

国家汉办规划教材



丛书主编 周小兵

中级口语

Intermediate Speaking

功能 情景 话题

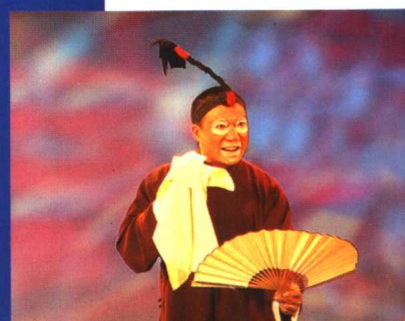
带你进入真实的会话空间

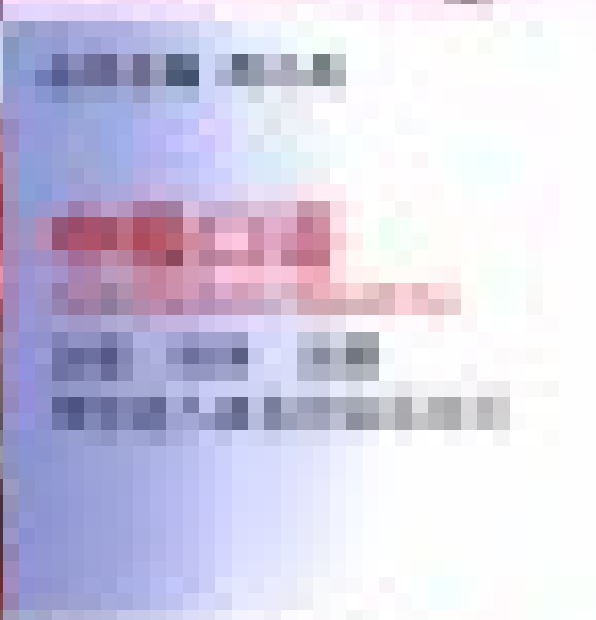
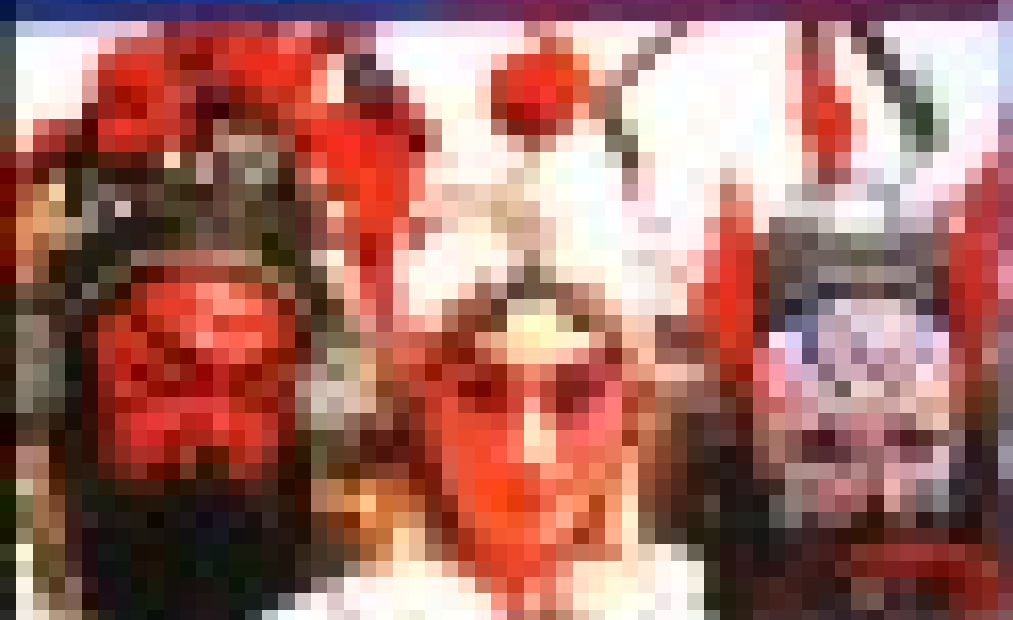
STEP BY STEP 阶梯汉语 CHINESE

4

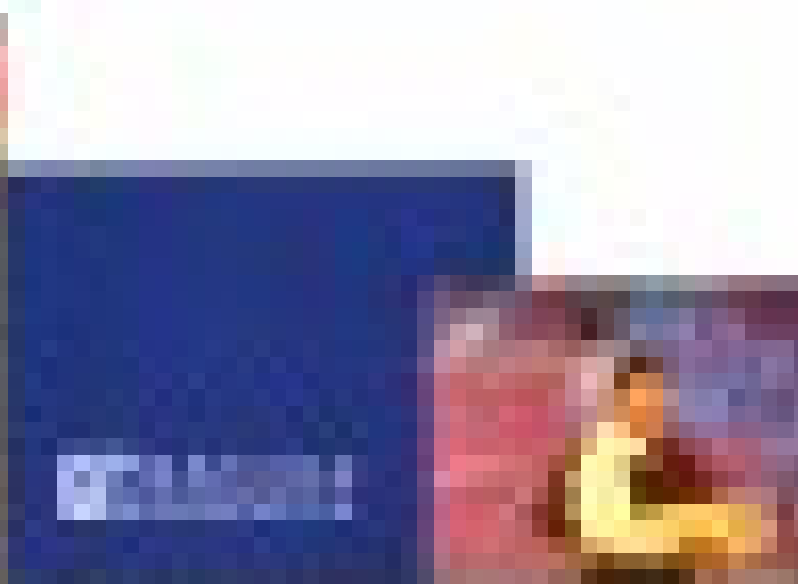
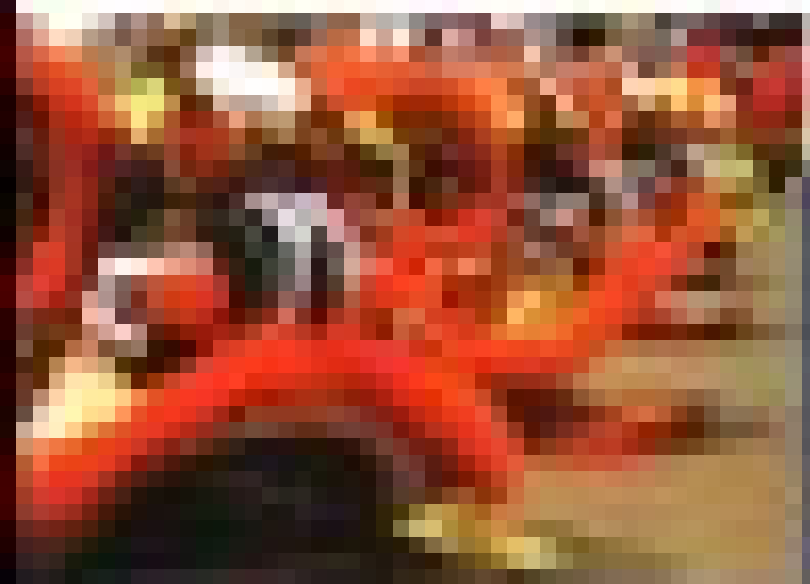


华语教学出版社
SINOLINGUA





STEP BY STEP CHINESE



图书在版编目(CIP)数据

阶梯汉语. 中级口语. 第4册 / 周小兵主编. —北京: 华语教学出版社, 2005.7

ISBN 7-80200-106-4

I. 阶... II. 周... III. 汉语—口语—对外汉语教学—自学参考资料 IV. H195.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 065161 号

阶梯汉语·中级口语

(第4册)

丛书主编 周小兵

策划编辑: 单 瑛

责任编辑: 任 蕾

封面设计: 李大星

图片提供: 兰佩瑾

印刷监制: 佟汉冬

*

© 华语教学出版社

华语教学出版社出版

(中国北京百万庄路 24 号 邮政编码 100037)

电话: (86) 10-68995871

传真: (86) 10-68326333

网址: www.sinolingua.com.cn

电子信箱: hyjx@sinolingua.com.cn

北京市松源印刷有限公司印刷

中国国际图书贸易总公司海外发行

(中国北京车公庄西路 35 号)

北京邮政信箱第 399 号 邮政编码 100044

新华书店国内发行

2006 年 (大 16 开) 第一版

(汉英)

ISBN 7-80200-106-4

9 - CE - 3678PD

定价: 32.00 元

《阶梯汉语》编委会主任：周小兵

《阶梯汉语》编委会成员（按姓名音序排列）：

陈荣岚（厦门大学）

方小燕（华南师范大学）

何德理（广东外语外贸大学）

金 宁（华侨大学）

刘 荣（四川大学）

全裕慧（广西师范大学）

易洪川（湖北大学）

翟 汛（武汉大学）

周小兵（中山大学）

阶梯汉语

STEP BY STEP CHINESE

中级口语

Intermediate

Speaking

4

本册主编

郝红艳 张念

郝红艳 吴云霞 张 念 编著

 华语教学出版社
SINOLINGUA

First Edition 2006

ISBN 7-80200-106-4

Copyright 2006 by Sinolingua

Published by Sinolingua

24 Baiwanzhuang Road, Beijing 100037, China

Tel: (86) 10-68995871

Fax: (86) 10-68326333

<http://www.sinolingua.com.cn>

E-mail: hyjx@sinolingua.com.cn

Printed by Beijing Foreign Languages Printing House

Distributed by China International

Book Trading Corporation

35 Chegongzhuang Xilu, P.O. Box 399

Beijing 100044, China

Printed in the People's Republic of China

前言

本教材是为在全日制学校学过一年(约800学时)汉语的外国留学生编写的中级口语教程。学过《高等学校外国留学生汉语教学大纲》(长期进修)中的初级词(2400个左右),汉语水平考试成绩达到三级(即初等C级)的外国人也适用。

一、编写原则

1. 以功能为纲进行编写

对中级阶段的学生而言,口语面临的问题是如何丰富口语的表达、在不同的场合说不同的话,即如何表达得体。以功能为纲进行编写可以突出语言的功能运用,即在不同的情景下用不同的语言方式进行表达,帮助学生在具体的语言情境中,根据不同的角色说话。

2. 体现口语课的课型特点

本教材是口语教材,在编写上注意与其它课型的区别,体现口语课的三个特点:(1)口语化的语言风格;(2)多种口语句式的变化与运用;(3)课文内容包含一定数量和一定深度的口语习惯用语。

因此,在课文的编写中限制选用书面语材料,突出口语风格;练习的编写注意与其它课型的区别,突出口语练习的特点。

3. 讲求实用性和通用性

在选材上,注意校园生活与社会生活的结合,选用与现实生活密切相关的、内容与句式都实用的新鲜语料,而且语料应该适合中级水平的学生,让学生学了能够用得上。另外,尽量摒弃方言词汇,包括北京方言,力求做到全国通用。

4. 注重操作性和趣味性

操作性指教师可以根据教材有效地控制学生的课堂练习,以达到教学目的。因此,本教材突出利用信息差让学生进行有效的口语操练。信息差的设计注意内容生动有趣,使学生在操练过程中感受语言运用的妙趣。

二、结构安排

本教材分为4册,每册14课(一个功能一课),2个话题(话题也作为一课使用),以7个功能1个话题为一个单元。全书共56课,即56个功能项目,8个话题。供一学年使用。每课包括2—3个课文、生词、注释、练习和一个综合练习、补充词语,一般2—3学时学完一课。

1. 课文/话题

课文的内容是围绕该课的交际功能项目进行编写的。课文一和课文二的编写注意同一功能在不同情境使用的区别,即能体现该课大功能下的微功能。

话题是对中国社会某一现象或某一主题的讨论或概括,也可看作是对前面所学交际功能的复习

和综合运用。

2. 生词

依照《高等学校外国留学生汉语教学大纲》和《汉语水平词汇与汉字等级大纲》对生词的数量和等级进行了严格的控制。整套教材总体生词平均每课27个以内,避免学生因生词量过大而影响语言的输出。生词以中级为主,高级词和超纲词控制在30%以内。个别课文(如某一话题)由于内容的需要,生词中的高级词和超纲词超过30%,我们通过注释或附加图片等形式降低难度。

3. 注释

是对课文中出现的习惯用语、固定格式、重点词语或语法点等的解释说明。

4. 练习

针对课文内容进行练习,包括对课文的理解,生词和习惯用语的运用,以及功能句式的灵活运用。任何形式的练习都是为了让学生开口说话。

5. 综合练习

是对该课功能学习的总结和综合训练,达到对所学内容进一步巩固和自如运用的目的。

值得一提的是,在练习中我们设置了交际活动——一种信息差(Information Gap)型的练习,即我们给与交际的双方或多方一些信息和指令,每一方所得到的指令和信息是不同的,这些指令和信息在书中的不同页码上,这样交际者之间的情况互不相通,他们需要通过对话来获得彼此的信息,完成交际任务。这种不可预测的“信息差”的练习强调了交际的真实性,而不是模拟性。

6. 补充词语

指注释中的例句,课文一、课文二的练习以及综合练习中出现的生词。

为方便使用,每册书后附有该册的生词表、专有名词表,以及全书56个功能总目录。

本教材是周小兵先生主持的华南分会系列教材中的一部,在他的总体规划和指导下进行编写。具体分工如下:第一册1、7~10课、话题一、二由郝红艳完成;2~6、11~14课由张念完成;第二册1、11~13课、话题四由张念完成,2~4、8、14课由蔡晓完成初稿,5~7、9、10课、话题三由蔡闻哲完成初稿;第三册1~3课、话题六由郝红艳完成,4~14课、话题五由吴云霞完成;第四册1~5、12~14课由郝红艳完成,6~11课由吴云霞完成,话题七、八由张念完成。

全部四册由张念修改、统稿。

由于作者水平所限,疏漏、错误在所难免,敬请各位同行批评指正。

编者

2004年8月

目 录

CONTENT

第 一 课	8
怀疑：靠得住吗	8
第 二 课	15
后悔：现在说什么都晚了	15
第 三 课	24
说明：说穿了，就是自己动脑，	
巧妙记忆	24
第 四 课	34
谢谢你的好意	34
第 五 课	43
庆幸：真是太巧了	43
第 六 课	51
要求：要写护照上的名字，地址要用	
中文填写	51

CONTENT

第七课58

抱怨：你说，他怎么能这样 58

话题七67

广告：让人欢喜让人忧 67

第八课72

不解：怎么中国人什么都吃 72

第九课80

羡慕：你们每天都可以接触大自然，

真幸运 80

第十课89

谦虚：不敢当，不敢当，我哪里有

那么出色 89

第十一课98

听任：怎么都可以，我好说，你们

安排吧 98

CONTENT

第十二课106

引入话题：没错，我也有同感 106

第十三课115

改变话题：这事待会儿再谈吧 115

第十四课125

结束话题：今天就到这里 125

话题八134

从数字变化看中国百姓生活 134

附录1：交际活动 141

附录2：第四册生词表 151

附录3：功能总目录 159

第一课

怀疑：靠得住吗



008

王兰：怎么了？看你脸色不太好，觉得不舒服吗？

玛丽：是啊，我的肚子疼得要命。我怀疑刚才吃的盒饭不干净。

王兰：不一定吧。我怎么吃了就没事儿呢？会不会是你吃了其它的东西？

玛丽：也没吃什么呀，就是吃了一根冰棍儿。

王兰：难怪你会觉得肚子疼。你没看医学杂志上讲，吃完热的东西立刻再吃凉的容易得胃病！

玛丽：那些杂志说的谁信呀！今天说“先吃热的再吃凉的不好”，说不准明天就成了“先吃凉的再吃热的不好”了。

王兰：你别不信！这不，你已经证实了这句话。有些话不能全信，可也不能一点儿不信！

玛丽：照你这么说的话还是有道理的。哎哟，这会儿又疼得厉害了！

王兰：我们赶紧上药店买点儿药吧！

生 词

1. 脸色	(名)	liǎnsè	look; complexion
2. 怀疑	(动)	huáiyí	suspect
3. 盒饭	(名)	héfàn	box lunch; set meal sold in boxes
4. 冰棍儿	(名)	bīnggùn	popsicle; ice lolly
5. 难怪	(副、动)	nánguài	no wonder
6. 杂志	(名)	zázhì	magazine
7. 证实	(动)	zhèngshí	verify; confirm
8. 这会儿	(代)	zhèhuìr	now; at the moment

注 释

① 疼得要命

“要命”做补语,表示程度达到了极点。如:

- ① 今天晚上的演出精彩得要命。
- ② 这次的考试难得要命。

② 不一定

表示不确定。如:

- ① 今天晚上我不一定能参加晚会。
- ② A: 她这次肯定是第一了。
B: 不一定吧。

③ 难怪

副词。怪不得。如:

- ① 难怪他今天这么高兴,原来他爸爸来了。
- ② 他都70岁了,难怪看不清这么小的字!

练 习

一、用怀疑的语气改写下列句子。

1. 他把买书的钱花完了。(我怀疑)
2. 新产品都是好产品。(不一定)

3. 他不喜欢和父母住在一起。(难道)
4. 这种药能治好他的病。(我不大相信)
5. 你记错了她家的地址。(会不会)
6. 昨天的考试很难, 我可能不及格。(谁信)

二、根据材料会话, 并用上指定的词语。

(不一定 难怪 怀疑 证实 不能全信)

阿里吸烟有十五年了, 近来他常常咳嗽, 从医院看病回来后, 他决心戒烟。你表示怀疑。



(妻子对丈夫抱怨)

妻子：近来公司的事那么多，看我累得脸上都长皱纹了！

丈夫：别伤心了。明天我就陪你去美容院，行了吧！

(第二天，二人来到一家美容院)

妻子：小姐，请问有什么产品可以帮助消除皱纹的？

小姐：您可以试一试这一款“美白抗皱系列”化妆品，是我们公司根据民间传统配方研制出的最新产品。

妻子：效果好吗？

小姐：放心吧！这个产品很受欢迎，您只要用上一个疗程，皮肤就会有明显的改善。现在正在产品促销期间，您买一套产品，我们可以给您赠送一张美容卡。

丈夫：靠得住吗？你以前用了那么多化妆品，效果还不是一般？

小姐：先生，我们公司的信誉是很好的，使用我们的产品错不了！

丈夫：你的这些广告词，我听得多了！别又是“王婆卖瓜自卖自夸”！

小姐：如果您觉得效果不好的话，您可以退货。

011

生词

- | | | | |
|--------|-----|--------------|------------------------|
| 1. 抱怨 | (动) | bàoyuàn | complain |
| 2. 消除 | (动) | xiāochú | out of existence |
| 3. 皱纹 | (名) | zhòuwén | wrinkle |
| 4. 系列 | (名) | xìliè | series |
| 5. 化妆品 | (名) | huàzhuāngpǐn | cosmetics |
| 6. 民间 | (名) | mínjiān | folk; among the people |
| 7. 配方 | (名) | pèifāng | prescription |

8. 研制	(动)	yánzhì	develop and manufacture
9. 明显	(形)	míngxiǎn	clear; obvious
10. 促销	(动)	cùxiāo	promote sale
11. 赠送	(动)	zèngsòng	give as a present
12. 美容卡	(名)	měiróngkǎ	a card for doing professional make-up

注 释

① 靠得住

表示可以相信。如：

- ① 这家商店的产品靠得住。
② 他是一个靠得住的人。

② 王婆卖瓜自卖自夸

习惯用语。“卖东西的人夸自己卖的东西好”或者“自己夸奖自己”的意思。如：

- ① 哪个商人不夸自己的东西好呢，都是“王婆卖瓜自卖自夸”。
② 你别“王婆卖瓜自卖自夸”了，要让别人夸你才行！

012

练 习

一、用括号中所给的词语完成下列对话。

1. A: 这些产品是哪儿生产的?

B: _____ (研制)

2. A: 这些歌曲真好听，我怎么以前没听过?

B: _____ (民间)

3. A: _____ (畅销)

B: 真的吗?

4. A: 你买的CD怎么这么便宜?

B: _____ (促销)

5. A: 小黄好像有点儿不高兴。

B: _____ (抱怨)

6. A: 这本书挺有意思的, 只有一本吗?

B: _____ (系列)

7. A: 跟你合作的公司怎么样?

B: _____ (信誉)

二、交际活动:

练习“怀疑”的表达方式。二人一组。角色A请看附录1的交际活动1; 角色B请看附录1的交际活动27。