

2018年6月·第3套英语六级写作·题目、范文与解析

PROMPT & MODEL ESSAY • 写作题和范文

写作题和范文

本页写作题面、参考范文与逐段解析由懒笔记基于2018年6月·第3套 英语六级写作原卷整理。与试卷排版同一卷面：完整写作要求（Directions，含主题、文体、词数与署名约束）连续排印。写作是生产性任务、无 ABCD 标准答案——题面即整道题；卷面下方直接给出满足全部硬约束的参考范文、整篇中译与逐段拆解。

真题卷第3套(2018-06) • 六级

Part I

Directions: For this part, you are allowed 30 minutes to write an essay on *the importance of building trust between businesses and consumers*. You can cite examples to illustrate your views. You should write at least 150 words but no more than 200 words.

【参考范文·164词】 写作无唯一标准答案，以下为达标示范

Trust lies at the very heart of every healthy relationship between businesses and consumers. In an age flooded with choices and advertisements, I firmly believe that mutual trust, rather than clever marketing, ultimately determines whether a company can survive and prosper.

The value of trust can be clearly seen through everyday examples. When a restaurant insists on fresh ingredients and honest pricing, satisfied diners return again and again and gladly recommend it to friends, so the business grows steadily. In sharp contrast, once a well-known brand is exposed for false advertising or hidden defects, angry consumers desert it overnight, and years of hard-won reputation collapse in a single day. Clearly, trust is not an empty word but a real asset that either multiplies profits or, once broken, brings ruin.

Therefore, building trust is never a burden but a wise investment for both sides. Only when businesses treat honesty as a bottom line and consumers respond with loyalty can a genuine win-win situation be achieved.

【参考译文】

信任处于商企与消费者一切健康关系的核心。在这个选择与广告泛滥的时代，我坚信真正决定一家企业能否存活并繁荣的，是彼此的信任，而非精明的营销。

信任的价值通过日常的例子就能清楚看到。当一家餐馆坚持使用新鲜食材、诚实定价时，满意的食客一次又一次光顾，并乐意推荐给朋友，于是生意稳步增长。与之形成鲜明对比的是，一旦某个知名品牌因虚假宣传或隐瞒缺陷被曝光，愤怒的消费者会一夜之间离它而去，多年辛苦赢得的声誉在一天之内崩塌。显然，信任不是一句空话，而是一种真实的资产——它要么让利润倍增，要么一旦破裂便带来毁灭。

因此，建立信任绝非负担，而是对双方都明智的投资。唯有当商家把诚信当作底线、消费者以忠诚回报时，真正的双赢局面才能实现。

【第1段】两句点题亮立场。本段落落实『开门见山亮立场』：首句 Trust lies at the very heart of... 一句点题，紧接着 I firmly believe that mutual trust, rather than clever marketing, ultimately determines... 用『亮明观点』与『让步强调』两个句架直接抛出立场，没有多余铺垫，扣住题眼 importance。

【第2段】正反例加小结。本段落落实『正反双例夹论证』：When a restaurant insists on... 是正面例子，In sharp contrast, once a well-known brand is exposed... 用『对比转折』切到反例，末句 Clearly, trust is not an empty word but a real asset... 用『例后小结』把两例扣回中心，做到了 cite examples 且例后有析。

【第3段】重申加做法收口。本段落落实『回扣升华给做法』：Therefore, building trust is never a burden but a wise investment 用『因果收束』重申立场，末句 Only when businesses treat honesty as a bottom line and consumers respond with loyalty can a genuine win-win situation be achieved 用『唯有才句式』给出双方做法并收于双赢，逻辑闭环。

ANALYSIS • 审题与立意

这道题到底要写什么、立意是什么

动笔前先钉死本题的核心写作任务与读者语域，再定中心立意与要展开的要点——这些是本题特有的内容判断，不是通用套路。

核心任务

论证信任为何重要

本题要写的对象是 the importance of building trust between businesses and consumers，落点在 importance——即论证『商企与消费者之间建立信任』为什么重要，而不是泛谈如何经商。要求还明确 You can cite examples to illustrate your views，所以必须用具体例子撑起观点，不能只喊口号。

读者 • 语域

面向阅卷人的正式议论文

本题无指定收信人、无身份设定，属纯议论大作文，读者就是阅卷老师。语域按正式书面英语来：用完整句、用书面连接词（because, as a result, only when），不用缩写和口语俚语，第一人称 I 可以出现在亮明立场处但别泛滥。

中心立意

信任是商企消费者双赢的基石

中心论点定为：信任是维系商企与消费者健康关系、实现双赢的基石。这句话直接回应 the importance of building trust between businesses and consumers 里的 importance，立场鲜明、可展开、也便于用例子论证。

要展开的要点

1. 正面：诚信赢回头客

第一条要点走正面论证：商家坚持诚信经营、货真价实，就能赢得回头客与口碑，生意越做越大。这是对『信任有什么价值』的正向回答，呼应 cite examples to illustrate your views 的用例要求。

2. 反面：失信毁品牌

第二条要点走反面论证：一旦虚假宣传、以次充好被曝光，消费者会一夜流失，多年积累的品牌信誉毁于一旦。正反对照，把『信任重要在哪』这条逻辑链的另一头讲透。

3. 对策：视信任为投资

第三条要点收束升华：建立信任不是负担而是明智投资，唯有商家守住诚信底线、消费者以忠诚回报，才能真正实现双赢。给出做法，让论证落地。

STRUCTURE • 谋篇与逐段

怎么分段、每段写什么、能套哪些句架

按写作家族给出现成的段落框架（每段承担什么功能），并为每段配可直接套用的 功能句架（留出填本题内容的空位）。段序与上方参考范文一一对应。

第 1 段 点题亮立场

首段一两句话点出主题并亮明中心论点：信任是商企与消费者双赢的基石，直接扣住 the importance of building trust between businesses and consumers，不绕弯子。

第 2 段 正反双例论证

主体段，用一正一反两个具体例子论证信任的价值——诚信经营赢回头客 vs 虚假宣传毁品牌，例子后加一句点评回扣中心，落实 cite examples to illustrate your views。

第 3 段 升华给做法

尾段重申信任的价值并给出做法：把诚信当作底线、以忠诚回报，从而实现双赢，收束全文。

第 1 段 信任是双赢核心

落到具体内容：点明在选择与广告泛滥的时代，决定一家企业能否存活壮大的是彼此的信任而非营销技巧，从而回应 the importance of building trust between businesses and consumers 中的 importance。

亮明观点 · I firmly believe that ____ ultimately determines whether _____. (把你的核心判断和它决定的结果各填一处，一句话立场到位。)

让步强调 · _____, rather than _____, is what really matters. (用 rather than 排除次要项、突出你真正看重的东西，比单说更有说服力。)

第 2 段 诚信赢客对比失信毁牌

正例：餐馆坚持新鲜食材与诚实定价，食客反复光顾并推荐给朋友，生意稳步增长；反例：知名品牌因虚假宣传或隐瞒缺陷被曝光，消费者一夜流失、信誉崩塌。小结点明信任是能倍增利润、也能一朝断送的真实资产，落实 You can cite examples to illustrate your views。

举例展开 · When _____, _____ return again and again and recommend it to others. (用 When 引出一个具体情境作正面例子，让抽象观点落到画面上。)

对比转折 · In sharp contrast, once _____, _____ collapse in a single day. (用 In sharp contrast + once 切到反例，把正反两端的落差拉开。)

例后小结 · Clearly, _____ is not _____ but _____. (例子之后立刻用 Clearly 给一句评论，把例子扣回中心论点，避免只摆不析。)

第3段 守诚信换双赢

重申信任是明智投资，给出做法：商家把诚信当底线、消费者以忠诚回报，唯有如此才能实现真正的双赢，从对策角度收束对 importance 的论证。

因果收束 · Therefore, ____ is never ____ but _____. (用 Therefore 承接前文论证、把结论顺下来，never...but... 顺带纠正一个常见误解。)

唯有才句式 · Only when ____ can ____ be achieved. (Only when 提前，主句部分倒装；把该做的条件和想要的结果各填一处，收尾有力。)

REVIEW · 自检避坑

本题在四个评分维度怎样算达标、容易在哪丢分

按阅卷四维（内容切题 / 结构连贯 / 语言准确 / 字数格式）给出本题达标要点，并把最容易踩的低分写法摆出来 + 给改法 —— 这是写作版的「狠拆诱人错项」。

内容切题

紧扣importance与举例

本题必须句句围绕 the importance of building trust between businesses and consumers，且真的 cite examples to illustrate your views；最易失分是写成『如何经商』或『消费者权益』的泛论，丢掉 trust 这个核心词。

结构连贯

三段清晰逻辑词到位

本题应三段分明：亮立场、正反论证、升华做法；段内用 In sharp contrast、Clearly、Therefore、Only when 把信任→双赢的因果与对比讲透，别把三段揉成一坨或通篇不分段。

语言准确

现在时与因果搭配无误

本题谈普遍道理宜用一般现在时；重点检查 build trust、win back customers、as a result 等搭配是否地道，避免中式直译如 open source（开源）式硬拼。

字数格式

卡在150到200硬区间

本题要求 at least 150 words but no more than 200 words，是硬上下限：不足 150 扣分，超过 200 同样扣分，写满区间即可，别为凑数注水重复。

典型低分写法 · 反面示例与改法

例子后无分析

反面示例：Many companies cheat their customers. For example, some sell fake products. (举完就停，没说这和信任的重要有何关系。) 修正：加一句点评——In this way, they lose consumer trust and eventually ruin their own reputation., 让例子服务于论点。

写成如何经商

反面示例：To run a successful business, a company should lower prices and advertise more. (跑成经营策略，丢了 trust。) 修正：改为紧扣核心——A successful business must first earn its customers' trust through honesty and quality., 把落点拉回信任。

开头堆万能套话

反面示例：With the rapid development of society and economy, more and more people begin to pay attention to many problems. (空转、不点题。) 修正：开门见山——Trust lies at the heart of every deal between a business and its customers., 第一句就落到主题。

英语六级 2018年6月·第3套 · 全卷构成

Part I	写作	本题
Part II	听力	与2018年6月第1套共用 · 题目解析 →
Part III Section A	完形填空（选词填空）	题目解析 →
Part III Section B	长篇阅读（信息匹配）	题目解析 →
Part III Section C (1)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Part III Section C (2)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Part IV	汉译英（段落翻译）	题目解析 →