考研英语作文 缘篇精评

主编　周一兵

参编人员（以笔画为序）

刘　旸　李　滢　周一兵

袁晓军　蔺玉荣

天津大学出版社

内容提要

本书的宗旨是为了帮助参加考研的考生提高写作水平，增加考研英语写作部分的分数。全书一共分为[illegible]个题材（其中提纲式作文两个，其余均为图表作文），共包括[illegible]篇学生作文。本书设计思想较为独特、新颖。每个题材有两篇作文，每篇作文由题目、提示、图表（提纲式作文除外）、学生作文、教师评语、改后作文和作文大意构成。

本书可供参加全国硕士研究生考试的考生使用，同时也适用于参加四、六级考试的考生、托福考试考生、申请同等学力硕士学位英语考试的考生及[illegible]考生等。

图书在版编目（[illegible]）数据

考研英语作文[illegible]篇精评[illegible]一兵主编[illegible]—天津：天津大学出版社，[illegible]

[illegible]

Ⅰ[illegible]… Ⅱ[illegible]… Ⅲ[illegible]英语[illegible]写作[illegible]研究生[illegible]入学考试[illegible]自学参考资料 Ⅳ[illegible]

中国版本图书馆[illegible]数据核字（[illegible]第[illegible]号

出版发行 天津大学出版社
出 版 人 杨风和
地　　址 天津市卫津路[illegible]号天津大学内（邮编[illegible]）
网　　址 [illegible]
电　　话 发行部：[illegible] 邮购部：[illegible]
印　　刷 河北省永清县印刷厂
经　　销 全国各地新华书店
开　　本 [illegible]
印　　张 [illegible]
字　　数 [illegible]千
版　　次 [illegible]年[illegible]月第[illegible]版
印　　次 [illegible]年[illegible]月第[illegible]次
印　　数 [illegible]
定　　价 [illegible]元

前　言

[illegible]年，教育部对全国硕士研究生招生英语科目考试大纲的考试内容做了重大调整，作文由原来的[illegible]分增加到[illegible]分，可见，新的考试大纲更加注重考生的写作能力。这样有利于真正有语言功底的考生在芸芸众生之中脱颖而出。

我们经常看到参加研究生考试的考生写作的成绩不够理想，同时也发现市场上的有关作文的考研书籍中虽提供了许多作文范文，但是却没有仔仔细细讲解，不便于考生自己复习作文。基于以上这种情况，我们决定编写一种在体例和内容上都是市场上少见的的考研作文书。

本书共收集了[illegible]篇考研作文（[illegible]个标题），其中[illegible]篇为图式作文（[illegible]个标题），[illegible]篇为规定情景式作文（[illegible]个标题）。这里绝大部分标题是教师们自己编写的。每一篇作文标题、指令以及图表（提纲式作文除外）的后面分为：学生作文、教师评语、改后作文和作文大意。在每篇原始素材中，我们将有问题的地方以下画线的方式标出，提示大家这里是要讲解的，或者是有错误的。然后再对原文有问题的地方进行讲评，并提醒考生注意学习写得精彩的部分。在教师讲解之后对原来的文章做了修改，并将修改后的文章中写得比较精彩的词句用黑色字体标出。最后将修改后的作文大意用中文表达出来。对于原文我们基本不在总体结构上做大的修改。本书学生作文中所反映的问题几乎涵盖了考生作文中的常见错误。

参加本书编写的教师均为多年参加全国硕士研究生英语阅卷的教师，本书是他们对多年阅卷经验的总结。全书[illegible]篇作文，。其中周一兵编写第一章（[illegible]）、第二章（[illegible]）、第三章（[illegible]）和第四章（[illegible]）；袁晓军编写第一章（[illegible]）、第三章（[illegible]）、第四章（[illegible]）和第六章（[illegible]）；蔺玉荣编写第二章（[illegible]）；刘旸编写第二章（[illegible]）、第四章（[illegible]）和第五章（[illegible]）；李滢编写第三章（[illegible]）、第五章（[illegible]）和第七章（[illegible]）。本书由周一兵整体构思、

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

策划、修改、补充，审校了全部稿件并最终定稿。天津大学英语教学部的李彤老师和建筑学院[illegible]级的袁琳和冯君两位同学为我们画了部分图表，在此我们表示最深切的谢意。

本书的编写方式独特，目前全国图书市场上还不多见，这是我们在学术上的一种尝试，希望能够使广大考生受益，同时由于时间和经验等原因，本书一定存在许多不足之处，也请广大考生和同仁提出宝贵意见。

编者

[illegible]年[illegible]月[illegible]日于北洋园

目 录

第一章 规定情景式作文 ……（员）

一、解剖空调大战……（员）

二、征询招聘意见……（员）

第二章 漫画式作文 ……（员）

一、承诺现象的本质……（员）

二、环境保护和人类生存……（员）

三、节约水资源……（员）

四、下岗问题……（员）

五、青少年上网问题……（员）

六、高校课堂纪律问题……（员）

七、民族文化的保存和弘扬……（员）

八、交通拥堵状况……（员）

九、野生动物保护……（员）

第三章 曲线图作文 ……（员）

一、城乡家庭子女 源 年变化 ……（员）

二、西安交通事故数据剖析 ……（员）

三、中国 隔 业的发展 ……（员）

四、通讯工具今昔比 ……（员）

第四章 系列图式作文 ……（员）

一、香港就业对比 ……（员）

二、人口老龄化 ……（员）

三、本科生就业 …… (示例略)
四、人口增长与野生动物保护 …… (示例略)
五、世界烟草消费概况与变化 …… (示例略)

第五章　表格作文 …… (示例略)
一、透视中国青少年犯罪 …… (示例略)
二、关于中国某城市家庭收支的分析 …… (示例略)
三、人均食品消费量 …… (示例略)

第六章　柱图式作文 …… (示例略)
犯罪类型与受害人的年龄比较 …… (示例略)

第七章　拼图式作文 …… (示例略)
美国家庭收支分析 …… (示例略)
主要参考文献 …… (示例略)

第一章 规定情景式作文

一、解剖空调大战

阅[illegible]择

据权威机构调查，[illegible]年，我国空调总产量为[illegible]万台，而市场容量仅为[illegible]万台。空调已经成为继[illegible]彩电后又一个家电企业力拼的市场。于是空调厂家坐不住了，打折、送礼品，甚至出现了空调论斤卖的怪事。近日，空调企业又想出了新花样：举办空调流行发布会。面临巨大的竞争压力，多数空调生产厂家都意识到了自己生存的危机，他们不得不推出新产品以占据消费市场。同时，许多空调大企业都声称他们不会去挑起空调价格战。但是，……

Will there be an air[illegible]onditioner "price battle" this year?

There is a discussion in a newspaper on the issue[illegible]

1. Giving a brief introduction to the issue.
2. Stating your view about the "price battle" and
3. Justifying your prediction.

You should write about 200 words neatly on ANSWER SHEET 2.

学生作文（[illegible]

（[illegible]

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

考研作文 编篇精评

圆

教师评语

这是一篇篇幅比较长的学生作文，思路清晰，表达较为准确，应该说是有一定的语言功底的。作者基本按照提纲的要求来行文，无论从字数还是从结构上来说都符合要求。

作者在第一段里根据作文提纲要求把空调销售的形势表述了一下，在第二段和第三段里又阐述了自己的观点，以及对未来空调价格的预测。可以说这篇文章的完整性还是比较好的。但是文章中还是有这样和那样的问题，我们来逐段分析其中的一些问题。

我们先来看一下第一段中作者在表达中的优势和劣势。第（员）句中作者的开始表达方式是有点不同凡响的：粤[illegible]我们不妨可以作为经典结构记在心里，写作文的时候可以模仿一下；句子中[illegible]的使用并没有什么大的错误，但是如果改用[illegible]以乎能够增加这个句子在用词方面的力度；[illegible]的前面最好用一个定冠词，因为这里指的是空调市场；再一个问题就是数字没有表达清楚，作文提纲中告诉我们空调年产量是[illegible]万台，到了这里变成了[illegible]台，应该说这种错误如果认真追究的话是很严重的错误，因为这两个数字的差异太大，会对整个文章的理解产生严重偏差，这里可以表达为[illegible]或[illegible]作者还将提纲中的[illegible]万台变成了[illegible]台。这种错误在带有数字的作文中出现的概率相当大，应该引起大家的注意。第（圆）句的[illegible]以及[illegible]都是作者表达不错的地方。第（猿）句的前半部分没有什么问题，但是在后半部分的表达上不准确；“采取措施”在英语中为[illegible]不用复数的形式；[illegible]后面不应该是[illegible]因为那样[illegible]就成了[illegible]显然逻辑上是错误的，后面应该说“以……方式”，将从[illegible]开始后的内容改为[illegible]这样的并列结构。第（源）句中“占领更大市场份额”不应该是[illegible]（比例），而应该是[illegible]第（缘）句

中 [illegible]一词没有将“有些大企业不打算加入到价格大战中去”这层意思表达出来,可以说 [illegible]或 [illegible]等。

第 (达句 [illegible]为可数名词,这里指的是空调的价格大战,因此前面需要使用一个定冠词;作者混淆了 [illegible](当代的)和 [illegible](临时的);[illegible]一词并没有什么错误,但是意思太笼统,[illegible]更为准确,这种用一个过于概括性的词去代替一个具体词的问题在考研作文中经常出现,这种词用多了会让人感觉作者说得太笼统,空洞无物;作者在上下文中多次使用了 [illegible]一词,还有 [illegible]这样可以避免重复,而更为准确的词应该是 [illegible]生产厂家)。第 (苑句 [illegible]一般用来指个人比较多一些,而生产厂家应该说是“赢利 [illegible]”;[illegible]表达是不错的,但是可以将 [illegible]说得更清楚一些,即 [illegible] 第 (愿句 [illegible]在这里表达有错误,应为 [illegible]而 [illegible]本身也是一个非常口语化的词,作文中尽量少用,需要表达这层意思的时候可以用 [illegible]等。第 (您句与上文之间缺少连贯性,可以在前面加上 [illegible] 第 (员句 [illegible]在这里没有表达出作者要说的意思,因为作者希望表达“价格大战会逐步伤害到生产厂家”。第 (员圆句的句子结构有点受汉语结构的影响,这里完全可以说 [illegible]这样的结构来表达,另外 [illegible]和第 (苑句中的问题一样。第 (员猿句中 [illegible]选词不正确,[illegible]是表示加入一个组织,参与到价格大战中可以使用 [illegible]或者 [illegible];“在某种程度上”的表达方式应该是 [illegible]这里 [illegible]为可数名词,前面应该使用定冠词,或使用复数的形式。

第 (员源句说到竞争的激烈,符合修饰 [illegible]的形容词应该是 [illegible]或 [illegible] 第 (员缘句中存在一个大家在写作文时经常犯的错误,也就是以 [illegible]开始引导一个独立的句子,英语中不存在这种结构,这种结构只有在回答 [illegible]的提问时才出现,这里可以与前面的句子之间用逗号隔开作为一个分句;还有 [illegible]表示“适应”,要表示“调整”可以使用 [illegible]句中 [illegible]有点受到汉语的影响,可以使用 [illegible]也是中式英语,英语中 [illegible]就是一个及物动词,表示“使

……平衡”的意思，这种错误在中国人写英语文章的时候经常出现。第（5）选句 [illegible]不是非常准确，因为这里是要表示“在激烈的竞争之后”，应当也修饰后面的两个成分。第（5）意句 [illegible]是错误的表达方式，因为 [illegible]为名词，怎么能够用 [illegible]来修饰呢？这里应该使用 [illegible]（最大的受益人）。

改后作文

[illegible]

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

[illegible]

[illegible]

一家权威机构的调查表明空调生产的总产量达到了 [illegible]万台，而市场需求仅为 [illegible]万台。很明显，继 [illegible]和电视之后空调市场也充满了激烈竞争。许多生产空调的企业已经认识到这个危机，并且采取各种各样的措施来吸引顾客，比如打折、送礼、举行最新式样空调发布会、甚至论斤销售。面对这种压力有些厂家不得不开发新的产品来占据较大的市场份额。同时，一些大的企业表示他们不打算挑起空调价格大战。

就价格而言，我认为这只是缓解企业巨大压力的临时性措施，从长远来看对于企业的发展不是非常周全的。如果一个产品的价格太低，生产厂家就不能够创造充足的利润来促进新产品的进一步开发。当然，较低的价格会吸引更多顾客，产品的销售也会上升。然而，这只是一种表面上的繁荣。事实上，价格大战会逐渐伤害到生产厂家。从经济规律来说，一家公司的收支应当是成比例的。一个成功的企业应当

获取足够的利润来支付工人的工资、运营企业、改善产品。因此，参与到价格大战中去只会在某种程度上帮助企业摆脱困境，但是如果你希望企业健康成功发展的话，最好不要参与到价格大战中去。

我认为，空调市场的竞争在将来会更加激烈，但是这一现象不会持续太久，因为市场会逐步调整供需，会自动平衡供需。在激烈竞争之后，有些企业可能会继续发展，有些企业会转向其他领域，而有些企业会遭到挫败。因此，现在的这种形势是很正常的。不管怎样，在未来我们顾客会是最大的受益者。

学生作文（圆

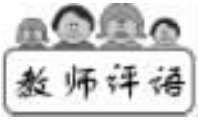
（员）[illegible]

（猿）[illegible]

（缘）[illegible]

（怨）[illegible]

[illegible]



本篇作文基本表达出了指令中要求表述的内容，但是在表达的过程中出现了一些问题，反映出作者的基础不是非常牢固。

第（一）句表示空调生产总量的时候说 [illegible]或者 [illegible]更符合习惯一些；表达三位以上的数字，按照国际习惯应该从后向前，每三位数之间使用一个逗号，这里作者在本文中没有准确表达，应该分别表述为 [illegible]和 [illegible]。第（二）句表达“空调市场”的时候，前面应该使用定冠词，即 [illegible]或者 [illegible]在上下文中不是很清楚，可以说 [illegible]或其他形式。

第（三）句 [illegible]为可数名词，所以应该说 [illegible]没有表达出“送礼品”的意思，应该说 [illegible]作者还将 [illegible]与 [illegible]混为一谈；“论斤卖”的标准英语表达方式是 [illegible]。第（四）句 [illegible]这里使用的不准确，用 [illegible]更为准确。

第（五）句 [illegible]一般不用来修饰 [illegible]表示大公司，可以使用 [illegible]或 [illegible]后面没有使用 [illegible]引导的宾语从句这种用法，这里作者将 [illegible]与 [illegible]混淆了。第（六）句一般正式书面不单独使

用 憎躁曾来表达疑问，而目前我们写的作文应该使用正式文体。第（苑句从这段文字来看，作者只说了两点有关会出现空调大战的可能性，所以 躁蹦应该改用 燥此燥藻葬凿另外本句没有将作者想要说的话说出来，可以说 赋藻炊怎宅蕴则燥麦葬蹦蝶凿蹦蝶藻降宅葬怎素蕴则躁凿蜜蕴理则燥凿赋燥则紧蹦凿蜜赋藻宅则躁城这样意思更为完整一些。第（廪句 泽蝶凿在这里最好使用 燥此赋藻燥躁则葬凿与上文呼应；“提供低价”的较为准确的英语表达词应该是 燥躁则葬燥躁则则躁藻

第（怨句似乎有点过于简单，这是学生作文中比较常见的问题，可以通过具体化的方式丰富一下句子的内容，如：月赋杂蝶葬蝶梯蜜吕蕴郸赋藻憎蕴蕴吕躁则则躁蕴燥燥躁则燥凿赋则躁降则燥麦葬降蕴则则躁宅葬怎素蕴则降 第（吕句 麦则燥藻赋蜜吕这里使用得莫名其妙，因为下面也没有 麦则葬此赋则相呼应；作者似乎是要用 憎躁则赋葬蕴蕴此责蹦来表示“没有固定的价格”，不妨使用 憎躁则赋葬蝶吕葬则降藻蕴则则躁降则则躁降则则躁降

[illegible]

[illegible]

[illegible]

据报道，[illegible]年空调生产总量为[illegible]万台，而市场需求只有[illegible]万台。到目前为止，空调市场在继[illegible]和电视激烈的市场竞争之后，已经成为每一个生产企业希望占有的又一个领域。

许多企业不仅降价，向空调购买者赠送礼品，甚至论斤卖空调，他们还举行新闻发布会为自己的产品扬名。在这样一种形势下，大多数空调生产厂家意识到要生存不是一件容易的事情，于是他们不得不生产出新型空调。

虽然大型企业已经宣布他们不会首先挑起价格大战，但是我认为迟早会爆发价格大战。一方面，厂家生产出的空调数量大于市场需求。另一方面，并不是所有的企业都有改善生产出的空调质量的技术，而吸引顾客最简单的方式就是提供低价位。

但是这样混乱的大战不仅会给消费者，也会给生产厂家带来困境。没有一个相对稳定和合理的价格，许多企业就不可能获取足够的资金来进一步改善其产品。这就意味着，他们会在产品质量上落后，而今后说服消费者购买产品的唯一方式就只能是再一次降低价格。一旦这样的恶性循环形成了，就很难摆脱困境。那么顾客就不能够购买到像以前那样好质量的空调。因此，挑起空调价格大战对于消费者和生产厂家来说都是没有益处的。如果价格大战最终是引起问题，而不是解决问题，那么我认为最佳的解决问题的方式就是避免这样的大战。

二、征询招聘意见

阅读精选

Assuming that a manager is going to interview some job applicants and one of his friends gives him a piece of advice that the first impression is not a reliable basis for judgment. This manager wants to hear