

大学英语 **4** 级考试

15 THEMES IN
ENGLISH READING

主题阅读

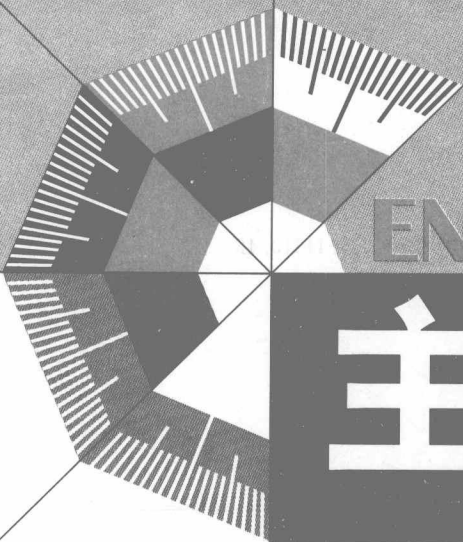
15 种

《长喜英语》图书编委会 **编**
王长喜 **主编**

精确翻译，左右对照，词句篇章轻松理解
标明要处，凸显关键，题中考点一目了然
抓住要点，对准难点，阅读过关易如反掌
边读边记，循环巩固，词汇记忆顺手牵羊

CET-4

中国 社会 出版 社



大学英语**4**级考试

15 THEMES IN
ENGLISH READING

主题阅读

15种

主 编：王长喜

副主编：白玉宽

《长喜英语》图书编委会 编

中国 社会 出版 社

图书在版编目(CIP)数据

大学英语四级考试精读一本通

王长喜 主编.

—北京: 中国社会出版社, 2003. 7

ISBN 7-80146-714-0

I. 大… II. 王… III. 英语—高等学校—水平考试—自学参考资料 IV. H310.42

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 060746 号

书 名: 大学英语四级考试精读一本通

主 编: 王长喜

责任编辑: 缪传忠

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联发行: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电话: 66016392 传真: 66016392

欢迎读者拨打免费热线 8008108114 或登录 www.bj114.com.cn 查询相关信息

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 北京市科普印刷厂

开 本: 787×960 毫米 1/16

印 张: 36.375

字 数: 630 千字

版 次: 2005 年 1 月第 2 版 2006 年 1 月第 1 次修订

印 次: 2006 年 1 月第 1 次

书 号: ISBN 7-80146-714-0/H·34

定 价: (全套二册) 34.60 元

一路风雨一路歌

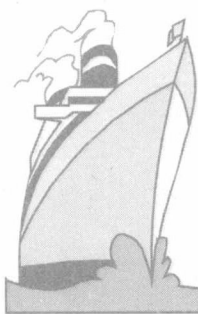
“长喜英语”自创办以来，全程跟踪大学英语四、六级考试，从图书到网站，从教学到研发，历经十几年，风风雨雨，一路走来，伴随着一届又一届的大学生顺利地通过了英语过级考试，欣然地走向社会。而今经过市场历练和自身涅槃的“长喜英语”已经由一株幼苗成长为一棵大树，正以枝繁叶茂的气象，陪伴四、六级改革的风云，呵护同学们的成长。

抚今追昔，感慨万千。以测试学研究为专业的王长喜老师，1993年创办“长喜英语”，以主编《词汇必备》、《考研必备》两本畅销书而奠定了“长喜英语”的品牌基础；随着1995年四、六级考试的升温，“长喜英语”也取得了长足的进步。1998年王长喜老师在中央人民广播电台作考研英语讲座；1999年在河北卫视、江西卫视作电视英语讲座；相继出版的《王长喜英语预测试卷》、《王长喜英语点评试卷》、《大学英语90分突破》系列、《金典英语背诵》系列、《新编大学英语全真课堂》系列等四、六级应试图书，倍受同学们的青睐，史无前例地创造了单本图书年销售近百万册的销售奇迹。到2000年，全国的大学校园里响起一个共同的声音——“**学英语，找长喜**”。“长喜英语”受到了全国大学生们的公认。然而，探索英语测试领域的奥秘，启迪莘莘学子的心智绝非一人之力可及。在随后的几年中，“长喜英语”吸引来一批批来自中国人民大学、北京外国语大学、北京大学等知名学府的语言学和测试学的教授和研究生加盟，完成了自身的飞跃。

沐浴着21世纪的曙光，“长喜英语”再攀高峰！三十多位教授、专家组成了“长喜英语”教学研究部、语料库研发部、教考一体开发部、图书编辑部和网络部，以北文学校为基地，把教学和考试，语言基本功和考试技巧紧密结合；于2003年提出“个性化学习”方案，对近5000名在校大学生进行跟踪试验，成功推广了“个性化英语学习疗法”。此间，《巅峰训练》系列、《直击考点》系列、《标准阅读》系列、《词汇串联记忆》、《家谱式速记巧记》的出版以及面授教学、网络辅导和远程卫星教学的配合使得“长喜英语”达到了前所未有的辉煌。其图书以“**试卷测试准、阅读效果佳、综合训练强、个性化学习妙**”受到了教育界知名教授的好评和同学们的广泛认可。

饱历春的繁盛、夏的热情，经历了考试类图书市场的喧嚣和浮躁，见证了大学英语的改革和四、六级考试的调整，“长喜英语”陪同莘莘学子一起步入秋天般平和纯净的成熟季节！此刻，愈发感到肩上的沉重。面向大学英语教育，“长喜英语”秉承卓越，呈献完美，为你提供科学、高效的英语学习个性化解决方案；不求广，但求专；不求泛，但求精；不求华丽、虚无，但求实用、高效；为学生铺就一条通向成功的大道。“长喜英语，负责到底”是我们永远的承诺。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。“长喜英语”与你为伴，与你为友，与你共命运！



编写说明

《大学英语四级考试卡式阅读快训》是针对大学英语四级考试中的阅读理解和简答题型所编写的一本书。书中的英文文章和试题我们都给出了相应的中文翻译，像识字卡片的正反面一样，形成一一对应的关系，此谓之“卡式”；本书的目的是通过短期训练快速提高考生的阅读理解能力，此谓之“快训”。本书在编写体例上的几个特点具体如下：

一、题材分类，集中突破

全书分为15个单元，每个单元均按照相同的题材和真题的难度标准精心选编4篇文章。四级考试中的简答题型和阅读是密不可分的，从广义上讲简答是阅读理解的一部分，因此本书特将10篇简答题根据题材穿插在15个单元中，以便考生在阅读时把握同类文章的风格、结构和内容，集中突破同一话题的相关词汇和表达方式，全面、系统地将每一题材的文章所涉及到的疑难和障碍各个击破。

二、中英对照，一目了然

每篇文章的具体结构按照左手页内容和右手页内容相照应的原则编排设计，左手页包含“英文文章 (Text)”、“英文问题 (Questions)”和“核心词汇学与记”三个部分，右手页包含“全文翻译”、“结构分析”、“问题翻译”、“答案与解析”和“考点出处长难句分析”五个部分。其中左手页上的“英文文章 (Text)”和“英文问题 (Questions)”与右手页中的“全文翻译”和“问题翻译”形成卡片式的对照关系，便于考生对英文文章的透彻理解。

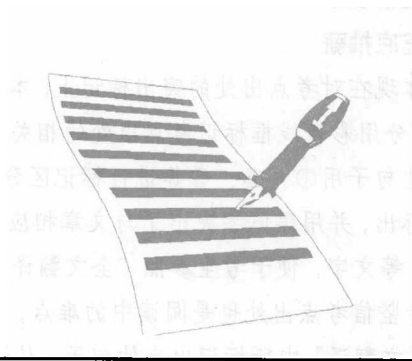
三、突出考点，釜底抽薪

本书最大的特色体现在对考点出处的突出标记上。本书针对试题考点，在右手页上的“全文翻译”部分用彩色线框标记考点出处的相关句子，并用黑体字突出了解题的关键词语，这些句子用①、②、③等进行标记区分；“问题翻译”中正确答案的选项用彩色线框标出，并用黑体字突出了与文章相应的词语，题干译文的后边给出“(对照第①句)”等文字，便于考生参照“全文翻译”中相应的句子对答案进行深入理解，同时编者坚信考点出处也是阅读中的难点，所以在其后的“考点出处长难句分析”中将“全文翻译”中所标记出来的句子，从语法结构和句际关系的角度进行了解析，使考生彻底吃透考点；并通过“答案与解析”准确把握设题规律，灵活掌握答题技巧。

四、词汇过关，打造功底

本书按照真题的形式对左手页上的英文文章以及试题没有做任何标记，目的是方便考生进行自测。词汇不仅是阅读的基础，往往也是阅读理解的主要障碍，因此我们在试题后面安排了“核心词汇学与记”，这一部分根据文章挑选出历年四级考试中出现的高频词，其中【考点】中给出的搭配或句子选自四级考试真题；而【串记】则是根据主词条将与其相关的四级核心词汇列出，使学生可以进行由点到面的串联记忆，其中〈派〉表示主词条的派生词，〈同根〉表示同根词，〈同义〉表示同义词，〈反〉表示反义词，〈形近〉表示形近词。

本书词、句、篇密切结合，考点分析鲜明透彻，应试技巧巧妙贯穿，题材题型纵横交错，是一本对四级应试与功底锤炼十分有价值的书。编者相信考生只要懂得如何使用本书，掌握本书的精髓，并脚踏实地地付出努力，必将攻克四级考试阅读的堡垒。



Contents

目录

Unit 1	Job and Advancement 工作与发展	2
Unit 2	Sports and Leisure 运动与休闲	20
Unit 3	Manners and Customs 风俗与习惯	38
Unit 4	Parents and Children 父母与孩子	56
Unit 5	Family and Life 家庭与生活	76
Unit 6	Housing and Architecture 住房与建筑	94
Unit 7	Information and Media 信息与传媒	112
Unit 8	Transportation 交通	130
Unit 9	Education and Learning 教育与学习	148
Unit 10	Western Society 西方社会	168
Unit 11	Health and Medicine 健康与医疗	184
Unit 12	Language and Communication 语言与交流	202
Unit 13	Economy and Trade 经济与贸易	220
Unit 14	Nature and Environment 自然与环境	238
Unit 15	Ideal and Society 理想与社会	256



Unit Job and Advancement

Text 1

A is for always getting to work on time.

B is for being extremely busy.

C is for the conscientious (勤勤恳恳的) way you do your job.

You may be all these things at the office, and more. But when it comes to getting ahead, experts say, the ABCs of business should include a P, for politics, as in office politics.

Dale Carnegie suggested as much more than 50 years ago: Hard work alone doesn't ensure career advancement. You have to be able to sell yourself and your ideas, both publicly and behind the scenes. Yet, despite the obvious rewards of engaging in office politics — a better job, a raise, praise — many people are still unable or unwilling to “play the game”.

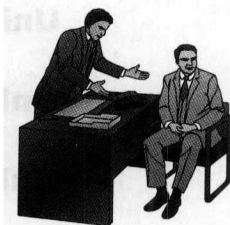
“People assume that office politics involves some manipulative (工于心计的) behavior,” says Deborah Comer, an assistant professor of management at Hofstra University. “But politics derives from the word ‘polite’. It can mean lobbying and forming associations. It can mean being kind and helpful, or even trying to please your superior, and then expecting something in return.”

In fact, today, experts define office politics as proper behavior used to pursue one's own self-interest in the workplace. In many cases, this involves some form of socializing within the office environment — not just in large companies, but in small workplaces as well.

“The first thing people are usually judged on is their ability to perform well on a consistent basis.” says Neil P. Lewis, a management psychologist. “But if two or three candidates are up for a promotion, each of whom has reasonably similar ability, a manager is going to promote the person he or she likes best. It's simple human nature.”

Yet, psychologists say, many employees and employers have trouble with the concept of politics in the office. Some people, they say, have an idealistic vision of work and what it takes to succeed. Still others associate politics with flattery (奉承), fearful that, if they speak up for themselves, they may appear to be flattering their boss for favors.

Experts suggest altering this negative picture by recognizing the need for some self-promotion.



Questions

1. “office politics” (Line 3, Para. 4) is used in the passage to refer to _____.

[A] the code of behavior for company staff

Unit 1 工作与发展



全文翻译

A 代表总是按时上班。

B 代表非常忙碌。

C 代表勤勤恳恳地工作。

在办公室里,你可能做到了以上几点,或者更多。①但是谈到发展,专家说 ABC 这类事情中还包括 P。P 代表政治,即办公室策略。

Dale Carnegie 提出,和 50 年前大不相同,仅仅努力工作并不能保证事业的发展。你必须能够既公开地又秘密地推销你自己和你的观点。然而,尽管从事办公室策略有明显的回报——更好的职位、加薪、赞扬,但是很多人仍不会或不愿“玩这种游戏”。

Hofstra 大学的管理学副教授 Deborah Comer 说:“人们认为办公室策略含有一些工于心计的行为。但是策略起源于‘礼貌的’一词。它可以指游说并形成联系。它可以指和蔼并乐于助人,或者甚至指试图取悦你的上司,然后期望得到一些回报。”

事实上,今天专家将办公室策略定义为在一个工作场所用来追求个人利益的正当行为。在很多情况下,这包括办公室环境内的一些社交形式——不只是在大公司里,在小的工作场所也一样。

一位管理学心理学家 Neil P. Lewis 说:“通常判断人的第一件事是他们始终如一地表现良好的能力。②但是如果有两三个升职的候选人,每一位都有相当相似的能力,经理将提升他或她最喜欢的人。这只是人之常情。”

然而,心理学家们说很多雇员和雇主对办公室策略的概念有偏差。他们说,一些人对工作和怎样成功报有理想主义的观点。③仍有其他一些人将策略和奉承联系在一起,害怕如果他们为自己说好话,他们可能看上去是为了利益奉承老板。

④专家建议通过承认一些自我推销的需要改变这种消极的状况。

Structure Analysis 结构分析

这是一篇说明文。前四段中提出在公司里面,一个人如果想进步,除了遵守公司里的行为规范、勤勤恳恳工作以外,还必须学会搞好人际关系;接下来的几段中,作者指出与上司搞好关系的重要性,因为,当两个人的能力水平相似时,最有可能被提升的就是上司喜欢的人,尽管有些人对办公室策略还不擅长,或对此不屑一顾;最后一段指出专家建议改变对自我推销的传统观念。

问题翻译

1. 文中用的“office politics”(第四段第三行)指的是_____。(对照第①句)

[A] 公司职员的行为规范

- [B] the political views and beliefs of office workers
 [C] the interpersonal relationships within a company
 [D] the various qualities required for a successful career
2. To get promoted, one must not only be competent but _____.
 [A] give his boss a good impression
 [B] honest and loyal to his company
 [C] get along well with his colleagues
 [D] avoid being too outstanding
3. Why are many people unwilling to "play the game" (Line 4, Para. 5)?
 [A] They believe that doing so is impractical.
 [B] They feel that such behavior is unprincipled.
 [C] They are not good at manipulating colleagues.
 [D] They think the effort will get them nowhere.
4. The author considers office politics to be _____.
 [A] unwelcome at the workplace
 [B] bad for interpersonal relationships
 [C] indispensable to the development of company culture
 [D] an important factor for personal advancement
5. It is the author's view that _____.
 [A] speaking up for oneself is part of human nature
 [B] self-promotion does not necessarily mean flattery
 [C] hard work contributes very little to one's promotion
 [D] many employees fail to recognize the need of flattery

Learn and Remember These Words 核心词汇学与记

1. **conscientious** /ˌkɒnʃiˈenʃəs/ *a.* 认真的, 勤勤恳恳的
 【考点】a conscientious worker 勤勤恳恳的工作者/make a conscientious effort 做出辛勤的努力
 【串记】〈同根〉conscience *n.* 良心
2. **ensure** /inˈʃʊə/ *vt.* 保证, 担保, 确保
 【考点】ensure success 确保成功/ensure sb. against from danger 保护某人免受危险/ensure the security of the children 确保孩子们的安全
 【串记】〈同义〉guarantee *vt.* 保证, 担保 〈形近〉assure *vt.* ①使确信, 使放心②确保, 保证给
3. **derive** /diˈraɪv/ *vi.* (from) 起源, 衍生 *vt.* ①取得, 得到②追溯...的起源(或来由)
 【考点】derive pleasure 得到乐趣/derive knowledge from books 从书中获得知识/derive a conclusion from facts 从事实推出结论
- 【串记】〈形近〉deprive *v.* 剥夺, 使丧失
4. **lobby** /ˈlɒbi/ *v.* 向(议员等)进行游说(或疏通)
n. ①(旅馆、戏院等的)大厅, 休息室②院外活动集团
 【考点】lobby the bill through Congress 游说国会通过提案/the banking lobby 银行游说团
5. **define** /diˈfaɪn/ *vt.* ①给...下定义, 解释②限定, 规定
 【考点】define the position of the government 阐述政府的立场/define the properties of a new drug 解释一种新药的特性/define sb.'s duties 规定某人的任务
 【串记】〈派〉definition *n.* ①定义, 释义②清晰(度), 鲜明(度)
6. **socialize** /ˈsəʊʃəlaɪz/ *v.* ①与...交往, 联谊②使适合于过社会生活

- [B] 办公室人员的政治观点和信仰
[C] 一个公司内部的人际关系
[D] 事业成功所要求的各种品质
2. 要得到提升,一个人不仅必须有能力而且还要_____。(对照第②句)
[A] 给他的老板留一个好印象
[B] 诚实并对他的公司忠诚
[C] 和他的同事相处融洽
[D] 避免太突出
3. 为什么很多人不愿意“玩这种游戏”(第五段第四行)?(对照第③句)
[A] 他们认为那样做是不切实际的。
[B] 他们觉得这样的行为是缺乏原则的。
[C] 他们不擅长利用同事。
[D] 他们认为努力是没有用的。
4. 作者认为办公室策略_____。(对照第②句)
[A] 在工作场所是不受欢迎的
[B] 对人际关系来说是不好的
[C] 对公司文化的发展是不可或缺的
[D] 对个人升职是一个重要因素
5. 作者的观点是_____。(对照第④句)
[A] 为自己说好话是人性的一部分
[B] 自我推销并不一定意味着奉承
[C] 努力工作对一个人的升职作用不大
[D] 许多员工没有意识到奉承的需要

Find Your Problems 答案与解析

1. 选[C]。语义理解题。本题的选择主要是根据第四段的提示,从 the ABCs of business should include a P 可以判断 office politics 不属于一、二、三段所提示的内容,只有[C]为正确答案。[A]项与第一段的内容具有包容关系;[B]项是对概念的字面理解,如果是字面理解就不需要根据上下文来判断,因此也不符合;[D]项与第三段也有互相包容的关系,况且从下文来看,office politics 所指也只是一种 quality,所以也不对。
2. 选[A]。事实细节题。第八段中提到,如果两个人能力等各方面都一样,经理自然会提升自己喜欢的人,这说明,一个人想提升,除了自己胜任工作以外,还必须能够给领导一个好的印象。其他几项文中没有提到。
3. 选[B]。推理判断题。文章第五段提到,有很多人仍然是不会(unable)或者不愿(unwilling),说到不愿意我们就要读到第九段中的 Still others associate politics with flattery ... for favors 的细节。这一细节说明了有些人不愿意参与到这个游戏中来是因为他们担心别人会说自己奉承巴结领导,这是为他们所不齿的,这无疑说明他们认为这种做法是 unprincipled。
4. 选[D]。事实细节题。文章中作者多次提到公司策略对个人事业发展的重要性,而四个选项中只有 personal advancement 符合此意。
5. 选[B]。观点态度题。综合全篇,人们一般认为晋升就是奉承的结果,但作者纠正了这种说法,即晋升首先得胜任,然后通过自我推销给领导留下好印象,故[B]为答案。文中提到大部分人不会“奉承”,

【考点】socialize with students after class 课后与学生交往

【串记】〈同根〉social *a.* ①社会的②交际的, 社交的 // socialism *n.* 社会主义 // socialist *n.* 社会主义者, 社会党人 *a.* 社会主义的

7. consistent /kən'sistent/ *a.* ①一致的, 符合的②坚持的, 一贯的

【考点】be consistent with 与...一致/a consistent policy 一贯的政策

【串记】〈派〉consistently *ad.* 一致地, 一贯地
〈反〉inconsistent *a.* 不一致的, 不协调的, 矛盾的

8. flatter /'flætə/vt. ①向...谄媚, 奉承②使满意, 使高兴, 使感到荣幸③使显得(比实际)好看, 使(某优点)显得突出

【考点】flatter oneself 自以为是, 自鸣得意/flatter her on her sewing 称赞她的缝纫技术好/a flattering photograph 一张比真人美的照片

【串记】〈派〉flattery *n.* 奉承

9. alter /'ɔ:lɪə/ *v.* 改变, 改动, 变更

【考点】alter the fact 改变事实/alter the course of a ship 改变船的航线/alter one's will 修改某人的遗嘱

【串记】〈同义〉modify *v.* 变更, 修改, 缓和〈派〉alternation *n.* 改变, 变更 // alternate *a.* 交替的, 轮流的 *v.* (使)轮流, (使)交替 // alternative *a.*

①两者择一的, 供选择的, 供替代的②另类的, 他择性的 *n.* ①取舍, 抉择, 供选择的东西②选择的自由, 选择的余地

10. negative /'negatɪv/ *a.* ①反面的, 消极的②否定的③负的, 阴性的 *n.* ①(照相的)负片, 底片②负数

【考点】a negative outlook on life 消极的人生观/a negative answer 否定的答复/negative consequences 不良的后果

【串记】〈反〉positive *a.* 肯定的, 积极的

Text 2

It is easier to negotiate initial salary requirement because once you are inside, the organizational constraints (约束) influence wage increases. One thing, however, is certain: your chances of getting the raise you feel you deserve are less if you don't at least ask for it. Men tend to ask for more, and they get more, and this holds true with other resources, not just pay increases. Consider Beth's story:

I did not get what I wanted when I did not ask for it. We had cubicle (小隔间) offices and window offices. I sat in the cubicles with several male colleagues. One by one they were moved into window offices, while I remained in the cubicles. Several males who were hired after me also went to offices. One in particular told me he was next in line for an office and that it had been part of his negotiations for the job. I guess they thought me content to stay in the cubicles since I did not voice my opinion either way.

It would be nice if we all received automatic pay increases equal to our merit, but "nice" isn't a quality attributed to most organizations. If you feel you deserve a significant raise in pay, you'll probably have to ask for it.

Performance is your best bargaining chip (筹码) when you are seeking a raise. You must be able to demonstrate that you deserve a raise. Timing is also a good bargaining chip. If you can give your



即不会认为自己说好话是人性的一部分,故排除[A];根据文章可知作者认为,努力工作是必要的,但是同时还要懂得办公室策略,而[C]说的努力工作作用不大,与作者的观点相悖;从有些人不愿意为自己说话来看,说明他们还是想为自己说话的,只是有所担心而已,这从某种程度上讲[D]是错误的。

No More Difficulties 考点出处长难句分析

① But when it comes to getting ahead, experts say, the ABCs of business should include a P, for politics, as in office politics.

【解析】复合句。when 引导时间状语从句;say 后面的部分是宾语从句。

② But if two or three candidates are up for a promotion, each of whom has reasonably similar ability, a manager is going to promote the person he or she likes best.

【解析】复合句。if 引导条件状语从句;主句中 he or she likes best 为定语从句修饰 person。

③ Still others associate politics with flattery, fearful that, if they speak up for themselves, they may appear to be flattering their boss for favors.

【解析】复合句。形容词短语 fearful that ... favors 作主语 others 的补语;这个形容词短语中 that 引导的从句作 fearful 的宾语;这一宾语从句中有含有一 if 引导的条件状语从句。

④ Experts suggest altering this negative picture by recognizing the need for some self-promotion.

【解析】简单句。动名词短语 altering this negative picture 作 suggest 的宾语;by recognizing ... self-promotion 作句子的方式状语。

全文翻译

① 谈判起始薪水要求相比较而言要容易一些,因为一旦你进了一个单位,这个单位的约束机制就会影响到你以后的薪水增加。② 但是,有一件事是明确的:除非你要求,否则得到你觉得应得的薪水的可能性就较小。男性通常要求得多一些,因此得到的也多一些,这个问题不仅反映在提薪上,还反映在其他资源的分配上。咱们来听听贝丝的故事:

在过去,我不要求的东西我是得不到的。我们那儿有小隔间办公室和窗户办公室。我当时和几个男性同事坐在隔间办公室里。一个又一个地,他们都搬进窗户办公室,而我还坐在隔间。有几个在我后面进公司的男性同事也进了办公室。有一个特意告诉我说,在排队进入办公室的人当中,他是下一个,这是他开始谈判工作的时候就定下来的。我想他们认为我坐在隔间办公室已经很满足了,因为我没有对此提出异议。

③ 如果我们能自动得到与业绩对等的酬劳增加就好了,但大多数公司不具有这样的“好心”。如果你觉得你应该得到一笔薪水的增加,你可能得要求。

当你寻求加薪的时候,最佳筹码就是你的工作表现。你必须能够显示出你应该享受加薪。时机也是要求加薪的好筹码。④ 如果就在业绩薪水确定的前夕,你能给你的老板他所需要的东西(比如说:一笔大定单的新客户),你就很有可能得到你所希望的加薪。

信息也可以用作谈判的筹码。到人才市场上打听你的工作值多少钱。别的公司会付给你多少薪水?

⑤ 谈判中选择适当的时机拿出你的筹码,利用谈判技巧来引导讨论的方向。

boss something he or she needs (a new client of a sizable contract, for example) just before merit pay decisions are being made, you are more likely to get the raise you want.

Use information as a bargaining chip too. Find out what you are worth on the open market. What will someone else pay for your services?

Go into the negotiations prepared to place your chips on the table at the appropriate time and prepared to use communication style to guide the direction of the interaction.

Questions



1. According to the passage, before taking a job, a person should _____.

- [A] demonstrate his capability
- [B] give his boss a good impression
- [C] ask for as much money as he can
- [D] ask for the salary he hopes to get

2. What can be inferred from Beth's story?

- [A] Prejudice against women still exists in some organizations.
- [B] If people want what they deserve, they have to ask for it.
- [C] People should not be content with what they have got.
- [D] People should be careful when negotiating for a job.

3. We can learn from the passage that _____.

- [A] unfairness exists in salary increases
- [B] most people are overworked and underpaid
- [C] one should avoid overstating one's performance
- [D] most organizations give their staff automatic pay raises

4. To get a pay raise, a person should _____.

- [A] advertise himself on the job market
- [B] persuade his boss to sign a long-term contract
- [C] try to get inside information about the organization
- [D] do something to impress his boss just before merit pay decisions

5. To be successful in negotiations, one must _____.

- [A] meet his boss at the appropriate time
- [B] arrive at the negotiation table punctually
- [C] be good at influencing the outcome of the interaction
- [D] be familiar with what the boss likes and dislikes

Learn and Remember These Words 核心词汇学 & 记

1. negotiate /ni'gəʊfiət/ *vt.* ① 洽谈, 协商 ② 顺利
通过, 成功越过 *vi.* 协商, 谈判

【考点】negotiate difference on sth. 通过谈判消除分歧 / negotiate a major obstacle 越过一个巨大的障碍 / negotiate with sb. over sth. 为某事同某

人谈判

【串记】〈派〉negotiation *n.* 洽谈, 协商

2. deserve /di'zə:v/ *v.* 应得, 应受, 值得

【考点】deserve consideration 值得考虑 / deserve criticism 应受批评

Structure Analysis 结构分析

这是一篇说明文,讨论加薪中应注意的技巧。第一段指出进入公司之前商谈酬劳比较容易,并且要想加薪或晋升,必须自己提出而不能消极等待;第二段以贝丝的实例论证了以上观点;第三段指出公司很少会自动提出加薪;第四、五、六段介绍了要求加薪谈判时的几种筹码,在适当时机用适当的方式提出来,这样就比较容易成功。

问题翻译

1. 根据这篇文章,在接受一份工作以前,一个人应该____。(对照第①句)

[A] 展示他的能力
[B] 给老板一个好印象
[C] 要求尽可能多的钱
[D] 要求他希望得到的薪水

2. 从贝丝的故事中,可以推断出什么?(对照第②句)

[A] 在一些机构中对妇女的歧视仍然存在。
[B] 如果人们想要他们应得的东西,他们必须提出要求。
[C] 人们不应满足于他们已有的东西。
[D] 人们为工作谈判时应该小心。

3. 从这篇文章中我们得知____。(对照第③句)

[A] 加薪中存在着不公平
[B] 多数人工作过累而薪水很低
[C] 一个人应该避免夸大自己的表现
[D] 很多公司自动给他们的员工增加薪水

4. 要让薪水增加,一个人应该____。(对照第④句)

[A] 在招聘市场上,为自己做广告
[B] 说服老板签一份长期合同
[C] 设法得到公司里的内部信息
[D] 在业绩薪水确定前,做些事给他的老板加深印象

5. 要想在谈判中成功,一个人必须____。(对照第⑤句)

[A] 在适当的时候和他的老板见面
[B] 按时到达谈判桌
[C] 擅长影响交流的结果
[D] 熟悉老板的喜好

Find Your Problems 答案与解析

- 选[D]。事实细节题。文章开头指出在进入公司前商谈起初的工资要求比较容易,因为一旦进了公司,约束条款会影响加薪,由此可推知作者建议在正式工作前应要求想要的工资,因此[D]项正确。
[A]和[B]未提及;[C]不符文意。
- 选[B]。推理判断题。第二段的内容是证明第一段第二和第三句观点的,由此可归纳出[B]正确。
[A]不是问题的症结所在;[C]偏离了重点;[D]未提及。

- 【串记】〈形近〉desert *n.* 沙漠, 不毛之地 *v.* 离弃, 抛弃, 开小差
3. content /kən'tent/ *a.* 满意的, 满足的 *n.* 满意, 满足 *vt.* 使满意, 使满足
 【考点】be content to sit in front of the television 坐在电视机前就心满意足了/to one's heart's content 尽情地/content oneself with one piece of cake 吃了一块蛋糕就非常地满足了
 【串记】〈反〉discontent *a.* 不满足的, 不满意的
4. automatic /ˌɔ:tə'mætik/ *a.* ①自动的②不假思索的, 无意识的③必然的, 自然的 *n.* 自动手枪(或步枪等), 有自动装置的汽车
 【考点】an automatic light switch 自动电源开关/an automatic reply to a question 对问题的不假思索的回答
 【串记】〈派〉automation *n.* 自动化(技术), 自动操作〈同根〉automobile *n.* 汽车
5. merit /'merit/ *n.* ①功绩, 功劳②长处, 优点, 价值 *v.* 值得, 应受
 【考点】recognize one's merit 承认某人的成绩/literary merit 文学上的价值/merit a better reward 应得到更好的奖赏
 【串记】〈同义〉advantage *n.* 优点, 优势
6. attribute /ə'tribju(:)t/ *vt.* (to) 把...归因于, 把(过错、责任等)归于 *n.* 属性, 特性
 【考点】attribute the fault to sb. 把错误归于某人/be attributed to 归因于...
 【串记】〈派〉attribution *n.* 归因, 归属〈形近〉contribute *v.* 捐赠; 贡献; 促成//distribute *v.* 分发, 分配, 散布
7. significant /sig'nifikənt/ *a.* ①相当数量的②重要的, 意义重大的③意味深长的
 【考点】a significant increase in the number of people without a job 失业人数的巨大增长/a significant change 一个重大变化/a significant glance 意味深长的一瞥
 【串记】〈派〉significance *n.* ①意义, 含义②重要性, 重大〈同根〉signify *vt.* 表示...的意思, 意味, 预示
8. performance /pə'fɔ:məns/ *n.* ①工作情况, 表现, (机器等)工作性能②演出, 表演③履行, 执行
 【考点】a country's economic performance 一个国家的经济表现/a benefit performance 义演/the performance of one's duty 职责的履行
 【串记】〈同根〉perform *v.* ①做, 履行, 完成②演出, 表演
9. bargain /'bɑ:ɡɪn/ *vi.* 讨价还价 *n.* ①特价商品, 便宜的东西②(买卖等双方的)协议, 交易
 【考点】bargain for 企图廉价获取; 预料, 指望/pick up wonderful bargains 买到物美价廉的商品/drive a hard bargain 杀价, 迫使对方接受苛刻条件

Text 3

The more women and minorities make their way into the ranks of management, the more they seem to want talk about things formerly judged to be best left unsaid. The newcomers also tend to see office matters with a fresh eye, in the process sometimes coming up with critical analyses of the forces that shape everyone's experience in the organization.

Consider the novel views of Harvey Coleman of Atlanta on the subject of getting ahead. Coleman is black. He spent 11 years with IBM, half of them working in management development, and now serves as a consultant to the likes of AT & T, Coca Cola, Prudential, and Merch. Coleman says that

3. 选[A]。事实细节题。由贝丝的例子可知要想加薪就需要主动要求,不能坐等,第三段也指出,如果能自动得到与表现对等的酬劳就好了,但多数公司没有这样的好心,由此可归纳出[A]与此一致。[B]曲解了文章的意思;[C]项未提及;[D]与原文矛盾。
4. 选[D]。事实细节题。第四段指出,找好时机也是很重要的,如果在公司考虑加薪前做一些令老板满意的事,例如找到新客户,就更可能获得加薪,[D]即是对此的正确解释。[A]、[B]和[C]原文均未提及。
5. 选[C]。事实细节题。文章末尾指出在商谈加薪时应准备好谈判的筹码,并在合适的时机提出来,而且要使用沟通的技巧以对交流进行引导,关键词是 guide the direction of the interaction,[C]即是对此的归纳。[A]不确切;[B]未提及;[D]也未提及。

No More Difficulties 考点出处长难句分析

- ①It is easier to negotiate initial salary requirement because once you are inside, the organizational constraints influence wage increases.

【解析】复合句。because 引导原因状语从句,这一从句中又含有一 once 引导的让步状语从句。

- ②One thing, however, is certain: your chances of getting the raise you feel you deserve are less if you don't at least ask for it. Men tend to ask for more, and they get more, and this holds true with other resources, not just pay increases.

【解析】两句间是顺承关系。第一句是并列复合句,冒号连接前后两个分句;后一分句中 if 引导条件状语从句,主句中定语从句 you feel you deserve 修饰 raise。第二句是并列句,and this 之前是前一分句,其本身又是 and 连接的并列句。

- ③It would be nice if we all received automatic pay increases equal to our merit, but "nice" isn't a quality attributed to most organizations.

【解析】并列复合句。but 连接前后两个分句;前一分句中 if 引导条件状语从句。

- ④If you can give your boss something he or she needs (a new client of a sizable contract, for example) just before merit pay decisions are being made, you are more likely to get the raise you want.

【解析】复合句。If 引导条件状语从句,其中又含有一 before 引导的时间状语从句。

- ⑤Go into the negotiations prepared to place your chips on the table at the appropriate time and prepared to use communication style to guide the direction of the interaction.

【解析】简单句。句子的主干是 Go into the negotiations;and 连接两个并列的过去分词短语作后置定语修饰 negotiations。

全文翻译

随着越来越多的妇女和少数民族成员担任了管理工作,他们似乎越来越想谈论以前人们认为最好避而不谈的事。①他们这些新来者更倾向于以全新的眼光来看待办公室事务,在此过程中,有时会对影响公司里每个人职务升迁的各种力量做出重要的分析。

让我们仔细分析一下亚特兰大的哈维·科尔曼关于如何取得事业成功的新观点。科尔曼是个黑人,在 IBM 公司工作了 11 年,其中有五年半从事管理发展工作。他现在做管理顾问,给 AT & T, Coca Cola, Prudential 和 Merch 等公司提供咨询。科尔曼说,根据他在大公司的见闻,从长远来看,决定事业成功的各个因素所起的作用比例如下:工作表现只占 10%,个人形象占 30%,曝光度占整整 60%。