost ever
B. ever mostly
C. hard ever
D. hardly ever

6. A room _____ east gets plenty of sunshine in the morning.
- A. facing
 - B. faced
 - C. to face
 - D. having faced
7. Steve insisted on giving the adopted child _____ little money he had.
- A. which
 - B. how
 - C. what
 - D. as
8. This year's extraordinary hot summer was _____ in 20 years.
- A. by far the worst
 - B. no less than worse
 - C. worse than
 - D. the most worst
9. It wasn't what Lisa said that hurt me, _____ the way she said it.
- A. and
 - B. in
 - C. for
 - D. but
10. I don't mind _____.
- A. hear of babies cried
 - B. to hear babies crying
 - C. hearing babies cry
 - D. to hear crying babies

11. Although my oldest brother may seem to be _____ diligent, parents are certain he will go far.
- A. away
 - B. anything but
 - C. free for
 - D. such as
12. _____ her work, Yuki went home and played with her children.
- A. All finishing
 - B. finished
 - C. Have finishing
 - D. Having finished

4 次の会話文を読み、空所に入る最も適切なものを選択肢から選び、その記号をマークせよ。

(Mary is talking on the phone to her elderly father, who lives alone in Japan.)

Mary: Hi, Dad. It's me. How are you?

Dad: Hello, Mary! I'm fine. I did some gardening today. My vegetable garden grew a lot of cucumbers this year, so I'll (1) them with your family. How are things there?

Mary: Oh, the usual routine. David and I are busy with work and the kids, who love cucumbers! We are looking forward to (2) .

Dad: (3) are my grandchildren doing?

Mary: Hiroyuki is really into bugs these days. He's fascinated by them!

Dad: I don't share his interest in bugs. I wish they (4) my vegetables! But it's nice that Hiroyuki likes (5) . And is Arisa into anything special nowadays?

Mary: She is crazy about movies.

Dad: What kind of movies does she like?

Mary: Any kind will (6) , except for horror movies. She can't stand those.

Dad: How about Japanese anime? Has she ever seen one?

Mary: No, never. She's always wanted to, but here in England, few Japanese anime is released.

Dad: Well, what do you say to going to a movie next month?

Mary: That sounds like (7) !

Dad: And by the way, don't you forget to come to see me next month?

Mary: Of course (8) ! I'm really looking forward to it. I wrote the dates of our visit on the calendar, just like you used to.

Dad: Good! Then, I'll take a look (9) the Internet. Oh, there is the Japanese anime DORAEMON now.

Mary: Cool. She also loves comics, especially this one. See if you can get us four tickets.

Dad: I'll check what is available. Right here. It looks like there are plenty of seats still available. What kind of seat do you like?

Mary: Whatever is fine.

Dad: How about off to the side where it's less busy?

Mary: Umm...is there any seat closer to the center?

Dad: Ok. I'll get these four. They are almost in the center, and right now no one is next to us on either side.

Mary: Great. If you buy four tickets, I will buy dinner.

Dad: It's a deal.

Mary: I can't (10) to see you next month.

Dad: Me, too, honey! Take care and don't work too hard.

- | | | | | |
|------|-------------|-----------------|----------------|----------------|
| (1) | A. share | B. give | C. mind | D. help |
| (2) | A. it | B. that | C. them | D. this |
| (3) | A. When | B. Why | C. Where | D. How |
| (4) | A. can grow | B. wouldn't eat | C. would water | D. may find |
| (5) | A. nature | B. sports | C. music | D. video games |
| (6) | A. like | B. does | C. do | D. gets |
| (7) | A. fun | B. boring | C. bad | D. unfunny |
| (8) | A. a lot | B. neither | C. not | D. so |
| (9) | A. at | B. of | C. into | D. on |
| (10) | A. go | B. wait | C. remember | D. afford |

甲南大学の英語 こうすれば解ける！

【解答・解説】編

大問ごとの傾向と対策について

①&②長文読解問題

【傾向と対策】

大問 1 は 800 語程度、大問 2 は 400 語程度の標準的な難易度の英文を通して、主に文章の内容把握を問う問題。題材は理系内容、文系内容いずれの分野からも出題されている。出題内容は、一部指示語の把握や下線部言い換え問題といった部分的な力を求める問題はあるが、段落の内容や本文の要旨を問うものが中心である。よって一文ごとの細かな意味だけではなく段落全体、あるいは文章全体が意味する内容をおおまかに把握することも重要である。具体的には各段落を読み終えた後に端的な要約を書き、文全体がどのように展開しているのかを常に意識して読み進めるパラグラフリーディングを中心に練習してほしい。この練習を繰り返すことで本文をある程度の速さ、精度で読む力をつけることができる。

同時に、速読一辺倒になるのではなく、一文一文丁寧に読む練習も忘れないでほしい。下線部言い換え問題や指示語把握問題が出題されるからだ。まずは、大学入試センター試験および大学入学共通テスト第 6 問(本試→追試)の過去問演習などを通じて訓練するとよいだろう。そこで得点率が上がってくれば甲南大学の過去問題に多く取り組もう。

③ 文法・語法問題

【傾向と対策】

標準的な文法・語法の問題。動詞・時制・助動詞・準動詞・関係詞など、基本的な単元からの出題が多い。

上記単元の基本レベルの問題を中心とした、丁寧な学習が望ましい。具体的には、一冊の文法問題集を用いた反復演習である。‘各設問の答えがなぜその答えになるのか’の根拠が言えるようになるまで、何周も解き直してほしい。本問題は過去問を精査し、出題頻度の高い単元から作問している。よって、解説に明記してある単元から復習していても構わない。文法の知識が増えてくると長文や会話文、英作文問題に挑む力もついてくるので根気よく頑張ろう。

④ 会話文問題

【傾向と対策】

標準レベルの会話文の空所を埋める問題。空所は 1 語のこともあれば文になることもある。前後関係を把握するのみならず、文法的観点から選択する問題もみられる。

一般入試と推薦入試も含めた甲南大学の過去問を用いた学習で良いだろう。文法的観点から取り組まねばならない設問は大問③同様、単元を明らかにし、該当単元の丁寧な学習が必要である。

一般選抜入学試験模擬問題解説

1 長文読解問題

【解答】

1. D 2. B 3. A 4. A 5. CとE 6. D
7. D 8. C 9. B 10. D 11. A 12. B
13. A 14. A

【解説】

1.

- A. ～として B. ～のために C. ～があれば D. ～がなければ

主節 (=you **won't be able to** attract the support you need to turn those ideas into realities) に「アイデアを実現するために必要な支持を得ることは**できない**」とあるので、the ability to persuade others to support your ideas 「自分のアイデアを他人に支持させる説得力」が**ない**とすると意味が通る。

2.

- A. 彼はフランス語の**授業**をしています。 →授業（教えたり学んだりする連続した時間）
B. この失敗を**教訓**にしてください。 →教訓
C. 第2 **講**は簡単です。 →（教科書の）課
D. **授業**を始めましょうか。 →授業をすること

That was the hard **lesson** learned by Kara Williams 「それがカラ・ウィリアムズが学んだ**厳しい教訓**だった」と同じ意味の lesson は B.である。

3.

- A. しかし B. それゆえ C. また D. 平等に

空所直前では As one of the leading experts in her field Williams had extensive experience presenting recommendations and influencing her American colleagues to follow her ideas 「ウィリアムズはこの分野の第一人者として、アメリカ人の同僚に自分の考えに従うよう提言し、影響を与えた経験が豊富である」のように、ウィリアムズのアメリカでの功績を述べている。一方空所直

後では when Williams began working in a German environment she didn't realize that being persuasive would require a different approach 「ウィリアムズがドイツの環境で働き始めたとき、その説得力には別のアプローチが必要だとは気づかなかった」とある。空所の前後でアメリカの同僚に対してはうまくいっていた仕事がドイツでは違った、と両国間の対比が述べられている。よって逆接の接続詞 A. But が正解。

4.

- A. ドイツにおける説得方法
- B. アメリカ式の説得
- C. ドイツの法律に従った方法
- D. どのようにドイツで交際を申し込むか

「違ったやり方」とは、第2段落前半で述べられているアメリカでの仕事（＝相手を説得させる）とは違ったやり方、具体的には「ドイツでの説得の仕方」のことである。

5.

- A. カラは長距離移動が好きだったので、以前の仕事を気に入っていた。
- B. カラはドイツの自動車会社の後、オーストラリアの会社で働いていた。
- C. カラはボストンの自分のオフィスで働いていたが、シドニーにいるビジネスパートナーに直接提案しに行くこともあった。
- D. カラは親戚の様子を見によくシドニーに行った。
- E. カラは、移動距離の少ないドイツの自動車会社で同じようなポジションのオファーを受けたので、それを受けて転職した。

she worked for an Australian company… 「ボストンの自宅オフィスからオーストラリアの会社に勤務し、プレゼンテーションやアドバイスをするために頻繁にシドニー本社に出向いた」に一致するのは C。また、I'm good at… 「仕事はできるが、長距離の移動が続くのは嫌いだ。ドイツの自動車部品メーカーで同じようなポジションをオファーされたとき、移動距離が短いこのチャンスに飛びついた」に一致するのは E。その他選択肢の太字下線部が本文と不一致。

6.

- A. ～を無視する
- B. ～を欠いている
- C. ～を続ける
- D. ～次第、～に頼る

rely on で「～に頼る」という意味。

7.

- A. 二酸化炭素排出量を削減する自動車を輸入する
- B. シドニーで新型車を設計する
- C. 効率化のために自動車工場を増やす
- D. 企業が望む車を生産するための技術的アドバイスを提供する

Williams's first project was providing technical advice on how to reduce carbon emissions from one of the group's "green" car models 「グループの「グリーン」カー・モデルのひとつから排出される二酸化炭素を削減する方法について技術的アドバイスを提供する」に一致するので D.が正解。

8.

- A. 私の妹に会いたいですか？ → (～に) 会う
- B. 私たちは火曜日に会って、このプロジェクトについて話し合うことにしました。→集まる
- C. 私たちはまだ希望に合う家を見つけることができていません。→ (要求・条件など) 満たす、合う
- D. 天井と壁の境目には大きな亀裂がある。 →接触する

a set of recommendations that she felt would ⁽⁸⁾meet the company's strategic and budgetary goals 「会社の戦略的目標と予算的目標を満たすと思われる一連の提案」と同じ意味の meet は C.である。この意味は重要であるので押さえておこう。

9.

- A. カラはドイツの会社幹部にオンラインでのプレゼンテーションを行った。
- B. カラはまず結論を述べてから、その根拠を挙げる形で説明した。
- C. カラのプレゼンテーションはドイツで非常に好評で、多くの質問が寄せられた。
- D. ドイツ人たちはカラのプレゼンテーションを最後まで静かに熱心に聞いていた。

本段落はカラのドイツでの初プレゼンテーションがうまくいかなかったことが具体的に述べられている段落であるが、その原因として She began by getting right to the point… 「彼女はまず要点を押さえ、それから自分の調査結果を踏まえて提案する戦略を説明した」ことが挙げられている。正解は B.である。

10.

- A. 深く、邪魔されない
- B. 経済的に安定している

C. 健康体である

D. 理にかなっていて信頼できる

形容詞の **sound** は「①（眠りが）深い②（経済や投資が）堅実な、安全な③（心や体が）健康な、健全な④（考えなどが）理にかなった、正当な」のような意味をもつ多義語であるので押さえておこう。下線部(10)は④の意味である。

11.

A. カラは質問されたことに身構えるあまり、言いたいことを伝えられなかった。

B. カラが会社の重役を納得させるプレゼンテーションをするには、3ヶ月のリサーチでは不十分だった。

C. カラには優れたリサーチ力があつたが言語能力とコミュニケーション能力が不足していた。

D. カラは会議室が広すぎて声が全員に届かず、イライラしていた。

「プレゼンテーションはそこから下り坂になった」原因は具体的には直前の段落（“I was taken aback,”～）にある。The more they questioned me…「質問されればされるほど、彼らが私の信頼性を疑っているような気がしてきたので、困惑したし、腹立たしかった」というエピソードが述べられている。その結果下線部(11)の直前にあるような（Williams reacted defensively）「ウィリアムズは防御的に反応してしまう」事態に陥ったことがプレゼンテーションが空回りしていった要因である。正解はA.となる。その他選択肢にあるような会場やカラ自身の調査能力、言語力はプレゼンテーションの成否とは関係がない。

12.

A. 驚いたことに

B. 言うまでもなく

C. 幸いなことに

D. 幸いなことに

最適な副詞を選ぶには空所の前後関係を把握しなくてはならない。I kick myself now…「彼らの態度に翻弄され、自分の主張を台無しにしてしまったことを今では後悔している」と they did not approve my recommendations, …「彼らは私の提案を受け入れず、3ヶ月の研究時間は水の泡となった」自分の非を認め、当然の報いとして仕事がうまくいかなかったと述べている。この流れを汲める選択肢はB.しかない。

13.

A. 二つの文化を超えた円滑なコミュニケーションができないこと。

B. 自文化に対する誤解

C. 新しい文化に対する不信感

D. ある文化に対する偏見

本文では、ビジネスに必要不可欠な **The art of persuasion** 「説得力」をテーマに、文化的背景の違いからコミュニケーションが取れず、その技術がうまく作用しない状況があること。これをドイツとアメリカの**論理の組み立て方の違い**を列挙して説明している。(第2段落で導入・第5～10段落でアメリカ式がドイツで通用しなかった例・第11～12段落でドイツ式がアメリカで通用しなかった例) 下線部(13) **the cultural disconnect** 「文化的断絶」とは文化的背景が原因で円滑なコミュニケーションがとれないことである。A. が正解。他文化に対する偏見や不信感は介在していないのでC. やD. は不適。

14.

- A. 説得の技術は文化のさまざまな側面を反映している。
- B. アメリカのビジネスリーダーは、結論が提示される前に詳細な説明を受けることを好む。
- C. ドイツのビジネスリーダーは、説明を受けるのではなく、まず質問することを好む。
- D. ドイツ人はアメリカ人に対して偏見を持っており、アメリカ人の助言を簡単には受け入れない。

本文の概要を述べている第1段落の内容と合致する選択肢はA. である。B. はドイツ人の特徴として本文では述べられている。C. やD. のような記述は本文中にない。

<全訳例>

①説得の技術は最も重要なビジネススキルのひとつである。他人を説得して自分の考えを支持させる能力がなければ、考えを実現するのに必要な助けは得られない。そして、気づいていない人が多いが、他人を説得しようとする方法や説得力があると思っている議論の類は、それぞれの文化の哲学的、宗教的、教育的な前提や態度に深く根ざしている。つまり、説得術は普遍的なものではなく、文化に深く根ざしたものなのである。

②それは、自動車業界のドイツ企業でリサーチ・マネージャーとして働き始めたばかりのアメリカ人エンジニア、カラ・ウィリアムズが学んだ厳しい教訓だった。その分野の第一人者であるウィリアムズは、これまで幾度となくアメリカ人の同僚に提言書を示し、自分の考えに従わせてきた。しかしウィリアムズは、ドイツで働くなら説得には別のアプローチが必要だということに気づかなかった。「ドイツ人の新しい上司に初めてプレゼンテーションをしたときのことを思い出すと、その違いを理解していれば彼らの意見に惑わされることもなかったのと思う。もし冷静さを保っていれば状況を打開できたかもしれない。」と。

③ウィリアムズはこれまでのキャリアで多くの困難に直面してきた。ドイツ企業で働く前はボストンの自宅オフィスからオーストラリア企業に勤務し、プレゼンテーションやアドバイスをするのに頻繁にシドニー本社を訪れていた。「私の仕事は、自分のアイデアを売り込み、社内のクライアントが最善の道を選ぶように影響を与える能力にかかっています。」そして「自分の仕事は好きですが、長距離移動が続くのは嫌いなんです。」と彼女は言う。ドイツのある自動車部品メーカーで同じような職をオファーされたとき、移動距離が短いこのチャンスに飛びついたのでと。

④ウィリアムズの最初のプロジェクトは、グループの「グリーン」車モデルのひとつから排出される二酸化炭素を削減する方法について技術的アドバイスを提供することだった。自動車工場を数か所訪れ、そのシステムやプロセスを観察し、ウィリアムズは何十人もの専門家や顧客と面談を重ね、会社の戦略的・予算的目標に合致すると思われる提案書を作成した。彼女はミュンヘンに赴き、意思決定者であるドイツの取締役たちに1時間のプレゼンテーションを行った。

⑤「私にとって初の社内プレゼンテーションであり、その成功は自分の評価に関わってくるものでした。」とウィリアムズは振り返る。会議に備えてウィリアムズは、どうすれば最も説得力のあるプレゼンテーションができるかを入念に考え、自分の主張を伝える練習をし、起こりうる質問を予想してそれに対する回答を準備した。

⑥ウィリアムズは小さな講堂で、ずらりと並べられた布張りの椅子に座る役員たちを目の前にプレゼンテーションを行った。彼女はまず要点を押さえ、調査結果に基づいて推奨する戦略を説明した。しかし、彼女が最初のスライドを終わらせる前に役員の一人在手を挙げて抗議した。「あなたは私たちに提言を述べていますが、どうしてこのような結論に至ったのか理解できません。何人に聞き取りをしたんだ？どんな質問をしたのか？」と。

- ⑦そこへ別の役員が割って入ってきた。「どのような方法でデータを分析し、どのようにしてこのような結果を導き出したのか説明してください。」と言って。
- ⑧「私は驚いてしまった」とウィリアムズは振り返る。「私は彼らに、私の提言の裏付けとなる方法論には間違いがないと断言したが、質問と反論は続いた。質問されればされるほど、彼らは私の信頼性を攻撃しているように感じ、私は困惑し、腹が立った。私は工学博士であり、その専門知識は広く認められている。彼らが私の結論を検証しようとするのは、本当に敬意が欠けていると感じた。私よりも彼らの方が判断力があると考えるのは、なんという傲慢さだろう！」と。
- ⑨ウィリアムズは身構えて対応してしまい、プレゼンテーションはそこから下り坂になった。「今となっては、彼らのアプローチによって私の主張が頓挫してしまったことを後悔しています。言うまでもなく、彼らは私の提言を認めず、3ヶ月の研究時間は水の泡となった。」と彼女は言う。
- ⑩ウィリアムズが対峙した障壁は、他人を説得する能力は単にメッセージの強さだけでなく、主張の組み立て方や説得のテクニックに左右されるという厳しい事実を物語っている。
- ⑪イェンス・ユパートはウィリアムズが勤めていた会社のドイツ人取締役である。長年アメリカに住んでいた彼は、他人を説得する際に同じような失敗を経験したことがある。ユパートは、アメリカ人の同僚たちの前で説得力のある議論を展開しようとした初期の頃に経験した問題を思い出した。彼は、結論の基礎を固め、議論の枠組みを整え、データと方法論を概説し、議論の前提を説明することで、慎重にプレゼンテーションを開始した。アメリカ人の上司から「次のプレゼンテーションでは、すぐに要点を言いなさい。重要な部分に入る前にみんな飽きてしまっている。」と言われ彼は愕然とした。
- ⑫ユペールは戸惑ったが、「この人たちは知的な人たちなんだ。私が一から丁寧に説明しなくても、私の主張をすんなり受け入れてくれるのだから。」と考えた。

2 長文読解問題

【解答】

1. B 2. (2) A, (3) B, (4) A, (5) A
3. C 4. B 5. C

【解説】

1. A 最近 B 密接に C ほとんど～ない D 不自然に

money 「お金」と emotions 「感情」の関係性を問う問題。具体例として第2段落で挙げられているのは「買い物に行くことで脳内に中毒症状を引き起こすような物質が放出され、買い物に行かないと喪失感が生まれる」という事象。つまり、買い物をする「お金」と「感情」は密接に繋がっている。

2.

(2) addicted 「中毒になっている」

- A 依存している B 関心がない C 興味がある D 興奮している

(3) convince 「納得させる」

- A 警告する B 説得する C 強制的に～させる D やめさせる

(4) satisfy 「(要求や希望を)満たす」

- A 満たす B 拒絶する C 無視する D 向上させる

(5) admire 「称賛する」

- A 尊敬する B 見下す C 見下す D 否定する

3.

A モリーは、穴が空いているので新しいサンダルが欲しい。

B モリーは本当は新しいサンダルが欲しいわけではないが、セールになっているので買うことにした。

C モリーのサンダルは流行ではないので、どうしても新しいものが欲しい。

D モリーは衝動買いをせず、節約を楽しんでいる。

第1段落 The shoes Molly is wearing still fit. …以降に「モリーが履いている靴はまだサイズが合

っている。靴底に穴はない。見た目もいい。でも、今年の流行ではない。」ということが書かれている。

4.

- A need と want はまったく同じものであり、両者はまったく同じ性質を持っている。
- B ステーキは贅沢品であり、欲しいからといって買わなければならないわけではない。
- C 物欲を満たすには、現金がなければクレジットカードで買い物をするのがいい。
- D 不必要なものを買ってしまわないように、教会に行ったほうがいい。
- E 家を買うならバスルームとベッドルームの数が多く、立地条件の良いところを選べ。

第3段落と第4段落で need「必要不可欠なもの」と want「欲しいもの」の違いについて説明されているが、その具定例として家「need：屋根がある家、want：好立地の豪邸」、食べ物「need：食料、want：ステーキ」、車「need：通勤手段、want：高級車」を挙げて詳しく説明している。また、筆者は最終段落最終文にもあるように、need「必要不可欠なもの」にお金を使うよう提案している。よって B. が正解。

5.

- A どうしても欲しいものがある場合、すぐに売り切れてしまう可能性があるので、クレジットカードを作って買ったほうがいい。
- B 数ヶ月経ってもまだ欲しいものがあるなら、今すぐ買いに行くべきだ。
- C お金を使うときは、何が欲しいのか、何が必要なかをよく考えるべきだ。
- D 毎日生懸命働いているのだから、冬には自分へのご褒美としてフロリダに旅行するべき。

第5段落では、第4段落に比べるとより贅沢嗜好品と呼べるものにフォーカスして need「必要不可欠なもの」と want「欲しいもの」の違いについてまとめ、最終文で‘警告’として「生死にかかわるものに want「欲しいもの」は存在しないのだから、どれほど欲しているとしても need「必要不可欠なもの」とは言えない」と述べられている。よって、A、B、D のような want「欲しいもの」にお金を使う行動は本文には不一致。C が正解。

<全訳例>

①混乱して金銭感覚がおかしくなってしまう人がいるのは「私にはこれが必要だ」と考えることが要因の一つだ。それは靴やボディーローションかもしれないし、雑誌かもしれない。よくあるのが、私たちは欲しいものを必要なものとして話してしまう。その物が欲しすぎて必要なものであるかのように感じてしまうからだ。子どもたちはこう言う：「でもねママ、新しいサンダルが欲しいの。」モリーが履いている靴はまだぴったりだ。靴底に穴は開いていないし状態は良い。しかし、今年の流行りではない。モリーは新しいサンダルが必要だと疑わない。新しいサンダルが欲しくて欲しくてたまらないのでそれが手に入らないことが辛い。

②お金と感情は密接に結びついている。お金を使うと脳の快楽中枢が反応する。買い物に行くと脳が出す脳内麻薬の中毒になる人もいる。買い物は幸福感を生み出し買物をしないと喪失感が生まれる。

③そうやって欲しいものが必要なものになってしまうのだ。私たちはそれが必要だと言い聞かせることで、欲しいものを買うように自身を納得させてしまう。すべての欲求を満たすだけのお金があれば問題はない。問題なのはお金がないとき、つまり現金がないときである。買い物の欲求を満たすにはクレジットに頼らざるを得なくなる。

④私は常々必要なものと欲しいものの区別がつかない人に出会う。必要なものとは、生活を維持するために必要なものである。住む場所が必要だし、食べるものも必要だ。職場や学校、教会への行き来ができる状態も必要だ。欲しいものとはかなりの好感を抱いているものである。家には屋根が必要だけれど、一方で駐車場付きで学校が近く、交通量がさほど多くない好立地にある、寝室が4部屋、浴室3部屋の家が欲しいと思ってしまう。食べ物は必要だが、ステーキが食べたいと思ってしまう。さらに、仕事に行く必要はある一方で、友人たちが賞賛するような洒落た車で通勤したいと思う。

⑤必要なものと欲しいものを混同している人たちは、ケーブルテレビのチャンネルが全部使えないなんて想像もできない。高価な通話機能付きの高級携帯電話を持っている。そして、一生懸命働いているのだから冬にはフロリダで休暇を過ごすのが当然だと思っている。必要なものと欲しいものを混同している人は、自身が目にした他人が享受している特別なことがない生活なんて想像もできないだけなのだ。彼らもそうした楽しみを享受したいのだ。そしてもしクレジットカードを使わなければならないならそうするだろう。ここで警告だ：欲しいものにあなたと墓の間に介在してくる（生死に関わってくる）ものはひとつもないのだから。単純明快に言うと、それをどれほど欲しくても必要なものとは言えない。

3 文法・語法問題

【解答】

1. D 2. A 3. C 4. D 5. D 6. A 7. C
8. A 9. D 10. C 11. B 12. D

【解説】

1. 時制〈時・条件の副詞節〉

「彼女が私に謝るまでは彼女には話しかけないつもりです。」

時・条件の副詞節では未来のことでも現在時制を用いる。

till、until / before / as soon as / by the time 等は時を表す副詞節になるので節中は現在形となるので will を用いている選択肢は不適。また、apologize は apologize (to A) for B 「B のことで (A に) 謝る」の形で使う、他動詞と間違いやすい注意すべき自動詞の代表である。

2. イディオム

「最初は誰もガリレオのことを信じなかった。しかし、彼は正しいということが分かった。」

turn out to be で「～であると分かる、判明する」という意味。同意表現 prove to be も一緒に押さえない。

3. 時制

「私達は幼稚園の頃からお互いのことを知っている。」

過去のある時点を基点として（→本問の場合 since we were kindergarteners）これまでの完了・結果・経験・継続を表すには現在完了「have done」で表す。また know は状態動詞なので進行形のかたちをとらない。

4. 助動詞

「彼女は昨日傘を持って行くべきだったが持って行かなかった。」

現在の視点から過去の事柄に対する後悔、推量は「助動詞+have done」で表す。should have done は「①～すべきだったのに（実際はしなかった）、②当然～した [している] はずだ」の2つの意味を持つが、本問では①の用法。

5. 副詞

「我々は今ではもう、めったにジャックに会わない。彼はどうしているのだろう。」

anymore「今ではもう～」は主に否定文か疑問文で用いる。したがって空所には否定的な意味を表す語が入る。hardly everで「めったに～しない」の意味になる。

6. 分詞

「東向きの部屋は午前中かなり陽が差します。」

空所の語は room を後ろから修飾するが、動詞 face「～を向いている」は自動詞なので受動態にはならないため B. faced は不適。不定詞である C. to face も「(これから)～を向く」という意味合いが出てくるので不適。A room facing east で「東向きの部屋」となる。

7. 関係詞

「ステイブは養子になけなしのお金 (=少ないながらも持っているすべてのお金) をやると言っ
てきかなかった。」

what+(little/few)名詞は「all the+(little/few)名詞:(少ないながらも)すべての名詞)」の意味になる。

8. 比較

「今年の異常に暑かった夏は20年間でとび抜けて最悪だった。」

by far は最上級を強調する表現で「断然、抜きんでて～」となる。in 20 years「20年のうちで」という表現があるので最上級 worst (bad-worse-worst) を使うのが最適。

9. 接続詞

「私が傷ついたのは、リサの言った事ではなく、彼女の言い方である。」

not A but B「AではなくB」を使う。本問ではこれが It is ~that…「...なのは～である」の強調構文と共に用いられている。

10. 動詞の語法

「赤ちゃんが泣くのは気にならない。」

mind「気にする」は目的語に動名詞がくる動詞なので、不定詞である B. to hear babies crying や D. to hear crying babies は不適。知覚動詞の hear は hear+O+原形不定詞「Oが～するのを聞く」というかたちで用いることができる。A. の選択肢は意味を成さないので不適。

11. 否定表現

「私の兄は全く勤勉には思えないのだが、両親は彼が必ず成功すると思っている。」

anything but で「決して～ない(=never)」の意味になる。go far は「成功する」という意味。

12. 分詞構文

「仕事を終わるとユキは帰って子どもたちと遊んだ。」

問題文に接続詞がないことや選択肢から分詞構文を用いることは明らかである。「仕事を終えた」のは「家に帰って子どもたちと遊んだ」時点よりも前のことなので完了形の分詞構文「**having+done**」を用いる。

4 会話文問題

【解答】

1. A 2. C 3. D 4. B 5. A 6. C 7. A
8. C 9. D 10. B

【解説】

1. A 分かち合う B 与える C 心を配る D 助ける

空所直後の代名詞 **them** の指すものを明らかにする。a lot of cucumbers 「大量のキュウリ」である。空所を含む2つの文は接続詞の **so** 「だから」で結ばれているので、**so** 以下には‘結果’がくる。選択肢の中では、キュウリがたくさん実ったので、‘分けよう’という流れにするのが最適 [→A か B]。空所後続部の **with** に着目すれば、正解は **A. share** になる。share A with B 「A を B と分け合う」を確認しておこう。

2. A それ B あれ C それら D これ

最適な代名詞を選ぶ問題。We(=メアリーの家族)が楽しみにしているモノを考える。直前の一文の名詞で該当するのは **cucumbers** しかない。よってそれを表す代名詞 **C. them** を選ぶ。

3. A いつ B なぜ C どこで D どのように

疑問詞を選ぶ問題の場合は、それに対する返答に目を向ける。本問の場合 **Hiroyuki is really into bugs these days** 「裕之は最近、虫に凝っている」と孫の近況報告をしていることから、疑問詞 **D. How** を入れる。How are my grandchildren doing? で、「孫たちはどうしてる？」という意味になる。

4. A 育てる B 食べない C 水をやる D 見つけるかもしれない

仮定法の表現である **I wish** 「～なら良いのに」で始まることから、空所を含む一文は仮定法のルールが適用される。つまり、現在時制の場合過去形を使うので **B. wouldn't eat** か **C. would water** の二択で考える。**they(=bugs: 虫)** であることと、目的語が大事に育てた野菜であることから、最も自然な流れをつくる選択肢は **B. wouldn't eat** である。

5. A 自然 B スポーツ C 音楽 D テレビゲーム

裕之が好きなものは直前のメアリーの発話(=Hiroyuki is really into bugs these days)より‘虫’であ

る。これと同じ趣旨の発言になる選択肢は A. nature しかない。

6. A 気に入る B 間に合う C 間に合う D 得る

助動詞 will の後なので動詞の原形が続くこと、do は自動詞で用いられると「間に合う／十分である」の意味になること、これらの知識があれば C. do を選べる。自動詞で用いられると意外な意味になる動詞 do、pay「割に合う／利益になる」、sell「売れる」、last「(物・事が) ある期間続く」は文法問題でも頻出なので、丁寧に学習しておきたい。また、any は肯定文で用いられる場合「どんな...も」という意味になることも大事。

7. A 楽しみ B つまらない C 悪い D 面白くない

sound like「～のように聞こえる」のあとには名詞が続く。選択肢の中で名詞は A. fun しかない。その他の選択肢はすべて形容詞である。That sounds like fun.「それは楽しそうですね。」は頻出の会話表現として覚えておこう。

8. A たくさん B どちらでもない C ない D そのように

否定疑問文への答え方を問う問題。本問の場合 don't you forget to come to see me next month? 「来月、会いに来るのを忘れてない？」に答える。空所直後でメアリーが「楽しみにしている」と述べていることから、「当然、忘れてはいない」という発話にしたい。よって C. not が正解。否定疑問文では問われている文の動詞(=本問では forget : 忘れる)に着目し、それに対して肯定 Yes (=本問では「忘れる」)か否定 No (=本問では「忘れない」)かを考えるようにしよう。

9. A ~ D 前置詞のため訳出はなし

「インターネットで」は on the Internet で表す。on YouTube、on the Web、on the radio、on TV、on air、on the phone のように、送信を通じて行うコミュニケーションメディアには前置詞は on を使うことを覚えておこう。

10. A 行く B 待つ C 思い出す D 余裕を持つ

can't wait to do「～するのが待ち遠しい」は会話表現として押さえておきたい。

・ I can't wait to see you. 「あなたに会えるのを楽しみにしています。」のように使う。

<全訳例>

メアリは、日本で一人暮らしをしている高齢の父親と電話で話しています。

メアリ：もしもし、お父さん。私よ。元気にしてる？

父： やあ、メアリ！元気にしているよ。今日は庭仕事をしていたんだよ。今年はキュウリがたくさん育ったから、みんなにもお裾分けするよ。そちらはどうだい？

メアリ：まあ、いつも通りかしら。デイビッドと私は仕事と子どもたちのことで忙しくしているわ。あ、子どもたちもみんな、キュウリが大好きなの。キュウリ、楽しみにしているわね。

父： 孫たちはどうしてる？

メアリ：裕之は最近、虫に凝っているわ。

父： 私は虫には興味が湧かないよ。野菜を食べないでほしいね。でも、裕之が自然を好きなのはいいことだ。で、アリサは最近何にハマっているんだい？

メアリ：映画に夢中よ。

父： どんな映画が好きなんだい？

メアリ：ホラー映画以外なら何でも。耐えられないんですって。

父： 日本のアニメはどうだろう？観たことある？

メアリ：いいえ、一度もないわ。観たがっているんだけど、ここイギリスでは、日本のアニメはほとんど公開されないの。

父： じゃあ、来月映画を見に行くのはどうだろう？

メアリ：楽しそうね！

父： 来月はこっちに会いに来ることを忘れないでくれよ。

メアリ：もちろんよ！本当に楽しみだわ。お父さんがよくしてたように、カレンダーに会う日を書いておいたのよ。

父： よし！では、ネットで調べてみるよ。あ、今、アニメ「ドラえもん」がやってるなあ。

メアリ：いいわね。彼女は漫画も好きで、特にこの漫画が好きだわ。チケットは4人分用意できるかしら。

父： 空きがあるか調べてみるよ。ここだな。まだたくさん席があるようだ。どんな席がいい？

メアリ：特にこだわりはないわ。

父： 混雑していない端っこの席はどうだろう？

メアリ：そうねえ、中央付近は？

父： 了解。この4席を確保しよう。ほぼ中央だし、今は両隣に誰もいないよ。

メアリ：いいわね。チケットを4枚買ってくれるなら、夕食をごちそうするわね。

父： じゃあ決まりだ。

メアリ：来月会うのが楽しみだわ。

父： 私もだよ！身体に気をつけて、あまり働きすぎないようにするんだよ。

