

全国高等教育自学考试指定教材

英语专业辅导用书 (本科段)



# 高级英语

## 同步辅导与模拟冲刺

(下 册)

李永强 主编



New



化学工业出版社



— 全国高等教育自学考试指定教材  
— 英语专业辅导用书（本科段）

# 高级英语同步辅导与 模拟冲刺

（下 册）

李永强 主编



A0976848

化学工业出版社  
· 北 京 ·

# 前 言

全国高等教育自学考试英语专业（专科段、本科段）2001～2005年考试计划经重新制定后，已经开始执行，新的考试大纲提出更高的要求。为适应教育形势发展和客观实际的需要，满足自学者学习及其考试的需求，我们严格依据全国高等教育自学考试委员会颁布的考试大纲，以全国高等教育自学考试英语专业指定的教材为蓝本，针对不同课程的特点及要求，就各种课程知识要点、考试大纲所要求的水平及考试题型，对考试内容进行分析、总结、归纳和精练，编写了这套高等教育自学考试指定教材英语专业辅导用书。书中除对考点进行讲解分析外，配有大量的、有较强针对性的练习题、模拟试题及其参考答案，并根据需要，适当附录历年考题及其试题详解，从而加强自学者应试能力和答题技巧，使其在考试中取得优异的成绩。

本套高等教育自学考试指定教材英语专业辅导用书分为专科段和本科段，书目分别如下：

## 专科段

综合英语（一）同步辅导与模拟冲刺（上、下册）

综合英语（二）同步辅导与模拟冲刺（上、下册）

水平考试（一）（二）同步辅导与模拟冲刺（上、下册）

英语阅读（一）同步辅导与模拟冲刺

英语阅读（二）同步辅导与模拟冲刺

英语国家概况同步辅导与模拟冲刺

英语写作基础同步辅导与模拟冲刺

## 本科段

高级英语同步辅导与模拟冲刺（上、下册）

英美文学选读同步辅导与模拟冲刺

英语词汇学同步辅导与模拟冲刺

英汉翻译教程同步辅导与模拟冲刺

英语写作同步辅导与模拟冲刺

欧洲文化入门同步辅导与模拟冲刺

现代英语语法同步辅导与模拟冲刺

本丛书可作为参加高等教育自学考试英语专业本科、专科考试的人员课后练习、考前复习的参考书，也可供英语自学者参考。

《高级英语同步辅导与模拟冲刺》(下册)是本丛书之一，该书按照原教材单元顺序编写，每个单元分为以下3部分：

1. 课文参考译文；
2. 课后习题答案；
3. 同步练习及答案。

本书力求体现以下特点：

1. 采取一课一练的形式，对每篇课文中出现的重点、难点词、习语、句型及语法都精心按照考试题型设计了练习，并附有答案(教材中已有的习题，其答案省略)。

2. 紧扣考试大纲，除对每课配有练习外，还编有综合模拟练习，以帮助考生在总体上把握课程内容、熟悉考试题型。

3. 每课后给出课文的参考译文及课后习题答案，以便于英语专业自学者消化吸收课文重点。

由于时间仓促、编者水平有限，书中不妥及疏漏之处在所难免，恳请专家及读者批评指正。

编 者

2001年10月

# 目 录

## 第一部分 课文译文及同步练习

第一课 我工作的公司	1
一、课文参考译文	1
二、课后练习参考答案	4
三、同步练习及答案	8
第二课 伊芙林	22
一、课文参考译文	22
二、课后练习参考答案	25
三、同步练习及答案	28
第三课 我们的报纸问题在哪里?	43
一、课文参考译文	43
二、课后练习参考答案	45
三、同步练习及答案	48
第四课 美国老年人的悲剧	60
一、课文参考译文	60
二、课后练习参考答案	63
三、同步练习及答案	66
第五课 琐事(一部)	78
一、课文参考译文	78
二、课后练习参考答案	83
三、同步练习及答案	86
第六课 琐事(二部)	99
一、课文参考译文	99
二、课后练习参考答案	105
三、同步练习及答案	108

<b>第七课 埃斯身陷困境</b>	127
一、课文参考译文	127
二、课后练习参考答案	132
三、同步练习及答案	135
<b>第八课 科学毁了我的晚餐</b>	147
一、课文参考译文	147
二、课后练习参考答案	150
三、同步练习及答案	153
<b>第九课 我永不脱离黑人区</b>	165
一、课文参考译文	165
二、课后练习参考答案	169
三、同步练习及答案	171
<b>第十课 市场领导人如何保持他们的优势</b>	186
一、课文参考译文	186
二、课后练习参考答案	190
三、同步练习及答案	193
<b>第十一课 论人性与政治</b>	207
一、课文参考译文	207
二、课后练习参考答案	210
三、同步练习及答案	213
<b>第十二课 永恒的证据</b>	228
一、课文参考译文	228
二、课后练习参考答案	232
三、同步练习及答案	235
<b>第十三课 势利种种</b>	247
一、课文参考译文	247
二、课后练习参考答案	249
三、同步练习及答案	252
<b>第十四课 星期六晚上和星期日上午</b>	265
一、课文参考译文	265

二、课后练习参考答案·····	267
三、同步练习及答案·····	270
<b>第十五课 美国正在分崩离析之中吗？</b> ·····	287
一、课文参考译文·····	287
二、课后练习参考答案·····	290
三、同步练习及答案·····	293
<b>第十六课 钻隧洞</b> ·····	307
一、课文参考译文·····	307
二、课后练习参考答案·····	311
三、同步练习及答案·····	314

## 第二部分 模拟试题

模拟试题（一）·····	326
模拟试题（二）·····	341
模拟试题（三）·····	359
模拟试题（四）·····	371

## 第一部分 课文译文及同步练习

### 第一课 我工作的公司

——约瑟夫·海勒

#### 一、课文参考译文

在我工作的公司里，我们每人都至少畏惧一个人。你的职位越低，你所害怕的人就越多。所有的员工都畏惧领导层的 12 个成员，他们组建并拥有和经营这家公司。

现在所有这 12 个人都已经成为老人，而且由于长年努力、为成功而奋斗已耗尽精力。他们中许多人在公司度过了一生。当我在大厅里碰上他们时，他们显得友善、稳重而且自得。当他们和他人共乘公共电梯时，他们总是彬彬有礼而且保持沉默。他们不再努力工作。他们召开会议，研究该提升谁，并允许别人准备并发布声明时署上他们的名字。没有人能真正肯定谁在经营这家公司，甚至连被认为是在经营这家公司的人也不知道，但公司的确在运转。

在平常的工作中，我畏惧杰克·格林，因为我所在的部门是他部门的一部分，他是我的老板。格林畏惧我，因为我部门的大部分工作是为销售部做的，而销售部要比格林的部门更重要。我与安迪·凯格和销售部其他成员的关系比格林更密切。

格林一阵阵地不信任我。他不时地让我清楚一个事实，即他希望我的部门所出的成果在显示给其他部门之前先给他看。我知道这并非他本意。他忙于他的工作，没有时间来关注我的工作。在我大多数的工作中，我都避过他，不占用他的时间，不耽误送货给那些急需我们货物的人。我的部门所做的大部分工作最终都是琐碎的。但当别的部门的人表扬我部门的成绩时，格林总是很不安。如果这些成果是他闻所未闻，见所未见的，他会因愤怒和尴尬而恼羞成怒。

在我的部门里，畏惧我的有 6 个人，还有一个怕每个人的小秘书。在我



手下还有一个员工，他不怕任何人，甚至连我都不怕，我想很快解雇他，但我畏惧他……

在我的公司里，害怕大多数人的是推销员，他们生活、工作在巨大的压力之下。当一切进展不顺利时，推销员的日子更难过，而一切进展顺利时，他们的日子也好不到哪去。

推销员总是集体地或是个人地处于接受检查的状态之中，处于失败的边缘。推销员——即便是最有把握最自信的推销员也努力地工作，为了在文件中把自己的业绩编写得很出色。这样的文件有许多需要他们填写。比如说，每个星期都记载下本周公司每个销售办公室和每个部门销售部的销售结果，然后和前一年的相应星期的销售结果作比较，这些统计数字被复印下来，发给整个公司和与销售相关的所有部门与人员。这种做法的结果是使公司每个部门的每个销售办公室的推销员在任何时期内业绩的好坏都不断地处于公众的审查和评论之中。

当推销员干得好，他们会承受压力干得更好，害怕自己会开始走下坡路。当他们干得不好，他们的日子就不好过了。当一个推销员获得一张大订单或收到一笔新账款，他只有短暂的兴奋，因为他会面临下一次这份订单和账款会被竞争对手夺走的危险。在没人确保是否会赢利的前提下，订单会在没填之前就被取消。所以即便在推销员辉煌时期也存在危机。

然而，推销员喜欢自己的工作，并不选择其他工作。当他们不腹痛，不为自己的未来忧虑时，他们是一群精力充沛，好开玩笑的人。另一方面，他们经常令人毫无准备地变得古怪并且满腹牢骚。每个推销员至少能说出一家公司上层人物，他认为这个上层人物对他有恶意，而且有意破坏他的事业。

推销员努力工作，工资高，他们还有公司承担的个人费用账户，用这上账户里的钱他们很慷慨地宴请包括我在内的公司内外的人。他们在好的住宅区拥有好房子，在上等的私家高尔夫球场打精彩的高尔夫球。公司鼓励他们这样做。事实上，公司将支付他们的乡村俱乐部会员费以及他们在俱乐部的一切开销，并奖赏那些在高尔夫球场给人留下好印象的推销员。

销售部不要未婚男子，哪怕是寡妇也不要。因为公司在以往的经验中了解到，对未婚的推销员来说，在社交场合与知名的上层管理人员和他们的妻子聚会或与这些人一起参加重大活动是很困难和危险的。如果推销员的妻子死了而他又不准备再婚，通常在经过几个月的哀悼期之后，他会被调到行政部门。推销员的队伍从不雇用单身汉，那些离了婚或死了妻子的推销员知道自己最好再婚或寻找另一份工作。

特别奇怪的是，推销员们对不断的压力和不得不服从的严格监督反应良好。纪律和监督激励他们。他们在明确的目标、明确的指导下获得成功。大体上，当他们不烦躁、不忧虑、不沮丧时，他们是快活、自信、合群的。这些人肯定具有某种气质使他们不仅成为推销员，而且想当推销员。

推销员以他们的职位及在公司的地位和重要性感到骄傲，因为我的部门和大多数部门的职责是帮助推销员卖货。公司靠卖货为生。这就是我们被雇用并拿薪水的原因。

公司里最不怕别人的是那几个市场调研部的成员。他们什么也不担心，任务就是收集、组织、解释、重新组织关于公众、市场、国家和世界的统计数字。一方面，他们的工资少，而且他们知道如果在这儿丢了工作，到其他地方找一份同样工资的工作不会有什么困难。他们的经费很少，因为不再允许他们承担大的项目。

我们所使用的大部分信息是从商贸协会和一些政府机构免费得来的，我们无法知道我们经销所依据的信息是真是假。但这似乎不重要；重要的是信息要来源于信誉好的源头。市场调研部的人从未因他们所发现的公司外部的情况使我们处于竞争的不利地位而受责备。没人指望他们改变事实，而只是看看他们是否能创造性的意见来掩盖事实。在很大程度上，这也是我的工作本质。格林所有的下属密切地和销售部以及公共关系部合作把整个事实转变成一半事实，把一半事实转变成整个事实。

我十分擅长这些骗术，虽然我已不能总在骗自己。事实上我总是感到惊讶，公司的一些人竟然被自己的宣传所欺骗。有许多人真的相信我们所做的是重要的，不仅推销员这样认为，而且那些精明的、能力强的高级管理层的人员也这样认为。还有那些与我职位相等或比我职位低的人，以及以优异成绩毕业于名牌商业学校的人也都这样认为。比如说，每次我们发动一场广告大战，公司内部的人是第一个被广告吸引的人。每次我们推出一种新产品，或把以前的产品换上不同的包装，颜色，名字并按新产品推出，公司内部的人第一个踊跃购买——即便该产品没什么用。

我认为知道自己笨的人是明智的人。知道自己是说谎的人才是诚实的人。认为自己是明智的人是愚蠢的人。公司聪明的成年人整天悄悄地潜入办公室监督工作，又不知何时悄悄地离开，使工作人员相互害怕，而同时他们又躲避令他们自己感到害怕的人。我们出入公司走姿规矩，下班后和其他伙伴（而不是本部门的同事）去闲荡消遣直到精疲力尽才回家。根据我在办公室工作的进展情况，或在家中和我妻子、我那傻儿子、或其他儿子女儿、或那个

黑人女仆、或照料我傻儿子的护士关系进展情况，我真的不时地问自己这就是我所要做的一切吗？这就是我从余生中能获得的最大限度吗？

我所得到的答案总是——是的……

我现在时常对我的工作感到厌烦。日常的常规工作我都交给别人去做。而这样却使我感到更加无聊。做令人厌烦的事情是否比把令人厌烦的事情交给别人去做而自己却无所事事更令人厌烦呢？这真是一个要做出决定的问题。

事实上，我喜欢我的工作，当工作量大、紧急而且还有点令人畏惧、并且能引起许多人关注的时候，我害怕，而且晚上睡不着，但是在这种刺激压力下我却能表现得最好而且最喜欢做这份工作。我亲自处理所有的重要计划，当我把一切处理妥当，我会很高兴地接受别人的恭维，这些恭维之辞极大地满足了我的虚荣心，使我感到特自豪。但是在这种挑战和兴奋的高峰之间还有乏味和绝望的时候。我也发觉一旦我成功地给某人留下印象，那么给同一个人再一次留下印象时我就不会再那么兴奋了。每次成功地度过危机之后，我会有一种大的情感上的失落，一种空空的，悲伤的失望感。去年的威胁、机遇、鼓励常常成为今年无法躲开的乏味。我时常感到我被利用了，只是因为我被要求去做能支付我工资的工作。

在我特别忧郁的日子里，我编一个表，把公司的人的嫉妒、希望、害怕、野心、挫折、竞争、仇恨或失望排在表内。我把这表叫“幸福之表”。这种恶意游戏总能振奋我的精神——但仅仅是短时的。把公司这样分析，我可以排得靠前，因为我不爱嫉妒，不沮丧，没有奢望。排在表的最前列的当然是那些年轻人，他们不需要供养谁，对于他们来说公司不是有着神圣业绩的单位而仅仅是一个工作的地方，而且他们认为自己与公司的关系是暂时的。我把这些人排在前列是因为如果你问他们中的任何一个人是否他愿意把自己的余生贡献给公司，他会声音洪亮地回答：不！不管给他什么样的诱惑。我也曾经排得靠前。如果你今天问我同样的问题，我也会高声地回答，不！而且加上一句：

“我想我宁可现在死掉。”

但目前我不打算离开公司。

我觉得没有我能去的地方。

## 二、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 course.
  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 does matter is it must come from reputable source. 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, rivalry, hatred or disappointment. These exercises in malice always boost his spirit, but only for a while.
- 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，还是把自己的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. stimulated      6. brooded      7. grudge      8. shrewd
- E. 1. the similar week  
2. they often become bad-tempered without any sign before hand  
3. usually transferred to an administrative position after several months of mourning for his dead wife  
4. they undergo  
5. Most of the time they are cheerful, confident and liking the company of others  
6. only fool believes firmly  
7. between great excitements there is boredom  
8. a large, emotion disappointment after I escape from each danger
- F. It is no easy job to work with a big company with strict hierar-

chy. 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, lost 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 between producers and customers between cities and rural areas, without salesmen goods would be piled up in warehouses while purchases were in great need. Salesmen live in high tension and are always on the verge of failure, because competition is invariable 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 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.

### 三、同步练习及答案

#### Part A

1. Fill in the blank in each sentence with the best word or expression from the box below, changing its form when necessary.

distribute	squander	extent	regardless	of
envy	fall victim to	blame	boost	
grudge	inducement	monotony	trial	

1. she was looking at the diamond with \_\_\_\_ eyes.
2. They could not agree about the \_\_\_\_ of the profit.
3. You need a break. Overwork can \_\_\_\_ illness.
4. I am tired of my \_\_\_\_ life.
5. The \_\_\_\_ of the new plane was delayed by the bad weather.
6. We take advantage of this activity to \_\_\_\_ their curiosity about nature.
7. The country once \_\_\_\_ fascism.
8. He meets her everyday \_\_\_\_ the wind or rain.

II. Choose the right word or expression in the brackets to complete each of the following sentences.

1. You can find the word in the (☐proceeding, ☐preceding) paragraph.
2. The brain needs a (☐continuous, ☐continual) supply of food.
3. We were in Beijing together during the (☐corresponding, ☐corresponsive) of the preceding year.
4. He jumped with (☐elation, ☐election) when he heard the





- B. The earliest...the most likely  
 C. The earlier...the likelier  
 D. The earlier...the more likely
7. She promised to go to the ball with him but she stood him up, \_\_\_\_\_ made him angry.  
 A. that B. as  
 C. which D. who
8. During my college years, I learned \_\_\_\_\_ English \_\_\_\_\_ Japanese.  
 A. either...or B. neither...nor  
 C. rather...than D. not only...but also
9. when I come upon them in the halls and they are always courteous and mute.  
 A. come across B. hit upon  
 C. run down D. turn up
10. When a salesman lands a large order or brings in an important new account, his elation is brief.  
 A. sells B. purchases  
 C. disembarks D. obtains
11. They thrive on explicit guidance toward clear objectives.  
 A. grow strong B. succeed  
 C. obey D. follow
12. There can be no doubt \_\_\_\_\_ he is qualified for the job.  
 A. for B. which C. that D. when
13. He donated a large sum of money to found a modern hospital for his hometown.  
 A. establish B. look for  
 C. search D. start
14. He was brooding on whether to accept such a job.  
 A. thinking about B. bleeding  
 C. worried about D. afraid of