

掌握 张翔 Hover Chang 编著

英语口语

English Speaking

中级口语教程

Oral
Course

有效
交流

中国出版集团
东方出版中心

责任编辑：李又顺

封面设计：盛于华

中国第一套英语口语分级培训教程

首创一至六级口语评估标准，让您第一时间把握交流精髓，

全面升级口语应用能力。

——说英语，原来就那么简单！

ISBN 7-80186-019-5



9 787801 860194 >

ISBN7-80186-019-5

定价：15.00元

(本书另配磁带)

掌握

张翔 Hover Chang ● 编著

英语口语

English Speaking

中级口语教程

Oral
Course



中国出版集团
东方出版中心

图书在版编目 (CIP) 数据

掌握英语口语. 中级口语教程: 有效交流/张翔编著.
上海: 东方出版中心, 2003. 1

ISBN 7-80186-019-5

I. 掌... II. 张... III. 英语—口语—教材

IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 099327 号

掌握英语口语——中级口语教程 (有效交流)

出版发行: 东方出版中心

地 址: 上海市仙霞路 335 号

电 话: 62417400

邮政编码: 200336

经 销: 新华书店上海发行所

印 刷: 昆山市亭林印刷有限责任公司

开 本: 850 × 1168 毫米 1/32

字 数: 156 千

印 张: 7.25 插页 2

版 次: 2003 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7-80186-019-5

定 价: 15.00 元

版权所有, 侵权必究。

总 序

《掌握英语口语》分级培训教程是我历经十年探索,在开办职业英语培训学校、从事英汉翻译的基础上,致力于研究中英双语跨文化交际技巧,积极推行英语教学改革的结果。为了总结出英语与汉语、语言与环境、语言与思维、语言与职业、语言与经济的内在联系与规律,我更进一步研读了大量英文原版西方教育学、哲学、社会学、法学等领域的著作,逐渐形成了“英语只是工具,如规则不同,那做什么、怎么做就不同,用英语便无法交流”的功能英语教学理念。由此,在不到五年的时间里,我编写出版了《掌握英语》、《掌握英语 8000 词》、《掌握英语听说读写译》、《律商》等畅销教材,拥有百万忠实读者。

下面是中国人在学习英语口语时出现的一些怪现象:

1. 听得懂、说不出的“哑巴口语”;
2. 为了学英语而交流,而非为了交流而学英语;
3. 发音好不好听成了衡量口语好坏的重要标准;
4. 背一篇讲演稿就能说明口语很好。

这里,我要提醒大家牢记: **The first thing to realize in studying English language is that it is primarily something that is spoken, not written.**

为了帮助广大英语学习者更好、更快地提高口语表达的能力,《掌握英语口语》分级培训教程严格按照外语学习规律,根据中国人的思维习惯,为英语学习者精心设计出一整套口语表达与交流的升级训练系统。该系列教程按级别从基础级(第1级)到初级(第2级)、中级(第3级)、高级(第4级)、特级(第5级)、超级(第6级)循序渐进,逐级提





升,不断扩展交际范围,丰富口语表达和交流方式。《掌握英语口语》分级培训教程每一级都有明确的训练目标和评级要求,它以英语口语入门初学程度为培训起点,通过问答模仿→情景描述→有效交流→复述总结→思维讲演→谈判辩论进行针对性的训练,以真正实现掌握英语口语交流技能的最终目标。

《掌握英语口语》分级培训教程每一级均配有三种教材:口语精读教材、词汇表达手册以及配套听说磁带和视听光盘。

下面逐级进行说明解释。

第一级 基础级 问答模仿级

作为第一级基础级,训练主题就是“问答模仿”。本级别为激发初学者开口说的欲望和口语模仿的兴趣,专门设计了一种“心理咨询”的问答形式,在一问一答、双向交流的过程中,模仿学说“我……”、“我是……”、“我能……”、“我做……”、“我做过……”、“我想做……”、“我做了……”。

英语初学者可以通过第一级的强化训练,模仿最标准的美式发音、学会最基本的词汇表达、掌握最地道的句型句式,克服害羞心理,脱口而出最常用的英语口语,模仿表达最常见的事物、人、境。

第二级 初级 情景描述级

有一句英语名言说得好:English is among the easiest language to speak badly, but the most difficult to use well. (学英语,入门容易用好难。)有一点英语基础的人,模仿一

句话没什么问题,念一句日常用语也不难,背一段生活会话也不会有什么差错,可是能就一个生活情景、情节进行主题性描述就不那么简单了。

很多人背了《英语 900 句》,还是只能生搬硬套;读了《新概念英语》,而无以致用;学了一遍《Follow me》,也好像似懂非懂,不能活学活用。

有这样一种令人啼笑皆非的现象值得同学们注意:有很多学了很长时间英语的人去美国后才发现,美国人平时常说的英语在中国学不到,而在中国所学的英语在美国却不怎么用。这又是为什么呢?还有,背了很多单词和句型,口语为什么还只是停留在日常问候语水平呢?为什么还是很难形容一个人、讲述一件事、叙述一个情节、描述一种心情以及讲解一场比赛、一个游戏?

针对这一问题,《掌握英语口语》初级教程在其口语和词汇两册培训教材中特别分别设置了三部分内容:

Its aim is to give students practice working with authentic language materials and, ultimately, to help them extend the range of their communicative abilities in English. The materials provide an additional benefit in that they help students increase their awareness of the way language is used in speaking.

第一部分:日常美语情景会话。分家庭、工作、休闲、购物、聚会、交友、旅游等日常生活情景;

第二部分:美语惯用语会话。将美国人口语中最常使用的惯用语搭配,以及“谁”、“干什么”、“在哪里”、“什么时间”等话题,分主题展开会话;

第三部分:情节描述动词表达。从游戏开始,描述比赛、游戏、舞蹈等连贯动作,以此来增强初学者口语表述的信心,而学习效果也在提供给英语学习者无处不在的语言表





达环境中体现。这便是英语口语达到初级水平的重要保证!

第三级 中级 有效交流级

当同学们的口语水平已达到能完全应付日常会话和生活场景时,那就该为真正的交流作充分准备了。首先,必须改变“为了学英语而交流”的形式主义和本末倒置的情形,要形成“为了交流而交流”、“为了交流而学英语”的交流意识,千万不要为“小儿科”的“日常问候语”、“文盲”口语水平而沾沾自喜!那永远是初级水平。同学们要把语言交流放在交流“做什么”、“为什么”、“怎么做”、“怎么样”等信息传递和反馈的交流目的性和功能性上来。

中国人与英国、美国人用英语交流必然会受到东西方文化背景、地域性和民族性差异、道德观念、人生观、价值观以及社会意识形态、经济发展等各个层面的深刻影响。《掌握英语口语》有效交流级中的两册书则紧扣东西方文化交流存在的障碍、必需的技巧及双方在职业领域的国际化交流,从多方面给予英语学习者实实在在的强化训练。由此,使英语真正回归到它本来的功能——交流工具上来!

Effective Communication is intended for English-learners who have some proficiency in English as well as a working knowledge of their own professional fields. The books are designed to teach the special students need in order to communicate in English within their career areas.

第四级 高级 复述总结级

中国人学英语与学母语汉语最大的区别就在于:学英语通常是先学语文、看课本,从阅读开始;学母语是先会说,

再读书,即先口语后书面语。因此,中国学生往往阅读理解水平较强,可就是“哑巴口语”,看得懂,说不出,读的课文再多,也变不成自己的语言,即阅读理解的素材转化不了口语表达的语料。所以,具备了日常会话和信息交流技能的英语学习者,要想使自己的口语水平提升到思维讲演乃至谈判辩论的高度就必然要积累大量的语言信息来增强语感、丰富自己的语言表达形式。

《掌握英语口语》复述总结教程旨在教会读者将书面文章加以理解后再进行复述,最后提炼语料,总结陈辞。这一阶段的训练主要是为了解决中国人学英语最大的难题——语言环境!

第五级 特级 思维讲演级

英语口语达到第五级即特级时,也就具备了用英语思维的水平了。所以说,我思故我说,我说因我思,怎么想就怎么说。毫无疑问,思维模式决定了语言表达的基本程式。由于中英思维模式大不相同,因此,从词到句到段到篇均呈现各自鲜明的语言特色。

读者在完成了从问答模仿→情景描述→有效交流→复述总结训练步骤之后,就该到掌握英语思维表达能力的程度了。

The introduction of a system of thought and speech of English-speaking people is a very important step forward and without it we should be very largely ignorant of the ways of life and the modes of thought of them.

由于西方人非常习惯于一般→特殊型思维模式,所以就特别擅长逻辑推理和哲学思辩。而中国人习惯于特殊→一般型思维表达,所以擅长讲故事。为此,《掌握英语口语





语》思维讲演教程专门设计出一套“用英语像数学家一样思维”的培训项目,以帮助英语学习者提高流畅表达完整观点、深刻见解和鲜明主张的能力。本级主要从中英思维表达对比讲解、用英语进行数学逻辑思维推理、用英语通过数学思维解决问题这三个方面进行针对性的训练。

第六级 超级 谈判辩论级

掌握英语口语的最终目的无外乎就是同说英语的人进行商贸洽谈合作,去英语国家读书深造、定居生活等。

The primary focus of this final stage of study should be on negotiating as communicative abilities.

因此,本系列口语教程的最高级将围绕用英语“像母语般进行辩论”这一训练主题展开话题讨论、业务谈判和正反辩论三大部分口语强化训练。

以上便是《掌握英语口语》分级培训教程奉献给每一位英语学习者的学习效果。

最后,预祝大家掌握英语——这一征服世界的交流工具!

张翔

2002年11月

前 言

人都有对陌生的恐惧,但是只有在这种陌生中,人才能意识到自己和别人在一些基本生活方式或思想观念上的不同。这些差异,有些我们是能够接受的。举例来说,西方人吃饭用刀叉,我们用筷子。再比如,美国孩子掉了一颗牙,通常会把它放到枕头底下,而日本孩子则会将它抛到房顶上。对于中国孩子而言,如果掉的是上牙,就会把它扔到房顶上;如果掉的是下牙,就会把它埋在土里。我们之所以能够接受这些不同习惯是因为这些是外显的,大家不会产生误解,你不能说用刀叉是对的,用筷子是错误的。但是有一个领域的差异却是各种冲突的根源,这就是思想观念方面的差异。这些差异表现在宗教信仰、价值观、世界观等文化的深层领域。再具体一点来讲,朋友之间的友情是如何体现的,父母是如何对待子女的,这一些都是较深层次的差异,也最容易产生冲突。仅因信仰宗教的不同引出的流血流泪事件就不计其数。科索沃的“种族清洗”,乌干达与卢旺达的胡图族与图西族之间的种族战争都可证明这一点。这些思想领域的冲突之所以存在,就是因为许多人的头脑只接受一种观念,不去理解其他观念,拒绝容忍别人。我们能够接受刀叉与筷子的差异,为什么不能去容忍信仰不同的上帝?

人们都喜欢与自己外貌相似、观点相近的人在一起,而不喜欢与自己区别太大的人交往。同样文化背景的人在一起交流的时候,对方的行为举止具有较高的可预测性,这会给人一种安全感;不同文化背景的人在一起交流的时候,对方的行为举止具有较高的不可预测性。虽然差异可能具有





某种吸引力,但是交流的不可预测性常常使我们感到无助,不能驾驭交流的场面,所以往往望而止步。

从促进人类进步的角度来讲,体验陌生能够激发人们的创新能力。同一文化背景的人们在一起交流的时候,大家无意识地遵循着同样的规则,而不必去考虑这些规则是什么,就像鱼在水里游泳,很难意识到水的存在,也如人在呼吸,很难意识到空气的存在。如果你是中国人,别人称赞你穿的衣服很漂亮,你会很自然地谦虚道:“哪里,哪里。”如果你是美国人,你会很大方地承认道:“谢谢。”但是如果说话的双方一个是中国人,另一个是美国人,不和谐就会产生。美国人称赞你的衣服漂亮,你回复道“不,不”(No, No),对方会感到很难堪。但是这样的交流却会让我们认识到双方交流规则的不一致,会促使我们去思考为什么会产生这种不一致,最终我们会认识到美国人喜欢直率的谈话风格,而中国人强调谦逊。

我们再看下面这三组对话:

场景1

美国人1: 这个周末我们要去新奥尔兰。

美国人2: 真棒! 我们恨不得跟你们一块儿去。你们要在那儿呆多久?(心想:如果她需要开车送,她会说的。)

美国人1: 三天。顺便问一下,我们需要人送我们去机场。你能送我们吗?

美国人2: 当然可以。什么时间?

美国人1: 这个星期六晚上十点半。

场景2

中国人1: 这个周末我们要去新奥尔兰。

中国人2: 真棒! 我们恨不得跟你们一块儿去。你们要在那儿呆多久?

中国人1: 三天。(心想: 我希望她能主动提出送我们去机场。)

中国人2: (心想: 她可能想要我送她去机场。) 你需要我送你们到机场吗?

中国人1: 那不会太麻烦你吧?

中国人2: 当然不会。

场景3

中国人: 这个周末我们要去新奥尔兰。

美国人: 真棒! 我们恨不得跟你们一块儿去。你们要在那儿呆多久?

中国人: 三天。(心想: 我希望她能主动提出送我们去机场。)

美国人: (心想: 如果她需要我送, 她会说的。) 祝你们玩得开心。

中国人: (心想: 如果她想送我, 她会主动提出的。我最好找别人送我。) 谢谢。回头见。

我们可以看到, 中国人的谈话风格比较间接, 美国人的谈话风格比较直接。

再看看下面这个对话:

中国人: 你只能走楼梯, 这里的电梯坏了。

美国人: 是吗? 我们应该跟谁说说这件事?

中国人: 什么事?

美国人: 汇报电梯坏了这件事。

中国人: 我不知道。

美国人: 噢, 对不起, 我还以为你也住在这幢楼里呢?

中国人: 可是我确实住在这里。





我们又可以看到文化的差异,美国人的态度比较积极、负责任,而中国人的态度比较消极逃避。这是因为美国文化相信个人主义价值观,认为个人的行动能够解决问题,能够修好电梯;中国文化倾向于团体主义,认为个人的行动虽然有时也能解决问题,但是更认为许多情况个人是难以控制的。

上面提到的是中国文化和一些外国文化在“谦虚——坦率”;“间接——直接”;“团体主义——个人主义”三个不同角度的差异。除此之外,本书还剖析了中西方在“家族、面子、关系”等方面的差异,并指出了这些差异产生的根源。

就我个人来说,我一直在比较传统的中国文化中长大,直到上了大学,才知道世界上存在多种多样的文化,才知道除中华文化之外,其他文化也很不错;才知道文化并不仅仅是真理,更是一种信仰。我不必仅仅喜欢自己的文化,而怨恨其他文化。虽然我已经在中国的文化氛围里生长了几十年,并且接受了它的根深蒂固的影响,但是,我还是想了解其他一切文化。在比较与选择的过程中,我认清了自身文化的优点和局限性,也认清了其他文化的弱点和先进性。我觉得我既吸收了自己民族的文化,也超越了自己的民族文化,具备了拥有多元文化观的条件。多元文化观是一种包容、开放的文化观。这种文化观既认识到人类具有诸如畏惧、喜爱、愤怒、敌视、羞耻、嫉妒、负罪、悲伤和喜悦等许多共同的情感,又大力提倡尊重文化的多样性。就文化中的每一个个体而言,我们都不是自身文化的俘虏,而是一个有思想的个人,具有理性和潜力,并依据它做出自由的选择。因此,某种文化的价值观和行为方式并不见得就是那种文化中所有个体的价值观和行为方式。每个人都是独特的,是由种种因素塑造而来的,而文化仅仅是其中的一个因素。本书分

析的规则都是在这种多元文化的烘托扶持下建立起来的。让我们一起走出熟悉,走进陌生吧!

这本书会告诉你在陌生的领域里,你该遵循什么样的规则。



目录

总序

前言

第一部分

| | |
|--|----|
| 英语交流的八大技巧 | 1 |
| 1. ACTIVE LISTENING | |
| 主动地听 | 3 |
| 2. EFFECTIVE QUESTIONING | |
| 有效地提问 | 17 |
| 3. EFFECTIVE PERCEIVING | |
| 有效地理解 | 28 |
| 4. EFFECTIVE SELF-DISCLOSING | |
| 自我表露 | 40 |
| 5. COMMUNICATING EFFECTIVELY ACROSS GENDER | |
| 两性交流 | 55 |
| 6. POSITIVE THINKING | |
| 积极心态 | 68 |
| 7. EFFECTIVE NON-VERBAL COMMUNICATING | |
| 非语言交流 | 80 |
| 8. ASSERTIVE & AGGRESSIVE COMMUNICATION | |
| 自述式与挑衅式表达 | 89 |





第二部分

中外英语交流的八大障碍 _____ 103

1. INDIVIDUALISM AND COLLECTIVISM
个人主义和团体主义 _____ 105
 2. UNCERTAINTY AVOIDANCE
不确定性规避 _____ 124
 3. POWER DISTANCE
权力距离 _____ 139
 4. DIRECTNESS & INDIRECTNESS
直接和间接的交流风格 _____ 159
 5. HUMILITY
谦逊 _____ 168
 6. RELATIONSHIP
关系 _____ 174
 7. FACE
面子 _____ 186
 8. MONOCHROMIC AND POLYCHRONIC
TIME
单一时间模式和多元时间模式 _____ 198
- 附录一
英语口语等级评级标准 _____ 211
- 附录二
英语口语一至六级水平要求 _____ 212
- 附录三
英语口语一至六级评估标准 _____ 214