

## 日本医科大学(後期) 英語

2026年 2月 28日実施

[ I ]

問 1 ① demands ② driving ③ employed ④ Exposing ⑤ respond  
⑥ detect

問 2 (イ)→what, (エ)→loneliness

問 3 記号 : (え)

理由 : Part 2 の第 5 段落第 3 文にあるように, sympathy とは他人の価値観や考えに同意することを表すので, それに最もふさわしいのは, 相手の怒りにただ同調している(え)であると言えるから。

問 4 記号 : (え)

理由 : PART 3 の第 3 段落で, 感情のラベリングを行うことで脳の活動が扁桃体から理性的思考を行う領域へと移ることが研究により確認されたと述べられているから。

記号 : (か)

理由 : PART 2 の第 6 段落第 2 文で, 戦術的共感には相手の感情を理解することだけでなく, その感情の背景にある要因を聴き取ることも含まれると述べられているから。

問 5 c 問 6 c 問 7 b 問 8 a 問 9 a, b, c

問 10 b 問 11 (1) b (2) a (3) a (4) b (5) b (6) b

【解説】

問 1 ① : 後ろに opening up your senses という名詞句が存在することから, 空所には他動詞が入る。「このレベルの感情的知性に到達することは, 感覚を開くことを\_\_\_\_\_」という文脈から, demand 「~を要求する」が適すると分かる。時制は前後の文に揃えて現在形でよいが, 主語が動名詞句であるため, 三単現の s を忘れぬこと。

② : 後ろに them, 前に be 動詞 was が存在することから, 空所には他動詞の現在分詞が入る。この文のみで考えると文脈の手がかりに乏しいが, これが tactical empathy について述べた一節であることを踏まえ, 前段落に立ち返って考えると, tactical empathy とは「相手の感情を理解すると同時に, その感情の背景にある要因をも聴き取ること」であると述べられている。したがって, 空所に driving を補い, 何が彼ら(=相手)を突き動かしているのか」とすることで, 文脈に合致した内容になる。なお, them の指示対象がやや分かりづらいが, 仮にこの文の主語の they と同一人物を指すなら themselves となるはずなので, ここでは another person のことを, (英語上は単数形であるが)実質的に不特定多数の人々を示すものとして them で指しているものと考えられる。

③ : 後ろに our tactical empathy という名詞句が存在することから, 空所には他動詞が入る。「私たちはその状況で予期可能な感情を認識し, 言語化することで戦術的共感を\_\_\_\_\_」という文脈から, employ 「(方法・技術など)を利用する」が適すると分かる。これは立てこもり犯と対峙した際の実際の模様について描いた箇所であるため, 時制は過去形が適切。

- ④: 後ろに **negative thoughts** という名詞句が存在すること、また空所は文頭に存在することから、他動詞の動名詞形が入る。また、さらに後ろには **to daylight** という句が存在することから、動詞+A to B という語法を作れる動詞が入るはずである。したがって、**expose A to B** 「A を B にさらす」を想起し、**Exposing** を答えとする。
- ⑤: 後ろには **to external events** という句が存在することから、空所には前置詞 **to** の句を従えることのできる自動詞が入る。その条件に合うのは **respond** 「反応する」だけである。この空所は **when** 節内にあるため、時制は主節に合わせ現在形とする。
- ⑥: 後ろには **that** 節が存在することから、空所には **that** 節を目的語にとることのできる他動詞が入る。また、「How is the family?」と聞いて、相手が **it's great** と答えていても口角が下がっているような場合には、すべてが良好というわけではないのだとあなたは\_\_\_\_\_するかもしれない」という文脈からも、**detect** 「～を探知する、察知する」を補うことができる。

問 2 (イ) **which** には先行詞が存在しないため、**what** に置き換え **what motivates the behavior** 「行動を動機づけているもの」という名詞句を作れば成立する。

(エ) **lonely** は形容詞であるため、単体で前置詞 **of** の後ろに置くことはできない。名詞形 **loneliness** に改める。

いずれも極めて基本的な問いであるため、落とさないことが望ましい。

問 3 本文中で、**sympathy** と **(tactical) empathy** は明確に区別して定義されていることに注意。**sympathy** については、PART 2 の第 5 段落第 3~4 文で、「他人の価値観や考えに同意することであると定義されており、先ほどの問 1 ③ の解説でも述べた **tactical empathy** とは一線を画するものとなっている。したがって、相手の苦情に対してただ同調することのみをしている(え)が **sympathy** の例として適切である。

問 4 (あ) PART 2 の第 9 段落の内容に合致する。

(い) PART 3 の第 4 段落第 3 文の内容に合致する。

(う) 「人々は、自らの感情を名付けられた時に、決して気づくことがない」とまで一般化してしまってよいのかという点にやや疑義が残るが、PART 3 の第 4 段落最終文に、**people never even notice** という記述がある。

(え) Part 2 の第 5 段落第 3 文に、感情のラベリングと脳の活動の関連性を示した研究結果が示されているため、「研究は……をまだ示していない」は誤り。

(お) PART 2 の第 7 段落に、筆者が警察官であった時代、ベテランの交渉術について尋ねたところ、誰も自分の使っている術について明快に説明できなかったというエピソードが述べられている。これを「無意識のうちに **tactical empathy** を用いている例」と考えれば、正文になる。

(か) **focuses solely on ...** 「…のみに焦点を合わせている」が誤り。PART 2 の第 6 段落第 2 文で、戦術的共感には相手の感情を理解することだけでなく、その感情の背景にある要因を聴き取ることも含まれると述べられている。

- 問 5 Part 1 第 1 段落 2 文目が主な解答根拠。primary が「第 1 の」や「主要な」という意味なので S is responsible for [名詞] で「S は [名詞] に対して責任を負う」という表現と一致する。第 2 段落目以降で fugitives との交渉が始まる。
- 問 6 Part 1 第 2 段落の 2 文目から 5 文目までが解答根拠。2 文目から 4 文目にかけて「交渉する際には感情面を無視するように、とされていたのが昔からの交渉術」との記載がある。また 5 文目には「人と問題を分けて考えろ」とよく言われていた、とあるが 2 文目から 4 文目までの内容を考慮するにここでの「人」とは「感情面」のことであろう。そう考えると解答を定めることができる。
- 問 7 Part 1 最終段落が解答根拠。3 文目の「患者自身に深く考えさせ自身の行動を変えさせる」という内容と 5 文目以下の内容を併せて考えると解答が出る。
- 問 8 Part 2 第 1 段落最終文に「反応はなかった」とあることと同 Part 第 2 段落最終文により解答を出すことができる。
- 問 9 a は、PART 3 第 2 段落最終文に、Exposing negative thoughts to daylight — “It looks like you don’t want to go back to jail” — makes them seem less frightening.とあり、第 9 段落の最終文に、Developed well, it’s how we as negotiators identify and then slowly alter the inner voices of our counterpart’s consciousness to something more collaborative and trusting.とある。
- b は、PART 3 第 1 段落最終文に、We spotted their feelings, turned them into words, and then very calmly and respectfully repeated their emotions back to them.とある。
- c は、PART 3 第 2 段落 4 文に、Think of labeling as a shortcut to intimacy, a time-saving emotional hack.とあり、第 9 段落の最終文に、Developed well, it’s how we as negotiators identify and then slowly alter the inner voices of our counterpart’s consciousness to something more collaborative and trusting.とある。
- 問 10 PART 3 では、冒頭で筆者の Harlem doorway での体験談に話が戻っており、PART2 で詳細に説明がなされた tactical empathy がどのように交渉の過程で用いられるのかを labeling の話に触れながら記述がなされている。
- 問 11 (1) b PART3 第 7 段落 2 文に、That’s because the word “I” gets people’s guard up. とあるので不一致。
- (2) a PART3 第 4 段落 4 文に、For most people, it’s one of the most awkward negotiating tools to use.とあるので一致。
- (3) a PART3 第 5 段落 3 文に、The trick is to spotting feelings is to pay close attention to changes people undergo ... とあるので一致。
- (4) b PART3 第 8 段落 2 文に、Once you’ve thrown out a label, be quiet and listen. とあるので不一致。
- (5) b PART3 第 6 段落 2 文に、Labels can be phrased as statements or questions. とあるので不一致。

(6) b PART3 第 7 段落 4 文に, But when you phrase a label as a neutral statement of understanding, it encourages your counterpart to be responsive. とあるので不一致。

[ II ]

問 1

(例 1)

Ryan had to fly to Austin to sign a large contract, but missed his connection due to weather and was on the verge of missing the last flight to Austin that day.

(例 2)

Ryan was on the verge of missing a crucial business deadline because a weather-induced flight delay might make it impossible for him to sign a contract in Austin.

問 2

(例 1)

At the end of the conversation, the gate agent, Wendy, managed to find Ryan a seat on the fully booked flight after his empathetic approach.

(例 2)

Ryan's skillful negotiation with Wendy succeeded, and he managed to secure a seat on the last flight to Austin.

問 3

(例 1)

In the text in [ I ], the author states that tactical empathy requires both understanding the other person's feelings and considering the factors causing those feelings. Furthermore, using the subject "I" can give the impression that you are only interested in your own benefit, so using phrases like "It seems like ..." or "It sounds like ..." increases the success rate of negotiations.

Ryan also frequently uses the expression "It seems like..." during his negotiation to secure a seat on the final flight to Austin. Furthermore, rather than imposing his own convenience and attempting a forceful negotiation, he focuses entirely on showing empathy — expressing understanding for being yelled at by the couple just before and for being forced to handle similar passengers all day due to the storm. Thanks to this tactical empathy, Ryan succeeded in his negotiation, unlike the couple before him.

(例 2)

Ryan achieved this success by employing tactical empathy and labeling instead of being aggressive like the previous couple. He began by acknowledging Wendy's difficult situation,

saying, “It seems like they were pretty upset,” and later, “It seems like it’s been a hectic day”.

By verbalizing her emotions and the chaotic environment, he utilized labeling to validate her feelings without using “I” statements, which encouraged her to be more cooperative. This emotional alignment, or neural resonance, likely motivated Wendy to proactively look for a solution, proving that identifying emotional obstacles is a more effective pathway to an agreement than demanding results.

\*問3は解答欄の長さが不明であるため、それに応じて適正な分量は変動しうる。

【解説】

与えられたパッセージを読み、問1：この会話が行われる以前のライアンの状況、問2：会話の末にどのような結果をもたらされたか、問3：その結果に結びついた要因は何か、についてそれぞれ英文で答えよというもの。問1・問2はそれぞれ1文で、自分の言葉で書くように指示がある。問3は、大問Iで述べられた交渉術を、ここでのライアンの事例と結びつけて論じることが求められている。

【Ⅲ】

- |    |       |       |         |       |       |
|----|-------|-------|---------|-------|-------|
| 問1 | a, d  | 問2    | c, d, e | 問3    | c, d  |
| 問4 | (1) d | (2) a | 問5      | (1) a | (2) e |
| 問6 | (1) e | (2) b | 問7      | (1) e | (2) b |
| 問8 | (1) b | (2) d |         |       |       |

【解説】

問1 bとcは第2音節、eは第3音節にアクセントが置かれる。

問2 aとbは第1音節にアクセントが置かれる語。

問3 labelingのaは /ei/ と発音する。eのrationalのaは /æ/ なので不適。

問4 contractには「縮まる」、conserveには「[名詞]を保存する」という意味がある。

問5 applicationは「応用」、approximationは「近似」という意味がある。互いにapplyやapproximatelyから考えられる。

問6 portrayは「[名詞]を描く」、forbidには「[名詞]を禁ずる」や「[名詞]を許さない」という意味もある。

問7 traitは「特性」、endeavorは「試み」という意味。

問8 giggleは「くすくす笑う」、sniffは「くんくん嗅ぐ」という意味。因みにwhiskは「[名詞]をはたく」や「さっと動く」という意味。

【総評】

大問Iの文章量および出題形式は例年と同一であるが、従来は英作文単体の設問であった大問2にもパッセージが追加された。問1・問2は大問IIのパッセージ単体で解くことのできるもので

あったが、問3は大問Ⅰの本文と関連づけて解答を練り上げる必要がある。「大問1で読み取った内容をいったん抽象化して理解に落とし込み、その上で大問Ⅱのような個別のケースにその基本原則をあてはめる」という思考過程を辿る必要があり、難化傾向にあった近年の英作文の中でも特に論理的思考力を要する設問であった。一方、大問Ⅰのマーク問題は例年に比べるとかなり控えめな難易度であるため、総合的に見れば例年並みと言える。一次通過ラインは、他科目との兼ね合いもあるが65%程度か。

## 医大別直前二次試験対策講座(後期)

- 埼玉医科大学 (般後・共)
- 昭和医科大学 (般Ⅱ期)
- 日本医科大学 (般後)
- 獨協医科大学 (般後)
- 金沢医科大学 (般後)
- 日本大学 (N方式2期)
- 聖マリアンナ医科大学 (般後・共)

合格を勝ち取る！

各大学の二次試験の要点解説と面接対策

◆スケジュールについてはHPでご確認ください。



26年度解答速報はメルマガ登録またはLINE友だち追加で全科目を閲覧

本解答速報の内容に関するお問合せは



03-3370-0410 <https://yms.ne.jp/>  
東京都渋谷区代々木 1-37-14

医学部進学予備校 **メビオ** ☎ 0120-146-156  
<https://www.mebio.co.jp/>

医学部専門予備校 **英進館メビオ** 福岡校 ☎ 0120-192-215  
<https://www.mebio-eishinkan.com/>

メルマガ登録



LINE 登録

