

2013年北京语言大学448汉语写作与百科知识考研试题（回忆版）

本试题由 kaoyan.com 网友 Hayleyhi、雨樱公主、战神苏拉拉提供

第一部分 百科知识 请对划线部分知识进行解释。（50分）

1. 歼-15 在“辽宁舰”上首次进行阻拦着陆和滑跃起飞试验飞行，罗阳同志为现场总指挥。
2. 莎士比亚从英伦三岛走向国际化的过程中，歌德的推介功劳至大。而在莎士比亚作品中国化的过程中，几代中国文人筚路蓝缕、薪尽火传，林纾、田汉、朱生豪、曹未风、曹禺等人的名字与莎剧中国化息息相关。
3. 东盟峰会在金边举行，峰会期间，与会东盟领导人将重点与与会领导人将讨论具体落实《东盟宪章》各项目标、讨论深化区域合作、推进区域一体化进程、积极应对欧债危机及世界经济恢复乏力带来的诸多全球性挑战等重大问题。
4. 世界各国的历法分虽然格式不同，但按其本质来分，共有三种，即阳历、阴历、阴阳历。
5. 十八大报告中，胡锦涛提出“两个翻一番”和“两个一百年”，令海内外全体炎黄子孙共同为之欣喜、振奋和自豪。

（by 雨樱公主）建议以后大家在复习这道题时，可在临考前的两个月搜索一下本年度国内外时事大事，然后根据出题者意图来揣测，可能会出哪些，我就猜中了七道题目，一般该年度的时事热点会占到50%，其余的50%。但总结了一下北语的出题方向，就是人物，政治热点之类，人物主要是翻译史上的大家、文学大家以及哲学家，如2011年的卢梭和斯宾洛莎，一般都是较为出名的人。

第二部分 应用文写作（40分）

根据下面三个人即曹宁、舒洁、查理的对话，以曹宁的名义书写一封致查理的“商业信函”，不少于450字。表达受访的基本意见。包括主体和落款。

是一个关于商标转让的谈话，对话比较长。大意是：某中国公司受方曹宁与一家德国公司（当事人）的委托方查理先生做生意。曹宁（受方）的公司要买下德国公司的商标使用权。曹宁因为资金周转以及在德国投资经验不足等问题不希望买下查理先生的当事人的一个德国鞋厂。双方就商标使用权进行谈判，曹宁希望能扩大商标适用地区打开市场，在产品包装上打上生产商名称，愿意接受德国公司的监督，签订合同，受方在当事人的监督下保障产品质量。

有一些他们关于商标转让合作的细节，阅读时要自己筛选信息，整合一下，用在信函里。曹宁（受方，买方），舒洁（经纪人），查理（卖方，出口方）。对话：（略）

第三部分 写作（60分）

阅读下列材料，根据自己的理解，写一篇不少于 800 字的短文。

题目：译事不宜

作为译者，当初生牛犊的蛮劲过去之后，有了一定的阅读、翻译积累，落笔往往更小心、更费思量。早先也一度恪守“死忠”，无限地忠于原文，不敢越雷池一步，好似讲人话的金山词霸。这一方面是经验缺乏，阅读量、实践量不够，故而下笔如履薄冰；另一方面也是文字功底浅，硬伤在身，文采也就成奢谈，被人诟病“学生腔太浓”也不足为奇。翻翻自己过去的东西，的确有种鸡皮疙瘩掉落一地的感觉。但文字功底不是一朝一夕的事情，所以在有了一定的熟练程度之后，就是翻译状态的调整了。你的筋不再紧绷着，而是学会和着原作者的节奏有起有浮，不再译得千人一面。拿唱歌做比喻，如果说早先学习翻译好比是大白嗓子，不加修饰，只是让人知道是这么个调、这么个词，若是不幸哪里再跑个调，本来就没精打采的听众就更要捂起耳朵了；要是学点乐理，练个声，运个气，动个情，当能悦耳许多。学会让翻译的声带松弛，就不容易让人有怎么说话好好的，一唱起来就捏着嗓子、拿腔拿调的错觉了。自然，又不可矫枉过正，喧宾夺主，动情成了滥情，把潜台词唱成标语口号，把涓涓细流演变成滔天巨浪。译者，永远在幕后，舞台的聚光灯永远打在作者身上。

这个材料是出自中国作家网原文为《译事不易》的选段。

以上试题来自 kaoyan.com 网友的回忆，仅供参考，纠错请发邮件至 suggest@kaoyan.com。