

胡敏雅思教材第6代

雅思考试口语 金牌教程

IELTS

(5分—6.5分) 胡敏 主编

(加) Nevin Blumer

(英) Mark Griffiths 编著

十几年来
全球已有百万雅思考生
选择了胡敏雅思系列教材……

附赠
MP3光盘

中国出版集团
中国对外翻译出版公司

胡敏雅思教材第6代

雅思考试口语 金牌教程 IELTS

(5分—6.5分) 胡敏 主编

(加) Nevin Blumer

(英) Mark Griffiths 编著

十几年来
全球已有百万雅思考生
选择了胡敏雅思系列教材……

附赠
MP3 光盘

中国出版集团
中国对外翻译出版公司

图书在版编目 (C I P) 数据

雅思考试口语金牌教程. 5 分~6.5 分 / (加)布卢默
(Blumer, N.), (英)格里菲思(Griffiths, M.) 编著.

—北京: 中国对外翻译出版公司, 2010.7

ISBN 978-7-5001-2625-6

I. ①雅… II. ①布… ②格… III. ①英语—口语—
高等教育—教材 IV. ①H319.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第137531号

出版发行 / 中国对外翻译出版公司

地 址 / 北京市西城区车公庄大街甲4号物华大厦六层

电 话 / (010) 68338545 68353673 68359101

邮 编 / 100044

传 真 / (010) 68357870

电子邮箱 / book@ctpc.com.cn

网 址 / <http://www.ctpc.com.cn>

策划编辑 / 吴良柱 顾 强

责任编辑 / 吴良柱 郝伟凡

印 刷 / 北京富泰印刷有限责任公司

经 销 / 新华书店

规 格 / 889 × 1194 毫米 1/16

印 张 / 21.125

字 数 / 580 千字

版 次 / 2010 年 7 月第 1 版

印 次 / 2010 年 7 月第 1 次

ISBN 978-7-5001-2625-6

定价: 48.00 元



版权所有 侵权必究
中国对外翻译出版公司

新航道图书编委会

主 任 胡 敏

副主任 [美] John Gordon

委 员 (按姓氏笔画为序)

马朝霞 李传伟 李 鑫 陈采霞

张建宇 张 登 吴 蓉 虎劲钻

郑俊斌 胡 敏 袁 昊 陶 春

顾 强 徐卡嘉 辜 驰 蔡 政

[美] 彭铁城 [美] John Gordon

[英] Pierce Harding

学英语，考雅思

(丛书序)

一、新教材：三个精准手段解决中国考生问题

目前中国考生存在基础不同、层级不同、应试目标不同的特点，对此本套教材包括三个级别的核心综合教程。

目前中国考生的口语、写作是普遍的弱项，对此本套教材专门编写了口语、写作的单项突破教程。

目前中国考生趋向低龄化，对此本套教材更是特别增加了语法、词汇、基础阅读、语音语调等基础提高类教程。

二、起因：两个排位突出中国考生的尴尬境地

2009 年中国雅思考生人数突破 35 万人次，中国成为参加雅思考试人数排名第一的国家。

同年雅思官方公布了全球雅思考生成绩排名，中国学生的雅思成绩全球排名倒数第三。

如此强烈的对比，体现出了中国雅思培训与国际标准的巨大差距。

三、根源探索：学好英语才是根本

中国雅思考试市场的迅速增长，验证了十年前我在伦敦面对当时的英国文化委员会雅思总裁肖恩·海德（Sean Hyde）时所说的一句话：“雅思考试具备巨大的市场潜力，肯定会异军突起。”现今，雅思考试市场已远远超过当年肖恩·海德所说的托福（TOEFL）帝国，成为全球参加人数最多的国际英语水平测试。

随着雅思考试市场的不断扩大，中国大陆地区的雅思培训机构也在短短十年内达到了上千家。但面对中国考生雅思成绩偏低的现状，我不得不指出，中国的雅思培训走上了歧途！

诚然，因为雅思考试不限制学员的考试次数，部分考生产生了碰运气的心理，从而导致成绩低。但一些雅思培训机构与教师，一味迎合学生急功近利的思想，不是把真正提升英语语言能力作为重点，而是过分强调考试应试技巧和应试策略以提高所谓备考技能，过分强调背“雅思机经”、“写作模板”，并且在教学过程当中不考虑学员的年龄和英语基础，一上课就只讲“雅思真题”——机构的误导，认识的偏颇，才是造成中国雅思考生成绩低的重要原因。

其实要想得到一个好的雅思分数，提高英语综合能力才是根本，英语作为一项技能，既不是死记硬背的知识，也不是灵光一闪的技巧，它需要认认真真的学习、扎扎实实的积累才能达到运用自如的境地。正如有了雄厚的内功，任何普通的招式都可能变成凌厉的杀招。

四、成功原则：提升自己，不断超越

自从我编撰出中国第一套雅思教材起，在这 10 多年里，这套教材已经进行了五次升级，如今已经是“胡敏雅思第 6 代”系列。正是有了众多考生的期待，有了与时俱进的变化，才促使我和我的同事们不断超越自己。尤其在这次教材研发过程中，除了新航道教育集团一线精英教师的不断打磨和智慧提炼，我们还分享了世界级别的资源，邀请世界出版巨擘麦克劳－希尔公司、圣智学习出版公司的雅思教学与研究专家来共同打造这个精华版的“第 6 代”系列。

同学们想要顺利通过雅思考试，就要不断提高自己的英语水平，加深自己对这项考试的了解，掌握全球最新的雅思考试资讯。

而培训机构既要为学员提供最好的培训，更要不断更新自己的教学内容，始终站在雅思考试的最前沿。

希望我们都能够在学好英语的基础上，轻松超越雅思。

新航道国际教育集团总裁兼校长



2010 年 6 月

如何使用本教材

针对雅思口语考试，本教材采用的应对策略是：以听为本、听说结合以促进口语能力提高；通过全真模拟试题进行实战演练，最终攻克雅思口语考试。

本书第一部分听说练习的使用方法如下：

1. 做 **Pre-listening** 练习，里面包含了帮助考生理解听力对话所需的单词和短语，方便考生熟悉话题和语境；
2. 边听听力材料边做练习，建议考生根据个人情况就该部分制定不同学习计划，有些考生可能需要多听几遍才能完成听力练习；
3. 完成听力练习之后，总结归纳听力材料中涉及的实用搭配、常用短语、习惯用法等，这样考生便能扩充自己的口语素材；
4. 做口语部分练习，其间考生可将前两部分学到的单词、短语、句型等运用到实际口语当中；此外考生可尝试着使用前两部分积累的素材就同一个问题做不同的回答。

考生在学完听说练习部分的全部 12 个单元之后，便可以利用全真模拟试题来小试牛刀，检验一下自己的学习效果。考生在做题时需要自己多思考，对每个问题都给出自己的回答，而不要急于看书中给出的答案；在回答完一套题的所有问题之后，考生便可以返回来阅读参考答案，这时要注意总结答题思路、语言结构、实用的单词、短语和句型等。通过不断地进行类似练习，考生便可以形成自己的一套答题模式，而这在实际考试中是非常受用的。

Contents

Part 1

Listening and Speaking Exercises

Unit 1	Confirming Information	2
Lesson 1	Just call me Mary	2
Lesson 2	Could I have your identification?	6
Unit 2	What I do	10
Lesson 3	The marketing major	10
Lesson 4	My typical day	17
Lesson 5	Life is better for university students	23
Unit 3	Hometown and weather	29
Lesson 6	My hometown is quite large	29
Lesson 7	My hometown is beautiful	37
Lesson 8	What makes a good place?	43
Unit 4	Future	49
Lesson 9	I want to study in New Zealand	49
Lesson 10	I think England is beautiful	54
Lesson 11	Plans and future	59
Unit 5	Language	66
Lesson 12	English is getting more popular	66
Lesson 13	English learning experience	71
Lesson 14	English is key to our careers	76

接待客户

27. 会议策划 Preparation for a Meeting /81
28. 会议议程 Agenda /84
29. 会议开始 Starting a Meeting /87
30. 参加会议 Attend a Meeting /91
31. 会议讨论 Discussions During the Conference /94
32. 电话会议 Conference Call /97
33. 对策讨论会 Problem-solving Conference /100
34. 会议结束 Closing a Meeting /103

商务谈判

35. 谈判准备 Negotiation Preparation /106
36. 薪水谈判 Salary Negotiation /109
37. 商务谈判 Business Negotiation /112
38. 债务谈判 Negotiation with Debt Collector /115
39. 价格谈判 Price Negotiation /118
40. 工作待遇谈判 Negotiation on Job /121
41. 贸易谈判 Trade Negotiation /124
42. 跨文化谈判的注意事项 Tips for Cross Cultural Negotiation /127
43. 解决冲突的谈判 Negotiation on Conflicts /131

市场营销

44. 新品发布 New Product Launch /134
45. 产品广告 Product Advertising /137
46. 市场调查 Market Survey /140
47. 营销战略 Marketing Strategies /143
48. 介绍产品 Product Introduction /146
49. 产品促销 Product Promotion /149
50. 质量控制 Quality Control /152
51. 产品定价 Product Pricing /155
52. 客户服务 Customer Service /158
53. 客户投诉 Complaint from Customers /161
54. 商业公关 Public Relations /164

Part 2

Practice Tests

Practice Test 1	196
Practice Test 2	201
Practice Test 3	206
Practice Test 4	211
Practice Test 5	216
Practice Test 6	221
Practice Test 7	226
Practice Test 8	231
Practice Test 9	236
Practice Test 10	241
Practice Test 11	246
Practice Test 12	251
Practice Test 13	256
Practice Test 14	261
Practice Test 15	266
Practice Test 16	271
Practice Test 17	276
Practice Test 18	281
Practice Test 19	286
Practice Test 20	291
 Appendix I Transcripts of Listening Exercises	 297
Appendix II Keys for Listening Exercises	319



Part



Listening and

Speaking Exercises

Unit 1

Confirming Information

Lesson 1

Just call me Mary

❖ Pre-Listening Exercises ❖

- I** Look at the following words from the dialogue and see if you can make sentences with each of them.

confirm *v.* 确定, 确认

information *n.* 信息

full name 全名

nice and slowly 清楚地, 慢慢地

identification *n.* 身份证明

- II** Look at the following questions and answers and check them as you hear them in the dialogue.

a. My name is ... and we'll take about ... I would first like to ... some information with you.	☐
b. First, could you tell me your ... name, nice and ...?	☐
c. My name is ... but you can just call me by my English name ...	☐
d. Thanks, ... and may I know where you're from?	☐
e. I'm from the beautiful city of ...	☐

f. Great, and could you show me your ... please?	■
g. Sure, here you are.	■

Listening Exercises •

Questions 1-3

Listen to Lesson 1. Write **NO MORE THAN THREE WORDS** for each answer. (听录音填写下表, 答案最多不超过三个单词。)

	Interviewer	Candidate
Name	(1).....	Li Wei
From	Australia	(2).....
English name	Stan	(3).....

Questions 4-6

Listen to Lesson 1 again. Write **NO MORE THAN THREE WORDS** for each answer. (听录音回答下列问题, 答案最多不超过三个单词。)

4. How long does Stan intend to interview the candidate?

5. How does the interviewer want the candidate to say her name?

6. What does Stan want Mary to show?

Question 7

Listen to Lesson 1 and check the words that the interviewer and candidate say. (听录音并在下表中划出 interviewer 和 candidate 所说的内容。)

a. Interviewer	name confirm slowly beautiful identification here	b. Candidate	name confirm slowly beautiful identification here
----------------	--	--------------	--

❖ Speaking Practice ●

❶ Top words to remember (核心词汇)

- | | |
|---------------------|--|
| 1. Confirm | I just need to confirm some information. |
| 2. Full name | May I know your full name ? / My full name is ... |
| 3. Nice and slowly | Tell me your name nice and slowly |
| 4. Can just call me | What can I call you? / You can just call me ... |
| 5. Identification | Can I see your identification ? |

Now make your own sentences with each of the following words. (请用下列单词和短语造句。)

1. Confirm

2. Full name

3. Nice and slowly

4. Can just call me

5. Identification

II Ask and answer the following questions as partner A and partner B.

Full name? Name to be called? From where ? Identification?	
---	--

Use the following models. (请用所给句型轮流提问并回答。)

1. A: May I know your full name? B: Sure, my ... but you can call me ...

2. A: And where do you come from? B: I come ...

3. A: May I see your identification? B: Yes.

Lesson 2

Could I have your identification?

❖ Pre-Listening Exercises ❖

- ❶ Look at the following words from the dialogue and see if you can make sentences with each of them.

introduce *v.* 介绍

confirm a few pieces of information 确认/核实几条信息

not to worry 不用担心, 没事

identification *n.* 身份证明

capital *n.* 首都, 省会, 首府

- ❷ Look at the following questions and answers and check them as you hear them.

a. So may I first know ...	☐
b. My name is ... I'm sorry I have no English name.	☐
c. Not to worry, but what would you like me to call you?	☐
d. Ummm my friends all call me ..., so you can call me that too if you'd like.	☐
e. Great. Now can I ask you where you're from?	☐
f. I'm from ..., which is the capital of ... province.	☐
g. Thanks and finally could I have your ... please?	☐
h. Yes, here you are.	☐

Listening Exercises

Questions 1-6

Listen to Lesson 2. Complete the sentences below. Write **NO MORE THAN THREE WORDS** for each answer.

(听录音完成句子，答案最多不超过三个单词。)

Introduction
Example: The interviewer starts by introducing himself.
The interviewer's name is (1) _____. First, the interviewer wants to (2) _____ information so the candidate is asked to say her (3) _____. The candidate's friends all call her (4) _____. The candidate is from (5) _____. The last thing the interviewer asks for is her (6) _____.

Questions 7-10

Listen to Lesson 2 again and choose the correct answer. (听录音选择正确答案。)

7. The interviewer wants Xiao Teng's
 - A. hometown.
 - B. family name.
 - C. given name.
 - D. full name.
8. The candidate's English name is
 - A. Jane.
 - B. Mary.
 - C. Joan.
 - D. none.
9. The candidate is from
 - A. Urumqi.
 - B. Xi'an.
 - C. Wuhan.
 - D. Shanghai.
10. The interviewer finally asks for
 - A. identification.
 - B. place of work.
 - C. application form.
 - D. application number.

Questions 11-13

Listen to Lesson 2 again and choose the correct answer. (听录音选择正确答案。)

11. The interviewer just wants to
 - A. confirm a few pieces of information.
 - B. confirm some information.