

《全国高职高专公共英语课程》系列辅导教材

新编 实用英语 同步辅导 3

第二版

NEW Practical English Learning Guide 3

石玉洁 等 主编

东华大学出版社

New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3
New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3
New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3
New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3

New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3
New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3 New Practical English Learning Guide 3

《全国高职高专公共英语课程》系列辅导教材

New Practical English Learning Guide 3

新编实用英语同步辅导 3

(第二版)

主 编 石玉洁 孟小宇

副主编 栾 鸢 刘 爽 李委清 童平雄

主 审 于兰祖 司显柱

参编人员 (以姓氏笔画为序)

王永兴 朱青松 刘桂林 吴小红

闵 俊 孟小宇 徐守勤 徐良芹

曹庆腾 童敬东

东华大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

新编实用英语同步辅导.3/徐守勤,胡一宁,涂丽萍主编;石玉洁等
分册主编.—2版.—上海:东华大学出版社,2007.10

ISBN 978-7-81038-923-5

I. 新... II. ①徐...②胡...③涂...④石...

III. 英语-高等学校:技术学校-教学参考资料

IV. H31

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第029478号

《新编实用英语同步辅导》系列编委会名单

策 划 鲁 可 骆河芊

主 编 徐守勤 胡一宁 涂丽萍

主 审 于兰祖 司显柱

责任编辑名单 (以姓氏笔画为序)

于兰祖 王春生 石玉洁 刘 爽 纪 红
杨 旗 余秀琴 汪海燕 宋 皓 张兰峰
张雁凌 周 婕 孟小宇 胡一宁 庾 敏

新编实用英语同步辅导 3 (第二版)

石玉洁等 主编

东华大学出版社出版

(上海市延安西路1882号 邮政编码:200051)

电话:(021)62193056 62373056

新华书店上海发行所发行 江苏省南通市印刷总厂有限公司印刷

开本:787×960 1/16 印张:10.75 字数:265千字

2007年10月第2版 2007年10月第1次印刷

ISBN 978-7-81038-923-5/H·205

定价:15.90元

编写说明

《新编实用英语综合教程》教材在全国一些高职高专院校推广使用后,得到了许多专家和教师的认可。但是随着我国高等教育事业的发展,各高校普遍扩招,加上其他原因,我国高职高专学生入学英语水平有所下降,同学们在学习《教程》时常常感到有些吃力。另外,这套教材是为“培养一线工作业务人员涉外交际的实际需要”而编写的,涉及专业知识面较广,也给英语教学带来一定的困难。为了帮助青年教师用好这套教材,也为了在学习者和教材之间架起一座沟通的桥梁,有效地提高使用该教材教与学的效果,我们编写了这套《新编实用英语同步辅导》(1—3册)系列辅导教材,与《教程》配套使用。本系列紧扣原教材,并对各单元的语法难点、词汇重点进行精讲、精练。为《教程》后的练习做简洁的解题指导,配有答案,并附有原课文的参考译文。该辅导教材既能帮助新教师备课,又能辅助学生课外自学,能有效地帮助学生提高听、读、写、译以及参加全国高等学校英语应用能力考试(PRETCO)的应试水平和应试技能。

参加该系列辅导教材编写的作者都是教学一线的具有丰富教学经验的老师。《新编实用英语同步辅导3》的编写人员有:石玉洁、栾鸾、刘爽、李委清、童平雄、闵俊、吴小红、徐良芹、王永兴、刘桂林、朱青松、曹庆腾、徐守勤、童敬东、孟小宇。

本书在编写和出版过程中得到了教育部高职高专英语课程教学指导委员会主任、大连理工大学教授孔庆炎先生的鼓励和指导,在此表示真诚的谢意。本书如有不足之处,敬请广大专家、同仁指正。

编者于

2007年10月

Contents

Unit 1	(1)
Unit 2	(18)
Unit 3	(32)
Unit 4	(48)
Unit 5	(67)
Unit 6	(86)
Unit 7	(106)
Unit 8	(127)
Test Yourself	(148)
Key to Test Yourself	(164)



Unit 1

Part A Dialogues & Listening 对话与听力

SECTION I *Talking Face to Face*

Introduction

样例 1

我们生产的微型洗衣机在国内市场享有盛名。

样例 2

我们的跑车将能顺利打入市场,因为我们刚刚对其进行了改进。

样例 3

我们要找出销售量下降的原因,然后想出更好的营销策略。

样例 4

由于我们的笔记本电脑价格低廉,越来越多的家庭购买我们的产品。



Follow the Samples

谈新型数字电视机的潜力

主持人:女士们,先生们,我很高兴地请到我们的总工程师——王先生来参加我们的讨论。王先生,你能对董事会谈谈我们所面临的形势吗?

王先生:总体说来,我们这种新型数字电视进展顺利。

A:我们能够很快为新产品申请专利吗?

王先生:我认为有可能。我们已经准备好了所有必备的图纸,但是新产品还在测试。

B:你们做过市场调研了吗?调研中发现了什么问题没有?

王先生：市场调研表明，顾客对这种新产品很感兴趣。我的印象是，这种产品在未来几年里会有很好的销路。

B：明白了。你觉得本公司研发小组的工作如何？

王先生：很有成效。

包装与广告

高：要加快我们数字电视的销售步伐，我们现在应该怎么做？

乔治：目前有很多事要做。首先，我们要对包装进行评估。很多商品销路好就是因为包装漂亮。

高：确实如此。我们要尽早着手这件事。还有什么要做的吗？

乔治：另外，我发现，好广告总能帮助产品取得成功。因此，我们要马上掀起一场广告宣传运动。

高：好主意！我们马上动手。

乔治：如果幸运的话，我们可以在一两年内击败竞争对手。

高：但是他们的产品能待在超市的货架上也不是没有原因的。我们可不能掉以轻心。

乔治：是啊。

Act Out



1. A：请告诉我你们在市场调研中有何发现？

B：残疾人用的方便轮椅需求量很大。我肯定这种轮椅近几年中市场前景非常看好。

A：你认为我们能收到很多订单吗？

B：是的，我是这样认为的。只要促销得当，我们很快就能在市场上占据主导地位。

2. A：顾客对我们的新产品——HJ-3 笔记本电脑反应如何？

B：非常喜欢，特别喜欢它的造型。但是他们认为价格高了一点。

A：明白了。你觉得价格怎么样？

B：HJ-3 笔记本电脑技术最新，质量上乘，功能超强，我们的定价很合理。

3. A：比尔，我们的田径鞋卖得怎么样？

B：居于市场领先地位。

A：太好了！我们的跑鞋也卖得很好吗？

B：恐怕不太好。但是我们的网球鞋很受年轻人的青睐。

A: 那很好。顺便问一下,人们为什么不喜欢跑鞋?

B: 他们说款式不够时尚。

4. A: 丁先生,谢谢你对办公设备的详细介绍。但是我还有几个问题要问。

B: 请说。

A: 你们的产品最明显的优势是什么?

B: 质量。我们产品的高品质确保它在市场上居于主导地位。

A: 好的。还有别的优势吗?

B: 价格也很有竞争力。毫无疑问,这些都是销售成功的原因。

Put in Use

Ex. 1

1. We are planning to apply for a patent.
2. Have you made all the necessary preparations?
3. We have got all the drawings ready, but the model needs a final test.
4. How long will it take to apply for a patent?



Ex. 2

1. what findings have you got from the marketing research?
2. mini mobile phones are selling well in the market.
3. Do you think this new model will take the place of the older ones?
4. People's living standard has been greatly improved in recent years.
5. Their views on consumption are also changing rapidly.
6. So you believe the potential market for mobile phones will be very large.

Ex. 3

1. are you interested in
2. me something about them
3. model are you interested in
4. the functions or the price
5. show you
6. How much is it

SECTION II *Being All Ears*

Listen and Judge

Ex. 1

1. T 2. F 3. F 4. T 5. T 6. T 7. T 8. F

Listen and Respond

Ex. 2

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. In an automobile store. | 2. To give it to his daughter as a birthday gift. |
| 3. Only one. | 4. About three months. |
| 5. RMB 208,600 yuan. | 6. In installments. |

Listen and Read

Ex. 3

- | | |
|----------------|---------------------------|
| 1. washing | 2. ten |
| 3. extremely | 4. customers |
| 5. fresh smell | 6. ingredients |
| 7. larger | 8. thicker |
| 9. benefit | 10. less tired and sleepy |



Part B Reading Passage 课文

SECTION III *Maintaining a Sharp Eye*

PASSAGE I Promotion Methods

Language Points & Difficult Sentences

1. **So it's often desirable to combine personal selling with mass selling and sales promotion.** 所以,营销中常倾向于将人员销售同大众销售和促销活动结合进行。

1.1 desirable — *adj.* 理想的、可取的,后常常接带 to 的动词不定式。

e. g. • It is desirable to exercise some social control over technology. 对科学技术进行适当的社会控制是可取的。

1.2 combine... with... — to join two or more things or groups together to form a single one 结合、组合、联合

e. g. • Hydrogen combines with oxygen to form water. 氢与氧化合成水。

• Combine the eggs with a little flour and heat the mixture gently. 把鸡蛋和少量面粉搅匀,用文火加热。

2. **While advertising must be paid for, another form of mass selling — publicity — is “free”.** 广告必须付费,而另一种大众销售的方式——宣传却——是“免费”的。

2.1 while — used to contrast two things (对比两件事物)… 而, … 然而

e. g. • While Tom's very good at science, his brother is absolutely hopeless. 汤姆很擅长理科,而他的兄弟绝对是不可救药。

2.2 publicity — the attention that is given to sb. / sth. by newspaper, television, etc. (媒体的)关注,宣传,报道

e. g. • good / bad / adverse publicity 有利的 / 不利的 / 反面的报道

• There has been a great deal of publicity concerning his disappearance. 他的失踪已成为传媒广泛报道。

3. **Trade magazines, for example, may carry articles featuring the newsworthy products of regular advertiser — in part because they are regular advertisers.** 例如,商业杂志可能登载广告商的有报道价值的产品专题报道——部分原因是他们是广告常客。

3.1 feature to — show or advertise a particular kind of product 展示(某种产品);为…做广告

e. g. • This week we're featuring a brand new range of frozen foods. 这星期我们将推出一系列全新的冷冻食品。

3.2 in part — partly; to some extent 部分的;在某种程度上

e. g. • Her success was due in part to luck. 她的成功在某种程度上是由于运气好。

4. **The firm's publicity people write the basic “copy” and then try to convince magazine editors to print it.** 公司的宣传人员撰写基本“稿件”,然后说服杂志编辑给予登载。

4.1 copy — written material that is to be printed in a newspaper, magazine, etc. (报刊的)稿件

e. g. • The subeditors prepare the reporters' copy for the paper and write



the headlines. 助理编辑处理记者为报纸写的稿件并加标题。

- This will make great copy for the advertisement. 这可当作这则广告的绝妙广告词。

4.2 convince — to persuade sb to do sth. 说服,劝说(某人做某事);常与不定式搭配:convince... to do ...

- e. g. • I've been trying to convince him to see a doctor. 我一直劝他去看病。

5. **The story was effectively tied to a new makeup product for children made by PAAS Products.** 这一报道被有效地与 PAAS Products 公司制造的一款孩子用的化妆品结合到了一起。

tie to — connect or link sb. / sth. closely with sb. / sth. else 连接、联系;常用于被动语态

- e. g. • Pay increases are tied to inflation. 提高工资和通货膨胀紧密相关。
- The house is tied to the job, so we'll have to move when I retire. 这房子是为工作提供的,所以我退休后我们就得搬家。

6. **Sales promotion may be aimed at consumers, ...** 促销的对象可以是消费者,...

be aimed at... — to say or do sth that is intended to influence or affect a particular person or group 针对;对象是

- e. g. • The book is aimed at very young children. 这本书的对象是幼童。
- My criticism wasn't aimed at you. 我的批评不是针对你的。

7. **It's hard to generalize about sales promotion ...**

generalize (about) — to make general statement about sth and not look at the details 笼统地讲;概括地谈论

- e. g. • It's dangerous to generalize about the poor. 对穷人一概而论是危险的。

8. **But usually its objective is to complement mass selling and personal selling.** 然而,通常情况下,它的目标在于对大众销售和个人销售进行补充。

8.1 objective — sth. that you are trying to achieve 目标,目的

- e. g. • the main / primary / principal objective 主要 / 首要 / 重要目标
- You must set realistic aims and objectives for yourself. 你必须给自己确定切实可行的目的和目标。

8.2 complement — to add to sth. in a way that improves it or makes it more



attractive 补充;补足;使完美

- e. g. • The excellent menu is complemented by a good wine list. 佳肴佐以美酒,可称完美无缺。
- The team needs players who complement each other. 球队需要能够相互取长补短的队员。

Passage I 参考译文

促销方式

市场部经理可以从下面几种促销方式做选择——销售、大众销售和促销活动。

人员销售——优点在于灵活

人员销售是销售人员与潜在顾客之间进行直接的面对面的交流。面对面的销售也提供了及时反馈——这有助于销售人员调整销售策略。然而人员销售花费很大,所以,营销中常倾向于将人员销售同大众销售和促销活动结合进行。

大众销售——以一定代价甚至免费面向千万顾客

大众销售是在同一时间与大量潜在顾客进行交流。大众销售不如人员销售灵活。但是,在目标市场大而分散的时候,大众销售花费较少。

广告是大众销售的主要的方式。广告是由特定的广告主以付费的方式,对其理念、商品或服务所做的非个人的推广介绍。它包括对杂志、报纸、广播和电视、广告牌以及直接的函件等媒介的使用。广告必须付费,而另一种大众销售的方式——宣传——却是“免费”的。

宣传是特定的广告主以不付费的方式对其理念、商品或服务所做的非个人的推广介绍。当然,请宣传人员还是要付费的。不过,这些宣传人员会尽力吸引人们对公司及公司产品的注意而无需支付媒体任何费用。例如,图书出版商尽力把作者安排进电视“脱口秀”节目,因为这样可以引发人们更多的兴趣,促进书的销售,出版商却不用花费任何费用。

Coleco 公司在介绍其玩偶产品“椰菜娃娃”时,为记者和他们的孩子们举行了一系列的媒体聚会。许多记者写了关于他们的孩子“收养”那些可爱玩偶的“人情味”的报道。这些报道促进了更多媒体的关注——一个无需 Coleco 公司做任何推介性广告的成功的产品介绍。

如果公司有真正的新的信息,宣传可能比广告更为有效。例如,商业杂志可能登载广告商的有报道价值的产品专题报道——部分原因是他们是广告常客。公司的宣传人员撰写基本“稿件”,然后说服杂志编辑登载。每年,各类杂志都要刊登有关新车的图片和报道,这类信息通常都源自于汽车生产厂商。这种宣传甚至比公



司的付费广告更能引起人们的兴趣。消费者可能不会注意广告,但可能会仔细阅读带有相同信息的长长的杂志报道。

有些公司制作用于电视新闻中免费宣传他们产品的视频录象。例如,有一盘录象——在万圣节那天分送到各电视台讨论——政府向父母推荐在这一天应该给小孩子使用化妆品而不是面具的问题。这一报道被有效地与 PAAS Products 公司制造的一款孩子用的化妆品结合到了一起。

大公司有专业人员负责宣传业务。尽管通常如此,宣传却被视为广告的另一形式,且常常没有得到应有的有效使用。在大多数公司,宣传应该得到比目前更多的重视。

促销力图引起即时兴趣

促销指的是广告、宣传、人员销售之外的各种促进销售的活动,它激发最终顾客或其他客户对产品的兴趣、试用或购买。促销的对象可以是消费者、中间商、甚至可以是公司的内部员工。促销形式有优惠券、消费产品的样品、专门的抽奖和竞赛、销售点各种材料展示、以及展销会上各种商品展示等等。

对促销一概而论是很难的,因为它包括了如此众多的销售活动。然而,通常情况下,它的目标在于对大众销售和个人销售进行补充。

Read and Think

Ex. 1

1. b 2. d 3. d 4. c 5. a

Ex. 2

1. Because face-to-face selling can provide immediate feedback which helps sales-people to adapt.
2. The purpose is to generate a lot of interest and book sales at no cost to the publisher.
3. Because they want to get free publicity for their products.
4. He believed that a consumer might not pay any attention to an ad — but might carefully read a long magazine story with the same information.
5. Publicity is a very cheap (even free of charge) promotion method, and it might be more effective than paid advertising.

Read and Complete**Ex. 3**

- | | | |
|---------------|-----------------|--------------|
| 1. scattered | 2. convinced | 3. generated |
| 4. prompted | 5. identify | 6. flexible |
| 7. feedback | 8. presentation | 9. Target |
| 10. objective | | |

Ex. 4

- | | | |
|-----------------|--------------|----------------|
| 1. direct | 2. combine | 3. establish |
| 4. events | 5. purchase | 6. backgrounds |
| 7. occupations | 8. candidate | 9. vital |
| 10. communicate | | |

Read and Translate**Ex. 5**

1. She shopped around till she got what she wanted at a price she could afford.
2. He never speaks to me other than to ask for something.
3. You should always aim at doing your job well.
4. She has been tied to the house for weeks looking after her invalid father.
5. The route was designed to relieve traffic congestion.
6. Society is made up of a wide variety of people; some are good, others (are) bad, and still others (are) in between.

Read and Simulate**Ex. 6**

1. The son was watching DVD at home while the parents were working in the fields.
You like sports, while I prefer music.
2. The following are three ways a taxpayer may choose from to calculate the tax due on his/her spouse's salary.
There are so many different CD versions to choose from and I have no idea which is the best.

3. The old man would sit on a bench in the quiet park and look at others for hours without doing anything or talking to anybody.

The researchers have concluded that drinking tea does good to the health of people without examining any other factors.

4. In such an urgent situation, the focus of our investment should be on new machinery rather than building.

I always prefer starting early, rather than leaving everything to the last minute.

5. There's nothing on TV tonight, other than rubbish.

Because the bridge collapsed last month, you can't get across other than by swimming.

PASSAGE II 10 Rules for Attending Exhibitions in China

Language Points & Difficult Sentences

1. Exhibitions provide people with a chance to see what is available ...

展览会使人们有机会看看现在有什么商品……

- 1.1 provide sb. with sth. ; provide sth. for sb. 给某人提供某物

e. g. • The firm has provided me with a car. 公司供给我一辆汽车。

• Can you provide thirty people with accommodation? 你能为30人提供住宿吗?

- 1.2 a chance to do sth. ; a chance of doing sth. 做某事的机会,可能性

e. g. • Please give me a chance to explain. 请给我个解释的机会。

• She has a good chance to win. 她获胜的可能性很大。

2. The PC World Exposition in Beijing held in early September was an excellent example. 九月上旬在北京举办的世界个人电脑博览会就是一个很好的例子。

“held in early September”是过去分词短语做定语,修饰“the PC world Exposition”,相当于定语从句“which was held in early September”。

3. It was also held in conjunction with a networking exhibition for the hard core. 同时举办的还有一场网络核心硬件展览会。

in conjunction with; together with 与……一起

e. g. • We are working in conjunction with the police. 我们与警察配合进



行工作。

- The army is acting in conjunction with the police to hunt and find terrorists. 军队与警方共同行动, 搜捕恐怖分子。

4. ... the 10 rules listed below may be of some help to you. 以下十条规则也许会有些帮助。

4.1 listed below 是过去分词短语做后置定语, 相当于定语从句“which are listed below”。

4.2 be of — to possess the characteristics of 具有……特点

e. g. • The dictionary is of great reference. 这本字典很有参考价值。

• The paintings are of great value. 那些画很有价值。

5. ... and show up promptly 30 minutes after that. 在开幕式 30 分钟后准时到场。

show up — to arrive; be present 到场

e. g. • It was ten o'clock when he finally showed up. 十点钟时他终于到了。

• We were hoping for a whole team today but only five players showed up. 今天我们希望全体队员都到齐, 结果只来了五个人。

c. f. • show off — try to impress others 炫耀

6. Hot cars may go well with pretty girls. 靓车美女也许很般配。

6.1 hot cars; fashionable cars 靓车, 时尚的汽车

6.2 go with sth. : 与某物相配, 与某物配合良好

e. g. • I need some new shoes to go with these trousers. 我需要双新鞋来配这条裤子。

• Her blouse doesn't go with her skirt. 她的衬衫和裙子不相配。

7. Chinese exhibitors don't give away a lot of freebies during exhibitions. 中国的展览者在展览会期间并不大量分发免费赠品。

give away — give sth. free of charge 免费送出, 赠送

e. g. • He gave away most of his money to charity. 他把大部分钱都捐赠给慈善事业了。

• Many department stores gave away presents during Christmas. 圣诞节期间, 很多商店赠送礼物。

8. Lunch hour, unfortunately, leaves exhibition booths manned by guys who are more interested in stuffing food into their mouths than explaining the product or promoting the company. 遗憾的是, 在午餐时间, 守在展览摊位上的工作人员更感兴趣的是把食物塞进嘴里,



而不是介绍产品或是宣传公司。

8.1 句型 leave + 名词 + 形容词/分词/介词短语: 让某人(某物)处于……状态

e. g. • Don't leave her waiting in the rain. 别让她在雨里等。

• Leave the door open, please. 请让门开着。

8.2 “manned by guy”是过去分词做定语

man: v. supply with men for service or operation 提供服务人员或操作人员

e. g. • a warship manned by experienced officers 配有经验丰富的军官的战舰

• Barbara will man the telephone switchboard till we are back. 我们回来之前由芭芭拉管理电话总机。

9. Its purpose is to attract people with electronic dog-and-pony show. 其目的只是用一些好看但是无用的小玩意儿来招徕顾客。

“electronic dog-and-pony”: something interesting but not very useful 有趣但无用的玩意儿

Passage II 参考译文

在中国参加展览会的十条规则

中国喜欢开展览会。展览会使人们有机会看看现在有什么商品,更重要的是,看看将来可能有什么商品。

九月上旬在北京举办的世界个人电脑博览会就是一个很好的例子,可以告诉你参观展览会时,如何才能有效地利用自己的时间。这次展览会的目的是促进中国的计算机硬件产业。同时举办的还有一场网络核心硬件展览会。为使你的参观更加有效,以下十条规则也许会有些帮助。

1. 不要参加开幕式

搞清开幕式的时间,在开幕式 30 分钟后准时到场,除非展览会是由你的公司主办的。开幕式就像一支发令枪:开幕式一结束,聚集的人群就冲进大门,涌入展厅。

2. 展品可能与展览会的主题无关

世界个人电脑 98 展览会的主题是个人电脑和个人电脑生产商,但同时也很关注网络设备。从本质上说,这是一次电脑展。但是,其他产品,诸如磁带和 CD 放送机,也在展览会上出现了。

3. 别让漂亮的模特分散你的注意

