

前 言

为了帮助高自考英语专业的考生学好高级英语,我们以多年的教学经验和英语教师的责任感,针对考生在自学与考试中的实际情况,精心编写了《高级英语(上、下)自学与考试》,旨在帮助自学者顺利通过国家考试。

本书严格按照全国高等教育自学考试指导委员会制定的《高级英语自学考试大纲》的具体要求,突出了《高级英语(上、下)》教与学中的重点和难点。课文参考译文忠实原文;练习答案准确切题;同步水平测试既揭示了命题套路,又使学路对准考证路。本书各部分前后衔接、各扬其长、相辅相成,使考生能稳步坚实地走向高级英语成功之路。

参加本书编写的人员有:马洵(主编)、章启平、孔暄、王世庆(副主编)、周建华、杜毅、张春晓、汪静、王彦、陈媛、李晶、刘哲和李霞。张金桐、马洵和田耀审定了本书全稿。天津外国语学院成教学院吕淑珍院长,赵文华、张文副院长对本书的构思与编排给予了热情的指导和帮助,在此一并感谢。由于作者教学繁忙,本书难免有疏漏之处,诚请读者及同行不吝指正。

马 洵

2002年3月14日

CONTENTS

高级英语(上)自学与考试

Lesson One	Rock Superstars: What Do They Tell Us about Ourselves and Our Society?	(2)
参考译文		(2)
练习答案		(5)
Lesson Two	Four Choices for Young People	(9)
参考译文		(9)
练习答案		(12)
Lesson Three	The Use of Force	(17)
参考译文		(17)
练习答案		(20)
Lesson Four	Die as You Choose	(25)
参考译文		(25)
练习答案		(27)
自学水平测试(L.1—L.4)		(31)
自学水平测试(L.1—L.4)参考答案		(42)
Lesson Five	I'd Rather Be Black than Female	(44)
参考译文		(44)
练习答案		(46)
Lesson Six	A Good Chance	(51)
参考译文		(51)
练习答案		(55)
Lesson Seven	Miss Brill	(59)
参考译文		(59)
练习答案		(63)

Lesson Eight	A Lesson in Living	(68)
参考译文		(68)
练习答案		(71)
自学水平测试(L.5—L.8)		(75)
自学水平测试(L.5—L.8)参考答案		(85)
Lesson Nine	The Trouble with Television	(87)
参考译文		(87)
练习答案		(89)
Lesson Ten	The Tenth Man	(94)
参考译文		(94)
练习答案		(98)
Lesson Eleven	On Getting Off to Sleep	(102)
参考译文		(102)
练习答案		(104)
Lesson Twelve	Why I Write	(108)
参考译文		(108)
练习答案		(111)
自学水平测试(L.9—L.12)		(115)
自学水平测试(L.9—L.12)参考答案		(124)
Lesson Thirteen	Work	(126)
参考译文		(126)
练习答案		(129)
Lesson Fourteen	I Would Like to Tell You Something	(134)
参考译文		(134)
练习答案		(138)
Lesson Fifteen	The Beauty Industry	(143)
参考译文		(143)
练习答案		(146)
Lesson Sixteen	A Job Interview	(151)
参考译文		(151)

练习答案	(156)
自学水平测试(L.13—L.16)	(161)
自学水平测试(L.13—L.16) 参考答案	(171)
高级英语(上册)水平测试(1)	(173)
高级英语(上册)水平测试(1) 参考答案	(184)
高级英语(上册)水平测试(2)	(187)
高级英语(上册)水平测试(2) 参考答案	(199)

高级英语(下)自学与考试

Lesson One	The Company in Which I Work	(202)
参考译文	(202)	
练习答案	(206)	
Lesson Two	Eveline	(211)
参考译文	(211)	
练习答案	(215)	
Lesson Three	What's Wrong with Our Press?	(219)
参考译文	(219)	
练习答案	(222)	
Lesson Four	The Tragedy of Old Age in America	(227)
参考译文	(227)	
练习答案	(231)	
自学水平测试(L.1—L.4)	(236)	
自学水平测试(L.1—L.4) 参考答案	(246)	
Lesson Five	Trifles (Part One)	(248)
参考译文	(248)	
练习答案	(254)	
Lesson Six	Trifles (Part Two)	(259)
参考译文	(259)	
练习答案	(266)	
Lesson Seven	Ace in the Hole	(271)

参考译文	(271)
练习答案	(278)
Lesson Eight Science Has Spoiled My Supper	(282)
参考译文	(282)
练习答案	(286)
自学水平测试(L.5—L.8)	(291)
自学水平测试(L.5—L.8)参考答案	(301)
Lesson Nine I'll Never Escape the Ghetto	(303)
参考译文	(303)
练习答案	(308)
Lesson Ten How Market Leaders Keep Their Edge	(312)
参考译文	(312)
练习答案	(317)
Lesson Eleven On Human Nature and Politics	(322)
参考译文	(322)
练习答案	(326)
Lesson Twelve The Everlasting Witness	(331)
参考译文	(331)
练习答案	(336)
自学水平测试(L.9—L.12)	(341)
自学水平测试(L.9—L.12)参考答案	(353)
Lesson Thirteen Selected Snobberies	(355)
参考译文	(355)
练习答案	(358)
Lesson Fourteen Saturday Night and Sunday Morning	(362)
参考译文	(362)
练习答案	(365)
Lesson Fifteen Is America Falling Apart?	(369)
参考译文	(369)
练习答案	(373)

Lesson Sixteen Through the Tunnel	(378)
参考译文	(378)
练习答案	(383)
自学水平测试(L.13—L.16)	(387)
自学水平测试(L.13—L.16)参考答案	(397)
高级英语(下册)水平测试(1)	(399)
高级英语(下册)水平测试(1)参考答案	(411)
高级英语(下册)水平测试(2)	(414)
高级英语(下册)水平测试(2)参考答案	(426)
附录一	
2000年下半年高等教育自学考试全国统一命题考试	
高级英语试卷	(428)
2000年下半年高等教育自学考试全国统一命题考试	
高级英语试卷参考答案	(440)
附录二	
2001年下半年高等教育自学考试全国统一命题考试	
高级英语试卷	(443)
2001年下半年高等教育自学考试全国统一命题考试	
高级英语试卷参考答案	(456)

高级英语(下)自学与考试

Lesson One

The Company in Which I Work

参考译文

我工作的公司

约瑟夫·海勒 著

在我工作的公司里,我们每个人至少要怕一个人。职位越低,所怕的人就越多。所有的人都害怕那 12 位高层领导。他们帮助创建了这家公司,现在他们是这家公司的拥有者和领导者。

这 12 个人都上了年纪,而且随着岁月的流逝和长期对成功的执著追求,他们已筋疲力尽。他们中的多数人为公司耗费了毕生精力。当我们在大厅里见到他们时,他们显得很友好、稳健而且心满意足。当他们和别人同乘公共电梯时,他们总是显得很有礼貌,很少说话。他们已不再拼搏。他们召开会议,提拔新人,而且允许他们的名字被签署在由别人准备发布的通知上。没有人知道究竟是谁在真正管理这家公司(甚至连现在被认为是正在经营这家公司的人也不清楚),然而这家公司确实在运作。

在日常的业务活动中……我怕杰克·格林,因为我所在的部门是他领导的部门中的一部分。杰克·格林是我的上司。格林害怕我是因为我所在的部门中的大部分工作是为销售部做的,销售部比他领导的部门更重要,而且我与安迪·凯格及销售部其他人的关系比格林的关系更加密切。

格林有时不相信我。他时常明确地对我说他要将从我所在的部门发出的一切文件过目后,再给其他部门。我知道他真正的用意并

非如此。他自己的工作已经很忙了，根本没时间顾及我的全部工作。我把我的大部分工作绕过格林交给直接需要它们的人，而不想占用他的时间。我所在部门的人所做的大部分工作从长远的角度来看都是微不足道的。但当其他部门的人称赞我所在部门的工作时，格林都会愈加警觉。如果他没见过或没听说这些事，他就会被气得脸色通红。

在我所呆的部门里，有6个人怕我，有个小秘书害怕我们所有的人。还有一个为我工作的人谁都不怕，甚至连我都不怕，而且我想快点儿解雇他，可是我怕他……

公司里害怕大多数的人人是销售人员。他们的生活和工作都是在很大的压力之中。当情况不好时，销售人员的处境更糟糕；当情况较好时，销售人员的处境也好不了多少。

他们总是在接受考验，而且无论是作为整体还是个人总是处在失败的边缘。甚至他们中最稳定和充满自信的人，也要竭尽全力使业绩出色，而且有好多文件要求他们业绩出色。例如，每个星期每个销售部门和整个销售部门的上周销售记录要在公司的各个部门保存，这些数字被复印后分发给公司与销售有关的所有的人和所有的部门。复印和分发的结果是整个公司在某一既定的时间内对公司每个销售部门的销售人员的销售业绩的好坏不断地加以检查和评论。

当销售人员的业绩好时，有更大的压力迫使他要做得更好，担心他们的工作会不如以前。当销售人员的业绩不好时，他们就会更糟糕。当某个销售人员得到一份大定单或得到一位重要的新客户时，他的得意感是短暂的，因为这里有危险，到下次其他竞争公司的销售员会抢走他的大定单和新客户，甚至会在完成定单前被取消。在这种情况下，没有人能肯定其中的得与失。因此即使在他们最得意时也会有危机与不安。

然而，销售人员喜欢他们的工作，也不想选择其他行业。当他们没有消化不良的困扰或不用痛苦地思索将来时，他们是一群充满活力的很风趣的人。另一方面，他们经常会变得很古怪，而且牢骚满腹。他们每个人都能说出公司里对他们极度不满并且快要毁掉他们

前程的某位上司。

销售人员努力工作,收入丰厚,而且还有一大笔个人消费账户供他们大方地花费在公司内外的人身上,这其中也包括我。他们在很好的社区里有很好的住房,在很好的私人高尔夫球场上尽情打球。公司鼓励他们这样做。事实上,公司支付他们在乡村俱乐部的会员费和在那儿的所有费用,并且奖励在高尔夫球场上给人留下很好印象的销售人员。

销售部门不要没结婚的销售人员,也不要丧偶的男士,因为公司从经验中得出,未婚的销售人员与重要的管理人员及他们太太们交往或与他们一起参加重要的社交活动是困难的也是危险的。如果销售人员的妻子死了,而他又不准备再婚,那么在丧偶后的几个月内他要被调任管理工作。销售部门不会雇用单身汉、离婚者或妻子去世者。他们要么最好再婚,要么去找一份别的工作。

很奇怪,销售人员对他们不断要经受的压力和严格的管理反映很好。他们受到纪律和上级指示的激励而充满动力。遵循上司的明确指导,他们取得了成功并日趋兴旺。当他们不烦恼、焦虑或沮丧时,他们大多是愉快、自信和很友好的人。一个具备特殊性格的人才能当销售员,而且他愿意当销售员。

销售人员对自己的职位、地位及在公司中的重要性而感到自豪,因为我所在的部门,还有多数其他部门都在帮助销售人员销售。公司的生存依靠销售。这就是我们受雇用拿薪水的原因。

公司最不担心害怕的人是在我们很小的市场调研部工作的这几个人。这几个人什么都不担心,而且只关心收集、组织、解释并重新统计有关公众、市场、国家和世界的信息。有一点是他们的工资很低,而且他们知道如果失去在这家公司的工作,在其他公司找一份挣这么少的工资的工作也不难。他们的预算也很少,因为从不让他们担任大项目。

我们现在使用的大部分信息是免费从商会和某些政府机构得到的,而且我们也无法知道我们作为依据而发布的信息的真伪。然而似乎这没什么关系,重要的是这些信息出自一个声誉好的信息源。

市场调研部的人从来不会因为发现另外一家公司使我们处于竞争劣势而受责备。他们不能改变现实,而是只有找出并提出巧妙的办法去掩盖事实。在很大程度上,这是我们工作的性质,我们在格林手下工作,都能够与销售部和公关部密切合作将全部事实变成一半事实,把一半事实变成全部事实。

虽然我不能总是骗自己,可是我很精通这种骗术。事实上,我对公司的人成为他们自己宣传的受害者而感到吃惊。现在有很多人认为我们所做的工作是很重要的。不仅销售人员这样认为,而且精明能干的高层管理人员也这样认为;与我同级的人这样认为,比我级别低的人也这样认为;刚刚以优异成绩从商务学校毕业到公司工作的人也这样认为。例如,每当我们开展一场新的广告大战时,公司内部的人总是最先信以为真的人。每当我们介绍一种新产品,或是我们将老产品换上不同的包装、颜色或品名作为新产品推出时,公司里的人总是最先赶去购买——即使这种产品一点也不好。

我想,知道自己愚蠢的人是聪明人,知道自己在说谎的人是诚实的人。愚蠢的人自以为聪明。我们公司聪明的成年人整天进进出出,彼此担惊受怕地坐在办公桌前,尽力回避使我们害怕的人。我们上班,吃午饭,回家。我们正步走进,正步走出,下班后和其他部门的人外出,直到我们很累了才回家。确实,我不时地在问自己,这一切取决于办公室情况的好坏,还是取决于我家中的妻子,或是我的弱智的儿子,或是我的另一个儿子,或是我的女儿,或是那位黑人女仆,或是照顾我的弱智儿子的保姆,这就是我要做的全部吗?难道这就是在我有生之年所能得到的最多的吗?

我能得出的答案当然总是——是的!

现在我常常对我的工作感到厌烦。我把日常工作交给别人去做。这会使我变得更厌烦。因为很难判断是做这些令人讨厌的工作令人心烦,还是把这些令人讨厌的工作交给别人去做而后无事可做更令人心烦。

事实上,当工作量大、紧迫、有点令人生畏而且会引人注目时,我挺喜欢我的工作。我恐惧,夜不能寐,可是在这种压力的刺激之中,

我常常会尽力做工作,而且也最喜欢我的工作。我自己处理所有这些重要的项目。当我把工作做好时,我也会因为我受到的称赞及所怀有极大的自豪和虚荣而感到高兴。可是在挑战与兴奋的巅峰之间是单调和绝望。(而且我觉得一旦我成功地给某人留下深刻的印象,就不会再为同一个人留下印象而感到兴奋。我度过这种危机后,就有一次很大的情绪失落感,一种空虚、悲伤的失落感,而且去年的威胁、机遇和鼓舞常常是今年的不可避免的乏味感。我常常觉得利用我做的事仅仅是因为我被付了钱去做要我去做的事。)

在我特别悲伤的日子里,我开始绘制组织机构图表……把我们公司的人按嫉妒、希望、恐惧、野心、烦恼、对手、痛恨或失望进行分类。我把这些表格称为我的“快乐图”。这些恶作剧总是能使我的精神高涨,但十分短暂。当这样分析这家公司时,我的位置比较靠前,因为我既不嫉妒也不失望,而且我没有什么期望。排在最前边的当然大多是这些年轻而又没有靠山的人,对于这些人来说公司不是一个有神圣价值的机构,仅仅是一个工作场所,而且他们还认为目前的状况只是暂时的。我之所以把这些人排在最前面是因为如果你问他们中的任何一个人是否愿意在这家公司工作一辈子时,他将会给你一个响亮的回答:不!而不管有什么样的诱惑,我也曾列在榜首。如果你现在问我同样的问题,我也会给你一个响亮的回答:不!并补充说:

“我宁愿现在就死。”

但是我还不打算离开。

我现在有一种感觉,那就是我已经无路可走了。

练习答案

A. Answer the following questions on the text:

1. What kind of emotion dominates all the people in the company?

Each of them in the company is afraid of at least one person.

2. Why are salesmen afraid of most of the people in the company?

Because they are always on trial and on the verge of failure.

3. Why do salesmen still feel pressure upon them when they are doing well?

Because when things are good they are not much better and there is pressure upon them to begin doing better, for fear that they may start doing worse.

4. What kind of life are salesmen leading?

They are afraid of most people in the company and they live and work under the extraordinary.

5. Do salesmen have any grudge about their work?

Yes, they do.

6. Why are people in the Market Research Department the least afraid?

For one thing, their salaries are small, and they know it is not difficult for them to find a new job paying just as little as theirs in the company if they lose their jobs.

7. What is the nature of the work done by the Market Research Department?

They are concerned with collecting, organizing, interpreting, and re-organizing statistical information about the public, the market, the country, and the world.

8. How does the narrator feel about his work now?

He is bored with his work very much but there is no place left for him to go.

9. What does he do when he is especially melancholy?

He began constructing tables of organization... classifying people in the company on the basis of envy, hope, fear, ambition, frustration, rivalry, hatred or disappointment.

10. What do you think is the theme of this passage?

It is not easy for anyone to work in a big company, because of the

rigid hierarchy of the company and the constant pressure you have to bear, to make a living.

B. Translate the following into Chinese:

1. 他们召开会议,提拔新人,而且允许他们的名字被签署在由别人准备发布的通知上。
2. 他时常明确地对我说他要先过目从我的部门发出的一切文件,再给其他部门看。
3. 复印和分发的结果是使整个公司在某一既定的时间内对公司每个销售部门销售人员销售业绩的好坏不断地加以检查和评论。
4. 他们受到纪律和上级指示的激励而充满动力。
5. 他们的预算也很少,因为从不让他们担任大项目。
6. 不仅销售人员这样认为,精明能干的高层管理人员也这样认为。
7. 很难判断是做这些令人讨厌的工作令人心烦,还是把这些令人讨厌的工作交给别人去做而后无事可做更令人心烦。
8. 我常常觉得我做的事被利用仅仅是因为我被付了钱去做要我去做的事。

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

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. Circle the right word or expression in the brackets in each of the following sentences:

1. incurred 2. ingenuous 3. explicit 4. compliment
5. simulated 6. brooded 7. grudge 8. shrewd

E. Explain the underlined words in English:

1. ...how much they sold in the given week...
2. ...they often get angry suddenly...
3. ...usually changes his position to do some administrative job after several months of feeling sad about his wife's death.
4. ...which they are to follow.
5. Very often, they are happy, full of confidence and very friendly with others...
6. ...it's a stupid person who is sure...
7. ...between the stimulation and the wild joy there is dullness...
8. ...a large emotional disappointment after I get through the time of difficulty, danger, or anxiety...

F. Translate the following into English:

It is not easy for you to work in a big company. There is a strict hierarchy system, and if you want to be successful and get promotion, you have to endure the great pressure from the work and to do it well and obey the disciplines and the directions. Every day, you have to work under the strict supervision and live in the constant fear. If you do a kind of dead-end job and for one reason or another, you have no place left to go, you will be not interested in your work and feel bored. You will be in despair for the future and lose ambition and motivation to work and turn to be a mediocre person.

G. Write a short passage of 150-200 words in English on the topic "Do you Like to Be a Salesman in a Big Company? Why or Why Not?" You should cover the following points:

1. A statement of your position;
2. the first reason why you like or do not like to be a salesman;

3. the second reason why you like or do not like to be a salesman.

It is my dream to become a salesman in a big company. I have heard a lot of young people around me who have done successfully in the sales department in big companies. They earn much money and their job is challenging and admirable.

One of the reasons that I like this job is because it is challenging. It is especially suitable for young people and it makes you always move or in action. You need to put energy and enthusiasm in it if you want to do it well. It is a job that needs you to use your mind because there is no set rules or precedents in doing it and it is a job without routine in which you have to make your own decision.

Secondly, a salesman's job has a lot of contacts with people and you have to learn how to deal with different kinds of persons. This really needs you to have a wide range of knowledge. You have to make your judgment and find out what your customers think and need. This is a skill that one cannot leave out with in the society. A good salesman is always an expert of psychology. So people with the experience of having been a salesman will not have much difficulty in handling other jobs. It is a good practice for one's maturity.

Of course a salesman always makes more money than people doing other jobs in the company. This is also a reason that I would like to be a salesman.

Lesson Two

Eveline

参考译文

伊 芙 林

詹姆斯·乔伊斯 著

她坐在窗前，望着暮色渐浓的大街。她的头倚着窗帘，那满是灰尘的印花棉布窗帘的气味扑进她的鼻孔。她很累。

街上行人稀少。大街尽头那所房子的男人路过这儿回家，她听着他的脚步声正啪嗒啪嗒地在水泥人行道作响，接着，又听着他嘎吱嘎吱走在那所红色的新房子前的炉渣小道上。过去，那里曾是一片空地，他们每天晚上都和别人家的孩子在那玩。后来，一个从贝尔法斯特来的人买了那地，并在那盖了房子——可不像他们的棕色小屋，而是屋顶闪亮、光彩夺目的砖房。在这块空地上，这条街上的孩子过去常在一起玩——有迪瓦恩家的，沃特家的，邓恩家的，瘸子小基奥，她和她的兄弟姐妹们。可是，欧内斯特从来没玩过，他已经是成年人了。她的父亲过去常用黑刺李树木棍把他们从那块空地里赶出来。不过，小奥基常去当警戒，当他看见她父亲来了就喊。尽管如此，他们似乎过得挺愉快。那时，她父亲还没这么坏，她母亲还活着。那是很久以前了，她和她的兄弟姐妹们都长大了，母亲也死了。蒂齐·邓恩也死了，而且，沃特一家也回英格兰了。一切都在变。现在，她也像别人一样要走了，要离开她的家。

家啊！她看了看这个家，看着所有熟悉的东西。这么多年来她每周都要打扫一次，心里想，究竟哪来的这么多灰尘。或许，对这些她