

21世纪英语街听说解决方案②

口语方案

Crazy English
Speaking Tutorials Level 2

疯狂英语口语·进阶版

广州外语音像出版社

疯狂英语口语学习理论

任时间飞逝，无论是痛苦还是快乐，一切都会过去，唯有实力永远陪伴你！生命如此伟大，英语又算得了什么！拿下英语吧！让我们在成功之时一起回忆这疯狂的战斗时光！我要成功！

疯狂理论一：要学就学最想说的

学口语很多人无从入手的关键在于不知道学什么。要是你不知道自己该如何学说英语，那么用自己的母语思考一下，你跟自己的同事、朋友或者陌生人最想说的是什么，什么东西经常说，然后问自己“这些东西我用英语也能说吗”。要是你还不能的话，最好问身边的外国人或者查阅一下口语书籍，了解这些你想说的英语需如何正确表述。

对于那些你最想说的句子，以及组成这些句子的关键词，如果你不会或者没有记住的话，重新记一遍，做到随时想说的时候就能脱口而出。

另外，要说对你想说的。比如，很多表达现在我们已经不用了，或者有些表达对英国人或者美国人须采用不同的方式，这些细节也是我们学口语的时候得进行比较和甄别的。

疯狂理论二：句子中心论

人和人交往的最基本单位是句子！在句子中掌握的发音是地道的发音，在句子中掌握的单词是有生命力的单词，在句子中掌握的语法是有用的语法。

学英语最重要的不是“单词量”和“语法量”，而是“句子量”！通过句子学习单词、语法和句型，并做到脱口而出才是真正的成功。

一旦以句子为中心，一切都变得简单自然！中国人学习英语的教材可以得到空前的简化！

口语里面，有了单词才有句子。句子是我们口语里面的核心。关键词可以帮助我们说英语的时候使别人能轻松地抓住要点，句子则能让我们的口语流畅和完整。不积累和储备大量的口语句型，不以句子为核心学习口语，那么我

们永远也无法说出流利地道的英语来。当我们记住了大量的表达结构，那么，在我们想表达某个意思，或者创造一个句子的时候，我们就能信手拈来，脱口而出。

疯狂理论三：学一句算一句，说一句顶十句！

发音规则有千千万万，单词有千千万万，语法规则有千千万万，句子有千千万万，习惯用法和固定搭配有千千万万，但大家不要感到灰心和恐惧！

学一句就要一丝不苟地脱口而出一句，不懂只能一次不懂，糊涂只能一次糊涂！不再做学了忘，忘了学的无聊游戏！

而且说一句就要字正腔圆，不是外国人胜似外国人！底气十足，高人一等！说一句顶十句！而不是说了十句，别人还把你当初学者！

疯狂通用定律

1. 勤于练习才是学好口语的关键。
2. 持之以恒是学好口语必备的决心和毅力。
3. 一本好的口语辅导教材可以让你的学习事半功倍。
4. 对于初级学习者，死记硬背的方法虽然很笨，但很实用。
5. 以一颗平常心来学习，多留心，多记忆，多思考。
6. 抛开片面的想法，全面学习，扎扎实实打基础。不要问词汇重要还是语法重要，抑或是语音语调。只要是能说出自己想说的，就达到了目的。

英语口语学习目标

- 1 能熟练掌握会话和与人沟通的技巧,具备流利表达、自由交际的能力。
- 2 能在求职面试中用英语进行自由沟通,能运用英语在外资企业中辅助工作。
- 3 能自由进行口头作文,发表即席演说;能通过英语自由表述自己的观点和见解。
- 4 能用英语进行商务谈判和辩论。
- 5 能用英语接待外宾,了解文化差异,用英语介绍中国的传统文化。
- 6 能用英语自由描述当代中国的人文和经济政治状况,对中西方文明进行比较和鉴别。
- 7 能将母语转述成恰当地道的英语,胜任临时口译的角色。在涉外旅游与文化商务交际中充当桥梁的角色。

Contents 目录

疯狂英语口语 进阶版

前言 / 疯狂英语口语学习理论 / 英语口语学习目标

| | |
|---|----------|
| 第1章：进阶口语学习总论 | 1 |
| 1. How to Open a Conversation | 2 |
| 2. How to Make Yourself Understood | 5 |
| 3. How to End a Conversation | 7 |
| 4. How to Give Speeches and Presentations | 8 |
| 5. How to Debate and Negotiate | 11 |

第2章：日常话题常用表达 17

第一节：提建议与回应

| | |
|-----------------|----|
| 1. 健康建议 | 19 |
| 2. 人际关系建议 | 21 |
| 3. 学习建议 | 25 |
| 4. 理财建议 | 28 |

第二节：表达不快和异议

| | |
|-------------|----|
| 1. 抱怨 | 32 |
| 2. 批评 | 35 |
| 3. 谴责 | 38 |

第三节：以事论事

| | |
|--------------|----|
| 1. 谈经济 | 42 |
| 2. 谈政治 | 45 |
| 3. 谈科技 | 48 |
| 4. 谈文学 | 51 |
| 5. 谈明星 | 55 |

| | |
|-------------------|----|
| 6. 谈时事..... | 58 |
| 第四节：了解中外差异 | |
| 1. 历史..... | 62 |
| 2. 习俗..... | 65 |
| 3. 节日 | 68 |
| 4. 社交原则..... | 70 |
| 5. 行为准则..... | 73 |
| 6. 价值观..... | 77 |

第3章：演讲 80

| | |
|------------------|-----|
| 1. 登台演讲的开头 | 81 |
| 2. 口头介绍 | 83 |
| 介绍家庭..... | 83 |
| 自我介绍 | 84 |
| 其它 | 86 |
| 3. 礼仪性发言 | 95 |
| 婚礼致辞 | 95 |
| 致欢迎/欢送辞 | 97 |
| 答谢辞 | 101 |
| 节日致辞 | 104 |
| 祝酒辞 | 107 |
| 4. 主题演说 | 112 |

第4章：商务会话 120

| | |
|----------------------------|-----|
| 1. 初次见面——愉快的开始是成功的一半 | 121 |
| 2. 参观工厂——介绍产品的最佳时机 | 123 |
| 3. 谈价钱——一笔生意即将成功 | 126 |

第5章：口译 131

| | |
|--------------|-----|
| 1. 中华文明..... | 132 |
|--------------|-----|

| | |
|------------------|------------|
| 中国的餐桌礼仪..... | 132 |
| 巧用筷子..... | 133 |
| 中国菜..... | 134 |
| 十二生肖..... | 136 |
| 中国的茶文化..... | 137 |
| 幸运数字..... | 139 |
| 中国的传统节日..... | 140 |
| 书法..... | 142 |
| 剪纸..... | 143 |
| 风筝..... | 144 |
| 中国戏曲..... | 145 |
| 武术、功夫..... | 146 |
| 耍龙和舞狮..... | 148 |
| 中式建筑..... | 149 |
| 瓷器..... | 150 |
| 独生子女..... | 152 |
| 中国的教育..... | 153 |
| 2. 今日中国..... | 155 |
| 政治篇..... | 156 |
| 经济篇..... | 159 |
| 体育篇..... | 162 |
| 生活篇..... | 165 |
| Keys..... | 169 |

第 1 章

进阶口语学习总论

在完成了基础版的英语学习以后，我们在本书中将更加致力于你的进阶口语交际实战能力的训练。

现在就请注意学习本章的技巧篇，用纯正美语重新打造你的个人魅力吧！除了露出洁白牙齿的美式微笑外，一段幽默、流利又侃侃而谈的口语，还有什么能阻止你成为受人欢迎的中心人物呢？我们学习语言，学的不仅是说什么话，最重要的还是学会怎么说。掌握以下技巧，充分调动你所有的语言储备，成为一名英语会话高手并非难事。

Constant effort yields sure success!

1

How to Open a Conversation

❖ Know Your Counterpart

在打开一个话题之前，请先分析你的交谈对象，分析其特点。比如，是长辈还是晚辈？是男性还是女性？是熟悉的人还是泛泛之交，抑或完全是陌生人？是健谈型的还是沉默型的？等等。然后根据你在谈话前在头脑中很快整理好的这些信息来决定你说话的语气、用词和态度。

❖ Say Something Interesting

俗话说，话不投机半句多。如果在一起交谈的双方不能实现有效的交流，那么，交谈很快就会陷入尴尬的境地。为了使交谈很顺利流畅地进行下去，此时，你需要说些有趣的事情。比如，从对方感兴趣的事情入手开启他休眠的思维，包括他的职业、娱乐、嗜好、家庭等他能打开话匣子的私人话题或者流行的大众话题等。例如：

1 **Hi, Tom, did you watch the game between Manchester and Madrid last night?**

嗨，汤姆，你昨晚看了曼彻斯特和皇家马德里的比赛吗？

2 **I heard that you like playing golf a lot. Can you tell me how long it took you to learn this sport?**

我听说你很喜欢打高尔夫球。可以告诉我你学这项运动多久了吗？

3 **To be a doctor must be a very hard and challenging job. Why did you choose this career years ago?**

做医生是一项很辛苦和具有挑战性的工作。为什么你多年前会选择这种职业呢？

4 **It seems drug abuse is everywhere in our society. I usually can't understand why people take drugs to fulfill their emptiness.**

如今我们的社会似乎吸毒现象泛滥。我常常不明白，为什么人们要靠吸毒来填补心灵空虚呢。

❖ Talk More and Talk Skillfully

如果你喜爱一个人，告诉他。可如果你有什么不快，还是自己藏着为妙。在这一节里，让我们学习一下美国式的小小虚伪，以及他们如何愉快地

处理他们与亲人、朋友、同事和邻居的关系。

- 1 赞美——赞美别人是建立良好人际关系的第一步。让大家了解你是多么有亲和力，多么容易交往。

I do think that's charming.

我的确认为这很迷人。

I must say the soup is really very good.

我得说这汤真的很美味。

Oh, how nice!

哦，真好！

You have good taste.

你穿着很有品位哦。

You look smart in your new suit.

你穿这套新西服看上去很帅。

I've got to hand it to you; you really did a good job. 我必须承认，你干得不错。

Just look at it! Isn't it amazing?

看，真叫人惊叹！

If I may say so, your smile is quite charming. 如果我可以这么说的话，我想说您的微笑很迷人。

My compliments on your memory.

真佩服您的记忆力。

- 2 表达关心——适度表示安慰、同情、关心，能够拉近与人之间的距离。

I'm extremely glad to hear about that.

听到这消息真替您高兴。

That's a great relief.

这样我才放心了。

That had me worried for a moment.

我刚才真替您着急。

How terrible for you!

真叫你好难受！

I do hope it's nothing serious.

我真希望情况并不严重。

I'm dreadfully sorry for you.

我真为你惋惜。

You must be feeling terrible.

你一定很难过。

Bless you!

上帝保佑你！

Is there any way I can help?

我能帮忙吗？

- 3 鼓励——和赞美一样，是让人们把你当成好朋友的必经之路。

Come on, you'll make it.

你能做到的！

Don't give up hope.

别放弃希望。

That's better than I could do.

比我能做到的好多了。

Don't worry. I'm sure you'll do better this time.

别急，这次你一定能够成功。

I'm right behind you!
You have our backing.
Stick to it!
Cheer up, boy!

我支持你!
我们衷心支持你!
坚持!
振作点, 老弟!

- 4 有分寸的应答——对于别人的各种表示, 恰到好处的应对态度能显示良好的风度。

► **表示赞同 / 不赞同:**

I quite agree with you.
Oh, exactly.
My own view precisely.
Good, it's the correct thing to do.
That sounds very sensible to me.
Do you honestly feel that's reasonable?
I can't approve of your decision.
Is that really necessary, do you think?
I wouldn't say that.

我完全赞同。
没错儿。
正如我所想。
好极了!
听上去不错。
你真认为这是对的吗?
我恐怕不能同意。
你真认为有必要吗?
我可不会这么说。

► **对称赞的回答:**

I'm very glad you think so.
It's very nice of you to say so.
Oh, I'm flattered.

我很高兴你这么认为。
你这么说真是太好了。
真让我受宠若惊。

► **接受 / 谢绝帮助、邀请:**

With pleasure.
That'd be delightful.
If you're sure it's no trouble for you.
I'd like nothing better.
Thanks all the time, but I won't.
Not for me, thank you.
That's really not necessary.

很高兴接受 (你的邀请)。
(这个主意) 真让人高兴。
如果真不麻烦的话。
这是我最喜欢的。
谢了, 还是不用了吧。
不用麻烦了, 谢谢。
真的不必了。

Oh, what a shame! I'm going to a party.

太遗憾了，我正要去参加一个晚会。

Sorry, I can't. But thanks anyway.

对不起，我不能参加。不过还是谢谢您的邀请。

2

How to Make Yourself Understood

要想别人很好理解你所说的英语，那么，你在用英语进行口头表达的时候，记住：Be logical and clear.

❖ Signposting 指明方向

First, I'm going to talk about ... point 1...

首先，我要谈到第一点……

Then I'll move on to ... point 2 ...

然后，接下来我会说到第二点……

After that I will look at ... point 3 ...

之后，第三点就是……

And finally I will finish my presentation with ... point 4 ...

最后，我会用第四点来结束我的发言……

❖ Starting the Presentation 开始交谈

Let's begin with ... point 1...

先让我们从第一点开始……

❖ Moving on to the Next Point 从一点转到另一点

I would now like you to look at ... point 2...

我想讲讲第二点……

Now let's move on to ... point 2

让我们转到第二点……

❖ Referring to a Visual 借助看得见的东西

As you can all see from the ... graph/chart/diagram ...

你们可以从……图 / 表看出

❖ Developing a Point 拓展一个观点

Furthermore ... 此外……

And also ... 而且、还有……

❖ Back Referencing 提到前面的

To go back to what I was saying ... 回到我刚才讲的……

As I said earlier ... 如我刚才所说……

❖ Dealing with Questions 应对提问

That's a good question. May I come back to it later?

这个问题不错。我可以等下再回答你吗？

❖ Concluding 总结

I'd like to finish by saying ... 我想用……来结束我的发言。

To sum up ... 总之……

Let's remind ourselves of the main points: ... 让我重复一遍主要的观点……

❖ Ending the Presentation 结束交谈

And that concludes my presentation. If you have any questions, please feel free to ask.

这概括了我的观点。如果你们有问题，请随便提。

❖ Rephrasing Expressions 换个说法的表达

What I meant to say was ... 我想说的就是……

Let me rephrase that ... 让我换成这样说……

Let me put this another way. 让我换一种说法。

| | |
|---|-------------|
| Perhaps I'm not making myself clear ... | 或许我说得不够清楚。 |
| If we go back to the beginning ... | 如果我们回到开头…… |
| The basic idea is ... | 基本意思就是…… |
| One way of looking at it is ... | 看待这个的一种方式…… |
| Another way of looking at it is... | |
| 看待这个问题的另外一种方式就是…… | |
| I'm not sure that this is the right word, but ... | |
| 我不是很确定这是一个合适的词，但是…… | |
| What I want to say is ... | 我想说的就是…… |

3

How to End a Conversation

要从一个对话环境中抽身出来，你可以编一个善意的谎言 (white lie)，也可以实话实说；当然，如果不喜欢和对方交谈，还是不说出真相为妙。另外需要注意的是，我们不要把母语的习惯带到英文会话中来，比如说，告别寒暄的时候随便说“有空去家里玩”、“随时欢迎你有空去喝一杯”等等，因为外国人以为你说真的，会一直等你发出正式邀请的。

- 1 I'm afraid I have to leave now.
恐怕我必须走了。
- 2 Sorry, something urgent is coming and I have to say goodbye to you.
很抱歉，有点急事。我必须要对你说再见了。
- 3 I'm afraid I've disrupted you too long. Thank you for sharing so much time.
恐怕我打扰你太久了。谢谢你和我说了这么久。
- 4 It's really nice to have talked with you.
真的很高兴和你交谈。
- 5 Do hope we will have the opportunities to talk later.
真的希望我们以后有机会再谈。

- 6 **Sorry, my family was calling and I have to go now.**
对不起，我家里人打过电话来了，我得走了。
- 7 **I have an appointment with my boss in the evening.**
我今晚和我的老板还有个约会。
- 8 **Thanks for everything you've done for us.**
谢谢你为我们所做的一切。
- 9 **I'm leaving now. Have a good night, buddy.**
我要走了。哥们，晚安！

4

How to Give Speeches and Presentations

在谈话中需要注意一些技巧，这些小窍门可以让你在交谈时产生意想不到的效果。磨刀不误砍柴功。要事半功倍，当然得先用理论来武装你的舌头和大脑。

❖ Principles of Effective Talks 有效交流遵循的准则

▶ Any effective talk must do three things:

- 1) **communicate your arguments and ideas,**
- 2) **persuade your audience that they are true, and**
- 3) **be interesting and entertaining.**

任何有效的交谈必须达成三件事：一、交流你的论点和观点；二、说服你的听众相信你；三、有趣味性和娱乐性。

❖ No rule applies always and everywhere. But the following principles work almost all the time. Try them!

并不是所有的原理在任何地方都是可行的。但下面的这些法则却几乎是永远有效，试试看！

- 1) **Talk rather than read.** 说出来，而不是读出来。

- 2) **Stand up.** 站起来说话。
- 3) **Use visual aids.** 运用一些看得见的载体帮助你传达信息。
- 4) **Move around.** 四处走动。
- 5) **Vary the pitch of your voice.** 让你的音调抑扬顿挫。
- 6) **Speak loudly, clearly, and confidently. Face the audience.**
洪亮、清晰、自信地说话；面向观众。
- 7) **Make eye contact with the audience.** 与听众进行眼神交流。
- 8) **Focus on main arguments.** 把精力集中在主要论点上。
- 9) **Finish your talk within the time limit.** 在限定时间内结束演说。
- 10) **Summarize your talk at the beginning and again at the end.**
在开始和结束的时候概括你的演说。
- 11) **Notice your audience and respond to their needs.**
注意你的听众，回应他们的需要。
- 12) **Emulate excellent speakers.** 与优秀的演说者同台竞技。

None of these principles can substitute for excellent content. Nor will following them guarantee that people will agree with you! What they will guarantee is that your audience will understand you, will stay with you, and will remember what you've said. That's effective communication, which is, after all, the whole point.

上面的法则不能与精彩的内容相提并论，也不能保证你运用了人们就会认同你的观点。它们只能够让是让你的听众明白你所说的，听你说，记住你所说的话而已。毕竟，这全部的核心就是实现有效交流。

❖ 开场白三法

- 1 楔子法：讲述本人、朋友的个人经历，唤起听众的好奇心和注意力，引入正题

Once when I was ...

You wanna know what happened with my friend George last Friday?

I've got a friend who once told me that ...

It is said that ...

- 2 激发法：假设一些夸张的情境，用一个或数个问题激发听众思考

What do you think will happen if ...

e.g. What do you think will happen if everyone in China keeps a pet?

What would you do if you were ...

e.g. What would you do if you were the president of the United States?

How about ...

e.g. How about giving criticism? Does it do more harm than good to people?

- 3 直截了当法：简短奏效的方式，开门见山，免除任何多余的赘言

My own opinion on this point is ...

You know, what I am thinking is ...

I always believe that ...

When we think of ..., we normally think of ...

❖ 结束语三法

- 1 总结法：对自己的讲话作一个总结，重申自己的观点。比如：

In the last analysis, every kind of peaceful cooperation among men is primarily based on mutual trust and only secondly on institutions such as courts of justice and police ... (Peace in the Atomic Age, Albert Einstein)

以下是一些常用的概括用语：**In the last analysis / Finally / In a word / Above all these / Generally speaking**

- 2 引用法：引用名言或是俚语作结尾，都会非常出彩。若能幽上一默，效果也会非常好。比如在谈到老龄化问题，一位演讲者这样说：“But do you really want to be a hundred? What’s wrong with