

# 标准教程

# Giáo trình chuẩn

# HSK

主编: 姜丽萍

编者: 么书君  
杨慧真

越文翻译:

阮氏明红 博士  
胡志明市师范大学 教师

练习册

Sách bài tập

Chủ biên: Khuong Lệ Bình

Biên soạn: Yêu Thư Quân  
Dương Tuệ Chân

Bản dịch tiếng Việt:

Tiến sĩ Nguyễn Thị Minh Hồng  
Giảng viên trường Đại học Sư phạm  
Thành phố Hồ Chí Minh

6 下 Tập 2

NTV

Công ty TNHH  
Nhân Trí Việt



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH



dùng kèm với  
một đĩa MP3

## 一、听力

### 第一部分 21-1

第1-5题：请选出与所听内容一致的一项。

1. A 李长风常常感到不安  
B 97年李长风有了汽车  
C 97年起，中国轿车数量猛增  
D 专家们都觉得中国轿车发展太快了
2. A 生活中，常有企业出现问题  
B 企业的股东们不会轻易抬脚走人  
C 世界这么大，什么事都可能发生  
D “用脚投票”的情况生活中时有发生
3. A 他有了空闲就去旅游  
B 他正在进行旅游开发  
C 风景好的地方就有人去  
D 游客最在意吃住的质量
4. A 排队是需要耐心的  
B 买东西排队也是难免的  
C 排队模型可以代替人排队  
D 收款台闲置会造成成本上升
5. A 爱因斯坦的叔叔是一位数学家  
B 叔叔给爱因斯坦出了一道难题  
C 任何人在困难面前都难免动摇  
D 爱因斯坦最后也没能证明定理

## 第二部分



21-2

第 6-10 题：请选出正确答案。

6. A 《分享经济》一书问世以后  
B 工人提出改良工资制度之后  
C 欧美和日本经济模式创新的背景下  
D 20 世纪 70 年代出现经济滞胀以后
7. A 使用者需要付费  
B 变卖掉不用的东西  
C 用不了的东西就送人  
D 能够租赁就不要购买
8. A 城乡儿童可互通有无  
B 无偿为使用者提供服务  
C 着重于情感的交流体验  
D 双方交换使用分享内容
9. A 以最快速度送货上门  
B 合理利用零星的人工  
C 对快递行业进行革命  
D 答应的事情就要兑现
10. A 目的就是筹集资金  
B 及时反馈投资情况  
C 包括分享投资对象  
D 注重互联网平台建设

第三部分  21-3

第 11-17 题：请选出正确答案。

11. A 一种市场行为

B 一条普遍真理

C 大鱼比小鱼受欢迎

D 市场竞争是残酷的

15. A 好吃

B 降温

C 便宜

D 健康

12. A 快鱼吃慢鱼

B 市场变化快

C 信息随时更新

D 知识胜过一切

16. A 脆筒冰激凌

B 水果冰激凌

C 有动物形象的冰激凌

D 环保盒装冰激凌

13. A 财力雄厚

B 警惕性高

C 勇于创新

D 知识渊博

17. A 中国人不喜欢吃冰激凌

B 冰激凌行业利润在下滑

C 冰激凌价格越来越合理

D 冰激凌吃多了容易上火

14. A 怀旧雪糕

B 动物雪糕

C 粽子雪糕

D 巧克力雪糕

## 二、阅读

### 第一部分

第 18–20 题：请选出有语病的一项。

18. A 看见漏水的水龙头一定要赶快关上它。

B 我的汽车不仅很旧，但仍然跑得很好。

C 刘大爷喜欢坐在门口闭着眼睛听收音机里传出的咿咿呀呀的京剧唱段。

D 随着服装出口量的增加，他们厂生产的纽扣也漂洋出海，走向了世界。

19. A 老百姓心里有杆秤，只要我们说实话，他们就会相信我们。

B 他非常希望能够获得一次和来自不同地方的人面对面交流。

C 那是为个子高的人特别设计的公寓——高大的家具，很高的门把手。

D 使用这些仪器可以把不太直观的声波变成可见的图像，之后进行分析。

20. A 阵阵鞭炮声使我的心兴奋起来，我跑到窗前，看美丽的烟花已铺满了天空。

B 从 80 年代中后期开始，羽绒服逐步取代棉毛制品，成为中国北方冬季主打户外服装。

C 夕阳下，一个穿旗袍的女孩从安静的街巷穿过。我觉得旗袍很好看，应该给女儿做一件。

D 在海洋动物中，鲨鱼的嗅觉极其灵敏，可以在几千米外闻到血腥味并立即赶往有血的地方。

## 第二部分

第 21-23 题：选词填空。

21. 今后，凡属投稿和业务信函，均请\_\_\_\_\_上面地址投寄，\_\_\_\_\_发生因错投耽误时间的事情；\_\_\_\_\_寄至原址的邮件，将由专人转送过来，请寄件人放心。

- A 照 省得 或者  
C 遵 防止 依然

- B 依 切勿 一经  
D 按 以免 已经

22. 如果母亲\_\_\_\_\_良好的教育，她的习惯自然也就良好，她的孩子\_\_\_\_\_就会受到良好的教育；\_\_\_\_\_，孩子就会受到不良影响。有道是“先入为主”“根深蒂固”，母亲教育与儿童教育的关系\_\_\_\_\_。

- A 受过 无形中 反之 可想而知  
C 经历 无意间 相应 不言自明

- B 进行 预料中 反面 显而易见  
D 坚持 意味着 相反 不得而知

23. 雅各布斯的这本书思绪\_\_\_\_\_，当然也\_\_\_\_\_流露出一些理想主义的浪漫。总体来说，世界上没有一个大城市是\_\_\_\_\_理性模式建立起来的，各种利益、各种欲望在城市中交错角力，形成了城市的现实\_\_\_\_\_。

- A 起伏 通常 遵照 主义  
C 流畅 不免 按照 形态

- B 混乱 大多 服从 样子  
D 万千 未免 根据 形状

### 第三部分

第 24–28 题：选句填空。

一战期间，(24)\_\_\_\_\_：奔赴战场的士兵甚至要带上剃须刀、磨刀的皮条以及磨刀石。可更换刀片式剃须刀的发明者金·坎普·吉列敏锐地觉察到这其中隐藏着的巨大商机，于是他以极低的折扣同政府签订了合同，(25)\_\_\_\_\_，然后将这种装卸方便的剃须刀发放给士兵。不久，士兵们就成了吉列剃须刀的忠实客户。这些士兵带着吉列剃须刀到欧洲作战时，(26)\_\_\_\_\_。战争结束后，一些士兵把吉列剃须刀带回了家，他们就像人体广告，使吉列剃须刀很快便名扬四海。自此(27)\_\_\_\_\_，购买者川流不息。

吉列创造了一种全新的商业模式，它靠卖刀片而不是刀架赚钱，(28)\_\_\_\_\_。汽车 4S 店也不是靠卖汽车挣钱而是通过售后服务的延伸赚取更多的利润。

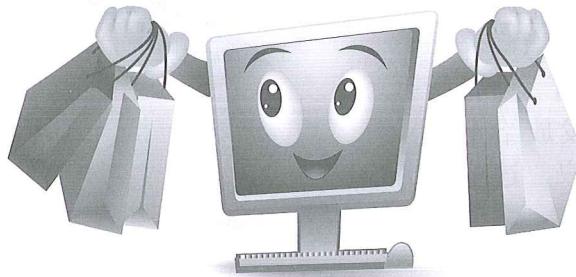


- A 政府低价购买了 350 万副刀架和 3600 万枚刀片
- B 如同惠普打印机的利润来自墨盒而非打印机本身
- C 欧洲人也喜欢上了这种安全、方便的剃须刀
- D 胡子在生活中给男士带来了巨大的烦恼
- E 吉列剃须刀生意兴隆

## 第四部分

第 29–36 题：请选出正确答案。

29–32.



这似乎与许多零售商的认识相去甚远。过去一年多里，传统零售商纷纷扎堆规划电子商务，由店商向电商转型。根据调查，63% 的传统零售商已开展多渠道零售，但近三成零售商表示，其多渠道战略实施并不成功。

究其根本，是因为许多零售企业并未深入了解消费者的需求变化，其转型初衷只是为了数字化而数字化，认为仅仅通过技术的部署就能带来绩效的提升。事实上，在数字时代，虽然技术的变革重新定义了零售商与消费者的连接方式，但却并没有改变消费者需求的本质——价格合理、产品种类丰富以及多年积累的信任感。因此，掌控零售商未来命运的，不是涌现的新兴技术，更不是“凶猛”的互联网电商，而是瞬息万变的消费者需求。

在电子商务风行的今天，实体店还能多大程度地影响品牌在零售市场的地位？就在零售商都为实体店的未来捏把汗的时候，有人做了一项调查，令人惊讶的是，未来计划更多通过实体店购物的消费者比例从一年前的 18% 攀升至 26%；表示实体店“方便购物”的客户达到 93%，远高于网络和移动设备。

29. 第 1 段中，画线词语“捏把汗”的意思最可能是：

- |        |        |
|--------|--------|
| A 担心   | B 着急   |
| C 天气太热 | D 心情不好 |

30. 根据第 1 段，调查结果令人惊讶是因为：

- |              |               |
|--------------|---------------|
| A 电商的地盘急剧扩大  | B 追求品牌的人越来越多  |
| C 喜欢实体店的人在增加 | D 准备网购的人数超出预期 |

31. 过去一年里，很多传统零售商：

- |             |             |
|-------------|-------------|
| A 反省自己的经营理念 | B 努力开展多渠道经营 |
| C 纷纷向电子商务取经 | D 转型过程中被迫降价 |

32. 根据最后一段，可以知道：

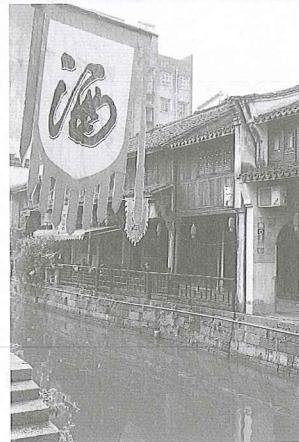
- |             |             |
|-------------|-------------|
| A 数字化未必就是潮流 | B 新技术能够带来效益 |
| C 消费者的需求是根本 | D 传统零售商成本较高 |

33-36.

《后汉书》记载：东汉时有个人叫费长房。一天他在酒楼喝酒解闷，偶见街上有个卖药的老人，悬挂着一个药葫芦兜售丸散膏丹。卖了一阵，街上行人渐渐散去，老人就悄悄钻入了葫芦之中。据说这是中国最早最原始的广告行为。此后，在门口挂个壶或葫芦推销药品流行起来，而且成为古代药店、诊所的标志，行医也因此被叫作“悬壶济世”。为什么药店门前挂壶或葫芦，而非其他物品？因为在古代，壶是装中药的，葫芦是装丹散、丸药的，葫芦就相当于今天的药瓶。门前挂壶或葫芦很直观地说明这里是卖药的。

作为一种古老的广告形式，酒旗在中国也有着悠久的历史。据说，唐代以后，酒旗作为酒店的招牌，应用已经十分普遍。人们在酒旗上标以“酒”字或署上店名，或悬于店铺之上，或挂在屋顶房前，或另立一根长杆挂上酒旗，任其随风招展，非常醒目，过往行人在很远处便能见到。除此之外，酒旗还有一个重要作用，即酒旗的升降是店家有酒或无酒、营业或不营业的标志。早晨起来，开始营业，有酒可卖，便高悬酒旗；若无酒可售，就收下酒旗。

随着社会的发展，古代的酒旗已消失，大屏幕主导着广告市场，偶有仿古酒旗悬挂在林立的高楼之间，新颖别致，仍会给人带来惊喜。路人除了知道这里有酒，还会体味到一种无以言传的韵味。



33. 关于中国最早最原始的广告，下列说法正确的是：

- A 是卖药的广告
- B 见于西汉时期
- C 出现在酒楼门口
- D 写着“悬壶济世”

34. 关于酒旗，下列说法正确的是：

- A 上面都写着酒的名字
- B 酒旗都悬挂在旗杆上
- C 酒店没酒就不挂酒旗了
- D 现在酒店仍普遍挂酒旗

35. 文中提到的广告的共性是：

- A 有魅力
- B 很直观
- C 说服力强
- D 能打动人

36. 最适合做上文标题的是：

- A 广告的起源
- B 中国广告的发展
- C 中国古代的广告
- D 广告的功能及其艺术性