

# 答案与译文

## Unit 1 答案与译文

### Text A

I.

1. B 2. A 3. B 4. D 5. C 6. A 7. B 8. D 9. D 10. C

II.

1. exert            2. analyzed            3. differ            4. consult            5. discarded  
6. volume        7. delicate            8. convert            9. dismissed        10. flexible

### Text B

I.

1. × 2. × 3. × 4. × 5. √ 6. × 7. × 8. √ 9. √ 10. ×

II.

1. Canada                    2. approve of    3. refashioned    4. disgusted    5. rose to  
6. captured, attention    7. honor            8. wandered        9. cartoons        10. portrait

### Text C

I.

1. 应用程序可免费下载和使用, 目前已成为中国最受欢迎的即时通信应用程序, 用户超过 3 亿。

2. 微信能使人们快速发送语音信息、视频、图片、电话。源于网络, 距离不是问题。即使是你国外的朋友, 也可以使用微信联系。

3. 你可以使用语音聊天与你的朋友在微信上交谈。你可以在朋友圈里把你的照片分享给你的朋友。

4. 微信支持发送视频。它立刻传到对方。它是压缩视频也适合移动网络。所以你可以随时与他人分享精彩的作品。

5. 互联网在我们的日常生活中已经扮演了重要的角色, 而这种新形式沟通的“微信”受到越来越多的人欢迎。

6. 微信无疑给我们带来了很多人保持联系的便利, 而沉溺于微信的负面影响远远重于其优势。

7. 我们应该充分利用微信的长处,并尽可能地减少和避免它的弊端。
8. 微信已经成为中国最早打开国际客户群体、接纳更多外国用户的技术服务之一。
9. 微信越来越受欢迎。人们喜欢使用微信源于其功能很全面。

II.

F-1 B-2 E-3 A-4 C-5 D-6 G-7

## 课文译文

### Text A

#### 日本与西方决策方式中的文化差异

以国家为背景探讨解决问题或做出决策的方式就意味着研究许多复杂的文化因素。它意味着设法评估这些因素对现代生活的影响,也意味着把握目前正在发生的变化。

在日本,最重要的是你为什么单位工作。在对取向或决策过程进行分析时,这一点尤为重要。至少,它说明了美国工作流动性与日本工作稳定性相比的差异。

尽管我们在许多方面存在差异,但这些差异并无优劣之分。一种特定的管理行为模式是由多个独特的文化因素符合发展而成的——因而仅在一定的文化中起作用。

让我来描述一下三四种日本文化的特征,它们以某种方式影响着决策以及解决问题的方式。这些特征是相互联系的。

首先,在日本,任何处理问题的方法或任何谈判都体现着“你对你”的方式,这有别于西方“我对你”的方式。差别在于:在“我对你”的方式中,双方都坦率地从自己的观点出发提出主张——他们说出自己想要什么,希望得到什么。如此一来就形成了对峙的局面,西方人也十分善于应付对峙局面。

日本人所采用的“你对你”方式则立足于双方——自然而然地并常常是下意识地——试图理解对方的观点。因此,会晤的目标是双方共同努力减少对峙,谋求和谐。

第二个特点基于“一致共识”及“由下而上”的原则。在日本,各阶层所有人员的想法和意见都会得到认真考虑。无论是在私人企业还是政府部门均是如此。在日本,人们力求团体的统一,不论这团体是家庭、公司还是国会。

差别在于,西方式的决策多半源自高层管理人员,通常不征求中层管理人员或员工的意见;而在日本,最底层的人员也能提出想法,然后通过组织上传,对最后的决策产生影响。此谓“由下而上”。

日本特有的交流方式也与西方的不同。

即使生意没做成,日本商人也力求和睦相处,愿意花费必要的时间来确立“你对你”的交流方式,仅仅间接而巧妙地表达个人意见。

这就产生了对时间的不同见解。在日本,把工作做得全面、彻底比西方那种按限期完成工作的态度更受推崇。由于侧重点的不同,日本人不仅在生产上讲求彻底,开会也

讲求彻底。因此，美国人对许多日本公司接二连三的会议感到很厌烦。美国人总是急于做出具体决策，而日本人却试图制定一个大方向。

另一方面，一旦签署了某个协议，却常常是日本人惊讶于西方人履行协议时的拖沓。日本人急于前行，而西方人因需要时间做详细计划而可能落后。

现在，虽然日本的工业和技术得到了高度发展，但它们并未取代人力能源和动力的根本力量。我这么说的意思是，日本人引以为豪的是，无论需要多少时间，他们都会把一项工作做完并做好。这需要有奉献精神 and 责任感，在这个机械时代里，它们仍然没有被抛弃。

在我的工作领域——金融和证券业，常有西方人问我，野村证券公司是如何避免美国公司所面临的交易单流通堵塞的。我们也碰到过这个难题。东京证交所每天通常有 2 到 3 亿笔交易。这个交易额是纽约证交所的许多倍。怎样才能处理好这么巨大的数额呢？

第一，我们拥有极为先进的计算机。第二，也是最重要的，负责处理这些交易的操作人员一直工作直到任务完成。也许 20 年后，或许用不了这么久，他们就会更加西方化，会坚持一到 5 点就下班回家。但在今天，大多数人依然坚持待到工作完成。这是对质量的真正关心。

“紧要关头，鼎力相助”是日本人处理问题时的一个重要方面，存在于日本社会的各个阶层。几年前，松下公司遇到难关。在他们所采取的措施当中，有一项就是松下先生——公司的创始人和当时的董事长——调任销售部经理。

同样，当我们野村证券公司五年前改用电脑系统时，新系统使 700 名员工失去了原来的工作。但我们并没有解雇他们；相反，我们将他们转为证券销售人员，其中有些如今成了这方面的骨干。只要有智慧，只要肯努力，就可以在公司里通过努力获得成功。在日本，一个人的才能不会被局限于一个固定的领域。我们认为，对于员工的忠诚奉献，公司应予以回报。

## Text B

### 美国文化的五大象征

#### 自由女神像

19 世纪 70 年代中期，法国艺术家弗里德里克·奥古斯特·巴托尔迪正在设计一个名为“自由照耀世界”的大项目。这是一座庆祝美国独立和美法联盟的纪念碑。与此同时，他爱上了一名他在加拿大认识的女子。他母亲不赞成自己的儿子和一个她没有见过的女子恋爱，然而巴托尔迪不为所动，和心中所爱于 1876 年结为伉俪。

同年，巴托尔迪组装完雕像的右臂和火炬，并将它们陈列在费城。据说，他用了妻子的手臂为模特，但又觉得她的脸太漂亮不适合做雕像模特。他需要这样一个女人：面容沧桑却不失坚定，庄重多于美丽。于是他选择了自己的母亲。

1886年,自由女神像在纽约湾北部落成。雕像综合了他母亲的脸和他妻子的身材,不过巴托尔迪称之为“我的女儿,自由之神”。

### 芭比娃娃

在现今销售的各式各样的芭比娃娃之前,原本只有一种芭比娃娃。实际上,她的名字叫芭芭拉。

芭芭拉·汉德勒是马特尔玩具公司的联合创始人艾略特和鲁丝·汉德勒夫妇的女儿。鲁丝是在见到女儿玩纸娃娃之后才想到做芭比娃娃的。芭比娃娃的三维模特是一个德国洋娃娃,一个哄成年人开心的礼物,被描绘成具有“风尘女子”的模样。马特尔公司将这个娃娃做了一番改造,变成了体面而地道的美国版本,尽管胸围有些夸张。它以当时10多岁的少女芭芭拉的名字命名。

自从1959年面世,芭比娃娃就成了全球公认的“娃娃女王”。马特尔公司说,一般的美国女孩拥有10个芭比娃娃,全球每秒钟就有两个芭比娃娃售出。

如今芭芭拉已有60多岁了,她拒绝接受采访,但据说她非常喜欢芭比娃娃。她可能是当今世界上最著名的不为人知的人物了。

1961年,芭比娃娃的男朋友面世,以芭芭拉的弟弟肯的名字命名。真正的肯于1994年去世。他对令自己全家名扬天下的娃娃极为厌恶。他在1993年说:“我可不想让我的孩子玩这样的娃娃。”

### 《美国哥特人》

1930年,格兰特·伍德因其画作《美国哥特人》一举成名。此画体现了美国农民庄严的自豪,常常被人复制。画面展示了一名神色严肃的男子和一名女子站立在农舍之前。伍德深受中世纪艺术家的影响,他的灵感来自一间古老农舍的哥特式窗户,但最令世界注目的是画中人物的脸。

伍德喜欢画他熟悉的脸。为画神色严肃的农夫,他选择了他那表情木讷的牙医,至于站在他身边的农妇,他选择了自己的姐姐南。他把模特的脖子稍稍画长了一些,但无疑能看出谁是画像的原型。

南后来说,《美国哥特人》带给她的名誉使她摆脱了一种非常乏味的生活。

### 野牛镍币

今天,美国的硬币都用来纪念美国政府的杰出人物,其中大部分是著名的前总统。但1913至1938年间发行的野牛镍币,却是为了纪念由美国拓居而引起的两起相互关联的悲剧——野牛群的灭绝和美洲印第安人的毁灭。

此前一直是白人被用作美国镍币上的模特,而著名的艺术家詹姆斯·厄尔·弗雷泽却反传统而行之,起用了三名真正的美洲印第安人作为自己创作的原型。

由于大草原上不再有野牛漫步,弗雷泽为了镍币另一面上的野牛,只好到纽约中央公园的动物园里素描一只老野牛。两年后,即1915年,此牛以100美元的价格售出,然后被宰杀取肉、剥皮,牛角制成了墙上的装饰品。

### 山姆大叔

美国独立战争时期，14岁的山姆·威尔逊离家出走，加入父亲和哥哥们的行列，为美国殖民地独立于英国而战。23岁时，他开始从事肉类加工业，并因为人诚实、工作勤奋而赢得声誉。

此后在1812年的战争中，威尔逊获得了一个职位，即为美国军队检验肉食。他的合伙人和美国政府签订了一份合同，给军队提供肉食。送到军队的肉桶上面都印有EA-US标志，EA代表公司名，US代表原产国。传说有一回，有个政府官员来参观工厂，问及这些字母的含义，一个想象力丰富的雇员告诉他，“US”是“山姆大叔”威尔逊的缩写。很快，士兵们都说所有的军需品都来自“山姆大叔”。

战后，政治漫画里开始出现了一个名叫“山姆大叔”的人物。他的原型是一个早期漫画人物，名叫乔纳森大哥，此人在美国独立战争时期非常出名。很快，山姆大叔就取代了乔纳森大哥，成了最受美国人欢迎的象征。最令人难忘的山姆大叔的画像是由画家詹姆斯·蒙哥马利·弗拉格创作的，用在两次世界大战期间他画得很多的著名的征兵招贴画上。山姆大叔的形象是：高个子，白头发，下巴上有一小撮白胡子，身着深蓝色外套，头戴一顶高帽，上有星星点缀。这模样其实就是弗拉格的自画像。

### Text C

微信由腾讯科技公司于2011年1月21日在深圳创立，该应用程序可免费下载和使用，目前已成为中国最受欢迎的即时通信应用程序，拥有超过3亿用户。人们很容易交流，尤其是对任何年龄段的人。如果你想看到和理解一些事情，你可以随时随地去做，你可以看到你身边的微信朋友，微信将帮助你做你强大的综合语音和聊天视频分享。微信可以让人们快速发送语音信息、视频、图片电话。

### 微信是我们生活的一种方式

微信有很多功能：

微信可以发送通话语音、短信、图片视频。

你可以使用语音聊天与你的朋友在微信上交谈。你可以在朋友圈里把你的照片分享给你的朋友。

你可以用微信免费给你的朋友打电话，你可以与他们语音对话，或者寻找新朋友。

你可以通过视频电话和你的朋友面对面交谈。你们可以清楚地看到对方。

你可以用微信钱包买东西，给别人发微信红包。

你可以用微信在淘宝、拼多多、京东等平台购物。

你可以用微信扫码获取信息（名片、地图等）。

微信可以让用户认识周围新的朋友。

微信支持发送视频，你可以随时与他人分享精彩的作品。

微信有漂流瓶功能。它可以匿名分享你的信息，结交新朋友。

微信具有语音留言功能。它不仅可以保存你的语音备忘,还可以方便地保存你的图片。它还可以帮助你捕捉你的信息,让你时刻保持更新。

微信上有 QQ 邮件通知,当有新邮件到达你的 QQ 邮箱时,你可以立即阅读邮件。微信还支持发送接收来自腾讯微博的消息。

微信有英文版。微信可以帮助语言信息传递非常简单。打开音频功能,说出你想要的朋友。音频文件你的朋友。你的朋友可以接收你的音频文件。如果你打开音频文件就可以听到你的录音。音频文件可以使两个人在不同的地点不同的时间“交谈”。

正是由于微信这么多功能的强大、实用、便捷,才使得目标受众(包括青年人、中年人、老年人)变得越来越喜欢使用它。

现在大部分小学生、高中生、大学生都在使用微信。这是一个非常有用的工具。它可以提供一个与朋友交流、结交更多朋友、学习更多知识的平台。

如今,微信已经成为我们生活和学习的一部分。由于以下优点,它越来越受到人们的欢迎。首先,我们可以通过快速发送单词和短语与朋友交流。其次,我们可以和他们分享图片、音乐和视频。第三,我们不仅可以向他们发送语音信息,而且可以直接与他们交谈。除了我们随时使用它。微信改变了我们的生活,我们应该有效地利用好微信。

在当今社会,互联网在我们的日常生活中已经扮演了重要的角色,而这种新形式沟通的“微信”受到越来越多的人欢迎。自然而然,许多人已成为微信控或低头族,他们一直盯着玩弄手机,以至于离开手机都无法生活。微信无疑给我们带来了很多与他人保持联系的便利,而沉溺于微信的负面影响远远重于其优势。首先,频繁使用电子设备给我们的健康带来极大的危害,尤其是对身体尚未成熟的青少年。此外,沉迷于微信的人很容易忽视周围的人,周围环境隔绝,这构成潜在威胁人们的人际关系。过度使用微信妨碍了我们生活的正常运行,直接减少人们的日常工作和学习的效率。总之,我们应该充分利用微信的长处,并尽可能地减少和避免它的弊端。只有用这种方法,我们可以更好地利用微信。

微信用户可以通过安卓,苹果,微软操作系统等多种平台进行访问。微信支持 Wi-Fi、2G、3G、4G 和 5G 数据网络。您可以使用安装在微信上的免费软件,也可以使用手机,例如:华为、小米、iPhone、三星,无论何时何地,您都可以用手机与家人或朋友进行全新的聊天。但你不需要担心其他事情。

微信已经成为中国最早打开国际客户群体、接纳更多外国用户的技术服务之一。目前已在全球拥有 7 亿注册用户。

微信越来越受欢迎。人们喜欢使用微信源于其功能很全面。微信很方便,以至于人们说只要有一部智能手机就可以做任何事情。

## 阅读技巧译文

### 注重时间的美国人

美国人认为没有人能停止不前。如果你不求进取，你就会落伍。这种态度造就了一个投身于研究、实验和探索的民族。时间是美国人注意节约的两个要素之一，另一要素是劳力。

人们一直说：“只有时间才能支配我们。”人们似乎把时间当作一个差不多是实实在在的东西来对待。我们安排时间、节约时间、浪费时间、挤抢时间、消磨时间、缩减时间、对时间的利用做出解释；我们还要因付出时间而收取费用。时间是一种宝贵的资源，许多人都深感人生的短暂。时光一去不复返。我们应当让每一分钟都过得有意义。

外国人对美国的第一印象很可能是：每个人都匆匆忙忙——常常处于压力之下。城里人看上去总是在匆匆地赶去他们要去的地方，在商店里他们焦躁不安地指望店员能马上上来为他们服务，或者为了赶快买完东西，用肘来推搡他人。白天吃饭时人们也都匆匆忙忙，这部分地反映出这个国家的生活节奏。人们认为工作时间是宝贵的。在公共用餐场所，人们都等着别人尽快吃完，以便他们也能及时用餐，按时赶回去工作。你还会发现司机开车很鲁莽，人们推搡着从你身边过去。你会怀念微笑、简短的交谈以及与陌生人的随意闲谈。不要觉得这是针对你个人的，这是因为人们都非常珍惜时间，而且也不喜欢他人“浪费”时间到不恰当的地步。

许多刚到美国的人会怀念诸如商务拜访等场合开始的寒暄。他们也会怀念那种一边喝茶或喝咖啡一边进行的礼节性交流，这也许是他们自己国家的一种习惯。他们也许还会怀念在饭店或咖啡馆里谈生意时的那种轻松悠闲的交谈。一般来说，美国人是不会在如此轻松的环境里通过长时间的闲聊来评价他们的客人的，更不用说会在增进相互间信任的过程中带他们出去吃饭，或带他们去打高尔夫球。既然我们通常是通过工作而不是社交来评估和了解他人，我们就开门见山地谈正事。因此，时间滴滴答答地流逝。

因此，我们千方百计地节约时间。我们发明了一系列节省劳力的装置；我们通过发传真、打电话或发电子邮件与他人迅速地进行交流，而不是通过直接接触。虽然面对面接触令人愉快，但却要花更多的时间，尤其是在马路上交通拥挤的时候。因此，我们大多数个人拜访安排在下班以后的时间里或周末的社交聚会上。

就我们而言，电子交流的缺乏人情味与我们手头上事情的重要性之间很少或完全没有关系。在有些国家，如果没有目光接触，就做不成大生意，这需要面对面的交谈。在美国，最后协议通常也要本人签字。然而现在人们越来越多地在电视屏幕上见面，开远程会议不仅能解决本国的问题，而且还能通过卫星解决国际问题。

美国无疑是一个电话王国。几乎每个人都在用电话做生意、与朋友聊天、安排或取消社交约会、表达谢意、购物和获得各种信息。电话不但能免去走路之劳，而且还能节

约大量时间。其部分原因在于这样一个事实：美国的电话服务是一流的，而邮政服务的效率则差一些。

有些初来美国的人来自文化背景不同的其他国家，在他们的国家，人们认为工作太快是一种失礼。在他们看来，如果不花一定时间来处理某件事的话，那么这件事就好像是无足轻重的，不值得给予适当的重视。因此，人们觉得用的时间长会增加所做事情的重要性。但在美国，能迅速而又成功地解决问题或完成工作则被视为有水平、有能力的标志。通常情况下，工作越重要，投入的资金、精力和注意力就越多，其目的是“使工作开展起来”。

## Unit 2 答案与译文

### Text A

#### I.

1. B 2. D 3. C 4. C 5. A 6. A 7. A 8. C 9. B 10. A

#### II.

1. intuition 2. sort of 3. sedated 4. in the face of 5. trap  
6. diagnosed 7. turned out 8. put out 9. was drowned out 10. generations

### Text B

#### I.

1. T 2. F 3. T 4. T 5. F 6. F 7. F 8. T 9. F 10. F

#### II.

1. jumped into 2. stepped in 3. turning point 4. presence 5. full  
6. with 7. against 8. climax 9. concerned about 10. interfere with

### Text C

#### I.

- 为什么微博那么受欢迎呢？在我看来，这是因为它独特的特性所致。
- 现在，不同行业的许多名人如韩寒、刘翔、比尔·盖茨等都有微博。
- 似乎现在每个人都有一个微博。许多因素导致微博的广泛使用。
- 微博让人们表达他们的情感和个人的思想更加方便。
- 我们可以找到或制造热门话题，然后与他人在线谈论该话题。
- 我经常上传我的照片，也从其他会画画的人那儿得到一些建议。
- 我们应该知道微博仅仅是一种放松自己的方式。在微博上花太多时间是不明智的。
- 我们应该掌握好玩耍和学习或工作之间的平衡。
- 微博是一个帮助人们更方便、更频繁和他人接触的平台。
- 让我们健康上网并快乐地成长！



## II.

C-1 J-2 A-3 H-4 I-5 G-6 F-7 D-8 E-9 B-10

 **课文译文**
**Text A****求知若饥，虚心若愚**

我的第三个故事与死亡有关。17岁那年，我读到过这样一段话，大意是：“如果把每一天都当作生命的最后一天，那么有一天你会发现你是对的。”我记住了这句话，从那时起，33年过去了，我每天早晨都对着镜子自问：“假如今天是生命的最后一天，我还会去做今天要做的事吗？”如果一连许多天我的回答都是“不”，我知道自己应该有所改变了。

让我能够做出人生重大抉择的最主要办法是，记住生命随时都有可能结束。因为几乎所有的东西——所有对自身之外的期望、所有的尊严、所有对困窘和失败的恐惧——在死亡来临时都将不复存在，只剩下真正重要的东西。记住自己随时都会死去，这是我所知道的防止患得患失的最好方法。你已经一无所有了，还有什么理由不跟着自己的感觉走呢。

大约一年前，我被诊断患了癌症。那天早上七点半，我做了一次CT检查，结果清楚地表明我的胰腺上长了一个瘤子，可那时我连胰腺是什么还不知道呢！医生告诉我说，几乎可以确诊这是一种无法治愈的恶性肿瘤，我最多还能活3到6个月。医生建议我回去把一切都安排好，其实这是在暗示“准备后事”。也就是说，把今后十年要跟孩子们说的事情在这几个月内嘱咐完；也就是说，把一切都安排妥当，尽可能不给家人留麻烦；也就是说，去跟大家诀别。

那一整天里，我的脑子一直没离开这个诊断。到了晚上，我做了一次组织切片检查，他们把一个内窥镜通过喉咙穿过我的胃进入肠子，用针头在胰腺的瘤子上取了一些细胞组织。当时给我用了麻醉剂，陪在一旁的妻子后来告诉我，医生在显微镜里看了细胞之后叫了起来，原来这是一种少见的可以通过外科手术治愈的恶性肿瘤。我做了手术，现在好了。

这是我和死神离得最近的一次，我希望也是今后几十年里最近的一次。与死神擦肩而过之后，我现在可以更加确定死亡对我来说不只是书本上的抽象的概念。

谁都不愿意死。就是那些想进天堂的人也不愿意为了去那里而死。然而，死亡是我们共同的归宿，没人能摆脱。我们注定会死，因为死亡很可能是生命最好的一项发明。死亡是生命更新的媒介。它将旧的清除，以便给新的让路。现在，你们就是新的，但在不久的将来，你们也会逐渐成为旧的，也会被淘汰。对不起，话说得太夸张了，不过这是千真万确的。

你们的时间都有限,所以不要浪费在重复别人的生活上。不要被教条束缚,那意味着你将重复别人的思想。不要被别人喧嚣的观点掩饰住你的心声。最主要的是,要有跟着自己感觉和直觉走的勇气。在某种程度上,感觉和直觉早就知道你到底想成为什么样的人,其他都是次要的。

我年轻时有一份非常好的刊物,叫《全球目录》,这是我那代人的圣经之一,创办人名叫斯图尔特·布兰德,就住在离这儿不远的门洛帕克市。他用诗一般的语言把刊物办得生动活泼。那是20世纪60年代末,还没有个人电脑和桌面出版系统,全靠打字机、剪刀和宝丽莱照相机。它就像一种纸质的谷歌,却比谷歌早问世了35年。这份刊物充满了理想色彩,书中有很多了不起的见解,它是一本很实用的书。斯图尔特和他的同事们出了好几期《全球目录》,当它完成自己使命的时候,他们出了最后一期。那是20世纪70年代中期,我也就是你们现在的年纪。最后一期的封底上是一张清晨乡间小路的照片,就是那种爱冒险的人等在那儿搭便车的那种小路。照片下面写道:求知若饥,虚心若愚。那是他们停刊前的告别辞。求知若饥,虚心若愚。这也是我一直想做到的。眼下正值诸位大学毕业、开始新生活之际,我同样愿大家:

求知若饥,虚心若愚。

## Text B

### 成功的故事

跟比尔·盖茨的家人一起谈话,最后总会有人提到泼水事件。

当时,这位后来的软件业大亨还是个12岁的任性男孩,吃饭时跟母亲吵了个天翻地覆。他父亲在一旁实在受够了,端起一杯冷水泼到了小盖茨的脸上。

小盖茨咬牙切齿地说,感谢给我来了场淋浴。

盖茨家的人之所以经常提到这件事,不仅因为它的戏剧性,还因为,对于老盖茨(Bill Gates Sr.)来说,这是他少有的发火的时候。这次吵架预示着一个性格暴躁的小男孩的生活将出现转折,他从此走上一条使他成为日后为公众所知的比尔·盖茨的道路,成了微软公司的创始人、也是世界上最富有的人。

在比尔·盖茨的成功故事背后,是他的父亲老盖茨。老盖茨恢复了家庭平衡,比尔·盖茨仿佛一夜之间长大了,具备了成年人的智慧。当儿子冲进商业世界并在其中取得成功的时候,老盖茨静静地在在一旁为他出谋划策。当巨大的财富给儿子带来新的压力时,老盖茨加入进来,创立了目前世界上规模最大的私人慈善基金。

随着这位软件巨头7个月前开始全职为盖茨基金会工作,父子间的关系也进入一个新阶段。在过去13年时间里,父亲一直是所有家庭成员中唯一一位每天都会出现在基金会的人。现在,父子俩第一次直接在一起工作了。

老盖茨身高6英尺6英寸,几乎比儿子整整高出一头。众所周知,老盖茨比儿子更擅长交际,但他们都有敏锐的才智,而且同样直率。他不喜欢反省自己,而且他不认为

自己在儿子的生活中有多大的重要性。

老盖茨在 2005 年的一次演讲中对一群非营利组织的领导者说，作为一名父亲，我从没想到那个在我家里长大、吃着我的饭、名字也跟我一样的爱争论的小男孩将来会成为我的老板。但事实就是这样。

在系列采访中的某一次，老盖茨说，盖茨成长的第一阶段——爱争论的小男孩——大约是从 11 岁的时候开始的。老盖茨说，小比尔越来越让家里人头痛。

在那之前，盖茨家一直都很宁静。老盖茨和妻子玛丽有三个孩子：克里斯蒂、1955 年出生的比尔和利比。这是一个亲密的家庭，家人热衷于竞赛：各种棋盘游戏、纸牌、乒乓球。他们有各种固定的习惯：比如每个周日同一时间的大餐；圣诞节的时候，全家每个人都穿同样的睡衣。

玛丽鼓励孩子们刻苦学习，多运动，并学习音乐。她希望孩子穿着得体、守时重信、热情好客。小盖茨在多数情况下都谨遵母命。

盖茨从小就非常努力。他从头到尾读完了整部《世界大百科全书》。他的父母也鼓励他多读书，但凡盖茨想读的书，他们都会买给他。

老盖茨说，儿子在 11 岁时便表现出与众不同的智力水平，经常向父母问一些有关国际关系、商业和生命本质的问题。

老盖茨说，这些问题很有趣，我认为这样很好。现在可以告诉你，他母亲并不欣赏这一点，甚至令她感到不安。

此时，盖茨已开始不断冲撞母亲意欲控制他的本能，不断引爆意志的较量。

阿米特洛特在谈到哥哥时说，他真的很讨厌。

老盖茨则扮演了和事佬的角色。盖茨的姐姐说，他会将他们分开，安抚他们激动的情绪。

盖茨 12 岁那年，在一次晚餐时，他同母亲的大战终于达到了高潮。在餐桌上，盖茨冲着母亲大吵大嚷。

一向好脾气的老盖茨再也按捺不住心中怒火，将一杯水泼到了儿子的脸上。

他和妻子还带孩子去看了心理医生。据说心理医生当时告诉老盖茨和玛丽，他们的儿子最终将赢得“独立战争”的胜利，他们最好减少对他生活的干涉。

老盖茨和玛丽最终选择放手。他们把儿子送到认为会给予孩子更大自由的学校。盖茨就读的是私立湖滨学校，这所学校现在因成为盖茨首次接触到计算机的地方而闻名于世。

盖茨说，他开始意识到，他没有必要证明自己在父母面前的地位，而是要向这个世界证明他自己。

从 13 岁开始，盖茨就有了相当大的独立性，这在当时很少见。利用一些晚上，他会去华盛顿大学享受免费使用的电脑。大四时，他休学去华盛顿州南部的一个发电厂做了程序员。当时，盖茨与未来的微软联合创始人保罗·艾伦联手设计了用于计算道路车流量的“Traf-O-Data”设备，这也是两人的首次主要合作。

他的父母对他非常支持。当盖茨从哈佛退学搬到新墨西哥州阿尔帕克基开创微软时,他们默许了。像盖茨这样的决定通常很难获得支持的。

盖茨的父亲说,我和玛丽都对他的决定很担心,我想她比我还要更加担心一点儿;我们俩的期望和那些正在上大学的孩子们的父母们的平凡期望一样,就是希望孩子能拿学位。

家人的支持是盖茨决定将微软搬到西雅图的原因之一,他在距离父母家不远的一座房子里安顿下来。盖茨的母亲安排了一个女佣打扫儿子的房子,保证他在参加重大会议时有干净的衬衫可以穿。她还坚持让盖茨遵照家族传统,包括每周日要到父母家里共进晚餐。

微软上市大赚一笔后,盖茨的母亲力劝他从事慈善事业。最后,盖茨的母亲成功说服他在微软启动一个计划,为美国联合慈善总会筹集善款。他还跟随母亲的脚步,于20世纪80年代加入了美国联合慈善总会的董事会。

盖茨父亲说,他一直没有忘记这样一个事实,直到他的儿子和儿媳接管之前,他都是在扮演看管人的角色。

盖茨父亲说:“盖茨对一些事情的看法非常顽固,我们家庭的活力就在于在这些事情上不要干涉他,因为这只会是浪费时间而已。”

### Text C

## 介 绍

如今,刷微博成了一种时尚,特别是对于年轻人来说。在2009年,当微博第一次进入中国时,没有人会想到微博会在如此短的时间内这样受欢迎。甚至连各个领域的名人都开设了微博,有些名人甚至有上千万的粉丝。为什么微博那么受欢迎呢?在我看来,这是因为它独特的特性所致的。

### 微博的流行

现代生活变得越来越丰富多彩。互联网是我们生活的重要组成部分。它使我们的生活更有趣。你了解最受欢迎的互联网工具吗?它叫做微博客。仅仅是一个小博客。它的差异是微博客比博客更简单、更方便。第一个微博客网站是Twitter(微博客)。它也是世界上最出名的。现在,不同行业的许多名人如韩寒、刘翔、比尔·盖茨等都有微博。

近年来,微博越来越流行。准确地说,似乎现在每个人都有一个微博。微博的广泛传播是由许多因素而促成的。

首先,微博让人们表达他们的情感和个人的思想更加方便。微博没有固定的规则和不需要专业知识和技能,它可以使数以百万计的人们发表声音并与他人建立联系。此外,如果他们有时间,他们可以在任何时间和任何地方表达他们的即时感受。

第二,微博能相互沟通更深入。通过揭示他们发自内心的情绪在微博,他们的朋友可能也知道他们的条件,可以提供及时的安慰。

第三,微博真的为普通人提供了一个平台来展示自己的能力和它是一个非常好的供人分享观点和获得信息的形式。

微博是很方便的。无论你身在何时何地，只要有能上网的手机或其他设备，你就可以和你的粉丝分享一句话或者一段话。他们可以立即阅读和评论。在我看来，这是不同于传统的博客的最重要功能。微博也更容易使用。其次，它会为你提醒越来越多你可能熟悉的人，这样你的粉丝圈就会越大。更重要的是，随着越来越多的名人开通微博，在这个平台上你可以获得很多消息，包括政治、经济、文化和明星的消息。也有一些笑话供你在空闲的时候阅读来达到放松的目的。

然而，微博也可能会有潜在的危险，因为它可能会泄露人们的隐私和其他重要信息。它可能被一些别有用心的人利用，去散布谣言和诽谤别人。容易受到别人想法的影响，使大多数人往往会失去独立思考的能力。

微博为我们提供了舒适和也不可避免的一些担忧。我们应该小心使用它。

中国的微博大约有 11 年的历史。虽然它很短，但是微博在中国年轻人中很受欢迎，尤其是我们学生认为微博客是非常有用的，我们可以用它做很多事情。例如，我们可以迅速获取新闻和信息。我们可以写我们的感情，我们对生活的感受和一些每天发生的小事情，就像是在写 140 字或更少字数的简单日记。我们可以很容易地欣赏或上传照片、视频和音乐。更重要的是，我们可以找到或创造热门话题，然后与他人在线谈论该话题。多么有趣啊！

我很多的同学和老师都有微博。我也非常喜欢用微博。我经常上传我的照片，从其他会绘画的人那里得到一些建议。用微博也是一个学习英语的好方法。我们可以试着写下三个好句子，然后叫别人修改，并在线教我们。

任何事物都有两面的，微博也有不好的一面。我们应该知道微博仅仅是一种放松自己的方式。在微博上花太多时间是不明智的。我们应该掌握好玩耍和学习与工作之间的平衡。另一方面，微博可能泄露我们的隐私，从而成为坏人的工具。

总之，微博是一个帮助人们更方便、更频繁和他人接触的平台。在这样忙碌的时代，微博毫无疑问对于人们来了解发生在身边的事情是一个很好的选择。但记得不要花太多时间在互联网上。让我们健康上网并快乐地成长！

## 📖 阅读技巧译文

### 伤心童话

这是我们记忆中的最好的王室婚礼。1981 年 7 月，查尔斯王子和戴安娜·斯宾塞小姐在伦敦圣保罗大教堂举行婚礼。那是一场世纪婚礼，在英国有 50 多万人观看，还有全世界 7.5 亿的观众。

这是以古老童话般故事开始，但不久却成为被愤怒、眼泪和通奸行为打垮的另一桩失败的现代婚姻。在他们婚后近 15 年，这对水火不容的夫妻最终宣布协议离婚。也许他们都不记得曾经的海誓山盟——爱就是一切。

童话故事发生在 1961 年冬天。当时 12 岁的威尔士查尔斯王子在参观他母亲的撒

丁汉姆静养所。戴安娜初次遇见她未来的丈夫的时候还只是个小婴儿。当时年少的查尔斯王子只是瞥了一眼睡在小床上的小宝宝。毕竟,12岁的男孩怎么会对小宝宝感兴趣呢?

但是最终王子对这个特别的小宝宝产生了浓厚的兴趣,不过需要一段时间。事实上,16年后在1977年11月查尔斯王子和戴安娜女士在一次射击集会期间出现在农夫的田间。

那是一个寒冷、刺骨的雨天下午。当时16岁的戴安娜穿着借来的显得有些大的风雪大衣、靴子和蓝色牛仔裤穿过田野见到了英国王室的继承人。当两个人在诺博特勒(Nobottle)丛林附近面面对时已经是黄昏了。

戴安娜第一次看到王子时他是“一个多么悲伤的人”。未来的王妃非常惊奇最终遇到了英国最中意的单身汉,尽管她对他的5英尺10英寸的身高没什么印象。她认为穿上高跟鞋,她会比他高。但是后来戴安娜说她很欣赏他那双漂亮的蓝眼睛。王子后来说他觉得戴安娜是个“非常快活、有魅力”的女孩,“很有趣”。但戴安娜自己觉得“他根本没有注意到我”。

后来人们发现戴安娜最初引起皇室家族的注意是在那年4月在她姐姐简的婚礼上充当女宾相的时候。那是戴安娜作为年轻女性参加的第一个重要的社交场合。皇室家族的许多人都对这个曾经笨拙的女孩变得如此美丽、成熟而惊奇。甚至连女王的母亲,查尔斯王子的外婆,都注意到了戴安娜的美丽、优雅和魅力。她称赞伯爵在培养戴安娜方面做得很好。

不久,查尔斯王子派他的贴身男仆给戴安娜送去一封正式请柬让她在那天晚上陪他去看歌剧,并且在皇宫共进晚餐。尽管她很慌张,请柬来得这么快,戴安娜还是接受了。她和她的室友卡罗琳·巴塞洛缪匆忙地打扮好让戴安娜去准备赴一个重要的约会。那天晚上很成功。此后不久又收到了到皇室游艇去参加聚会的邀请。

尽管在巴尔莫拉城堡,戴安娜被人群所吓到了,但她还是足够聪明没有待在城堡里。和她的姐姐、姐夫待在他们的别墅里的请求获得了允许。王子每天都去那儿看戴安娜,主动提出陪她去吃烧烤,邀请她到树林里散步。

当查尔斯去瑞士滑雪度假的时候,戴安娜特别想念他。一两天后,查尔斯给戴安娜打电话,告诉她说有重要的事要问她。

他是1981年2月3号到家的。三天后他安排在温莎堡见黛安娜。那天傍晚,当查尔斯王子带戴安娜参观花园的时候,他请求她嫁给他。使他吃惊的是黛安娜把他的求婚当成了玩笑,她竟然格格地笑。但是很快她就能看出查尔斯王子是认真的。尽管她的脑海里有个声音不停地告诉她:她永远不会成为王妃,但她还是接受了他的求婚。

黛安娜再三地告诉查尔斯王子说她很爱他。

他回答道:“爱就是一切!”

## Unit 3 答案与译文

### Text A

#### I.

1. A 2. D 3. B 4. A 5. B 6. A 7. C 8. B 9. C 10. B

#### II.

1. addressed                      2. formality                      3. principal                      4. tossed  
5. courtesy                      6. mourning                      7. etiquette                      8. temptations

### Text B

#### I.

1. × 2. × 3. × 4. × 5. √ 6. √ 7. √ 8. √

#### II.

1. handshake                      2. kiss                      3. right  
4. contact                      5. punctuality                      6. Japan

### Text C

#### I.

1. 在 21 世纪全球多种文化相互并存的商业时代, 学习不同文化间的差异是十分重要的。
2. 跨文化意识和对外国礼仪的理解对于现今从事全球贸易活动的商人是十分重要的。
3. 跨文化意识的一个重要方面是世界各国送礼文化的差异。
4. 在送礼和接受礼物时的礼仪有哪些?
5. 举几个例子来说明跨文化交际中送礼礼仪的差异。
6. 在庆祝活动中送礼是恰当的礼仪。送礼可以看作对对方帮助的感谢甚至可以为未来的交易换来优惠条件。
7. 送礼要有好的理由和见证人。
8. 在选择礼物时不要过于吝啬, 否则你可能会被看作是铁公鸡。
9. 在旅行时多带些礼物, 这样当你收到礼物时可以回赠对方。
10. 在接受礼物前, 拒绝一两次是礼貌的表现。

#### II.

A-3 B-5 C-8 D-1 E-4 F-2 G-10 H-9 I-7 J-6

**课文译文****Text A****中国的商务礼仪****问候语**

称呼某个人时只使用他或她的姓氏,比如陈先生或苏女士。中国人的姓放在最前面并且通常是一个字。姓后面是名,通常是一个字或两个字。例如滕陪年这个名,滕是姓,陪年是名。在有些情况下,西方化的中国人在访问或与国外联系时会将姓和名调换位置。因此,问一下本族语使用者的姓氏是很明智的。

在商务活动中,传统的做法是称呼中国人的姓氏加头衔。比如王主任或李主席,避免使用人的名字,除非你和这个人已经相识很久。遵守礼节是尊重的一种表现。建议在第一次会面时弄清楚以何种方式与对方交谈。

中国人打招呼的方式是点头或鞠躬。然而在和西方人打交道时,中国人通常会握手。

**商务会议**

在中国第一个走进会议室的人是这个团队的领导。西方人应该注意这个传统,以便不会引起麻烦。重要的客人要被护送到他们的座位。如果会议室中间有桌子,主要的客人应该坐在主人的正对面。

当交换名片时,应双手拿出名片,正面对着接受者。名片应该逐人交换,不可以把名片扔在桌子上,这被看作是极不礼貌的。应双手接过名片并立即浏览主要信息。然后将名片放在你前面的桌子上。不看而将名片直接放到兜里是不礼貌的。

开会前先闲聊一下。不要直接切入主题。也要避免讲西式的笑话,因为跨文化的笑话可能会引起误解或伤害感情。

**用餐礼仪**

在正式宴会时,要准备一个简短友好的祝词回复主人的祝词。

当被邀请赴宴时,要品尝所有的菜品。

如果是客人,你必须准时或者早一些到。

不要在主人用餐前用餐。作为一种礼貌,你应该品尝所有的菜品。

不要将筷子直插在碗里,这样做会使主人想起烧香,这暗示着死亡。

不要将筷子掉到地上,那被看作是会交霉运的

一次不要放入嘴中太多食物。

口中没有食物时再喝饮料。

吃饭的时候不要发出声音。

不要剔牙。

不要在主人示意离开前离开。当宴会结束时,主人会从座位上起来,其他客人也同时起来离开。



### 赠送礼物

在商务会议或社交活动中赠送具有地方特色的礼物是恰当的。礼物表明你希望与对方建立友好关系。礼物应该包好，但不要白色或黑色的纸包，因为那是代表丧事的颜色。作为礼貌，赠送礼物时要用双手，并且要说“小小意思不成敬意”。不要期望对方当面打开你的礼物。这表明送礼的心意比礼物本身更重要。

不要送钟、手绢、雨伞或白花，特别是不要用菊花作为礼物，因为这些东西都象征着眼泪或死亡。不要送像剪刀、小刀这样的礼物，这象征着要切断关系。幸运的数字是6和8（尤其是连续的66或888）。不幸运的数字是4。

### Text B

## 跨文化商务礼仪

尽管不可能充分了解其他社会所有的礼仪细节，学习一些商务礼仪的基本常识还是有价值的。比如如何问候、如何与人交谈、如何着装、如何交换名片、如何保持距离、如何进行目光交流等。

1. 第一印象很重要。因此在与别人打招呼时表现出对文化的尊重是至关重要的。在西方国家握手是首选的打招呼方式，但也存在着差异。

在德国，见面和离开的时候简短而有力的握手和良好的目光交流很重要。而在意大利，商务会面时的握手是温暖而令人精神焕发的。在这两个国家在会面开始和结束时与每个人握手是一种习俗。要避免向团队整体打招呼。在像法国这样的国家工作时人们会相互接吻来问候。但最好还是不要这样做除非对方先主动。还是握手比较稳妥。

在美国，握手要有力并持续3~5秒，同时要有良好的目光接触。如果你同时接见几个人，目光要锁定在与你握手的人直至与下一个人握手。商务活动中良好的目光接触可以表现出兴趣、真诚和信心。

日本人经常通过握手表示对西方人的尊重。而西方人则通过鞠躬来表示对日本文化的尊重。

在沙特阿拉伯，人们总是用右手来握手因为左手被看作是不干净的。

2. 目光接触在澳大利亚、英国、德国、意大利和美国都很重要。

3. 尽管不同的文化对于时间的观念不同，准时是很重要的。在德国和日本，迟到被看作是粗鲁和令人难以接受的。在英国，你必须准时或者早几分钟到。如果在沙特阿拉伯商务会谈时对方迟到不要惊讶，在那里人们的时间观念不是很强。

4. 在美国，当人们的私人空间被侵占人们会感到不舒服。因此建议要间隔两臂远。在澳大利亚和英国应间隔一臂远，而在法国和意大利人们可以站得更近些谈话。英国人很注重隐私，因此应该避免询问私人问题或长时间盯着某人看。英国人在交谈时很少有目光接触。

5. 在中国,交换名片时出于对对方的尊重要先读一下然后小心地放到名片盒里。不要不看就直接把名片放到衬衫口袋或钱包里。交换名片时要用双手。

6. 最标准的商务着装:男士是深色西装和领带,女士是正式的套装或套裙。避免喷浓重的香水或古龙水,不要戴过多的珠宝。应该调查一下你要访问国家的着装习惯。在美国许多城市,西装和领带是标准装束。应该穿灰色或深蓝色的西装较为重要和正式的会议应该穿白色的衬衫,非正式的会议可以穿浅蓝色衬衫,这样会显得比较保守。女士应该穿套裙或短上衣。穿古典的颜色如深蓝色、灰色、紫色或白色会使你看起来自信而保守。无论正式或非正式,都应该保持衣着的整洁和干净。在英国,无论男士女士都衣着保守。黑色、蓝色或灰色比较深色的西装较为得体。男士的衬衫不应该有口袋,如果有应该是空的。在日本,记得穿好一些的袜子,因为在一些商务会议中你可能被要求脱鞋。

7. 如果可能的话,出于尊重可以学一点你要访问国家的语言。在旅行前与大使馆联系索要这个国家的商务礼仪和文化背景资料。

## Text C

### 国际送礼文化

在 21 世纪相互依存的全球文化多样性的市场背景下,了解跨文化差异十分重要。

缺少跨文化知识可能导致误解甚至冒犯对方。跨文化意识和对外国礼仪的理解对于商界人士十分重要。

跨文化意识的一个重要领域是世界各国送礼文化的差异。理解送礼文化可以帮助商界人士与外国的同事客户和顾客建立良好的关系。

跨文化送礼礼仪包括如下几点:

接受礼物的对象是谁?一个团队还是个人?对象的身份怎样?

什么样的礼物可以接受或不可以接受?

送礼和收礼的规范是什么?

应该回赠礼物吗?

在许多国家,商业活动中很少送礼。事实上,送礼可能被看作受贿而被赋予负面的意义。然而在许多其他的国家,送礼在商务活动中却起着核心的作用。

下面的实例将说明跨文化送礼的差异。

### 中国的送礼礼仪

在商界,送礼是比较普遍的。如果你希望把礼物送给个人,你必须私下送,并且以朋友的关系而不是商务关系。中国人接受礼物很保守,为了避免看起来过于贪婪,人们不会马上接受礼物而会推让三次再接受。一旦受礼人接受了礼物,送礼人要表示很高兴对方能接受礼物。礼物要包好并双手送出。

当送礼的时候，你要说你是代表公司送的。要向团队的领导表示敬意，你要把礼物送给他并希望他以公司的名义收下。如果你同时送出几份礼物，不要把同样的礼物给不同职位的人。越是高层人员，礼物应该越贵重。

在庆祝活动中送礼是恰当的礼仪，看作对对方帮助的感谢。要有见证人和好的理由的前提下送礼。中国人买礼物的时候会询问你想要什么。明智的回答是要一些诸如油画或茶叶之类的东西以表达你对中国文化的欣赏。当送礼的时候不要送现金。送礼时不要送单的，中国的哲学强调和谐和平衡，应该送成对的礼物。

### 日本的送礼礼仪

送礼是日本商务礼仪中的重要部分。

在去日本旅行时要多带些礼物，这样当别人送你礼物时你可以回赠对方。

日本商务文化中强调的是送礼的行为而非礼物本身。

送贵重的礼物很普遍。

送礼的最佳时刻是在你访问结束时。

给个人的礼物要私下送。

如果你给一个团队的人送礼，要保证他们都在场。

送礼时要用双手。

接受礼物时拒绝一两次是一种礼貌。

送数量上带4或9的礼物被看作是不幸运的。如果可能送成对的东西。

沙特阿拉伯的送礼礼仪

只有最亲近的朋友才送礼。

礼物的质量应该是最好的。

不要给男士买黄金或丝绸作为礼物。

### 银饰是可以接受的

要用右手送礼和接受礼物。

收到礼物后当场打开是符合礼仪的。

以上是跨文化送礼礼仪的几个例子。建议在去某个国家商务访问前应了解该国的送礼礼仪。这样你可以在跨文化交流中受益最大化。

### 阅读技巧译文

指代关系是指为了避免重复，用其他词语代替上述词语或句子。比较代词包括人称代词和指示代词。阅读课文时，要弄清楚它是怎样的指称，以及它们之间的关系。阅读以下段落并识别参考文献。

## 国际商务送礼概述

为商务会议做准备需要对要讨论或呈现的信息有实际的了解, 仔细注意要分发的印刷材料的所有细节, 也许还需要一份礼物。这种礼物是一种社会姿态, 在一些国家可能会被认为是一种贿赂。了解您将要访问的国家的礼品指南将有助于您的会议取得成功。

一些跨国公司和一些政府对员工接受礼物有非常严格的政策。为了避免产生问题, 你必须了解与你业务往来的公司的政策。

像马来西亚和巴拉圭这样的国家, 担心腐败, 不赞成任何可以被视为贿赂的礼物。在马来西亚, 除非你和对方建立了关系, 否则你不会送礼。在新加坡, 政府雇员不允许接受礼物, 美国将可接受的美元价值限制在 25 美元以内。

然而, 在日本、印度尼西亚和菲律宾等一些国家, 交换礼物的传统根深蒂固。传统的一部分是用来呈现和接受它们的优雅风格。重要的是要计划好时间, 把注意力集中在这个过程上。

在亚洲和中东, 只使用右手或双手来送礼或接受礼物是非常重要的。

在新加坡, 收礼人在接受你的礼物之前可以“婉拒三次”。但在智利, 礼物被接受后立即打开。而在印尼, 人们经常会送些小礼物。

挑选礼物时, 一定要了解宗教法律。例如, 猪肉在犹太和穆斯林宗教中是被禁止的, 所以你不应选择猪皮做的礼物。在印度, 不要送牛皮做的礼物。穆斯林信仰的另一个禁令是酒精。

对于你选择的任何礼物, 一个要记住的标准就是质量。选择不炫耀的优质商品。如果你有带有公司标志的礼物, 最好是标志不显眼。在希腊、西班牙和葡萄牙, 不要送带有公司标志的礼物。

在一家不错的餐馆吃饭总是一种很好的商业惯例。一顿丰盛的晚餐是一个很好的“礼物送给主人”的方式, 向你的客人展示你对你与他们之间的业务关系的感激之情, 以及一个建立融洽关系的机会。巴西、英国、巴拿马和秘鲁的人们喜欢被邀请作为客人共进晚餐, 希腊人期待着一个充满美食的夜晚。在中国, 计划好一场宴会, 尤其是如果你有幸参加。

## Unit 4 答案与译文

### Text A

#### I.

1. D 2. A 3. A 4. B 5. B 6. C 7. C 8. A 9. A 10. B

#### II.

1. install                      2. military                      3. era                      4. tricky                      5. overall  
6. transmitted                      7. virtual                      8. protocol                      9. predict                      10. technological

**Text B**

## I.

1. √ 2. × 3. √ 4. × 5. × 6. √ 7. × 8. × 9. √ 10. √

## II.

1. comparison shop 2. by storm 3. business hours 4. shipping and handling
- 
5. fashion week 6. shopping online 7. time 8. merchandise

**Text C**

## I.

1. 日常生活产生了很多的垃圾，如每天吃剩的食物、废纸、塑料瓶和电池。我认为垃圾分类是一个很好的处理方式。

2. 它能够提高人们的素质。关于垃圾分类的成效，中国做得十分明智。

3. 地球的资源是有限的，我们要好好地爱护和珍惜这些资源。所以我们要进行垃圾分类，再次利用这些可用的资源。

4. 只有做垃圾分类，我们才能减少垃圾处置量，提高垃圾资源利用水平。

5. 生活垃圾分类收集需要全体居民的参与和全社会的关注。

6. 在学校，你可把再次利用或不可利用的垃圾，放在不同的两个垃圾桶，一个是可回收，一个是不可回收。你可向你的同学学习并且讨论垃圾分类的方式。

7. 人人都进行垃圾分类，地球就变得美丽了。我们就会看到茂密的树林、清澈见底的湖水、蔚蓝的天空和蓝蓝的大海，人人都露出甜甜的笑脸。

8. 垃圾分类分四种，一种是可回收垃圾，一种是厨余垃圾，另一种是有害垃圾，还有一种是其他垃圾。可回收垃圾是可以回收利用，垃圾分类要记住，蓝色是可回收垃圾箱，绿色是厨余垃圾箱，红色是有害垃圾箱，灰色是其他垃圾箱。

## II.

C-1 E-2 D-3 A-4 B-5 F-6 G-7

**课文译文****Text A****Internet 的历史****起源——ARPAnet**

Internet 是被美国政府作为一项工程进行开发的。这项工程的目的是为了建立远距离之间点与点的通信，以便处理国家军事范围内的紧急事件，例如核战争。这项工程被命名为 ARPAnet，它就是 Internet 的前身。建立此工程的主要应用对象就是军事通讯，那些负责 ARPAnet 的工程师们当时也没有想到它将成为“Internet”。

根据定义,一个“Internet”应该由四台或者更多的计算机连接起来的网络。

ARPAnet 是通过一种叫 TCP/IP 的协议实现联网工作的。此协议最基础的工作原理是:如果信息在网络中的一条路径发送失败,那么它将找到其他路径进行发送,就好像建立一种语言以便一台计算机与其他计算机“交谈”一样,但无论它是 PC,或是 Macintosh。

到了 20 世纪 80 年代,ARPAnet 已经开始变成目前更为有名的 Internet 了,它拥有 200 台在线主机。国防部很满意 ARPAnets 的成果,于是决定全力将它培养为能够联系很多军事主机、资源共享的服务网络。到了 1984 年,它就已经超过 1 000 台主机在线了。

1986 年 ARPAnet 关闭了,但仅仅是建立它的机构关闭了,而网络继续存在于超过 1 000 台的主机之间。由于使用 NSF 连接失败,ARPAnet 才被关闭。NSF 是将五个国家范围内的超级计算机连入 ARPAnet。

随着 NSF 的建立,新的高速传输介质被成功地使用,在 1988 年,用户能通过 56k 的电话线上网。在那个时候有 28 174 台主机连入 Internet。到了 1989 年有 80 000 台主机连入 Internet。到 1989 年末,就有 290 000 台主机连入。

另外还有其他网络被建立,并支持用户以惊人的数量接入。于 1992 年正式建立。

### 现状——Internet

如今,Internet 已经成为人类历史上最先进技术的一种。每个人都想“上网”去体验一下 Internet 中的信息财富。成百上千的人都用 Internet。预计,到 2003 年世界上的每个人都将拥有 Internet 接入。Internet 已经真正成为我们这个年代生活的一部分。由于计算机技术和网络技术每天都在改变,我们很难想象 Internet 下一步将发展成什么样子。

### 工作原理

现在,人们用 Internet 是一件很平常的事。他们通过 Internet 进行购物、玩游戏、聊天等娱乐活动。

Internet 不仅仅是一件事物。Internet 也会崩溃。它的工作原理如同电话通信系统,只不过没有专门的 Internet 公司来经营 Internet。

Internet 是成千上万台计算机互相连接的集合。Internet 就像是办公网络一样,不同的是,它有成千上万台计算机相连接。

其中最主要的是 Internet 是如何进行通信的。位于 Houston 的一台计算机是如何通过浏览网页而能与位于 Tokyo 的计算机进行数据通信的呢?

Internet 信息,拥有信息的计算机连接到 Internet,是基于语言。这种语言叫做 TCP/IP。TCP/IP 建立了一种语言,能使计算机在 Internet 系统中传送数据。

但是 TCP/IP 的取得也必须具备两台电脑之间的物理连接。当然也未必都是这样。但也必须存在一根网络线将主机与 Internet 连接起来,但做到这样,还是不可能与 Internet 连接的。

物理连接要求通过 MODEM,电话线和其他类似 MODEM 的连接(如 DSL)来建立。计算机上的 MODEM 通过已建立的通信线进行收发数据,通信线可以是电话线或

是数据线。事实上计算机之间建立连接的硬核被称为路由器。

路由器就是计算机中进行信息交互的管理器。

为了更好地说明，让我们来看看一台标准的计算机是怎样浏览网页的？

1. 用户计算机拨号进入 ISP。而此 ISP 可能还要连接入其他 ISP，或是直接进入 Internet 主干。

2. 用户打开网页浏览器如 NETSCAPE 或是 IE。

3. 接下来是进入 Internet 的棘手部分。首先，用户计算机向路由器发出请求。路由器是一种高速高效的计算机运行的专门软件。世界上所有路由的连接便形成了 Internet 的主干，在这里传送 Internet 上的所有数据。目前主干网上的处理速度为每秒几千兆字节。这样的速度分配到一只 MODEM 上，就好比太阳光的热量分配到一块冰上的热量一样。

路由器发送或接收数据。它将一小段数据分别打包形成数据包，就像包裹一样。因此，当请求网页浏览时，就用 TCP/IP 协议告诉路由器如何处理这些数据，将这些数据发送去哪里，用户主要想去哪里。

4. 路由器将这些数据包发送给其他的路由器，最终转到目标主机上。就像传耳语的游戏一样（当然，只有完整的信息才能被传送）。

5. 当信息到达目标网页的服务器时，服务器就开始将网页信息发送回去。一台网页服务器，就是网页存储所在的计算机，它能对网页进行编辑，并将它发送给用户。

6. 网页被分成数据包，通过路由器，最终到达用户计算机，这样，用户就能浏览网页了。

数据包中含有相关的数据以及一些必需的信息让路由器或其他计算机知道如何将数据包按正确的顺序重新组装成原始的数据段。

## Text B

### 网 购

网络购物像风暴一样席卷全球。随着越来越多的人发现了网络购物的便捷性，电子商务的销售正在急速增长。事实上，在网络购物出现之前，世界范围内的购物并不像现在这么强势增长。

对那些网购的人来说，他们正在尝试进行互联网上最好的交易。在商店里买东西时，你找不到网购优惠券和在线特价商品。即使你在网购时必须付运费和处理费，那你也会计省下来一大部分钱。

- 没有营业时间：因为你是在线购物，所以是没有营业时间限制的。如果你在凌晨三点的时候想起你忘记了某人的生日，那么你可以打开你的电脑为你选中的礼物安排一下连夜的装运。你不必担忧非得在一个确定的时间去购物。这对于那些因为工作关系不能在白天购物的人来说尤其方便。

同样，网购用户的数量也在增长：11'465 工业产品制造商参加了网购交易，比去年

二月多了 1%，比八月份多了 5%。他们当中很多的商家是很有名的外国零售商，例如，Liberty, Coach 包。

- 折扣：很多的商店只有在线业务。他们将提供优惠券和特卖品，这些商品都不是他们商店里的产品。例如，一家服装店可以在实体店卖它的产品，但是同样的商品在线购物时甚至是更好的。这些商店可能已经没有实体店了，但是还有一些诱惑种类的线上产品售卖。即使有运费和手续费这种交易也受到认可。

以下是在线购物的益处：

- 没有地域限制：当你在线购物的时候，你不必受你自己地理位置的限制。事实上，你可以从加拿大、美国和其他的国家选择你的商品。如果你在中国没有找到，那么你可以在网络上去世界上其他任何国家寻找你想要的东西。

在你从购物中心买东西的时候你可能会再三考虑。是的，有时去购物中心买东西是有保障的，因为有时你需要快速的购物或者你突然想出去购物。但是对于你没有时间的时候和不必在 24 小时之内拿到物品的时候，网购是有很大的优越性的。

然而，像路易斯威登这种品牌会为了网购的目的做出一些调整。有责任的一方会自己把这些产品买下来以便履行合同。所以今年的时装周就有了改变的苗头。许多品牌为了下一季节的网购提出了一些新概念。

- 节省时间：因为任何时候你都能在线购物，所以你能节省大量的时间。你不必开车去商店买 Gucci 店找你想买的东西，也不必在拥挤的交通中从家往返。对那些生活节奏很快的人来说，以上的事情会把非常惬意的购物变成非常可怕的事情。

- 方便性：实际上网购令你难以置信不必离开家就可购物。你坐在你的笔记本前或者电脑桌前，在线买你所有的圣诞节礼物、生日礼物周年纪念品、Burberry 包和一些特殊用途的产品。

- 商店之间的比较：在传统的商店购物时，你是不能比较各个商店之间价格的不同。唯一你能做的比较是你手里的各个商店售卖的同一商品的传单。在你网购时，如果你想买路易斯威登的包，那么你就能在不同的网店里马上比较出这款包的价格。你也可以比较运费的价格，以便于你能最后决定哪个是最便宜的。

## Text C

### 介 绍

日常生活产生了很多的垃圾，如每天吃剩的食物、废纸、塑料瓶和电池。垃圾已成为每个城市头疼的事情。如何解决这个问题？我认为垃圾分类是一个很好的处理方式。

垃圾分类能够减少很多的垃圾和垃圾对环境的污染。更重要的是，它能够循环利用资源，善待我们的环境。

为了保护环境，垃圾分类是十分必要的。它能够节省一个国家处理垃圾的费用和时间，也能够提高人们的素质，关于垃圾分类的成效，中国做得十分明智。



## 提倡垃圾分类，一定要从我做起！

地球的资源是有限的，我们要好好地爱护和珍惜这些资源。所以我们要进行垃圾分类，再次利用这些可用的资源。

垃圾分类是世界上广泛使用的方法。只有做垃圾分类，才能把有毒有害的垃圾挑出来专门处理，把可用的垃圾挑出来回收利用，回收利用城市固体废物垃圾无害化和减量化是关键环节。

生活垃圾分类收集需要全体居民的参与和全社会的关注。

在家里，提醒大家进行垃圾分类，把矿泉水瓶、易拉罐、废纸等装在一起拿去卖掉。在学校，就把可以再次利用的垃圾放在不同的两个垃圾桶，一个是可回收，一个是不可回收。和同学学习、讨论垃圾分类的方法。在郊外，我们要用两个袋子进行垃圾分类，把看到的垃圾捡起来进行分类。

人人都进行垃圾分类，地球就变得美丽了。我们就会看到茂密的树林、清澈见底的湖水、蔚蓝的天空和蓝蓝的大海，人人都露出甜甜的笑脸。

因此，我觉得各部门可以多去一些公共场所或社区进行宣传和教育，通过举办一些垃圾分类知识竞赛，鼓励大家积极参与，真正重视起来，以便于让人们充分了解垃圾分类的方法和意义。

我们每天都会制造大量的垃圾，这些垃圾是如何处理的呢？看过老师给我们的宣传资料，我知道这些垃圾先运到垃圾堆放场，才送去别处进行处理。处理的方式有两种，一种是填埋，另一种是焚烧。填埋的费用很昂贵，还要占用大量的土地，处理一吨垃圾要用人民币 200 元至 300 元。用得最多的是焚烧，焚烧虽然不占据土地，但焚化后的垃圾会排出大量的剧毒致癌物质，能造成/引发支气管炎、哮喘等疾病。

为了减少垃圾处理带给人类的伤害，所以我们现在提倡垃圾分类，少制造生活垃圾。现在，焚烧、填埋的垃圾中还有很多都可以回收的。做好垃圾分类，既减少了焚烧的污染，又省下了土地，还能变废为宝，垃圾分类的好处真是说也说不完啊。

垃圾分类分四种，一种是可回收垃圾，一种是厨余垃圾，另一种是有害垃圾，还有一种是其他垃圾。可回收垃圾是可以回收利用，如废塑料、废纸类、废金属、废玻璃。厨余垃圾是米饭、面食过期食品、瓜果、骨头等。有害垃圾是油漆、电池、杀虫剂等。其他垃圾是棉被、书包、衣服等。垃圾分类要记住，蓝色是可回收垃圾箱，绿色是厨余垃圾箱，红色是有害垃圾箱，灰色是其他垃圾箱。做好垃圾分类，减少了资源的消耗，避免了填埋和焚烧带来的污染，把垃圾变废为宝。把可回收垃圾做成别的东西，就是很好的再生资源。

很多东西都可以经回收后做成另一种东西。如饭盒可以做成人造木板，玻璃可以做成新玻璃，垃圾分类要从我做起，让垃圾变废为宝！

## 阅读技巧译文

### 比尔·盖茨

威廉·亨利·盖茨三世爵士(William Henry Gates III KBE, 1955年10月28日一),是微软的创始人,微软是世界最大的软件公司。根据美国《福布斯》杂志的统计,盖茨是全世界最有钱的人。到2006年3月,他的财产已经达到了500亿美元。

盖茨是最著名的个人电脑革命的创始人之一。在业内,他以自己的智慧、预见和雄心受到广泛的尊敬。同时他也因为建立微软时使用了不公平、非法和触犯反竞争法的行为而备受批评。就像美国政府一样,其他的一些国家专家也已经找到了微软这些非法的案件。

自从盖茨积累了他的财富以后,他就开始经营了许多的慈善机构,通过比尔与梅林达盖茨基金会捐献了自己大量的财富给各种各样的慈善机构和科学研究项目。这些财富占了盖茨财富的51%。比尔与梅林达盖茨基金会在2000年建立。盖茨的妻子梅林达和U2乐队的主唱Bono被时代杂志命名为2005年的年度人物。比尔·盖茨被英女皇册封为英帝国爵级司令勋章。

#### 早期生活

比尔·盖茨的入档照片来自于1977年,那时候他因为违章停车而被入档。比尔·盖茨出生在华盛顿州西雅图市。他的家庭富裕。他的父亲是一名杰出的律师,他的外公J. W. Maxwell是一家国有银行的副总裁。盖茨有两个妹妹,他们是Kristanne和Libby。

盖茨在小学阶段就很优秀,尤其是在数学和科学方面。比尔·盖茨去了Lakeside小学,它是西雅图市最奢侈的小学,1967年学费就是5000美元,当年的哈佛学费是1760美元。在中学时期盖茨就和他的朋友建立了Traf-O-Data,这家公司卖给州政府交通流量数据系统。他也在COBOL帮助一家在俄勒冈州波特兰市的公司创建了一个工资系统。

盖茨在他的考试中得到了1590分。这个分数让盖茨进入了哈佛大学并且在1973年被授予计算机科学学士学位。在哈佛大学时他遇见了未来的生意伙伴在哈佛念书的第二年,盖茨与伙伴保罗·艾伦(Paul Allen)一起为Altair 8800电脑设计Altair BASIC解译器。盖茨在哈佛的第三年离开了学校,去从事软件开发的工作。在1977年12月13日,盖茨因为在New Mexico沙漠飙车而短暂进入Albuquerque市的监狱。

#### 个人生活方面

盖茨在1994年1月1日与琳达·法兰奇(Linda French)结婚。他们育有三个孩子:珍妮佛·凯瑟林·盖茨(1996年)、罗里·约翰·盖茨(1999年)和菲比·阿黛尔·盖茨(2002年)。盖茨的房子是世界上最昂贵的房子之一,是一所21世纪的掩土建筑,这栋建筑在华盛顿湖边的山里。通过King County public records,到2006年,这份财产的总估价(土地和房产)是12.5亿美元,每年的财产税是100万美元左右。在盖茨的个人收藏物中,最著名的是the Codex Leicester,这是一本稀有的古腾堡圣经,是达·芬奇

的手写本。盖茨花费了 3 080 万美元在 1994 年的一次拍卖会上买到的。

### 影响力和财富

2006 年，在波特兰的盖茨被广泛认为是世界上最有影响力的人之一。1999 年他被列入 *Sunday Times* 里作为最有力量的人。1994 年他被一家名为 *Chief Executive Officers* 的杂志列入年度 CEO，1998 年被《时代》杂志评为 50 强的计算机精英第一名、1999 年 *Upside* 100 精英第二名，被英国《卫报》评为 2001 年新闻界最有影响力的 100 人。1993—2006 年，盖茨一直是福布斯 400 里的第一位，从 1996 到 2006 年在世界最富裕人的排名中名列第一，除了在 1997 年文莱的苏丹王储被包含在这个名单中，尽管这份榜单的原则是不包括国家首脑的。自 2000 年起，由于微软股价的大跌盖茨的财富大幅缩水。在数十亿美元的捐助后，盖茨建立了慈善基金会。据 2004 年《福布斯》杂志的一篇文章报道，在 2000 年以来，盖茨捐助了超过 290 亿美元。富人们在捐赠上的态度改变经常是源于盖茨的大笔捐赠的行为使得慈善事业成为富人的行为准则。

## Unit 5 答案与译文

### Text A

I.

1. D 2. B 3. B 4. B 5. C 6. A 7. C 8. C 9. B 10. A

II.

1. client                      2. links                      3. benefited                4. enhance                5. edge  
6. improvement            7. involved                8. maintain                9. essential                10. accompany

### Text B

I.

1. × 2. × 3. √ 4. × 5. × 6. × 7. √ 8. × 9. × 10. √

II.

1. influential                2. mandated                3. gifted                      4. dismissal  
5. simplified                6. non-essential            7. priority                    8. horizon

### Text C

I.

- 学习外语是我一生中最难也是最有收获的经历之一。
- 每当有谁回答错了，她会用长教鞭指着我们，上下挥舞着，大喊道：“错！错！错！”
- 我很快配齐了必要的设备并跟一个朋友学会了电脑操作技术，于是我每周用 5 到 7 天在网上的虚拟课堂学习英语。

4. 有一天我意识到我能理解我所遇到的每一件事情了,更为重要的是:我可以用英语表达我想说的东西。

5. 学习外语对我来说是非常艰辛的经历,但却是一种无比珍贵的经历。

6. 它不仅使我懂得了艰苦努力的意义,而且使我认识了不同的文化,让我以一种全新的思维去看待事物。

7. 有时会因为进步缓慢而受到挫折;不能完全理解事情的时候会感到迷茫;持续忘掉一些简单的东西时感到烦恼;同一件事情反反复复地做而感到厌倦。

8. 这些消极的情绪很正常,在这条路上我不是独自一人。

9. 当我取得进步的时候感到满意;当我学会更多的学习语言的方法时感到有了兴趣;当我遇到一个新奇的词组或表达法的时候感到高兴。

10. 现在我已能够说外语,别人讲英语时我不再茫然不解了。我能够参与并结交朋友。

## II

1. A-2 B-4 C-10 D-3 E-9 F-1 G-5 H-6 I-7 J-8

## 课文译文

### Text A

## 介 绍

交流在任何商业活动中都是必不可少的最基本能力,英语交流的重要性得到强化至关重要。英语在传递观点、信息、计划、思想和想法的过程中起着重要的作用。本文将向您介绍语言能力在国际商务中的作用。

### 英语作为商务语言的作用

新技术前所未有地连接着整个世界。我们的世界在变小,世界已经变成了“地球村”,新技术所带来的交流方式如传真、电话、卫星等使地球变小。外语能力的增强使我们更加受益于高技术。

在所有的语言中,英语是最重要的,主要是使用者很多。所以现在英语是以一种我们从未见过的方式成了国际共同语。以前我们从来没有过这样一种语言。人们学习英语不仅仅是为了和本土人士交流,同时也是为了和世界上使用其他语言的人交流。

在很多英语不是本族语的国家,如果能说一口流利的英语,你则会被认为受过高等教育。很多工作机会展现在你的面前,你可以选择在国内工作,也可以选择在国外工作。当你学会说英语的时候,机会是无限的。

英语语言成了主导语言,原因是非常复杂的。尽管我们看见美国 20 世纪在军事能力和消费能力的增强是其中一个原因,我想主要还是技术原因。大量技术方面的大发展

都来自美国，而所有这些发展都是在英语语言世界内产生的。人们必须学习英语以便理解这些技术发展，或从中受益。因特网就是其中这样的例子。一旦语言取得了主导地位，就很难将它替换了。我们可能看见世界上其他的语言相比它们的往昔变得越来越重要，但是它们不太可能取代英语的主导地位。

一些现代商业人士与这些新技术密切相关，他们对跨国商业的经济价值十分看重。现代市场中，海外市场的成功往往会对国内业务起到很好的支撑作用。

当商业人士学会有效地用英语进行沟通时，他就可以在各个领域发展自己的事业。他不仅可以与客户保持良好的关系，也可以与员工保持良好的关系。只有当员工对他们的老板与他们沟通的方式满意的时候，他们才能为公司的发展投入全部的热情。不仅仅是口语，书面语言对于商业世界的沟通也是需要掌握的基本技巧。书面英语对于书信沟通、员工的通告等等都是有帮助的。

海外项目对经理们升职的重要性越来越强。驻外经理们已经没有后顾之忧，海外业务往往成为公司成功机会的核心，某位经理若被分配了海外业务，那么可能就直接意味着有了升职机会。而如果这位经理成功地完成一项难度很高的海外业务，那么高层人士对他或她必然另眼相看，对其成功处理美国国内业务的能力——跨文化思考问题的能力和外语能力信心大增。

因为用于商业的信息交流设备的廉价，即使美国一些小的商业企业也可以进入国际市场。

英语依然是国际商业通用语言，但是根据 BBC 的最新报道，美国的经济、军事和政治的主导地位很有可能在未来的 20 年下降，这个变化表明使英语变成国际商业语言的形式在未来可能会改变。对于人们来说，讲第二门语言的需求正在增长。第二门外语能力并不是商业领域求职必备的能力，但在各个求职者水平相当的情况下就会显现出优势。

说这个国家主要语言的国外驻职者有机会加速谈判进程，并知道何时应该减慢速度。能与国外客户通过电话、传真等方式很好地进行交流的国内工作者，对公司来说是一笔财富。

## Text B

据说全世界有 7.5 亿人把英语作为外语来说。当殖民政策在行政上对这些不说英语的殖民地国家的人施加影响之时，英语就在全球范围内传播开来。英语开始在 20 世纪初对国际事件产生重大的影响，到了 2012 年，英语已经变成了国际商务语言。越来越多的国家要求他们的商业行政人员能够流利地说英语。

很多重要的日本公司已经强制执行：英语现在已经或不久的将来将会变成国内沟通的主要语言。很多公司也强制把英语变成标准语言。

欧盟内部会议通常用英语举行，书面文件也是如此。欧共体内的大多数高级政府官员把英语而不是法语、德语和意大利语等作为第二语言，这是事实。全世界许多有天赋

的学生渴望去美国重要的大学学习,从被认为世界上最好的、最现代的大学获得商业、金融、工程学或者化学等的学位,加上流利的口语和过硬的书面英语对于那些回国的学生是成功的关键。

说三种语言的人叫什么?“使用多种语言的人。”说两种语言的人叫什么?“通两种语言的人。”通一种语言的人叫什么?“美国人。”

悲哀,但事实如此。

因此,英语学习课程在全球变得非常重要。很多专业人士目前正在上商务英语课程。也许世界人口的四分之一在某种程度上可以用英语交谈。英语是国际商务语言。因此,公司需要那些与国外客户或供应商打交道的员工熟练地掌握英语,使他们能够有效地做好本职工作。

即使员工对日常英语掌握得很好,他还要学习并掌握一些专业领域的英语知识(语言学、人力资源等)。不再只是负责的人需要说英语,需要得到另外一个国家支持的技术人员、接待外国代表团的前台接待员也需要能够用英语完成他们工作的一部分。他/她如果英语不好,很有可能被公司解雇。如果想占领全球市场,就必须学会用英语沟通,因此人们需要上商务英语课程。这种需求导致了培训课程的发展,为了能在工作中更有效地运用,这些培训课程专业集中在他们所要了解的知识上。

因为英语作为商务语言不一定是在以英语作为母语的人员之间进行,本族人英语说得快,常有一些口语表达,发音不清晰,都让人感到害怕,因为这些会阻碍人们对英语的理解。因此英语的简化版本出现了。这种版本被叫做“标准英语”或“国际英语”。英语作为母语的人开始学习这种新的形式——国际英语。这种新型的由于商业目的而出现的英语不再注重语法,词汇量减少,只需掌握一些普通的单词,像 go on 或 set up 这样的短语动词没有 continue 或 create 那么重要;现在完成时和过去式之间的不同也不再是培训的重点。国际英语要比其他形式的英语,比如说英式英语或美式英语简单易学,这是事实。

正像一个人可能期待的那样,全世界很多国家需要他们的年轻人从小学起就开始学习英语,把它当成扩大年轻人视野的方法,亚洲、欧洲、南美、非洲、中东等地区把掌握英语语言技巧当成今后生活成功的关键。

### Text C

## 介 绍

学习第二种语言不仅发散你的思维,而且可以说充实了你的心灵。除了能用自己的语言与不同的人交谈外,它还教会你懂得理解、宽容和耐心。

## 学 习 英 语

学习外语是我一生中最艰苦也是最有意义的经历。虽然时常遭遇挫折,但却非常有

价值。

我学外语的经历始于初中的第一堂英语课。老师很慈祥耐心，时常表扬学生。由于这种积极的教学方法，我踊跃回答各种问题，从不怕答错。两年中，我的成绩一直名列前茅。

到了高中后，高中时的经历与以前大不相同。新老师则总是惩罚答错的学生。每当有谁回答错了，她会用长教鞭指着我们，上下挥舞着，大喊道：“错！错！错！”没有多久，我便不再渴望回答问题了。我不仅失去了回答问题的乐趣，而且根本就不想再用英语说半个字。

到了大学，我了解到所有学生必须上英语课。我的大学英语老师非常耐心和蔼。不过情况却远不尽人意。由于班大，每堂课能轮到我回答的问题寥寥无几。上了几周课后，我还发现，许多同学的英语说得比我要好得多。我开始产生一种畏惧感。

几年后我有机会参加了远程英语教学课程。我很快配齐了必要的设备并跟一个朋友学会了电脑操作技术，于是我每周用5到7天在网上的虚拟课堂学习英语。我可以就一些困难的地方交换意见并就一些有用的资料互通信息。我的朋友们不仅可以在我进展艰难之时充满同情地听我倾诉，给予我支持，而且还可以提供许多不同的方法帮助我学习。网上学习并不比普通的课堂学习容易。它需要花更多的时间，需要学习者专一、自制，以跟上课程进度。有一天我意识到我能理解我所遇到的每一件事情了，更为重要的是：我可以用英语表达我想说的东西。尽管我还是常常出错，仍处于继续学习阶段，但我已尝到刻苦学习的甜头。

学习外语对我来说是非常艰辛的经历，但也是一种无比珍贵的经历。它不仅使我懂得了艰苦努力的意义，而且使我认识了不同的文化，让我以一种全新的思维去看待事物。我意识到在我的学习过程中可能会有一些时期我会对正在学习的语言产生一些消极的情绪。这些情绪包括：有时会因为进步缓慢而受到挫折；不能完全理解事情的时候而感到迷茫；持续忘掉一些简单的东西时而感到烦恼；同一件事情反反复复地做而感到厌倦；每件事情都那么复杂，英语不像汉语那样运用自如而感到怨恨；这些消极的情绪很正常，在这条路上我不是独自一人，坚持不懈，这些情绪终将会过去，必然会从中受益。当然，有时我会感到：当我取得进步的时候感到满意；当我学会更多的学习语言的方法的时候感到有了兴趣；当我遇到一个新奇的词组或表达法的时候感到高兴；当我遇到思考的新的方法的时候感到刺激；当理解这种新的语言的能力和表达想法和感情的能力都有所提高的时候感到骄傲。学习一门外语最令人兴奋的收获是我能与比以前更多的人交流。我乐于与人交谈，新的语言使我能与以前不认识的人交往，参与他们的谈话，并建立新的难以忘怀的友谊。现在我已能够说外语，别人讲英语时我不再茫然不解了。我能够参与并结交朋友。我能理解别人的话，并能够弥合我所说的语言和所处的文化与他们的语言和文化之间的鸿沟。

## 阅读技巧译文

### 样例 1

#### 回复顾客查询

2010.05.15

Kenny Chan 先生,

谢谢你 2010 年 5 月 15 日的来信, 兹将本公司出售的地毯资料列表如下:

编号	产品简介	价格(未计安装费)
Elegant 101	这个产品不止豪华优雅, 而且非常耐用, 适合用于大堂及接待处等地方	每平方米\$40
Longwear 2	这个产品的特点是耐用、价廉、亦相当美观, 适合用于写字楼及走廊等地方	每平方米\$20

以上两款, 均备有不同颜色和图案, 及两年免褪色保证期。

随信附上产品目录单。超过 5 000 平方尺大量购买可以降低价格。两种款式的地毯样式也随之附上, 报价不包括安装费, 安装费需经过检测员现场检测后单独报价。

如有兴趣, 请致电 87856789, 找斯密斯先生, 我们会安排检测员现场检测。希望不久得到回信。

林影  
销售部经理

### 样例 2

#### 请求老顾客介绍新顾客

June 10<sup>th</sup>, 2011

Kevin Lee,

谢谢你多年来的支持。我相信这么多年来你对我们公司的支持证明了我们的服务令你满意。你愿意把我们公司介绍给其他客户吗?

你向你的朋友、亲属、商业伙伴的推荐对于他们能否与我们合作至关重要。毫无疑问你的推荐很有分量。因为你的同事尊重你的意见。实实在在的推荐是做生意的可靠方法。请帮助我们让你的朋友了解我们。当我们与你的推荐方合作成功的时候, 我们会给你一个回佣。回佣的额度取决于成交额。如果通过你的推荐我们做成了 1 000 000 美元的生意, 我们会再给你 10% 的折扣。

Raymond Yeung  
海外部总经理



## Unit 6 答案与译文

### Text A

#### I.

1. C 2. D 3. A 4. B 5. D 6. C 7. A 8. A 9. C 10. B

#### II.

1. penetration 2. cumulative 3. predicted 4. impending 5. expenditure  
6. evaluate 7. oriented 8. tactical 9. elasticity 10. automatic

### Text B

#### I.

1. √ 2. × 3. × 4. √ 5. √ 6. × 7. √ 8. × 9. × 10. √

#### II.

1. brought down 2. efficient 3. offering 4. affordable  
5. causing 6. due to 7. appreciated 8. bank on

### Text C

#### I.

1. 买方对市场的认识和个人了解将会对买方成功的价格协商发挥良好作用。
2. 折扣是买方被允许的对商品报价的减价。
3. 商品折扣有许多目的,包括提高短期销售、处理过时的商品库存和奖励有价值的客户。
4. 贸易折扣反映代理商的利润率通常与购买物品的数量直接有关。
5. 累积的折扣可能提供给一段时间内大量购买商品,但又不希望一次进行大量订购的经销商。
6. 如果他们在滞销的月份里停止销售,货物的管理费用和主要人员的工资等会导致资金的损失。
7. 有机会利用季节性折扣的买方必须考虑他或她自己的存储问题和其他问题。
8. 讨价还价是一种具有强烈个人意向的行为,必须从经验而不是一本教科书中学到。
9. 通常在谈判已经取得一定进展后,一方当事人似乎总是建议取折中价格。
10. 与另一方维持友好关系无疑对买方有利。

#### II.

A-5 B-6 C-7 D-8 E-10 F-9 G-3 H-1 I-2 J-4

## 课文译文

### Text A

定价是确定一个公司会通过换取其产品所获金额的流程。定价的因素包括制造成本、市场、竞争、市场条件和产品的质量。

## 定 价

价格是营销组合的四大元素之一。价格为换取某件商品所需支付的金额。当前的商品的价格会影响到需生产商品的数量和产品消费的数量。几种不同产品的制造商可能会制造那些相对价格更高的产品。购买力有限的消费者,很可能在购买前比较不同商品的价格。

定价是人工或自动应用价格进行购买和订购的过程。定价是一种重要的战略问题,因为它涉及产品定位。此外,定价影响其他营销组合的元素,如产品特点、渠道决策和促销。

## 定 价 目 标

每个营销任务尤其是定价必须完成一个目标,换句话说,管理层应该在确定价格之前决定其定价目标。定价目标取决于很多因素,包括生产成本、规模经济、进入障碍、产品差异化、产品扩散率、公司的资源和产品的预期价格需求弹性。

目标可分为两种:长期目标和短期目标。长期目标通常关注利润和市场份额。一些公司把价格作为一种战术手段以求在市场上取得短期优势,与此相比,那些将价格作为战略性营销手段的公司,则更重视定价的远期目标。因此,一个公司要想在市场上生存下去,必须拥有一套全面的有关其产品系列和服务的长远目标。短期目标一般体现在公司的年度预算中,包括利润、销售额和市场份额等几个方面。公司所确定的主要目标,无论是长期的还是短期的,都是为了取得利润、扩大销售或维持现状。

一旦确定定价目标,一个合适的定价策略就相应地制定了。

### 1. 定价策略

定价策略是制定整个营销策略过程中的一部分。新产品的定价目标通常要么是利润最大化,要么是数量最大化(市场份额)。为了实现这些目标,三个广为人知的定价策略常被使用:撇取定价策略、渗透定价策略和资金速期回收定价。

### 2. 撇脂定价

撇脂定价试图设置一个高价格并销售给那些对价格不那么敏感的顾客,从市场顶部“撇取奶油”。通常会收取最高价格。需要确定所提供商品是客户看重的。这是一个用来追求利润最大化目标的定价策略。采取策略最合适的时间:

需求预计将相对缺乏弹性;也就是说,客户对价格不高度敏感。

大批量生产预计不会节省大量成本，或者很难预测。

大量生产最初低利润率的产品需要大额融资，公司无法提供。

### 3. 渗透定价

使某一新产品占据较大市场份额的一种方法就是在最初阶段以相对低价来刺激需求。渗透定价通过低价追求数量最大化的目标。采取策略最合适的时间：需求预计具有高度弹性；也就是说，顾客对价格很敏感，该商品的需求量将会随价格下跌大大增加。

累积数量增加带来成本大幅度降低；该产品本身很快得到大众的认可；竞争威胁近在眼前。

### 4. 资金速期回收定价法

有时公司不相信自己的产品市场会持久存在，或者经历现金短缺的困难，或者正面临着公司能否生存的困境。在这种情况下，公司倾向于制定一个在短期内而不是较长期限内收回现金的价格。市场条件决定价格是高还是低。在需求弹性较低且单位生产和经销成本不变时，公司可采取高价策略；需求弹性较高且单位生产成本下降时，公司可采用低价策略。这样做公司可以最大限度地迅速收回现金。

从上文可以发现定价策略可能是以需求为导向或以竞争为导向。需求为导向的定价策略表明了消费者的需求强度。价格随对某一产品或服务的需求强度变化而变化，当人们对产品或服务有较大兴趣时，公司对该商品的索价就高；当人们对商品的需求减弱时，其价格就低。竞争为导向的定价表明竞争对手的定价行为。完全依赖竞争因素定价的公司，将价格定在比市场现行价格略高或略低的水平上。

正确的定价是一种为您的产品或服务选择最好的价格的艺术。随着产品生命周期的发展，需求曲线和成本会有所改变。因此，定价策略应随时间重新评估。确立定价策略前需要信息、事实、分析。花时间来确定正确的定价是至关重要的。

## Text B

尽管定价可能是最困难的市场营销决策之一，其基本过程是计算自己的成本；估计给客户带来的好处，看看客户愿意支付程度；将你自己的产品、服务和价格与其他类似的做比较。

## 塔塔迷你车

大多印度家庭使用两个轮子的而不是四轮车辆，看到这个机会，2003年塔塔汽车公司开始研发一款人人买得起的汽车。通过摒弃最不必要的功能，减少建造时所用钢材量，依靠低成本的印度劳动力，降低了这款汽车的购买价格。

塔塔纳努是由塔塔汽车公司制造的引擎后置的4人座城市用车，最初是针对印度市场生产的。这种车非常省油，在高速公路上每升油可行驶近26公里，而在城市内则可行驶22公里左右。该车于2008年1月10号在新德里Pragati Maidan展览厅举行的年度汽车展览会上首次亮相，纳努于2009年3月23日开始正式上线，在其4月9日到4月

25日的预定时间内,一共收到了20多万张订单。

该车的销售将于2009年7月正式开始,初步的预定价格为11.5万卢比,略等于1467英镑或2421美元(按2009年6月的汇率计算)。这辆车比其主要竞争对手Maruti800还要便宜,Maruti是印度仅次于纳努的价位较低的汽车,价格为18.4641万卢比。塔塔一直想要制造世界上最便宜的汽车——目标将初次发售价定在10万卢比左右(约2000美元)。

“我们为印度人民提供一种新的交通方式,我希望在其他市场也一样。”汽车公司的董事长拉丹·塔塔,称这款车是一个“里程碑”。

“从最初的设计阶段到商业发布,这款汽车克服了许多挑战,”塔塔说,“我希望这将为那些至今没能拥有一辆汽车的家庭提供安全、可负担得起的四轮车辆。”

“从未设想这是最便宜的汽车,而是为那些从未拥有一辆车的人提供交通工具,”塔塔说,“主要是看到在世界其他地方的需求变化,我们突然感到我们应有一种产品,作为一种低费用产品,它可能在西欧、东欧、英国甚至美国引起人们的极大兴趣。”

每个人都负担得起的塔塔微型汽车引起很大轰动,其最初的目标价格2500美元在汽车业引起震动,而其低价格仍然让人们人们对印度的二手车市场的未来担忧,因为一些印度人可能会选择购买一个纳努,而不是一款二手车。新车市场也受到了影响。在纳努推出之前,Maruti800新车销售下降了20%,二手车的销售额下降了30%。

2008年早期,新闻杂志《新闻周刊》将纳努定义为一部分“21世纪的新汽车品种”,这也是对“更小、更轻、更便宜的逆向哲学”的诠释,并且也预示着一个廉价个人交通工具时代的到来——也潜在地预示“全球交通拥挤”的到来。《华尔街日报》证实了全球更倾向于小型车的趋势,当然这些小车中就包括了纳努。“纳努”来自SI十亿分之一的前缀,通常在英语口语中用来形容“小”,凑巧的是,“纳努”在该车的制造工厂所在地古吉拉特也同样代表“小”。

由于低廉的价格纳努的出现得到了媒体的关注。

《经济时报》报道:“如果说有什么象征着印度意欲成为现代化国家的话,那么这个象征一定是纳努,这辆小车和比起外形更廉价的标价。由于国内工程技术的成功,这辆标价2200美元(1490欧元,1186英镑)的纳努车装载了数百万印度人想要迅速繁荣发展城市的梦想。”人们预计这辆车会促进印度经济发展,为印度创造更多的就业机会,同时也将印度的汽车市场扩大65%。这辆车的构想来自塔塔集团和塔塔汽车的董事长拉丹·塔塔,他称其是非常环保的“属于人们的车”。纳努已经受到各界和媒体的广泛好评,因为其低廉的价格和环保的设计,这还包括它可以使用压缩空气作为燃料并且还拥有充电型的车型(E-纳努)。塔塔集团将大规模生产纳努,特别是充电式的,并且除了在印度销售外还将大量出口。

在印度,人们对其安全性也提出了质疑(据报道印度每年有9万人死于交通事故),并且还有对它可能导致的环境污染产生了质疑。然而,塔塔汽车已经承诺他们将在生产汽油燃料驱动的纳努外,也将同时生产环保型纳努。

纳努原定于在西孟加拉的辛吉尔新工厂进行生产,但是由于不断升级的暴力抗议使得塔塔在 2008 年 10 月不得不撤出辛吉尔。据报道,塔塔汽车现在在原有的潘特纳加工厂生产纳努,这家工厂也被建议设为古吉拉特邦萨南德的总厂。这家公司将会先利用现有的经销网络推销纳努。新的纳努工厂比辛吉尔工厂的 30 万生产量可以生产 50 万辆纳努。古吉拉特邦的工厂也得到了西孟加拉政府的一切鼓励政策。

### Text C

价格折扣是提供给客户的激励措施,通常是作为一种吸引回头客的方法。你对折扣了解多少呢?

## 价格协商

协商商品价格是商品谈判过程中最重要的因素。买方对市场的知识和个人的了解将会对买方成功地价格协商发挥良好作用。

买方还应该掌握产品信息。了解供应商成本的买家有谈判优势,因为他们可以估计到产品价格的底线。

折扣是商品所报价中允许减价给买方购买的一种形式。商品折扣有许多目的,包括增加短期销售、处理过时的商品库存、奖励有价值的客户、鼓励分销渠道成员发挥作用,或者奖励其他对卖方有益的行为。打一些折扣就是促销的形式。

对最终用户的正式报价被称为标价。这个价格通常是对重要的分销渠道成员和一些终端用户打了折扣。有几种类型的折扣,如下所示。

**数量折扣:**为大量购买的客户提供。

**累积的数量折扣:**折扣随累计数量增加而增加。累积的折扣可能提供给一段时间内大量购买商品的但不希望一次大量订购的经销商。累积的数量折扣,也叫做积累折扣,是基于一段时间内购买的数量而降低价格。预期的情况是这将产生一个转换成本并将买卖双方联系在一起。

**季节性折扣:**基于商品购买时间,旨在降低销售的季节性变化。例如,旅游行业提供了淡季较低价格。这样的折扣不必是基于年;他们也可以基于一周中的某一天或一天中的某个时间,例如长途和无线服务提供商的报价。

某些商品如油漆、玩具和珠宝在某个季节会热销,但在其他时间内则滞销。如果他们在滞销的月份里停止销售,货物的管理费用和主要人员的工资等会导致资金的损失。有机会利用季节性折扣的买方也必须考虑他或她自己的存储问题和其他问题。

**现金折扣:**是给予在规定日期前付款的顾客。现金折扣是一种营销和客户关系战略,经常被用来为消费者提供奖励使其与一个特定的公司做生意。在某些情况下,当客户在指定的时间内支付一笔数额较大货款时,会给客户一定百分比或统一/标准折现率的现金折扣。在其他情况下,当消费者选择使用现金为商品和服务支付而不是一些替代的支付形式,比如信用卡,会给以现金折扣。

传统上, 现金折扣是供应商和客户之间的一个要约。要约的内容通常都与巨大数额发票提前支付有关。举一个例子, 供应商可能开具了一份标准支付周期为 30 天的发票。如果客户选择在支票开出日期起的十天内汇付货款, 就会给一个折扣。

**贸易折扣:** 商品销售时给代理商的折扣。贸易折扣反映代理商的利润率通常与购买物品的数量直接有关。例如, 一个贸易折扣可能会提供一个小的零售商, 他可能不会大批量购买, 但折扣却会留住这名客户。

**促销折扣:** 短期的折扣价格用以刺激销售。

讨价还价是一种具有强烈个人意向的行为, 必须从经验而不是教科书中学到。然而, 某些因素或多或少是持久不变的。进行价格谈判时买方应牢记在心。首先, 买卖双方在谈判开始时都应该向头脑中的限度靠近。其次, 对买方来说提出自己报价的理由依据是有益的。再次, 通常在谈判已经取得一定进展后, 一方当事人似乎总是建议取折中价格。再再次, 与另一方维持友好关系无疑对买方有利。

## 阅读技巧译文

### 价格的定义

价格是一方向另一方换取货物或服务所给予的付款或赔偿。价格决定资源的使用方式, 价格也是有限的产品与服务在买方中的配给手段。

为了获得对价格在任何一桩交易中的完整认识, 就必须考虑到“非货币”因素的影响, 买卖双方不但要清楚交易中的钱数, 而且要非常熟悉交易物的质量和数量, 交易的时间、地点, 采用哪种形式付款, 有怎样的信用条款和折扣, 对交易物的质量保证、交货条款、退赔权利等。也就是说, 为了能估算索价, 买卖双方必须通晓构成交易物价格的通盘细节。

在现代经济体系中, 价格通常用某种形式的货币单位表示(对大宗商品, 他们表示为每单位重量的商品的货币额, 例如每千克多少欧元)。虽然价格可能会以一定数量的其他商品或服务表示, 易货交易还是罕见的。价格有时会用交易邮票和航空里程这样的凭证来表示。在某些情况下, 香烟被用作货币, 例如在监狱里, 在恶性通货膨胀时代或者二战期间在一些地方。在黑色经济时期, 易货交易也相对常见。

在许多金融交易中, 采用其他方式报价也是习惯做法。最明显的例子是贷款定价, 成本以利率的百分比形式表示。应付利息的总量取决于贷款额度和贷款的期限。其他的例子中可以在定价金融衍生品和其他金融资产时找到。例如在一些国家里自证券发行时与通货膨胀挂钩的政府债券的价格就用代表通货膨胀的一个因子除以实际价格来表示。

价格有时指的一个货物或服务的卖方所要求支付的货款数额, 而不是最终的付款额。这个请求的数量通常被称为要价或销售价格, 而实际的付款可以称为交易价格或交易的价格。同样, 投标价格或购买价格是由商品或服务的买家支付的货款数额, 尽管这个意思在资产或金融市场要比在消费者市场更常见。

经济学家有时定义价格为彼此交换的商品数量的比率。经济理论断言，在一个自由市场经济下市场价格反映出供求之间的交互：价格设置使供应数量与需求数量平衡。反过来这些数量取决于不同的买家和卖家的资产边际效用。在现实中，价格可能会被其他因素扭曲，如税收和其他政府法规。

当一种商品在多个地方出售时，通常认为这种价格定律是可行的。从本质上来说，这种商品存在着地点之间的成本差异不能大于航运、税收、其他分销成本等的成本差异。在大多数情况下，分销成本占总价格的比例相当高，因此法律可能作用不大。在实践中在一个富裕地区以较高价格销售某一产品或服务要比在一个贫困地区实施更有意义，这是因为富裕地区购买者的边际效应更高。

## Unit 7 答案与译文

### Text A

I.

1. B 2. A 3. C 4. B 5. B 6. d 7. bB 8. aB 9. c 10. a

II.

1. inquiries 2. obtain 3. contribute 4. enigma 5. expansion  
6. performance 7. emerges 8. whatsoever 9. decision 10. traits

### Text B

I.

1. √ 2. × 3. × 4. √ 5. √ 6. × 7. √ 8. √ 9. × 10. ×

II.

1. famous medical 2. boarded 3. fighting 4. lamented  
5. pneumonia 6. epidemic 7. vigilant 8. lighthouse

### Text C

I.

1. 在这一过程中，各国政府迄今都尽量避免出现总需求过度扩张、经常项目巨额赤字和实际汇率大幅升值的情况。

2. 许多国家的资本管制和汇率限制错综复杂，在简化这些措施方面，已经取得了进展。

3. 重返资本管制应该被看作是最后的政策举措，只是用来抑制汇率的过度波动，或者是在利率和干预外汇市场等政策证明无效时，用来调节资本的大量流入。

4. 与过去遇到的风险有所不同，经济和金融稳定今后面临的风险很可能改头换面，也可能暴露出现在还无法预料的制度和宏观经济的薄弱环节。

5. 其他可能出现麻烦的迹象是,东欧一些国家的汇率升值,经常项目赤字增加。
6. 如果几种风险同时出现,则单个风险的影响就会放大。
7. 虽然采取协调政策对外汇市场进行干预既不可取,也不可行,但是要解决目前的全球失衡问题,进行一定程度的多边合作还是必要的。
8. 对于发展中国家来说,开展多边合作,它们尤其可以从中获益良多;反之,则受损多多。如果经济不稳定,全球金融失衡出现无序发展,这些国家就会遭到更巨大的重创。
9. 世界经济正在走向一个多极化的国际货币体系,其中美国、欧元区、日本以及包括中国在内的几个重要新兴市场经济体的货币和金融政策,都在发挥着重大影响。
10. 因此,新兴市场经济体的政策制定者应该努力强化制度,推动有利的政策机制,在世界金融和生产体系一体化程度和相互依存度越来越高的情况下,提高自身的参与能力。

## II.

A-10 B-7 C-8 D-9 E-1 F-2 G-3 H-4 I-5 J-6

## 课文译文

### Text A

#### 如何找到理想的国际贸易伙伴

对于如何在国外市场寻找具有良好合作前景的代理商、分销商或是合资伙伴,许多公司心中无数。一些公司在寻找国际代理时,往往依赖运气,而没有自己的战略措施。

通常,许多公司开展出口业务几乎纯属偶然;大部分出口销售业务只是从国内业务中剥离出去的一小部分。类似的情况是,大多数公司与代理商和分销商的关系也来源于随机的查询或是贸易展会上的偶然相遇。当被问及如何获得国际代理时,许多公司竟然回忆不出其代理关系的来龙去脉。这似乎有些奇怪,可实际情况是,就连某些合资伙伴关系的建立也是如此。

随着国际互联网的不断普及,人们可能会产生错觉,误认为寻找那些难以寻觅的最佳贸易伙伴的机率将会增加。可关键是,那些公司宣传资料不可能是只为你寻找合作伙伴而准备的专项“信息”。国际互联网可以提供一些有关公司的经营范围及联系方式等线索,但互联网带来的这些好处都无法代替人们传统的智慧和战略思维,一些在国际销售方面业绩非凡的企业就是以此走向成功的。

令人惊讶的是,这种盲目出击开拓国际市场的做法不仅存在于中小型企业,就连许多知名大公司的做法也如出一辙,仅仅依赖运气。国际大公司有着经验丰富的业务主管,在开拓海外市场方面资金预算雄厚,如果加上适当的机会,可能会取得成功。但问题是,



“适当的机会”很少“从天而降”。不过，人们还是可以通过瞄准国际市场目标以及具体界定理想合作伙伴的办法来找到“适当的机会”。

也许你对你要选择的合作伙伴有自己的要求。如果是这样，要求不是唯一的。人们对理想的贸易合作伙伴所要求的最基本的品质包括诚实、智慧、幽默、稳定、沟通能力以及共同的爱好和兴趣。尽管男性和女性可能会寻找相似品质的合作伙伴，但是调查表明男性更注重双方的独立性，而女性更注重彼此之间的联系。

为了找到理性的国际贸易伙伴，要考虑公司所偏爱的特质。很多公司会考虑合作伙伴的高度和眼睛的颜色，尽管这些品质对你来说很重要，如果需要健康的、长期的合作，还要考虑其他很多方面。

### 1. 集中你的国际贸易的目标

如果出口销售被认为是“蛋糕上的点缀”，那它至多不过就是多此一举而已。对于国际商务关系需要投入与国内业务同等的精力和关注。不要以缺乏力度、不重实效的方式和国际贸易伙伴打交道。由于以往与国外代理商和分销商合作时业绩不佳，许多公司的期望值不高，他们只得接受那种不能带来多少市场份额的合作关系。记住：最好不要接受那些表现不好或业绩平平的国外代理。

### 2. 明确你的理想的贸易伙伴

许多公司一见到看上去还不错并愿意为自己做代理的公司，便马上与其联手，这种做法无论如何都是错误的。当代理商或分销商突然冒出来，没有其他人与之比较时，总给人以“黄金搭档”的感觉。应避免紧急情况下草率做出决定，要花费时间去寻找，将你心目中的理想贸易伙伴应具备的基本品质明确下来，并落实到文字上。

你应该明确和分析让你的公司能在国内市场成功的具体因素。从这个分析中，你会对所选择的国际贸易伙伴有一个轮廓，以此来评定可能合作的代理商和经销商。

### 3. 分析自己

接下来，做你自己的功课。对于成功出口50%以上的产品的公司来说，综合准备是至关重要的。首先，检查自身。问问你自己：从合作关系中你想得到什么回报。也许先前合作关系的破裂让你受伤，也许你害怕承诺。明确问题，找到解决方法。此外，检查你先前的合作，从中吸取经验教训。你犯了什么样的错误？最后，检查可能影响到你选择伙伴的其他因素：文化规范，男性和女性的角色，宗教背景。

### 4. 分析你们的关系

一旦关系确立，继续检验你与合作伙伴的兼容性。为了使这种合作关系处于正常的轨道，不要忽略兼容问题。换句话说，不能忽略那些潜在存在的问题。其他的问题包括做出妥协，例如因为合作方不喜欢而取消你喜欢的活动，或者是与你的合作方不喜欢的家人或朋友减少往来。评估你的核心价值体系是否与合作方的体系相吻合。这些对你来说是非常重要的，如果你的合作伙伴和你之间没有默契，争吵会不断出现。

### 5. 与你的合作伙伴交谈

必须拥有良好的贸易伙伴；你需要把你的公司和产品销售给他们。找到一个潜在的

贸易伙伴的方法是非常关键的。起初最强有力的方法是写一封有力度的介绍信。这封信应该激起合作方的兴趣,主要介绍你公司的优势、产品优势和合作的价值。

#### 6. 选择最好的

如果你在早期的步骤中做得很彻底和全面,现在你就有了很多潜在的候选人。至少在字面上看起来是有希望的。到目前为止,他们也应该对你的公司和你的产品公司表示出一些兴趣。

抵制住诱惑,不要没有问问题而匆匆忙忙做出决定。准备好你的问题并组织进行一次筛选,你所收集的信息会为你找到目标市场提供的最佳的合作伙伴做好准备。

总而言之,寻找理想的合作伙伴一定要慎重。在合作之前,了解自己的价值、需求是至关重要的。别着急,慢慢了解合作伙伴的品质、历史、价值体系和理想来评估他是否是你理想的贸易合作伙伴。

### Text B

## 简介

钟南山博士于1936年10月出生在江苏省南京市。他是21世纪著名的医学科学家之一。他于1953年在广东实验中学学习,1960年毕业于北京医学院。在第一届全国运动会上,钟南山获得了男子400米栏的冠军,并在当时创下了全国纪录。

钟南山被授予2004年中国十大人物之一。被授予2020年共和国勋章。他在医学领域从业已有60多年。他在人们心目中是一位受到中国人民尊重的好医生。

### 灯塔老人——钟南山

在千万网友“云监工”注视下,2月2日上午,火神山医院举行交付仪式,明日即可收患者;与此同时,雷神山医院也将于2月5日建成。至此,“三山”终齐聚,为共克难关又添了几分信心,近半个月以来,钟南山院士几次关键时刻现身,很大程度上稳定了“军心”。

新型冠状病毒有着极强的传染性,染上这种病毒轻则疾病缠身,重则有生命危险。他被国家委任这场“战疫”的总指挥。在前往武汉时,他接受记者采访时恳切地告诫全国人民:“没什么事,别去武汉。”然后他就义无反顾地登上开往武汉的高铁。他在高铁上靠椅稍作休息的照片让全国人民感动、流泪。到了武汉后,他多次通过媒体呼吁大家要注意安全,要隔离,你却不顾个人的安危投入到这场没有硝烟的战斗中去。

毫无疑问,这是一个非常特殊而艰难的春节,无法走亲访友,也无法外出游玩,很多人都听从劝告“宅在家里”防疫,因为提出这个建议就是他。“钟南山”三个字频频登上热搜,面对来势汹汹的新冠病毒肺炎疫情,人们期待更多地知道和倾听他作何判断,又有何建议。

其实,刚开始我对于“钟南山”这三个字并不熟悉,但随着这次疫情的爆发,我渐渐认识了这位伟大的人物。

在 17 年前“非典”一役过程中,钟南山的名字家喻户晓,并赢得了广泛的公众信任。而自那以后,但凡有急性传染病,广东省公布的防控组名单大多由他“挂帅”。即使年过八旬,也并不妨碍他走上抗击疫情的第一线。

这次也不例外。连日来,疫情防控工作牵动人心,每个人都有把“标尺”在评测。有遭到质疑的少数领导干部失职不作为的,有批评捐赠物资发放不及时,与此同时,也有不少人感慨,就在 1 月 20 日这天,钟南山院士“唤醒”了大家,否则后果不堪设想。当晚,钟南山出现在央视《新闻 1+1》视频连线中,肯定了“有人传人”现象,证实有医务人员感染,他坦言现在对新型冠状病毒的了解还很不够,同时提醒大众戴口罩防疫,没有特殊情况不要去武汉。十多分钟问答,丝毫不带虚的。事后不少朋友表示,直到此时才意识到疫情已然升级,应该提高警惕。

在视频中完全看不出来钟院士竟然已经是 84 岁高龄的老人。他直面疫情,发出关键有力的声音,17 年过去了他还是那样。一些媒体评价钟南山,“拥有专业的院士、勇士的果敢,更有国家专家学者的风范担当”。1 月 18 日,他从深圳抢救完相关患者回到广州,接到通知马不停蹄赶赴武汉,1 月 19 日,他实地现场了解疫情、研究防控方案,晚上,从武汉飞往北京,1 月 20 日,他作为列席出席国务院常务会,他就如何遏制疫情扩散等提出具体建议。

这位 84 岁的老人为人民、为祖国、为自己肩上的责任全力以赴。他尊重事实甚于尊重权威的求实精神,鞠躬尽瘁的敬业奉献精神,严于律己、宽以待人的博爱精神深深地打动着我们。在疫情非常严峻的形势下他来到武汉。有人向他致以崇高的敬意,称他为“逆行者”,而他说自己只是一个医生!

在这个灰色寂静的日子里,这位老人,他像一座灯塔照耀着万千人民的心,也照进了我的心灵深处,使我内心燃起勤奋努力、永不退缩、敢于攀登的火焰!

## Text C

### 简介

多边合作在国际交往中至关重要。本文指出多边合作是解决全球金融失衡的关键。

#### 多边合作是解决全球金融失衡的关键

多边合作在国际贸易中是非常重要的。加强贸易的交往对于国家与国家之间联系至关重要。

相比 20 世纪 90 年代资本流动激增的情况,随着当前私人资本流动的激增,国内政策和全球金融状况都有了大幅改善。

在这一过程中,各国政府迄今都尽量避免出现总需求过度扩张、经常项目巨额赤字和实际汇率大幅升值的情况。

但是,管理资本流动的政策议程既广泛,又复杂,依然存在重大挑战。

许多国家的资本管制和汇率限制错综复杂,在简化这些措施方面,已经取得了进展。

但是,在逐步开放资本项目的同时,必须进一步加强宏观经济政策,发展本国资本市场和市场监管的相应制度,建立一个有力的风险管理体系,应对汇率制度更灵活、资本项目更开放所带来的需求。

资本项目一旦开放,就难以逆转。

重返资本管制应该被看作最后的政策举措,只是用来抑制汇率的过度波动或者是在利率和干预外汇市场等政策证明无效时,用来调节资本的大量流入。

虽然近年来在政策方面进行了较大改进,但是资本流动的激增依然给发展中国家带来了重大风险。

与过去遇到的风险有所不同,未来经济和金融稳定面临的风险很可能改头换面,也可能暴露出现在还无法预料的制度和宏观经济的薄弱环节。

出现麻烦的一个警报信号是随着证券投资流入的激增,许多发展中国家,尤其是亚洲的股票市场价格和估值大幅攀升,从而增加了资本价格出现泡沫的风险。

其他可能出现麻烦的迹象是东欧一些国家的汇率升值和常见项目赤字增加。

如果几种风险同时出现,则单个风险的影响就会放大。

国际社会应该继续努力,推动发展中国家的各项政策,以实现稳定,保持一个有利于发展中国家以均衡的方式扩大和利用资本流动的金融环境。

影响稳定的一个主要风险是全球支付体系的不断失衡,市场随之会担心失衡现象有可能带来通过突然改变汇率和全球利率的无序调整。

这种变化可能会造成国际金融市场的稳定和混乱,结果将给所有国家带来不利影响。

虽然采取协调政策对外汇市场进行干预既不可取,也不可行,但是要解决目前的全球失衡问题,进行一定程度的多边合作还是必要的。

这种做法基于逆差国和顺差国的共同利益,应该反映国际储备货币和其他货币之间的结构性不对称。

其核心问题在于如何形成共识,采取综合调整措施,重新平衡全球总需求,同时避免引发全球经济衰退。

一般而言,关键国家之间进行政策协调并无必要,因为浮动汇率、配套的货币政策以及独立的中央银行等因素,都能够针对世界经济所遭受的冲击而进行调整。

然而,如果解决全球支付失衡的融资渠道的可持续性受到质疑,正如当前形势一样,那么开展多边合作,预防突然、无序的市场反应,就是非常可取的举措,尤其是考虑到不断增加的全球失衡给一些国家带来了贸易保护主义政策的压力。

对于发展中国家来说,开展多边合作,它们尤其可以从中获益良多;反之,则遭受很大损失。如果经济不稳定,全球金融失衡出现无序发展,这些国家就会遭到更巨大的重创。

世界经济正在走向一个多极化的国际货币体系,其中美国、欧元区、日本以及包括中国在内的几个重要新兴市场经济体的货币和金融政策,都在发挥着重大影响。

因此,新兴市场经济体的政策制定者应该努力强化制度,推动有利的政策机制,在世界金融和生产体系一体化程度和相互依存度越来越高的情况下,提高自身参与能力。

## 阅读技巧译文

### 人情冷漠

凌晨3点20分。凛冽的寒风使整个街道空无一人。夜晚十分安静。

在半个多小时内,有38个奉公守法的纽约皇后区的“好”市民,目击一名杀手一路尾随并先后三次用刀捅刺一名女性。

两次的喊声和卧室灯的突然点亮打断了杀手,把他吓跑了。每一次他重新返回,寻找这名女性,继续行刺。在袭击过程中,无一人报警。有一名目击者在那名女性死后才报警。

这件事发生在两周前的今天。

负责这个区且有着25年调查犯罪经验的首席检察官弗雷德里克大为震惊。他很淡漠地谈到很多谋杀。但是这次杀戮让他迷惑——不是因为这是一次谋杀,而是因为这些“好”市民没有报警。

因为我们重新审视这次犯罪。袭击者在35分钟内有三次机会袭击该女性。他返回两次完成袭击。如果我们在他第一次袭击的时候就报警,这名女性可能不会死。

关于凌晨3点20开始发生在绿树成荫、受人尊敬的中产阶级住宅区的这起事件,警方做了如下描述。

28岁的基蒂是一名合资公司的经理。下班回家。她将车像往常一样停在停车场,与很多邻居一样,她每天都把车停在那。

她关上车灯,锁好车门,跨步向100英尺外的公寓楼走去。公寓的一楼是零售店,二楼是公寓。

公寓楼的入口处在大楼后面,因为前面都租给了零售商。这个时候,商店关门了。夜深人静,酒吧的音乐也都停了。

基诺维斯小姐注意到停车场远处7层楼的公寓附近站着一个人。她迟疑了一会儿,随后神经紧张地沿着街道,朝报警亭走去。

她刚到书店外的路灯下就被那名男子抓住了。她大声尖叫。一幢面朝书店的10层楼公寓大楼内亮起了灯。有人打开了窗,断断续续的话音刺破了黎明的寂静。

基诺维斯小姐尖叫道：“啊，天哪，他用刀子捅我，救救我！救救我！”

一个男子从公寓大楼上的一扇窗户朝着下面大声说：“放开那姑娘！”

袭击者抬头看了看他，一耸肩，沿着街道向停在一旁的一辆白色的汽车走去。基诺维斯小姐挣扎着站起身来。

灯光熄灭了。凶手又回到基诺维斯小姐身边，此时她正试图绕过停车场旁边的大楼走向自己的寓所。凶手又捅了她一刀。

“我快没命了！”她大声尖叫。

窗户又陆续打开，很多房间里亮起了灯。凶手钻进自己的车子，驱车而去。基诺维斯小姐摇晃着站立起来。此时是凌晨3点35分。

袭击者再次返回。此时，基诺维斯小姐已拖着身子爬到公寓楼后面。新漆的棕色公寓大楼的大门展现出安全的希望。凶手推开了第一道门，她不在那儿。在第二道门里，他发现她倒在楼梯下的地面上。他捅了她第三刀——致命的一刀。

警方从基诺维斯小姐的邻居那儿接到第一个报警电话是在3点50分。两分钟后他们就赶到现场。这个邻居，一个70多岁的老太太和另一名女性是唯一地站在街道上的两个人。再没有别人出来。

那男人解释说他是经过反复考虑才报警的。他先打电话给一个朋友询问意见，到另一个老太太家打了报警电话。

“当时我不想让自己卷进去，”他对警察说。

警察强调与他们联系有多么简单。一名警探说：“当时只要打个电话就行了。”拨“0”找接线员也能同警方联系上。

如今，左邻右舍的目击者们难以解释当时他们为什么不报警。

一名家庭主妇说：“我们当时只以为是情人之间的吵架。”一对夫妇说：“我们很害怕。”他们似乎很明白，事态的发展原可以有所不同。一名沮丧不安的妇人一边在围裙上擦手一边说：“我不想让丈夫卷进去。”有对夫妇愿意谈那天夜里发生的事了，他们说他们听到被害人的第一次尖叫。那男的若有所思地望着那书店，那儿正是凶手一上来揪住基诺维斯小姐的地方。

“我们走到窗边看是怎么回事，”他说，“可我们的卧室的灯开着，很难看清楚下面街道。”妻子补充一句：“我关了灯，这一来就看得清楚了。”当问到他俩为何不及时报警，她回答说：“我不知道。”

有个男子一边从寓所门道的一条缝隙向外张望，一边叙述了凶手第二次袭击的经过，他当时为什么不报警呢？“我累了，”他无动于衷地说，“我回去睡觉了。”

4点25分救护车开来搬运基诺维斯小姐的尸体。救护车开走了。“随后，”一名神情严肃的警探说，“邻居们都来了。”

## Unit 8 答案与译文

### Text A

#### I.

1. A 2. C 3. B 4. B 5. D 6. B 7. D 8. C 9. D 10. A

#### II.

1. forwarded 2. allowed 3. enable 4. recovering 5. recommended  
6. adjust 7. hesitate 8. confirmed 9. associates 10. potential

### Text B

#### I.

1. × 2. × 3. √ 4. × 5. × 6. × 7. √ 8. × 9. × 10. ×

#### II.

1. worth 2. film 3. in danger 4. warned  
5. dead 6. would have been 7. escape 8. managed

### Text C

1. 为了保护他创立的 iPod 新产品线，乔布斯明确自己必须进入到无线产品市场。
2. 到 2004 年，苹果 iPod 业务变得更加重要，也更加脆弱。
3. 在当时市中心的曼哈顿酒店的秘密会议中，乔布斯就向对方的高层主管陈述了他的想法和计划。
4. 西格曼知道，他很难说服其他高管和董事会成员赞同乔布斯的提议。
5. 即便是和 Cinigular 的谈判非常艰难，但是工程师们也应该专心研发和应对设计上的挑战。
6. 乔布斯自始至终确保了这款产品的高度保密性。在公司内部，这个项目名称为 P2，是 Purple 2 的缩写。
7. 即使研发 iPhone 的硬件和软件团队也是完全分开的。研发硬件的工程师所用的硬件的确是 iPhone，但是其中灌装的软件却是伪装的，而搞软件的工程师也是如此，虽然他们在开发真正的 iPhone 软件，但是所用的硬件却装在木盒子里。
8. 样机在演示过程中频频掉线，电池充电还未完成就自动停止。
9. 接下来的三个月对于 iPhone 的开发人员来说将是最紧迫的时期。
10. 这些工程师过着枯燥的三点一线生活，在经历了整夜的代码讨论会议后离开工作区，稍微补一下睡眠后再次回到工作中来。

#### II.

A-4 B-10 C-1 D-3 E-2 F-5 G-8 H-7 I-6 J-9

**课文译文****Text A****通讯世界**

两百年前,重要的特拉法加战役的消息到达伦敦需要几个星期的时间。现在你可以在事发当时看到世界上任何一个地方正在发生的恐怖袭击事件。通讯革命意味着我们正不断地受到即时新闻的袭击。

1995年4月,北京大学化学系一名年轻的学子躺在北京一所医院里,处于昏迷状态,生命垂危。医生们做了多次检查,仍未查明原因。绝望中,一名学生在因特网上向好几家医学布告栏和邮件地址发了一封紧急求救信,描述了他的病情。国际上经常看这些电子布告栏和地址的医生们立即做出了反应。

卫星使全球报道成为可能。美国国务院的一名医生,约翰·阿尔迪斯博士看到了这个发自中国的消息。就利用因特网把这条消息转发给了美国的同行们。不久,国际上就有一批医生参加了这个电子邮件的讨论,还做出了诊断,说这名学生可能是铊中毒,铊是一种类似铅的金属。北京一个实验室证实了这个诊断:她体内铊的浓度高达正常值的1000倍。随着治疗方法的提出和调整,电子邮件信息也就来得更多了。这位女生开始慢慢康复。一年多以后,国际医学界仍然通过曾救过她生命的电子媒介继续跟踪观察她的状况。

在半夜11点30分,你因公在旧金山出差,想要核查一下你在纽约办事处里的情况。首先,你拨号入网,收到你的语音邮件,然后你把袖珍电脑插进旅馆房间的电话插座,在键盘上敲打几下,收到几份电子邮件,可能发自南非的一个潜在客户,也可能发来自你远在伦敦的姐姐或底特律的一个生意伙伴。在回复前,你先在因特网上快速地查找一番,搜寻到你向底特律伙伴提到过的网上新闻组的名称和你想要推荐给你姐姐一本书的书名。再敲打几下键盘后,你的电子信件很快就到达伦敦和底特律。然后,由于意识到时差问题,南非下一个工作日已经开始,你就毫不迟疑地拨通了那里的电话。

这些故事反映了社会现在越来越要依靠全球通信系统,这个系统能让你轻松地与在世界很远处的人取得联系,如同联系相邻城市里的人一样容易。扩充的电话线路容量促进了这些通讯方式的发展,这是近期出现的一种现象。美国享受国内电话服务已经有一个多世纪了,但是海外长途电话直至最近才比较容易拨打。第二次世界大战后的若干年里,通往欧洲或亚洲的电话是依赖短波无线电信号。有时候接线员要花费几个小时才能接通一个三分钟的电话,就是接通了,电话里常常总是杂音很大。

1956年,横跨大西洋的第一条钢电缆可以传送36个电话同时对话,这在当时是值得庆贺的一件大事,但在今天却是小事一桩。后来接着铺设了一些别的电缆,到20世纪60年代初,每年的海外电话达到500万个。60年代中期又出现了卫星通信,到1980



年每年的海外电话达到了两亿个左右。但是，随着对远程通信系统的要求继续不断地提高，现有通信技术的局限性显得突出了。于是，在 1988 年铺设了第一条横跨大西洋的光纤电缆，这样，“信息超级高速公路”很快就成为现实了。

光导纤维构成了今天环球远程通信系统的脊梁。这些稀奇的玻璃丝，每根比头发都细，但是，在长度相等的情况下却比钢还硬。它们可以通过一种比较新型的光束（高速聚焦的激光束）来传送大量的信息。激光束与光导纤维一起，已使国际电话系统的容量达到了戏剧性的增长。由 100 多根这种纤维制成的一根典型的光纤电缆可以传送 4 万多个语音频道。这种新兴的通信技术跟取得了同样显著进步的计算机技术一起，加速促进了这个名为因特网的非凡事物的蓬勃发展。

## Text B

### 移动电话拯救生命

移动电话每天在全世界会拯救很多生命。确定你的移动电话在你的身边。

1998 年 3 月，我作为 BBC 记者参与了科索沃战争。一名摄影师和我听说在一个村子里有战斗，所以我们决定去那儿调查一下。我们认为值得冒险。我们看见烟从几公里外的建筑里传出来。我们爬上山坡，俯瞰村庄。现在晚上已经很晚了，很难通过这些灌木看清前面。但是我们可以将这个燃烧的村庄拍下来。

我们拍到了一些很好的图片，但当我们返回时却处于非常危险的境地。我们正沿着山侧的一条小路奔跑，这时突然有人向我们开枪了。我觉得有东西碰了我一下，但并不觉得疼。我不知道我是否受伤。我们继续拼命地跑，最后终于安全返回。

这件事一定会在电视上播放，因此我认为我最好给我太太打电话。我的手机还有一盒香烟在我的口袋里。在口袋里，我看见了一个压扁的弯曲的子弹进到了我的口袋里，穿过钱包，嵌进手机里。除了留了一点点血，我很好。我估计，如果没有钱包，子弹本应穿过手机的。如果没有手机，那一枪可能已经要了我的命。我很幸运。但是不幸的是，手机不能用了，不能打电话了。

2000 年，当我在大山里迷路的时候，用手机打出去的紧急电话救了我。这是很多发生在山里的事故中的一个。电话给了我力量，知道有救援队过来，我得救了。

2000 年我独自一人沿着澳大利亚西部旅行。有一天我出去爬一座高峰。尽管在夏季那儿有许多游客，我到那儿时已过了旅游旺季，所以没有什么旅行团。

停车场的警告牌说到达山顶需要两个小时，同时警告气候变化无常。游客需要小心谨慎。当我出发的时候，有一点点雾。可是我认为没有什么好担心的。半小时后我到达山顶，天开始下起毛毛雨，雾越来越浓，我连路都认不出来了。

不管在哪儿我随身总带着电话，因为你不可能知道自己什么时候会用到它。最后我打电话给了爸爸，他当时在 9 000 里外。他告诉我给当地救援热线打电话。但是我感到自己太笨了，我不愿意打那个电话。

庆幸的是,爸爸意识到这一点,所以他决定自己打这个电话。救援者将电话打到了我的手机上以确定我的确切方位。但不幸的是电话在五秒钟后没电了。我的爸爸告诉他们我的方位,警察救援小组被派出来救我。晚上7点,天又黑又冷,雨下得很大。我躺在一大块大岩石下,我全身又冷又潮。我喊救命,可是只能听到我自己的回声。这一刻我听到了一个声音,但是不能肯定是不是幻觉。

一个小时后,就在收队的前5分钟,他们找到了我。多亏有一名救援人员说再多找一会吧。没有手机,我可能整夜都得待在那。没有救援队员的多一点点时间,我可能已经死了。

### 被卡在树上

在一个更加离奇的事件中,一名希腊的牧羊人说在一群狼威胁到他的生命时,手机救了他的命。戴维说他试着从19个饥饿的两群中逃离,因此爬上了树。狼围着树转圈。他很害怕。他成功地拿出了手机打了一个能够救他命的电话。一个小时之内,农民们被召集起来,用他们的牧羊犬避开了狼。很明确的是狼群是一种很严重的威胁,被认为要为附近村庄的十只羊的死负责。狼是一种受保护的物种。因此,手机电话,而不是枪,对于牧羊人来说是唯一的一种武器。

当然还有一些悲惨的局面,没有手机电话意味着生还是死。有一个猎场看守人在苏格兰骑自行车出了事故。调查说:他死了,因为在他被报告失踪时已经过去52小时了。一名安全专家在调查死亡原因时表示如果他有手机的话,他本可以打给急救中心的。健康安全官员说:“简单地使用手机会给你带来很大的帮助。”

## Text C

### 苹果手机的发展

早在2002年,就在首款iPod发布后不久,乔布斯就已经在考虑研发一款手机。当时他看到数以百万计的美国人开始使用手机、黑莓设备、MP3,而黑莓手机的热销也让乔布斯预见到一种未来,就是手机通话和电子邮件等功能最终融合到一起,甚至挑战iPod的统治地位,为了保护他创立的iPod新产品线,乔布斯明确自己必须进入到无线产品市场。

想法如此明了,障碍也是显而易见。当时的数据通信网络速度缓慢,还没有为手持式的网络设备应用做好准备,同时,iPhone需要苹果公司为其设计一款全新的操作系统,因为之前iPod上的OS操作系统无法做到复杂的网络设计。此外,在手机市场,苹果公司还面临着强大的竞争对手。

到2004年,苹果iPod业务变得更加重要,也更加脆弱,随着3G手机的日渐普及,Wi-Fi手机的即将问世,存储介质价格的大幅下滑,与苹果竞争的音乐店到处开张,iPod长期的统治地位已经受到威胁。因此,2004年夏天,乔布斯在公开否认苹果将制造手机的同时,秘密地开始介入手机产业。

在 2005 年 2 月，他和 Cingular 讨论合作事宜。在当时市中心的曼哈顿酒店的秘密会议中，乔布斯就向对方的高层主管陈述了他的想法和计划，他向他们传递了三层意思：苹果有能力有技术设计一款革新性的手机，带来的绝对是革命式的设计和用户体验，借此机会苹果也想成为事实意义上的一家手机运营商。西格曼和他的团队被乔布斯和他的 iPhone 概念所打动。对于 Cingular 来讲，苹果的野心非常大，非常急迫，也非常令人头痛。好处是显而易见的，和苹果合作能够给自己的品牌带来诱惑力和感染力，如果自己不和苹果合作，苹果也会去找其他的运营商，而且那些运营商可能比自己还想签订这个合约。西格曼知道，他很难说服其他高管和董事会成员赞同乔布斯的提议。这种谈判持续了大约一年的时间，希格曼先生和他的团队一直重复他们的出价太高，需要再降一点。

在 2005 年感恩节前后，也就是最终协议签订前的 8 个月里，他就已经要求工程师们全力推进产品研发。乔布斯认为，即便是和 Cingular 的谈判非常艰难，但是工程师们也应该专心研发和应对设计上的挑战。对于苹果这样初入手机市场的公司来讲，最大的问题是使用何种操作系统。

在 iPhone 研发过程中，乔布斯自始至终确保了这款产品的高度保密性。在公司内部，这个项目名称为 P2，是 Purple 2 的缩写。研发团队则分散在好几个地方，比如苹果公司总部所在地库比蒂诺、加利福尼亚，甚至是大学校园里。同时，研发 iPhone 的硬件和软件团队也是完全分开的。研发硬件的工程师所用的硬件的确是 iPhone，但是其中灌装的软件却是伪装的。而搞软件的工程师也是如此，所用的硬件装在木盒子里。直到 2007 年 1 月，当乔布斯在 Macworld 大会上展示 iPhone 之前，只有不到 30 名资深人员知道产品最终的模样。

这是 2006 年秋天的一个上午。一年前乔布斯向 200 名苹果高级工程师分配任务，创造苹果手机。然而，在苹果会议室里，样机的展示是一场灾难。样机在演示过程中频频掉线，电池充电还未完成就自动停止。问题一个接着一个。在演示结束时，乔布斯盯着会议室里的十几个人说：“我们现在还没搞出产品。”

接下来的三个月对于 iPhone 的开发人员来说是职业生涯中最紧迫的时期。无论是工程师还是产品经理，神经都处于高度紧张的状态。这些工程师过着枯燥的三点一线生活，在经历了整夜的代码讨论会议后离开工作区，稍微补一下睡眠后再次回到工作中来；一名产品经理砰地关上了他的办公室的门，把手弯了，把他锁在办公室里。同事们用了一个多小时才把他解救出来。

6 个月后的 2007 年 6 月 29 日，iPhone 终于上市销售了。在新闻发布会上，有分析师预测，2007 年底，苹果 iPhone 的销量有望达到 300 万台，成为有史以来销售最快的智能手机。iPhone 也将成为苹果最赚钱的产品。

## 阅读技巧译文

### 通讯是什么

通讯在社会生活中至关重要。通讯是指利用电子技术在不同的地点之间传递信息。电话、陆上线路、卫星电话以及互联网协议的语音电话,是电话技术——电信的其中一个领域。无线电、电视以及计算机网络是电信技术的另一个领域。

但很多人把通讯与现代技术相联系的时候,从严格意义上来说,通讯包含了原始的古代的通讯方式。早期,电信的形式包括视觉信号:比如灯塔、烟雾信号、旗语、信号旗以及日光反射信号;或者是声音信息:比如击鼓、吹喇叭、口哨等。烟雾信号是所有这些通讯方式中视觉电报的一种。其方法是用毛毯覆盖住火,生出浓烟,然后迅速移除毯子。烟雾信号在美国印第安人之间广泛使用,借此实现远距离的信息交流。

早期通讯的其他形式还有烽火传递或信号灯,烽火传递主要用于战争期间,需要有人驻扎在沿途的山顶,最后一个人驻扎在军队行进最近的区域,当有军队入侵时,他会点燃营火,从远处传递站上的下一个人会看见营火,他们将一个接一个地燃放烟火,火连续地被点燃,在相对较短时间内传递有效的通信信号,最后一个人将点燃营火通知他的军队敌人将至。

船上的旗和旗语是通讯的另两种形式。旗语是塔上的一种信号装置,是用来换传递信息的。

19世纪,随着电的出现,出现了电报、莫尔斯电报电码以及信号灯,通信设备变得复杂了。任何一种能把书面字符用可变长度的信号表示的编码方式都可以称为莫尔斯电码,莫尔斯电码使用“点”和“划”;日光反射信号器是另一种视觉电报一被用来模仿信号灯反射光的一面镜子。

20世纪信息技术空前发展。整个世界都在关注宇航员登上月球。20年后的1989年8月,我们可以看到宇宙飞船旅行者二号从3亿英里以外发回的海王星的照片。

通讯的巨大发展改变了整个世界。很多人彼此之间相对孤立,人们现在有多种方法在第一时间看到、听到世界上所发生的大事。卫星技术、电视、网络和电话使全球紧密相连。有了电视,人们可以不用去录像厅、电影院,可以在家看到以前看不到的电影。有了收音机和网络,人们可以不去音乐商店,就可以听到以前听不到的音乐。电信改变了人们接收信息的方法,因特网是一种世界范围内的计算机网略,全世界的人可以基于互联网而进行沟通。任何一台在网的计算机都有它自己独一无二的IP地址,其他计算机可以用这个IP地址传递信息。创始计算机IP地址,传递信息,进行双向沟通,这样互联网是计算机之间的信息交换。2006年由非赢利皮尤互联网和美国生命计划所做调查表明当问到住在美国的3000多人是从哪得到的信息时,大多数人说从电视或广播而不是报纸。总而言之,从烟雾信号开始通讯已经经历了很长一段路。

## Unit 9 答案与译文

### Text A

#### I.

1. B 2. D 3. A 4. C 5. D 6. B 7. D 8. A 9. B 10. C

#### II

1. handling                      2. distract                      3. cast                      4. accomplishment  
5. temporary                      6. indication                      7. subtle                      8. smoothly  
9. perspective                      10. dismissive

### Text B

#### I.

1. F 2. T 3. F 4. T 5. T 6. T 7. F 8. T 9. T 10. F

#### II.

1. primitive                      2. exchange                      3. boundary                      4. innovation  
5. maritime                      6. vulnerable                      7. specialize                      8. necessities

### Text C

#### I.

1. 买卖不成仁义在。

2. 这个暂无结果的谈判是发生在这样的背景下，我国的大豆产量供大于求，另一方面购货商由于外汇的短缺不能从其他国家购买大豆，但是该方不得不维持生产，因此坚持要以低价收购。

3. 我认为由于大豆是国际商品，我们都知道其市场行情。

4. 那么你能简单介绍一下现在的市场情况吗，因为我所了解的市场价是两三周前的。

5. 第一回合的谈判结束了，我有些担心进一步的谈判。

6. 中国港口离岸价 119 美元。

7. 我很遗憾地告诉你我们总公司和供应商认为现在的市场波动是偶然的，它不能真正说明什么问题。

8. 你拒绝这个价格意味着你已经背弃了我们商定的价格基础。

9. 我很了解您现在的情况，但是可能也只能这样了。

10. 一个人被解雇了，常常是因为他与人相处得不好，而并非因缺乏工作能力。

#### II.

A-3 B-6 C-1 D-4 E-9 F-7 G-2 H-5 I-10 J-8

## 课文译文

### Text A

#### 介绍中如何表达与回应

在介绍某人时,你所描述的信息内容应该是中性的,或带有赞扬之意,例如:“这是史密斯先生,你的电脑不好用时,你就可以找他,无论文件跑哪儿去了,他都能够找到。”

如果在介绍某人时提供含糊不清的信息,如“比尔就是我昨天跟你说过的那个人”,会令比尔不自在。他会忍不住想知道“你说了我些什么呀?”不妨这样说:“比尔就是我昨天向你提及那个从洛杉矶来参加会议的人。”这样大家都会感到轻松自在。

当你介绍别人时,你实际上是给他们设定了一个临时的身份角色,礼仪上要求随后的谈话至少应暂时围绕这一定位而继续。例如,比尔会解释他为什么从洛杉矶来开会。你应确保你给被介绍人的定位恰如其分。如果你在介绍同事时说:“杰克每个周末都去滑翔运动,”你并没有突出他事业上的成就。如果你是在第一次把他介绍给未来客户时说这番话,你就忽略了他的职业技能和资格——除非该客户是滑翔机的生产商。

还应记住你所做的介绍也和你本人有关,因为它表明了你认为被介绍人在哪些方面重要或有意义。如果你介绍说:“芭芭拉是整个办公室里将资料整理得最井然有序的人”,这表明你已注意到了芭芭拉高效的文件归档能力。但如果你说“芭芭拉是整个办公楼里眼睛最漂亮的人”,这说明你在工作的专业层面上同她没有什么联系。这一表白方式可能会使芭芭拉难为情或者感到受到恭维,但同时也显得你其实是个性别歧视的、只注重外表的观察力迟钝的人。

做介绍时的通病是说得过多,你只需提供可让谈话开始的信息即可。一两句话就够了——随后你可以再添加信息。例如,你带一个异性朋友赴公司的节日聚会,你只需说:“这是我的朋友简。”

(在商务往来相互介绍时)当然至少有一半时间你是被介绍的人。不是介绍人并不意味着你就不起重要作用。事实上,一旦他人将你介绍完毕,别人就会注意你和你的表现。要想有上乘的亮相,请遵循以下五个步骤: 1. 起立。男人、女人都应起立。如果你坐在椅子上或什么位置上令你不方便站起来,这时你要做出一种姿态,表示如果你能站起来就一定会站起来的,或者尽可能地起身(以示礼貌)。坐而不起所传递的信息是:你本人与被介绍的人地位不同(你居高临下)。 2. 靠近被介绍的人,双眼看着对方,面色和善或微笑。不要因屋里别处正在发生的其他事情而走神,或不理睬对方,要给予对方礼貌关注。 3. 握手。这有助于加强联系,也是信任和尊重的表示。 4. 向对方问好,并重复对方的姓名。你可以说:“很高兴见到你,琼斯先生。”“我感到很荣幸,琼斯先生。”“你好,琼斯先生。”如果合适的话还可以直呼其名:“你好,汤姆。” 5. 谈话结束

时，一定要道别。即使在相互认识后你无暇多聊，你也一定要有个结束语。说完“再见”，你还可以补充说：“很高兴与你认识。”“我期待着在年会上再见到你。”

并不是所有的相互介绍都像课本中的范例那样没有差错，顺顺当当。应付不顺局面的关键是巧妙地承认错误，以便处理和更正，最后把它忘却。

如果你发现你不知道或忘记了你要介绍的人的姓名，就不妨明说！毕竟人人早晚都会遇到这种事，如果你说错了介绍对象的名字，那才更尴尬。

你可以这样说：

“我脑子一片空白，我记不起你名字了。”

“我记得见过你，可想不起你的名字了。”

“怎么会这样呢！你的名字我记得可清楚了。”“真抱歉，我忘记了你的名字。”

（笑着说）“我的‘电脑’一下子不转了。对不起，我搜寻不到你的名字了。”

你还可以赌一把说：“你见过我的朋友比尔·琼斯吗？”

其实你是在引对方（不管他姓甚名谁）向比尔介绍他自己，或者比尔会说：“你的名字是……？”

如果别人忘了介绍你，你应该争取主动，迅速说出你的名字。可以这样说：“我叫……我们也许没见过面。”

如果别人叫错了或念错了你的名字，或介绍了一些关于你的不准确信息，要彬彬有礼地更正对方，不要令他人难堪。例如，你可以说：“实际上我的名字叫杰克·琼斯。”“我的官衔是金融部主任。”

如果将来你与对方还可能会见面，或者有关你的信息会影响到你同对方关系的发展，你就更要做出及时的更正。

## Text B

### 进出口往来

经济活动开始于经济上自给自足的穴居人。当时人们是自狩其猎，自营其居，自筹所需。随着原始人口的增长和发展，出现了劳动分工的原则。有人比别的人更善于干某方面的活，因此，每个人都集中精力干自己最善于干的事。有的狩猎，有的捕鱼。猎人就可以拿自己剩余的猎物跟渔夫换鱼，这样每个人都能吃到各种食物。

在当今复杂的经济社会，无论个人和民族都不能自给自足。各个国家都利用不同的经济资源，人们都培养不同的技能，这就是国际贸易和经济活动的基础。由于贸易活动的出现就产生了国际金融。

例如：美国是主要的咖啡消费国，但它本身不具备咖啡生长的气候。因此，必须从盛产咖啡的国家如巴西、哥伦比亚、危地马拉等国进口。另一方面，美国拥有许多大型工厂，它们能生产诸如化学产品和飞机之类的各种产品，并且能将这些产品卖给那些需要的国家。如果国与国之间以物易物进行贸易，如用一辆汽车换一万袋咖啡，其交易不

仅极端麻烦,而且极受限制。美国便对所出售的产品收取货款以替代易货贸易。它以美元支付巴西的咖啡,巴西又以美元从澳大利亚进口羊毛,澳大利亚又以它在英国购买纺织品,英国又可以这些美元从美国购买烟草。

对外贸易是国与国之间的商品交易,它的产生有许多原因。首先,如前所述,没有哪个国家能生产自己所需要的所有物品。世界上的原材料分散在各地。秘鲁和扎伊尔贮藏着大量的铜矿,南非盛产钻石,而石油资源又以中东为多。那些国内缺少某种资源的国家必须从出口该商品的国家购买这种商品。

对外贸易的出现也因为一个国家通常在某个方面不能满足自己的需求。美国虽然是主要的产糖国之一,但它本国所生产的糖不能满足自己的消费,因此必须进口糖。

再次,一国可以比别的国家以较低的价格出售某些商品。日本能够出口大量的收音机和电视机,因为它比别的国家生产这些产品效率要高。对于美国来说,从日本进口这些产品比在本国生产更便宜。根据经济理论,日本应该生产和出口它已取得相对优势的这些产品,它也应从那些在某项产品方面具有相对优势的国家购买和进口自己所需的产品。

最后,对外贸易的出现是因为革新或者样式。虽然美国生产的汽车比别的国家多,但它仍从德国、日本和瑞典等国进口大量的汽车,这主要是因为在美国有这些产品的市场。

对于多数国家来说,进出口贸易是最重要的国际活动。当一个国家的出口多于进口时,就被认为出现了贸易顺差;当一国的进口多于出口时,就存在贸易逆差。各国都尽量保持其贸易顺差以保障自己有足够的能力购买进口商品。有些国家,如19世纪的英国,其全部经济活动都基于这样一种观念,即进口原料、进口加工,然后出口成品。其所得利润使它们能够进口自己所需的食物。

除了进出口商品的有形贸易形势外,还有包括各国间的劳务交换的无形贸易。

现举一无形贸易的例子,巴西的咖啡通常由海上船只运输,因为船运是最便宜的运输方式。例如希腊、挪威等国有能够提供这种服务的大型海上运输船队。当出口商安排这种运输时,它就从某班船上租用货舱。

在货物运输途中,谨慎的出口商会购买保障。在海上运输途中,货物容易遭受许多危险,最典型的就是一只可能沉没。在这种情形下,购买了保险的出口商就可以得到赔偿。否则,它就可能遭受彻底的损失。货物还可能由于倒塌或者管道泄漏而遭受损失从而降低价值。因此,保险是某些国家所特有的另外一种服务。由于劳埃德保险业者协会的创立,英国成了这种劳务的主要出口商,它给别国的对外贸易进行保险以赚取手续费。

有些国家的出口商品较少,但气候适宜,阳光灿烂。在冬季,巴哈马群岛吸引了大量的游客,特别是来自东北的美国游客。他们花钱在这里食宿、坐车等。因此,旅游业是另外一种形式的无形贸易。

在过去的25年里,全球大量需要建筑大规模的发展工程,其中包括大坝、高速公路网等。当某国从别国雇用工程师和施工管理人员时,它就是购买修建这些工程的技术。



其付给这些人员的佣金和薪水代表了另一种形式的无形贸易。

人们称美国为一个移民国家，许多美国人给在“故国”的亲人和家属寄钱。在过去15年里，欧洲南部的上百万的工人去德国、瑞典、法国、比、荷、卢等国及斯堪的纳维亚等地工作，工人们寄钱回去养家，这些成为侨民汇款。对于有些国家而言，无论对进口还是出口，汇款是一种重要的无形贸易。

对于有些国家而言，无形贸易和出口商品和原材料一样重要，它们都能赚钱来购买必需品。

### Text C

## 买卖不成仁义在

我从打印机里抽出纸，紧张地看了看手表。差不多到时间了。从里面的办公室传来我的老板准备离开的声音。门一开一关的声音。给他做了一年的秘书，我很熟悉这些声音。我们同在市场部，他为人随和，容易相处。我从他那学到了很多。

第一课是与外国公司的谈判技巧。这个没有达成的谈判发生在这样的情况下，我们国家的大豆供大于求，而想要购进的进口方，由于外汇的缺少不能从其他国家购进，但是为了生产仍旧坚持以低价收购。最后考虑到我们公司的利益我们没有妥协。

“我认为由于大豆是国际商品，我们应该把我们所知道的市场行情作为讨论的基础。通过共同努力我们完成了上次的交易，所以这次应该更容易。”几句问候之后我的老板开始了这次谈判。“我同意。我希望这次我们能和上次一样，尽快定下价格，以便我们能制定一个生产计划。”对方公司的经理是罗伯特先生。我只是坐在旁边记录。

“好。那么你能简单介绍一下现在的市场情况吗？因为我所了解的市场价是两三周前的。”

“我很愿意。”然后他关于现在的市场情况作了简单的介绍，据我老板的了解这一情况是准确的。

“看起来我们在这儿有一点问题。随着市场价格急速下降，我们的差别很大。”

罗伯特直奔主题：“那你们的价格是什么呢？能报价吗？”

我的老板笑着说：“你不会想听的。”

“但是 you 不得不报价，对吧？”

“那样的话我就报个价吧。”我们给出了我们的价格。

“听起来还没那么糟糕嘛。尽管如此，我需要转换计算一下，把我们的价格和你们的进行对比。我明天过来，好吗？”

“好”我的老板补充道，“但请允许我给你一点建议：当你们进行转化和计算时，不要忘记考虑当前的市场情况，并且把它与几个月之前的情况对比一下。”（谈判的）第一回合结束了，我有些担心下一步的对话。

第二天罗伯特准时到达了我公司。“我给贵方的报价是以市场价为基础的，是前天

列出的价格,中国港口离岸价 119 美元。”

“我再重复一下你刚刚说的,看我是否理解正确。中国港口离岸价 119 美元。有限期为……”

罗伯特打断了他:“仅一天,就是今天。”

“仅仅是今天?!恐怕不行。我需要些时间与我们总公司和供应商核对。”

“那我就延长一天报盘,但请快一些,时间不多了。”

“好,我会的。只要再多一天,只要这样就好。”罗伯特离开之后我们度过了一个忙碌的下午。

接下来是第三次谈判。我的老板先开口了:“我很遗憾地告诉你我们总公司和供应商认为现在的市场波动是偶然的,它不能真正说明什么问题。因此我们坚持最初的报价,不能接受你们的还盘价格。”

“我不明白。我们的还价是基于当前市场价格。你拒绝这个价格意味着你已经背弃了我们商定的价格基础。这会使我们很难达成一致。”很明显罗伯特不同意我们的分析。

“我认为我们总公司的分析是合理的。”

“那我们的谈话就不能继续了。”

“我只被授权给这个价格,你知道我们总公司决定的意思。我已经告诉你了。但如果你能往前走一步接受我们的报价,我们马上就可以签合同。”我知道我们不会让步。

“那不可能。我们的差别太大了。”

“我很同情你现在的处境,但很可能只能这样了,我能做的也没有什么了。”

“或许是这样吧。我不知道该做什么。”罗伯特不情愿地说。

“我也是。很可能我们就到这吧。”

“嗯。为你所做的一切表示感谢。”

因为谈判失败,我感觉很失落。但是我的老板告诉我,它依旧是成功的。我对他的话困惑了。他继续说:“谈判是人与人之间的一种沟通,它的价值不只在在于一个好的结果而且还在于人际关系的巩固与提高。”我点点头。“‘一个人被解雇,常常是因为他与人相处得不好,而并非缺乏工作能力。无论我们的交流技术变得多么复杂,在工作岗位上人与人之间的相互关系在现在和将来都是不可缺少的。’这是我的经理曾给我的建议。”“买卖不成仁义在。”我说。我的老板满意地笑了。

## 阅读技巧译文

### 非语言交流

“我们用我们的发声器官说话,用我们的整个身体交谈。”此话说得的确不错。我们所有人除用语言外,也用非语言的形式与他人交流。有时我们知道自己在做什么,比如用翘起大拇指之类的手势表示同意,但大多数时间里我们对自己的一举一动往往是无意识的:我们一扬眉,一挥手,和某人目光相遇继而又向别处看去,改变坐姿……

我们自以为这些行为举止是随意的、偶然的，但研究人员已发现，人们的一举一动都属于某种体系，而这种体系和语言一样是有规律的、可以理解的。研究人员总结说我们有一整套形体语言，包括我们走路的姿式，我们使用的手势，我们采取的姿势，我们流露出的面部表情，我们凝视的方向，我们触摸的范围，以及我们站立时彼此间的距离等。

形体语言有诸多作用。第一它可以替代语言交流，比如说用手势；第二它可以修饰语言交流。音量和声调便是证明；第三它可以规范社会交往：交谈时该谁说了往往是由非语言性的信号决定的；第四它可以传达我们的情感；最后它可以表现我们对自己、对交谈对象的态度，这点对于成功地进行商务往来交往尤为重要。

每一种文化都有其自身的形体语言，孩童在学习口语的同时也在模仿成人细微的一举一动。法国人以法国方式说话、走路；英国男子双腿交叉和美国男性双腿交叉大不相同。当我们与来自不同文化背景的人们交流时，形体语言有时能有助于交流，使之更容易更通畅，比如说握手是全球通行的手势，世界各地的人们都知道这是一个问候的信号。但形体语言有时也有可能导致某些误解，因为来自不同文化背景的人们常常用不同的行为模式传递相同的信息，或者对相同的形体信号有不同的理解。点头一般说是表示同意，“是的”。但对于尼泊尔人、斯里兰卡人、某些印度人和某些因纽特人，点头的意思不是“是”，而是“不”。当美国人揉擦鼻子时，可能意味着他不同意某人或拒绝某事。但也可能有其他的理解。再举一个例子：当一名学生和某位教授交谈，学生凝视教授的时间稍长了一点，这可以表示尊敬和仰慕；也可能是对教授权威的微妙的挑战；也可能是完全不同的意思。

无数研究已经表明不同的文化群体能够较为一致地识别出情感的直接表达。基本的情感如快乐、愤怒、厌恶、悲伤、恐惧和惊奇等所体现的面部表情在世界各地都是能够被辨认出的。然而在日本社会里，公开地、尽情地表露其中的一些情感是受到抑制的。因此与日本人打交道的美国人恐怕会常常感到困惑，认为日本人缺乏情感表达。对于那些来自情感表达束缚较少的国家的人来说，日本人给他们的第一印象是有些难以理解。只有时间才能帮助他们渐渐意识到日本人克制自己情感的程度。

就是在同一社会里，不同群体的人表达情感的程度也是不同的。比如说在英国，传统的男性一方是克制大部分情感。而女性则可以较为自由地表达她们的情感。女性不仅发出更多的非语言性情感信号，而且也有证据表明她们也较善于解析这些信号。一项有趣的实验证实了这一男女不同的发展。该实验是观察一组年龄在 4—6 岁的儿童的情感表达。一组成年人受邀参与实验：去努力读出孩子的面部表情。结果是成年人判断准确的成功率与男孩的年龄而非与女孩的年龄成反比。这一实验显然支持了这样一种理论，即处于这一年龄段的男孩开始比女孩更大程度地学会了掩盖自己的情感。

因此，为了更成功地与文化背景不同的人进行交流，我们不仅应该知道“说什么”，也应该知道“如何恰当地表达自己”以及“如何得体地表现自己”。换句话说，如果要使文化往来交流更为成功，我们不仅需要能够恰当地使用口头语言，而且需要能够使用

与那种语言一脉相承的非语言行为模式。观察表明,一个真正的双语人士在转换语言的同时也转换了形体语言。

## Unit 10 答案与译文

### Text A

I.

1. D 2. B 3. C 4. C 5. A 6. C 7. B 8. D 9. D 10. C

II.

1. output                      2. currency                      3. hampered                      4. efficiency                      5. exchange  
6. comparative                      7. exposed                      8. revenues                      9. available                      10. capital

### Text B

I.

1. × 2. × 3. √ 4. × 5. √ 6. × 7. × 8. √ 9. × 10. √

II.

1. generate                      2. optimum                      3. goodwill                      4. processing                      5. unproductive  
6. stabilize                      7. famine                      8. abundant                      9. calamity                      10. standardised

### Text C

I.

1. 在第十个五年计划期间,中国的对外贸易保持了快速增长。
2. 在第十个五年计划期间,中国的对外贸易进入了一个新的阶段,完成了历史性跨越,树立起了贸易大国的地位。
3. 从2001年到2005年,对外贸易的年均增长率是24.6%,自改革开放以来,中国外贸发展的最高纪录明显高于同期全球贸易增长率和中国经济增长率。
4. 工业产品的出口总额从90.1%增长到93.6%,电子产品和高新技术产品的总额分别从44.6%和17.5%上升到56%和28.6%,分别增长了2.6和3.7倍。
5. 各种贸易形式共同发展。
6. “引进来”和“走向全球”战略得到快速发展。
7. 外贸实体多样化类型已经形成。
8. 在加入世界贸易组织后,中国加速了进出口权的释放。
9. 在中国加入世贸组织四年后,国内主要行业并未受到太大的影响。
10. 在加入世贸组织四年内,中国经济保持了平稳较快的发展势头,宏观调控取得显著的效果,经济运行中的不稳定和不健康因素得到了控制。

II.

A-9    B-12    C-11    D-1    E-6    F-13    G-4  
 H-2    I-5    J-8    K-14    L-3    M-7    N-10

## 课文译文

### Text A

## 什么是对外贸易

如果你走进超市，并能买到南美香蕉、巴西咖啡和一瓶南非葡萄酒，那么你正在体验对外贸易。

对外贸易使我们能够扩大我们的商品和服务市场，使我们能买到本国买不到的东西。这就是你可以自由挑选日本车、德国车和美国车的原因。由于对外贸易，市场包含更大的竞争和更具有竞争力的价格，由此给消费者带来更便宜的产品。

### 什么是对外贸易？

对外贸易是国与国之间商品和服务的交换。这种类型的贸易提高到了世界经济的层次，在这类贸易中，价格、供应和需求影响全球活动并受全球性活动的影响。例如，亚洲政治变化可能会导致劳动力成本增加，从而增加了一家位于马来西亚的美国运动鞋公司的生产成本，然后导致价格上涨，尽管如此你不得不花钱在所在地的商场购买网球鞋。另一方面，当劳动力成本下降时，你就可以为你的新鞋支付较少的钱。

贸易全球化使得消费者和国家有机会接触到在本国买不到的商品和服务。几乎每一种产品可以在国际市场找得到：食品，衣服，零件，石油，珠宝，葡萄酒，股票，货币和水。服务也可交易：旅游，金融，咨询和运输。产品销往全球市场就是出口，从全球市场购买某种商品就是进口。进口和出口可以用来衡量某国当前的收支平衡状况。

### 提高贸易全球化的效率

全球化贸易允许富裕国家更有效地利用它们的资源，无论是劳动力、技术或资本。由于国家被赋予了不同的资产和自然资源（土地、劳动力、资本和技术），一些国家可能更有效地生产相同的产品，因此能以比其他国家更便宜的价格卖出。如果一个国家不能有效地产生一种产品，它可以通过和能生产这种商品的国家贸易来获得这种商品。这就是所谓的专业化的对外贸易。

让我们来看一个简单的例子。A 国 B 国都生产棉毛衫和葡萄酒。A 国一年生产 10 件毛衫和 6 瓶葡萄酒，而 B 国一年生产 6 件毛衫和 10 瓶葡萄酒。两国年产值都是 16 个单位。但是，A 国需要三个小时生产 10 件毛衫和两小时生产 6 瓶葡萄酒（共 5 个小时）。而 B 国需要一小时生产 10 件毛衫和三个小时生产六瓶葡萄酒（共 4 个小时）。

但是这两个国家认识到，他们可以侧重生产他们有相对优势的产品。这样，A 国开始只生产葡萄酒，而 B 国只生产棉毛衫。每个国家现在都可以产出 20 个单位的专业化

产值,每年两种产品贸易比例相同。因此,每个国家现在两种产品已进入 20 个单位。

我们可以通过这两个国家看到,生产两种产品的机会成本要比专门生产一种的机会成本大得多。更具体而言,每个国家的机会成本由 16 个单位的毛衫和葡萄酒变为 20 个单位的毛衫和葡萄酒(交易后)。专业化降低其机会成本,因此,使他们获得所需某种产品的效率最大化。随着供应的增加,每个产品的价格将下降,从而有利于最终消费者。

请注意,在上面的例子中,B 国比 A 国可以更高效地生产酒和棉布(花更少的时间)。这就是所谓的绝对优势,B 国因为有更高端的技术所以有绝对优势。然而,根据国际贸易理论,即使一个国家拥有绝对优势,它仍然可以受益于专业化。

#### 贸易全球化的其他可能的优势

对外贸易的结果不仅提高了效率,而且也使国家参与全球经济,鼓励外国直接投资(FDI)的机会,这些金额,个人投资于外国公司和其他资产。从理论上讲,经济增长由此可以更有效,也更容易成为有竞争力的经济参与者。

对接受投资的政府而言,外国直接投资是外汇和专业技能进入该国的一种手段。这样提高了就业水平,从理论上讲,导致了国内生产总值的增长。对于投资者,外国直接投资给公司提供了发展壮大的机会,这意味着更高的收入。

#### 自由贸易与保护主义

至于其他的理论,则有截然相反的观点。对外贸易就贸易的控制程度有两种截然不同的看法:自由贸易和保护主义。自由贸易是两种理论中相当简单的,是一种放任自流的方式,没有任何的贸易限制。主要的观点是,供应和需求的因素,在全球范围运作,将确保高效生产。因此,对于保护和促进贸易增长没有什么需要做的,因为市场的力量将自动调节。

与此相反,保护主义认为调节对外贸易对确保市场的正常运作是至关重要的。主张这一理论的人认为,市场的低效率可能妨碍对外贸易的利益,他们的目的是引导市场。保护主义以许多不同的形式存在着,但最常见的是关税、补贴和配额。这些战略企图纠正任何在国际市场上效率不高的现象。

### Text B

#### 对外贸易的重要性

对外贸易就是世界上不同国家之间的贸易。它也可称为国际贸易、外部贸易或者地区间贸易。它由进口、出口及转口组成。流入一个国家的货物称为进口贸易,而从一个国家流出的货物称为出口贸易。很多时候,货物进口后经过一些加工处理后再出口,这就是所谓的转口贸易。对外贸易大体上是在需求和公共资源令贸易双方都满意的情况下进行的。

#### 对外贸易的三种类型

对外贸易可分为以下三种类型:

1. 进口贸易:进口贸易是指一个国家从另一个国家购买货物或货物和服务由外国流入本国。

2. 出口贸易:出口贸易是指货物由一国销往另一国或者货物由本国流向外国。

3. 转口贸易:转口贸易也称为再出口。它是指从一国购买货物后,经过加工处理后再销往其他国家。

### 对外贸易的重要性

下面介绍一下对于一个国家来说对外贸易的重要性。

#### 1. 劳动分工和专业化

对外贸易带来世界水准的劳动分工和专业化。一些国家有丰富的自然资源。他们应该出口原材料,从拥有熟练劳动力的国家进口成品。这样对所有国家都有利,从而导致了劳动分工和专业化。

#### 2. 优化分配和资源利用

由于专业化,无收益的生产线被淘汰,也避免了资源浪费。换言之,资源疏导去生产那些能带来最高回报的产品。这就是由于对外贸易,而能在国际层面上进行合理分配和利用资源。

#### 3. 价格平等

通过外贸可以稳定价格。它有助于保持供需状况稳定,相应地使价格稳定,从而合理分配运输和其他的营销费用。

#### 4. 多种选择的机会

对外贸易帮助消费者更好地选择。它有助于向全世界各地的消费者提供新的种类的商品。

#### 5. 确保商品的质量和标准

对外贸易的竞争非常激烈。为了保持和增加商品的需求,出口国必须保持提供高质量的商品。因此,要生产高质量和标准化的产品。

#### 6. 提高人民的生活水平

进口可以促进人们生活水平的提高。这是因为人们可以选择新的更好种类的商品和服务。通过消费这些商品和服务,就可以提高人们的生活水平。

#### 7. 创造就业机会

通过增加劳动力和资源的流动,对外贸易有助于创造就业机会。它为进口部门提供直接的就业机会,为其他的经济部门提供间接的就业机会,如工业、服务业(保险、银行、交通、通信等部门)。

#### 8. 促进经济的发展

进口促进一个国家经济的发展。这是因为对资本商品和技术的进口,一个国家可以促进所有经济部门的经济增长,如农业、工业和服务业。

#### 9. 援助自然灾害

在发生自然灾害时,如地震、洪水、饥荒等,受灾国面临必需品短期的问题,对外

贸易使受灾国能从其他国家进口粮食和药品以援助灾民。

#### 10. 保持收支平衡

每个国家都需要维持收支平衡。因为,每个国家都需要进口,这导致外汇的流出,而进口又导致外汇的流入。

#### 11. 会带来好的名声,赢得美誉

一个国家参与出口可在国际市场赢得美誉。例如,日本由于出口高质量的电子产品在国外的市场赢得了很多美誉。

#### 12. 促进世界和平

对外贸易使得各国联系更加紧密。它促使技术转让和其他援助从发达国家流向发展中国家。由于贸易协定而产生的经济关系使得不同的国家变得更加紧密。由此,对外贸易创造一个友好的氛围从而避免了战争和冲突。由于这些国家试图在他们之间保持友好关系,从而促进了世界和平。

### Text C

## 中国的对外贸易

在“十五”计划期间,中国的对外贸易保持了快速增长,通过科学和技术来振兴外贸的策略,通过质量取胜和走向全球的目标取得新的进展。通过逐步改善对外贸易的结构、质量和效益,对经济和社会发展做出了杰出的贡献。

1. 进口和出口高速发展。在“十五”期间,中国的对外贸易进入了一个新的阶段,完成了历史性跨越,树立起了贸易大国的地位。从2001年到2005年,对外贸易年均增长24.6%,自改革开放以来,中国外贸发展的最高纪录明显高于同期全球贸易增长率和中国经济增长率。进出口在2004年突破了1万亿美元,达到1.1546万亿美元,成为世界上第三个外贸额超过一万亿美元的国家。此外,进出口在2005年保持了20%以上的增长率,总额高达1.4221万亿美元。

2. 进出口结构逐步完善。从2001年到2005年,出口总额接近2.4万亿美元。工业产品的出口总额从90.1%增长到93.6%,电子产品和高新技术产品的出口总额分别从44.6%和17.5%上升到56%和28.6%,分别增长2.6和3.7倍。与此同时,中国的农产品、纺织、化工产品和主要的轻工产品出口总额分别增长了73.4%、120.4%、173.7%和105.2%。在同一时期,进口总额达到2.2万亿美元,主要产品的进口总额从18.8%增加到22.4%。而进口农产品,原材料,纺织品,基础金属和矿产总额则分别上升了154.7%、41.6%、174.6%和276.3%。

3. 通过科技手段对外贸易振兴战略有了积极的进展。从2001年到2005年,引进技术的合同价值约730亿美元,有240余家企业的高科技产品的出口额超过1亿美元,形成了20个市、25个基地、12类商品和1000家企业的依靠科技振兴外贸的促进体系。引进合同的数量和价值在2005年达到了历史最高水平。



4. 各种交易形式共同发展。从 2001 年到 2005 年, 通过传统贸易和加工贸易的进出口分别增长了 1.6 倍和 1.9 倍, 在 2005 年分别达到了 5 948 亿美元和 6 905 亿美元。“引进来”和“走向全球”战略得到快速发展, 中国在这 5 年内总共吸引了 2 669 亿外国投资, 在进出口中外商投资企业发挥了重要的作用, 比例从 50.8% 提高到了 58.5%。2005 年, 中国新成立的 44 万家外商投资企业实际使用外资 603 亿美元, 推动了出口。

5. 外贸实体多样化类型已经形成。进入 WTO 后, 中国加快了进出口权利的释放。2004 年 1 月 1 日, 对外贸易经营者登记措施和新修订的对外贸易法同时出版和实施, 帮助集体和私人企业进入分配领域和履行 WTO 承诺比原计划提前了一年半。从 2001 年到 2005 年, 国内获得进出口权利的企业从 4.5 万个增加到超过 20 万, 进出口的外商投资企业和私营企业增加了 1.9 和 5 倍。私人企业在总进口额所占的比例从 2001 年的 4.7% 上升到 2005 年的 15.8%。

6. 市场多元化取得新进展。2001 年到 2005 年期间, 中国在传统市场向美国、日本和欧盟的进出口比例已经由 48.8% 下降到了 43.1%, 但在新兴市场则由 13.4% 提高到 18.7%, 在非洲和拉丁美洲则分别由 2.2% 和 2.7% 上升到 2.8% 和 3.6%。

7. 在中国加入 WTO 后的 4 年里, 国内主要工业没有受到很大影响, 在这 4 年里, 中国经济保持了平稳较快的发展势头, 宏观调控取得显著的效果, 经济运行中的不稳定和不健康因素得到了控制。主要产业稳定发展, 产业结构逐步优化, 国际竞争能力明显提高, 进一步增强了对全球经济的影响。此外, 国内市场稳步运作, 在过渡时期, 反制措施对汽车、炼油、石化工业影响力巨大, 中国的主要行业略受进口产品的影响。

## 阅读技巧译文

### 对外贸易原理

对外贸易是一个国家所生产的商品和服务和另一个国家所生产的商品和服务之间的交换。这样做的原因是多方面的。

世界自然资源的分布是带有随意性的。有些国家所拥有的天然资源超过了本身的需要, 而别的国家则没有。例如, 英国煤的储藏量很丰富, 但是很多矿藏, 如镍、铜和铝等都很缺乏, 阿拉伯国家拥有巨大的石油矿藏, 但是其他资源则很少。在副产品方面, 气候起到决定性的作用。有一些作物只适宜在热带气候的条件下生长, 而像柑桔类水果等其他作物则需要地中海型的气候。此外, 有些国家的某些产品的生产不能满足国内的巨大需求, 例如英国的小麦就是这样。这些就是国际贸易开始出现的原因。

随着制造业和技术的发展, 出现了新的因素促使国家之间进行产品交换。人们发现, 如果一个国家专门从事一定的生产活动, 生产它拥有最大优势的产品, 并用这些商品同在其他方面拥有优势的国家所生产的产品进行交换, 那在经济上是合算的。这种贸易是在比较利益原则的基础上进行的。

比较利益学说又称比较成本学说, 是由大卫·李嘉图和其他 19 世纪的经济学家所

建立的。该理论指出,即使有某个国家能以较低的成本生产每一种商品,国家之间的贸易对所有国家仍会有好处。只要在生产一种商品的效率上存在着小的、相对的差别,即使是穷国在生产上也会有比较利益。这种似非而是的理论能够用下面的传统例子最恰当地予以说明。某城最好的律师同时也是最好的打字员。这个律师不能分散他处理法律事务的宝贵时间,就雇用了一名打字员。这个打字员可能在法律和打字方面都不如这位律师,但是这个打字员的相对劣势在打字方面是最小的。因此,这名打字员在打字方面就有比较利益。

这个原则是实行行业 and 职业专业化的基础。但是,完全的专业化可能永远也不会实现,即使从经济的角度来看是有利的。由于战略和国内的原因,一个国家可能仍然要生产它并不具有优势的产品。专业化的好处也可能会受到运输费用的影响,因为要在世界范围内进行货物和原料的运输,运输的费用使得贸易获利的范围缩小。国家之间货物自由流通的另一个障碍是可能采用人为的贸易壁垒,例如关税和配额。

除了有形贸易,即指商品和货物的进出口以外,还有无形贸易,这是指国家之间服务的交换。

希腊、挪威等国拥有庞大的海运船队提供运输服务,这是无形贸易的一种。出口商在安排货运时租用船只货舱的舱位。

谨慎的出口商为他的货物运输办理保险。在海上,货物会遇到各种危险,所以一些国家专门从事保险服务。由于伦敦劳埃德保险公司的发展,英国是这种服务的主要出口国,它为其他国家的对外贸易承担保险而赚取费用。

有些国家没有什么可供出口的初级产品或者制成品,但是这些国家风和日丽,气候宜人。冬季,巴哈马群岛吸引着大量的旅游者,他们住旅馆、就餐、坐出租汽车等方面都要花钱。因此,旅游业是无形贸易的另一种形式。无形贸易对一些国家来说,就像原料和商品的出口对别的国家那样重要。在这两种情况下,这些国家都能赚到钱去购买他们所需要的商品。