

全国专业技术人员职称英语等级考试 指南译文

(财经类)

● 国家外国专家局培训中心

2000 年版

ENGLISH

全国专业技术人员职称外语统一考试指定用书

全国专业技术人员职称英语等级考试
指南

人事部专业技术人员管理司

财经类

2000年版



全国专业技术人员 职称英语等级考试指南译文

(财 经 类)

国家外国专家局培训中心

辽 宁 大 学 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

全国专业技术人员职称英语等级考试指南译文:财经类/国家外国专家局培训中心编. —沈阳:辽宁大学出版社,1999.1

ISBN 7-5610-3684-1

I. 全… II. 国… III. 英语-水平考试-学习参考资料 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 33278 号

辽宁大学出版社出版

(沈阳市皇姑区崇山中路 66 号 邮政编码 110036)

丹东印刷有限责任公司印刷 辽宁大学出版社发行

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 12 月第 4 次印刷

开本: 787 × 1092 毫米 1/16 印张: 6

字数: 150 千字 印数: 50001—60000

责任编辑: 王本浩 封面设计: 刘桂湘

特约编辑: 任秀桦 责任校对: 李 佳

定价: 8.00 元

前 言

应广大专业技术人员的要求,我们受人事部专业技术人员管理司委托,组织编写了《全国专业技术人员职称英语等级考试指南》译文,供参加全国职称英语等级考试的同志使用。

该书与《全国专业技术人员职称英语等级考试指南》配套使用,分综合与人文类、理工类、财经类、卫生类四个分册。每个分册包括除《指南》词汇部分之外所有短文的参考译文。此外,每个分册还附有《全国专业技术人员职称英语等级考试大纲》每个类别样题的参考译文及答案讲解。在使用过程中,希望广大专业技术人员首先认真研读原文,在确实弄不懂原文意思的情况下,再去看参考译文。

由于时间紧迫,书中肯定会有不少错误,恳请使用本书作为培训教材的老师及广大专业技术人员批评指正,以便再版时修订。

国家外国专家局培训中心

一九九八年十二月

目 录

第二部分 阅读理解参考译文.....	1
第三部分 完成句子参考译文	39
第四部分 概括大意参考译文	43
第五部分 选择填空参考译文	49
第六部分 完形填空参考译文	55
附录:《全国专业技术人员职称英语等级考试大纲》财经类样题 参考译文及详解.....	61

第二部分 阅读理解参考译文

第一篇

外汇兑换市场

国际经销商通常愿意用自己国家的货币进行交易。美国的销售商出售商品希望得到美元付款，日本销售商则愿意接受日元付款。在国际贸易中用另一个国家的货币支付贸易货款，被称为外汇兑换。外汇在外汇市场上进行买卖，典型的的是遍布全球的各大外汇经纪人和银行。

有时消费者也需要外汇。例如，当美国旅行者到达一个外国机场时，他们常用美元兑换当地货币。进行国际贸易的大公司则用外币储蓄以进行外贸交易。一个美国进口商人可能会开出在法国银行有账户的一家美国银行的支票来支付购法国葡萄酒的货款。美国银行再拿进口商的美元购买支付货款所需的法郎。

外汇需求的产生是因为一个国家的居民想购买外国的商品。相反地，外汇供给的产生是因为外国顾客想购买那个国家的商品。例如，想进口法国葡萄酒的美国商人需要法郎，而想购买美国个人电脑的法国人则提供了法郎。

一个国家的汇率是指本国货币的价格同其他国家货币价格的比例。它是一个国家的货币以另一个国家的货币表达的相对价格。像商品的相对价格一样，汇率可用两种相等的方式来表示。例如，1993年6月，一美元在外汇市场上可兑换六法郎，法郎是法国的货币。即购买一美元要花掉六法郎，或者说一美元可以卖大约六法郎。这个汇率是美元与法国法郎的相对价格，换一种更精确的说法，一法国法郎要花掉或可以购买大约十七美分，这是法国法郎与美元的相对价格。

第二篇

会 计 师

会计学是一门衡量商业活动的结果并将那些衡量结果传达给感兴趣的用户的系统。它大致可分为三个部分：公共会计师、私人会计师和政府会计师。注册会计师——通常缩写为CPA——必须通过一系列的考试才能得到注册会计师的证书。在美国，这种资格考试由美国注册会计师协会安排和管理。各州或其他主要政府司法部门则负责规定住所、经验及其他附加的资格条件。在英国CPA被叫做chartered accountant。

公共会计学从广义上讲包括审计和税收服务。审计就是对一个组织的财政记录进行审查。通常每隔一段时间进行一次，可能是一季度、也可能是半年或一年。而且，由于税法越来越复杂，不仅公司，就连个人也得利用会计师的服务，确定他的纳税形式和纳税金额。商业企业，政府代理机构和非营利组织都长期地或临时雇佣公共会计师。

现在有很多会计师在政府部门和非营利型组织工作。这两种部门的会计工作合起来称为政府机关会计。由于法律限制，它们的财政收入和支出方式非常相似。因此，法律背景有时也成为这类会计师从业的一个必要条件。

私人会计师，也叫执行会计师或管理会计师，负责处理企业的财政记录。像那些在政府和非营利组织工作的会计师一样，他们有固定的薪水而不是收取酬金。那些为生产企业工作的会计师有时叫做行业会计师。一些大联合公司的会计办公室里雇有上百个雇员工作。

第三篇

品 牌

品牌是一个综合性的术语,它包括着其他范围更小的术语。一种品牌可以是一个名字、一种称谓、一个符号或是一个特殊的标志,用以区别不同卖主或卖主群体的货物或劳务。品牌可以把一个卖主的商品同其它竞争者的商品区分开来。一个品牌的名字由可以清晰读出的单词、字母及数字组成。商标是品牌的一个组成部分,其形式为一个符号、一种图案一种与众不同的色彩或字母书写。它可以从视觉上确认;但若一个人只将品牌的名字读出却不能代表这个品牌。

商标是受法律保护的品牌,因为依据法律它已被卖主占有了。因此,商标实质上是一个法律术语。所有的商标都属品牌,它也就包括可以被读出的词、字母及数字。商标也可能包括图案设计。有些人认为商标仅是品牌中的图案部分,这是不对的。

商标品牌分类的一种主要方法是依据其所有人——制造者和经纪人来划分。山比母,弗拉什姆,斯巴尔丁(体育用品)和萨拉李等是制造者的品牌,而奥斯泰特,舒费因,赛斯克,克拉夫茨曼和Penncrest则是经纪人的品牌。

国有和私人这两个术语分别用于描述制造商与中间商的所有权。不过,销售人员却更偏爱生产经销人这个术语。我们说阿拉巴马州伯明翰市一家在三个州都有市场的小型家禽饲养厂为国有品牌,而Peeny's或Sears为私人商标,就把这些术语的意思引申到了国有和私有的领域。

第四篇

合作连锁店

零售业中所有权的主要形式是合股连锁店,一种独立自主的,纵向联合销售体系。这种纵向联合销售体系的部门里存在几种类型的组织:批发商自愿结成的连锁店,零售商自营的合作社和有特许经营权的销售体系。

合股连锁店,有时也叫作连锁百货公司体系,是在一个中心所有和管理下经营同类商品的两个或更多的商店。区别这种连锁店与独立商店和合同性的纵向联合的市场体系有三个因素。

从技术上说,连锁店是用两个或多个单位组成,然而许多已在购物中心和新居住区开立几个店铺的商人们,并不认为这些店铺就是连锁店。因此,在把零售商业归类为连锁店时,应当考虑到连锁店最低也要由多个店铺组成(统计局认为连锁店最低要有11个店铺)。

中心所有权是区分连锁店与合同性纵向联合市场的重要标志。由于实行集中管理,连锁店中的各个分店几乎没有自主权。战略决策由总部做出,而且有相当多的标准化的运行。

合股连锁店在整个零售日的股分日益增加。连锁店的控制力视其经营种类而各有不同。连锁店控制了日用百货的生意,但在汽车和家庭用品方面则控制不了多少。杂货业中,有几家大公司从事这方面的经营,但杂货连锁店的销售额还不到杂货店销售总额的60%。基本上来说,连锁店是大规模的零售结构。因此,他们具有相当的优势,也存在一定的劣势。

第五篇

旧汽车市场的蹩脚货

假定你是一个经济条件有限的大学生,想买辆旧的小卡车。那么,你一定会注意下面这则刊登在本地旧汽车出版物上的广告。

1993 福特蓝吉尔 4WD a/c

中波、短波、录音机,展览室条件

下午 5 点后,请拨 555—1234。

这恰是你所需的车辆。所以,你打电话询问价格。电话里,对方报价比列在旧汽车指南中的同型车价格低 2000 \$。但是,此时你却是心存疑虑,而不是欣喜若狂。

对于许多商品而言,如果你付的钱比市场价低很多,就会觉得自己沾了大光。在购买旧汽车和其他耐用品如洗衣机、电视机之类商品时却并非如此,因为买昂贵的产品,或替换费用较高的商品,两者基本上是一样的,你必须特别注意“柠檬”即劣质品。

除了询问价格,还要考虑汽车或其他耐用消费品的已用年数,以来判断卖主是否在向你推销次品。人们卖车的原因各种各样(甚至是比较新的车),大多数人都是等汽车跑了几万里或是有好几年历史了,才肯卖掉。也许你会怀疑,因为这车太新了或太值了。事实上,你可能愿意出高价去买高质量的旧车。虽然卖主很乐意接受这种价格,在充满竞争的市场里这种交易则不易促成。

第六篇

管理会计与财务会计

会计领域分为两部分,管理会计和财务会计。

管理会计负责准备公司内部成员使用的报表。例如,一家有限公司的财务主管可能需要用一张拟议的现金收据和现金支付账单报表来决定短期贷款是否必要。生产部门经理可能需要一份有关各员工的生产效率报告来决定如何在工厂内发送一条命令。销售部门经理可能要使用一份有关生产和销售商品的成本的报告来建议销售价格和全体销售人员应当重视的产品。公司内部的信息使用者能具体说明他们作出决策所需的各种信息,而管理会计的报表则能够帮助他们满足这些要求。

相比之下,财务会计则负责准备公司外部人员使用的报表。例如,银行在决定是否向公司提供贷款时,可能会要公司现金周转能力的情况。潜在的投资者在决定是否向公司投资之前,可能想该公司是否有利可图。

财务会计报表的形式和内容比管理会计更标准。财务会计报告的用途广,使用者多要求各公司间的报告要有一定程度的统一。

最普通的外部报告是在向股东和潜在投资者提供的年度报告中的经济报表。这些经济报表遵循通常接受的会计原则。这些原则是经过长期发展而成或是由官方规章制度机构规定。私营企业中独立团体的财务会计委员会和联邦政府代理机构的证券交易委员会是美国会计准则制定的主要机构。

第七篇

货 币

你曾经仔细观察过你的纸币吗?看看你是否能找出 1964 年以前印刷的在人像上方标有“联邦储备券”字样的 5 元、10 元、20 元纸币。在印章的左上部,印有一些小字指明这纸币是法定货币,可以在美国财政部和联邦储备银行进行兑换的合法货币。”这是否意味着这种纸币不合法呢?在同一张纸币的底部中央印着“将支付持票人所需 X 元”,这是否说明你的 X 元纸钞不值 X 元呢?

纸币的本质很难说清楚。许多人相信钱如果无金或银的支持将无任何价值。他们认为联邦储备券只是钱的一个象征,真正的货币是支持纸币的贵重金属。而另外一些人则把钱看作财富,相信它一定有其内在价值。

如果研究钱的历史,我们会发现不同的地方,不同的时代各种各样的东西都曾被用作货币。牛、

贝壳、小珠子、烟叶及各种金属(包括铁、锌、青铜和合金铜),都曾作为交换的基础。那些贵重金属,尤其是金银,证明最符合这种用途,并且通用于现代社会。

直到1968年初,美国才拿25%的黄金支持联邦储备券,但是这并不意味着人们可以把金子当钱用,或是用纸币换金子。很明显,重要的不是钱是什么,而是钱能干什么。

第八篇

奈 克

耐克是世界知名的经营运动鞋和运动服装的公司之一,它的年收入超过了十亿美元。它主要经营跑鞋,竞走鞋,篮球鞋,慢跑时穿的服装和许多相关的产品。尽管耐克相当成功,但是在很大程度上它是依靠名人效应来刺激消费者的购买欲。

在过去的几年中,耐克利用麦克—乔丹一位体育史上最受欢迎的名人,生产乔丹气垫篮球鞋和运动服,获取利润。在销售的前两年,耐克公司售出了二百万双乔丹鞋,卖鞋和运动衣的收入也达到了一亿美元。那么乔丹的酬金是多少呢?在五年中,他的专利使用费和附加福利使他获得了二百五十万美元的收入。

耐克对乔丹鞋的努力宣传给人留下了深刻的印象。1984年奥运会上,乔丹作为美国篮球队的副队长,为夺取金牌立下了汗马功劳。此后,耐克公司决定雇佣他。乔丹成为国家篮球协会中人人称赞的运动员。乔丹气垫鞋的名称源于鞋底的气垫和乔丹的名字。最初的样式为黑红两色的高帮鞋,既实用又新潮,为了推出乔丹鞋,耐克公司投入了500万美元为乔丹制作了跳跃、拦截和大力扣篮的广告,登在杂志和电视商业广告上。乔丹在运动中的户外广告也出现在各大城市。麦当劳和可口可乐公司以乔丹为号召物的广告宣传也巩固了乔丹的大众形象。

当耐克公司的早期宣传被普遍接受时,乔丹的芝加哥公牛队却不同意他穿红、黑两色的鞋子,理由是与该队颜色不配。这个消息成了各地的头条新闻,之后耐克公司用与公牛队相配的颜色提供乔丹篮球鞋,并制作广告嘲笑NBA。

第九篇

筹集资金

在Marnd公司开始从事它的商业活动之前,它必须获得必要的资金,这样的理财活动包括从所有者和债权人两个主要来源获得资金。

所有者提供资金给公司,同时得到一些关于所有权的证明为回报。如果这个公司是股份公司,普通股的份额就决定所有权,所有者被称为股票所有者即股东,公司不需要在未来一个特定的时间向所有者偿还资金,相反,如果公司决定分发红利,所有者会得到红利。所有者对公司未来获利的交易中引起的资产增值也有所有权。

与资产所有者不同的是,债权人向公司提供资金,但要求在规定日期偿还,通常还要付利息。还款期限有长有短。长期债券人可能会给你提供偿还期限长达20年或更长时间的长期贷款,这些的借贷关系通常用债券来证明。债券只不过是一种借方公司许诺在未来的特定时间归还所有的利息并且在约定好的年末每年归还部分借款的协议。银行借贷通常由一张票据来证明,借方公司在票据上承诺在将来某个时间偿还所有款项并加付利息,提供原材料的人可能不会把自己视为公司提供资金的人,然而,如果他们向公司提供原材料,却不要求30天内付款时,他们便是暗性给公司提供了资金。同样,雇员按星期或按月发工资,而只需按月或按季度纳税的政府机关也是暗性向他们提供了资金。

所有的公司从所有者长期债券人或短期债权人那里筹集资金时必须选择适当的比例。金融过程就包括这样理财的决策。

第十篇

UNICEF: 一个非营利性的组织

UNICEF, 联合国儿童基金会, 是一个给全世界的贫穷孩子提供食物、药品和淡水的非营利性组织。为了为这些援助筹措资金, UNICEF 每年卖出 120,000,000 张贺卡(每年从中获利 2200 万美元)。这需要一个以商业为导向的方式; UNICEF 与 Hallmark 惟一的不同点在于, UNICEF 把盈利给了全世界的儿童, 而 Hallmark 的盈利则分给了股东。”

虽然 UNICEF 在美国出售的贺卡仍然比别国多, 但它每年 1350 万张的销售量已远远低于 1974 年的 2850 万张的销售量。同时, 与全世界 40% 的利率相比, 美国的利率(占销售额的百分比)仅为 13%。例如, 在西德的销售额与在美国大致相同, 但他们所得的利润是美国的 2 倍。在法国销售了 1200 万张卡, 而所得利润却比在美国多了 40%。

UNICEF 在美国的困难应属于经营管理上的问题, 高额的运输费用, 与其他非营利组织在筹集资金问题上的竞争(现在有许多博物馆销售贺卡, 女童子军销售日历等等)。另外, UNICEF 的形象也较模糊。“大多数人从没听说过它。有时他们将 UNICEF 与 Vnisex 相混淆。UNICEF 更易与 UNESCO(联合国教育科学和文化组织)相混淆。1984 年美国由于政治方面的原因而退出了该组织。

为了提高它在美国的地位, UNICEF 正在从事以下工作:

- 邮购业务实行了承包。过去, 不是收到定货晚, 就是收不到定货。及时性是很重要的, 因为 UNICEF 80% 的销售业务都是在圣诞/新年期间。
- 引进诸如杯子、日历等一些比明信片利润更高的产品。
- 零售业连锁店如 Pier 一号和 Safeway 现在也销售 UNICEF 的贺卡。所有利润都由 UNICEF 贺卡收回。所有利润都归 UNICEF。

第十一篇

企业为什么会倒闭

人们做了许多研究工作试图去揭示为什么一般工商企业, 特别是小型企业会倒闭。一小部分企业的倒闭: 不到 10%, 是由诸如此类的因素引起的, 如身体欠佳、欺骗、灾难、玩忽职守或婚姻上的挫折。研究表明经营管理不善和资金不足是小企业失败最主要的因素。

很多进入小型企业的人没有经过充分的培训, 也不具备必须的知识以适应企业的要求。开办一个汽车加油站或杂货店是简单不过的事, 但是, 顾客使用这样的设施与把这样一个设施当作成功的商业企业来管理是两码事。

另一个因素是资金的短缺。显然, 小型企业的老板是用他们的积蓄或他们能借到的资金来开厂的, 但是, 要度过关键性的第一年, 他们的钱通常是远远不足。第一年的销售量可能不景气。而银行不肯借钱给这些新成立和无担保的公司。即使银行同意, 利率也可能很高。供应商很少愿意提高原料或众多的商品直到企业的信贷分类提高时为止。由于资金不足, 很少有公司采取付账打折扣的做法, 就是在规定的时间内从应付的账单中扣除一个小的百分数, 他们没有现钱或存款来充分利用他们看好的赚钱机会。资金雄厚的公司有内在的优势, 而具有雄厚资金的往往都是大公司。

资金不足通常也是其他失败的因素。经济萧条期来临时, 大公司利用其足够的资金优势轻易地

生存直到情况改善为止。

第十二篇

经济学家们做些什么

经济学家们研究一个社会如何利用土地、劳动力、原材料以及机器等稀少资源生产商品,提供劳务。他们分析他们的研究结果以特定方法确定进行生产,销售和资源利用的成本和收益。他们的研究重点包括能源耗费、通货膨胀、贸易循环、失业、税收政策以及土地价格等问题。

有些经济学家首先是理论学家。他们利用数学模型发展理论解释通货膨胀的原因。而大多数经济学家则关心于将经济政策实际应用于财政、劳动力、农业、交通运输、能源、卫生保障等方面。他们利用自己对经济关系的理解指导贸易公司、保险公司、银行、证券机构、工业团体、工会组织、政府及其他(组织)。

对于以制定政策为目的而进行研究的经济学家而言,能将经济学或统计学的概念以一种有意义的方式提出来是十分重要的事。为贸易机构工作的经济学家需要给管理部门提供一些在产品营销和定价决策方面所需的信息。需要分析增加的新商品的行当以及开发新的品牌,使公司运行多样化的可行性和合理性;还要分析税法变化带来的影响,预测经济和商业前景。

为政府部门工作的经济学家要评估美国内外的经济形势,估计法律和公共政策的具体变化对经济造成的影响。

除了上面提到的工作,根据国家科学基金会提供的数据,大约还有一万五千人在高校中担任经济学教学职务。

对经济学家的聘用预期将会以 90 年代中期以来所有职业的平均水平增长、多数职位是用来替代那些转行、退休或由于其他什么原因离开岗位的有经验的经济学家。

第十三篇

什么是市场

市场这个词被用于许多方面。有证券市场、汽车市场、家具零售市场和家具批发市场。一个人可以去市场(买东西),而另外一个人可能计划去推销一种产品。那么,到底什么是市场?市场可以定义为一个买者和卖者的聚集之地,货物和服务在哪里出售,所有权转移。市场也可以定义为某些潜在的购买者对某一货物或服务的需求。例如,一个农场对石油产品的需求。市场和需求常常可以互用,他们也可以连在一起称为市场需求。

在这里这些定义对我们来说并不够精确实用。为了商业的目的,我们把市场定义为人们或组织有需要满足的需求,有钱可花而且愿意花钱,因而在对任何已定商品或服务的市场需求中都必须考虑三个因素:有需求的人群或组织,他们的购买力及购买行为。

我们可以使用字典给需求下定义:缺少所需的、渴望的或实用的东西。我们不能把我们的需求仅仅局限于生存所必须的吃、穿、住等东西。我们认为,需要和想要这两个词意义相近、可以互换。严格地说,需要只能是那些为了满足生存所必须的吃、穿、住的东西,而想要则是非根本性的东西。然而,在今天这个富裕的社会里,两者的差别非常小,我们很多人会把大大超过衣、食、住范围的东西看作需要的东西。

第十四篇

批 发

批发包括购买商品处理商品,把商品转售给团体用户、零售商或其他不直接出售商品给最后消费者的批发商。在某些情况下制造商就是他们自己的批发商;在另外一些情况下,则是雇佣一些独立批发渠道成员。独立批发商对货物可以有所有权,也可以没有所有权,根据批发的职责类型而定。有些批发商责任有限,如联系零售商或雇佣个人的销售队伍。另外一些批发商则承担了全部销售责任,包括购买和运输。但批发不包括零售。

工业、商业以及政府机构是批发商们的重要顾客,其次便是零售商。批发商之间的转售在批发中也占有重要的份额。下述内容表现了批发交易的多样性。

销售货物给制造商、矿山、石油公司、渔业公司、铁路、公用事业和政府部门。

销售办公室或实验室用品以及专业人员如医生和牙医的用具。

销售建筑材料给承建商,如果他们代表房主购买则不包括在内。

购买的全部农产品转售给个人消费者之外的客户的业务,不管商品是否直接来自农民或中介人。

经营所有日用品商店的销售,只要商品不是卖给最终消费者的就行。

售货给杂货店、餐厅、宾馆、服装店、修鞋铺以及所有零售商。

经营制造商对批发商的销售以及批发商之间的销售。

在美国,大约有 420,000 个批发企业(包括有批发业务的制造商),每年的交易总额超过 2 兆美元。尽管批发行业的收益高于零售商,但零售企业却比批发企业高五倍之多。

第十五篇

看电视与长途汽车旅行

长途汽车旅行与看电视很相像,有开始,中途和结尾,每隔三四分钟都会看到各种商业广告。这些商业广告不可避免不受你的意志左右,每隔两、三分钟窗外就会闪过一块广告牌。“买超洁净牙膏”“喝格威特露啤酒”“加太平洋汽油”。就像看电视时,只有你关机才不会听到那些广告词,此时,你只有睡着了才不致受那些没完没了的“你需要它,现在就来买吧!”的吵闹。

旅行刚开始是蛮舒服的,甚至有点令人兴奋,即使你以前曾沿此路线旅行过。通常会有不少变化,新的房屋,新的高楼,有时甚至会有一段新的道路。司机有自己的开车方式,开始一、二小时琢磨一下这点是挺有趣的。如果碰上一个特别粗心大意或大胆的司机,那乘车就会像读扣人心弦的故事一样让人兴奋。司机能及时超过那辆卡车吗?司机会开进左手车道还是右手车道呢?当然,过了一会儿,就不兴奋了。小睡片刻对过好途中的几个小时是很有帮助的。而食物则会让旅程更加有趣。不过吃食物时,千万别吃太多咸食,那样你会很口渴的。旅程的最后倒有点像刚开始。知道自己快下车了,你心里充满着期望和兴奋。当然,随着时间一小时一小时过去,座位变得越来越硬,此刻,你盘腿坐着,把手放在大腿上,或是放在扶手上,甚至交叉放在脑后。旅行恰好结束了,不再有其他坐的方式。

第十六篇

电视“智力竞赛”表演

电视最迷人的一面就是观众多。一本小说即使“非常畅销”,其发行量也不到十万册。但一部受

人欢迎的电视剧则可以有七千万的观众。电视可以使任何一件事或一个人一夜成名。

这就是存在于电视“智力竞赛”表演背后的原理。普通老百姓为了奖品和奖金走进电视玩游戏。智力测验能够使任何一个人成为明星。它也能使你为了好玩花掉许多钱。但所有这些钱却带来了许多社会问题。例如,50年代“智力测试”在美国就非常流行,几乎所有的人都观看这种节目。查尔斯·范·多林,一位英语教师,赢得了几场比赛后,变得非常富有,几乎成了电视明星。但有一位失败者却证明多林在骗人。原来,在幕后操纵的节目制片人已提前将答案告诉了那些最受欢迎的表演者。为什么呢?因为如果观众所讨厌的人获奖,那他们会关掉电视。这种骗人的结果就是一种丑闻。四十年后,人们根据这个故事拍了一部名叫“智力竞赛”的电影。

多林不再参与电视节目了。但智力游戏仍在进行,尽管人们已不再像以前那样严肃对待定了。事实上,其中一些节目极尽荒谬。有些游戏节目送一些人去旅游,或让那些新婚夫妇在电视上打架,或者用羞辱来惩罚那些失败者。现在的娱乐是看人们怎样做才能上电视。人们仍在赢钱,但真正的奖励是在百万的观众面前抛头露面。

第十七篇

没有正式权力机构的社会

17世纪,欧洲士兵在北美洲五大湖西部遇到一些印第安人部落,他们发现这些当地的部落生活在一块没有正式领导机构的土地上。因为没有正式的领导机构,他们相互间显得非常友好。

这些印第安人似乎不仅缺乏一个正式的权力机构体系,而且也极度憎恨任何控制他们行为的举动。部落中的所有成员一直在当地生活,所以熟悉该地区的每一项工作,都知道自己应该做什么。这些工作一般很简单,因为印第安人的社会变革的速度很慢。因此,虽然像士兵这样的群体有被认可的领导,但并不需要真正的权力机构。部落成员通过榜样来唤起他人的行动而不是直接发布命令(这被变为是粗鲁的)。

在我们自己的社会里实行这种制度,如果不是不可能,也将是困难的。因为从我们记事起,我们中的大多数人在一种或另一种权力机构的统治下成长起来。我们的父母、老师、老板、政府机关在一定条件下都有权力告诉我们应该做什么。权力机构已成为我们文化的一个重要组成部分,我们很难想象如果没有了它,一个现行的社会会是什么样子。我们已习惯于依靠权力机构去做事,而大规模地效法印第安人这些方法,我们可能不大合适。

当然,印第安人的制度不适合我们的主要原因是我们的社会过于庞大。在时间紧张,资源有限的情况下,我们社会中不同成员必须完成的工作数量在印第安人的制度下不可能处理好。在现代社会,正式的权力机构体系对实现任何社会目标都是必须的。

第十八篇

现代日光浴者

人们出外观光旅游的原因有许多,一些旅游者去看古战场或是宗教圣殿;一些旅游者去追寻文化之源或是仅仅在名胜之地请人给他照几张相。但大多数欧洲游客愿意寻找阳光充足的海滩晒日光浴。

北欧人心甘情愿花大笔金钱,容忍诸多不便去获得阳光,因为阳光对他们来说太难得了。由于冬季白天很短,像伦敦、哥本哈根和阿姆斯特丹的居民在冬季的大部分时间里,都是在昏暗中度过的,而其余的季节又都是阴雨连绵。这就是地中海地区成为人们向往之地的原因。每年夏天,有2500多万旅游者来到地中海的一些旅游胜地和海滨度假。他们都是为了同一个原因而来:日光!

众多的游客意味着为地中海地区的国家带来巨大的经济财富。每年夏季,意大利的 30000 多家旅馆全部客满,而且还有 1300 多万的游客要在法国的海滩、公园和路边宿营。西班牙漫长的海岸线更成了众多游者慕名前往的地方,每年有 3700 多万游客,换句话说,旅游者与西班牙居民人数相当,即 1:1。

但是,有一些迹象表明,旅游业的发展已超过该地区承受能力。地中海已成了地球上污染最严重的海洋。而随着游客的增多,情况变得更糟。法国人想不出什么好办法来处理宿营在 st. Tropez 周围的那些游客丢弃的废物垃圾。而且在许多地方由于海水受到污染,游泳已成为一种危险的运动。

然而,这些都没有破坏人们的兴致。每年到地中海观光的游客越来越多。很显然,他们不是为了清洁的海水和清静自在而前往的。他们忍受着交通堵塞之境况,而且似乎很喜欢拥挤的海滩。他们甚至不在乎污染。不管海水是怎样的污浊不堪,海岸线看起来仍是那么美。只要有阳光照耀,总要比坐在伦敦、柏林或奥斯陆的凄风冷雨中好得多。

第十九篇

空中火箭

如果有人问过你:“天空是什么颜色的?”我想你会回答:“蓝色。”恐怕你错了。天空是无色的。我们看到的蓝色,其实是太阳光中的蓝光照在空气中一些微小的尘埃上发生折射所致。

众所周知,空气充满着整个世界。离开了空气,人就不能呼吸。离开了空气,飞机不能起飞。机翼中有凭借空气才能发挥作用。而飞机也不能飞得过高,因为随着高度的增加,空气越来越稀薄。如果离开地面足够远,我们将发现那儿是一片真空。

天空是什么?天空是太空。在这个空间里,除了太阳、月亮和其他的一些星星,别的一无所有。科学家们总想了解太空中的另外一些星球。他们通过望远镜观察,并且有了大量的发现。

月球和地球相距大约 384,000 公里,飞机是不能飞达月球的,因为大气层在距地面 240 公里处消失,再往外,便是真空。但是,有些东西即使在真空条件下也能飞行,这就是火箭。

我想你肯定会问:“火箭是怎么飞起来的呢?”如果你想知道答案,就取一只气球,把它吹到相当大。但不要把气球口给扎住,而后松开,气球就迅速飞离空中。这是因为气球里面的空气想往外冒,而当空气冲过气球口时,就会推动气球向上飞窜。而这并不像飞机那样需要机翼。

这就是火箭的工作原理。当然,火箭和气球不同,它不是由橡胶制成的。它的制造材料必须是轻且结实的金属。火箭的内部充满了高温气体。当这些气体从它的尾部喷出时,火箭也就被推向空中。

火箭能飞向遥远的太空。载人火箭早就到达了月球,还有一些非载人火箭已被发射到更远的其他星球上。也许有一天,火箭将能到达太空的每一个角落。

第二十篇

世界盛会

奥林匹克运动会是世界体育领域最盛大的节日。每隔四年,一百多个国家选送出的最优秀的运动员就会云集于此,争夺体育界的最高荣誉。20 多个体育项目的参赛表就达到 6000 人,获胜者将得到金牌和荣誉。然而,对于所有参与奥运比赛的人来说,无论是胜是负,都是一种荣誉。这就是奥运精神——重在参与。

奥运会开幕时经常是活动盛大且丰富多彩。开幕式上,各国的运动员代表队沿着会场的跑道行

进。按照习惯,走在最前面的是希腊代表队,因为希腊是奥林匹克运动的发源地。奥运会的承办国——东道主的代表队最后入场。

接着,手持火炬的运动员跑步进入运动场,点燃大会的主火炬。然后是东道主国家的一名运动员代表全体参赛队员宣誓。裁判和官方人员也要举行宣誓仪式。运动员退场后,由东道主国家举行精彩纷呈的节目表演。

开幕式后的第二天,开始正式比赛。通常比赛中有二十几种体育比赛项目。原则上不少于十五项。主要项目集中于田径赛场,但这要等到开赛后几天才进行。每天选手们参加一种不同项目的比赛:骑马、射击、游泳或是越野长跑等。每场比赛都可得分。奖牌颁发给获胜的运动员或国家队。

越来越多的女性正参加到比赛中来。女子参加奥运竞技起始于1900年,有网球和高尔夫球两项比赛。如今这两项比赛已被取消。1912年,女子游泳纳入奥运比赛。然而,直到1928年才开始有女子的田径项目。目前,女子可参加除六七个项目以外所有项目的比赛。在骑马、射击、划船比赛中可与男运动员一起比赛。

第二十一篇

埃米莉·梅森和乔治·彼得斯

埃米莉·梅森和乔治·彼得斯自记事起就是隔壁邻居。他们还是小孩子的时候,就经常在一起玩。那时他们是好朋友,虽然有时会抢夺玩具或争吵玩什么游戏。随着年龄的增长,他们在一起玩的时间少了。埃米莉更喜欢和别的女孩在一起,而乔治更喜欢和别的男孩一起玩。他们在十五岁左右时差不多不再说话了。这倒不是因为他们之间有什么分歧,而只是因为他们属于不同的群体。举个例子说,埃米莉逐渐成长为一个很好的学生,而乔治对运动更感兴趣。埃米莉开始学习法语,她喜欢练习把法语的简单对话翻译成英文。她甚至尝试依据她读过的一本法文小说写电影剧本。事实上,那本书没多大意思,但埃米莉乐此不疲。她一度想过与小说作者通信,但她因太害羞而没有写。她也喜欢看电视,不知什么原因她特别热衷于看棒球比赛。她妈妈过去常说,“埃米莉,我从没听说过有女孩像你这么喜爱棒球的。”梅森太太就是不赞同她女儿的爱好。她觉得棒球是属于男人和男孩的。

当埃米莉忙于她的法文功课或看电视上的棒球比赛的时候,乔治正利用他的课余时间在他父亲的药店干活。他喜欢卖东西给人们。彼得斯先生觉得乔治很帮得上忙,于是考虑把他的工资从每小时50美分增到每小时75美分。乔治说过念大学要攻读药学。乔治不在药店干活的时候,就可能和他那群用旧木材搭建俱乐部的哥儿们在一起。

实际上是棒球又把埃米莉和乔治弄到了一起。有一天下午乔治回家的时候,他从埃米莉家客厅的窗户看见她正在看电视上的棒球赛。他走上台阶,前去敲门。埃米莉看见他很惊讶,但她还是请他进屋去,然后他们一起观看剩下的比赛。在那个下午的一些时候,乔治看着埃米莉,发现她已经变成一位非常漂亮的姑娘了,埃米莉和乔治又是好朋友了。他们有时仍然会为一些事情争吵,但他们一致认为棒球是世界上最好的比赛。梅森太太似乎不像以前那样不赞同她女儿在棒球方面的爱好了。

第二十二篇

美国的税收

美国人常说,人的一生中只有两件事可以确定:死亡和交税。许多人都觉得美国是世界上征税最重的国家。

(所谓)税金(是指)人们交纳的、用于资助政府的那部分钱。总体上说,美国有三级政府,即联邦政府、州政府和市政府,因此也就有三种税收。

年收入在四千到五万美元以上的工薪阶层必须将收入的一部分缴纳给联邦政府。不同的人按不同的比例征税。这主要取决于人们的收入多少。联邦政府实行双水准所得税率,即15%和28%。17850美元是其分界线。收入在17850美元以下的人按15%(的比例)纳税,高于这个水平则按28%纳税。

第二种税收是缴纳给像纽约州、加利福尼亚州以及其他四十八州中任何一州的州政府的。有些州征收类似于联邦政府征收的所得税,当然征收比例较联邦政府要低。其他州则征收销售税,这是对人们在州中购买任何货物所征收的一定比例的税。有些州则是所得税和销售税并举来筹集(政府)收入。

第三种税收是缴纳给市政府的。这种税收有两种形式:个人财产税(拥有住房的居民必须缴纳)和对市内车辆征收的执照税。市政府将这些税收用于教育、警察和市政工程等方面。

由于美国的赋税很沉重,使得美国人常常觉得他们每周就有一天的劳动收入交了税。人们对税收经常是怨声载道。他们常说政府滥用了他们的税款。他们都坚信,他们的国家税收太沉重了!

第二十三篇

一间房学校

一间房学校是美国遗产的一部分,一提及它,人们就对过去的样子产生模糊的向往。然而,一间房学校也是几近消失的一种。一百多年来,一间房学校被有组织地关闭,学校里的学生被送往中心学校读书。最近在20世纪三十年代,美国有149000所一间房学校,到70年代,还有1800所,而如今只剩下了将近800所,其中350多所在内希拉斯加州,其余的散布在从线路图上看,城镇之间有广阔的开阔地的几个州。

既然没剩下几个,教育学家们开始思考:也许从一间房学校可以学到一些东西。那些从前为开拓者服务的东西今天同样可以为我们服务。主张进步的教育学家们想出了一些听起来很先进的名字,如“同龄组教学”和“多年龄分组”而这些在一间房学校是自然遵循的教学步骤。在一间房学校,孩子们能够相互教授,相互学习,因为他们的老师一部分时间忙着教其他的学生。一个四年级的学生可以做五年级的数学,三年级的英文,他不会因为被甩在后面而感到丢脸,也不会因为被超过而感到有压力。学习能力有障碍的孩子能够和正常的孩子一块儿学习,找到他或她自己的位置,而不是给他们开专门的学校。如今,在城市和郊区的一些大学校园里,这种现象被称做“主流化”。在一所小小的一间房学校逗留上几个小时,我就弄清楚了为什么这么多的家长觉得住在内希拉斯加的优点之一便是他们的孩子能够在一间房学校读书。

第二十四篇

大卫·琼斯和他的薪金

计算机程序员大卫·琼斯设计新的计算机游戏,年薪三万五千镑,但是他找不到一家银行给他一张支票卡存放这笔钱。相反,他被告说要再等两年直到18岁时才能拥有一张支票卡。

这个十六岁的男孩在利物浦的一家小型公司工作。在这里,他的大多数同龄人面对的问题都是想找份工作。大卫的公司每月为家用微机市场设计两种新的游戏。

但是,最令大卫头疼的是如何处置这笔钱。尽管他发明新游戏赚有薪水、奖金和利润分成,但他不能买汽车、房子或是得到一张信用卡。

他和父母一起住在利物浦，离公司五英里。因为大卫不能驾车，公司每月都要花掉 150 英镑的租车费接送他上、下班。

四个月前大卫在这家利物浦公司找了工作。他离开学校已经一年，曾在一家计算机商店工作。他说：“我找到工作是因为这个公司的人知道我已经编制过一些程序。”

“我认为 35000 英镑听起来很多，但是我希望以后的年薪能比今年高。”他在收录机和衣服上花了一部分钱，并且每星期给他妈妈 20 英镑。然而他的大部分业余时间都花费在工作上。

“不幸的是，计算机不是我在学校学习的一部分，”他说：“但是在这四年来的空闲时间里，我已经研究过许多书和杂志，我知道我想做什么，而且，从未考虑过要继续念中学，反正干这一行的许多人都很年轻。”

大卫补充说：“我想赚一百万英镑，而且我认为早退休是可能的，你永远不能预料到计算机市场什么时候会消失。”

第二十五篇

新食物和新大陆

在过去的五百年里，人们的服饰、思想或是语言都没有像他们吃的东西改变得那么多。最初的巧克力饮料是南美洲的印第安人用可可树的种子制成的。16 世纪时西班牙人把它介绍到了世界的其他地方。尽管它很昂贵，却很快流行起来。在伦敦，供应巧克力饮料的商店变成了重要的集会场所。有些今天还依然存在。

土豆也来自新大陆，大约在 1600 年，西班牙人把它从秘鲁带到了欧洲。在欧洲，土豆很快便被广泛种植。爱尔兰人那样依赖土豆，以至于在 1845—1846 年由于土豆歉收而产生的饥荒使成千上万的人挨饿，另有成千上万的人被迫移居到美洲。

还有许多其他食物是从南美洲传到了旧大陆。但也有一些食物朝着相反的方向流行。巴西是现在世界上最大的咖啡产地，咖啡也是哥伦比亚和其他一些南美国家的一种重要农作物。但它原产地是埃塞俄比亚。15 世纪阿拉伯人最先把它制成一种饮料。

根据一个阿拉伯传说，一个名叫 Kaldi 的牧羊人注意到他的山羊被咖啡树的红色果实所吸引，就这样，发现了咖啡。他尝了一粒那种红色的果实，体验到了那种“清醒”的感觉，即现在世界上三分之一的人每天早晨起来喝过咖啡后的那种感觉。

第二十六篇

合 股 制

合股制是一种扩大了的所有权形式。它以合同式的契约组织在一起。这些契约是个体之间为在联合经营的企业中分享财物，联合经营而制定的。合股制有两个或两个以上的共同拥有者，而不是一个拥有者。这些合作人即一个团队的成员，共同筹集投资资金，作为回报也共同享有公司利润。他们在公司里联合行使管理职能，组织合作生产并相互监督以避免逃避责任。合股制非常适合创新型和智力型的合作生产行业以及那些监视起来十分困难的生产行业。设想如何详细地指挥一个广告艺术家工作，或者监视一个律师对案子的准备工作。如果一个律师正看着窗外，那么，他或她是在用脑子分析案情呢或是在做白日梦呢？使律师们共同努力，有权拥有利润，这样，合股制就保证了自我监控。

合股制也同样有一定的限制。单个的股东如果没经过其他股东的同意，不能够出卖他们在合股制中分享的份额。一个合股制公司在股东死亡或者将股权出卖时就结束了，其结果是代价昂贵