

听力理解（一）听力技能 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/121/2021_2022__E5_90_AC_E5_8A_9B_E7_90_86_E8_c84_121199.htm

一、题型分类 听力试题的设计（尤其是简短会话部分）主要依据语言交际的功能和意念，由此将六级听力试题归为以下几大类：（1）建议。建议并不是一定要用到suggest, propose等词直接指示，在口头交际中常有多种形式，如用问题的形式，虚拟假设的形式或情态动词等。例：m:mary ' s getting a part-time job this week. w:shouldn ' t she concentrate on doing her schoolwork instead? q:what does the woman suggest? 该对话中通过shouldn ' t 问句表示非常强烈的建议:她不应该把更多的精力放在学习上吗? 另，maybe had better经常用于比较委婉的建议。也可通过虚拟条件句，表达一种非常间接的建议。类似的建议还可以通过why not... , how/what about...等表达。（2）暗示。暗示即言外之音，即“锣鼓听声，说话听音”的“声”和“音”，这种意念常伴以比较特殊的语调。例：w:would you help me to move the sofa downstairs? m:don ' t you see i ' m working with my car? q:what could you learn about the man? 这位男子通过一种反问，暗示他眼下正忙着，要帮忙也得呆会儿这样的对话通常发生在关系很熟悉的家人、朋友之间，要不然显得不够礼貌，本对话双方可能是夫妻。（3）否定。否定作为一种意念，也可由多种形式表达。例：w:do you know whether there is a post office here? m:we used to have a post office around the corner. q:is there a post office here? 本题通过used to表示拐弯处的邮局已不复存在。类似结构有should know better than to表示“应该

很明智而不...”，即“不该...”类似的表示否定意念的结构还有“the last person/thing to...”，“i'd like/love to, but...”及虚拟条件结构。（4）比较。比较经常涉及各个比较对象及其相互之间的逻辑关系。例：m:what do you like to do in your spare time? w:i like dancing and music, and i am also enthusiastic about golf and bird-keeping, but i enjoy nothing better than stamp-collecting. q:what is the woman's most favorite hobby? 对话中业余爱好涉及dancing, music, golf, bird-keeping及stamp-collecting等多种，要关注最喜欢什么。而最喜欢的活动又是通过一种比较级的否定表达的，这种比较级加否定结构往往表达最高级的含义。（5）条件。不论是真实条件还是虚拟条件，都频繁地运用于语言交际，因为条件句式可表达多种功能意念，听力理解测试自然也少不了这种题型。例：m:frank is always complaining about his job. w:well, maybe if you tried waiting on tables, you'd see what it's like? q:what does the woman mean? 对话中，女士通过条件暗示对frank经常抱怨的理解。

二、语意信息的转换“听音会意”

所谓会意即实现语言信息的实时转换，即在听音后的十来秒时间内领会听音材料的交际信息并转换成考试评分的答案信息。但考试中经常发生这样的情况，考生听懂了，也理解了，答案却拿不准。这就需要了解语音材料与书面选择项之间的内在关系并熟悉一些其间的转换规律。（1）同义近义对应转换。要知道，选择项中的信息不可能是听力原文信息的简单重复，而往往需要重新整合，或表达其表层意思，或表达其深层含义。即使是表达表层意思的话，也不可能重复原文中相同的词语，而往往通过同、近义词语或结构换而言之。100Test 下

载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com