

2026 年度 法学研究科入学試験問題（修士課程）（秋期）

民事法学・公法学専攻（英 語）

受 験 番 号		氏 名	
------------------	--	--------	--

以下の英文を和訳しなさい。

2026年度 法学研究科入学試験問題（修士課程）（秋期）

政治学専攻（英語）

受験 番号		氏 名	
----------	--	--------	--

以下の英文を日本語に訳しなさい。

出典 Schmitter, Philippe C., and Terry Lynn Karl. "What democracy is... and is not." *Journal of democracy* 2.3 (1991), pp. 75-76.

答案用紙別紙

2026年度 法学研究科入学試験問題 (修士課程) (秋期)

民事法学・公法学専攻 (日本語)

Table with 2 columns: 受験番号 (Examination Number) and 氏名 (Name). The name field contains '氏名'.

交渉に関する次の文章を読み、各問題に答えなさい。

問題一 傍線部①に関して、交渉に際して「双方に利益的な代替案の探求」あるいは「価値の創造」を裏

現するために具体的にすべきこととして文章中に記されていることを説明しなさい。(八行以内)

問題二 分配型交渉と統合型交渉とは、それぞれどのようなものであるか、両者の違いが明確に分かるよ

うに説明しなさい。(五行以内)

問題三 傍線部②に関して、本文中で例示されている小説家と出版社が、お互いの「動機」に基づいて交

渉するとはどのようなことであるかを説明しなさい。そして、それは「立場」に基づく交渉とどの

ように違うのかも、あわせて説明しなさい。(八行程度)

統合型交渉とは、交渉当事者の双方が利益の最大化に向けて協力し当事者双方の利益となる解決案を探索する

ことによる。あ

らたな価値を生み出し、その獲得をめざす交渉のことをいう。

(中略)

今、2人の姉妹が、1つのオレンジを取り合っている。このときの解決案としてすぐ思いつくのは、

オレンジを半分に分けるという方法である。しかし、なぜ、その姉妹がオレンジを欲しがっているのかを聞いて

みると、1人はお菓子作りのためにオレンジの「皮」を欲しがっており、もう1人はジュースを作るためにオレ

ンジの「果肉」を欲しがっていることがわかるかもしれない。この場合には、オレンジの皮と果肉をそれぞれで

分け合えば、たんにオレンジを半分に分けた場合よりも、双方にとってより満足度の高い結果に到達することが

できることになる。

このように統合型交渉は、交渉の「動機」に着目することによって交渉事項を多面的にとらえ、そしてまた交

渉当事者における各交渉事項の優先度を利用し、それらの交渉事項を統合的に交渉に持ち込むことを通じ、交渉

における合意をめざすものであるといえる。

(中略)

他方で、分配型交渉では、交渉当事者は相反する目的——特定のものに対する取り分の極大化——の追求が念

頭におかれていた。分配型交渉は、個人の損害賠償に関する交渉などには適している。しかし、多くの交渉をと

りまく状況は、当事者の独立性や相関性の混在によって、そう単純なものではない。たとえば、ある商品の売り

手は、今日、その商品をめぐって展開される交渉の結果だけでなく、その商品の来週や来年の市況にも関心をも

っている。分配型交渉で勝つことによって、将来のビジネス・チャンスが完全に失われるのであれば、分配型交

渉でも最大利益の獲得に向け交渉者が最後の1円の獲得まで争うことは依頼者の利益に反するものになるだろう。

依頼者にとって取引関係の継続が重要であれば、交渉者は、交渉結果に対する交渉相手の満足度についても注意

を払わなければならないのである。

当事者は、一見すると、1つの交渉事項についてのみ関心を有しているように見えるが、交渉事項の異なる側

面にそれぞれ関心を有している可能性もある。たとえば、一方当事者は商品の納期に、他方当事者は商品の価額

に強い関心を有している場合もある。このような場合には、それぞれが交渉事項のどの側面に関心を有している

かについて情報を共有できれば、当事者双方にとって、より満足度の高い交渉結果に到達することが可能となる。

(中略)

統合型交渉の出発点は、競争ではなく協力である。利益の極大化を目的とするかわりに、交渉当事者の双方に

とってより良い結果となる方法の探求を第一の目標とするのである。このアイデアは、「双方に利益的な代替案

の探求 (Inventing options for mutual gain)」あるいは「価値の創造 (creating value)」とよばれる。いわ

ば、交渉の対象であるパイをどのように分配するかについて交渉する前に、パイ自体の大きさを拡大する方法は

ないか、交渉当事者双方で協力して探求することである。

たとえば、今、離婚協議中の夫婦が子どもが子供の養育費をどれだけ負担するかについて交渉をおこなってい

ることとする。そのときの最善の交渉結果は、負担の多寡を決めることではなく、全体としても税金の

負担が軽くなるように養育費の負担を決めることであると考えられる。

このように、統合型交渉は交渉における問題をいずれかが勝利を勝ち取る「争い」ではなく「ともに解決すべ

き課題」であることに加え、交渉当事者の双方に利益的な結果を導く方法である。なお、こうしたアプローチは、

分配型交渉にいう「Win-Lose型交渉」の対比で、「Win-Win型交渉」とよばれることが多い。

多くの弁護士は、訴訟の対立的構造に慣れているため、対立型ではない交渉アプローチに対しては疑問をもつ

場合によっては倫理義務違反につながるのではないかと懸念することもあるだろう。しかし、協力的な交渉者は統

合型交渉アプローチの採用によって、相手方とうまくつきあうことだけでなく、分配型交渉で問題となりがちな

緊張関係を緩和することが可能になる。相手方の目的達成を支援することで自分の依頼者にもより良い交渉結果

を導く場合には、協力的な交渉アプローチの採用は、みずからの利益を相手に知らせることにつながる。

協力的な交渉者は自分の利益と同じくらい相手方の利益も十分に配慮する。こうした協力的態度は、たんに相

手方を落ち着かせるためのものでも、交渉を円滑に進めるためのものでもない。双方にとって最適な解決案の発

見に向けて相手方と協力することは、自分の交渉目的を達成するために必要なものである。

交渉者が協力を通じてより良い交渉結果にたどりつくための方法の1つは、潜在的な解決案を試みる前

に、交渉で問題となっている事項について幅広い観点から意見交換をおこなうことである。何か固定的な、望ま

しい交渉結果を思い描いて交渉を開始するのは得策ではない。まず、相手方がもっている自分の依頼者について

の知識を利用し、当事者の双方が満足する方法を考えること、みずから何かコミットする前に、その他の可能性

の有無を探ることが必要である。

こうした作業はあくまでも意見の交換であり、相手の提案に合意することではない。その過程で、自分のアイ

デアを改善する何かが得られる可能性がある。このほか、互いに共通する利害とそうではない利害を区別し認

識することで、交渉はゼロサム、すなわち、一方の負担のもとで他方が利益を得るというものではなく、ともに

最大の利益を受ける合意へとたどりつくことが可能となる。

統合型交渉では、交渉当事者がお互いの要求や優先度の高い事項についてより多くの情報をもって交渉を開始

すれば、より良い結果に到達できると考えられている。このため、交渉者はみずからの要求や優先事項といった

情報を相手方に素直に伝えることが求められる。

たとえば、処女作を公表しようとする小説家は、報酬を前払いでいくらかもらえるかということよりも、その後

のキャリアに大きな影響を与えようとする小説の宣伝の規模や費用について高い関心を有しているだろう。もち

ろん出版社もその小説の販売数が伸びることを望んでおり、そのための宣伝費用を用意している。このとき、小

説家と出版社がともに分配型交渉を採用すれば、それぞれ報酬の額に注目した利益の極大化を追求することとな

り、双方に利益的な合意を見出すことは困難になる。しかし、仮に、この状況で何が両者にとって重要なかが

明らかとなれば異なる結論となる。つまり、お互いの目的を明らかにすることができれば、小説家への前払い報

酬額をいくらか減額しても、出版社が十分な費用をかけて小説の宣伝をおこなうという双方に利益的な合意にた

どりつく。

統合型交渉において重要なのは、^①なんらかの固定的な「立場」ではなく、交渉の「動機」である。

さきほどの駆け出しの小説家は、報酬額のような金銭的な保障だけではなく、小説の宣伝で生み出される自分

の評判の上昇に関心を有していた。このように、自由な意見交換から明らかになった情報にもとづき、交渉相手

の交渉の動機を理解すれば、交渉による解決が可能な範囲で、交渉当事者の要求を満たしうる選択肢を提案する

ことができる。物の売買における価格をめぐる意見対立では、「交渉相手により多くの利益を得るならば、私の取

り分はより少なくなる」ということに尽きており、それ以外にクリエイティブな解決策の提示は難しいかもしれ

ない。しかし、その交渉で得られる予定の金銭の意味や用途も含め、その他の論点の存在が明らかになれば、そ

うした論点を合わせて交渉することで、より良い結果を得ることができる。

前述の2人の姉妹が1つのオレンジをめぐるけんかをしていている場合を考えてみよう。姉妹がなぜそのオレンジ

を欲しているかが明らかになれば——1人はお菓子作りのためにオレンジの皮を使いたいと考えており、もう

1人はジュース作りのためにオレンジの果肉を使いたいと考えていることが明らかになれば——オレンジの皮と

果肉とをそれぞれ分配することで、より良い結果で交渉を終えることが可能になる。この有名な話は、分配型交

渉を超えたあらゆる利益の創造をうまく描写している。

交渉の動機に着目するということは、当事者のそれぞれが交渉の背後で何に執着しているかに着目するという

ことを意味する。なぜ交渉相手は「500万円の支払いを要求しているのか。何かのサービスに対する対価を支払

う必要があるためだろうか。その資金は今すぐ必要としているのか、それとも、将来必要としているのか。そう

した動機が明らかになれば、交渉相手が必要としているサービスを現時点の市場価格よりも低い価格で提供する

ことで、あるいは将来の収入を確保しようとする部分的な支払いを行うことで、交渉相手の要求を満たすことができ

るかもしれない。交渉の動機を理解することなしに、双方の事情に応じた確かな提案をおこなうことは困難である。

(出典) 小林秀之編『交渉の作法』弘文堂・二〇一二年(出題に当たり構成等の一部変更した)

2026年度 法学研究科入学試験問題 (修士課程) (秋期)

政治学専攻 (日本語)

受験番号		氏名	
------	--	----	--

次の文章を読み、各問に答えなさい。

……私は、首相や、官僚や、国会議員などをまとめて、政治エリートと呼んだ。しかしこれらの人々は、場合によっては、政治家と呼ばれたり、政治指導者と呼ばれたり、時には、支配階級と総称されたりする。それでは「政治エリート」は「政治家」や「政治指導者」あるいは「支配階級」と、どう違うのであろうか。……

そもそもエリートの理論は、①マルクスの支配階級の理論が非現実的であると考えた、二人のイタリア生まれの社会理論家、すなわち、ヴィルフレド・パレート(一八四八・一九二三)と、ガエタノ・モスカ(一八五八・一九四一)によって提出された。そして、エリートの理論は、その現実性と有用性のため、今日では、社会科学の種々の分野で最も広く使用される理論の一つとなっている。それでは、政治エリートの観念は、支配階級の観念と、どう違っているのであろうか。

第一に、マルクス理論の一部である支配階級という観念は、経済的支配者が、同時に政治的支配者であるという前提に立っている。

たとえば、マルクスは、資本主義社会において、資本家階級はその社会の経済的支配階級であるだけでなく、政治的な支配階級でもあるとする。これに対して、エリートの理論は、経済的支配者が、同時に、政治的支配者であるとは限らないと考える。つまり、資本家がそのまま自動的に政治的支配者になると考えるのは現実的でない^②と考える。

そこで、エリート理論は、支配階級という観念の代わりに、政治エリートという観念を提出する。政治エリートとは、政治権力と関係する種々の地位にある人物のことである。彼らがこれらの地位についているのは、彼らが優れた才能を持っているからに他ならない。つまり、「エリート」という言葉の持つ重要な特徴は、彼らが特定の才能において、一般の人々より優れているという点にある。

第二に、支配階級の理論において、理想の社会は、階級の消滅した社会であった。階級のない社会の実現が、この理論を支持する人々の夢であった。したがって、支配階級は、悪の代名詞であり、何としても絶滅されなければならない対象となる。これに対してエリートの理論は、およそ階層的区別のない人間社会の実現などは不可能な話だと考える。

言いかえれば、いかなる社会においても、社会の他の成員を支配する少数者が存在する。この少数者は、たとえば首相のように、政治的決定について影響力を持っている人々のことであ

る。つまりエリートの理論は、どのような社会においても、少数の人々が政治権力を事実上独占し、政治的に優位な立場に立っていると考える。この少数者は、現実に多数者を支配し、統制しているのである。

第三に、支配階級の理論に従えば、今日の人間社会には、排他的で、親子代々、支配者の地位に居坐る支配階級が存在するという。しかし、エリート理論に従えば、社会には常にエリートの循環、あるいは、社会移動の現象が存在する。つまり、一定の階級が、いつまでも社会の支配者の地位にとどまることは不可能であるという。言いかえれば、エリートと呼ばれる少数者は、時間が経過すれば、他の少数者と交代するのである。

今日の政治理論において、政治エリートは政治的決定を行う人々の集団であり、また、実際に政治権力を行使する個人の集まりと考えられている。具体的に言うると、行政機関に高い地位を占めている大統領とか、大臣とか、高級官僚、さらには、国会議員や軍事指導者などが政治エリートを構成している。場合によっては、政治的影響力のある王族や貴族、あるいは特に強い政治的影響力を持った企業の指導者たちが、政治エリートの中に含まれることもある。

以上のような、政治エリートと支配階級との差を考えると、^②政治エリートと、政治家あるいは政治指導者との相違も明らかになってくる。政治エリートという観念は、政治家あるいは政治指導者に比べて、理論的かつ機能的な観念である。すなわち、政治エリートという観念の背後には、エリートの循環とか、人間社会における社会階層の理論などが存在する。

さらに機能のことを考えると、政治エリートは、社会における政治的決定という機能に關係した集団であった。これに対して、政治家という言葉は、一般に、代議士のように、「政治に長じた人」という意味に使用されている。たとえば、高級官僚は、政治家ではない。しかし、彼らは政治エリートの一員ということが出来る。同様に、政治指導者という言葉は、政府あるいは政党の比較的少数の指導者に適用されている。しかし政治エリートは、必ずしも指導者のイメージに適さない人々も含んでいる。

(出典：高根正昭『日本の政治エリート―近代化の数量分析』中央公論社、一九七六年)

問一 傍線部①の特徴について説明しなさい。

問二 傍線部②について説明しなさい。

問三 文章で示された政治エリートの観念を踏まえたうえで、日本以外の国をひとつあげ、その国における政治エリートの循環について具体的に記述しなさい。

2026 年度 法学研究科入学試験問題（修士課程）（秋期）

共 通（中国語）

受験 番号		氏 名	
----------	--	--------	--

次の（1）および（2）の文章を日本語に訳しなさい。

（胡適「再論建國與專制」『獨立評論』第 82 号、1933 年）

*問題作成にあたり、原文テキストの一部を削除した。

（張東冬「人工智能軍事化與全球戰略穩定」『國際展望』2022 年第 5 期）

答案用紙別紙

2026年度 法学研究科入学試験問題（修士課程）（秋期）

共通（スペイン語）

受験 番号		氏 名	
----------	--	--------	--

次のスペイン語を日本語に訳しなさい。

出典：Yusuke Murakami y Enrique Peruzzotti coords. *América Latina en la encrucijada: coyunturas cíclicas y cambios políticos*, (Xalapa, Veracruz, México : Universidad Veracruzana, 2021) の序章“Fin de tres ciclos y el comienzo ¿de qué?” より抜粋し、一部修正。

答案用紙別紙