

I. 下記のア～ソのA欄には成句や言行などが、B欄にはそれと関係の深い人名、語句、書名などが記されている。 (1) (2) ～ (29) (30) にあてはまる最も適当な字や語を下の選択肢から選び、その番号を解答用紙A（マークシート）の解答欄 (1) ～ (30) にマークしなさい。

A 欄

- ア 出 (1) (2) の誉れ
 イ (3) (4) 貨居くべし
 ウ 先ず (5) (6) より始めよ
 エ (前半省略), 流れに (7) (8) す
 オ (9) (10) 雀安んぞ, 鴻鵠の (以下省略)
 カ (11) (12) 輦 (れん) を辞す
 キ 騎 (13) (14) の勢い, 下りるを得ず
 ク その (15) (16) きこと風の如し
 ケ 四面楚 (17) (18)
 コ (19) (20) より奢に入るは易く,
 奢より (19) (20) に入るは難し
 サ 三人行 (あゆ) めば, 必ずわが (21) (22) あり
 シ 祇園精舎の (23) (24) の声, 諸行無常の響きあり
 ス 年を経し (25) (26) の乱れの苦しさ (以下省略)
 セ 本日天気晴朗ナレドモ (27) (28) 高シ
 ソ 夜をこめて (29) (30) の空音ははかるとも (以下省略)

B 欄

青
 呂氏春秋
 戦国策
 漱石
 陳勝
 李下の冠
 隋書
 孫子
 項羽

 小学
 論語
 平家物語
 八幡太郎義家
 秋山真之
 孟嘗君

[選択肢]

- | | | | | | | |
|------|------|-------|-------|------|---------|------|
| 11 悪 | 12 糸 | 13 犬 | 14 腕 | 15 燕 | 16 音 | 17 歌 |
| 18 隗 | 19 風 | 20 鐘 | 21 軽 | 22 奇 | 23 君 | 24 鳩 |
| 25 金 | 26 雲 | 27 軍 | 28 家 | 29 儉 | 30 小 | 31 虎 |
| 32 心 | 33 師 | 34 士気 | 35 自己 | 36 弱 | 37 陣 | 38 朱 |
| 39 世 | 40 猛 | 41 強 | 42 同 | 43 友 | 44 鳥(鶏) | 45 浪 |
| 46 馬 | 47 疾 | 48 人 | 49 兵 | 50 没 | 51 枕 | 52 村 |
| 53 山 | 54 弓 | 55 浴 | 56 藍 | 57 私 | | |

- Ⅱ. 下記の文章 A と B は、元の文章を句点ごとにバラバラにして並べてある。例題にしたがって、バラバラの句点ごとの文を、最もよく意味のとおる順序に並べ替え、その順に、各句点の頭の数字を、文章 A については解答用紙 A (マークシート) の解答欄 (31) ～ (36) に、文章 B については (37) ～ (44) にマークしなさい。

例題

- 1 一方、父は早稲田をすすめる。
- 2 私は早稲田よりも慶應が好きだ。
- 3 いろいろ考えた結果、父には悪いが、やはり慶應を選ぶことにした。 解答：213

文章 A

- 1 ヴィザは前もって訪問先国の在外領事部などでとっておくのが原則だから、その国に入国するにはヴィザが必要かどうか、その取得条件はどうか、などを在日領事部などの HP などで確認しておこう。
- 2 訪問先国によっては、これに加えて、ヴィザがないと入国が認められない場合もある。
- 3 後者はともかく、前者である場合を想定して、日本では不要といわれても念のため取得していく慎重な人もいる。
- 4 ただ、在日領事部の見解と当該国現地の入国管理官の見解が違うことも時々あるから注意が必要だ。
- 5 海外旅行に行くときには必ずパスポートが必要で、これがなくては日本出国もできない。
- 6 すなわち、在日領事部では不要といわれても、現地で要求される場合もあり、その逆の場合もある。

文章 B

- 1 結局、B 社、C 社のショップにも足を運ぶことになり、1 日が携帯電話探しでつぶれてしまった。
- 2 携帯電話初心者の私がその店でまず驚いたのは、機能からデザインまで、選択肢があまりにもたくさんあることだった。
- 3 というわけで、決めた以上、善は急げ、さっさと買ってしまう、10 分で片付くと考え、早速、仕事の合間に、携帯電話会社 A 社のショップに行ってみた。
- 4 ところが、ややたって落ち着いてみると、それだけ選択肢が多いにもかかわらず、いざ、選ぶとすると、凝り性の性分がでてしまい、どうも気に入ったデザインのものが見つからない。
- 5 この歳になって、ようやく、携帯電話を持つことに決めた。
- 6 しかし、家族と会社から、連絡ができなくて困るとさんざん苦情を言われ、やむなくの決定にいたった次第である。
- 7 携帯電話を使っている人たちが聞けばそんなことはお笑い草だろうが、私には新鮮な驚きであり、しばらく品揃えの豊富さに呆然たる状態に陥った。
- 8 これまで、どこにいてもつかまってしまうのは煩わしいと、20 年あまり抵抗を続けてきた。

Ⅲ. 以下の文章を読み、次ページの問1～問6に答えなさい。

あなたはある種類のガンの検査を受けた。このガンは1000人に1人しか、かからない珍しい種類のものである。この種のがんにかかっていれば、95%の割合で陽性反応をもたらす、かかっていなくても、5%の割合で陽性反応をもたらす。不幸なことに、あなたの検査結果は、陽性であった。あなたがこのガンにかかっている可能性は、どれくらいだと判断するか。

この問題では、直観的に95%と判断されやすい。これは、「(45)」という情報のみに依拠する直観解である。多くの人は「(46)」という事前確率情報を活用できていない。しかし、正しくは

(47) = (48) ÷ ((48) + (49)) × 100 = (50) (51) (52) (53) %
である。

合法則的判断の場合には、基本的な論理や統計の知識が役に立つ。たとえば、前提情報から(54)的に結論を導いたり、個別情報から(55)的に一般化したりするためには、論理的な知識が必要である。また、数値情報を解釈するためには、統計的な知識が必要である。これらを正しく判断に用いるためには、情報の処理過程にどのような落とし穴が潜んでいるか、そしてどのような点に注意を払えばよいかを知っておくことが非常に役立つ。例えば、以下のような落とし穴の例が挙げられる。

・(54)における誤り

- ① 後件肯定の誤り（(56)を真と見なす誤り）：「後半戦で気をゆるめなければ我々はこの試合に勝つだろう。我々が勝つことは明らかだ。だから、我々は後半戦で気をゆるめないだろう。」
- ② 前件否定の誤り（(57)を真と見なす誤り）：「彼が進んで証言を行えば、彼は潔白だ。彼は進んで証言を行わない。だから、彼は潔白ではない。」

・(55)における誤り

- ① 権威に基づく論証：「大臣がこう言っている。だから、それは正しい。」
- ② 非本質的類推に基づく論証：「A氏とB氏は誕生日が同じだ。だから、性格も似ているに違いない。」

推論などの論理的な判断方法は論理学から、また統計的な判断方法は統計学から、人間の判断にどのようなバイアスがかかりやすいかについては心理学から学ぶことができる。しかしながら、論理学や統計学、心理学を教育する目的は、必ずしも現実場面での判断スキルを高めることに焦点化されているわけではない。むしろ、学習者の日常的判断スキルの向上は、これらの学問を学ぶことの副産物といったとらえ方が一般的だろう。論理学や統計学、心理学で学んだ知識や判断スキルは、少なくともそれだけでは、現実場面での判断には十分に転移しないようである。(ア)これは、なぜだろうか。

(イ)転移（正の転移）とは一般的に、ある状況で獲得された知識やスキルが、さらに学習を必要とする別の状況での新しい課題の遂行において活用されることを意味する。そこから、先に経験した問題（ベース）の構造を新しい問題（ターゲット）の構造と適切に対応づけることにより、ターゲット問題の解決が促進されるプロセスを明らかにする研究が進んできた。ただし、表面的には異なる2つの問題の間に共通構造を見出すことが転移を起こさせるとしても、サポートもなしに共通構造を発見することはそれほど期待できない。そこで、多数の問題を学習者に経験させ、そこから共通構造を能動的に抽出させることの効果や、ある

問題の解法が別の問題のヒントになることを明確に告げることの効果を紹介している研究者もいる。

論理学や統計学、心理学の知見の実生活への転移を目指すならば、知見をそのまま教えるだけでは明らかに不十分であり、これらと現実の問題の間を仲介させるためのサポートとなる教育が必要なのである。

(三宮真知子「情報に対する合理的判断力を育てる教育実践研究の必要性」日本教育工学会論文誌. 26, 235-243, 2002年から随意抜粋し、文章や表記に適宜修正を加えた。)

問 1. (45) と (46) に入る最も適当な文章を下記から選び、その選択肢の番号を解答用紙 A (マークシート) の解答欄 (45) と (46) にそれぞれマークしなさい。

- 1 あなたはある種類のガンの検査を受けた。
- 2 このガンは1000人に1人しかかからない珍しい種類のものである。
- 3 この種のがんにかかっているならば、95%の割合で陽性反応をもたらす。
- 4 かかっていなくても、5%の割合で陽性反応をもたらす。
- 5 不幸なことに、あなたの検査結果は、陽性であった。

問 2. (47) ～ (49) に入る最も適当な記述を以下から選び、その選択肢の番号を解答用紙 A (マークシート) の解答欄 (47) ～ (49) にそれぞれマークしなさい。

- 1 ガンにかかっている陰性とする確率
- 2 ガンにかかっている陽性とする確率
- 3 ガンにかかっていない陰性とする確率
- 4 ガンにかかっていない陽性とする確率
- 5 検査の結果、陽性として実際に陽性である確率
- 6 検査の結果、陽性としたが、実は陰性である確率

問 3. (50) (51) (52) (53) にあてはまる数字を解答用紙 A (マークシート) の解答欄 (50) ～ (53) にそれぞれマークしなさい。なお、小数点以下第3位を四捨五入して小数点以下第2位までを求め、解答欄の桁数よりも小さな桁数になる場合は、必要に応じて十の位、一の位に0(ゼロ)をマークしなさい。

問 4. (54) ～ (57) に入る最も適当な用語を以下から選び、その選択肢の番号を解答用紙 A (マークシート) の解答欄 (54) ～ (57) にそれぞれマークしなさい。

- 1 対偶命題 2 逆命題 3 裏命題 4 帰納 5 演繹

問 5. 下線部(ア)の答えを解答用紙 B の所定の欄に25字以内で記しなさい。

問 6. 下線部(イ)の具体例を1つ自分で考えて、解答用紙 B の所定の欄に80字以内で記しなさい。
ただし、ベース問題、ターゲット問題、共通構造を明確にすること。

IV. 以下の文章を読み、次ページの問1～問4に答えなさい。

大手チェーンストアが、あちこちの町にすでに店を出しています。これに対抗して、零細小売商が、それぞれの町に同じ商品を扱う店を新しく出そうかと思案している場面を考えましょう。

零細小売商は、「参入する」か「参入しない」かを選びます。つまり、新しく店を出すか、出さないかということです。店を出さなければ利益は得られませんが、店を出せば利益が得られる可能性があります。しかし、零細小売商が仮に参入したとすれば、つぎは、大手チェーンストアが、どんな反応をとるかを自由に選べます。大手チェーンストアが選ぶのは、「協調する」か「攻撃する」かです。参入してきた零細小売商と仲良くすれば、参入しなかった場合の利益100のうち、25は零細小売商に取られますが、75は維持できるものとします。一方、値下げ競争を仕掛けて零細小売商を攻撃すれば、競争が泥沼化して、両者とも利益が－25に落ちて、損してしまうものとします。このような仮定のもとで、零細小売商はどう決断し、大手チェーンストアはどう反応するでしょうか。

零細小売商は、以下のように先読みするでしょう。まず、仮に自分が参入したとしたら、大手チェーンストアは自分の利益を考えて「攻撃する」より「協調する」という戦略を選ぶでしょうし、そうなれば、自分の利益は、「参入する」という戦略を選ぶと (58) (59) になり、「参入しない」という戦略を選ぶと (60) (61) になるはずです。このような先読みの結果、零細小売商は「 (62) (63) 」という戦略を選ぶでしょうし、それを受けて、大手チェーンストアは「 (64) (65) 」という戦略を選ぶでしょう。

これと同じ選択が、1つの町にかぎらず全ての町で行われれば、大手チェーンストアは利益を大きく損なってしまいます。でも、こうやって大手が零細にやられるという結論は、なんだか現実には合いませんね。だから、この理論は、「チェーンストア・パラドックス」と呼ばれています。大手チェーンストアが、現実のとおり、零細小売商にやられない方法を考えてみましょう。結論から言うと、大手チェーンストアは、零細小売商が「参入する」か「参入しない」かを選ぶ前に、「 (ア) 」と宣言しておくによさそうです。

この結論を検討するために、先ほどの理論を表にしてみます。なお、この表は、零細小売商が「参入しない」を選べば大手チェーンストアは「協調する」か「攻撃する」かを選ぶ必要がないことを表現できていない点では若干不適切ですが、以下の検討には十分でしょう。

零細 \ 大手	協調する	攻撃する
参入する	A 零細の利益： (66) (67) 大手の利益： (68) (69)	B 零細の利益： (70) (71) 大手の利益： (72) (73)
参入しない	C 零細の利益： (74) (75) 大手の利益： (76) (77)	D 零細の利益： (74) (75) 大手の利益： (76) (77)

大手チェーンストアが上記の「 (ア) 」という宣言を行わなければ、零細小売商が上記の「 (62) (63) 」を選ぶことは明白ですが、宣言を行えば、零細小売商は、表のA～Dのマス目のうち (78) (79) だけに絞って考えなくてはならなくなります。このとき、零細小売商は

「 」という戦略を選ぶので、大手チェーンストアは、最良の結果を得ることができそうです。しかし、なかには宣言を無視する零細小売商がいるかもしれません。そういう場合、大手チェーンストアは、一度「 」という戦略を選んで、行動で示せばよいでしょう。この行動は広く報じられ、その結果、大手チェーンストアは、元の1箇所の町でコストを支払うものの、それ以外の町では全勝することができるのです。

でも、零細小売商にも生きる道は、残されています。大手チェーンストアの近くに店を構えて、いわゆる「小判ザメ商法」を行うのです。ただし、^(イ)今回は、大手チェーンストアの取り扱い商品と重ならないように商品を変更しておきます。大手チェーンストアが、かなりの広告費用をかけて客を集めてくれるおかげで、零細小売商も小判ザメ的にそのおこぼれを拾い、かなりの利益を得ることができます。零細小売商は、大手チェーンストアの集客効果に「タダ乗り」しようというわけです。しかし、大手チェーンストアも、^(ウ)自分の店の建物を大きくして、空きスペースを賃貸し零細小売商に出店させるという作戦をとったりします。このようにして、単なる小判ザメに比べて、お互いにまずまず協調しつつ、両者が利益を得る仕組みが築かれるのです。

(逢沢明著『ゲーム理論トレーニング』(かんき出版, 2003年)に基づき問題文を作成した。)

問1. ～ にあてはまる最も適当な語句や数字を下の選択肢から選び、その番号を解答用紙 A (マークシート) の解答欄 ～ にそれぞれマークしなさい。

[選択肢]

- | | | | |
|----------|----------|----------|----------|
| 11 参入する | 12 参入しない | 13 協調する | 14 攻撃する |
| 15 A と B | 16 C と D | 17 A と C | 18 B と D |
| 19 A | 20 B | 21 C | 22 D |
| 23 -100 | 24 -75 | 25 -50 | 26 -25 |
| 27 0 | 28 25 | 29 50 | 30 75 |
| 31 100 | 32 125 | 33 150 | 34 175 |

問2. 空欄(ア)にあてはまる一文を、解答用紙 B の所定の欄に 15 字以内で記しなさい。

問3. 下線部(イ)の作戦を「零細小売店」がとらなかったら、「大手チェーンストア」は「零細小売店」の参入にどう反応し、「零細小売店」はどうか。解答用紙 B の所定の欄に40字以内で記しなさい。

問4. 下線部(ウ)の作戦を「大手チェーンストア」がとる目的は何か。解答用紙 B の所定の欄に 40 字以内で記しなさい。