

撕开机构内幕 透视口语密码

九英真经系列图书

哑巴英语终结者

SECRETS
OF
ENGLISH STUDY

西风 著



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

九英真经系列图书

哑巴英语终结者

西风 著



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

内 容 提 要

哑巴英语,奋斗者的痛。流利漂亮的口语,何时才能拥有。培训机构真的那么有效吗?《哑巴英语终结者》为你呈现意想不到的语言真相和行业真相。通过英语书架上从来没有过的方式带你进入简单而深刻的语言原理,幽默而震撼的口语实战高速通道,让你笑着解决六大骨灰级难题:怎么解决哑巴英语的问题;怎么才能节约几万元血汗钱;怎么才能为奋斗节约时间;怎么才能不背单词却能运用;怎么才能一次性坚持到底;怎么才能把它变成一个享受的过程。

图书在版编目(CIP)数据

哑巴英语终结者/西风著. —上海:上海交通大学出版社,2013
ISBN 978-7-313-10288-1

I. ①哑… II. ①西… III. ①英语-口语 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 206857 号

哑巴英语终结者

西风 著

上海交通大学出版社出版发行

上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030

电话:64071208 出版人:韩建民

上海春秋印刷厂印刷 全国新华书店经销

开本:850mm×1168mm 1/32 印张:7 字数:189 千字

2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-313-10288-1/H 定价:32.00 元

版权所有 侵权必究

告读者:如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系
联系电话:021-33854186



序言

你是哑巴英语吗？

你有点基础或已经忘得差不多了？

你张不了口或讲得很差？

你没法阻止自己先去想中文再翻译成英文？

为什么会变成现在这样子呢？

放慢阅读速度，字字句句，认认真真阅读后回答后续问题，你自己给出的答案就会指引自己找到原因并找到口语密码：

之前有天晚上，为了坚持熬夜把这本书写完，我计划了以下三种对付瞌睡的办法。

第一招就是把我上个月打完篮球还没洗的七双苍蝇都不敢接近的气场很强大的袜子捆起来放电脑旁边。

第二招就是把买好的柠檬一刀切成两半，做好心理准备，然后两只手各抓一半，同时送到嘴边，深呼吸一次，然后用力一捏，强忍着把满嘴的柠檬汁液全部咽下。

第三招最残忍，一有瞌睡就抬起右脚，脱掉鞋袜，每个脚趾甲缝里面插根牙签，然后深呼吸一口气，闭着眼睛，猛的用力踢向墙壁。





读第一招时脑袋里面出现画面了么？
读第二招时出现画面并流口水了么？
读第三招时出现画面甚至有点心悸么？
穿拖鞋的朋友不会想要摸摸自己脚趾头吧？
你从没听过哪个失忆的人会失去语言能力对吗？
你已经不记得自己三岁以前发生的事情了对吗？
但你三岁时老早就已经会说话了对吗？
而且你会叫爸爸妈妈会说话前并不识字对吗？

如果上面问题你的答案基本上都是 yes, 那么恭喜你, 你已经成功地告诉了自己——语言是一种条件反射, 是跟人的各种感官组合在一起储存在大脑里的。会说跟会识字是两回事。语言跟记忆是两回事, 使用大脑不一样的区域, 即单词根本不需要背, 而且越背陷得越深。

那么,
高端培训行业到底隐藏着怎样的真相?
怎样识破天价培训机构的推销伎俩?
为什么朋友花了三四万都没学好?
为什么这么多人花这么多血汗钱去了两个月就放弃了?
什么样的机构才是最适合自己的?
怎样才能节约好几万的血汗钱?
怎样才能一次性坚持到底?
怎样才能不背单词神速解决词汇问题?
怎样才能猛攻三个月就能流畅自如?
怎样才能让效果持续一辈子?

如果这些问题你还没有答案,那么你就是本书最适合的读者。那么不管你或者你朋友甚至是你的孩子是正在自学或想要学,在找培训机构或交钱开始培训了,处于放弃的边缘还是已经放弃了甚至绝望了,你都可以从本书轻松滑稽的实战经历中找到解决方案,没有几十万字语言原理论文的冗长和枯燥,没有英文原版语言教学文献的阅读难度,用最白话的表达方式,最轻松的氛围教你借经还魂,突破过往几百年错误的语言常识,探索口语密码,立刻行动,你就是下一个口语终结者。





第一章 真相：英语培训行业惊天内幕	001
第二章 实战：心法行动	018
入学前的故事	019
生涯	028
第一天	043
第二天	044
第三天	055
第四天	073
第五天	082
第六天	092
第七天	098
第八天	099
第九天到第十一天	117
第十二天	121
第十三天	126
第十四天	135
第十五天到第十九天	144
第二十天	150
第二十天	155
第二十二天到二十五天	162





第二十六天	164
第二十七天	171
第二十八天	182
第二十九天	188
第三十天	193
 第三章 觉醒	 198
道	198
术	203
觉醒	206
 第四章 完美结局	 210
 附:	
❖ 九英真经第一重: 选择培训机构	024
❖ 九英真经第二重: 基本功修炼——话画	034
❖ 九英真经第三重: 发声	040
❖ 九英真经第四重: 发言	042
❖ 九英真经第五重: 圈子	066
❖ 九英真经第六重: 万能笔记	084
❖ 九英真经第七重: 请君入瓮	103
❖ 九英真经第八重: 发音和范儿	132
❖ 九英真经第九重: 爽	147
❖ 九英真经第十重: 丰富进口资源	168
❖ 九英真经第十一重: 建立网络平台	180
❖ 九英真经第十二重: 教学相长	183



第一章 真相

英语培训行业惊天内幕

1. 不是所有人都适合去培训，不管你担心什么，他们会告诉你不用怕，他们的系统是万能的。

2. 不是所有的老师都是资质合格的，而就算有资质的也不见得是好老师。

3. 课程咨询师大多根本就不懂语言，自己的英语水平一塌糊涂，只是练过两句唬人而已。

4. 以两年课程为例，真正坚持下来的人寥寥无几，坚持下来又真正学好的人更是少之又少。

5. 学习效果测评都是草草了事罢了，难道机构真的会告诉客户，他们的水平还是很烂？

6. 课量无限都是吹的，课作为最重要的成本之一，无限的话就等于成本无限，怎么可能？

7. 体验课跟实际课程完全没关系，只是一个约你过来再次洗脑的工具。

8. To be continued...

故事是这样开始的，我加入西门教育集团已经快两年了，这是一家国际化的语言培训公司，现在当属全球领先。做了几十年英语培训，的确有自己拿得出手的系统和方法。我从学员时代就在这家机构了，也就是说我的英语就是在这里攻破的。但



两年下来,发现在这个地方能像我一样去攻破英语的学员少之又少,哪怕我教了他们一些我自己的方法,还是不行。因为他们根本就没时间和心情去实践我的方法。更何况,我的很多方法和这家机构引以为豪的系统并不挂钩,那么我还必须得很委婉地说,否则学员就想了,既然不用这里的资源也能学好,那我为啥还要来这里花这么多钱呢?所以,我对学员的辅导,只能从机构的系统出发,这也是人在江湖,身不由己啊。

三月刚刚开始,不管天气怎样,这对高端英语培训行业来说都是辉煌的一月。经历了前面两个月的阴霾,这个月,每个机构上到 CEO,下到每一个销售员都磨亮了自己的“刀”,准备大干一场,大赚一月。一月和二月太惨淡了,客户都因为年末忙和过年为由把英语学习的计划往后拖了。拖到三月,很多人就坐不住了。毕竟新的一年来了,很多人都希望把去年或前面好几年就想开始解决的英语问题提上日程。再加上机构的狂轰滥炸般的电话,很多人就吃不消了。我们 11 点上班,要到晚上八九点才能下班,有时甚至要到十点或十一点才能回家。

今天星期六,上班时间提早了,因为来的人会很多。我一早 10 点就到了教学中心,发现已经有好几个客户过来了。他们正坐在前厅的沙发上看着资料,有的已被安排去做测试了。这是一个上机测试,看看你的英语基础水平,也是课程老师忙不过来的时候安排客户的一个招数。毕竟,没有人来这里冲着哑巴英语来的,所以,这个测试基本没用,到最后都是要根据口语能力测试才能确定起始级别的。也就是说连口语测试都没有给你做就直接让你从哪里哪里开始学习的机构简直就是乱来的。



我走进办公室，刚换好衣服，就听见前台打过来的电话：“West 吗？”

West：对的。

前台：你来 APP 了（电话预约部门电话轰炸过来的客户）。

West：知道了，谢谢。

前台“啪”的一声就挂电话了，连“不用谢”都忙得舍不得说。我还没吃早餐，就顺势给坐我旁边的助理说了句：Tina，你去了解一下客户情况，不忙的话就安排一个测试。Tina 整理了一下自己的着装，随即就出去了。我上完洗手间回来，Tina 说这个人是个学生，A 校的研究生。我让 Tina 直接接待了，这种客户我不想花太多精力，因为基本上学不起来。我们机构的学费太贵了，两年就要 3 万多元。一般的家庭没有支付能力的学生是很难学习起来的。再者今天肯定很忙，业绩压力摆在那儿，我只能多花时间去接待稍微有点支付能力的客户。于是教了我助理 Tina 一些谈话技巧，例如，先跟客户破冰，让大家打开心扉聊聊天。待客户渐渐没有抗拒时切入到家庭情况，看看是否有支付能力，爸爸妈妈的工作、收入情况和家庭结构等。实在没有支付能力就交个朋友送他本免费资料。听完，Tina 就出去工作了。

正吃着早餐，同事 David 接完第一个客户回来，满脸郁闷地对大家说道：“哇靠，刚接了一个傻×。这也好，那也好，什么都好，价钱也好，就是要考虑，问他考虑什么呢？也说不出来，死活说自己要考虑。浪费我这么多时间连个订金都不肯交。”这很正常，曾经有个去机构咨询的客户因极度不满，将咨询过程曝光至网络上，以揭露培训行业的真相过程大致如下：





课程老师 张先生,你好。很高兴认识你,欢迎你来到西门教育集团,我是接待你的课程老师 David。

客户 哦,老师你好。

课程老师 张先生是第一次来我们这里吗?

客户 是的。

课程老师 有去过其他机构了解过吗?

客户 去过 xx 机构。

课程老师 哦,那为什么没有学习起来呢?

客户 因为太贵了。

课程老师 多贵呢?

客户 要 4 万多元。

课程老师 是很贵的,大家赚钱都不容易嘛。那除了贵,还有什么原因导致你没有选择那边呢?

客户 还有就是怕花这么多钱最后没有坚持就浪费了……

课程老师 张先生是做软件行业的,我不太了解这个行业,张先生能否结合自己的工作情况给我讲讲呢?

客户 我是在一家私营企业做软件开发的,工作有 3 年了……

课程老师 3 年时间挺长啊,那这家公司待遇应该还不错吧?

客户 不行,一个月 5K,就是想找机会跳槽啊。

课程老师 哦,那你现在的工作经验如果跳槽,工资能有多少的涨幅呢?

客户 好一点的公司拿 8K 没问题吧。

课程老师 你除了觉得薪水不是很满意,还有什么原因致使你想跳槽呢?

客户 发展受限制啊,毕竟是小公司……

课程老师 那现在正好是跳槽的高峰期啊,应该有很多机会的。

客户 机会是很多,但是要求英语过关,我就是英语不行,所



以今天才到你们这儿来寻求解决方案的。

课程老师 我听说你们软件开发对英语的要求蛮高的,难道你现在在这家公司工作三年都不用英语吗?

客户 我们是私营企业,都是中国人,平时大家都用中文,邮件也是中文的。只是编程肯定是英文的,再者顶多就是看看国外的技术文献。

课程老师 现在这些好的公司对语言的要求到什么程度呢?

客户 肯定要能讲啊,外企面试的时候就要用英语面试的。我现在完全说不出来。而且入职后,写邮件肯定是英文的,有些公司需要和外国同事一起做项目,有些是国外项目也需要跟外籍客户沟通,英语不行很难啊。

课程老师 那张先生肯定是希望能去这样的大型外资企业就职啦,待遇好,接触的项目也大,能力提高也快。在这些企业少了英语肯定行不通,那为何拖了这么多年才过来解决英语问题呀?

客户 以前也想过,但是没时间,我们这种工作很忙的,经常加班到很晚。晚上回去基本上就是洗洗睡了。到周末,加班也是经常的事情。所以一直没能下定决心。

课程老师 那现在就有时间了?

客户 还是很忙,但是没办法,想跳槽到更好一点的外企就必须得学英语,只能挤时间了。

课程老师 是呀,时间挤挤总归有的。你除了工作还有其他事情吗?家里人在这边么?

客户 哦,还是单身呢。

课程老师 单身好呀,呵呵。自由,正好还可以多学点东西。张先生来 A 城多久了?

客户 7 年了,大学就是这边读的。





课程老师 蛮好，能够读完大学留在这边工作。A城是一个充满机会的地方，但压力也大。

客户 是呀。这点工资真不够用，本想给家里打点钱的，自己都不够。A城消费太高了。

课程老师 你这点工资是不够，就是生存吧，还谈不上生活。家里爸妈需要你照顾吗？

客户 这个倒还好，我爸自己做点小生意，他们的生活自己可以维持。

课程老师 哦，什么小生意呢？

客户 就开了个小卖铺，卖点杂货。

课程老师 那还好，你是独子？

客户 是的。

课程老师 以后准备把爸妈接过来吗？

客户 发展顺利的情况下是可以呀。

课程老师 准备一直留在A城发展吗？

客户 顺利的话就留下来。

课程老师 怎样才算顺利呢？

客户 至少有一份好的工作，待遇好一点，才能过得舒服呀。

课程老师 那你觉得一个月赚多少钱才能过得舒服呢？

客户 一万以上吧。

课程老师 一万可能还不够，你现在单身还好，难道以后不谈恋爱啦？要在A城定下来，买房子是早晚的事呀。

客户 是呀，不过A城的房价让人不敢想象啊，买不起。

课程老师 那你是觉得自己这辈子都在A城买不起房了？

客户 那也不是。

课程老师 你们这个行业的人到哪个阶段能买得起房呢？

客户 其实也不难，我们这个行业到外企做个项目经理年薪



有个几十万元，买房子应该也可以了。

课程老师 是呀，我觉得你现在觉悟这么高，又这么肯奋斗，做个项目经理是早晚的事。有车有房也是早晚的事，不过你这第一步就是要先解决英语问题啊。项目经理待遇是好，但各方面的能力要求会很高的，对吧？

客户 是的。

课程老师 房子买不起，女朋友可以先谈起来啊。

客户 谈不起，现在几乎是月光，我们在一起的同事都还是单身。

课程老师 差也差不了多少，那你觉得什么时候谈比较合适？

客户 等进一家比较好的外企，工资收入比较高的时候再说。

课程老师 赶紧努力奋斗吧，我们都是年轻人，前途一片光明啊！

客户 是呀，先把英语解决了再说。

课程老师 那我总结一下，张先生是希望到我们这儿来提高自己的英语水平后可以顺利通过外企的面试，进去后可以正常的工作交流。以后竞争项目经理的岗位也不会输在英语上，对吧？

客户 是的。

课程老师 当然每个月还可以多赚至少 3K，这样谈恋爱的本钱有了，以后还想买车买房呢，对吧？

客户 呵呵，是呀。

课程老师 好，那张先生我给你讲解一下我们这边的学习方法和系统。

.....

课程老师 张先生觉得我们的系统和方法怎么样？

客户 蛮好。





课程老师 那想在我们这儿开始学习吗？

客户 蛮有意向的，那我这个要花多少钱、花多少时间呢？

课程老师 根据你的基础能力和要达到的目标，在我们这儿大概需要学……总共……钱。

客户 三万多元，比那边便宜点。但还是很贵啊。

课程老师 是呀，我们已经比那边便宜很多了，但我们的品质确实是最好的。现在全球排名领先呢。除了费用的问题，张先生还有其他问题吗？

客户 其他就是时间，我怕到时候我没时间学就浪费了。

课程老师 还有吗？

客户 没了，主要就这两个问题。

课程老师 那这两个问题要是能得到解决的话是不是可以开始学习了呢？

客户 那应该没问题，所以我要想想。

课程老师 时间的问题，张先生不是自己说一定会挤出来的。

客户 是啊，但是我不能确定能挤出多少时间，所以得回去好好想想。

课程老师 在我们这儿学习不用花很长时间的，一个星期就几个小时，我相信你肯定可以挤得出来的。就像一些现实的问题一样，不管怎么样，不管收入再低，女朋友早晚还是得找，房子车子早晚还是得买，只是作为一个男人，作为一个年轻人，我们得要吃得苦中苦，社会不会变，我们只能改变自己，不管怎么样，下定了决心，就一定能挤出时间来解决问题……

客户 我很想学的，就是现在做不了决定，你让我回去考虑一下吧。

……



客户 费用能不能便宜点呢？

课程老师 全国统一价，除非你能当天决定，我们有全国统一的当天报名折扣。

客户 可是我今天定不下来，花这么多钱，我一定需要好好想想的，你们又不是上一节课给一节课的钱，一下子三万多元就没了，我怎么能这么草率地做决定啊。

.....

课程老师 实在不行，你要想保留优惠的话就去财务交 1000 元订金吧，可以保留三天.....

客户 一定要交钱么，我知道这是你们的销售手段，你就让我考虑几天吧，考虑好了我肯定过来找你的。

.....

大概就是这样，我只想说，这的确是真的，只是该销售能力差了点。在这样一个行业里面，赚钱越来越难，这个行业的销售追求的就是必学的肯定砍下来，可学可不学的只要你有钱就想办法把你砍下来，没钱的叫你去借钱也要把你砍下来。要不怎么赚钱啊。

故事讲到这里你可能明白了。课程顾问先刻意看看我们的需求，工作、家庭、婚姻等都刨出来问问，然后方便后面推销用。我们若不买单就用这个刺激我们，还不让人考虑。第二天来就涨价了，就没优惠了。曾经有学员说是霸王条款，只能说营销策略罢了。上面这个咨询过程仅是非常简单的表述，大家懂就可以了。真正意义上的问题不是这个，毕竟大家各为其主，都要混饭吃嘛。但是把明知道学不好的人强行招进来就不道德了。