

征服英语专业四、八级

英语专业八级 考试直通车

A Guide to Test for
English Majors **TEM-8**

◎ 常骏跃 陈婧 主编



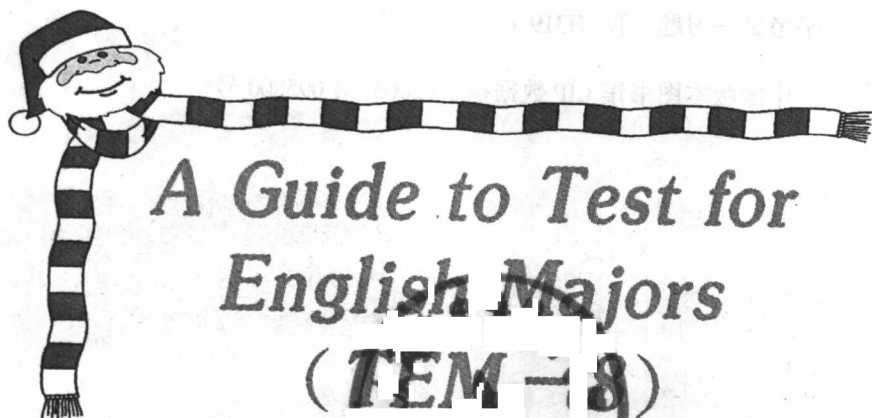
大连理工大学出版社

Dalian University of Technology Press

征服英语专业四、八级



英语专业八级考试直通车



主 编 常骏跃 滕 婧
副主编 宁 妍 孙英丽 刘雪莲
朱润萍 杜 娟

大连理工大学出版社

703003

© 常骏跃,陈 婧 2004

图书在版编目(CIP)数据

英语专业八级考试直通车 / 常骏跃,陈 婧主编. —大连:大连理工大学出版社, 2004. 2

ISBN 7-5611-2475-9

I. 英… II. ① 常… ② 陈… III. 英语—高等学校—水平考试—习题 IV. H319.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 095800 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市凌水河 邮政编码:116024

电话:0411-4708842 传真:0411-4701466 邮购:0411-4707961

E-mail: dulp@mail.dlptt.ln.cn URL: http://www.dulp.cn

大连理工印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:185mm×260mm 印张:21.5 字数:497 千字

印数:1 - 6 000

2004 年 2 月第 1 版

2004 年 2 月第 1 次印刷

责任编辑:陈丽莉

责任校对:刘丽艳 李 谨

封面设计:孙宝福

定价:24.00 元



英语专业八级统考是目前我国衡量高层次英语专业学生语言水平层次最高、规模最大、科学性最强、可信度最高的英语水平测试。顺利通过专业八级考试是学生语言综合运用能力的重要标志,它现在已经成为我国各用人单位了解应聘人英语语言技能的重要参考因素。在某种意义上讲,通过八级考试便取得了谋职的一张通行证。

八级考试为什么在社会上赢得这么高的信誉而且还在不断升温呢?这与考试本身的内容设置及考核方式有密切关系。八级考试涉及听力、阅读、改错、翻译、写作共五大方面。而且每一项都有它区别于其他英语考试的重要形式。听力不仅涉及常见的 A、B、C、D 选择,而且还要求学生具备听懂录音、快速记录、处理加工英语声音信息的能力;阅读不仅难度高于我国目前组织的其他英语考试,而且对阅读速度、新闻技巧有很高的要求;改错要求考生具备正确理解篇章内容,准确把握句子结构、时态、语态、语汇等多方面的语言能力;翻译要求考生具备准确理解英语与汉语、恰当准确表达自己很强的英汉双语运用能力;写作要具备理解作文要求,根据文体要求合理组织材料,得体运用英语的能力。对付这么高难度的考试,没有一定的语言基础不行,具备了一定的语言基础还需要进行足够的训练,提高解题的速度及准确性,在考卷上充分体现出自己的语言运用能力。

本套丛书重在基本功的训练,培养考生语言的运用能力,同时注意适当对应试技巧进行点拨。全套丛书包括《英语专业八级阅读 163 训》、《英语专业八级听力与写作 20 + 20》、《英语专业八级改错与翻译 100 + 100》、《英语专业八级考试直通车》。同学们可以针对自己的语言技能的薄弱环节有选择地使用前三本,最后一本集八级统考各种训练项目为一体供同学们考前综合训练使用。

本套丛书的特点如下:

1. 作者队伍有特色

本套丛书作者聚集了大学本科阶段八级统考的佼佼者、研究生阶段的精英,而且现在都在从事英语语言的教学与研究。他们既有备考八级的实际经验和体会,还能站在教学研究人员的角度审视考试的特点、选材特色以及同学的实际需要。

2. 材料选择有特色

2. 材料选择有特色

本套丛书不是历年八年级考题的罗列,而是根据八年级考试的特点认真选材,充分考虑内容的题材和体裁,考虑了材料的信息含量和难度,使材料真正起到帮助同学打基础、练技巧的作用。

3. 注释详细有针对性

到了专业学习的第四年,同学都具备了一定的分析问题和解决问题的能力,但考虑到同学们八年级考前阶段非常特殊且时间非常紧迫,我们特根据各题的特点为练习提供了注释。有讲解,有新词短语,有解题技巧说明,有听力原文,有参考译文,有写作范文。这样既能节省同学们不少时间,还能最大限度地吸收知识,打牢自己的语言基础。

4. 技巧点拨到位且适度

八年级考试有自身的要求和特点。该书为同学们提供了详细的解题技巧说明(但绝不夸大应试技巧的作用),对往届考试认真地进行了分析,总结出八年级考试的一些特点和规律,供同学们备考时参考。

5. 训练量、信息量最大

为了让同学们得到更多的训练,本套丛书利用有限的版面,根据题目特点提供了大量的练习。分项练习少则18套,多则100套,就连本书也为各项提供了10套练习,而且无论是综合训练还是单项训练,同样的练习内容不重复。

希望我们的努力能帮助各位同学打好语言基础,提高应试技能,成功通过八年级考试,拿到这张谋职的通行证!

因为水平所限,错误在所难免,衷心希望各位对书中的问题批评指正。

编 者

2004年1月

于大连外国语学院



目

录

第一章 听力理解

第一节 听力理解解题要略	1
第二节 听力理解强化训练试题	25
TEST 1	25
TEST 2	28
TEST 3	31
TEST 4	34
TEST 5	38
TEST 6	41
TEST 7	44
TEST 8	47
TEST 9	51
TEST 10	54
第三节 听力理解强化训练试题参考答案	57
第四节 听力理解强化训练试题文字材料	60

第二章 校对与改错

第一节 校对与改错解题要略	109
第二节 校对与改错强化训练试题	116
TEST 1	116
TEST 2	117
TEST 3	118
TEST 4	119
TEST 5	120
TEST 6	121
TEST 7	121
TEST 8	122
TEST 9	123
TEST 10	124
第三节 校对与改错强化训练试题答案精解	125

第三章 阅读理解

第一节 阅读理解解题要略	133
--------------------	-----

第二节 阅读理解强化训练试题	136
TEST 1	136
TEST 2	153
TEST 3	169
TEST 4	184
TEST 5	198
TEST 6	210
TEST 7	224
TEST 8	238
TEST 9	251
TEST 10	265
第三节 阅读理解强化训练试题题解	278
第四章 翻 译	
第一节 翻译解题要略	295
第二节 翻译强化训练试题	297
TEST 1	297
TEST 2	298
TEST 3	299
TEST 4	300
TEST 5	301
TEST 6	301
TEST 7	302
TEST 8	303
TEST 9	304
TEST 10	305
第三节 翻译强化训练试题题解	306
第五章 写 作	
第一节 写作解题要略	313
第二节 写作强化训练试题及点拨	327
TEST 1	327
TEST 2	328
TEST 3	330
TEST 4	331
TEST 5	332
TEST 6	333
TEST 7	334
TEST 8	335
TEST 9	336
TEST 10	337

Chapter 1

听力理解

第一节 听力理解解题要略

一、听力测试概述

1. 测试要求

- (1) 能听懂交际场合中各种英语会话或讲话;
- (2) 能听懂 VOA 或 BBC 节目中有关政治、经济、文化、教育、历史、科技等方面的记者现场报道;
- (3) 能听懂有关政治、经济、文化教育、语言文学、科普方面的一般讲座及讲座后的答问;
- (4) 能听懂同样题材的电视时事短片及电视剧;
- (5) 语速为每分钟 140~170 词。

2. 题型

听力理解部分包括四个项目: SECTION A, SECTION B, SECTION C 和 SECTION D。前三项为多项选择题,考试时间 15~20 分钟。

SECTION A: Talk

SECTION B: Conversation or Interview

SECTION C: News Broadcast

以上各项目均由五道选择题组成。每道选择题后有 15 秒间隙。要求学生从试卷所给的四个选项中选出一个最佳答案。录音语速为每分钟 140~170 词。

SECTION D: Note-taking and Gap-filling

本项目由一个 700 词左右的讲座组成。要求学生边听边做笔记,然后做填空练习。考试时间约为 20 分钟,其中听录音时间约为 5 分钟,答题时间约为 15 分钟。

根据高校英语专业八级考试(TEM-8)中试卷的分数分配,听力理解部分在试卷一中,占整个卷面分数的 25%,题目的比重为全部试题的 25%。

二、解题要略

PART ONE: LISTENING COMPREHENSION

根据听力理论和记忆的心理规律,听力理解解题可分三个步骤。这三个步骤概括了听力理解全部过程的思维活动。它们不仅适用于平时的听力训练,而且也适用于八级听力考试的全过程。我们涉及到的听力理解方法和技巧实际上就是这三个步骤的具体实施。

首先,听力考试前必须稳定情绪,做好听音的准备工作。在放音之前,抓紧时间速读书面选择项,对可涉及到的内容做出粗略的预测和推断,同时亦需进行联想,把即将可能会出现的内容与自己具有的相关知识联系起来,思想要介入到要听的内容中去。如若选择项中出现不同的人名、地名、数字、时间或年代以及不同的动词时,必须做好强记的准备,对于题目的提问类型要有心理准备,要迅速确定是时间类、地点类、事实类、推理类、是非类等题目类型,做到听前心里有数。

其次,听音时思想要集中,但情绪不可过度紧张。在听音中要利用预测时得到的潜在信息把握听音的重点,也可利用符号、图示等方法迅速记录要点以促进有效记忆。在听音过程中,必须眼耳并用,就是一边用耳听,一边用眼浏览选择项进行分析和归纳,做到听与浏览相结合、听与思考及记忆相结合,这一过程必须在短暂的时间内完成。听时的记录是很重要的,要善于抓住关键词及中心思想,沿着主体的思路进行归纳总结。

最后,听完录音后要迅速回忆和整理所听懂的内容,并根据书面问题选择或检验答案。要严格控制答题时间。正确答案与听力原文之间的同一性是答题的基本原则,排除法、归纳法和共核法是解题的基本方法。考生要善于根据提问的形式,采用不同的解题方法。

在这三个步骤中,“听前”为准备阶段,它为下一个步骤“听时”创造了有利条件;“听时”为实施阶段,它是听力考试成功与否的关键;而“听后”阶段则为验收阶段,它是前两个步骤的归宿。

当然,听力理解是一种综合能力。任何一方面的不足都可能会给听音和解题增添难度,掌握英语听力应试技巧也并非一件易事,这需要我们了解和熟悉八级考试中听力考试的四大板块,同时对各板块的特点进行分析对照以达到有的放矢、各个击破。

PART TWO: SECTION A TALK

讲话或报告(Talk)所涉及的中心话题可以说是相当广泛的。在Talk中,说话人可能会就我们日常生活、学习和工作中的某一问题、现象和活动说明自身所持的观点和态度,甚至还会提出建议来解决前文所提到的问题,杜绝或抨击前文提到的不良现象或使所提及的活动更加丰富;偶尔说话人还会担当信息传递者或知识传授者的角色,论及一些关于通俗科学、文化艺术、外国风情等方面的内容。

就Talk本身的语言特点而言,可以将其分为两大类:正式的Talk大多出现于正式的场合之下,其语言规范,措词严谨,句法结构完整,逻辑性强,并且每一段中通常会有主题句(topic sentences),这有助于考生归纳总结其大意,抓住其实质内容。但与此同时,由于

说话人作正式的 Talk 时,往往备有正式的书面讲稿,故语言精练,且语速比非正式的 Talk 略快,这可能会给考生的听力理解增添难度,比如词汇量过大,语速难以跟上等等。因此,考生在平时既要注意扩大词汇量,又要在听力训练时多听正常英语语速的磁带。在注意理解的同时,不可忘记语速。

所谓非正式的 Talk,往往在较为轻松的气氛中进行,它通常是说话人即兴的讲话或报告。其用词贴近生活,言语中口头化的成分较多,句法结构较为简单。并且由于说话人往往是边说边想,话语中不时会夹杂一些停顿、重复及自我更正,这样的情形就使得非正式的 Talk 语速减慢。从这一点来看,考生在听时就会觉得难度小一些,但其有利之处亦可说是它的不利之处。由于说话人是进行即兴的 Talk,边说边想,逻辑性不强,造成上下文衔接不紧,使得考生在听时不太容易抓住实质的中心内容。除此之外,说话人的停顿、更正、重复、语序的颠倒,尤其是停顿,会分散考生的注意力,影响听的质量。这就需要考生在平时听非正式讲话的训练中,不能忽略停顿后的内容,以及更正或重复的内容,保持注意力的集中。

上文在听力技巧概述中已提及听力考试的三大步骤,它们在 Talk 中的具体应用如下:

听前的一段时间为准备阶段,对于考生来说最重要的莫过于利用听音前的短暂时间快速浏览五个问题及问题之后的每个选项了。考生可以根据选择项本身或选择项中的短语预测将会听到的内容。在浏览时,必须尽力记住问题本身。为了方便记忆,一般要简化题干。对于每道问题后的选择项,应抓住其关键词,尤其是各个选择项的不同部分应引起足够的注意,听力内容后的提问往往是针对这些不同部分的,如关于地点、时间、行为、推断等方面的问题。听前尽可能记住这些不同部分,以便在听时集中注意力检查它们是否在原文中被提及,在什么样的语言环境中被提及,以及是否是针对试题上的问题。必须提醒考生的是,有时四个选择项的不同部分,均会出现于所听到的内容之中,而且近年来,这种类型的题愈来愈多。这样的选择项常出现于:

①包含类型。在听前的预览中,考生会读到这类问题:

- a) Which of the following is true according to the talk?
- b) Which of the following is mentioned (as a reason/case for...) in the talk?
- c) What is the only ...according to the talk?

这类问题给予了什么样的暗示呢?显然,题目本身在暗示考生随后的四个选项中,只有一个被当作切题的内容提及,而另外的三个虽然被提及,只不过是当作干扰项而已,这些干扰项被试题的设计者用来检测学生是否能分辨被提及内容各自的语境,是否有排除干扰的能力。对于这类题型,考生在听到某一选择项被提及,要做些笔记,以免在解题时造成混淆。在平时的训练及考试中,一些学生存在这样的问题:试题中某一问题的四个选项在听的内容中均出现过,但由于没有及时记下各个选项所处的语境而无法选出答案。

②排除类型。听前的浏览中,考生也会碰到下类问题:

- a) Which of the following is not mentioned as the ...for...in the talk?
- b) All the following statements are true for ...except...?

这类问题暗示考生有三个选择项的内容与原文一致。根据这样的提示,考生则可以在听时捕捉与选择项内容一致的部分,并需要在与原文一致的选项上作上“√”,这样未被作记号的则为答案。其实,这类题型同时也为考生提供了很多关于 Talk 内容的有用信息。

E.g. [英语专业八级考试 2002 年试题]

3. City dwellers were engaged in all the following economic activities except _____.

- A. commerce B. distribution C. processing D. transportation

该题属排除类型题,目的在于考察文章的细节,解此题可以用两种方法:(1)排除法,即根据常识,在 18~19 世纪的前工业时代,城市居民可能从事商业、销售和加工业,但其商业活动不可能会是交通。(2)标注法(该法在此类题中均适用),即把出现的商业活动在相关选项旁用“√”标注出来,但要注意的是,有的选择可能不是以该词的形式出现,而是以其动词、形容词及其同义词形式出现。如原题为“yet city dwellers concerned themselves not only with promoting agricultural activities in their own areas, they also collected and processed goods (等于 C: processing) from these areas and distributed them(等于 B: distributions) to other cities. From the beginning line and increasingly in the 18th and early 19th centuries, city served as centers of both commerce(等于 A: commerce) and simple manufacturing.(选项中未提到)”。考生要特别注意词的变体。

现在我们以“英语专业八级考试 2003 年试题”为例,看看从中可以预测出哪些信息。

1. Which of the following statements about offices is NOT true according to the talk?
 - A. Offices throughout the world are basically alike.
 - B. There are primarily two kinds of office layout.
 - C. Office surroundings used to depend on company size.
 - D. Office atmosphere influences workers' performance.
2. We can infer from the talk that harmonious work relations may have a direct impact on your _____.
 - A. promotion B. colleagues C. management D. union
3. Supposing you were working in a small firm, which of the following would you do when you had some grievances?
 - A. Request a formal special meeting with the boss.
 - B. Draft a formal agenda for a special meeting.
 - C. Contact a consultative committee first.
 - D. Ask to see the boss for a talk immediately.
4. According to the talk, the union plays the following roles EXCEPT _____.
 - A. mediation B. arbitration
 - C. negotiation D. representation
5. Which topic is NOT covered in the talk?

A. Role of the union

B. Work relations

C. Company structure

D. Office layout

第一题属排除类型题。其题干“Which of the following statements about offices is NOT true according to the talk?”一目了然,因而考生的着眼点应为四个选项。可将其迅速归纳为“...office-alike...;two layouts;surrounding—size;atmosphere—performance...”这有助于考生捕捉到相关内容。

第二题属考查细节题。题干可简略为“direct impact of work condition?”四个选项简短,便于记忆。同时根据我们的常识,融洽的人际工作关系最有利于员工的自我发展。因而A项可能性最大。根据这一分析,考生在听音时可将注意力向其转移,但其余选项仍不能忽视。

第三题属包含类型题。考生应注意的是题干中含有前提条件“work in a small firm”,在此条件下,“what to do when in grievance?”。四个选项内容较多,进而增加了难度。但选项仍可分为两个系列,A,B项的做法均相对“formal”,而C,D项则相对“informal”。考生应尽可能记住选项的内容,以便获取相关的信息。

第四题属排除类型题。题干可简化为“roles of union?”,选项易于记忆。考生需要在听时注意及时清楚标记出在文中被提及的选项,以免遗忘。

第五题仍属排除类型题。其实该题为我们提供了很多有用的信息,即Talk的主题。A,B项可以被排除,因为在题中已涉及到。因而听时的中心应移至C,D项,注意哪项未被提到。

在浏览了这五个例题的各个选项之后,尤其是第五题,我们可以大致推测出Talk可能涉及公司的构成机制及其运营情况。当然听音的时间短暂有限,考生应尽可能预测和记忆信息,以便做到听音时心中有数,这将有益于获得更多更准确的信息。

听音时为了有目的、有意识地去捕捉与听前所预测内容有关的信息,需采用记录和记忆相结合的方法。一般说来,讲话人都要在其开场白中粗略地介绍一下他所要讲的主题(topic),这对于考生也是极为关键的内容。考生应留心讲话人的主题,仔细听清并快速将主题记录下来,然后顺着这一主题的思路听下去,从说话人的字里行间去寻找与该主题相关的信息。即使试题并未涉及主题,也不可忽视它,因为全文内容是对主题的展开,了解主题,对理解全文有着不可低估的作用。下面将举例说明。

“The first area in American urban history extended from the early 17th century to about 1840. Throughout these years, the total urban population remained small and so with the cities.” [英语专业八级考试2002年试题]

从前两句话,我们可以得知讲话人的主题是关于“The first area in American urban history”的。根据我们的“existing background knowledge”,讲述历史通常要从经济、政治、交通、文化和人口等几个方面来说明,描述其特点并列原因,原因往往放在相关主题的后面。到此,考生对文章要谈的内容已有大概的了解,这有利于更好地理解全文。

另外,在Talk中,有时讲话人即兴谈论某一话题。在这种情况下,讲话人常会在说出某种话语之后重新加以解释或进一步说明。常被用来做解释或进一步说明的话语提示有:I mean...;What I mean is...;You know...;That is (to say)...;The point is that...;



For example...; To sum up...; 等等, 听清这些话语提示, 不仅能对下文的内容作出合乎逻辑的推测, 保持思维的连贯性, 而且能帮助我们更好地理解全文内容。

听完录音后, 将所记的内容和记录的关键词语进行整理和归纳, 与试题中的选择项相对照, 根据提问做出正确的判断或对所选的答案进行检验。归纳关键词语时应该考虑到哪些词语可规划为一类。此外, 考生应利用所学的句法规则, 通过关键词中的一些功能词缀等来对其他内容要素加以理解。

PART THREE: SECTION B CONVERSATION AND INTERVIEW

(一) 题型特点

在英语专业八级考试中, Conversation 主要以二者间的对话形式出现, 以工作、生活、家庭、风土人情及社会焦点为主题。Interview 在形式上与 Conversation 无异, 但谈论的话题有所不同。采访中常出现的话题涉及个人的学习、生活、工作经历、个人经历及被采访人对某一问题的态度等。就词汇而言, Interview 中出现的词汇稍难且较为正规。由于 SECTION B 覆盖面很广, 要求考生在词汇的积累方面多下功夫。

(二) 应试技巧

在听 SECTION B 之前, 仍需像在 SECTION A 中那样迅速浏览选择项进行内容预测, 为听时做好准备。由于在 SECTION A 中已对听前的预测过程做了详细的说明, 这里不再赘述。

听时也应积极获取与预测内容相关的信息, 记忆、记录下关键词语。究竟什么内容是记忆、记录的重点呢? SECTION B 中的 Interview 或 Conversation 在两者之间进行, 一问一答, 所以考生应记忆、记录的中心是所问问题及答者所答内容的关键词或词组。考生应特别留心被采访人所使用的 I think..., It seems to me that..., 这一类句式之后的内容, 并将内容关键词和短语进行记忆、记录, 因为这些句式之后的内容往往涉及被采访人就某一问题的看法。

在 Interview 中, 采访人(interviewer)在听完被采访人(interviewee)的一个回答后, 往往会做一番简明扼要的重述, 考生可以利用这一机会加深记忆, 补充记录, 亦可核实已记录的内容是否与 Interviewer 所问问题吻合。

在听后, 考生所采取的方法与 SECTION A 中听后的步骤相同, 这里不再赘述。

另外, 在做 SECTION A Talk 的试题中, 考生可以通过整体概念来做记录, 因为 Talk 都是由一个人来谈, 思路基本上较为连贯, 而采访或对话中有问有答, 最好采取各个击破的方法来对整个对话或采访进行理解, 因为其中涉及的问题不可能是完全一致或非常连贯的。也就是说主题未必非常统一, 如果采用通过整体概念理解的方法, 可能会起到适得其反的作用。这一点考生应特别注意, 切不可忽视。

下面以英语专业八级考试 2003 年试题为例来进行具体阐述。

6. According to Janet, the factor that would most affect negotiation is _____.

- A. English language proficiency
- B. different cultural practices
- C. different negotiation tasks

- D. the international Americanized style
7. Janet's attitude towards the Americanized style as a model for business negotiations is
A. supportive B. negative C. ambiguous D. cautious
8. Which of the following can NOT be seen as a difference between Brazilian and American negotiators?
A. Americans prepare more points before negotiations.
B. Americans are more straightforward during negotiations.
C. Brazilian prefer more eye contact during negotiations.
D. Brazilians seek more background information.
9. Which group of people seems to be the most straightforward?
A. The British. B. Germans. C. Americans. D. Not mentioned.
10. Which of the following is NOT the characteristic of Japanese negotiators?
A. Reserved. B. Prejudiced. C. Polite. D. Prudent.

Transcript

M: I am talking to Janet Holmes who has spent many years negotiating for several well-known national and multi-national companies.

—Hello, Janet.

W: Hello.

M: Now Janet. You've experienced and observed the negotiation strategies used by people from different countries and speakers of different languages. So before we comment on the differences, could I ask you to comment first of all on what such encounters have in common?

W: Ok, well, I am just going to focus on the situations where people are speaking English in international business situation.

M: I see. Now, not everyone speaks to the same degree of proficiency. Maybe that affects situation.

W: Yes, perhaps. But that is not always so significant. Well, because, I mean, negotiations between business partners from different countries normally mean we have negotiations between individuals who belong to distinct cultural traditions.

M: Oh, I see.

W: Well, every individual has a different way of performing various tasks in everyday life.

M: Yes, but, but it isn't the case that in the business negotiation, they must come together and work together to a certain extent. I mean, doesn't that level up the style of, the style of differences or somewhat?

W: Oh, I am not so sure. I mean there're people in the so-called western World who say that in course of the past 30 or 40 years, there were a lot of things that have changed a great deal globally, and that as a consequence, national differences have diminished and we have

got fewer ones, giving way to some sort of international Americanized style.

M: Yeah, I've heard that. Now, some people say this Americanized style has acted as a model for local patterns.

W: Maybe it has, maybe it hasn't. Because on the one hand, there does appear to be a fairly unified even uniform style of doing business with certain basic principles and preferences, you know, like "time is money", that sort of thing. But at the same time, it is very important to remember the way all retain aspects of national characteristics. But it is the actual behavior that we will talk about here. We shouldn't be too quick to generalize that to national characteristic and stylistic type. It doesn't help much.

M: Yeah. You mentioned Americanized style. What is particular about American style of business bargaining or negotiating?

W: Well, I've noticed that, for example, when Americans negotiate with people from Brazil, the American negotiators make their points in a direct, sophisticated way.

M: I see.

W: While Brazilians make their points in a more indirect way.

M: How?

W: Let me give you an example. Brazilian importers look at people they're talking to straight in the eyes a lot. They spend time on what some people think to be background information. They seem to be more indirect.

M: Then, what about the American negotiators?

W: American style of negotiating, on the other hand, is far more like that of point-making, first point, second point, third point, and so on. Now of course, this isn't the only way, in which one can negotiate and absolutely no reason why this should be considered as the best way to negotiate.

M: Right. Americans seem to have different style, say, even from the British, don't they?

W: Exactly, which just show how careful you must be about generalizing? I mean, how asking you explain how the American negotiators are seen as informal, and sometimes much too open. For British, Americans are direct, even blunt.

M: Is that so?

W: Yeah, at the same time, the British too. German negotiators can appear direct and uncompromising in the negotiations, and yet if you experience Germans and Americans negotiating together, it is often the Americans who are too blunt for the German negotiators.

M: Fascinating! So people from different European countries use different styles, don't they?

W: That's right.

M: OK. So what about the Japanese then? I mean, is their style different from the Americans and Europeans?

W: Oh, well, yes, of course. Many Europeans nod its extreme politeness of their Japanese counterpart, the way they avoid giving the slightest defense, you know. They're also very

reserved to people they don't know well. At the first meetings American colleagues have difficulties in finding the right approach sometimes. But then when you meet the Japanese negotiators again, this initial impression tends to disappear. But it is perhaps true to say the average Japanese business person does choose his or more accurately her words very carefully.

M: So can we say that whatever nationalities you are dealing with, you need to remember that different nationalities negotiate in different ways?

W: Well it's perhaps more helpful to bear in mind that different people behave in negotiating in different ways. And you shouldn't assume that everyone will behave in the same way that you do.

M: Right. It is definitely a very useful tip for our businessmen who often negotiate with their overseas partners. OK, Janet, thank you for talking with us.

W: Pleasure.

听前,迅速浏览以上各题的问题和选择项(参照 SECTION A 中的详述)。通过浏览进行内容预测,不难看出,这段采访是关于“different countries' practices in business negotiating situations”,其中必定会涉及到的国家应有 America, Brazil, German, Japan, British, etc。另外,考生应注意的是第 8 题和第 10 题属排除类型题。听时应注意及时标记出来。第 7 题和第 9 题属判断比较题,其答案不会在对话中直接给出,需要考生根据说话的内容和语气来自己做出判断。

听时,考生需要留心采访者所提出的问题。在此采访中,几个问题虽然不全是以提问的形式出现,但实际上只不过是提问的替代,可以归纳为以下几个问题:

- 1) Language proficiency affect situation?
- 2) Negotiation levels up differences?
- 3) Americanized style acts as a model?
- 4) Particular about American style?
- 5) American different from British?
- 6) Japanese people?

经过听前的浏览和预测,当考生听到采访人提出的第一个问题时,应该能注意到采访人的这一提问与试题中的第 6 题有关。第 6 题为“the factor most affecting negotiation”,被采访人的回答“perhaps, but ...not always so...”则否定 A 项。这时考生应将重点转移到 B、C、D 上。

当听到采访人提出的第二个问题时,考生暂时无法判断它与试题中的哪一道相关,但根据前面所讲的技巧,仍需要记忆采访人的问题及回答。当被采访人的回答涉及到“Americanized styles”时,考生精力应立即高度集中,因为下面的访谈必然与第 7 题有联系。

采访人提出的第三个问题正好与试题的第 8 题相吻合。根据被采访人的回答“Maybe it has, maybe it hasn't. On the other hand, ... but at the same time... We shouldn't be...”考生不难判断出其态度是 B 项“cautious”。

在回答采访人提出的第四个问题时,被采访人是通过对比 Brazil 与 America 进行比较来

阐述的。这正是第8题测试的内容。考生只要及时标注听到的内容“...Brazil look at people in the eyes... They spend time on background information. American negotiators make their points in a direct way...”则不难看出A项为该题的正确答案。

考生在听到采访人提出的第四个问题时,应留心被采访人随后的回答。这极有可能与试题有联系。这部分较长,但根据第9题选项及题干提示,考生不难捕捉到以下信息“...for Germans, Americans are too blunt; for British, Americans are direct, even blunt...”由此考生可以推断出选项为B,即美国人“most straightforward”。

采访人提出的第六个问题正针对试题的第10题。根据题干的提示,考生会比较顺利地捕捉到相应的关键词“...polite...reserved...careful...”很显然答案应该为B项。

在采访的最后,采访人进行了简要的总结,进而第6题也就迎刃而解,“helpful...different people...behave in different ways...”考生不难看出B项为正确选项。其实这道题考生也可以从上面的几次对话中得出答案。

PART FOUR: SECTION C NEWS BROADCAST

(一)新闻题型特点

英语专业八级考试中新闻大多选自VOA(美国之音)以及BBC(英国广播公司)的各类新闻报道以及短评。新闻广播的题材可谓是包罗万象;其体裁有着自身的特点。新闻广播有自身常用的词汇,并且常出现新的词汇。新闻广播语速较快且播音风格独特,这些都无疑增加了听力的难度。由此可见,考生平时必须多多阅读英文报道及杂志以熟悉新闻的写作风格,积累新闻用语。在此基础上,多听新闻广播,以习惯新闻广播的语速以及新闻广播风格,提高对新闻广播的听力理解能力。

(二)新闻结构特点

新闻具有强烈的时间性(timeliness)与新闻价值(news value)。新闻的题材很广泛,按其性质主要有政治新闻,科技新闻,军事新闻,体育新闻,社会新闻,文化新闻等等。但不论是哪种性质的报道,在写作形式和结构上大多采用“倒金字塔”(the inverted pyramid form)或“时间顺序法”(chronological style)。熟悉这两种写作方法,对于听懂新闻广播有着不小的作用。

“倒金字塔”亦称倒叙法,它的特点是按新闻时事内容和重要性的顺序来安排全文。这样,整篇新闻报道便形成了一个倒金字塔结构,即:将最重要、最生动、最能吸引人的新闻事实置于全篇的开头,称导语。次要的放在导语之后,依次排列,最次要的置于末尾。由此可以看出,导语可谓是对新闻内容的浓缩,了解导语,也就掌握了一则新闻的概要。考生在听的过程中,必须对每则新闻的开始部分加倍留心,以获取该新闻的精髓。

综合式导语(summary lead)往往包含新闻六要素—who, what, where, when, why, how, 而部分综合式导语(partial summary lead)只包含最重要的或人们最关心的几个要素,使句子更为简练。较之于综合式导语,部分式导语对于考生来说也就显得容易一些,但无论是何种导语,考生在听时都必须依据新闻六要素,尽力去捕捉导语中的相关信息,并以导语为线索,按照时间的发展来进行合理推断。而在平时阅读英文报刊时也应有意收集5个W及1个H方面的信息。