

剑桥商务英语考试系列

星火英语  
spark

# 新思维 BEC 听力 高分快训

Pass BEC Vantage: Listening

编著 芦纯江 余黛川

中级

- ➡ 例题+练习 **高度仿真** 模拟
- ➡ 100篇 **思路图解** 层层剖析
- ➡ **450分钟** 超长录音再现真实考场

山东科学技术出版社

英语发音, 时长450分钟  
MP3版

剑桥商务英语考试系列



# 新BEC听力 思维 高分快训

编 著 芦纯江 余黛川  
副主编 杨振华 杨 琪

山东科学技术出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

新思维 BEC 听力高分快训. 中级 / 芦纯江, 余黛川编著.  
济南: 山东科学技术出版社, 2009  
(星火英语系列图书)  
ISBN 978-7-5331-5315-1

I. 新… II. ①芦… ②余… III. 商务—英语—听说教学—  
自学参考资料 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 099940 号

新思维 BEC 听力高分快训. 中级  
芦纯江 余黛川 编著

---

出版者: 山东科学技术出版社

地址: 济南市玉函路 16 号

邮编: 250002 电话: (0531) 82098088

网址: [www.lkj.com.cn](http://www.lkj.com.cn)

电子邮件: [sdkj@sdpress.com.cn](mailto:sdkj@sdpress.com.cn)

发行者: 山东科学技术出版社

地址: 济南市玉函路 16 号

邮编: 250002 电话: (0531) 82098071

印刷者: 山东滨州明天印务有限公司

地址: 滨州市黄河四路 512 号

邮编: 256600 电话: (0543) 3391477

---

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 170 千字

版 次: 2009 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-5331-5315-1

定 价: 29.80 元

# 前言 Preface

随着经济全球化进程的加快,我国与世界各国的商务活动及在经贸领域的合作日益频繁,商务英语的学习也因此受到越来越多学习者的重视。对于那些有志于从事商贸活动的职场人士以及在校大学生而言,通过 BEC 考试,即是成功迈向商贸领域的第一步。鉴于此目的,星火英语特为广大读者精心推出《BEC 剑桥商务英语考试辅导系列》。

《BEC 剑桥商务英语考试辅导系列》共包括两大系列,六本图书。高频词汇精讲系列包含三本:《剑桥商务英语高频词汇精讲(初级)》、《剑桥商务英语高频词汇精讲(中级)》、《剑桥商务英语高频词汇精讲(高级)》;新思维高分快训专项系列包括三本:《新思维 BEC 听力高分快训(中级)》、《新思维 BEC 口试高分快训(中级)》、《新思维 BEC 综合高分快训(中级)》。

《新思维 BEC 听力高分快训(中级)》共包含三章。第一章“知己知彼”为 BEC 中级听力考试综述:分题型介绍 BEC 听力的题型特点、命题规律、解题要点及技巧;第二章“全面武装”为 BEC 听力仿真试题及解析:针对 BEC 听力的三个题型,根据 BEC 听力考试的命题规律及出题特点,分别提供高度仿真模拟题,并针对不同题型给出不同方式的解析和必要的练习;第三章“实战演练”为 BEC 听力综合测试:根据 BEC 听力考试的命题规律及出题特点,提供四套听力综合模拟测试题,并附答案及听力原文。

本书核心内容即第二章的分题型模拟与解析。其中 Part One 采用听力原文与中文解析左右对照的形式,指出原文中的解题关键点、答案提示信息及干扰信息,总结解题规律;Part Two 采取了分段解析的方式,把每段的关键内容及答案推导思路以流程图的形式呈现出来;Part Three 则应用了图解的方式,提炼每道题对应的听力原文的思路、脉络,进而显示答案推导过程。

《BEC 剑桥商务英语考试辅导系列》是星火英语通过对 BEC 考试命题规律的精准定位,为广大读者精心打造的职业考试指导书,希望本系列丛书能为广大读者提高英语成绩及能力助一臂之力!

编 者

2009 年 6 月

# 使用说明

## 仿真模拟听力练习

根据BEC听力Part One出题特点及命题规律，精心打造高度仿真模拟题

## 听力原文及解析

原文、解析左右对照，针对考点逐个突破

## 重要信息提示

难点要点逐一提示，关键信息尽在掌握

## 答案另色显示

标准答案另色显示，出题特色一目了然

## 词汇

归纳总结解题难词，经典词汇高效掌握

## Part One

### 例题三

#### Conversation Three

##### (Questions 9–12)

- Look at the notes below.
- You will hear a telephone message about complaints.

#### Message

Caller: Philip Anderson from Colossal Group

Subject: Making a complaint

Goods should be delivered as stipulated in the (9) \_\_\_\_\_.

They decide to call off the (10) \_\_\_\_\_, and demand compensation for the goods due to their (11) \_\_\_\_\_.

A well-documented evidence is the (12) \_\_\_\_\_.

#### 听力原文

Man: Hello, this is Philip Anderson from Colossal Group. I'm calling to make a complaint for the dinner utensil. Well, you see, ① according to the contract, we ordered the silverware of top grade. But when we opened the carton, we found the goods you delivered to us are dirty and rusty with deep scratches. The goods are not up to the standard as you promised, so we plan to ② cancel the shipment.

Now, we are still not sure about the loss. If necessary, ③ we will present a claim against you for inferior quality. In fact, we have contacted the shipping company and insurance company for compensation. By the way, we have emailed you ④ a copy of the inspection certificate ⑤ issued by our Commodity Inspection Bureau with some records and photos.

Well, we hope you will make a close check on the matter and work out a better way to settle this problem.

#### 解析

##### ① 解题关键词

句中关键词 **according to** 等同于题中的 **as stipulated in**, 故其后为答案。

##### ② 重要内容信号词

信号词 **cancel** 与题中的 **call off** 同义, 故由此可推断出答案。

##### ③ 解题关键词

**claim** 与题干中 **demand compensation** 同义; 本句中另一个关键词 **for** 表示原因, 与题中的 **due to** 同义, 故该词之后为答案所在。

##### ④⑤ 解题关键词

句中的关键词汇为 **a copy of** 和 **issued**, 从它们的提示中可以推断出本题的答案。

按顺序记录听到的相关内容; 根据题文同序的规律, 这部分内容中没有考查点。

**词汇** shipment ['ʃɪpmənt] *n.* 装运的货物 inferior quality 劣质 inspection certificate 检验证明

**答案** (9) contract (10) shipment (11) inferior quality (12) inspection certificate

# BEC 听力

## Part Two

### 例题五

#### (Questions 13–17)

- You will hear five short recordings.
- For each recording, decide what is the least important suggested or mentioned in these plans.
- Write one letter (A–H) next to the number of the recording.
- Do not use any letter more than once.
- After you have listened once, replay the recordings.

- 13 .....  
14 .....  
15 .....  
16 .....  
17 .....

- A recruiting sales team  
B innovating facilities  
C advertising by media  
D generating profits  
E downsizing the farm  
F expanding market shares  
G promoting sales  
H searching for clients

#### 听力原文

##### Thirteen

The Greenfood Farm will follow three keys that will be conducive to its leading position in agricultural markets.

The first is the implementation of strict quality controls, which is suggested as the priority to the other two.

The second key is the maximization of the efficiency of the production by adopting new technologies, which can bring a competitive advantage in the long run.

The third one is the identification of several niche markets and marketing strategies which ultimately determines the prosperity and success of the farm.

与之相匹配的答案为 B innovating facilities

**词汇** conducive [kən'dʌktɪv] *adj.* 有助于……的 niche market 利基市场, 瞄准机会的市场

#### TIPS

这类题要注意细节信息掌握, 通过一些重要信息词来推测答案。比如, 提议 1 中“priority”和提议 3 中“ultimately”都是提示答案的关键词。

### 仿真模拟听力练习

根据BEC听力Part Two出题特点及命题规律, 精心打造高度仿真模拟题

### 仿真模拟听力原文

听力原文同步奉上, 答题讲解双管其下

### 解题思路导图

听力原文分层次解析, 轻松提炼段落结构, 高效把握解题思路

### 提示答案线索

突显文中答案提示信息、解题关键信息及干扰信息

### 显示答案推导过程

对每段原文进行分层次图解, 捕捉关键信息, 答案推导水到渠成

### 解题小贴士

总结解题技巧, 提示答案须知

# 使用说明

## 仿真模拟听力练习

根据BEC听力Part Three出题特点及命题规律，精心打造高度仿真模拟题

## 听力原文

根据Part Three的考点分布情况划分听力原文内容，每段听力原文按顺序与题目一一对应

## 图解答案推导过程

通过对每段听力原文的分层次图解及关键信息的导图式呈现，显示答案推导过程

## 重要信息提示

黑体标示解题关键信息

## 解题关键词汇

生词、难词一一重现，扫平理解、答题障碍

## Part Three

### 例题二

#### Questions 23-30

- You will hear an interview with some myths about banks.
- For each question (23-30), mark one letter (A, B or C) for the correct answer.
- After you have listened once, replay the recording.

Q23. According to Mr. Lewis, what's the reason for economic crisis?

- A. Banks drove the economy forward.
- B. The economy was developing too fast.
- C. Institutions succumbed to the frenzy economy.

Q24. Amid the turmoil, what kind of changes will banks make?

- A. from risk administration to safe administration
- B. from risk management to expense control
- C. from risk management to accrued expenses

Q25. According to Federal Reserve data, what results can low interest rates cause?

- A. Mortgage finance volume is prosperous.
- B. Business lending is slowing down.
- C. Credit volume is stagnant.

#### 听力原文

Woman: Mr. Lewis, could you analyze what role did banks play in the market bubble?

Man: Our economic crisis mirrors every great market bubble in history. Clearly, banks were major participants, but they were not alone. Mortgage lenders, borrowers, regulators, policy makers, appraisers, rating agencies, investors and investment bankers **all** played a role in pushing economic excesses forward. The institutions that gave in completely to the frenzy are no longer with us. Those balancing the need to compete with the need to lend prudently survive today and are helping to stabilize the system.

#### 解析

market bubble

Banks were major participants, but they were not alone.

排除A

...all played a role in pushing economic excesses forward.

选B

Some institutions give in while others survive today.

排除C

词汇 bubble ['bʌbl] n. 泡沫 mortgage lender 抵押放贷者 appraiser [ə'preɪzə(r)] n. 评价者

cooperation

expand Fortescue's production capacity

选C

词汇 shareholder ['ʃeəʊldə(r)] n. 股东

#### 听力原文

Woman: You said earlier that Valin has three major tasks this year. What are they?

Man: We will actively fight the financial crisis and also take it as an opportunity. The first task is to invest about 10 billion yuan in steel projects, which will produce high-end steel products. The second is the deal with Fortescue, which will be settled after it gets **government approval**. And the third is to take the opportunity to launch mergers and acquisitions. This year is the year for reshuffling China's steel industry, and we want to grab the chance. We will pay 20 billion yuan for these three tasks.

#### 解析

major tasks

invest about 10 billion yuan in steel projects

the deal with Fortescue will be settled after...

选B

launch mergers and acquisitions

词汇 reshuffle [ri:'ʃʌfl] v. 改组

答案 CCACBCCB

# 目录 Contents

## 第一章 知己知彼

### 第一节 填空题

- 一、题型介绍 (3)
- 二、命题规律 (3)
- 三、解题要点 (3)

### 第二节 配伍题

- 一、题型介绍 (6)
- 二、命题规律 (6)
- 三、解题要点 (6)

### 第三节 选择题

- 一、题型介绍 (10)
- 二、命题规律 (10)
- 三、解题要点 (10)

## 第二章 全面武装

### 第一节 填空题

#### 一、例题详解

- |          |          |          |          |
|----------|----------|----------|----------|
| 例题一 (19) | 例题二 (20) | 例题三 (22) | 例题四 (23) |
| 例题五 (24) | 例题六 (25) | 例题七 (26) | 例题八 (28) |
| 例题九 (29) |          |          |          |

#### 二、跟踪练习

- |          |          |          |          |
|----------|----------|----------|----------|
| 练习一 (30) | 练习二 (32) | 练习三 (33) | 练习四 (34) |
| 练习五 (36) |          |          |          |

## 第二节 配伍题

### 一、例题详解 (38)

例题一 (38)	例题二 (41)	例题三 (44)	例题四 (48)
例题五 (51)	例题六 (55)	例题七 (58)	例题八 (61)
例题九 (64)			

### 二、跟踪练习 (68)

练习一 (68)	练习二 (69)	练习三 (70)	练习四 (71)
----------	----------	----------	----------

## 第三节 选择题

### 一、例题详解 (72)

例题一 (72)	例题二 (76)	例题三 (81)	例题四 (85)
例题五 (90)	例题六 (94)	例题七 (99)	例题八 (103)
例题九 (107)			

### 二、跟踪练习 (112)

练习一 (112)	练习二 (113)	练习三 (114)	练习四 (115)
练习五 (116)	练习六 (117)		

## 第四节 跟踪练习答案、听力原文及解析

Part One	(119)
Part Two	(138)
Part Three	(162)

# 第三章 实战演练

## 第一节 听力综合模拟

综合模拟题一	(187)
综合模拟题二	(191)
综合模拟题三	(195)
综合模拟题四	(198)

## 第二节 综合模拟答案及听力原文 (202)



# Chapter 1

## 第一章 知己知彼



# Chapter 1

第一章

# 第一节 填空题

## 一、题型介绍

这部分会有三段交谈或电话留言,根据这三段录音填写记录表,每个表格包含四个填空,需要填写1~2个单词或一个数字。每段录音时间约为一分钟。这三段录音的难度远低于阅读理解文章的难度,并侧重于一般的商务知识,语速接近正常的广播语速,约170词/分。每段录音播放两遍。

## 二、命题规律

这个题型中的对话主要是电话通话,或者有关便条、留言和日记的简单信息,话题涉及面比较广,如咨询、客户投诉、客户索赔、更改约会、工作安排、日程安排、确认订单、确认行程、提出意见或要求、预订座位等。设空处多考查商务词汇,如:人名、地名、时间、日期、公司名称、职务、工资、业务信息、部门名称、客户信息、产品信息、证件号码等。

对话可能是一个男声和一个女声,也可能是两个男声或者是两个女声,并且不一定是标准的英语。一般来说,一个男声和一个女声的情况比较多见,如果是两个男声或者是两个女声的话,那么这两种声音不能明显区分开来。

## 三、解题要点

考生一定要事先仔细浏览空白处前后的重点词,当在文中听到这个重点词的时候,就要格外注意,因为答案很可能就在这句话中。需要大家注意的是,空格处语序和听到的语序很可能是不一样的。考生要注意掌握以下技巧:(1)在看题时,尽量想象说话者可能会谈的事情;(2)不要将宝贵的时间花在单词的拼写上,只要你所写的可以让母语为英语的人士辨认出来就能得分;(3)如果漏掉某些内容或在听第一遍时没有完全写下来答案,不要担心,更不能慌了阵脚,听第二遍时补上即可;(4)每个空格一定要写一点儿内容,即使你对自己写的内容是否正确不是很有把握。

在填写每一个空格时,要注意:

(1)力争在第一遍就完成80%以上的空格,在第二遍时完成并校对所有空格内容。

(2)空格顺序完全按照行文顺序。

(3)在听力开始之前仔细阅读第一项文字部分,尤其是空格部分前的字句,理解其意思,因为不要指望说话人会在提及空格内容之前说出与空格部分前的字句完全一致的字句。说话人往往说出与空格部分前字句意思相同的其他表达,包括使用近义词,近义句等。

(4)空格部分包括:单个名词或形容词(通常拼写比较复杂);两个名词构成的结构;一个形容词和一个名词构成的结构;动词加名词的结构;数词。

(5)空格是名词(或名词结构)的标志是:空格前有介词出现;空格是形容词的标志是:空格后有名词出现;空格是动词(或动词结构)的标志是:空格后有介词出现;空格是数词(或数词结构)的

标志是:空格前后有 number、percentage 等提示词出现。

(6) 当空格处单词(或结构)过长时,可以在第一遍时进行速记,第二遍时完成。

(7) 当确实掌握了空格处所缺单词的中文意思但又想不出英文时可以用同义词代替。

## 经典例题

### PART ONE

#### (Questions 1–12)

- You will hear three telephone conversations or messages.
- Write **one** or **two** words or a number in the numbered spaces on the notes or forms below.
- After you have listened once, replay each recording.

#### Conversation One

##### (Questions 1–4)

- Look at the note below.
- You will hear an answer phone message from a woman about a meeting.

MESSAGE	
To:	Paul James
From:	Maria Hopwood, London office
Re:	Planning Meeting next week
Also attending meeting:	(1) _____
Please bring	(a) details about (2) _____ (b) suggestions for (3) _____
Will send you the (4)	_____ by email.

很明显,这是一则电话留言,这方面的内容将是这部分考试的重点。因为电话留言的内容不外乎包括通知、预定、邀请、抱怨、道歉、询问、安排工作等。考生在听录音之前,一定要利用好录音的空白处,仔细阅读解释说明部分以及表格部分,并由此推测这段录音的题材、考查点等。

从题干中给出的信息可知,此段录音为电话录音,并且从表格的表头部分“Planning Meeting next week”可推断出具体内容是关于会议计划安排的通知。从表格中已提供的信息可知:

- 考查点 1: 与会人员(第一题),
- 考查点 2: 对方与会要“带”的东西(第二、三题),
- 考查点 3: email 的内容(第四题)。

通过已给信息提前预知考查点,这样在听录音的时候会更有针对性。以下为录音原文:

Woman: This is a message for Mr. James. It's Maria Hopwood calling from the London

office. Please could you give him some information about our meeting next week?

这段录音交代了留言内容是留给谁的,留言者以及通知的大致内容。根据题文同序的规律,这部分内容中没有考查点。

First of all, would you first let him know that a new trainee should be coming along too? However, unfortunately the sales manager has had to drop out, but I don't want to change the date at this stage.

这段录音交代了与会者以及原定参加会议却因故不来者。“First of all”为重要内容信号词,之后一般讲述重要内容或答案所在。第一句话为解题关键句,在这里 coming along 与 attending meeting 同义互释,由此可知第一题的答案为:(a) (new) trainee.

Ask him to make sure he brings the information we worked out last time about our profit margins, as I don't seem to have a note in the latest report of how we arrived at those figures. I'll bring a draft press release, which I've been working on since we last met. Oh, and could he also bring along all the ideas he has in mind for the product launch. I've got the advertising copy to show him.

这段录音交代了与会需要携带的东西:上次做的利润率信息和关于产品发布的建议,以及留言者自己要携带的东西:新闻稿草稿和广告副本。由“he brings...”得知此句为解题关键句。虽然录音中没直接出现“details”,但是录音中的“information”对应了这个单词,由此可知“profit margins”为第二题的答案。不过要注意排除干扰信息;这里要听清要“他”带什么而不是“我”要带什么。还要注意归纳总结文意,如文中的“all the ideas he has in mind for the product launch”中的“ideas”对应题中的“suggestions”,这也是解题关键,并由此推知第三题答案。

It should be a good meeting! I'll fax the final agenda the day before the meeting, on second thoughts, I'll email it. It'll be easier that way.

最后交代了留言者要给与会者通过电子邮件发送的东西。“email”是重要内容信号词,其前后出现的内容一般为目标信息所在。可能考生听到这个单词才知道答案内容在前一句话里面,这样在听第二遍时就要重点听一下前一句的内容,从而捕捉正确答案:“final agenda”。

**答案** (1) (A) (NEW) TRAINEE

(2) (OUR) (PROFIT) MARGIN(S)

(3) PRODUCT LAUNCH

(4) (FINAL) AGENDA

## 第二节 配伍题

### 一、题型介绍

这一部分的听力题型是 BEC 初级听力中所没有的,这部分分为两组,每组的形式安排都一样:其特点是提供了五段简短的独白,必须将每个独白与一组标有 A-H 字母的选项对应起来。在每一组里,八个选项的内容大致相似,总的主题或议题会在考题的提示中清楚说明。每段独白约 30 秒钟。从整个听力考试来分析,这一部分的听力在题型上是最难的,因为考生在听的时候不仅要记录,而且要在答题的时候看八个选项,这对速度和记忆都有了更高的要求。

### 二、命题规律

要做好这种题型的题目,首先要利用选项和提示判断出“听”的目的。考生从试卷上一般都可以很容易判断出将要听到的听力材料的大致的事物种类。其实,这八个选项是同属于一类事物,不外乎是对讨论场景的判断、对谈论内容的判断或者是对谈话者身份的判断等等。

分析历年的 BEC 中级听力的这部分内容,听的时候要注意以下信息:(1)讲话者是谁(讲话者的角色、工作等);(2)讲话者讲的内容是什么(如话题);(3)讲话者在做什么(如拒绝、抱怨或道歉等);(4)讲话者在表达什么(如失望、焦虑、奇怪等);(5)讲话者在如何做某事;(6)讲话者的目的、内容。

主要的考查点包括:

- (1) 办公室、工作环境和日常工作:安排和再安排约会及会议;做计划和任务安排;确认或改变计划;征得同意和授予同意;给予和接受指示;预测和描述未来可能性;
- (2) 问询和给予意见:同意和不同意;给予、接受和拒绝建议或推荐;决定和过往行动的评价;
- (3) 分辨文件类型理解会议记录;理解办公室文件(报告,信函,备忘录等)。
- (4) 买和卖:确定付款日期和送货日期;出单和下订单;制订协议;合同谈判。
- (5) 公司结构、体系和处理过程:展示和描述公司结构和过程;交换关于公司设备资源的信息;理解和解释公司的生产、订货和送货体系;理解和解释制造过程;理解和描述;问询和解释错误。
- (6) 目标实现和成绩:描述和解释公司表现和成果、趋势、事件和变化。
- (7) 其他:理解和谈论一般商务话题,如管理技能、推广策略、培训课程、商务服务等。

### 三、解题要点

这一部分是由同一主题或话题的五篇短文组成,分别由五位不同的说话者进行独白,其内容与商务话题或情景有关。全部文章听两遍,考生必须在这段时间内做题,但要注意技巧。如果试图逐字听,则只能听见一些文字的发音,在脑海中形成的只是杂乱的文字意义,只有听懂了意群的意义再加上自己大脑的加工,才能掌握录音的内容。因此,做这部分试题时,(1)考生不能操之过急,不要单凭听到的某一个单词就理所当然地觉得某个选项就是正确答案。因为,这道题中有几个干扰项也有几个用来让考生

产生误解的单词;(2)在听录音之前,要认真读一遍题目提示和八个选项,并与尽可能地想象可能的场景;(3)不确定的时候,可以用排除法排除干扰项;(4)注意正确选项中的表述与文中某部分存在同一关系的地方(如一个单词或词组,或者一个句子);(5)注意说话人语气(该方法尤其适用于判断说话人的态度);(6)在平时要多了解各种商业场合的语言运用。

### 经典例题

## PART TWO

### Questions 13–22

#### Section One

#### (Questions 13–17)

- You will hear five short recordings. The speakers are presenting awards to companies that have excelled in different aspects of business.
- For each recording, decide what the company is receiving its award for.
- Write one letter (A–H) next to the number of the recording.
- Do not use any letter more than once.
- After you have listened once, replay the recordings.

13 .....

14 .....

15 .....

16 .....

17 .....

- A** innovation in public relations
- B** staff involvement in decision-making
- C** after-sales policy
- D** product improvement
- E** environmental awareness
- F** staff training
- G** employee benefits
- H** export success

利用念题目要求的时间和给出的读题时间先看题目要求以确定这段话需要总结哪方面的内容;然后快速地通读并看懂从 A 到 H 八个句子。

### 听力原文

#### Thirteen

This chain of clothing stores has been a household name in this country and abroad for a century. But some years ago, it lost market share and closed most of its overseas branches. Its goods declined in quality, and became dull and out of touch with modern taste. After a period in crisis, the company hired a new team of designers and relaunched its entire range. The upgrading in quality and style has put this store back on the fashion map.

由文中的信息提示词“but”可知,后面要提供的内容信息与前面的发生了转折,由此提出了公司面临的问题:公司国内外市场出现危机。接下来提到的是问题出现的原因:产品质量下降、风格落伍。由时间指示词“after”可知,接下来应该分析的是危机过后,公司要采取的措施:升级产品质量和风格,由

此可以得出结论:这家公司再度繁荣的关键在于产品改良,并可以判断出答案应该是 D,更是由接下来的内容 **The upgrading in quality and style has put this store back on the fashion map**“质量的提升和样式的改变让这家店渡过了危机”证实了答案。

这类题通常需要把握通篇文章的意思,并找出正确的解题线索。切忌根据听到的一两个词就选答案,比如:不能听到“new”这个单词就误选 A;不能听到“team of designers”就误选 B。

#### Fourteen

This has been an inspirational success story. Five years ago, the Ty-Ban cheese company didn't exist. They now supply more cheese to the foreign market than any other cheese company of their size. Originally, Ty-Ban was a small farm rearing cattle and sheep, but the family realized they would have to diversify or go out of business. They started experimenting with some old recipes for organic cheese, in spite of warnings that the market was saturated, and came up with a winner.

这段话主要讲了 Ty-Ban 乳酪公司的成功,其表现为:奶酪出口量比任何一家同规模公司都大,随后讲述了这个公司是如何在市场已经饱和的情况下从小农场发展成赢家的。由“**supply more cheese to the foreign market than any other cheese company of their size**”得知选项 H 是此句的意译。

解这道题时要注意:

1. 找准信息点。这段话的侧重点在 Ty-ban 成功的表现而不是其成功的具体做法。
2. 这道题需要注意同义互释现象,即不是同一个词但在语境中表达相同的意思。文中没有直接出现“export”这个词,但“**supply...to the foreign market**”与 export 表达的意思相同。
3. 由 **supply more cheese to the foreign market than any other cheese company of their size** 中的“foreign market”得知 Ty-Ban 做得应该是出口贸易,因此可以轻松地选出正确选项 H, **export success** 是此句的意译、总结。
4. 最后一句只是讲述 Ty-Ban 公司的发展历程,可以省略不听。

#### Fifteen

Business consultancy is one of the most competitive areas in the service sector. Huge fees are charged to the customers, but the customers have huge expectations in return. This has led to a growing feeling of disillusionment: “What do these people do that we couldn't do for ourselves?” Well, here we have a uniquely creative consultancy company that produces revolutionary ideas for projecting a corporate image to the outside world. Their methods are startling, but they certainly get results.

这段话在开头说明了商业咨询的独特之处,后面又用了个反问句“**What do these people do that we couldn't do for ourselves?**”,由此可以推测接下来的内容应该是回答这个问题,具体讲述商业咨询的具体独特之处,因此要仔细听清楚接下来的内容。由“**produces revolutionary ideas for projecting a corporate image**”可以得知,选项 A 为正确答案。

这道题需要注意同义互释现象。比如“**creative/revolutionary ideas**”与 innovation 意思相同;“**public relation**”指的也就是 **projecting a corporate image to the outside world**。