

2023年 考研英语二完形填空（四选一）· 1-20 空答案与解析

CLOZE & ANALYSIS • 完形题和解析

完形填空题和解析 · 1-20 空

本页 1-20 空的正确选项与逐空解析由懒笔记基于2023年 考研英语二完形填空（四选一）原卷逐空核对整理。与试卷排版同一卷面：Directions、6 段带空原文（每段之后紧随中文翻译）与每空四选项连续排印；卷面下方逐空紧跟解析——正确选项、原文填空线索、四选项逐个辨析（正确项契合点 + 错项错因与差别），以及代入验证。

英语二真题(2023)

Section I

Directions:

Read the following text. Choose the best word(s) for each numbered blank and mark A, B, C or D on the ANSWER SHEET. (10 points)

Here's a common scenario that any number of entrepreneurs face today: you're the CEO of a small business, and though you're making a nice 1, you need to find a way to take it to the next level. What you need to do is 2 growth by establishing a growth team. A growth team is made up of members from different departments within your company, and it harnesses the power of collaboration to focus 3 on finding ways to grow.

以下是当今许多创业者面临的常见情景：你是一家小企业的首席执行官，虽然你盈利不错，但你需要找到一种方法将其提升到更高水平。你需要做的是通过建立增长团队来优先考虑增长。增长团队由来自公司内不同部门的成员组成，它利用协作的力量专注于寻找增长的方法。

Let's look at a real-world 4. Prior to forming a growth team, the software company BitTorrent had 50 employees working in the 5 departments of engineering, marketing and product development. This brought them good results until 2012, when their growth plateaued. The 6 was that too many customers were using the basic, free version of their product. And 7 improvements to the premium, paid version, few people were making the upgrade.

让我们看一个真实案例。在组建增长团队之前，软件公司BitTorrent有50名员工在传统的工程、营销和产品开发部门工作。这为他们带来了良好的成果，直到2012年，他们的增长陷入停滞。问题在于太多客户使用的是基础免费版本的产品。尽管对高级付费版本进行了改进，但很少有人升级。

Things changed, 8, when an innovative project-marketing manager came aboard, 9 a growth team and sparked the kind of 10 perspective they needed. By looking at engineering issues from a marketing point of view, it became clear that the 11 of upgrades wasn't due to a quality issue. Most customers were simply unaware of the premium version and what it offered.

然而，当一位创新的项目营销经理加入、创建了增长团队并激发了他们所需的新视角时，情况发生了变化。通过从营销角度审视工程问题，很明显升级不足并非由于质量问题。大多数客户只是不了解高级版本及其提供的功能。

Armed with this 12 , the marketing and engineering teams joined forces to raise awareness by prominently 13 the premium version to users of the free version. 14 , upgrades skyrocketed, and revenue increased by 92 percent.

有了这一洞察，营销和工程团队联手通过向免费版本用户显著推广高级版本来提高知晓度。结果，升级量激增，收入增长了92%。

But in order for your growth team to succeed, it needs to have a strong leader. It needs someone who can 15 the interdisciplinary team and keep them on course for improvement. This leader will 16 the target area, set clear goals and establish a time frame for the 17 of these goals.

但是为了让你的增长团队取得成功，它需要有一位强有力的领导者。它需要一个能够团结跨学科团队并使他们保持改进方向的人。这位领导者将确定目标领域、设定明确目标并为实现这些目标建立时间框架。

The growth leader is also 18 for keeping the team focused on moving forward and steering them clear of distractions. 19 attractive, new ideas can be distracting; the team leader must recognize when these ideas don't 20 the current goal and need to be put on the back burner.

增长领导者还负责让团队专注于前进并引导他们避开干扰。虽然具有吸引力，但新想法可能会分散注意力；团队领导者必须识别何时这些想法不服务于当前目标并需要暂时搁置。

1. ☐ A] purchase
☐ B] profit
☐ C] connection
☐ D] bet
2. ☐ A] define
☐ B] predict
☐ C] prioritize
☐ D] appreciate
3. ☐ A] exclusively
☐ B] temporarily
☐ C] potentially
☐ D] initially
4. ☐ A] experiment
☐ B] proposal
☐ C] debate
☐ D] example
5. ☐ A] identical
☐ B] marginal
☐ C] provisional
☐ D] traditional

6. [A] rumor
[B] secret
[C] myth
[D] problem
7. [A] despite
[B] unlike
[C] through
[D] besides
8. [A] moreover
[B] however
[C] therefore
[D] again
9. [A] inspected
[B] created
[C] expanded
[D] reformed
10. [A] cultural
[B] objective
[C] fresh
[D] personal
11. [A] end
[B] burden
[C] lack
[D] decrease
12. [A] policy
[B] suggestion
[C] purpose
[D] insight
13. [A] contributing
[B] allocating
[C] promoting
[D] transferring
14. [A] As a result
[B] At any rate
[C] By the way
[D] In a sense

15. [A] unite
[B] finance
[C] follow
[D] choose
16. [A] share
[B] identify
[C] divide
[D] broaden
17. [A] announcement
[B] assessment
[C] adjustment
[D] accomplishment
18. [A] famous
[B] responsible
[C] available
[D] respectable
19. [A] Before
[B] Once
[C] While
[D] Unless
20. [A] serve
[B] limit
[C] summarize
[D] alter

1. ____

【答案】 [B] profit 词义辨析

【线索】 「生意做得不错却要更上一层楼」的小企业语境

线索在本句的后半句 you need to find a way to take it to the next level——「需要更上一层楼」暗示目前已经做得「不错」，那个「不错」必须是经营层面的好结果。再结合本段主语 you're the CEO of a small business，能让 CEO 描述「做得不错」的，自然是赚钱多少，而不是关系、采购或赌注。

【选项】 A) purchase X 对象错——CEO 「做」的不是采购

purchase 意为「采购、购买」，是公司花钱的动作，与 making a nice __ 这种「做出好成果」的语气不符。

B) profit ✓ 搭配地道且语义贴合

profit 意为「利润」，make a profit 是固定搭配，正好对应小企业 CEO 「赚得不错」的状态，与下文 take it to the next level 形成「赚得不错→想做更大」的语义递进。

C) connection X 话题偏离——下文没接「人脉」

connection 意为「人脉、关系」，虽搭配 make 也通，但全文从未谈人脉，下文也是讲业绩增长，属于无中生有的话题。

D) bet X 感情色彩冲突

bet 是「打赌、押注」，带投机色彩，而句中用了褒义词 nice 修饰，且语境是稳健经营要扩张，色彩与语义都不对。

【验证】 代入后整句为 you're making a nice __(1)__ = 「你赚着一份不错的利润」，与紧接其后的 you need to find a way to take it to the next level 「但需要更上一层楼」逻辑顺承，也契合全文「小企业谋求突破」的主线。

2. ____

【答案】 [C] **prioritize** 词义辨析

【线索】 全段在号召把增长放在第一位

线索在空后的 by establishing a growth team——专门组建团队来做这件事，等于把增长摆到突出位置；再加上 it harnesses the power of collaboration to focus __ (3) __ on finding ways to grow 直接点出「专注于找增长之道」，作者主张的动作显然是「把增长当头等大事」。

【选项】 A) **define** X 动作错位——不是「定义」是「去做」

define 意为「定义、界定」，是认知动作；作者要的是行动，与 establishing a growth team 这种实干安排对不上。

B) **predict** X 方向错——不是预测，是推动

predict 「预测」也是认知层面的，没法解释为什么要 establishing a growth team；且全文是讲「推动增长」而非「预测增长」。

C) **prioritize** ✓ 完美契合「专设团队聚焦增长」

prioritize 意为「将...置于优先位置」，与「成立专门团队、专注于增长」直接对应；它正好回答了 What you need to do 的「具体动作」。

D) **appreciate** X 色彩与对象都不对

appreciate 意为「赏识、感激」，是态度词；CEO 不是来欣赏增长，而是要去做增长，与下文的实干安排冲突。

【验证】 代入后整句为「你需要做的是把增长放在第一位，办法是组建一支成长团队」，与紧接的 focus __ (3) __ on finding ways to grow 形成「优先→专注」的同向加强。

3. ____

【答案】 [A] **exclusively** 词义辨析

【线索】 团队的全部精力都给增长

线索在同一句 A growth team is made up of members from different departments within your company, and it harnesses the power of collaboration to focus __ (3) __ on finding ways to grow——专门攒一个团队做这件事，意味着精力是「只放在增长上」而不是「暂时」「也许」「起初」。再回望第 2 题的 prioritize，本句正是 prioritize 的展开：把增长拔高到唯一焦点。

【选项】 A) **exclusively** ✓ 把 **focus** 推到「只」的极致

exclusively 意为「专一地、唯一地」，与 focus on 搭配地道，正好表达「全部精力只放在找增长之道上」，呼应上句的 prioritize。

B) **temporarily** ✗ 时间限定与「专门组队」相悖

temporarily 「暂时地」会把整个团队矮化为临时安排，与 prioritize、establishing a growth team 的长期投入冲突。

C) **potentially** ✗ 语气太虚——不是「可能」

potentially 「潜在地、可能地」是不确定语气，但作者在确定地号召要做的事，色彩对不上。

D) **initially** ✗ 暗含「后来不再」与下文不符

initially 「起初」隐含「后来转向别处」，与下文一直围绕增长展开的整篇布局矛盾。

【验证】 代入后为「团队靠协作的力量，专一地聚焦于寻找增长之道」，对内承接 prioritize、对外铺垫了下文 BitTorrent 案例「全员动起来只为增长」的故事走向。

4. ____

【答案】 [D] example 词义辨析

【线索】 下面是 BitTorrent 的故事而非实验或辩论

线索在紧接的 Prior to forming a growth team, the software company BitTorrent had 50 employees working in the __ (5) __ departments of engineering, marketing and product development——下文直接讲一家真实公司的经历，没有「实验设计」「正反方辩论」「方案提议」的影子，这就是教学语境里典型的「举例说明」。

【选项】 A) experiment X 下文不是实验设计

experiment 「实验」会要求出现假设、对照、变量，而下文只是一家公司的事实回顾。

B) proposal X 下文不是提议

proposal 「提议、方案」需要给出「我建议怎么做」的语气，但下文是讲发生过的事实。

C) debate X 下文没有正反观点

debate 「辩论」需要双方观点交锋，下文是单向叙述一家公司案例，无对立面。

D) example ✓ 正是「举一个真实案例」

example 「例子」与下文「举出 BitTorrent 这家公司」精准匹配，且 a real-world example 在英语里是高频固定说法。

【验证】 代入后整句是「我们来看一个真实世界的例子」，与下文 BitTorrent 案例自然衔接，也呼应了 overview 中「案例佐证」这一段的功能。

5. ____

【答案】 [D] traditional 词义辨析

【线索】 「成立成长团队前」的常规架构

线索在同句状语 Prior to forming a growth team 与全文对比框架：前文 A growth team is made up of members from different departments 把成长团队定义为「跨部门」的新做法；那么「之前」自然指的是公司沿用已久的、按 engineering/marketing/product development 分立的「老套」结构。

【选项】 A) identical X 事实错——三个部门并不相同

identical 「完全相同的」明显与 engineering、marketing、product development 三种不同部门并列冲突。

B) marginal X 色彩冲突——这些是核心部门

marginal 「边缘的、次要的」与工程、营销、产品研发这种公司核心部门定位相反。

C) provisional X 时态错——不是临时设置

provisional 「临时的、暂定的」与 Prior to forming a growth team 隐含的「长期常规架构」冲突。

D) traditional ✓ 对「新做法」之前的「老套」精准对照

traditional 「传统的、老套的」正好与下文 growth team 这一「新做法」形成对照，也契合 BitTorrent 案例「旧架构走到瓶颈」的故事走向。

【验证】 代入后「BitTorrent 在传统的工程、营销和产品研发部门里有 50 名员工」与紧接的 This brought them good results until 2012, when their growth plateaued 形成「传统架构曾管用、后来碰到天花板」的合理叙事。

6. ____

【答案】 **[D] problem** 词义辨析

【线索】 增长停滞 + 顾客不付费=问题

线索一在上句 until 2012, when their growth plateaued——增长停滞本身就是负面状态；线索二在本句 that 从句 too many customers were using the basic, free version of their product 与下句 few people were making the upgrade——这描述的是一个「不付费的人太多」的不良局面，整段在讲「困境」，所填名词必然是「问题」一类负面词。

【选项】 A) rumor **X 事实非「未经证实」**

rumor 「谣言」指未经证实的说法，而句中描述的是真实发生的客户使用情况，不是道听途说。

B) secret **X 并非隐秘信息**

secret 「秘密」指被隐藏的信息，但这里事实是公司自己都意识到的明面困境，与 secret 的「隐藏」语义冲突。

C) myth **X 并非「广为流传的错误观念」**

myth 「迷思、错误观念」指人们普遍以为却不真的事，但本句陈述的是真实数据，不是被破除的偏见。

D) problem **✓ 完美匹配「困境」语境**

problem 「问题」直接对接上句 their growth plateaued 的负面状态，把「免费用户太多、付费升级少」定性为公司面临的问题，下文还要解决它。

【验证】 代入后整段叙事变成「2012 年增长停滞 → 问题是太多人用免费版 → 故事接着要找答案」，与第 3 段 Things changed... when ... 的「找到解决之道」节拍严丝合缝。

7. ____

【答案】 [A] despite 逻辑关系

【线索】 「付费版有改进」却「升级的人少」是让步

线索一是空后的 improvements to the premium, paid version——付费版有改进，是正面事实；线索二是主句 few people were making the upgrade——结果却很少有人升级，是负面事实。一正一反，标准的「尽管 A 但 B」让步关系。

【选项】 A) despite ✓ 正反差让步关系一拍即合

despite 「尽管」恰好引出让步：尽管付费版做了改进，升级的人却很少，与下段 Most customers were simply unaware of the premium version 给出的真因配套。

B) unlike ✗ 对比对象错位

unlike 「不像、与...不同」要求空后是被对比的事物，而 improvements 不是用来与「升级少」相对比的对象，逻辑站不住。

C) through ✗ 方式与结果矛盾

through 「通过」表示手段，会说成「通过改进，结果升级却少」，因果倒置；改进本应促进升级，而非导致少升级。

D) besides ✗ 并列增量与反差结果不搭

besides 「除了...还」表并列累加，但主句是反差而非并列叠加，逻辑走向不对。

【验证】 代入后整句变成「尽管付费版有所改进，却很少人愿意升级」，与下段提出的真因「客户其实不知道有付费版」形成「让步陈述 → 揭示真因」的标准说理链条。

8. ____

【答案】 [B] **however** 逻辑关系

【线索】 上段是困境、本段是转机

线索一在 P2 末 few people were making the upgrade——困境停滞；线索二在本句 Things changed 与同句的 an innovative project-marketing manager came aboard ——出现转机；上下段语气一负一正，正是 however 该出场的地方。

【选项】 A) moreover X 并非追加同向信息

moreover 「此外」表同向追加，但 P3 是与 P2 反向的转折，方向相反。

B) **however** ✓ 上段困境到本段转机正需 **however**

however 「然而」恰恰把「困境」翻转为「事情起了变化」，并嵌在主语后作插入语，结构与语义双重契合。

C) therefore X 并非因果直接推出

therefore 「因此」要求 P2 是直接原因、P3 是必然结果；但 P2 没有任何「自动导致变化」的逻辑，变化来源是新人加入，不是上段事件推导。

D) again X 无重复语境

again 「再一次」需要前面已经发生过同类事件，文中没有任何「之前也有过 things changed」的铺垫。

【验证】 代入后段首读作「然而，事情发生了变化——一位富有创意的项目营销经理加入」，与 P2 末的困境形成清晰转折，并自然引出 P3-P4 的解决方案叙事。

9. ____

【答案】 **[B] created** 词义辨析

【线索】 P2 公司还没有成长团队

线索在 P2 开头 Prior to forming a growth team——明确点出此前没有成长团队；那么新人来了之后才出现，动作只能是「创建」而非检查/扩张/改革（这三者都要求原本已存在）。

【选项】 A) inspected **X 无可检查的既有团队**

inspected 「检查」要求成长团队已经存在，与 P2 明示的「此前没有」冲突。

B) created **✓ 从无到有的「组建」**

created 「创建」精准对应「BitTorrent 此前没有成长团队，新人来后才组建」的事实，呼应 P1 的 establishing a growth team。

C) expanded **X 扩张需有原物**

expanded 「扩张」同样要求已有团队，与上下文矛盾。

D) reformed **X 改革也要有原物**

reformed 「改革、改造」也要求事先存在某团队，文中并无。

【验证】代入后整句为「一位富有创意的项目营销经理加入，创建了一支成长团队，激发出他们所需的新视角」，把 P1 的方案（成立成长团队）与 P3 的故事节点（创建发生在 BitTorrent）首尾呼应。

10. ____

【答案】 [C] fresh 词义辨析

【线索】 「创新经理」 + 「跨部门视角」 = 新视角

线索一是同段 an innovative project-marketing manager came aboard 里的 innovative; 线索二是紧接的解释句 By looking at engineering issues from a marketing point of view, it became clear that the __ (11) __ of upgrades wasn't due to a quality issue——从营销视角看工程问题，正是「换个新角度」。两条线索都指向「新鲜的视角」。

【选项】 A) cultural X 话题外延偏离

cultural 「文化的」全文未谈跨文化议题，属于无中生有。

B) objective X 侧重「客观」与上下文不符

objective 「客观的」强调中立无偏，而文中强调的是换一个角度（从营销看工程），并非追求客观。

C) fresh ✓ 与 innovative、跨部门视角共振

fresh 「新鲜的、新颖的」与同段 innovative、跨部门换视角的描述高度共振，「fresh perspective」更是英语中固定说法。

D) personal X 色彩与团队属性矛盾

personal 「个人的」与文章主张「跨部门协作」相反，团队视角恰恰不是个人视角。

【验证】 代入后整句为「他激发出了他们所需的那种新鲜视角」，下句正好接上「从营销视角看工程问题」，把「新视角」具象化，全段逻辑闭环。

11. ____

【答案】 [C] **lack** 词义辨析

【线索】 上一段「很少人升级」 = 升级少

线索一是 P2 末 few people were making the upgrade——少有人升级，本质是「缺乏升级」；线索二是本句下文 Most customers were simply unaware of the premium version 给出的原因「客户不知道有付费版」——这种原因导致的是「升级几乎没有」，不是「升级量在下降」。所以是「缺乏升级」而非「升级减少」。

【选项】 A) end X 事实错——升级并未终结

end 「终结」会暗示升级业务已经停止，但文章既未停止也马上要好转。

B) burden X 色彩错——升级不是负担

burden 「负担」一般用于「沉重的压力」，与升级业务的描述不匹配。

C) lack ✓ 对应「升级很少」的本质

lack 「缺乏」直接对应 few people were making the upgrade 的事实，且下文「客户不知道有付费版」也是「缺乏」的合理原因。

D) decrease X 走向错——文中没说在下降

decrease 「减少」要求有「过去多、现在少」的对比走向，但 P2 说「太多人在用免费版、很少升级」，本就一直少，不是从多变少。这是考研二常见的「程度词偷换」陷阱：把 few 等同 decrease。

【验证】 代入后整句为「升级的缺乏并非源于质量问题」，下文紧接「真正原因是大多数客户不知道有付费版」，「缺乏 → 真因」推理链顺畅。

12. ____

【答案】 [D] insight 词义辨析

【线索】 P3 末「发现真因」=洞察

线索是 P3 末整句 By looking at engineering issues from a marketing point of view, it became clear that the __(11)__ of upgrades wasn't due to a quality issue. Most customers were simply unaware of the premium version and what it offered——这是「换视角看出真因」的发现过程，得到的是一种「洞见」，不是政策、建议或目的。

【选项】 A) policy X 上文未给出政策

policy 「政策」需要前文出现「公司定下规则」的内容，但 P3 给的是发现，不是制定。

B) suggestion X 上文非「建议」

suggestion 「建议」需要「有人提议怎么做」的句子，但 P3 是诊断真因，不是建议。

C) purpose X 目的与上文事实错位

purpose 「目的」需要前文交代「我们要达到什么」，但 P3 是揭示已知事实，不是设立目标。

D) insight ✓ 正是上段「发现」的同义提升

insight 「洞见、深入理解」精准对应上段「换视角发现真因」这一认知收获；armed with this insight 是英语中常见说法。

【验证】代入后整句为「带着这条洞见，营销和工程团队联合起来...」，下文 raise awareness by prominently __(13)__ the premium version 正是「洞见 → 行动」的自然落地。

13. ____

【答案】 [C] promoting 词义辨析

【线索】 「提升认知」需要「推介/推广」型动作

线索一是同句目的状语 to raise awareness——目的是让人知道；线索二是下句结果 upgrades skyrocketed, and revenue increased by 92 percent——升级量暴涨、收入大增，这都是营销推广导致的典型成效。两条线索都指向「向用户推介付费版」。

【选项】 A) contributing X 搭配错——contribute to 后才接名词

contributing 「贡献」常用 contribute to，直接接 the premium version 搭配不通；语义上也不指向「让用户知道」。

B) allocating X 动作对象错

allocating 「分配、分派」常用于资源分配 (allocate funds)，而这里要的是「让用户认识到付费版」，语义错位。

C) promoting ✓ 「推广」精准对接「提升认知」

promoting 「推广、推介」与 raise awareness 是同向同步动作，下句的「升级暴涨」也是推广典型成效。

D) transferring X 对象错——不是「转让」

transferring 「转交、转让」会让句子变成「把付费版转交给用户」，与「让用户了解并升级付费」的实际营销动作不符。

【验证】 代入后整句为「通过把付费版突出地推介给免费版用户来提高认知度」，下句 upgrades skyrocketed 正是推广奏效的结果，全段「方案-动作-结果」闭环。

14. ____

【答案】 [A] As a result 逻辑关系

【线索】 上文「推广」=因，「升级暴涨」=果

线索是上句 raise awareness by prominently __(13)__ the premium version to users of the free version——主动推广是原因；本句 upgrades skyrocketed, and revenue increased by 92 percent 是结果。一因一果，标准的「因此/结果」关系。

【选项】 A) As a result ✓ 因果关系精准对应

As a result 「结果」直接对应「推广动作 → 升级暴涨」的因果链，整段叙事节奏完满。

B) At any rate ✗ 语气与因果链不符

At any rate 「无论如何、反正」用于让步或转换语气，与此处「水到渠成的成果」逻辑不符。

C) By the way ✗ 话题切换错——这里不是岔话

By the way 「顺便说一下」用于引出离题话题，与「升级暴涨」这种核心成果相反。

D) In a sense ✗ 限定语气不对

In a sense 「在某种意义上」是带保留的限定语，但本句陈述的是事实级的暴涨数据，无需打折。

【验证】 代入后整句变成「于是，升级量暴涨，收入增长了 92%」，与上段「推广动作」形成清晰的因果闭环，也为 P5 切到「领导者要求」做铺垫。

15. ____

【答案】 [A] unite 词义辨析

【线索】 「跨学科团队 + 让大家走在轨道上」 = 凝聚

线索一是空后宾语 the interdisciplinary team——「跨学科」意味着成员来自不同部门、需要被「拧成一股绳」；线索二是并列动作 keep them on course for improvement——把团队保持在轨道上，前提是先把团队聚拢。

【选项】 A) unite ✓ 「凝聚跨学科团队」是核心动作

unite 「使联合、凝聚」正好回应 interdisciplinary 这一「多元成员」属性，并与 keep them on course 形成「先聚再带」的连续动作。

B) finance X 话题错——leader 角色不是出钱

finance 「资助、出资」是 CFO 类角色的事，与 leader 的「带队」角色错位。

C) follow X 主客倒置

follow 「跟随」会让 leader 反过来跟随团队，与下文「leader 要确定目标区域」的主导地位矛盾。

D) choose X 范围错——不是「挑选」

choose 「挑选」常用于选人组队，但此处团队已经存在，下文谈的是「带这支团队」，而非组建。

【验证】 代入后整句为「需要一个能凝聚这支跨学科团队并使其保持改进方向的人」，与下句 This leader will __(16)__ the target area, set clear goals 中「leader 确定目标」的主导动作形成连贯链条。

16. ____

【答案】 [B] identify 词义辨析

【线索】 「设定目标前」要先「确定目标区域」

线索是同句并列动作 set clear goals 与 establish a time frame——这两步发生前必须先确定要攻的目标在哪儿，才能设目标、定时间；这种「先认准方向」的动作就是 identify。

【选项】 A) share X 动作错位——不是「分享」目标区

share 「分享」会变成「leader 把目标区域分享给别人」，但此处是 leader 主导决策动作，不是传递。

B) identify ✓ 「确定目标区域」是首要动作

identify 「确定、识别」与 target area 是地道搭配：identify the target area 「确定目标区域」是先于 set goals 的标准步骤。

C) divide X 动作错——不是切分

divide 「划分」让 leader 去把目标区域切块，但文中并未提任务分配，仅在谈认准方向。

D) broaden X 方向错——不是扩大

broaden 「扩大、拓宽」与下句 keeping the team focused 的「聚焦」相反，会冲淡 target 的「目标专一」含义。

【验证】 代入后整句为「这位 leader 将确定目标区域，设定明确目标，并为完成这些目标制定时间表」，三步行动一气呵成，与全文「先聚焦、再行动」的主旨吻合。

17. ____

【答案】 **[D] accomplishment** 词义辨析

【线索】 目标是用来「完成」的

线索一是 set clear goals 与 establish a time frame——设目标定时限，对象只能是「实现目标」；线索二是下段 keeping the team focused on moving forward——团队要不停往前推进，正是「完成目标」的执行态。

【选项】 A) announcement **× 动作错——不是宣布**

announcement 「宣布」是一瞬间的动作，无需 time frame；并且 set clear goals 后接「宣布目标」也属信息冗余。

B) assessment **× 对象错——评估不是目标的终点**

assessment 「评估」是后续动作，但 time frame for 通常指向一个核心结果，而目标的核心结果是被实现，不是被评估。

C) adjustment **× 前提错——目标不是用来调整的**

adjustment 「调整」适合「计划/政策的调整」，而文中目标是用来去实现的，不是用来反复调的。

D) accomplishment **✓ 「完成目标」是 time frame 的天然对象**

accomplishment 「完成、达成」直接对接「为完成目标制定时间表」这一常识动作链，也与 P6 的 moving forward 同向。

【验证】 代入后整句为「为完成这些目标制定时间表」，set goals → time frame for accomplishment 是项目管理通用三步走，全文行文连贯。

18. ____

【答案】 [B] responsible (固定搭配)

【线索】 句中 keeping ... 是 leader 的具体职责

线索是 keeping the team focused on moving forward and steering them clear of distractions——这是非常具体的 leader 职责清单；上句 keep them on course for improvement 也已经在交代 leader 的职责。故 be ____ for 是「负责...」之意。

【选项】 A) famous X 语义错位

famous for 「因...出名」会变成「leader 因为带队聚焦而出名」，话题与上下文「岗位职责」错位。

B) responsible ✓ 「负责...」精准对接职责陈述

responsible for 「负责...」与「带队聚焦、避免分心」这类岗位职责描述无缝匹配。

C) available X 状态错

available for 「可被...使用」让 leader 变成「资源」，与他主导团队的角色不符。

D) respectable X 属性错——不是评价

respectable 「值得尊敬的」是评价性形容词，与 for + V-ing 也不构成自然搭配；语义不对。

【验证】 代入后整句为「该 leader 还负责让团队保持聚焦、避开干扰」，与下句的「干扰识别」自然连贯，整段「leader 职责」主题清晰。

19. ____

【答案】 [C] While 逻辑关系

【线索】 「吸引力 + 分心」一正一反 = 让步

线索是同句两半 attractive, new ideas 与 can be distracting——「虽然有吸引力但可能让人分心」是典型让步；再看下句 must recognize when these ideas don't __(20)__ the current goal——leader 要识别这些诱人想法的负面影响，对应「即便诱人也要警惕」这层意思。

【选项】 A) Before X 时间关系不对

Before 「在...之前」会变「想法出现之前会让人分心」，时间逻辑紊乱。

B) Once X 条件结果错

Once 「一旦」表示触发条件，会暗示「只要想法是吸引人的，就一定分心」，把可能性强化为必然性，与 can be 这种模态语气冲突。

C) While ✓ 让步连词最契合「虽诱人却可能分心」

While 在此用作让步连词「虽然」，把「有吸引力」与「可能让人分心」的反差完美承接，并与下句 leader 要警惕诱人想法的语气配套。

D) Unless X 否定条件错

Unless 「除非」会变成「除非吸引人，否则不会分心」，逻辑颠倒。

【验证】 代入后整句为「虽然新颖诱人的想法可能让人分心；团队领导者必须识别...」，与紧接的 must recognize 形成「让步铺垫 → 行动要求」的标准教学语气。

20. _____

【答案】 [A] serve 词义辨析

【线索】 「服务于目标」才不该被搁置

线索一是同句 need to be put on the back burner——若想法不能服务于目标就该搁置；
线索二是上段反复强调 keep them on course for improvement、keeping the team focused on moving forward——团队要紧扣目标。两条线索都指向「服务目标 = 留；不服务 = 搁置」。

【选项】 A) serve ✓ 「服务于目标」是地道搭配

serve 「服务于、有助于」与 the goal 搭配地道 (serve the goal)，完美对接「不服务目标就该搁置」的逻辑。

B) limit ✗ 方向错

limit 「限制」是负面动作，「不限制目标」反而是好事，应当留下而不是搁置，逻辑相反。

C) summarize ✗ 对象错

summarize 「概括、总结」搭配 a goal 不通顺，「不概括目标 → 搁置」的因果也不成立。

D) alter ✗ 方向错

alter 「改变」原义偏中性，「不改变目标」反而是稳定，不该搁置，逻辑颠倒。

【验证】 代入后整句为「当这些想法不服务于当前目标，需要被搁置时...」，与上文「leader 让团队聚焦」一脉相承，全文「围绕增长目标取舍想法」主线落地。

OVERVIEW • 通读建境

全文主旨与行文脉络

完形是语篇题——单看空所在的半句往往四个选项都「像」。下面是全文主旨与行文脉络，是每个空锁定线索、代入验证时核对的全局工作台。

全文主旨

用跨部门「成长团队」推动小企业突破增长瓶颈

全文围绕「小企业 CEO 想把生意做大」这一痛点展开，提出解决方案是组建一支由不同部门成员构成的成长团队 (growth team)，并以 BitTorrent 的真实案例佐证其有效性，最后落到对成长团队领导者的要求。开篇即定调：you're the CEO of a small business, and though you're making a nice __ (1) __, you need to find a way to take it to the next level，提出 establishing a growth team 作为解。

行文脉络

提出方案→案例佐证→领导者要求三段式

P1 抛出 CEO 痛点并给出方案——组建成长团队 (What you need to do is __ (2) __ growth by establishing a growth team) ; P2-P4 用 BitTorrent 案例走完「问题→洞察→见效」闭环：先是 their growth plateaued, 再到 Most customers were simply unaware of the premium version 的洞察, 最后 upgrades skyrocketed, and revenue increased by 92 percent; P5-P6 转向团队领导者, 强调他要 keep them on course for improvement 并 keeping the team focused on moving forward。识别出这三段走向, 是逐空判断逻辑词、感情色彩与照应关系的总地图。

SENTENCE INSIGHTS • 句子精讲

11 句真题句逐层精讲

下列真题句各有独立的句子解析页——中文翻译、结构树逐层拆解、成分与时态、考点讲解与真题高频词。点击句子进入完整解析。

Here's a common scenario that any number of entrepreneurs face today: you're the CEO of a small business, and though you're making a nice profit, you need to find a way to take it to the next level.

第1段, 第1句

本句结构典型, 涵盖多种常考句式和成分类型, 训练价值高。虽然时态难度较低, 但主干识别需要跨越多个层级, 嵌套关系需要理顺, 成分划分点丰富且具有代表性。综合来看, 作为句子结构和时态训练材料, 优先级较高, 适合目标读者重点练习。

What you need to do is prioritize growth by establishing a growth team.

第1段, 第2句

主语从句在四六级和考研真题中频繁出现, "What + 主谓结构 + is" 这种模式是典型的主语从句句式, 掌握后可以应用到大量类似句子。主系表结构也是基础句型之一。因此本句具有较高的结构典型性和迁移价值。

A growth team is made up of members from different departments within your company, and it harnesses the power of collaboration to focus exclusively on finding ways to grow.

第1段，第3句

并列复合句是四六级和考研阅读中的常见句式，"be made up of" 和不定式作目的状语也是高频考点。句子结构简洁规范，具有较好的代表性，掌握后可以迁移到类似的并列句和被动语态句式中。虽然不如包含复杂从句的句子典型性高，但作为基础并列句式仍有较强的复用价值。

Prior to forming a growth team, the software company BitTorrent had 50 employees working in the traditional departments of engineering, marketing and product development.

第2段，第2句

本句是"主语 + 谓语 + 宾语 + 宾语后置定语"的典型简单句结构，这种结构在四六级和考研阅读中非常常见。句首的时间状语前置（介词短语 + 逗号 + 主句）也是真题中高频出现的句式。宾语后用现在分词短语作后置定语修饰名词（"50 employees working in..."），同样是真题常考的修饰手法。掌握本句结构后，学习者可将同样的分析思路迁移到大量类似长度和复杂度的真题句子上。虽然本句没有从句，但其修饰成分的排列方式具有较强的代表性，适合作为简单句的标准范例。

This brought them good results until 2012, when their growth plateaued.

第2段，第3句

主句的双宾语结构加时间状语，以及用 "when" 引导的非限制性定语从句修饰时间名词，都是四六级和考研阅读中的高频句式。这种 "主句陈述事实 + 非限制性定语从句补充时间背景" 的组合在真题中反复出现，学习迁移价值较高。

And despite improvements to the premium, paid version, few people were making the upgrade.

第2段，第5句

简单句配句首介词短语状语是四六级和考研阅读中的常见句式，过去进行时表达"过去某段时间内的持续状态"也是典型用法，具有一定代表性；但因句子整体较短且无从句，结构复杂度未达真题中高频的长难句水平，典型性中等偏上。

Things changed, however, when an innovative project-marketing manager came aboard, created a growth team and sparked the kind of fresh perspective they needed.

第3段，第1句

"主句 + when 引导的时间状语从句 + 嵌套定语从句"是四六级和考研阅读中的高频句式，并列谓语和关系代词省略也是常考点，句子结构具有较强的代表性和可迁移性。

By looking at engineering issues from a marketing point of view, it became clear that the lack of upgrades wasn't due to a quality issue.

第3段，第2句

形式主语"it"加后置主语从句的结构(如"It is clear that..." "It became obvious that...")在四六级和考研阅读中高频出现,是典型的书面语句式,掌握后可广泛迁移到类似结构

As a result, upgrades skyrocketed, and revenue increased by 92 percent.

第4段，第2句

并列句是常见句式,但本句过于简单,缺少定语从句、名词性从句等考试高频结构,代表性中等

It needs someone who can unite the interdisciplinary team and keep them on course for improvement.

第5段，第2句

主句 + 限制性定语从句修饰宾语的结构在四六级和考研阅读中高频出现，句中并列谓语和 keep 加宾补的用法也是考试常考句型，典型性较强，掌握后可迁移到大量类似句子。

The growth leader is also responsible for keeping the team focused on moving forward and steering them clear of distractions.

第6段，第1句

本句虽然是简单句，但表语部分结构较丰富：包含两个并列的动名词短语作 for 的宾语，其中"keeping the team focused on moving forward" 涉及 keep + 宾语 + 宾补 (focused) 结构，"focused on moving forward" 中 on 后又接动名词；"steering them clear of distractions" 中 clear 作宾补，of distractions 作后置修饰。这些结构对于练习识别动名词、宾语补足语、介词短语等成分有一定价值，可以帮助学生熟悉常见的搭配模式（如 keep sb focused、steer sb clear of）。但由于没有从句，缺少定语从句、状语从句等更复杂成分的训练机会，整体训练价值中等偏上。

本篇出现的 43 个考研英语二真题高频词

下列单词既在本篇完形原文中出现，又是 **考研英语二** 历年真题的高频词（在该考试真题中出现的句子数均不少于 8）。每个词标注本篇 出现次数与该考试真题句频，点击可查看该词的释义、音标、词形与真题例句。

growth B1

n. 增长

本篇8次 · 真题 80 句

version B1

n. 版本

本篇5次 · 真题 18 句

marketing B1

n. 营销

本篇3次 · 真题 34 句

upgrade B2

v. 升级

本篇3次 · 真题 16 句

engineering B1

n. 工程学

本篇3次 · 真题 8 句

issue B1

n. 问题

本篇2次 · 真题 89 句

customer A2

n. 顾客，客户

本篇2次 · 真题 79 句

product A2

n. 产品

本篇2次 · 真题 77 句

department A2

n. 部门

本篇2次 · 真题 35 句

establish B2

v. 建立，创立（组织、机构、关系等）

本篇2次 · 真题 27 句

improvement B1

n. 改进

本篇2次 · 真题 20 句

view A2

n. 观点，看法

本篇1次 · 真题 91 句

power A2

n. 权力

本篇1次 · 真题 90 句

focus B1

n. 重点

本篇1次 · 真题 77 句

user A2

n. 使用者

本篇1次·真题 52 句

quality A2

n. 质量

本篇1次·真题 45 句

simply B1

adv. 仅仅, 只不过

本篇1次·真题 43 句

current B1

adj. 现在的

本篇1次·真题 41 句

lack B1

v. 缺少

本篇1次·真题 41 句

promote B2

v. 促进

本篇1次·真题 38 句

identify B1

v. 识别

本篇1次·真题 37 句

profit B1

n. 利润, 盈利

本篇1次·真题 34 句

despite B1

prep. 尽管

本篇1次·真题 32 句

employee A2

n. 雇员, 员工

本篇1次·真题 32 句

due B1

adj. 预期的

本篇1次·真题 31 句

revenue B2

n. (公司、组织的) 收入, 收益

本篇1次·真题 31 句

target B1

n. 目标, 靶子

本篇1次·真题 29 句

traditional B1

adj. 传统的

本篇1次·真题 28 句

recognize B1

v. 认出

本篇1次·真题 24 句

responsible B1

adj. 负责的

本篇1次·真题 19 句

perspective

B2

n. 观点

本篇1次 · 真题 15 句

software

B1

n. 软件 (计算机程序)

本篇1次 · 真题 14 句

attractive

B1

adj. 有吸引力的

本篇1次 · 真题 12 句

awareness

B2

n. 意识

本篇1次 · 真题 12 句

frame

B1

n. 框架

本篇1次 · 真题 11 句

collaboration

B2

n. 合作

本篇1次 · 真题 10 句

entrepreneur

C1

n. 企业家;创业者

本篇1次 · 真题 10 句

innovative

B2

adj. 创新的

本篇1次 · 真题 10 句

spark

B1

n. 火花

本篇1次 · 真题 10 句

prior

B2

adj. 先前的, 之前的

本篇1次 · 真题 9 句

insight

B2

n. 洞察力

本篇1次 · 真题 8 句

paid

A2

v. 付款

本篇1次 · 真题 8 句

prioritize

B2

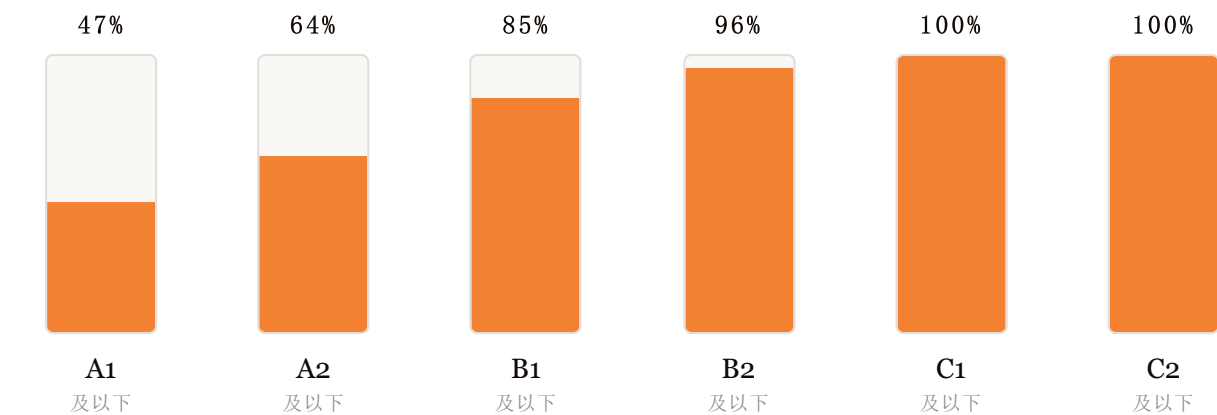
v. 优先处理

本篇1次 · 真题 8 句

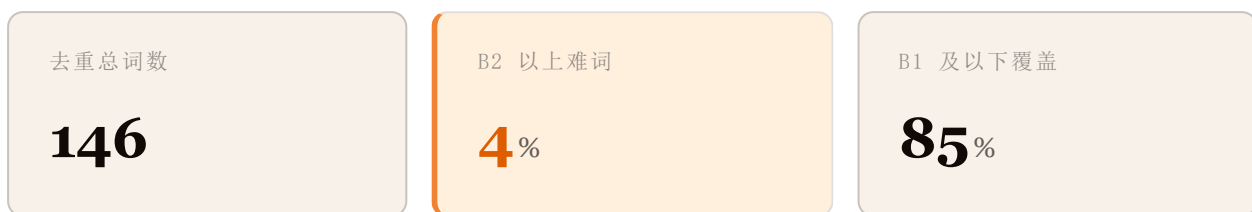
VOCABULARY · 词汇难度分布

全文 146 词按 CEFR 难度累积覆盖

带空短文去重后共 146 个单词, 按欧框 CEFR 等级统计。每根柱表示「该等级及以下」的累积占比 (CDF), 最右一柱为 100%。B2 以上 (C1/C2) 为高阶词, 本篇共 6 个 · 约 4%。



每柱为「按 CEFR 等级及以下」的累积覆盖率 (CDF) · 数据为全文去重词 146 个 · 末柱为 100%



考研英语二 2023年 · 全卷构成

Section I	完形填空（四选一）	本题
Section II Part A (1)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (2)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (3)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (4)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part B	多项对应（信息匹配）	题目解析 →
Section III	英译汉（段落翻译）	题目解析 →
Section IV Part A	写作	题目解析 →
Section IV Part B	写作	题目解析 →