

跟BEC考官学BEC

剑桥商务英语考试 听说一本通

丛书总主编◎周之南 本册主编◎孟 劭 陈 楠

Cambridge BEC Higher

BEC考官强烈推荐

最全面、最权威听说训练宝典

精读听说两项题目类型及特点

大连理工大学出版社

高级

本书附赠
MP3光盘

跟BEC考官学BEC

剑桥商务英语考试 听说一本通

Cambridge BEC Higher (高级)

丛书总主编：周之南

本册主编：孟 劭 陈 楠

副主编：张 辉 常 青 王 晶

图书在版编目(CIP)数据

剑桥商务英语考试听说一本通. 高级/孟劭, 陈楠
主编. —大连: 大连理工大学出版社, 2010. 10
(跟 BEC 考官学 BEC)
ISBN 978-7-5611-5846-3

I. ①剑… II. ①孟… ②陈… III. ①商务—英语—
听说教学—自学参考资料 IV. ①H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 199706 号

大连理工大学出版社出版

地址: 大连市软件园路 80 号 邮政编码: 116023

发行: 0411-84708842 邮购: 0411-84703636 传真: 0411-84701466

E-mail: dutp@dutp.cn URL: <http://www.dutp.cn>

大连金华光彩色印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸: 185mm×230mm	印张: 9.75	字数: 183 千字
附件: MP3 光盘一张		印数: 1~5000
2010 年 10 月第 1 版	2010 年 10 月第 1 次印刷	

责任编辑: 高 颖

责任校对: 李 文

封面设计: 季 强

ISBN 978-7-5611-5846-3

定 价: 25.00 元

前言

Preface

随着全球化进程的不断推进,英语实际应用能力在职场中的重要性已经凸现出来。正确理解、掌握和运用商务英语知识无疑可以提高一个人的商务管理能力和职场竞争力。剑桥商务英语证书(BEC)考试作为国际上广泛认可的、最具权威性的实用英语证书考试越来越受到考生的青睐。剑桥商务英语证书(BEC)考试现已推广到亚洲、欧洲、南美洲、澳洲等约 135 个国家和地区,在我国国内考点数量已超过 60 个,每年全球参加剑桥商务英语证书(BEC)考试的人数超过一百万人。剑桥商务英语证书考试在国际和国内作为就读 MBA 课程以及就业的英语水平证明,越来越受到广泛的认可。剑桥商务英语证书考试得到全球 1000 多家教育组织、公司、政府机构和职业机构的承认(登录 <http://www.cambridgeesol.org/recognition/search.php> 可以查到某个国家的哪些机构承认 BEC 考试)。

本书全面解读 BEC 高级考试中听力和口语两个部分出现的主要题目类型及其特点、题目的要求和答题技巧、所涉及到的话题和语言,并为读者提供充足的练习和参考答案,旨在使读者对 BEC 高级考试中听力和口语两个部分有全面透彻的了解和掌握。本书最大限度地贴近 BEC 高级考试听力和口语两部分真题的难度水平,从考试的实际情况出发讲解考试内容,而不是简单堆砌各种听说材料。尤其是口语部分,编者完全从考官的角度来阐释考生应该具备的语言能力。

此外,本书的编写从内容到形式皆有新的尝试,若有不妥之处,敬请读者批评指正。

编者

2010 年 9 月

目 录

Contents

BEC 考试的总体概况	1
第一章 BEC 高级听力考试	5
第一节 BEC 高级听力考试试题结构与特点	7
第二节 BEC 高级听力考试任务类型与考前准备	8
第三节 BEC 高级听力考试单项练习	23
第四节 BEC 高级听力考试全真模拟试题与参考答案	47
第五节 BEC 高级听力考试高频词汇	60
第二章 BEC 高级口语考试	73
第一节 BEC 高级口语考试的形式	75
第二节 BEC 高级口语考试常见话题及备考攻略	80
第三节 BEC 高级口语考试的评分标准和语言要求	97
第四节 BEC 高级口语考试样题与参考答案	103
第五节 BEC 高级口语考试全真模拟试题与参考答案	119
第六节 BEC 高级口语考试常用句型和高频词汇	124

BEC 考试的总体概况

为什么学习和参加 BEC 考试

剑桥商务英语证书(Business English Certificate,简称 BEC)考试是由教育部考试中心(NEEA)和英国剑桥大学考试委员会下属的剑桥大学外语考试部(Cambridge ESOL)合作举办的商务英语系列考试。目前,BEC 考试已经推广到亚洲、欧洲、南美洲、澳洲等约 135 个国家和地区,在我国国内考点数量已超过 60 个,每年全球参加考试的人数超过一百万人。剑桥商务英语证书考试在国际和国内作为就读 MBA 课程以及就业的英语水平证明,越来越受到广泛的认可。剑桥商务英语证书考试受到全球 1000 多家教育组织、公司、政府机构和职业机构的承认(登录<http://www.cambridgeesol.org/recognition/search.php> 可以查到某个国家的哪些机构承认 BEC 考试)。通过学习剑桥商务英语,参加剑桥商务英语考试,不仅可以帮助考生获得国际认可的实用英语证书,提高求学就业的竞争力,更重要的是,可以切实加强考生实用英语的应用能力,正确理解、掌握和运用商务英语知识,提高商务管理和业务能力。

BEC 考试测试了所有四种语言能力——听、说、读、写,包括了用来测试考生能力的多种多样的题目设计,以保证全面反映考生在不同情景及条件下的交际能力。为设计包括 BEC 考试在内的各类外语考试,剑桥大学外语考试部依靠其学术背景和科研能力,开展了广泛的相关研究和测试,以保证考生能够获得公平、准确的语言测试,并使考试能够贴近考生语言使用的真实需求。

BEC 考试的权威性和吸引力不仅来自于其主要研发和运营机构剑桥大学外语考试部的学术背景和国际声誉,更因为其所设计研发的一整套考试体系在给不同类别的考生提供了量身定做的考试的同时,也让每个考试之间具有明确的参照关系,提高了考试对考生水平证明的通用性。按照剑桥大学外语考试部的考试设计思想,其旗下的所有外语考试在满足几乎所有类别考生证明自己语言水平的需要的同时,每个考试各个级别的成绩能够对应另一考

试某一级别的成绩,因而使得如 BEC 考试这样的专业英语考试也能如 IELTS 一样反映考生掌握学术英语和通用英语的水平。图 1 就反映了在欧洲语言教学大纲(CEFR)之下,剑桥大学外语考试部所开发的所有外语考试的相互对应关系,可以看出 BEC 考试的三个级别纳入了入门级别(threshold)以上、除最高的精通级别(mastery)之外的所有语言能力水平,另外还可以看出,BEC 与学术英语考试 IELTS、通用英语考试(CAE、FCE、PET 等)、以及其他类别的专业英语考试等都有较为明确的对应关系,这正解释了为什么 BEC 考试成绩能够代替 IELTS 考试成绩成为一些国外大学商学院录取学生时认可的外语水平成绩,并日渐成为考生求职时表明自己英语能力的有力证明。

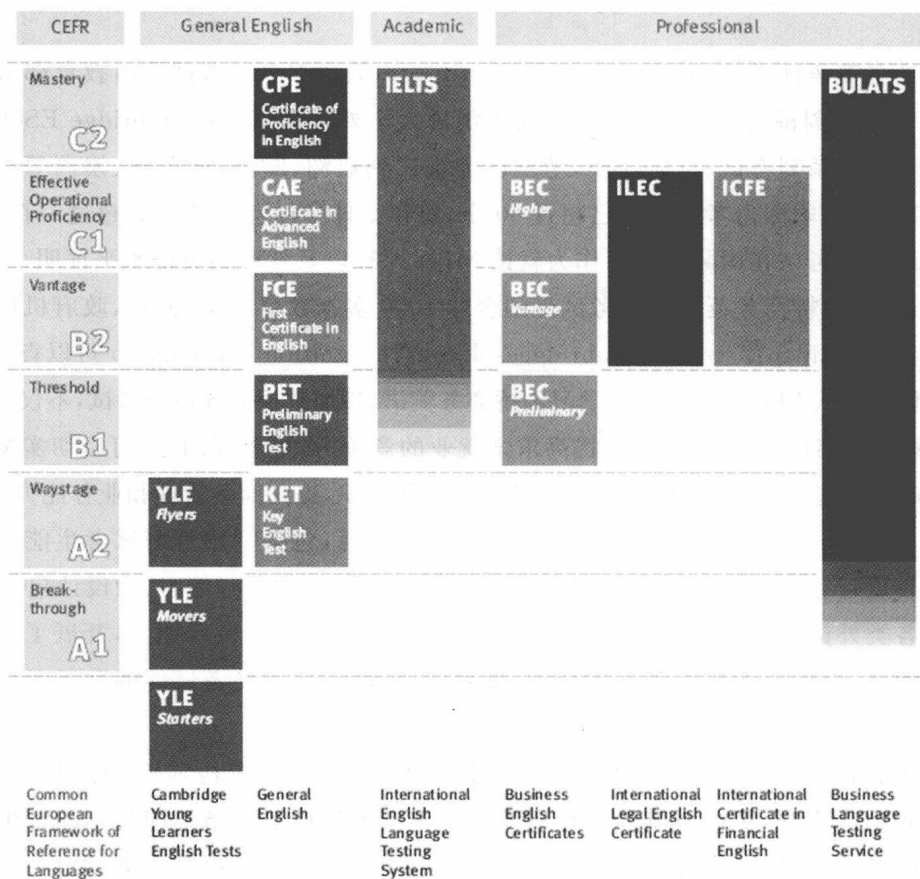


图 1 BEC 考试与其他剑桥外语考试的对应关系

BEC 考试有哪几个级别和哪些内容

如上面已经讲到的,BEC 考试分为初级(Preliminary)、中级(Vantage)、高级(Higher)三个级别,分别对应欧洲共同语言测试标准体系的 B1、B2 和 C1 三个级别,每个级别都明确提出了对考生语言能力的基本要求。

初级对考生的基本要求如下:

听说能力:	读写能力:
能够理解简单的陈述或讲解	能够理解工作范畴内非常规信件的总体含义
能够应对来访者可预见的请求	能够理解大多数符合惯例的短小报告
能够就工作范畴内的简单事务向顾客提供建议	能够针对类似下订单等日常事务做出记录
能够提出有关日常事务的要求	能够写出事实陈述性的浅易的常规信件

中级对考生的基本要求如下:

听说能力:	读写能力:
能够询问事实性信息,并理解相关回答	能够理解非常规信件的总体含义
能够传递日常工作中的大部分信息	能够理解报告的总体含义,即使并不熟悉其话题
能够在有限程度上提出自己的观点和见解	能够写出事实陈述性的简单报告,并开始能够给出评价、建议等内容
能够就所熟悉话题发表简短的经过准备的讲演	能够写出事实陈述性的非常规信件

高级对考生的基本要求如下:

听说能力:	读写能力:
能够在讨论中理解对方含义,只是偶尔需要对方澄清	能够理解更加复杂文章的总体含义
能够应对预料之外的提问	能够在时间充裕的情况下完成表达出预想信息的报告
能够有效为自己辩解,并能准确表达自己的要求	能够写出绝大多数可能会涉及的信件
能够与来访者就其职权范围内的事务进行展开的对话	能够在较短的合理时间内理解所接触到的大多数报告

所有级别的 BEC 考试都由阅读、写作、听力和口语四部分组成,其中初级考试的阅读和写作出现在同一张试卷中,而在中级和高级考试中,阅读和写作则被分开为不同的试卷。考试涉及的语篇和话题均与国际商务紧密相关,且三个等级的考试所涉及的话题都很相似,级别间的差别在于各级别针对语言知识水平提出的不同要求,只有个别话题会更集中于某一级别的考试,例如,初级考试中会出现更多与人际交往和个人信息有关的话题。

本书的目的和内容特点

在 BEC 考试所有 4 部分中,本书将选取听力和口语两部分来向读者作集中的介绍和分析,将听说与读写区分开来的主要原因不仅在于它们的语言介质不同(前者为语音,后者为书面文字),更在于前者所涉及的英语口语和后者所涉及的英语书面语在语篇形态、语言形式、交际语境等方面的系统差异。基于后一个原因,即由于听力和口语之间的紧密联系,本书将两部分统一起来介绍,以使学习者在头脑中建立起两者的关联性,从而有利于学习者拓展学习的视角、提高学习效果。

具体来说,本书将为读者全面解读在 BEC 初、中、高所有三个级别考试中的听力和口语部分出现的主要题目类型及其特点、题目的要求和答题技巧、所涉及的话题和语言,并为读者提供充足的练习和解答。此外由于 BEC 三个级别考试在内容、形式上的高度相似性和连续性,本书将依照考试环节以及相关事项来安排章节,并在不同章节中具体辨别三个级别考试的异同,而不按照考试的级别划分章节,以避免内容的大量重复。

本书在内容选取和安排方面还依据了下面的一些原则:

贴近考试:本书将从考试的实际情况、具体环节出发来讲解考试内容,而不是各种听说材料的简单堆砌。就口语来说,本书强调了从测试者(考官)的角度来阐释考生应当具备的知识和能力。

围绕题目讲解:本书讲解考试内容的基本单位是各个题目,力图使读者对考试产生出确实、有效的理解。

拓展背景知识:对语言的把握并不能保证考生能够得到理想的成绩,考生应当对商务英语所涉及的与商务有关的背景知识有足够的了解。本书也注重为读者提供一定的语言素材,使读者掌握一定的背景知识,并且使读者能够意识到应当言之有物、言之有据。

第一章 BEC 高级听力考试

听力测试是 **BEC** 考试的重要组成部分。听力成绩的高低不仅直接影响到 **BEC** 考试的成败,更重要的是直接影响并决定考生在实际工作中的表现和竞争能力。**BEC** 听力测试的目的就是设置一道能真正反映考生实际听力水平的门槛,测试考生在自然的语言环境中对语言使用的适应能力和理解能力,即获取信息的能力。其具体要求为:能听懂生活和社交中使用的“生存语言”即 **survival language**, 以及生意场合中的载体“商务英语”即 **business English**, 并用来完成任务,解决问题。

备考心情感悟

已经开始准备复习考试了，
我将在这里留下本次备考的点滴
心得，记录我学习的收获与失败，
为自己留下一份美好的记忆！加
油吧！祝我成功！



对于大英英语网 第一卷

第一节 BEC 高级听力考试试题结构与特点

BEC 听力测试分三个等级,内容和题目的难度逐级递增。每一级别的听力测试均为 30 道题,每题各一分。其中 BEC 初级(Preliminary)包括 4 个部分,BEC 中级(Vantage)和高级(Higher)各包括 3 个部分。下面是 BEC 高级听力考试具体题型和试题分布情况:

高级	题型和考点	试题形式	试题数
Part 1	填充题 捕捉具体信息	涵盖大量信息的独白,大约二到三分钟	12
Part 2	配对题 辨别话题、语境、功能和说话人观点等	来自不同说话人的五个主题或话题相关的独白,大约三到四分钟	10
Part 3	提供三个选项的选择题 文章主旨、具体信息和态度等	两个(或两个以上)说话人之间的对话、访谈、讨论,大约三到四分钟	8

试题册上包含听力测试指导语和全部试题,听力时间约为 30 分钟,另有 10 分钟供考生将答案从试题册上誊抄到 BEC 听力测试专用答题纸上。所有试题录音都播放两次,考试应在此过程中将答案写在试题册上。考生在作答时,不必改变所听单词的形式,即所有试题答案无需语法变化。BEC 听力的语音并不是唯一的,经常会使用多种常见的英语口语,包括英国、美国、加拿大、澳大利亚、新西兰和南非口音,其中英音和美音最常见。

第二节 BEC 高级听力考试任务类型与考前准备

① 填空题 (Gap-filling)

填空题可以说是 BEC 听力考试三个级别中最基本的题型。它也是在测试学生获取事实性信息的能力,考题难度随级别的递增而增加。BEC 高级听力的这一部分为补充句子、填空或记笔记。学生必须写出答案的关键词,每题不超过 3 个单词。

录音正文为独白,长约 2-3 分钟。录音放两遍。正文为信息性的,侧重于一系列可辨认的事实。主题可能涉及说明、更改安排或指示、工作计划或各种会议以及一家公司的介绍等内容。题目的语境可能是某人通过电话给出信息,或是某人对着一房间的会议代表在讲话,或人们在上培训课等。

听力题以取自真实来源的录音材料,或是以朗读文字材料为基础。共有 12 题,均匀地分布在文章中,以便于考生有时间记下答案。题目的答案可能与数字有关,但这不需要考生进行任何计算。题目的顺序与该信息出现在文章中的顺序相同。

Example 1 (Higher Part One)

考生在听录音之前通过快速浏览表格中的已知信息可以看出,这段信息性的独白是对 Hinde Instruments 公司的介绍;公司的发展分为三个阶段(建立之初、发展中的困难阶段、取得的成绩),因此考生可以大胆地推测,说话者也将按照这三个阶段,即时间顺序,对自己的公司进行介绍。因此考生可以通过把握文章中提到的时间线索,迅速定位答案。同时,考生也可以借助一些专有名词和数字来帮助自己定位答案。比如,已知信息中的 California, 1991, WAC, February 1991, \$ 1,000, HNT Networks 等都可以帮助考生在听的过程中,定位问题出现的位置。考生若参考下面的文本就不难看出需要填充的答案(以斜体下划线标出)和线索词或短语(黑体标出)都是在同一句话出现的。

另外,考生还要注意单词的拼写。如果平时不注意拼写练习,在听力考试时间紧迫的压

力下, 考生很难听懂, 诸如 headquarters, bankruptcy, core competencies, optical components 这类有一定难度的词汇; 即使听懂了, 慌乱中也可能将它们拼错。所以说, 听力考试考察的不仅仅是学生听的能力, 也是对学生词汇量的一次考验。

HINDE INSTRUMENTS CORPORATION

1. Hinde Instruments' are in California.
2. Hinde Instruments faced the risk of in 1991.

Founding the company

3. Jack Lester worked for WAC as
4. At first Hinde Instruments' telescopes were available through
5. The of Hinde Instruments' telescopes made them popular with amateur astronomers.

The problem years

6. In February 1991, Hinde Instruments faced demands for repayments of its
7. Amtex sold Hinde Instruments' entire of telescopes and its liabilities for \$ 1,000.

Progress being made

8. It took only to clear Hinde Instruments' debts.
9. Hinde Instruments talks to about its products.
10. The major strength of Hinde Instruments' is its advanced telescopes.
11. Hinde Instruments aims to use its to expand into new markets.
12. HNT Networks buys from Hinde Instruments.

❖ TAPESCRIPT

My name is Jack Lester and I'm here to talk about the company I originally founded in nineteen seventy-two, Hinde Instruments. Today, the company, with factories in Nevada and Texas and its headquarters in California, is one of the world's largest manufacturers of telescopes. Sales have grown at a rate of thirty-six percent for the last ten years and in two thousand and two, reached one hundred and twenty-six million dollars. But this

hasn't always been the case. In fact, in **nineteen ninety-one**, the threat of bankruptcy was hanging over the company.

I've always been an amateur astronomer and started building my own telescopes when I was ten. After working as an engineer at WAC, it seemed quite natural to start my own telescope company, Hinde Instruments. To start with, the company imported telescopes and sold them by mail order, but by nineteen seventy-seven, the company was making its own telescopes. Almost overnight, we took a huge portion of the market, amateur astronomers being keen to buy our telescopes because of the features they offered. By nineteen eighty-three, sales reached two million dollars.

In nineteen eighty-six, I sold the company for six point five million dollars to the Amtex Group, staying on as President. From the start, I disagreed with the new owners, and things did not go well. Then the sky fell in. In February **nineteen ninety-one**, the bank called in the company's loans. There was no cash at the time. In fact, the company's balance sheet gave a net worth of minus two point five million dollars for nineteen ninety-one, the company having lost that much the previous year on sales of eleven point five million dollars.

I made a personal loan to the company of sixty-five thousand dollars to stave off the bank for one week so I could start to negotiate with three senior managers at Hinde interested in buying the company. It worked, and Amtex agreed to sell us one hundred percent of the company's stock, along with all its liabilities, for one thousand dollars. As the key investor, I purchased fifty-one percent of the company for giving hundred and ten dollars.

The four of us managed to put together two million dollars, and we decided this was to be used totally on product development. Amtex hadn't moved on any new products, so we had the luxury of engineering and of proof-of-concept waiting for us. We published a new catalogue of high-tech astronomy magazines. Just twelve months after our purchase, we managed to get the company into the black. For the first two years, we all took very modest salaries. But it was an exciting time, and progress was being made.

We develop products the market wants to buy. We rely on our instincts and have frank discussions with dealers. We do this rather than run marketing studies, because we think they can be a waste of time. It sounds simple, and it works for us. And while the advanced telescopes are clearly the company's brand strength, a major reason for our success with consumers is our ability to apply sophisticated technology to mass-market models. We offer a range of telescopes costing from eighty-nine dollars to fifteen thousand dollars, but fifty percent of sales are generated by telescopes sold for under five hundred dollars.

In the future, I see Hinde creating more telescopes for amateur astronomers. But the company is also looking for ways to broaden into new markets. We believe that our core competencies are in demand and will achieve that breakthrough for us. For the last year, for example, the company has supplied optical components to **HNT Networks** in Seattle, a wireless communications company.

Thank you. If you have any...

注释 call in 收回

stave off 避免;挡开;躲开

into the black (银行存款) 有盈余。反义词 in the red。

【填充题的练习方法】

考生应该多锻炼自己对数字、人名和专有名词的敏感度,经常听资讯类节目,并练习填写以下表格:

Item	When?	Where?	Who?	What?	How?	Why?
News Item 1						
News Item 2						

听力的一个误区就是光听不写,成功的考生一定都有边听边写的好习惯。不用试图听懂或是记下每一个词,考生只需要熟悉信息量大、节奏较快的资讯节目,语感就自然会建立起来。

② 配对题 (Multiple Matching)

配对题又称为多选项搭配题,是BEC听力考试中比较特殊的一个题型。这部分听力旨在测试考生的总体听力技能(global listening skills)以及考生的推断能力、获取主旨和理解主要思想的能力(ability to infer, extract gist and understand main ideas)。为了正确地回答问题,考生需要在听的过程中自己来构建和提炼篇章的要点和主要思想。答题时考生需注意,配对选项中不可能有与听力篇章中表达方式一模一样的答案,考生也千万不要指望通过寻找这种明显线索的方式来答题。正所谓没有“最佳”答案,但总会有个“正确”答案。

配对题以5篇摘录为基础。这5篇摘录为由5个不同的人说的独白,有共同的主题或论题。正文总共持续大约3到4分钟。

5篇摘录的每一篇都有两个问题。这些问题与摘录的内容和目的相关。要求学生回答以下问题:辨明说话者身份、解释语境、知道所说话的作用、辨别主题、理解具体信息、辨明说话者的意见或感情。这一系列摘录录音会播放两遍,考生要决定是否选择在第一次听录音时做第一题,第二次做第二题,或者是同时做每段摘录后的两道题。对每道问题,他们有一列A-H的8个选项可供选择。

这部分是朗读文字材料,与商务主题或情境相关。

Example 2 (Higher Part Two)

以下面的试题为例。听录音前,考生应明确自己所要听的是5个说话人参加MBA学习的原因以及他们各自的收获。因为听力内容中不可能出现与A-H的8个选项答案一模一样的词汇,那么就需要考生自己归纳每个说话人的要点,再从答案中寻找近义的词或词组。

例如,第一个说话人讲:虽然学校有世界领先的电脑、图书馆,但它们并不是真正吸引作者的原因,真正的原因是那些有名的任课老师(big-name lecturers)。而E(good reputation of the teaching staff)答案说的是授课教师的名望,恰恰符合作者的意思。至于学习收获,对于第一个说话人而言,她回想起来,感觉从同学(fellow students)那里学到的东西最多。而正确答案E(other participants)表达的正是其他同学的意思。另外,说话人提到的receiving end of the multinational marketing指的是接受市场营销的终端,也就是答案中提到的顾客。

第二个说话人说自己选择这门课程的原因很明显,因为自己家庭的原因不能选择距离太远的地方,其隐含之意就是上课的地点对于他来说是很理想的,也就是答案中的F