

新日语能力考试全程训练

# N1 读解 突破篇

寇芙蓉 编

Nいち



商務印書館  
The Commercial Press

新日语能力考试全程训练

# N1 读解突破篇

寇芙蓉 编



 商务印书馆  
The Commercial Press

2017年·北京

图书在版编目(CIP)数据

新日语能力考试全程训练. N1 读解突破篇 / 寇芙蓉编.  
—北京:商务印书馆,2017  
ISBN 978-7-100-12213-9

I.①新… II.①寇… III.①日语—阅读教学—水平考  
试—习题集 IV.①H369.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 096710 号

权利保留,侵权必究。

N1 读解突破篇

寇芙蓉 编

---

商务印书馆出版  
(北京王府井大街 36 号 邮政编码 100710)  
商务印书馆发行  
北京冠中印刷厂印刷  
ISBN 978-7-100-12213-9

---

2017 年 4 月第 1 版 开本 787×1092 1/16  
2017 年 4 月北京第 1 次印刷 印张 15½  
定价:35.00 元

## 编写说明

2010年7月新的日语能力考试（JLPT）正式拉开了序幕。新的JLPT无论是等级的划分，还是题型都有了新的变化。为了满足众多日语学习者考前复习的需求，本工作室推出了“新日语能力考试全程训练”系列辅导丛书。本套丛书包括四大系列：语法攻略篇、词汇通关篇、读解突破篇、听力对策篇。

本书为《N1读解突破篇》。

本书在筹划、构思、编写的过程中，始终坚持“立足新JLPT，兼容J.TEST（实用日本语鉴定考试）；夯实基础，一石二鸟”这一指导思想，努力做到内容全面，针对性强。

本书构成如下：

### （一）专项基础训练

通过对考试真题命题规律的分析，本书将基础训练内容分为7大项，并针对不同角度的设问，总结出简明易学的阅读方法与答题技巧。

### （二）综合练习

基于JLPT的要求，按照内容理解（短、中、长篇）、统合理解以及信息检索的题型，帮助读者将在专项基础训练中掌握的方法与技巧与实战融合起来。

### （三）模拟试题

每套模拟试题建议读者在60分钟内完成。完成后，结合参考答案，以正确评估目前的阅读能力。

由于编者水平有限，书中难免出现错误与疏漏，敬请各位批评指正。

上海紫藤日语教育图书创作工作室

二〇一五年六月

# 目 录

## 第一部 专项基础训练

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| 第一章 指示词 .....                                                  | 3  |
| 第1节 「そ」系列指示词 .....                                             | 4  |
| 第2节 「こ」系列指示词 .....                                             | 12 |
| 第二章 事实情况 .....                                                 | 20 |
| 第1节 4W—who「だれ」 when「いつ」 where「どこ」 what「何事」 .....               | 21 |
| 第2节 2H&P—how「どのように/どうやって」 how much「どれぐらい」<br>purpose「目的」 ..... | 29 |
| 第三章 释义说明 .....                                                 | 39 |
| 第1节 词语释义 .....                                                 | 40 |
| 第2节 短语、短句释义 .....                                              | 48 |
| 第四章 续接 .....                                                   | 57 |
| 第1节 文中续接 .....                                                 | 58 |
| 第2节 文末续接 .....                                                 | 67 |
| 第五章 理由、根据 .....                                                | 75 |
| 第1节 文章中已直接体现的情况 .....                                          | 76 |
| 第2节 文章中未直接体现的情况 .....                                          | 85 |

第六章 内容的把握 ..... 94

    第1节 整体内容（主题、主旨） ..... 95

    第2节 具体内容 ..... 104

第七章 观点、意见 ..... 113

第二部 综合训练

第一章 内容理解、主张理解 ..... 129

    第1节 短篇 ..... 129

    第2节 中篇 ..... 136

    第3节 长篇 ..... 145

第二章 统合理解 ..... 157

第三章 信息检索 ..... 167

第三部 模拟试题

模拟试题（一） ..... 179

模拟试题（二） ..... 197

模拟试题（三） ..... 215

附录

参考答案 ..... 233



第一部

**专项基础训练**



# 第一章 指示词

## ポイント

- ❖ 根据指示词所指示内容的位置，通常可将考查指示词指代内容的题目分为前指指示题、后指指示题和综合指示题。
- ❖ 综合指示题是指所考查的指示词其指代内容混在文中，需要通过综合判断方可得出答案的题目。
- ❖ 解答指示题时，一般遵循“就近”原则寻找答案。即按照文章的逻辑关系，在提问的指示词的前后位置，寻找其指代的具体内容。
- ❖ 指示词指代的内容有时是词语、句子，有时是句群或段落。
- ❖ 正确答案有时是以“换言之”的形式将材料中的相关内容表述出来的。
- ❖ 日语常用的指示词（不含特殊疑问指示词）有：

|         |       |       |       |
|---------|-------|-------|-------|
| 代词      | これ    | それ    | あれ    |
|         | ここ    | そこ    | あそこ   |
|         | こちら   | そちら   | あちら   |
| 连体词     | この    | その    | あの    |
|         | こんな   | そんな   | あんな   |
|         | このような | そのような | あのような |
|         | こういう  | そういう  | ああいう  |
|         | こういった | そういった | ああいった |
|         | こうした  | そうした  | ああした  |
| 副词、副词短语 | こう    | そう    | ああ    |
|         | このように | そのように | あのように |

- ❖ 「あ」系列指示词用于指示笔者和读者均熟知、了解的事情。由于使用几率不高，本书未将之列入辅导范围。

## 第1节 「そ」系列指示词

多朝前看

- 「そ」系列指示词主要用于表示读者已经知晓的事情，所以在文章中，常常用于指代前述内容。
- 首先在文章中找到并圈出提问的指示词。
- 遵循“就近”原则。
- 当提问的指示词为代词类指示词（如：それ）时，要注意寻找关键语句，并加以标示。所谓的关键语句，是指在文章中，特别是在指示词前述内容中以及含有指示词的句中，反复出现的，或意义相近、相反的语句。
- 当提问的指示词为连体词（如：その N）或副词性（如：そうしたら）的指示词时，要在指示词前述内容中，寻找描述指示词后词语具体内容、动作、状态等的语句。
- 如果在指示词前述内容中含有其他指示词，按照由后往前的顺序逐个“击破”，判断指代内容。这些指示词的指代内容有时相同，有时会有所变化。
- 在下面的例子中，「そう」「そのN」等用于指代后面的内容。

◇ 何でもそうだが、一生懸命やれば面白い。

### 例題 1

電話はとても身勝手みがってなものです。相手が電話を受けられる状況であろうとなかろうとかかってきます。また、相手の顔が見えないため、会って話していれば顔つきやニュアンスで感じ取れる微妙なことも電話ごしでは伝わりません。それだけに、電話応対は

大変難しいものです。特に、会社での電話応対はその会社の印象を良くも悪くもします。

【問】 「それ」とは何を指しているか。

- 1 電話をかけることは身勝手な行動だということ
- 2 電話するときは相手の状況がわからないということ
- 3 電話だけで微妙なことを伝えることはできないということ
- 4 電話マナーの良し悪しが会社のイメージを決めてしまうということ

ヒント

また、相手の顔が見えないため、…微妙なことも電話越しでは伝わりません。それだけに、電話応対は大変難しいものです。

【正解】 3

## 例題 2

親になって初めて「パパ」のスタートラインに立ち、不安や期待が入り混じり躊躇<sup>ちゅうちょ</sup>する中、赤ちゃんはパパであることを猛烈に要求してきます。初めてのことですから、ちょっと戸惑<sup>とまど</sup>ったり焦ったりして、失敗することもちろんあります。でも、これからすごく長い間、子育てをしていくのですから、そこで逃げ腰<sup>にごし</sup>にならないで、育児に積極的になり、あたたかい家庭を築いて、我が子に好かれるような「ナイスなパパ」になれるといいなあ！そんな思いで「ナイスパパへの道」を歩み始め、また、ひろめようと活動しています。

【問】 「そんな思い」とは、どんな思いか。

- 1 イクメンになろう、よいパパになりたいという気持ち
- 2 新しいことにチャレンジしようという気持ち
- 3 不安を克服しようという気持ち
- 4 赤ちゃんとうまく付き合いたいという気持ち

### ヒント

でも、…のですから、そこで…ないで、育児に積極的になり、…を築いて、…ような「ナイスなパパ」になれるといいなあ！そんな思いで「…」を歩み始め、また、ひろめようと活動しています。

【正解】1

### 例題 3

問題解決のプロセスにおいて、「本質的な問題」を発見できれば、①その6合目まで到達できたといえます。

本質的な問題の発見を怠り、目に見える現象1つ1つに対応をしても本質的な問題を解決しない限り、また似たような現象は発生します。

また、本質的な問題を探る上でも、その過程に必要な基本的思考法を理解していなければ、本来未だ「仮説」レベルであるものを結論と思い込んでしまい、②それに対する策を講じた結果、何の解決も図られない、むしろマイナスになったということも残念ながら多いようです。

【問1】 ①「その6合目」とあるが、何のことの6合目か。

- |           |          |
|-----------|----------|
| 1 問題解決の過程 | 2 本質的な問題 |
| 3 目に見える現象 | 4 結論     |

### ヒント

問題解決のプロセスにおいて、「本質的な問題」を発見できれば、その6合目まで到達できたといえます。

【正解】1

【問2】 ②「それ」とは何を指しているか。

- |           |          |
|-----------|----------|
| 1 問題解決の過程 | 2 本質的な問題 |
| 3 目に見える現象 | 4 結論     |

ヒント

また、本質的な問題を探る上でも、その過程に必要な基本的思考法を理解していなければ、…  
ものを結論と思い込んでしまい、それに対する策を講じた結果、…ということも残念ながら  
多いようです。

【正解】4

## 練習(一)

### (文一)

どうしようもないもめごとがある。ところがふとした拍子で丸く収まることもある。一方、なんということもない交渉ごとがちょっとしたことでこじれて、どうにも収拾<sup>しゅうしゅう</sup>がつかなくなる。単純な商談だと思ったのに、途端に出口が見えなくなる。そんな経験をしたことはないだろうか。「話がまとまる」ことには原理がある。それがわかれば、怖れ<sup>おそ</sup>や不安を感じることはなくなる。

【問】 「それ」とは何を指しているか。

- |            |              |
|------------|--------------|
| 1 もめごとの原因  | 2 交渉のルール     |
| 3 交渉の不確定要素 | 4 交渉を成立させる原理 |



「話がまとまる」ことには原理がある。それがわかれば、怖れや不安を感じることはなくなる。

どういう意味か?

### (文二)

本には3種類ある。第一は買って必ず読んでほしい本である。有益な本といってよい。第二は、読むとはいけない本である。誤りを含んだ有害な本といってよい。第三は、読まなくてもいいから、買って書棚に並べておいてほしい本である。古典といわれる本がそれである。たとえ読まなくてもいいから、書棚に並べておくと、その背表紙<sup>せびょうし</sup>を見ているだけで、じわーっとその著者の存在の大きさが知らず知らずのうちに身につく。

【問1】 「それ」とは、どんな本を指しているか。

- |          |        |
|----------|--------|
| 1 有益な本   | 2 有害な本 |
| 3 積んでおく本 | 4 有名な本 |



本には3種類ある。第一は…本である。有益な本といってよい。第二は、…本である。…有害な本といってよい。第三は、…から、買って書棚に並べておいてほしい本である。古典といわれる本が それ である。

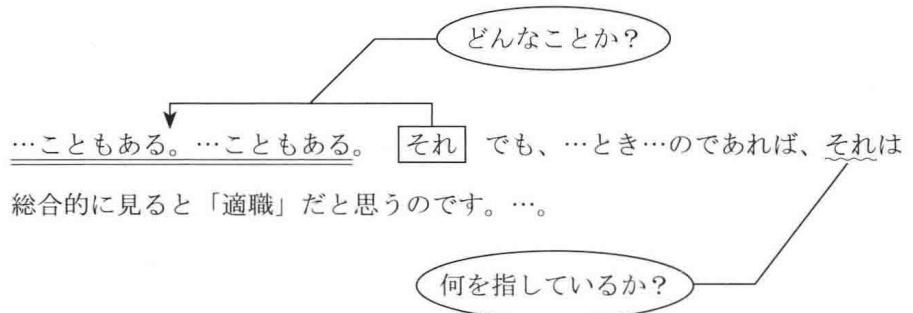


### (文三)

30歳位で転職が数回に及ぶ人がいます。ある仕事は「ここが合わない」、次の仕事は「あそこが面白くない」と、次々と不満を並べます。実際には、希望をすべてかなえる仕事などないのです。顧客に提案する資料作りのために深夜まで調べものをしなければならないこともある。長い会議に退屈することもある。それでも、顧客の喜ぶ顔を見るとやりがいがあるのだとすれば、それは総合的に見ると「適職」だと思うのです。もし、好きなことだけやってやりがいを得たいなら、それは単なるワガママです。

【問】 「それ」とは何を指しているか。

- 1 転職の回数が多いこと
- 2 自分の職場は苦勞が多いということ
- 3 自分の適職かどうかわからないこと
- 4 今の仕事にやりがいがないこと



### (文四)

パッケージデザイナーは、商品の包装や容器などパッケージのデザインを専門とするデザイナーのこと。パッケージデザイナーは、その商品の購買層や会社のイメージ、使用する素材と商品の相性などを考慮し、内容や魅力が消費者によく伝わって思わず

手が伸びるようなパッケージデザインを行う。そのためには、依頼された企業の担当者とのコミュニケーションやマーケティングをしっかりと踏まえる必要がある。パッケージデザインは、そのパッケージひとつで商品の売れ行きが大きく変わることも多く非常に重要な仕事だ。すぐれたパッケージデザインは、長く消費者に愛されることによりそのメーカーの顔と言えるようなものとなったり、たばこやお菓子、酒類のデザインの例のように、その国の文化を代表するものとして認められたりすることもある。

【問】 「そのため」とは、何のためか。

- 1 パッケージのデザインを専門とするため
- 2 消費者の購買意欲をそそるパッケージデザインをするため
- 3 商品の売れ行きをよくするパッケージデザインをするため
- 4 会社のイメージをアップさせるパッケージデザインをするため



パッケージデザイナーは、…を考慮し、…が…によく伝わって思わず手が伸びるようなパッケージデザインを行う。そのためには、…必要がある。



#### (文五)

私は、これからはチームの時代だと考えている。〔注〕カリスマ的なリーダーがいて、そのリーダーが強い力を持って、一人でみんなを引っ張っていけば、組織が回っていく時代もあった。しかし、①そのような時代はとうに終わり、今はリーダーだけではつき進めない時代である。世の中が目まぐるしく変化し、情報があふれる中で、みんなが持っているものを生かし、最大限発揮させ、チームとして実行し成果を残す。

戦略はリーダーが中心となって考えるべきだが、実行はチームが行う。最高のリーダーとは、人を評価する前に支援する人である。相手を決めつけていては、そのような組織は絶対にできない。こていがいねん 固定概念、せんにようかん 先入観を取り去り、新しい視点で部下を見る。そして部下が動きやすい環境を作る。②それがまさに今求められているのである。

〔注〕 カリスマ的：超能力的。

【問1】 ①「そのような時代」とあるが、どのような時代か。

- 1 チームの時代
- 2 激変の時代
- 3 リーダーだけではつき進める時代
- 4 個人の能力を最大限発揮できる時代

ヒント

私は、これからはチームの時代だと考えている。カリスマ的なリーダーがいて、そのリーダーが強い力を持って、一人でみんなを引っ張っていけば、組織が回っていく時代もあった。しかし、そのような時代はとうに終わり、今はリーダーだけではつき進めない時代である。

【問2】 ②「それ」とは何を指しているか。

- 1 リーダーを中心に戦略を立てるということ
- 2 リーダーは部下の仕事をフォローすること
- 3 リーダーは部下たちに強い力を持たせ続けるということ
- 4 リーダーは思考の枠を外して部下の能力が発揮できる環境を作ること

ここでは、どういう意味か？

ヒント

戦略は…だが、実行は…。最高のリーダーとは、…人である。相手を決めつけていては、そのような組織は絶対にできない。固定概念、先入観を取り去り、新しい視点で部下を見る。そして部下が動きやすい環境を作る。それがまさに今求められているのである。