

BEC

考试指导丛书

倪进 张碧桂 编著

听力

中国科学技术大学出版社

考试指导丛书

听力

倪 进 张碧桂 编

中国科学技术大学出版社

1995 · 合肥

图书在版编目(CIP)数据

听力/倪进 张碧桂 编. —合肥:中国科学技术大学出版社,1995 年
(BEC 考试指导丛书/倪进 主编)

ISBN 7-312-00695-7

I. BEC...

II. 倪...

III. ① 英语 ② 证书 ③ 商务

IV. H31

中国科学技术大学出版社出版发行

(安徽省合肥市金寨路 96 号,邮编:230026)

安徽省金寨县印刷厂印刷

全国新华书店经销

开本:850×1168/32 印张:5.25 字数:134 千

1995 年 9 月第 1 版 1995 年 9 月第 1 次印刷

印数:1—8000 册

定价:6.00 元

前言

诗人徐志摩曾写过一首著名的抒情诗《再别康桥》：“轻轻的
我走了，正如我轻轻的来；我轻轻的招手，作别西天的云彩
……”。那令人迷醉的康桥(Cambridge)就是今日音译的剑桥。剑桥
大学是世界上最著名的高等学府之一，著名的《剑桥英语》已
走遍了一百多个国家并被广泛承认，各国有百万考生角逐“剑桥
证书”，希望藉以在事业上渐入佳境。

中国国家教委考试中心和剑桥大学考试委员会为适应国内
改革开放的需要，1993年7月5日这一天，中英双方在北京梅
地亚宾馆正式签署了引进英国剑桥商务英语的合作项目，双方
协议自1993年起在中国合作举办剑桥英语考试。根据中国的实
际需要，剑桥专家设计了商务英语证书(第一级)BEC1。

“BEC”是 Business English Certificate 的英文缩写。

BEC1 考试根据商务工作中的中下级人员业务水平的需要，
对在一般工作环境下使用英语的能力从听、说、读、写四个方面
进行全方位考察。命题素材出自商务、公务、办公室工作中的真
实材料和场景，使教学与职业要求之间的距离大为缩短，十分适
合求职者 and 商务人员的需要。因此，似乎一夜之间，BEC 便热遍
了中国。

BEC 的引进将引导我国“英语热”向实用化、标准化方向转
变，同时也使我国英语测试逐步与国际接轨。

BEC1 分两阶段进行：第一阶段(Stage 1)为书面考试；第二
阶段(Stage 2)为口试。书面考试成绩分 ABCDU 五个等级，凡获
得 ABCD 前四级者可获剑桥大学考试委员会签发的认定证书，

另外只有获得 A 级者方可参加第二阶段的口试。

书面考题分两部分：第一、阅读和写作，时间为 70 分钟，其中阅读为 40 分钟，分六部分共 40 题，总分 40 分；写作，30 分钟，共三部分，7 题，总分 20 分。第二、听力，时间为 20 分钟，共四部分，30 题，总分 30 分。

作者根据 BEC1 考试大纲，并紧扣大纲要求 搜集研究提炼了大量的资料，精心设计编写了这套丛书（《阅读》、《写作》、《听力》、《语法与词汇》、《模拟试题卷》）。考虑到我国学生学习英语的特点，本着理论→实践→再实践的指导思想，在编写形式上，用讲练的方式；在内容上，尽量覆盖大纲中所列出的各种文章体裁。

《听力》基本包括了大纲说明中所列出的内容，全书由概论、题型讲析、提高听力水平的三种方法、听力练习共四个部分组成。

读者在使用本书练习听力时，应注意五个问题：第一、图文并重，答问共研；第二、对号入座，细心清晰；第三、按需分配，清晰传递；第四、抓住重点，理清头绪；第五、准确抄写，切莫大意。

编书是一件非常辛苦的工作。限于时间和水平，我们在不知熬过了多少个不眠之夜后，回首看看，发现不少应做或可做然而毕竟未做的工作，因此欣喜中掺杂着遗憾。我们期待广大读者指正，以便在再版时，遗憾少些，再少些。

“悄悄的我走了，正如我悄悄的来；我挥一挥衣袖，不带走一片云彩。”我们愿将整个身心和热情奉献给广大读者，并预祝你们顺利越过康桥！

倪 进

1995 年 2 月 12 日于泗水园

目 次

前言	(I)
概论	(1)
一、BEC 听力要求	(1)
二、题型讲析	(2)
三、提高听力水平的三种方法	(8)
四、Exercises	(9)
Test 1	(9)
Test 2	(24)
Test 3	(33)
Test 4	(45)
Test 5	(58)
Test 6	(71)
Test 7	(84)
Test 8	(97)
Test 9	(109)
Test 10	(121)
Test 11	(134)
Test 12	(147)

概 论

一、BEC 听力要求

BEC 听力部分共 30 道客观性试题,每题 1 分,共 30 分,占 BEC 考试总分的三分之一。因而,提高听力水平,对参加 BEC 考试的每一位考生来说非常重要。

BEC 听力考试使用事先录好的录音带进行测试。其目的是考查考生理解各种不同场景下英语口语的能力。特别是考生应能听懂简短对话,并从中找出具体的信息,但并不要求考生必须听懂每一个词。

录音材料是由命题人员专门为考试编写的,每一个片断都是在录音棚里精心制作的,从而使录音内容具有真实感。录音采用独白(报道、预报)及对话(打电话)的形式,既有男声也有女声。

听力考试的时间为 30 分钟,共放两遍录音,考生可以在听录音的同时把答案写在纸上,考试结束前有 10 分钟时间,可供考生将答案抄到答题纸上。

BEC 考试听力部分的选材广泛,形式多样。考题内容主要涉及到这样几个方面:简短的指导语;

通知;通告;广告宣传;办公常用语;办公室内简短会话;电话中的简短对话(询问和发出信息等);商品知识简介;市场报告;产品介绍和产品操作指导;商务发展趋势描述;商品信息;商讨价格;定货;股市;社交;旅游;饭店接待服务;部分日常生活情景等等。

二、题型讲析

BEC 考试听力部分共为四大项,测试的题型为两种:多项选择(Multiple Choice);填空(Gap Fill)。

第一项由八小题组成,题目为非文字的图表、图片或图形,题型为多项选择。录音材料的形式是简短对话,内容主要是关于数字和外型描述。

此项的特点是直观性强,一目了然。考生见到考题即可大体明白考题所涉及的内容,不必阅读许多文字。考题不包括文字选择题。

例如在剑桥大学发行的指南材料中,听力第一项中有这样一道题:

1. What is the delivery date?

15	Sep
----	-----

A

5	Nov
---	-----

B

15	Nov
----	-----

C

考生听到的对话内容如下:

A: Do you know when the next delivery date is?

B: It's on the fifteenth.

A: Did you say the fifth?

B: No, I said the fifteenth.

A: Of November?

B: That's right?

该题的正确答案为 A。

第二项由四小题组成。题型为表格填空,共有四个空格,以数字填空为主,有人名、地名、时间等。做此项题的关键在于快速分清不同

部门或不同产成品的名称,依据表格中已提供的数据信息填充与之相关的数据信息。例如:

Holding(No. of share)		Today's price(p)
Nitro Chemicals	500	200
Forsythe Bank	500	(9).....
Webb Communications	1,000	(10).....
Bespoke Tailoring	(11).....	431
Rose Computers	2,000	154
Pharmedico Drugs	(12).....	423

表上要填写的分别是股票价格和所持股票总股数。以下是对话原文,注意材料中的数字及其相对应的项目。

A: OK Mrs. Wentworth, how is our share portfolio today?

B: Generally healthy. Nitro Chemicals have gone up 14p to 200 pence. Forsythe Bank have gone down 2p to 301 pence—but we only have 500 of those shares.

A: OK.

B: Our thousand shares in Webb Communications have stayed level at 160 and the one and a half thousand shares in Bespoke Tailoring have risen to 431 pence a share.

A: Well that's good news.

B: Yes, and we've got 2,000 shares each in Rose Computers and Pharmedico Drugs and they have both risen slightly. Rose has gone up 5p to 154, and Pharmedico is now selling at 423 pence a share.

对话中提及的数字较多,有当天的股票价格,有所持股票总股数,还有涨跌指数等。因此要获取相关信息,填入相应位置。

第三项共有十小题,由两部分组成,题型均是表格填空。这部分考题要求考生不仅填充数字,而且还要填入相应的实际内容,如人

名、地名、单位名、电话号码、传真号码、时间、以及产品的品名、型号、价格和定货的数量等。

考生在答题时,应在播放这部分录音前,将考题表格快速浏览一遍,大体明确该题的中心,做到胸中有数。

请看考试大纲中的例题:

TELEPHONE MESSAGE	
For:	Sales (13).....
Form:	Name: Sarah (14).....
	Company: (15)..... Shopping Centre
	Tel: (16).....
Message:	
Could you demonstrate the new (17).....at the shopping Centre next week?	

电话交谈的原文如下:

A: Good morning. Could I speak to the Sales Manager, please?

B: I'm sorry. He's not in this morning. Who's speaking, please?

A: Sara Jones of the Family Shopping Centre. Have you got any idea when he'll be back?

B: I'm afraid he probably won't be back until tomorrow. Can't I give him a message?

A: Yes, please.

B: Would you mind spelling your name, please?

A: Sarah Jones, that's J-O-N-E-S.

B: And your telephone number?

A: He can reach me most easily on 574430.

B: And what's the message?

A: Well, I was wondering if he could give a demonstration of your

company's new radios in the Family Shopping Centre-any time next week that's convenient for him?

B: OK, I'll tell him that as soon as he comes in tomorrow.

由上文可以得出结论, (13)至(17)应分别填入 **Manager, Jones, Family, 574430, 和 radios.**

第四项由八小题组成, 题型为补充句子的多项选择题。每小题共有三个选择项, 它不同于第一大题的图形和图表, 而是不完整的句子。文字题不像图片那样直观性强, 考生应仔细阅读。值得注意的是, 此项中约有四分之一的考题答案并没有在录音材料中直接提及, 考生需根据全篇独白内容及自己掌握的知识去判断。这其中理解是基础, 记忆是关键。因此在听录音的同时可以适当地做一些笔记, 记下关键的词和数, 对正确作出判断会有很大帮助。

请看下面一段对话:

A: Why did you decide to sell "The English Tutor" in China?

B: We knew that parents in China worried about their children's exams. And Chinese college exams include English. But their children find it a difficult language. So we thought they would be willing to buy something to help their children.

A: Were you sure that enough people will buy the computer?

B: Before we put it in the shops, we put a set of questions to a wide range of middle income Chinese families. We found that these families could pay a small educational computer.

A: I see. And where are you selling the product now?

B: We can't sell "The English Tutor" throughout the whole of China. So we are focusing our activities mainly in Beijing, Shanghai and Guangzhou. But you can in fact buy the computer in 20 different provinces. We are selling more and more each year. The figure has gone up from 1000 in 1991 to 3000 in 1992.

A: How do you advertise your product?

B: Of course, we use newspaper and post—advertising, but the most successful advertising is by demonstration in actual stores. That's when people can really see how the computer helps them.

A: Will it be possible to sell "The English Tutor" all over China?

B: The market in China is very large. But most of foreign companies usually focus on the big cities on the coast. This means they miss 70 percent of the population who don't live in the coastal areas. Our plan is to sell all over China by 1997.

A: Will you try to sell other computers in China?

B: We don't want to sell other computers which have been designed for American users. We prefer to sell products which we've made specially for Chinese users.

A: Are you planning to sell "The English Tutor" in any other countries?

B: Well, this computer is for Chinese speakers only. But we are planning to make a Japanese version which will go on selling in 1994. I'm not sure about other Asian countries, but Korea might be a possibility. Who knows?

与此段对话相对应的八个选择题如下:

1. CI thought Chinese parents would _____.

- (A) find English difficult
- (B) buy educational aids
- (C) prefer English colleges

2. CI interviewed _____.

- (A) shopkeepers
- (B) teachers
- (C) parents

3. "The English Tutor" is sold _____.

- (A) across the whole of China
 - (B) only in Beijing, Shanghai and Guangzhou
 - (C) in 20 provinces
4. In 1992 CI sold _____.
- (A) 1000 computers
 - (B) 2000 computers
 - (C) 3000 computers
5. The best way to advertise the computers is _____.
- (A) in stores
 - (B) on posters
 - (C) in newspapers
6. Most computers sell to _____.
- (A) 70 percent of the people
 - (B) all of China
 - (C) the coastal cities only
7. In the future, CI plans to _____.
- (A) design more products for China
 - (B) sell American style products in China
 - (C) sell Chinese products in America
8. Next, CI are going to sell the "English Tutor" in _____.
- (A) Japan
 - (B) Korea
 - (C) Thailand

这是一段较长的对话,在做这项练习时考生往往抓不住中心,记不住要点。如对话中有关这种电脑的销售量、销售范围的信息,听起来不难,做题时却犹豫不决。因此做此类考题时,应注意这样几个问题:第一、先看题中选择项,了解对话大致内容,做到心中有数;第二、抓中心大意,明确对话中各种小概念之间的关系。只有这样,才能有清晰的思路,从而获取高分。

三、提高听力水平的三种方法

做任何事都要得法，得法则事半功倍，不得法则事倍功半。提高听力水平也不例外。下面简要介绍提高听力水平的三种方法。

第一、六项同步法。所谓“六项同步法”是指考生在尽可能短的时间内，同步或交叉完成测试过程中考生所经历的六个步骤：看、听、记、悟、辩、答。“看”指快速扫视试卷上的问题及选择项，抓住问题的关键，找出选择项的异同点，这样在听音时就可能的放矢，寻找相关信息，以便缩短答题时间。“听”指集中注意力抓住关键词或中心大意，获取信息。“记”指手脑并记，即机械记忆和逻辑思维记忆同时进行。因为有些东西，当时听懂了，答题时未必能记得清楚、准确，尤其是在听较长、较复杂的材料时，更应记下要点，以便理清头绪，帮助分析判断。“悟”是指对手记与脑记下来的信息进行理解、回忆、联想与思考的过程。“辩”指分析推理、计算等，“辩”其实是“悟”的深化。“答”就是确定选择项，或完成填空等，即最终完成答题。

第二、疑问词法。有些听力测试中，卷面上给出了问题及其选择项，这时就要抓住关键的疑问词，以便对所问的内容有数。这类疑问词包括 who, what, when, where, why, which, how many/much, how old, how long 等等。听音时应把注意力集中在相应的问题上，这对快速提高听力水平是十分有效的。

第三、存同求异法。听力测试中选择题是一个最常用的题型。它的特点是在每个问题后给出若干答案，供考生选择。这时应快速找出他们之间的共同点，那么在听音时既可以预先猜测材料的大意，又可不必计较这方面的信息，即所谓的“存同”。由于选择项中的共同点不具有选择意义，所以更为重要的是找出它们之间的差异，即所谓的“求异”。在听音时应尽量收取这方面的信息，以便快速作出正确选择。

以上方法在实际运用中应根据具体题型和每个人的具体情况灵活运用，切莫拘泥。

Exercises

Test 1

PART ONE

Questions 1 — 8

- For questions 1 — 8 you will hear 8 short dialogues.
- For each question, mark A, B or C for the most suitable picture.

Example:

Which is the correct sign?



A



B



C

The right answer is B.

1. When is the delivery date?

15 Sep

A.

5 Nov

B.

15 Nov

C.

2. When does the meeting start?

1 : 00

9 : 00

10 : 00

A.

B.

C.

3. Which one is Mr. Gardiner?



A

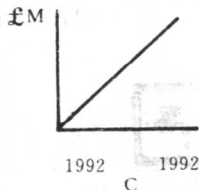
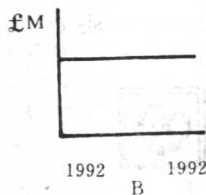
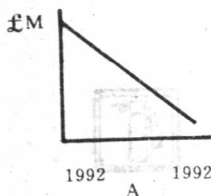


B



C

4. Which graph is correct?



5. What will they order?



Disks

A



Envelopes

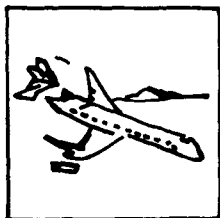
B



Letter Paper

C

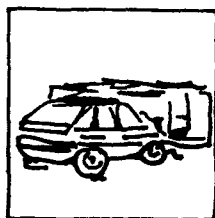
6. What happened?



A

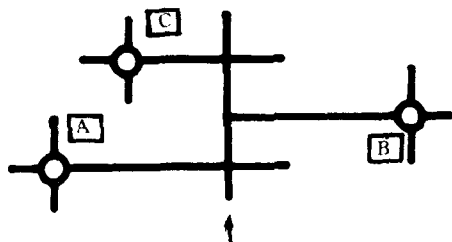


B



C

7. Where is the bank?

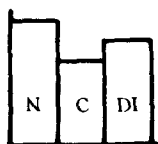


8. Which chart is correct?

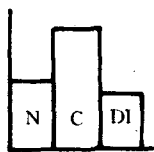
N—Novos

C—Costa

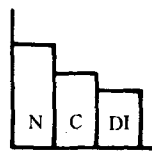
DI—Delton International



A



B



C