

第129回 ビジネスJ.TEST 実用日本語検定

正解とスクリプト

音声データは、【<http://sound.jtest-online.jp>】からダウンロードできます。(2016年11月30日まで)

■ 読解問題

《 文法語彙問題 》 各5点				《 読解問題 》 各6点		《 漢字問題A 》 各4点	
1) 1	11) 3	21) 3	31) 2	41) 4	51) 2	61) 2	71) 1
2) 4	12) 4	22) 4	32) 4	42) 3	52) 3	62) 4	72) 3
3) 3	13) 1	23) 2	33) 3	43) 3	53) 1	63) 3	73) 3
4) 4	14) 2	24) 1	34) 2	44) 4	54) 4	64) 3	74) 2
5) 1	15) 3	25) 3	35) 4	45) 1	55) 1	65) 1	75) 4
6) 2	16) 4	26) 2	36) 1	46) 2	56) 2	66) 1	
7) 2	17) 3	27) 1	37) 4	47) 1	57) 4	67) 2	
8) 3	18) 1	28) 3	38) 3	48) 2	58) 1	68) 4	
9) 2	19) 2	29) 4	39) 2	49) 4	59) 3	69) 2	
10) 1	20) 4	30) 1	40) 1	50) 3	60) 2	70) 4	

《 漢字問題B 》各4点

76) し	77) ひか	78) あわ	79) まかな
80) いたく	81) じっし	82) りゅうせい	83) ほこ
84) しにせ	85) おもわく	86) したう	87) せっぱん
88) そうぎょう	89) ぎゅうじ	90) きょうがく	

解答例 《 記述問題A 》各6点

91) (A) 発展	(B) 役割
92) (A) 1年後	(B) 改装する
93) (A) お金	(B) 遊ぶ
94) (A) 始めた	(B) くじかれた
95) (A) 覚え	(B) 着せられた

解答例 《 記述問題B 》各6点

- | |
|-----------------------|
| 96) 対策をとっても、いっこうに減らない |
| 97) 遺憾ながら、法的手段を取らざる |
| 98) リーダーとしての資質を問われた |
| 99) まんざら捨てたものではない |
| 100) 謝る気など毛頭ない |

■ 聴解問題

《 写真問題 》 各5点	《 聴読解問題 》 各10点	《 応答問題 》 各10点		《 会話・説明問題 》 各10点	
1) 1	11) 1	21) 2	31) 2	41) 1	51) 3
2) 3	12) 4	22) 3	32) 3	42) 4	52) 2
3) 2	13) 4	23) 1	33) 2	43) 3	53) 2
4) 4	14) 2	24) 1	34) 1	44) 2	54) 3
5) 3	15) 2	25) 2	35) 3	45) 2	55) 4
6) 2	16) 3	26) 3	36) 1	46) 4	
7) 1	17) 1	27) 3	37) 2	47) 1	
8) 2	18) 3	28) 1	38) 3	48) 4	
9) 3	19) 4	29) 2	39) 1	49) 3	
10) 4	20) 1	30) 1	40) 2	50) 1	

試験に出た40の表現とことば

■ 読解問題

	問題番号	表現／ことば	文
1	4	猛威を振るう	新型の感染症が猛威を振るっている。
2	6	一途をたどる	A社とB社の関係は、悪化の一途をたどっている。
3	7	差し出がましい	差し出がましいようですが、ひとこと言わせてください。
4	13	うらはら	加藤さんの予想とはうらはらに、彼女は大成功を収めた。
5	20	群を抜く	C社の競争力は、業界でも群を抜いている。
6	21	理にかなう	この政策は、エネルギー節約の面でも理にかなっている。
7	24	地の利	工場がある県北の一帯は、地の利がいい。
8	30	追い風	海外売り上げには追い風となりますね。
9	32	余念	自分磨きに余念がないのよ。
10	38	のびしろ	この会社には、のびしろがある。
11	読解問題 1	内定する	あなたは平成29年度採用社員と内定いたしました。
12	読解問題 2	承諾する	残念ながら承諾いたしかねます。
13	読解問題 3	投書	投書や電話が、本社に来ている。
14	読解問題 5	独りよがり	独りよがりの文章になってしまいがちです。
15	読解問題 6	ピンと来る	ところが数字を聞いても社員はピンと来ていない。
16	87	折半する	補償額は下請け業者と折半することになった。
17	89	牛耳る	この辺りの土地を牛耳っていることを知り、驚愕した。
18	94	出鼻をくじく	ダイエットを始めた矢先に飲み会が続き、出鼻をくじかれた。
19	95	濡れ衣を着せる	身に覚えがないミスで、濡れ衣を着せられた。
20	96	いっこうに	詐欺の被害は、どんな対策をとってもいっこうに減らない。

■ 聴解問題

	問題番号	表現／ことば	文
21	2	顔色をうかがう	顔色をうかがっています。
22	3	かんかん	かんかんです。
23	10	引き取る	この辺りでお引き取りください。
24	L	縁起	「縁が切れる」に通じるから、縁起が悪いよ。
25	M	着払い	時間指定も着払いもできるので。
26	N	開拓の余地がある	これは開拓の余地があるわね。
27	O	広告を打つ	テレビで広告を打ってみてはいかがでしょう。
28	22	息が詰まる	昨日の会議は、息が詰まりそうだったよ。
29	30	一括	一括をお願いします。
30	34	落ち度	今回の件は、我々に落ち度があるな。
31	36	想定外	こうなるとは、想定外でした。
32	37	急かす	この案件、課長に急かされてるんだ。
33	38	頭打ち	そろそろ頭打ちのようです。
34	会話・説明 1	先約	その日は先約が入っておりまして…。
35	会話・説明 2	無難な	会社によっても違いますが、ここはスーツが無難です。
36	会話・説明 4	見抜く	嘘を見抜かれない自信があるから、嘘をつくんだって。
37	会話・説明 4	つじつまが合う	最終的にはつじつまが合わなくなっちゃうのよ。
38	会話・説明 4	凶に乗る	凶に乗りすぎて、自滅しちゃうってわけ。
39	会話・説明 5	好感度	好感度が高い方が多いですよ。
40	会話・説明 6	貪欲な	貪欲な人が目指すようになったのだと思います。

写真問題

例題 1 の写真を見てください。

例題 1 何をしていますか。

- 1 会議をしています。
- 2 講義をしています。
- 3 歓迎会をしています。
- 4 送別会をしています。

例題 2 の写真を見てください。

例題 2 他の会社から田中部長宛に電話がかかってきましたが、部長は今いません。何と言いますか。

- 1 部長様はいらっしゃいません。
- 2 部長は先ほどお出かけになりました。
- 3 田中はあいにく席を外しております。
- 4 部長はいないはずです。

例題 1 の答えは 1 で、例題 2 の答えは 3 です。ですから、解答用紙には図のようにマークします。

A の写真を見てください。

問題 1 何をしていますか。

- 1 雑談です。
- 2 中継です。
- 3 点検です。
- 4 集計です。

B の写真を見てください。

問題 2 正しい説明はどれですか。

- 1 顔をうかがっています。
- 2 顔を立てています。
- 3 首をかしげています。
- 4 首を突っ込んでいます。

C の写真を見てください。

問題 3 どんな様子ですか。

- 1 くたくたです。
- 2 かんかんです。
- 3 べたべたです。
- 4 ぼろぼろです。

D の写真を見てください。

問題 4 これは何ですか。

- 1 メロディーです。
- 2 パトカーです。
- 3 ナイターです。
- 4 クレーンです。

E の写真を見てください。

問題 5 上司がランチをおごってくれました。何と言いますか。

- 1 先ほど、いただきました。
- 2 召し上がります。
- 3 ごちそうさまでした。
- 4 食べられてよかったです。

F の写真を見てください。

問題 6 電話をかけ間違えました。何と言いますか。

- 1 失礼ですが、そっちの番号は、何番なんですか。
- 2 番号を間違えたようです。失礼いたしました。
- 3 お電話がつながりにくいようですね。
- 4 すみません、勘違いです。

聴読解問題

Gの写真を見てください。

問題7 取引先の山田さんから課長に電話がありました。課長に何と言いますか。

- 1 ジェイ貿易の山田様からお電話です。
- 2 山田という人からお電話でございます。
- 3 山田からお電話がかかってまいりました。
- 4 ジェイ貿易の山田という人の電話です。

Hの写真を見てください。

問題8 自分の会社の製品を紹介します。何と言いますか。

- 1 こっちが貴社の製品です。
- 2 こちらが私共の会社の製品です。
- 3 こっちが御社の製品になります。
- 4 こちらがうちの会社の製品でございます。

Iの写真を見てください。

問題9 職場の飲み会の誘いを断りたいです。何と言いますか。

- 1 先週のほうが、都合がよかったです。
- 2 私はお酒が飲めませんので、参加しかねます。
- 3 今日はちょっと…。また今度お願いします。
- 4 今日は早く帰りたいので、行きたくないです。

Jの写真を見てください。

問題10 訪問客との話を切り上げたいです。何と言いますか。

- 1 そろそろ終わりにしませんか。
- 2 この辺りでお引き取りください。
- 3 こんな時間まで話してしまって、残念です。
- 4 申し訳ございません。次の予定がありまして…。

例題の図を見てください。男性と女性が、会社のロゴの位置について話しています。

例題1 男性はどの位置がいいと言っていますか。
例題2 女性はどの位置がいいと言っていますか。

男：名刺のデザインを変えるんだけど、会社のロゴの位置はどこがいいと思う？

女：住所の前がいいんじゃない？

男：うーん、でも、それじゃあ目立たないよ。会社名の前に大きく入れたら、どう？

女：えー、ロゴは控えめに、住所の前にあるほうがいいわよ。

例題1 男性はどの位置がいいと言っていますか。

例題2 女性はどの位置がいいと言っていますか。

例題1の答えは2で、例題2の答えは3です。

ですから、解答用紙には図のようにマークします。

Kの図を見てください。

席順について部下と上司が話しています。

問題11 部長はどこに座りますか。

問題12 男性はどこに座りますか。

女：課長、明日は、駅で取引先の長谷川さんと会って、一緒に大阪まで新幹線で移動するんですよ。

男：ああ。部長もいらっしゃるから、4人だね。

女：あとう、新幹線の座席にも席順ってあるんでしょうか。車なら、わかるんですけど…。

男：電車の場合、窓側が上位になるんだよ。進行方向を向く座席に、長谷川さんに座っていたらいいよ。

女：わかりました。では、長谷川さんと部長に奥に座っていただいて、私は部長の隣に座ります。

男：そうだね。

問題11 部長はどこに座りますか。

問題12 男性はどこに座りますか。

Lの図を見てください。
女性と男性が話しています。

問題 1 3 女性は最初、どれを贈るつもりでしたか。

問題 1 4 女性はどれをもらおうと嬉しいと言っていますか。

女：今度、会社の先輩が結婚するから、お祝いを贈ろうと思うんだ。

男：へえ。何を贈るの。

女：先輩ね、料理がすごく上手なの。だから包丁のセットとかいいかなと思って。

男：え、結婚のお祝いに包丁？ 「縁が切れる」に通じるから、縁起が悪いよ。

女：ええ、そうなの？ じゃあ、やめる。新婚生活に使えるものがないと思ったんだけどなあ。やっぱり現金が一番いいのかな。

男：目下の人になら現金でもいいと思うけど、先輩でしょう？ やめたほうがいいよ。自分じゃ買わないような高級なスリッパとかは？

女：あ、それもいいね。でも、私だったら、ブランドの食器とかが嬉しいけどな。

男：自分が好きなものを相手が喜ぶとは限らないよ。

女：うーん。そうね。じゃあ、やっぱり普段使える高級品を贈るわ。

問題 1 3 女性は最初、どれを贈るつもりでしたか。

問題 1 4 女性はどれをもらおうと嬉しいと言っていますか。

Mの図を見てください。
上司と部下が宅配便の料金表を見ながら話しています。

問題 1 5 いつも使っているのはどれですか。

問題 1 6 女性はこれからどれで送りますか。

男：これ、福岡支社に送る書類なんだけど、お願いしてもいいかな。

女：はい。お急ぎでしたら、今すぐ集荷に来てもらって、今日中に届けることもできますが…。

男：いや、そんなに急いではいないけど。いつもはどれを使ってるの？

女：いつもは、これです。九州までだと2日かかってしまうんですが、時間指定も着払いもできるので。

男：2日かかるとすると、あさってか…。あさっての午前中までには届けたいんだけど、大丈夫かな。

女：じゃあ、明日中に着くのにします。時間指定はしますか。

男：いや、支社に送る書類だから、いらないよ。

女：はい。着払いにはしなくていいですよ。

男：うん、しなくていい。じゃ、頼んだよ。

問題 1 5 いつも使っているのはどれですか。
問題 1 6 女性はこれからどれで送りますか。

Nの図を見てください。

旅行代理店で上司と部下が話しています。

問題 17 女性が開拓の余地があると考えているのはどれですか。

問題 18 男性が企画の対象とするターゲットはどれですか。

女：今回の訪日意向者へのアンケート結果、興味深いわね。

男：ええ、そうですね。国によって、日本でやりたいことってばらばらなんですね。

女：欧米の人は、みんなでお風呂に入るのに抵抗があると聞いてたから、温泉ツアーを組んでなかったけど、これは開拓の余地があるわね。

男：日本でしたいことについて、回答数の多さで言えば、全体的に高めなのはタイですよ。タイのお客さんをターゲットに食と観光を中心にしたツアーを組むというのは、どうでしょうか。

女：確かにタイは訪日意向も高いけど、実際訪日経験がある人は少ないわ。もう少し、ここの数値が伸びてからのほうがいいんじゃないかしら。それより、訪日経験値が高い韓国で、観光より温泉への興味が高い点が気になるわ。

男：そうですね。韓国からは地理的条件もいいですし、各地の名湯を巡るツアーなんかだと、リピーターも期待できますよね。

女：よし、そこをターゲットにした企画、考えてみてくれる？

男：はい。わかりました。

問題 17 女性が開拓の余地があると考えているのはどれですか。

問題 18 男性が企画の対象とするターゲットはどれですか。

Oの図を見てください。

会議で部下と上司が話しています。

問題 19 現在、どれを中心に広告を出していますか。

問題 20 今後、どれに変更することを検討しますか。

女：部長、現在取り扱っている高齢者向け通販商品の広告なんですけど…。

男：ああ。ラジオを中心にやってるよね。

女：はい。こちらに調査結果があるんですが、実はラジオは、高齢者の使用が少ないとされているインターネットよりも、情報源としての利用率が低いんです。今後は、やはり利用率が1番多いテレビや2番目に多い新聞へとスイッチしたほうが費用対効果の面でいいのではないのでしょうか。

男：テレビか新聞ね…。どっちも広告料が高いなあ。だったら、費用の面から言っても、インターネットに広告を出すのがいいんじゃない？

女：しかし、ラジオより利用されていると言っても、数値としてはほとんど変わらないので…。

男：そうか…。

女：あとう、思い切って、広告料が割安なローカル局に限ってテレビで広告を打ってみてはいかがでしょうか。地方の高齢者は、通販の利用が多いので、効果があるかもしれません。

男：なるほど。検討する価値はありそうだな。詳しく調べて、また報告してくれないか。

女：はい。わかりました。

問題 19 現在、どれを中心に広告を出していますか。

問題 20 今後、どれに変更することを検討しますか。

応答問題

例題 いつもお世話になっております。

- 1 こちらこそお世話になっております。
- 2 こちらこそお世話しております。
- 3 こちらこそお世話されております。

答えは1です。ですから、解答用紙には図のように、1のところにマークします。

問題21 黒木部長は、お元気ですか。

- 1 はい、お元気でいらっしゃいます。
- 2 はい、元気にしております。
- 3 はい、元気になりました。

問題22 昨日の会議は、息が詰まりそうだったよ。

- 1 天気が悪かったもんね。
- 2 風邪の具合は大丈夫？
- 3 社長も出席されたそうね。

問題23 午後は、ワカバ物産に行く予定だよ。

- 1 私も同行させてください。
- 2 私も会釈させてください。
- 3 私も復唱させてください。

問題24 山本さんは、どの人ですか。

- 1 黒い服をお召しの方です。
- 2 黒い服を着させる方です。
- 3 黒い服をお待たせの方です。

問題25 緊急の場合は、どうすればいいですか。

- 1 電車でも間に合いますよ。
- 2 携帯のほうに連絡をください。
- 3 待ち合わせには遅れないでくださいね。

問題26 ちょっと手伝ってもらえますか。

- 1 すみません。今、気が引けなくて…。
- 2 すみません。今、腕を上げていて…。
- 3 すみません。今、手が離せなくて…。

問題27 ようこそお越しくださいました。

- 1 ご利用いただき、恐縮です。
- 2 ご報告いただき、恐れ入ります。
- 3 お招きいただき、ありがとうございます。

問題28 なんとかご容赦いただけないでしょうか。

- 1 いや、納得できませんね。
- 2 ご指摘ありがとうございます。
- 3 ええ、サービスが行き届いていますね。

問題29 伝言をお願いしたいのですが…。

- 1 はい、承知いたします。
- 2 はい、承ります。
- 3 はい、赴きます。

問題30 お支払い回数は、いかがいたしますか。

- 1 一括でお願いします。
- 2 分配してください。
- 3 前金を払います。

問題31 今日は、本音で話し合いたいと思いまして…。

- 1 ええ、胸を張って話しましょう。
- 2 ええ、腹を割って話しましょう。
- 3 ええ、舌を巻いて話しましょう。

問題32 今度の海外出張、前倒しになったんだ。

- 1 予定が伸びたんですね。
- 2 中止になって、残念ですね。
- 3 急いで準備しないといけませんね。

問題33 駅までの足の手配を頼むよ。

- 1 スニーカーを準備しておきます。
- 2 お車は、用意してあります。
- 3 歩いて、1時間くらいです。

問題34 今回の件は、我々に落ち度があるな。

- 1 反省しています。
- 2 本当に光栄です。
- 3 ほっとしました。

問題35 外注だと、費用がかさむなあ。

- 1 割引率が高いですね。
- 2 コストダウンが見込めますね。
- 3 できるだけ社内に対応しましょう。

問題36 こうなるとは、想定外でした。

- 1 読みが甘かったね。
- 2 予想通りでしたね。
- 3 用意万全でしたね。

問題 37 この案件、課長に急かされてるんだ。

- 1 すごいですね。
- 2 お手伝いしましょうか。
- 3 じっくり取り組めますね。

問題 38 今後の計画についてお聞かせいただけませんか。

- 1 そろそろ頭打ちのようです。
- 2 見事に復活を遂げましたよ。
- 3 まだまだ白紙の段階ですよ。

問題 39 交渉はとんとん拍子に運んだよ。

- 1 うまく行ってよかったね。
- 2 それは大変だったね。
- 3 難しい仕事だよ。

問題 40 今後の懸念材料は何ですか。

- 1 主にステンレスを使用する予定です。
- 2 原材料費の高騰ですね。
- 3 業績は好調に推移しています。

例題

男：佐藤さん、明日の会議の資料はできましたか。

女：はい、できました。こちらです。

男：じゃ、10部コピーしておいてください。

女：あとう、コピーする前に内容をチェックして
いただけないでしょうか。

男：ええ、いいですよ。

女：お願いします。

問題 女性は男性に何をお願いしましたか。

- 1 資料のコピーです。
- 2 資料のチェックです。
- 3 資料の作成です。
- 4 資料の処分です。

答えは2です。ですから、解答用紙には図のよう
にマークします。

1 電話で女性と男性が話しています。この会話を聞いてください。

女：来週、新商品のご案内の件で、そちらに伺いたいのですが、お時間いただけますでしょうか。

男：ええ、大丈夫ですよ。

女：ありがとうございます。何曜日をご都合がよろしいでしょうか。

男：えっと…火曜日の午後なら、空いてますよ。

女：大変申し訳ございません。その日は先約が入っております…。他の曜日はいかがでしょう。

男：じゃあ、木曜日の午後4時はどうですか。

女：かしこまりました。それでは、来週7日、木曜日、午後4時に私と担当者の2名で伺います。

男：はい。お待ちしております。

問題4 1 女性はどうして火曜日の午後、都合が悪いと言っていますか。

- 1 他の約束があるから
- 2 担当者が不在だから
- 3 休暇を取っているから
- 4 新商品が入荷する日だから

問題4 2 女性について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 新商品の納入日について電話した。
- 2 今週中に訪問する。
- 3 一人で訪問する。
- 4 7日の午後4時に訪問する。

2 男性が服装に関するマナーについて話しています。この話を聞いてください。

男：就職面接を受ける際、会社から「平服でお越しくください」と言われたら、みなさんは、どんな服装で向かいますか。平服は普段着ということだから、ティーシャツにジーパンで構わないだろうと思っている人はいませんか。「平服でお越しくください」と言う場合は、正装ではないという意味ですから、タキシードはもちろんですが、やはりティーシャツでもまずいですよね。会社によっても違いますが、ここはスーツが無難です。また、コートを着て行く際には、必ず建物の外で脱いで入りましょう。これは個人宅を訪ねる時にも応用できるマナーです。外でついたほこりを訪問先に持ち込まないという大人の気遣いだと考えてください。

問題4 3 「平服でお越しくください」と言う場合の平服の意味として、話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 正装
- 2 タキシード
- 3 スーツ
- 4 ティーシャツ

問題4 4 話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 訪問先では、ほこりを落とさないように気を使うべきだ。
- 2 会社訪問の際は、建物に入る前にコートを脱ぐのがマナーだ。
- 3 面接へは、コートを着て行かないほうがいい。
- 4 個人宅を訪問する際は、平服で行くべきだ。

3 セミナーで女性が話しています。この話を聞いてください。

女：今から私がAさん、Bさんをみなさんに紹介します。Aさんは、「知的」で「勤勉」です。「衝動的」で「批判的」な面もあり、また、「頑固」で「嫉妬深い」です。Bさんは、「嫉妬深く」て「頑固」です。「批判的」で「衝動的」な面もあり、また、「勤勉」で「知的」な人です。さて、みなさんは、AさんとBさん、どちらにいい印象を持ちましたか。実は、今紹介した二人の性格特性は、全く同じものです。しかし、実験では、Aさんにいい印象を持った人のほうが多いという結果になりました。人は最初に聞いた言葉のイメージをもとに、その人の印象を形成することがわかったのです。人と初めて会った時に受ける最初のイメージとは、髪型や服装、表情などの外見です。ですので、営業職において、外見を整えておくことは、とても重要なことなのです。

問題 4 5 どんな人を対象にしたセミナーですか。

- 1 人事担当者
- 2 営業担当者
- 3 総務担当者
- 4 市場調査の担当者

問題 4 6 話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 内面よりも外見を磨くことのほうが大事だ。
- 2 最後の情報がその人の印象を決定づける。
- 3 いい情報と悪い情報は、交互に入れると効果的だ。
- 4 最初にいい情報が入ると、その人のイメージがよくなる。

4 男性と女性が話しています。この会話を聞いてください。

男：この本によると、嘘が上手な人って、人に注目されるのが好きだという特徴があるらしいよ。そして、嘘を見抜かれない自信があるから、ちゅうちょなく嘘をつくんだって。ばれたらどうしようなんて考えないから、堂々とできるんだろうね。

女：ねえねえ、嘘を発見する方法、知ってる？

男：ええ、そんなのあるの？

女：相手の話に嘘の可能性があったら、否定したり疑ったりするんじゃなくて、わざと肯定的な態度で話に乗るの。そうすると、相手はどんどん嘘に嘘を重ねて話をするようになって、最終的にはつじつまが合わなくなっちゃうのよ。図に乗りすぎて、自滅しちゃうってわけ。

男：なるほどね。

女：そもそも嘘なんて、すぐにばれるものよ。あなたも気をつけてね。

問題 4 7 嘘が上手な人の特徴は何ですか。

- 1 目立ちたがり屋だ。
- 2 ちゅうちょしながら嘘をつく。
- 3 人の嘘を見抜くことができる。
- 4 嘘がばれても、堂々としている。

問題 4 8 嘘を発見する方法として、会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 嘘だと思ったら、こちらも嘘で答える。
- 2 肯定的に対応し、話を早く終わらせる。
- 3 疑いを持たず、相手の良心に訴える。
- 4 相手の話に乗る、どんどん話させる。

問題 4 9 会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 女性は、嘘が下手だ。
- 2 男性は、嘘が上手になりたいと思っている。
- 3 嘘を重ねると、最後はつじつまが合わなくなる。
- 4 コツを覚えれば、誰でもばれない嘘をつける。

5 テレビで心理学者が話しています。この話を聞いてください。

女：「ハロー効果」という言葉をご存知ですか。これは、ある人物の特徴が人や物事の評価に影響する心理的効果のことです。有名なものに、コマーシャルがあります。コマーシャルに起用されている有名人は、好感度が高い方が多いですね。なぜかと言うと、その好感度を商品のイメージへと直結させることができるからです。本当は何の関係もないのですが、見ている側が勝手にそう解釈してしまう。それがハロー効果です。これを応用して、ビジネスをうまく進める方法があります。みなさんには、それぞれ長所があると思いますが、その長所を全面的に強くアピールするのです。すると、ハロー効果により、その長所以外の部分もすべてよく思えてきます。そして、みなさんが扱う商品までもがよいものと評価されていきます。是非、自己紹介や名刺などでご自分の長所をアピールして、ハロー効果を狙ってください。

問題50 ハロー効果の例として、話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 会社の受付を美しい女性が担当する。
- 2 片づけが得意な人が掃除を任される。
- 3 外国語が話せる人が海外へ赴任する。
- 4 専門家がテレビで解説をする。

問題51 コマーシャルで有名人が起用されるのはどうしてだと言っていますか。

- 1 見る人に商品のよさを理解してもらえるから
- 2 商品の価値を自由に解釈してもらえるから
- 3 商品が好意を持って受け入れられるから
- 4 有名人がその商品を愛用しているから

問題52 ハロー効果のビジネスへの応用について、話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 苦手分野を克服することで、上司に認めてもらう。
- 2 自分の長所を印象づけ、扱う商品の印象をよくする。
- 3 努力する姿勢を見せて、自分の評価へとつなげる。
- 4 笑顔でアピールし、自分の立場を有利にする。

6 女性が医者にインタビューしています。この会話を聞いてください。

女：今日は、美容外科医、北原勝太郎先生にお越しいただきました。先生、よろしくお願ひします。

男：どうも。

女：最近では、美容外科もずいぶん身近な存在となりましたよね。志す医師の方も多くなったように思います。

男：美容外科は、診療報酬が平等な公的医療とは違って、腕がよく知識が豊富な医者が経済的にも恵まれます。いろいろな意味で貪欲な人が目指すようになったのだと思います。

女：美容外科は自由診療なので、報酬も多いですよ。一方で、大震災などの被災者には、無料で施術されているとか？

男：ええ。些細なことだと思われがちですが、男女を問わず、シミやシワを取って若返らせてあげると、それが生きる希望へとつながるんです。よく私の手術代は高いと言われますが、金銭的に余裕のある人からたくさん受け取っているからこそ、そうでない人の医療費をタダにできるんです。

女：先生は、慈善活動だけでなく、総資産額の面でもよく話題になっていらっしゃるんですね。

男：私にとってのお金は、血液みたいなものなんです。ないと死んじゃうけど、貯める必要はない。生きていくために、どんどん循環させて、その間にまた増えたら、足りなくて困っている人に分けてあげたい。おっしゃる通り、総資産は、話題になるほどありますよ。でもそれは全額寄付するつもりでいるんです。死ぬまでにできるだけ多くの人に寄付をして、その人達が生きていく様を可能な限り見届けたい。そう思っています。

問題53 美容外科医が増えた理由は何だと言っていますか。

- 1 公的医療機関よりも求められる能力が少ないから
- 2 技術があれば、それだけ報酬が増えるから
- 3 公的医療機関と同等の収入が得られるから
- 4 世界中の診療施設で腕が磨けるから

問題54 被災者への施術について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 些細な活動だと批判を受けている。
- 2 メンタルケアは無料だが、手術は有料だ。
- 3 女性だけでなく男性にも無料で施術している。
- 4 お金に余裕がある人が寄付代わりに支払うシステムだ。

問題55 男性の資産について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 血液疾患を持つ患者のために寄付したいと思っている。
- 2 一部を寄付し、残りは死ぬまでに使い切りたいと思っている。
- 3 生きていくために、これからも増やしていきたいと思っている。
- 4 多くを保有するより、多くの人に分けたいと思っている。

これで聴解試験を終わります。