

图书基本信息

书名：<<高等学校英语应用能力考试A级模拟试题及其攻略>>

13位ISBN编号：9787543844339

10位ISBN编号：7543844338

出版时间：2009-8

出版时间：湖南人民

作者：黄永安

页数：225

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

本书第一版于2006年6月出版,在使用过程中,我们发现有的内容不尽完善。于是我们挑选和组织了几位一直奋战在教学科研第一线、乐于奉献、有着丰富教学和科研经验的教师,本着高度认真负责的态度,对本书进行了仔细修改和部分更换,使之更适合临考前复习和实战训练操作。

本书第二版有如下特点:1.本修订版在该书前面增加了(听力、词汇与结构、阅读理解、写作)理论或方法、技巧方面的简述,旨在从宏观上给学生以指导和引领。

2.完全按照教育部颁布的《高等学校英语应用能力考试大纲》旨意精心编撰,难易分明,把握适度。

3.精选材料:所选材料全部为国内外出版发行的权威性资料,杜绝滥竽充数。

4.力避重复:十套题相互之间不存在重复现象,特别是词汇和语法结构部分,这是编写试题册时较难避免的问题。

5.贴近真题:参编人员认真负责地把历年来全国统一考题进行了精心的分门别类和对比归纳,然后按《考试大纲》要求精心设计题型。

6.使用方便:各套题编写成独立的页码,便于学生和教师使用。

7.答案准确:每套题都附有答案及其分析。

我们不仅为每道题给出了答案,还分析了理由,指出了每道题的考点和类似注意点,提供了解答此类题型的技巧。

8.提升听力:听力部分不但提供了答案,还附有听力文字材料,并匹配了相应的录音带和MP3资料。

9.高屋建瓴:全套试题册的编写意旨是,既让学生知其然,又让其知其所以然。

从而,解题时做到融会贯通,得心应手。

本试题册几经审核修改,几易其稿,花费了大量时间和精力,凝聚着一、二稿所有参编人员集体的心血与智慧。

在编写过程中,特别要感谢我校(即广州航海高等专科学校)外语系领导的指导、督促和大力支持,感谢兄弟院校英语教师们的鼓励和褒奖,感谢其他专家学者所提供的成果与资料(我们在主要参考文献中列出),感谢同行帮助,最终使该书得以成功完成。

内容概要

这本试题册既可作为广大高等学校英语应用能力考试A级考生平时测试和训练之用，但更主要的目的是作为考生进行考前全面总结、强化训练、综合测试的理想“热身”教材，亦即广大考生考试前发力冲刺的“助推器”。

本试题册编写安排有如下特点：1.每套题各编写成独立的页码，便于学生和老师教学单独做题测试时方便使用；2.每套题都附有答案及其分析，不仅给予了答案，还分析了理由，即指出了每道题的考点和类似结构，提出了注意要点和解答此类题的技巧，既让学生知其然，又让学生知其所以然，高屋建瓴，解题时触类旁通，得心应手；3.答案同时还附有听力文字材料并匹配录音带（盘）。

书籍目录

模拟试题 Test One Test Two Test Three Test Four Test Six Test Seven Test Einght Test Nine Test Ten
答案、解释与听力文字材料 Test One Test Two Test Three Test Four Test Six Test Seven Test Einght Test
Nine Test Ten
主要参考文献

章节摘录

B) , C) and D) . Then you should make the correct choice and mark the corresponding letter on the Answer Sheet with a single line through the centre. Packaging is an important form of advertising. A package can sometimes motivate someone to buy a product. For example , a small child might ask for a breakfast food that comes in a box with a picture of a TV character. The child is more interested in the picture than in breakfast food. Pictures for children to colour or cut out , games printed on a package , or small gifts in- side a box also motivate many children to buy products or to ask their parents for them. Some packages suggest that a buyer will get something for nothing. Food products sold in reusable containers are examples of this. Although a similar product in a plain container might cost less , people often prefer to buy the product in a reusable glass or dish , because they be- lieve the container is free. However , the cost of the container is added to the cost of the prod- uct.

The size of package also motivates a buyer. Maybe the package has "Economy Size" or "Family Size" printed on it. This suggests that the large size has the most product or the least money. But that is not always true. To find out , a buyer has to know how the product is sold and the price of the basic unit. The information on the package should provide some answers. But the important thing for any buyer to remember is that a package is often an advertisement. The words and pictures do not tell the whole story. Only the product inside can do that.

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>