

2025年 考研英语二段落小标题（7选5） Section II Part B · 41-45 题 答案与解析

HEADINGS & ANALYSIS · 小标题匹配题和解析

小标题匹配题和解析 · 41-45 题

本页 41-45 题的小标题匹配答案与逐空解析由懒笔记基于2025年 考研英语二段落小标题（7选5）原卷逐题核对整理。与试卷排版同一卷面：Directions、11 段带空原文（逐段附中文翻译）与 A~G 共 7 个候选小标题连续排印；卷面下方逐空紧跟解析——正确候选及其中译、区间主旨与主旨句位置、同义匹配钩子，以及最具迷惑性竞争项的逐个辨析与代入验证。

英语二真题(2025)

Section II Part B

Directions:

Read the following text and answer the questions by choosing the most suitable subheading from the list A-G for each of the numbered paragraphs (41-45). There are two extra subheadings which you do not need to use. Mark your answers on the **ANSWER SHEET**. (10 points)

Everyone wants to be that person—the one who looks at the same information as everyone else, but who sees a fresh, innovative solution. However, it takes more than simply having a good idea. How you share it is as important as the suggestion itself. Why? Because writing a new script—literally or figuratively—means that other team members will have to adapt to something new. Not to mention, if the process you're scrapping is one someone else suggested, there's the possibility of hurt feelings. To gain buy-in on an innovative, new idea, follow these steps:

每个人都想成为那样的人——能够看到与其他人相同的信息，却能看出新颖创新的解决方案。然而，这不仅仅需要有一个好主意。你如何分享它与建议本身同样重要。为什么？因为编写新脚本——无论是字面意义上还是比喻意义上——意味着其他团队成员将不得不适应新事物。更不用说，如果你要废弃的流程是别人提出的，就有可能伤害感情。要让人们认可一个创新的新想法，请遵循以下步骤：

(41) _____

做一名推销员。

Great ideas don't stand alone. In other words, you can't mention your suggestion once and expect it to be adopted. To see a change, you'll need to champion your plan and sell its merits. In addition, you need to be willing to stand up to scrutiny and criticism and be prepared to explain your innovation in different ways for various audiences.

好主意不会独立存在。换句话说，你不能只提一次建议就期望它被采纳。要看到改变，你需要为你的计划摇旗呐喊并推销其优点。此外，你需要愿意经受审查和批评，并准备好以不同方式向不同受众解释你的创新。

(42) _____

利用渠道。

Sometimes it makes sense to go to your boss first. But other times, it's useful to build a coalition among your co-workers or other stakeholders. When it works, it works great—because you're ready for your stubborn supervisor's pushback with answers like, "Actually, I connected with a few people in our tech department to discuss how much time these kinds of website updates would take, and they suggested they have the bandwidth."

有时先去找老板是有道理的。但在其他时候，在同事或其他利益相关者中建立联盟是有用的。当这种方法奏效时，效果会很好——因为你已经准备好应对固执上司的反对，可以这样回答：“事实上，我联系了技术部门的几个人，讨论了这类网站更新需要多少时间，他们表示有时间处理。”

(43) _____

保持谦逊。

One of the biggest barriers to gaining buy-in occurs when the owner of an idea is viewed as argumentative, defensive, or close-minded. Because, let's be honest: No one likes a know-it-all. So, if people disagree with you, don't be indignant. Instead, listen to their concerns fully, try to understand their perspective, and include their concerns (and possible remedies) in future discussions. So, instead of saying, "Martha, our current slogan is confusing and should be updated," you could try, "Martha raises a great point that our current slogan has a long history for our stakeholders, but I wonder if we might be able to brainstorm a tagline that could build on that—and be clearer for new customers."

获得认可的最大障碍之一是当想法的提出者被视为好争辩、防御性强或思想封闭时。因为，说实话：没有人喜欢万事通。所以，如果人们不同意你的观点，不要愤愤不平。相反，充分倾听他们的担忧，试着理解他们的观点，并在未来的讨论中纳入他们的担忧（以及可能的补救措施）。因此，与其说“Martha，我们目前的口号令人困惑，应该更新”，你可以尝试说“Martha提出了一个很好的观点，我们目前的口号对利益相关者来说有着悠久的历史，但我想知道我们是否可以集思广益，想出一个能在此基础上发展的标语——并且对新客户来说更清晰。”

(44) _____

尊重过去。

New ideas are the grandchildren of old ones. In other words, don't throw old solutions under the bus to make your improvement stand out. Remember that in light of whatever the problem the old system solved—or, maybe, has failed to solve in recent memory—it was a great idea at the time. Appreciating the older contributions as you suggest future innovations helps bolster the credibility of your idea.

新想法是旧想法的孙辈。换句话说，不要为了让你的改进脱颖而出而贬低旧的解决方案。请记住，鉴于旧系统解决的任何问题——或者也许是近期未能解决的问题——它在当时是一个好主意。在你提出未来创新时赞赏以往的贡献有助于增强你想法的可信度。

(45) _____

保持积极。

When pitching a new idea, it's important to use the language of abundance instead of the language of deficit. Instead of saying what is wrong, broken, or suboptimal, talk about what is right, fixable, or

ideal. For example, try, "I can see lots of applications for this new approach" rather than, "This innovation is the only way." Be optimistic but realistic, and you will stand out.

在提出新想法时,使用富足的语言而不是缺陷的语言很重要。与其说什么是错误的、破碎的或不理想的,不如谈论什么是正确的、可修复的或理想的。例如,试着说"我能看到这种新方法有很多应用",而不是"这个创新是唯一的方法"。保持乐观但现实,你就会脱颖而出。

[A] Stay positive.

[B] Respect the past.

[C] Use channels.

[D] Give it time.

[E] Invite resistance.

[F] Be a salesman.

[G] Be humble.

41. (41)_____

【答案】 [F] 通篇归纳

【小标题】 Be a salesman.

做一个推销员。

【主旨】 要反复宣传、为主意争取认同

本段说好主意不会自己立住——Great ideas don't stand alone, 提了一次不等于被采纳 you can't mention your suggestion once and expect it to be adopted, 要主动为方案造势、兜售它的好处 you'll need to champion your plan and sell its merits, 还要经得起质疑、面对不同听众反复解释。整段主旨就是"像推销一样持续争取认同"。

【依据】 sell merits = 推销员

本段核心动作 champion your plan and sell its merits 正是"推销", 与 Be a salesman 的"salesman (推销员)"是同义概括——推销员就是反复宣传、为产品争取买单的人, 恰好概括了"反复讲、经得起质疑、换方式解释"这一整段。

【竞争】 [E] 误读为"招反对"

段中有 stand up to scrutiny and criticism (经受质疑批评), 容易让人联想到 Invite resistance。但本段说的是"被质疑时顶得住", 是推销过程中的一环, 并非"主动去招来反对"; E 把"承受批评"偷换成"主动邀请反对", 概括不了"sell its merits"这条主线。

【验证】 把 Be a salesman 放回本段: 整段从 champion your plan and sell its merits 到反复解释, 讲的都是"像推销员一样持续争取认同", 覆盖全段而非某一句, 与全文"五步法各讲一招"的组织自治。

42. (42)_____

【答案】 **[C]** 通篇归纳

【小标题】 Use channels.

利用渠道。

【主旨】 经由同事、部门等渠道去推进

本段说有时先找老板，有时则要在同事或利益相关者中建立联盟 it's useful to build a coalition among your co-workers or other stakeholders；举的例子是"我已经联系了技术部门的几个人讨论" I connected with a few people in our tech department to discuss。主旨是"通过组织内的人和部门这些渠道去铺路、争取支持"。

【依据】 co-workers/department = channels

本段反复在讲经由"哪些人、哪些路径"推进——build a coalition among your co-workers or other stakeholders 与 I connected with a few people in our tech department，这些"同事、利益相关者、技术部门"正是 Use channels 里的"channels（渠道）"。标题是对全段"用渠道铺路"的同义概括。

【竞争】 **[F]** 已被 41 选走且非本段主旨

本段也涉及为建议争取支持，乍看像 Be a salesman。但本段重点不在"反复宣传内容"，而在"经由哪些人/部门这些渠道"去推进；且 F 已是 41 段答案，每条候选只用一次。本段独有的"co-workers、stakeholders、tech department"才是题眼，指向 C。

【验证】 把 Use channels 放回本段：从 build a coalition among your co-workers or other stakeholders 到联系技术部门的例子，全段都在讲"走渠道、借人脉推进"，概括的是整段而非个别例子，与五步法并列结构一致。

43. (43)_____

【答案】 [G] 段首

【小标题】 Be humble.

保持谦逊。

【主旨】 别自以为是，要谦逊倾听

段首点出最大障碍是被人看成爱争辩、好防卫、不接受意见 the owner of an idea is viewed as argumentative, defensive, or close-minded, 并直说"没人喜欢万事通" No one likes a know-it-all; 接着给做法: 别气恼, 要充分倾听、理解对方角度 listen to their concerns fully, try to understand their perspective. 主旨是"放低姿态、不自负、虚心听取他人"。

【依据】 not know-it-all = humble

本段反对当 know-it-all (万事通), 主张 listen to their concerns fully, try to understand their perspective, 这正是 Be humble (谦逊) 的内涵: 不自负、肯听别人。标题是对全段"放低姿态"主旨的同义概括。

【竞争】 [E] 倾听≠主动招反对

段中 if people disagree with you, don't be indignant 谈到面对反对的态度, 易让人联想 Invite resistance。但本段讲的是"别人反对时要谦虚倾听", 落点是"谦逊"这种自我姿态, 不是"主动去邀请反对"; E 把"虚心对待异议"偷换为"主动招来异议", 错在概括对象。

【验证】 把 Be humble 放回本段: 从批评 argumentative, defensive, or close-minded 到主张 listen to their concerns fully, 整段都在讲"谦逊待人", 覆盖全段主旨, 与五步法各占一招的结构吻合。

44. (44)_____

【答案】 [B] 通篇归纳

【小标题】 Respect the past.

尊重过去。

【主旨】 肯定旧方案、尊重过去

本段说新主意是旧主意的后代 New ideas are the grandchildren of old ones, 劝你别贬低旧方案 don't throw old solutions under the bus to make your improvement stand out, 要记得旧方案当年也是好主意, 肯定先前的贡献能增强你新主意的可信度 Appreciating the older contributions. 主旨是"尊重并肯定过去的做法"。

【依据】 appreciate old = respect the past

本段核心是 Appreciating the older contributions 和不要 throw old solutions under the bus, 即珍视过往做法, 正是 Respect the past (尊重过去) 的同义概括——"old/older contributions"对应"past", "appreciate/不贬低"对应"respect"。

【竞争】 [D] 无"时间/等待"之意

Give it time 的"time"会让人盯上段中 has failed to solve in recent memory 里的时间字眼。但本段没有"耐心等待"之意, 那句只是说旧方案近来没解决问题; D 与"尊重旧方案"的主旨不搭, 属话题对不上。

【验证】 把 Respect the past 放回本段: 从 New ideas are the grandchildren of old ones 到 Appreciating the older contributions, 整段讲的都是"尊重过去的方案", 恰好概括全段、不偏窄不偏宽, 与并列五步结构自治。

45. (45)_____

【答案】 [A] 段首

【小标题】 Stay positive.

保持积极。

【主旨】 用正面语言而非负面语言

段首立论：推介新主意要用"丰盈的语言"而非"匮乏的语言" use the language of abundance instead of the language of deficit; 不说哪里坏，要说哪里对、可改、理想 talk about what is right, fixable, or ideal, 最后落到 Be optimistic but realistic. 主旨是"用积极正面的措辞"。

【依据】 abundance/optimistic = positive

本段主张 the language of abundance、Be optimistic but realistic, 强调正面乐观的措辞，正是 Stay positive（保持积极）的同义概括——"abundance/optimistic/right"都归到"positive"。

【竞争】 [D] 积极≠耐心等待

Give it time 谈的是"耐心、给时间"，与本段毫无关联——本段从头到尾讲措辞要 optimistic、正面，没有任何"等待"之意。D 是被剩下的冗余项，话题完全对不上。

【验证】 把 Stay positive 放回本段：从 use the language of abundance instead of the language of deficit 到 Be optimistic but realistic, 整段都在讲"保持积极正面"，覆盖全段主旨，与全文五步并列收尾一致。

SYNOPSIS • 全文导图

全文在讲什么、怎么组织的

小标题匹配（7选5）先通读全文，把握话题与组织方式（总起 + 分点罗列），这是逐空判断「概括得对不对」的全局底图。

如何让职场新建议被认真采纳的五步法

全文是一篇"总起 + 五个分点"的指南。首段点题——光有好主意不够，How you share it is as important as the suggestion itself, 并明确给出框架 follow these steps; 其后每个空位段各讲让建议被采纳的一个具体做法，五个空各自承担一条独立步骤。

CHOICES • 候选库画像

A~G 共 7 个候选小标题各自在说什么

小标题匹配的候选比空位多 2 个。下面逐条给出小标题全文、中译与「这条自身的关键词」，并标注它填入哪个空——始终填不进任何空的就是干扰项。

[A] Stay positive.

保持积极。

关键词 积极、正面表达

填入第 45 空

[B] Respect the past.

尊重过去。

关键词 尊重过往、旧方案

填入第 44 空

[C] Use channels.

善用渠道。

关键词 走渠道、找人/找部门

填入第 42 空

[D] Give it time.

给它时间。

关键词 耐心、等待时间

干扰项 · 未选用

[E] Invite resistance.

主动邀请反对意见。

关键词 主动招来反对

干扰项 · 未选用

[F] Be a salesman.

做个推销员。

关键词 推销、反复兜售主意

填入第 41 空

[G] Be humble.

保持谦逊。

关键词 谦逊、不自负

填入第 43 空

DISTRACTORS • 干扰项复盘

这 2 个候选小标题始终没被任何空选用

7选5 必有 2 条话题相关、看着像，却概括不了任何 区间主旨 。下面逐条剖析它们「像在哪、为何放哪个空都不对」，读透干扰项才算读透全局。

[D] Give it time.

全文无"耐心等待"一段

Give it time 谈"给时间、要耐心"，最易被误塞进第 5 段——因那段有 has failed to solve in recent memory 这样的时间字眼。但该段主旨是"尊重旧方案"，全文五段没有任何一段在讲"等待"，D 概括不了任何一段，是冗余干扰项。

[E] Invite resistance.

"承受批评"被偷换成"主动招反对"

Invite resistance (主动邀请反对) 很诱人，因第 2 段有 stand up to scrutiny and criticism、第 4 段有 if people disagree with you，都涉及"反对"。但这两段分别讲"推销时顶住质疑"和"谦虚听取异议"，没有一段在"主动去招来反对"；E 把"承受/虚心对待反对"偷换为"主动邀请反对"，对不上任何一段主旨。

SENTENCE INSIGHTS • 句子精讲

18 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。

Everyone wants to be that person—the one who looks at the same information as everyone else, but who sees a fresh, innovative solution.

第1段，第1句

破折号同位语加定语从句的组合在真题阅读中极其常见，具有很强的迁移学习价值。

However, it takes more than simply having a good idea.

第1段，第2句

"it takes" 句型和 "more than" 比较结构都是四六级、考研阅读中的高频句式;动名词短语作宾语也是常考点;虽为简单句,但句式实用性强,掌握后可大量迁移到类似表达中。

How you share it is as important as the suggestion itself.

第1段，第3句

主语从句在四六级和考研阅读中频繁出现，尤其是由 How、What、Whether 等引导的主语从句常见于说理和论证文本；"as...as" 比较结构也是高频考点。本句结构简洁但典型，掌握后可迁移至大量类似句式，具有较高的学习复用价值。

Not to mention, if the process you're scrapping is one someone else suggested, there's the possibility of hurt feelings.

第1段，第6句

这种"If..., there is..."配合从句嵌套的结构在学术和职场写作中极其常见，具有很强的迁移价值。

In other words, you can't mention your suggestion once and expect it to be adopted.

第3段，第2句

情态动词加并列谓语的结构，以及"expect + 宾语 + to do"的复合宾语句型，都是四六级和考研英语中的高频句式。掌握本句结构后可迁移到大量类似表达，典型性较高。

To see a change, you'll need to champion your plan and sell its merits.

第3段，第3句

"不定式作目的状语 + 主句" 以及 "need to do" 结构都是四六级和考研阅读中的常见句式，具有一定代表性。不定式的并列用法也值得掌握。但本句缺少从句等更复杂的典型考点，迁移价值中等。

In addition, you need to be willing to stand up to scrutiny and criticism and be prepared to explain your innovation in different ways for various audiences.

第3段，第4句

主语 + 谓语 + 不定式宾语的结构是四六级和考研阅读中的高频句式；宾语部分的并列不定式、介词短语后置修饰等也是常考结构，学习后可迁移到大量类似句子

Sometimes it makes sense to go to your boss first.

第5段，第1句

形式主语 it + 谓语 + 不定式短语作真正主语是四六级和考研阅读中的高频句式，如 It is important to..., It seems necessary to... 等，掌握本句结构后可直接迁移至大量类似句子，典型性较高。

But other times, it's useful to build a coalition among your co-workers or other stakeholders.

第5段，第2句

"it is + 形容词 + to do" 是四六级和考研阅读中的高频句型，形式主语结构在学术和正式表达中大量出现，掌握后迁移性强。

When it works, it works great—because you're ready for your stubborn supervisor's pushback with answers like, "Actually, I connected with a few people in our tech department to discuss how much time these kinds of website updates would take, and they suggested they have the bandwidth."

第5段，第3句

本句成分丰富，涵盖主语、谓语、状语、宾语等核心成分，还包括介词短语作状语、宾语从句、不定式短语作目的状语等多种结构。特别是原因状语从句内部嵌套的多个宾语从句和并列谓语，能够训练学生识别复杂句中的成分层级和从属关系，具有较高的练习价值。

One of the biggest barriers to gaining buy-in occurs when the owner of an idea is viewed as argumentative, defensive, or close-minded.

第7段，第1句

"when" 引导的时间/条件状语从句和 "be viewed as" 被动结构都是四六级和考研阅读中的高频句式。主句的 "One of + 名词复数" 作主语也是典型用法。整体结构代表性强，掌握后可迁移到大量类似句子。

Instead, listen to their concerns fully, try to understand their perspective, and include their concerns (and possible remedies) in future discussions.

第7段，第4句

成分划分训练价值中等偏上。本句覆盖主语省略、并列谓语、不定式作宾语、介词短语作宾语和状语、程度状语等多种成分，且并列结构中嵌套了不定式，需要学生区分哪些是并列谓语、哪些是非谓语。适合练习祈使句和并列结构的成分划分。

So, instead of saying, "Martha, our current slogan is confusing and should be updated," you could try, "Martha raises a great point that our current slogan has a long history for our stakeholders, but I wonder if we might be able to brainstorm a tagline that could build on that—and be clearer for new customers."

第7段，第5句

涵盖了状语、宾语从句、限制性定语从句（含同位语性质）、并列结构以及情态动词等多种核心语法点，是非常优质的综合分析练习句。

In other words, don't throw old solutions under the bus to make your improvement stand out.

第9段，第2句

包含祈使句省略主语、习语状语"under the bus"、不定式目的状语、宾补结构"make sth do"等多种成分，有一定训练价值，但成分搭配相对常规，挑战性不强

Remember that in light of whatever the problem the old system solved—or, maybe, has failed to solve in recent memory—it was a great idea at the time.

第9段，第3句

四层嵌套：主句宾语从句内嵌 whatever 引导的从句，该从句又包含两个并列的定语从句（关系代词省略），且定语从句之间用破折号和插入语 maybe 分隔，层层咬合，归属关系需反复回读才能理清。

When pitching a new idea, it's important to use the language of abundance instead of the language of deficit.

第11段，第1句

"it is + 形容词 + to do" 结构和 "When + 分词" 引导的时间状语从句都是四六级和考研阅读中的高频句式，具有较强的代表性。掌握这类结构后可以迁移到大量类似句型的理解中，实用价值高。

Instead of saying what is wrong, broken, or suboptimal, talk about what is right, fixable, or ideal.

第11段，第2句

“Instead of ...，动词原形...”和“动词或介词后接由‘what’引出的内容结构”都很常见，迁移性强。掌握这种读法后，遇到同类建议句、对照句和抽象表达句都能复用。

For example, try, "I can see lots of applications for this new approach" rather than, "This innovation is the only way."

第11段，第3句

覆盖祈使句、宾语从句、情态动词、主系表结构等多种成分,且 try 后接完整句子作宾语的用法和 rather than 引出对比宾语的结构具有一定练习价值,适合训练宾语从句和对比结构的识别

HIGH-FREQUENCY • 真题高频词

本篇出现的 37 个考研英语二真题高频词

下列单词既在本篇短文中出现，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。

innovation B2

n. 创新;革新(指行为或过程)

本篇3次 · 真题 33 句

concern B1

v. 涉及

本篇2次 · 真题 60 句

gain B1

v. 获得;赢得

本篇2次 · 真题 43 句

actually A2

adv. 实际上，事实上（用于纠正或补充信息）

本篇2次 · 真题 42 句

current B1

adj. 现在的

本篇2次 · 真题 41 句

solution B1

n. 解决办法

本篇2次 · 真题 26 句

solve A2

v. 解决 (问题、困难)

本篇2次 · 真题 16 句

innovative B2

adj. 创新的

本篇2次 · 真题 10 句

system A2

n. 系统

本篇1次 · 真题 107 句

view A2

n. 观点, 看法

本篇1次 · 真题 91 句

process B1

n. 过程

本篇1次 · 真题 80 句

customer A2

n. 顾客, 客户

本篇1次 · 真题 79 句

approach B1

v. 靠近, 接近 (在空间或时间上)

本篇1次 · 真题 51 句

simply B1

adv. 仅仅, 只不过

本篇1次 · 真题 43 句

tech B1

n. 技术

本篇1次 · 真题 38 句

department A2

n. 部门

本篇1次 · 真题 35 句

criticism B2

n. 批评

本篇1次 · 真题 27 句

possibility B1

n. 可能性

本篇1次 · 真题 25 句

willing B1

adj. 愿意的, 乐意的

本篇1次 · 真题 23 句

application B1

n. 申请

本篇1次 · 真题 22 句

ideal B2

adj. 理想的

本篇1次 · 真题 20 句

improvement B1

n. 改进

本篇1次 · 真题 20 句

various B1

adj. 各种各样的

本篇1次·真题20句

wrong A2

adj. 错误的

本篇1次·真题20句

fully B1

adv. 完全地

本篇1次·真题18句

occur B1

v. 发生, 出现

本篇1次·真题18句

audience A2

n. 观众

本篇1次·真题16句

optimistic B2

adj. 乐观的;抱乐观态度的

本篇1次·真题16句

contribution B2

n. 贡献

本篇1次·真题15句

perspective B2

n. 观点

本篇1次·真题15句

adopt B1

v. 采纳

本篇1次·真题14句

disagree A2

v. 不同意

本篇1次·真题14句

adapt B2

v. 适应, 适合 (新环境、新情况)

本篇1次·真题12句

credibility C1

n. 可信度

本篇1次·真题12句

seriously B1

adv. 严肃地

本篇1次·真题10句

addition A2

n. 增加

本篇1次·真题9句

realistic B2

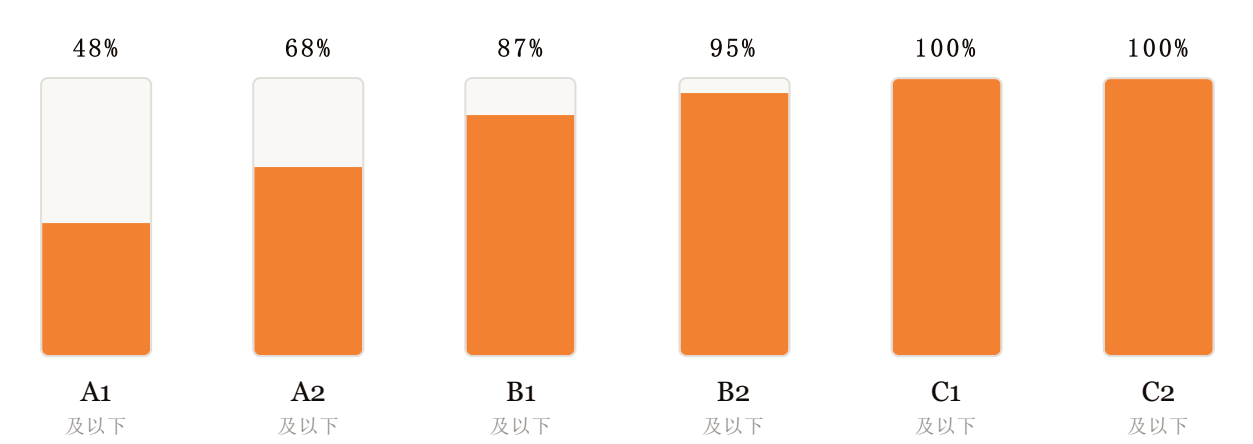
adj. 现实的

本篇1次·真题8句

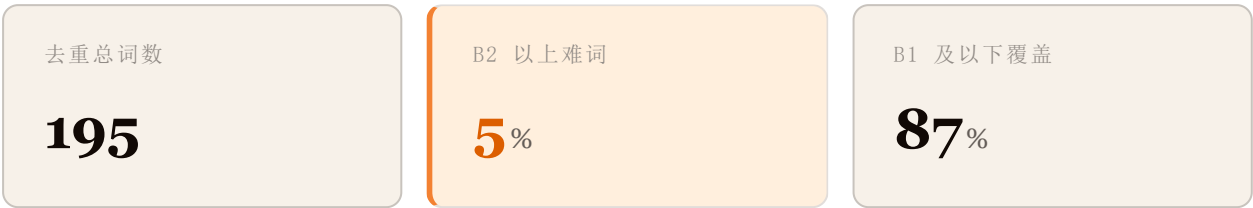
VOCABULARY · 词汇难度分布

全文 195 词按 CEFR 难度累积覆盖

带空原文去重后共 **195** 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 9 个·约 5%。



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 195 个·末柱为 100%



考研英语二 2025年 · 全卷构成

Section I	完形填空（四选一）	题目解析 →
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	段落小标题（7选5）	本题
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 →