

2007年10月19日北美机经托福考试(TOEFL) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/643/2021_2022_2007_E5_B9_B410_E6_c81_643250.htm 阅读：1 鱼的听力：过去人们总觉得因为鱼脑袋上没小洞所以认为它没听觉，后来试验证明他们有。试验就是鱼儿们会在看到鱼食落水的时候依据嗅觉来吃，后来科学家在鱼池上方丢鱼食前吹几秒钟口哨再丢鱼食，再后来只要他吹口哨鱼就会上来找鱼食。另外鱼耳内部的一种膜的密度跟水的密度相当，所以是不需要有外部的连接组织来接受听力。但是鱼的听力限于低频，没人类的频率那么高。2 美国的艺术起初是依赖英国而发展起来的，后来才渐渐有了自己独特的东西。文章里面举了大量的代表人及其作品，文学的和绘画的。文学的忘了，总之有个权威的人倡导要描写日常生活（有题），绘画的是讲一些画家对于美国西部LANDSCAPE和密西西比河工人的描绘。另外是美国两个区域不适合发展艺术，于是先在西部（好像是）发展。最终美国艺术取得国际上的认可。我要收藏 3 aggressive 一部分是由基因决定得。好象是aggressive吧？反正就是一个平常我们都以为是外在环境所影响的东西，根据科学研究，一部分是由基因，遗传来决定得。实验基于大量对于双胞胎测试的数据而得知，而且有的双胞胎是一卵双生，有的是异卵双生 加试：达尔文和苏美尔 听力：1 对话 学生因为住院，落了几周课，TA建议她找教授补上错过的拿个PRESENTATION，教授对于她之前的表现很满意，而且学生自己也和TA补上了所落的课程，而且PRESENTATION的材料也准备好。于是教师同意给她次机会，但是是用简单的ORAL方式，问几个问题而

已，不做演讲了。时间定在下下周。 2对话 女生去找一个manager问工作的事情。可是去的太晚，她的时间允许的工作满了，经理建议她下个TERM早报名，另外建议她做别人的候补，不需要培训。她同意这个了。另外女生感兴趣的工作也是满的（有题）。 3讲银河的形成吧，先说银河形状看上去是belt，实际上是个circle。还提到星星释放气体之类的，有点迷糊。 4讲一个影响那一代很多作家的一位作家，教授推荐其一部作品（教授那句话有题）。这个作家改变传统描写方法，例如对于故事结局的举例不再是清晰的，而是让读者去想（有题），还有就是画外音？的首次出现（这有题）。刚开始教授提到海明威，有个题就问为什么提到他。 5地质课上，讲板块飘逸。开始有人发现南美洲和非洲的边缘很吻合，有人提出他们曾经连着的。有个人就跑来研究，他似乎是确定这两个板块曾经连接的，可问题是大家不相信他，他就困扰了。后来用岩石新旧的方法来研究，就是被怀疑连接得部分的岩石都是新的，不像其他板块的边缘岩石那么年久，问题就解决了，从而正是了这个学说。 6社会学上的一个课，讲严格的条例和纪律对于一个组织的重要性云云。教授举例她遇到的一个女孩的案例，女生因为要照顾生病的妈妈缺课，后来回学校向一个什么委员会解释，再后来还是被fail。教授将到这个结果的时候的那句话是题目。 口语： 1交朋友的时候会注重其哪些特质？ 2更喜欢户外活动还是室内活动？ 3文章是讲一个child什么什么program，就是帮小孩子提高阅读技能，并为当地大学生提供教学经验。可是由于发现大学生对这个PROGRAM不再感兴趣，来的人少，所以要取消。对话中女生认为不是大学生不感兴趣，是因为之前

项目都在大学校园举行，很多人会去参加，可是去年搬去校外，大家不方便去那边参加，才导致人少。另外，她很喜欢教小孩子念书，给予帮助的感觉很好，所以尽管她是BUSINESS专业，可还是因为这个项目才打算以后做老师的。

4文章介绍coevolution，两种有机生物在一起生活互助互利。LECTURE举例用蚂蚁和一种植物(acacia?)，貌似是植物内部有空的部分给蚂蚁居住，蚂蚁会攻击要吃该植物的动物。如果这两种有机生物不在一起，植物就不会有那个hollow space.

5女生想选一门生物课，因为附有野生户外教学，这是她一直感兴趣的。可是名额已经爆满。男生建议她在开始的当天还是出现在课上，因为通常会有人报了名但是又改主意不去了。女生说她想过这方法，可是有风险，万一没人让位子，她会错失其他课。她自己想到的办法是或许选另外一个教授的课，涵盖的课程内容差不多，虽然没有户外教学，至少可以学她感兴趣的。

6（这个我走神了，都怪监考的那个女人！！！！）教授跟大家一起回忆之前提过的什么记忆，有两种，第一种她提到的例子是华盛顿，第二种的感念是HOW TO DO STH，举例是自行车的各个部分，然后就讲这两个的区分。举例是足球队请教练，请一个有经验的前player比较好，因为他有切身体会之类的。（这题乱了）

写作：综合：文章讲美国的一些医药公司开始向大众做Drug的广告而不单是向医生推销。三个优点：1广告涵盖很多关于药的细节，例如成分，作用之类的，可以完全让大众信赖其功效。2很多小心的病人在听到医生对其治疗方案后，再多问其他的医生，询问更多信息，医药广告就可以充当这个第二个医生。3广告上的药都是最新研制的，很多医生都还没

有接触到，而只是向病人介绍过去的见效的药。现在病人可以根据广告选择最新最好的药。教授开始反对：1广告不可信赖，上面病患服药健康后的照片没有真实性的保证。2病人自己选择药会造成医生的压力之类的。3最新的药不一定是最好的，见效的药往往是老药。独立：花时间在工作和家庭，哪个重要？100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com