

新竹市立新科國中 114 學年度第一學期第三次段考七年級國文補考答案

七年 班 座號： 姓名：

※本科為電腦畫卡記分，請使用 2B 鉛筆作答，以利答案判讀。

※試卷手寫題目，請以黑色原子筆依題目要求作答。

一、綜合測驗：第 1-2 題，每題 10 分；第 3-12，每題 5 分，共 70 分

- 下列「 」中的字，何組讀音相同？
(A)轉「換」點／風聲鶴「唳」
(B)校「勘」文字／動員「戡」亂
(C)五字「箴」言／三「緘」其口
(D)待琢「璞」玉／飛蛾「撲」火
- 下列哪一組詞語「 」中的字，為同一個字？
(A)並駕其「轡」／「轡」逐出境
(B)行事「力」／「力」久彌新
(C)「門」視法庭／音信「門」茫
(D)眾口「一」金／閃「一」其詞
- 下列有關「之」的詞性與解釋，何者正確？
(A)黃鶴樓送孟浩然「之」廣陵：助詞，往、去
(B)捉蝦蟆，鞭數十，驅「之」別院：動詞，往
(C)必細察其紋理，故時有物外「之」趣：助詞，的
(D)有若日月之蝕，人人得而見「之」：助詞，無義
- 「一人留客午飯，其客已啖盡一碗，不見添飯。客欲主人知之，乃佯言曰：『某家有住房一所要賣。』故將碗口向主人曰：『椽子也有這樣大。』主人見碗內無飯，急呼使童添之。因問客曰：『他要價值幾何？』客曰：『於今有了飯吃，不賣了。』」（笑林廣記）文中主人的態度可用下列何者形容？（椽子：支撐房頂與屋瓦的木條。）
(A)小心眼
(B)白瞪眼
(C)勢利眼
(D)實心眼
- 2025 年是故宮 100 週年，臺灣跟中國的故宮都推出百年大展，把一堆壓箱寶都拿出來。不過最近在中國發生了這樣一件非常離奇的醜聞，也就是在中國地位極高的南京博物院，竟然疑似將民間收藏家捐贈的館藏文物鑒定為贗品，然後流轉到文物拍賣市場上，進而拍出 8800 萬人民幣的高價。為此，南京博物院文物典藏部退休職員郭禮典日前實名檢舉前院長徐湖平在任職期間「有組織、有預謀、大規模盜竊走私故宮南遷文物」，並指控徐湖平透過盜竊文物牟利。請問徐湖平的行為可以用下列哪一個成語來形容？
(A)金蟬脫殼
(B)掩耳盜鈴
(C)監守自盜
(D)瓜田李下
- 根據行動的水滴才能匯流大河一文，下列敘述何者正確？
(A)十二歲的萊恩在溫哥華國際衛生會議陳述，開發中國家需要乾淨的水
(B)萊恩到烏干達的艾桂村，發現村民沒有乾淨的飲用水，因而萌發善心
(C)萊恩的父母捐款幫助水資源匱乏的國家開井，為孩子樹立良好的典範
(D)吉米是萊恩在烏干達的筆友，因烏干達發生饑荒，輾轉來加拿大生活
- 下列朋友交情的舉例，何者正確？
(A)泛泛之交：在經歷海上的狂風暴雨後，雞蛋與偉成相知相惜且默契十足
(B)總角之交：沈復與妻子陳芸從小相識，兩人情投意合，且婚後如膠似漆
(C)車笠之交：富甲一方的透哥榮歸故里後，仍與落魄的兒時玩伴聊的起勁
(D)忘年之交：同班的范醬和詠庭相處時都覺得時間飛逝，不一會就要別離
- 王溢嘉在音樂家與職籃巨星一文中舉了魯賓斯坦為例，又再舉喬丹作為例子，其用意為何？
(A)藉以凸顯魯賓斯坦勤練而成功的難能可貴
(B)藉此推翻「投資報酬率高才努力」的看法
(C)說明天分確實能幫助自己更快地達到成功
(D)強調喬丹比魯賓斯坦更為勤練，更有目標
- 「每個人送出的禮物中，都包含了送禮者的一部分『精神力』。禮物，顧名思義是一種承載了『禮』的『物』。『禮』，指的是（從微觀到宏觀的）社會規則與道德，是精神性的。禮物，就是這樣一種包含了精神性的物品，它不同於商品。禮物的價值，只有一部分由它的商品價值所定義。另一部分價值，來自於人主觀的附加，它包含一種商品價值之外的、無法量化的價值。」根據這段文字推論，禮物的價值應是如何產生？
(A)給予定價，從而量化其內含物之品質
(B)廣為傳播，讓知名度為禮物本身加分
(C)內涵情意，讓心意成為禮物的主軸線
(D)接受公評，唯大眾的意見能成為依據
- 莫札特曾經說過：「人們認為我的藝術創作是輕而易舉得來的，這是錯誤的，沒有人像我那樣在作曲上花費了如此大量的時間和心血，沒有一位大師的作品我沒有再三地研究過。」莫札特這番話是要打破一般人對他的什麼印象？
(A)音樂家靈感是泉源不斷，永遠創新
(B)詮釋音樂出神入化，擁有自己風格
(C)頂尖大師地位屹立不搖，難出其右
(D)音樂神童天賦異稟，成功毫不費力
- 關於音樂家與職籃巨星一文中舉例手法的運用，下列何者敘述最恰當？
(A)以虛構人物搭配寓言故事，強化情理兼備的說理風格
(B)一簡一繁實例，闡明無論資質如何皆可透過苦練成功
(C)採用統計數據佐證論點，使文章更具可信度與邏輯性
(D)兩則故事皆詳加描寫，以平均的篇幅凸顯案例平衡性

走進不同的超市、商場，消費者會發現有些貨架上的商品擺放色彩豔麗，有溫暖舒適之感，容易激發起消費者的購買欲望，有些則不然。商家經過深度研究和論證，統整出商品陳列學，透過科學的陳列方法大大增加銷量，加快商品周轉率。

在繁多的陳列手法中，最根本的一條是——必須能激發起顧客的購買欲望。首先，顧客最敏感的當屬價格。

有一種「松竹梅」日系陳列法，就是抓住消費者價格敏感心態的暗示消費陳列法。日本行銷學專家新山勝利在完全商品陳列 115 例中指出，在行為經濟學中，有一種「邊緣迴避性」理論，在日本被通俗地稱為「松竹梅」效應。「松竹梅」即代表三檔價位，大多數人會選擇中檔的「竹」類商品。於是很多零售業者在商品陳列時會將三檔價位的同類商品並排陳列，且中檔貨品的貨物會擺放最多。再者，由於日本的人群生活節奏與時段有明顯關聯，因此多年前日本很多店鋪就會根據每個時段不同的主流客群對商品陳列進行更換，以抓住各個層面的顧客。

(節錄自百科知識 商品陳列學)

12. 「邊緣迴避性」與下列何者最相近？

- (A) 凡事秉持「中庸之道」，認為過猶不及的承偉
- (B) 遇事採取「走為上策」，從不主動擔責的小新
- (C) 以「攻心為上」當原則，認為得人心者得天下的晶妮
- (D) 奉行孔子「忠恕之道」，竭盡心力且推己及人的名璿

二、非選題：每格 3 分，請填寫題號後填入該格答案即可，若未符合題目要求、錯字，每題酌扣 1 分，單題扣滿 3 分不累計，共 30 分。

兒時記趣

一、

夏蚊成雷，私擬作1，心之所向，則或千或百，果然鶴也。

昂首觀之，2。

又留蚊於素帳中，徐噴以煙，使之3，作4觀，

果如5，為之怡然稱快。

二、

又常於土牆凹凸處、花臺小草叢雜處，蹲其身，使與臺齊。

定神細視，以6，7；以土礫8，9。

神遊其中，10。

試題結束，請謹慎檢查