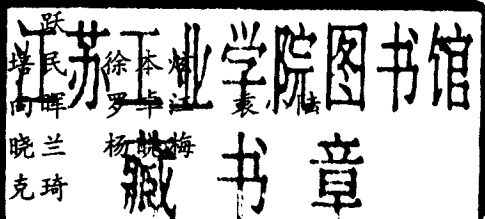


高等教育自学考试

《高级英语》(下册) 同步辅导与仿真试题

主 编
副主编
编 者
主 审

蒋 跃
塔 民
向 晖
晓 兰
克 琦



西北工业大学出版社

76

7.8.44

(4)4.5ky

图书在版编目(CIP)数据

《高级英语》同步辅导与仿真试题/蒋 跃主编. —西安: 西北工业大学出版社, 2000. 12

ISBN 7-5612-1305-0

I. 高... II. 蒋... III. 英语-高等学校-教学参考资料
IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 75150 号

*

© 2001 西北工业大学出版社出版发行

(邮编: 710072 西安市友谊西路 127 号 电话: 8493844)

全国各地新华书店经销

西安市向阳印刷厂印装

*

开本: 850 毫米 × 1 168 毫米 1/32 印张: 11.437 5 字数: 332 千字

2001 年 1 月第 1 版

2001 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—5 000 册 定价: 全套 26.00 元 (上、下册各 13.00 元)

购买本社出版的图书, 如有缺页、错页的, 本社发行部负责调换。

前 言

《《高级英语》(上册)同步辅导与仿真试题》已于12月初发行,在不到一个月的时间里,第一次印刷的5 000册在全国多数书店已经脱销。这一点充分说明该书深受广大师生的肯定和欢迎。出版后,出版社和编者对部分读者进行了随访和跟踪调查,调查结果表明,该书效果良好,使用频率较高。

前不久,举行了第一次全国统一命题的2000年《高级英语》考试。在分析研究这次考试试卷的过程中,我们发现这次考试尽管从难度上和题型上基本与《考试大纲》接近,从教育统计学的角度看,题出得也很规范,有水平,但与《考试大纲》颁布的题型有一定的出入。因此,我们对下册的模拟试题部分做了一定的改动。

这本《《高级英语》(下册)同步辅导与仿真试题》就是根据考试的最新动态以及我们对真题试卷的分析和统计测试结果编写的。我们对下册中的仿真试题设计做了一定的修改,完全按照真题的信度和效度系数、题型、格式和卷面设计仿真试题,仿真度更高了。

我们希望下册会比上册更好,更适合广大师生的需要。中国女排宿将郎平女士的这句话可以很好地概括我们修改“下册”的目的:“没有最好,只有更好。”

编 者

2000年12月

第一部分 同步辅导

Lesson One

一、达标词汇分析

(一) 重点词及短语

motivate *vt.*

be the motive of; give a motive or incentive to; act as an incentive: 为……的动机;引起动机;给于刺激。

in the long run

终久,最后,从长远看来。

eg: It may look hard now but you are going to feel better about it in the long run.

现在你也许觉得这难受,可是在将来,你会慢慢觉得好一些的。

regardless of

不注意;不关心;不顾;不管。

eg: ~ of the wind or rain,风雨无阻。

~ of the consequences,不顾后果。

~ of the party affiliation,不论属何党派。

squander *vt.*

waste (time, money): 浪费(时间、金钱)。

extent *n.*

eg: to a great ~,在很大程度上。

to some ~,在某种程度上。

to a certain ~,在一定程度上。

to the ~ of, 到……的地步(或程度)。

to such an ~ that, 竟然到……的地步。

to the full ~ of one's power, 竭尽全力地。

honor *n.*

eg: be bound in ~, 在道义上有责任。

be on one's ~ to do, 以名誉担保要做。

come off with ~, 光荣地完成。

in ~, 道义上。

pledge one's ~, 用名誉担保。

do ~ to sb, 为某人增光。

do the ~s, 尽地主之谊。

with ~s easy, 优势均等。

advantage *n.*

① *take advantage* (of a thing): (对物)利用(机会等);滥用,妄用。

eg: Thanks. I'll take ~ of your offer.

谢谢。我就利用你所提供的吧。

② (of a person) (对人)欺骗;欺负,占便宜。

eg: to the best ~, 最有利的,最好的。

show to good ~, 显得更好,显得更漂亮。

turn to ~, 利用,使对自己有利。

survive *vt., vi.*

continue to live or exist; live or exist longer than: 残存;继续生存;生命较……太久。

eg: ~ an earthquake, 遭地震后幸存。

credit *v., n.*

eg: be ~ed with some achievement, 视认为取得了一些成绩。

do ~ to, 为……带头光荣。

have ~ with sb, 得到某人的信用。

reflect ~ on, 使……增光。

to one's ~, 值得赞扬。

victim *n.*

person, animal, suffering injury, pain, etc.: 牺牲者。

eg: fall a ~ to one's own avarice, 成为贪婪的牺牲品。

the ~ of circumstances, 因环境而犯罪的人。

trouble *n., v.*

worry, discomfort, difficulty: 忧虑, 不适, 困难。

eg: have ... doing sth, 于……事有困难。

ask for ~, 自找麻烦。

Don't trouble trouble until trouble troubles you. 不要自找麻烦。

no ~ at all, (口) 不费事。

put oneself to ~, 努力去(做)……。

save oneself the ~ of, 省掉……的麻烦。

take ~, 努力, 尽力设法。

blame *vt., n.*

responsibility for sth done (badly): 责备。

eg: bear the ~, 受过, 负过失的责任。

shift the ~ on sb, 嫁祸于人。

be to ~, 该受责备, 应负责。

be held to ~, 该受责备, 应负责。

(二) 同义词、近义词辨析

occur **incur**

occur *v.*

发生。

eg: Don't let this ~ again. 不要让这件事再发生。

~ to, 想起; 想到。

incur *v.*

招致; 蒙受。

eg: ~ debts, 负债。

~ hatred, 招致仇恨。

~ great expense, 引起很大花费。

It took him three years to pay off all the debts incurred by

buying that new house.

他用了三年时间还清买新房子的所有债务。

ingenuous ingenious

ingenuous *adj.*

(正式用语)坦白的;直率的;天真的。

eg: an ~ smile, 坦率的微笑。

ingenious *adj.*

① (指人)有发明天才的;机敏的;灵巧的。

eg: an ~ mind, 灵巧的心智。

② (指物)制作精巧的。

eg: an ~ toy, 精巧的玩具。

implicit explicit

implicit *adj.*

(正式用语)① ~ in, 暗示;含蓄的。

eg: an ~ threat, 暗示的恐吓。

~ in the contract, 在契约中暗示的。

② 不置疑的。

explicit *adj.*

(指陈述等)明白表示的;明确的。

eg: ~ directions, 明确的指示。

~ views, 明确的意见。

be ~ about an affair, 对一件事情态度鲜明。

compliment complement

compliment *n.*

① (以言语或行动做出)恭维之表示;敬意;赞扬。

eg: pay sb a ~ (为某事物)恭维某人。

② (复)(正式用语)问候;致意。

eg: my ~s to your wife, 请代我向尊夫人致意。

with the ~ of the season, 恭祝圣诞, 并贺年禧。

complement *n.*

① 补足物;补充物。

eg: the ship's ~, 船上的编制员额。

② (语法) 补语。

stimulate simulate**stimulate** *vt.*

刺激; 激励; 鼓舞。

eg: ~ sb to further efforts, 鼓励某人进一步努力。

~ sb to make greater efforts, 激励某人作更大努力。

simulate *vt.*

假装; 伪装; 佯为。

eg: ~d innocence, 假装的天真。

wonder brood**wonder** *v.*

感到惊奇; 惊愕; 惊叹。

eg: It's not to be ~ed at. 那不足为奇。

brood *v.*

① (指禽类)(坐于卵上)孵蛋。

② (喻)沉思; 思虑; 忧思。

grudge malice**grudge** *n.*

恶意; 怨恨; 嫉妒。

eg: He has a ~ against me. 他对我怀恨在心。

malice *n.*

敌意; 恶意。

eg: bear sb no ~, 不怨恨某人。

with ~ towards none, 不对任何人怀恶意。

shrewd cunning**shrewd** *adj.*

有可靠的判断力和常识的; 明智的; 精明的。

eg: ~ business men, 精明的商人。

cunning *adj.*

善于欺骗的; 狡猾的; 奸诈的。

eg: a ~ old fox, 狡猾的老狐狸。

a ~ trick, 诡计。

二、课文参考译文

第一课 我就职的公司

□ 约瑟夫·海勒

1. 在我就职的公司,我们每个人都至少害怕一个人。你的职位越低,你所怕的人就越多。所有的人都害怕最高领导层的12个人,他们参加了公司的创建工作并且现在还拥有并领导着公司。

2. 所有这12人现已年老,由于常年累月的奋斗拼搏已疲惫不堪。许多人在这公司度过了全部人生。当我在大厅看见他们时,他们都显得友好、迟缓并且很满足,而当他们与其他人一起乘电梯时总是彬彬有礼和缄默不语。他们不再奋力工作了。他们主持会议,进行员工提升工作,并且允许他们的名字出现在别人拟定和发出的通告上。没有人更确切地知道谁在经营这个公司(甚至被委任经营该公司的人也不知道),但该公司确实在运转。

3. 在正常工作过程中,我害怕杰克·格林,因为我的部门是他的部的一部分,而他就是我的老板;格林害怕我是因为我那个部门的大部分工作是为销售部服务的,而销售部比他的部更为重要。我和安迪·开格尔及销售部其他人的关系比起跟格林的来更为密切。

4. 格林对我有时不信任。他不时地向我表白希望从我所在部出去的东西在出示给其他部之前,都要让他看到。我知道他的本意并非在此;他本人工作颇为繁忙,无暇来关注我所做的一切,在我的大多数业务中我宁愿绕过他而不愿占用他的时间和延误向急需这些商品的顾客送货。从长远来看,我部所做的大部分工作是琐碎的。但每当其他部门的人表扬我部所在的某项工作时,格林总是感到惊慌。如果他未能看到或听到时,他会因愤怒和难堪而面孔发紫。

5. 在我的部门,有6个人怕我,还有一个小秘书害怕所有人。我还有一个为我工作的人谁都不怕,甚至对我也不怕,而我想很快把他解雇,但我又怕他.....

6. 在公司里害怕的最多的是推销员,他们生活和工作所受的压力特别大。当经营不好时,推销员的日子很不好过;当经营好时,他们也未见多好。

7. 他们总是受煎熬,不管是集体还是个体总是处在失败的边缘。

8. 他们中即便是最保险和最自信的人都要力争在统计数字上有好的表现,有着许多统计数字需要他们有好表现。例如,每周都要保存上周每个公

司分部的各销售办公室的整个销售部的销售记录并要与上一年相应周的销售结果进行比较。这些数字都要复印出来并发到公司中所有与销售有关的人员和部门中去。这种复印和分发的结果就是在全公司对每个公司分部的各销售办公室的销售人员工作的好坏进行公开查验和评论。

9. 当推销员做得好时,对他们就有了压力要把事情做得更好,惟恐他们会开始把事情做坏。如果他们做得不好,他们现在的处境就很可怕。当一个推销员搞到一大笔订单或带来一笔重要的应收账款,他的得意之时会很短暂,因为在下一轮他就会有危险把这个订单或重要的应收账款,输给一个与之竞争的公司的推销员。有可能订单还未填就取消了。在这种情况下没有人能确保得失。因此即使在胜利时刻也存在着危机和惊慌。

10. 然而,销售员喜欢他们的工作也不选择其他任何工作。他们如果不是在闹腹痛或为未来苦思时是一伙精力旺盛、喜欢取笑的人;另一方面,他们经常会突如其来地发脾气,满腹牢骚,他们中每个人都会至少叫出公司中一个他所怨恨并决心毁坏其事业的人的名字。

11. 推销员工作辛苦,工资很高,但是他的很大部分个人收入要大方地花在公司内外的其他人身上,也包括我在内。他们在好的社区拥有好的房子,并有好的私人高尔夫球场而且打一手好高尔夫球。公司鼓励这样做。事实上,公司将为他们支付地方俱乐部会员证的费用以及其他费用,并奖励那些在高尔夫球场成绩优良的推销员。

12. 销售部不要未婚男子,甚至嫖夫也不要,因为公司从以往的经验得知,未婚男子与那些杰出的经理人物和太太进行社交或与他们一起参加重大的城市活动是很困难和危险的。如果一个推销员的妻子去世了,还没准备好再婚,则通常会会在哀悼活动几个月后,把他们调到行政部门工作。销售员队伍从不录用单身汉及离婚或妻子去世的。推销员都知道,他们最好再婚,否则就开始谋求另一职位。

13. 非常奇怪的是,推销员对他们受到的不断的压力和严格的督查反应皆好。对他们的刺激和鼓励是来自纪律和引导。他们的发展是依靠通向明确目标的清晰的指导。在多数情况下,当他们不是烦躁、忧虑和消沉时,他们都是兴高采烈、充满自信和爱交际的。一个人必须有某种气质才能使他不仅成为一个推销员而且想要成为一个推销员。

14. 令推销员感到自豪的是他们的职务以及他们在公司享有的地位和重要性。因为我们部门以及大多数其他部门的职能就是帮助推销员销售。公司的存在就是为了销售。这就是雇用我们的原因,也是付酬给我们的原因。

15. 在公司中人们最不怕的人是我们很小的市场研究部的几个人,他们什么也不信,所关注的是收集、组织、说明、以及重新组织有关公司、市场、国家和世界的统计信息。一个原因是他们的工资低,他们知道如果他们失去这

里的工作,他们将不难在其他公司找到工资同样低的工作。他们的预算也很少,因为不再允许他们从事大的项目。

16. 现在我们使用的大部分信息是从行业协会和某些政府组织无偿获取的。无法更多地得知作为我们自己散发的信息所依据的信息是正确还是错误的。但是这看来不重要。重要的是这种信息取自声誉好的来源。市场研究部的人从来未因他们在公司以外找到使我们处于竞争劣势的情况而受到谴责。并不指望他们改变现状,只是要他们尽可能地找出并提出巧妙的方法来掩饰。在很大程度上,这就是我们自己工作的本质。在格林领导下我们大家都和销售部以及公共关系部密切合作,共同把全部真实变成一半真实并把一半真实变成全部真实。

17. 我非常擅长于这种欺骗技术,然而我并不能再总是欺骗自己。事实上,我不断地为公司的人沦为他们宣传的牺牲品而感到惊奇,现在有很多人实际上相信我们所做的事确实是重要的。这不仅发生在推销员身上,而且也发生在从事高层管理的精明能干的经理身上。它发生在我自己这一级别以及低于我级别的人员身上。它发生在公司几乎每个以优异成绩毕业于好的商业学校的人员身上。例如,每当我们发起一个广告运动时,公司内部的人是第一批参与的人。每当我们介绍一个新产品,或是我们作为新产品推出的具有新包装、颜色和名称的老产品时,公司内部的人是第一批拥入购买,甚至产品不好也如此。

18. 我想,正是聪明的人知道他是哑巴,而一个正直的人知道他是骗子。正是哑巴相信他是聪明的。我们这些公司里的聪明成年人,在公司一整天偷偷地溜进溜出,在办公室旁互相吓唬对方并竭力躲避我们害怕的人。我们来工作,用午餐再回家。在公司,我们进进出出都循规蹈矩,变换同伴并到处游逛,然后回家直到倒下死去。实际上,依据在办公室在家中事情进展的好坏,我经常询问我自己,或是问我妻子,或是我弱智的儿子或其他儿女,或黑人女仆或是照顾我弱智儿的护士,难道这一切就是我要做的事吗?难道这就是我在这一生中的剩余岁月中所能得到的主要东西吗?

19. 我所得到的答案,当然总是肯定的。

20. 现在我对我的工作经常感到厌烦。每件例行的公事我都推给旁人。这使得我的烦闷更为加剧。真正的问题是要决定是否去做令人厌烦的事比起把每件该做的令人厌烦的事推给别人而且已无事可做更另人厌烦。

21. 实际上,如果任务重大而紧急,并且有些令人害怕又会引起许多人重视时,我会很喜欢的。我有些害怕,晚上不能入眠,但最后在有刺激性的压力下我竭尽全力完成了,我最喜欢这种工作。我自己处理了所有这些重要的项目,当我完成得好时我得到许多赞美,因此巨大的骄傲和虚荣我感到兴高采烈。但在挑战的高峰和兴高采烈之间也有单调和绝望。(而且我发现一旦我成

功地给某人留下印象,我就不会想对同一人再产生印象。在我度过每次危机后都有一种很大情感上的失望,一种空洞、悲伤的失望。去年的威胁、机会和灵感通常是今年的无法避免的沉闷。我经常感到我是在被利用,因为是要求我做给我付酬的工作。)

22. 在我感到忧郁的日子,我开始制作组织表……把公司的人按照嫉妒心、理想、恐吓、野心、受挫、竞争或失望等进行分类。我把这些表称做我的幸福表。这种出于怨恨的做法总是能提高我的情绪,但是只能是短暂的。当对公司这样分析时我的位置相当高,因为我不忌妒、不失望、也不抱期望。当然最高的主要是那些年轻人,没有依属者,公司对他们而言还不是一个神圣的荣誉,只是工作岗位,他们只是暂时与它有联系。我之所以把他们置于高层是因为如果你问他们是否在今后还愿在此公司工作,不管对他如何劝诱,他都会毫不含糊地说不。我也有一次排在那么高。如果你今天向我提出同一问题,我也会斩钉截铁地说“不”并加上:

23. “我想我现在宁可死。”

24. 但是我还没打算离开。

25. 现在我有一种感觉,没有一个地方可让我去。

三、课后练习参考答案

- A. 1. In the company, each of the people is afraid of at least one person and all the people are afraid of the twelve leaders.
2. Salesmen are afraid of most of the people, because each week a record of the sales results is kept and announced throughout the company so that all the people can see and examine how well or poorly the salesmen are doing at that time.
3. Because they are afraid of being unable to hold their record for long and may start doing worse.
4. They live and work under extraordinary pressure, but are leading a comfortable life. They earn big salaries, own good houses and play good games of golf in good private golf courses.
5. No. They love their work and would not choose any other kind. They are proud of their position and of the status and importance they enjoy within the company.
6. Because their duty is just to get information. There is no way of knowing whether the information is true or false. What counts is it

must come from reputable sources. So they are never held to blame for that.

7. The nature of the work done by the Market Research Department is not to change reality, but merely to find it if they can and suggest ingenious ways of disguising it.
 8. He feels bored with his work very often now. Everything routine that comes in he passes along to somebody else, but this makes his boredom worse.
 9. When he is especially melancholy, he begins constructing tables of organization, classifying people in the company on the basis of envy, hope, fear, ambition, frustration, rivalry, hatred, or disappointment. These exercises in malice always boost his spirit, but only for a while.
 10. (to be discussed)
- B. 1. 他们召集会议, 决定人员晋升, 允许用他们的名义起草并发布通知。
 2. 他时不时地叮嘱我, 我们科里的大小事儿传出去以前, 他都想先知道。
 3. 这些东西影印并分发出去, 结果弄得全公司的人都在不断地对各个部门经销科的推销员这一时期的业绩好坏, 进行公开的评议。
 4. 他们受到纪律和指令的刺激和驱动。
 5. 他们的预算也很少, 因为不再允许他们搞大项目。
 6. 不仅推销员是这样, 连那些精明强干的高层管理决策人员也是这样。
 7. 是自己干一件乏味的工作乏味呢, 还是把自己手头一切乏味的工作都推给别人去干而自己却游手好闲乏味呢? 这两个中间要区别哪个最乏味, 倒是一个难题。
 8. 我常常觉得, 就因为人家叫我去干一件有报酬的工作, 我才会上当受骗。
- C. 1. falling victim to 2. with honors 3. have trouble
 4. was held to blame 5. being credited with
 6. regardless of 7. squandered 8. motivated
- D. 1. incurred 2. ingenuous 3. explicit
 4. complement 5. simulated 6. brooded
 7. grudge 8. shrewd
- E. 1. Each week, for example, a record of the sales results of the preceding week ... is kept and compared to the sales results for the similar week of the year before.
 2. ... they often become bad-tempered without any sign before hand

and complain a lot.

3. ... he is usually transferred to an administrative position after several months of mourning for his dead wife.
4. Strangely enough, the salesmen react very well to the constant pressure and rigid supervision they undergo.
5. Most of the time they are cheerful, confident and liking the company of others when they are not ... depressed.
6. And only a fool believes firmly he is wise.
7. But between great excitements there is boredom and despair.
8. ... there is a large, emotional disappointment after I escape from each danger.

F. It is no easy job to work with a big company with strict hierarchy. If you are to win success and promotion, you have to obey direction and discipline apart from hard work under great pressure. You always live in fear under rigid supervision. You will find the work meaningless and tedious if what you do is a dead-end job without any hope of promotion and if there is somehow no place left for you to go. You will be in despair, lose ambition and motivation and turn to a mediocrity.

G. Do You Like to Be a Salesman in a Big Company? Why or Why Not?

(1) (pro) I like to be a salesman in a big company. First, in market economy, a salesman plays an important role. He acts as a bridge between producers and consumers, between cities and rural areas. Without salesmen goods would be piled up in warehouses while purchasers were in great need. Salesmen live in high tension and are always on the verge of failure, because competition is invariably fierce. But isn't competition a great force to drive man to a greater success? Second, to be a salesman in a big company, one earns big salaries with large personal expense accounts, and owns a good house in good community. That is sufficient for one's life and his family. So salesmen are always proud of their position for all their pressure and hardships.

(2) (con) I don't like to be a salesman in a big company. First, salesmen's work is too hard and too tense for me to bear. They travel everywhere, from city to city, from village to village without regular meals or good rest, which will do harm to their health in their later life. Moreover, they are facing bitter competition with other salesmen from other company that makes them still more nervous and fearful. Salesmen

are afraid not only of their rivals outside the company, but also of most people inside the company, because every week their sales results must be photocopied and distributed throughout the company so that everyone has a right to find fault with them. If they do well, they should be prepared to do better, if they do poorly, they will be held to blame worse than others. Some salesmen get cranky behavior, like laughing and talking to himself that is terrible, so I don't like to be such kind of person.

Lesson Two

一、达标词汇分析

(一) 重点词及短语

spell *n.*

attraction; fascination, exercised by a person, occupation, beauty, etc.: (常用单数)魅力;魔力。

eg: The whole audience fell under the ~ of the violinist's music. 听众都为这位小提琴家演奏的乐曲而迷住了。

on earth *adv.*

in the world: [用于疑问词、否定或最高级后加强语气] 究竟; 到底, 全然。

eg: What on ~ is the matter there? 那里究竟发生了什么事?
Where on ~ can he be? 他到底在哪儿呢?

tumble *v.*

to put into a state of disorder: 使紊乱; 弄乱。

invariable *adj.*

of value too high to be measured: 价值高到无法估量的; 无价的。

eg: Her services are ~ to us. 她的服务对我是非常珍贵的。

inhale *vt.*

to draw into the lungs: 吸入肺部。

eg: ~ fresh air, 吸入新鲜空气。

I ~! Exhale! 吸气! 呼气!

go for