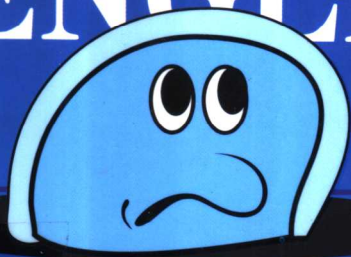


诚心推荐这4种人阅读

傻瓜英语

IDIOT'S ENGLISH

詹建华/著



1 学英语
屡屡
失败
的人



错过
学英语
黄金时间
的成年人

2



3 在工作中，
急需英语的
灰领、
白领
及蓝领



正在学习
英语，
却找不出
窍门
的

大学生
中学生



4

世界图书出版公司

H319.9

T240



傻瓜英语

IDIOT'S
ENGLISH

詹建华/著

世界图书出版公司

西安 北京 广州 上海

744222

图书在版编目(CIP)数据

傻瓜英语/詹建华编著. - 西安:世界图书出版西安公司,
2004. 1

ISBN 7 - 5062 - 5342 - 9

I. 傻…

II. 詹…

III. 英语 - 口语

IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 112082 号

傻瓜英语

作 者 詹建华

责任编辑 薛春民

责任校对 陈康宁

封面设计 范晓荣

出版发行 世界图书出版西安公司

地 址 西安市南大街 17 号 邮 编 710001

电 话 029 - 87279676 87233647(发行部)

029 - 87232980(总编室)

传 真 029 - 87279675

E - mail wmcxian@public.xa.sn.cn

经 销 各地新华书店、外文书店

印 刷 西安旗舰印务有限公司

开 本 880 × 1230 1/32

印 张 8.25

字 数 165 千字

版 次 2004 年 1 月第 1 版 第 1 次印刷

书 号 ISBN 7 - 5062 - 5342 - 9/H · 378

定 价 18.00 元

☆ 如有印装错误,请与印刷厂联系调换 ☆

谨以此书献给(也是我书中真实的人物):

* 美商 Excel 公司副总裁	David(美国)
总经理	Leona(中国台湾)
远东业务主管	Mike(菲律宾)
品质经理	Jacky(印度)
财务总监	王小姐(中国香港)
* 台湾伸适工厂董事长	张成霖(中国台湾)
* 台湾伸适工厂品质经理	梁宏刚(中国)
* 日本日和公司董事长	田中(日本)
副总经理	山本(日本)
维修部经理	阿龙(中国)

还有曾从傻瓜英语受益匪浅的并建议我把它写成书的谢辉丽和梁宏刚。

序

我是一位受过英语传统教育的人,追求的是一种 Standard English,但那毕竟是闭门造车、温室栽花,不知在实际交际中是否能得心应手。凭着一时的冲动和自己的好奇心,我“英语下海”投入到英语广泛使用的和外籍工作人员聚集的经济发达 area。通过设身处地的大量观察和身临其境的感受,我萌发了很多想法,并试着用它来指导其他英语爱好者。In the end,效果出人意料的好。天将降大任于是人也,此时此刻,我觉得自己有责任把它写出来以飨读者。也许书中很多观点有悖常理,Please forgive me。



前言

法国哲人笛卡儿的那句名言“I think, therefore I am”(我思故我在)使古今中外众多杰出的有志之士,为他们所追求的事业倾注了毕生精力。那真是一种令人神往的探索!但,我总觉得所得甚微,茫然多于豁然。我无意中看了一篇关于孤独多思的斯宾诺莎的故事:他住在海牙的时候,往往一两个星期都难得说一句话。每天一清早,他打开窗户,总会看到一位扫落叶的老人。有一天清晨,他照常打开窗户,见到那位老者。

“你早啊,斯宾诺莎先生!昨夜里您又想了很多、写得不少吧?”
“不少呢,你看地下。”斯宾诺莎有点苦涩地笑着,指指落叶,“得多亏你把它装进垃圾袋了。”

老人笑了笑。然后若有所指地抬头回答说:“这也是大地之母的赐予啊,先生,要不小树怎么能长成大树呢?”

老人的这句话使斯宾诺莎得到了很大的启示,扫叶人说的实际上是“兴”与“废”的辩证关系:“兴”常常是“废”的果实。多思出智慧。纸篓装满了,又倒空了,废纸不见了,但智慧留在了心里:那可能正是某个新意念的萌芽。

公元1999年,当我在深圳的事业如日中天的时候,我突然做出了一个令亲朋好友难以理解的决定——毅然决然地返回我原工作单位。尽管亲朋好友不理解,但我心中很清楚地知道自己回去要做什么——我要给那些仍在英语“苦海”中挣扎的人带回一件珍贵礼物,这件礼物我敝帚自珍,自以为它能为国人提供比较切实的帮助。

我是一个爱动脑筋,追求新意的人。上小学时,别的同学都下乡帮农民干活时,我却学起了拉二胡,结果被留校排练节目(从而逃过了劳动改造)。考高中时,因我画画得好(现在看起来并不怎么样)而被

02AP71/33

推荐上高中。读高中时,每当我走在游行队伍的前面时,感觉自己就像当皇帝一样,得意极了,因为我就是那个唯一一个敲着大洋鼓的人。

恢复高考制度后,当全民高唱“学好数理化,走遍天下都不怕”时,我却根据自己的实际情况,选择了当时并不起眼的英语(那时高考英语不占分,只起参考作用),并凭借它而一举考上了大学——陕西师范大学英语系(是整个县城文科考生中唯一考上大学的人)。毕业后,在大学任教的喜悦让我得意洋洋,那时国家非常重视英语,而且国人也意识到学英语的重要性,初中、高中和大学(非英语专业)的学生,为了学英语而放弃休息、娱乐,拼命学习,在它上面花的时间是其他几门功课的总和,有的甚至请家教,有的出现了近视,身体变弱了,但除了能应试外,大多数人都不会运用,常常听到这样的话:“My English is poor”。看到这种情况,我非常痛心,也曾试图与同行进行探讨,但都因为大家千篇一律地追求标准英语,完全是一副唯我独尊的姿态,万般无奈,我做出了决定——“英语下海”,企图找到一些有用的办法,最终被我找到了,我如获至宝。

对英语认识的变化是随着我人生的变迁而变化的。对英语的进一步认识使我恍然大悟。英语——曾经让多少人欢喜,多少人忧愁。今天我为大家开辟了一片分享英语大蛋糕的新天地。





特别提示

亲爱的读者:这本书我没有全部用英文写,担心会给你们带来太大的压力,让你们对英语仅有的一点自信荡然无存。如果用全中文,又和我的傻瓜英语的主题相背离,因为我非常赞成在使用英语的初期阶段或在非英语环境中使用一些中英文夹杂的语言。故在本书的写作中,采用了这种方式。有人把它称为“混血儿双语”,也有人把它叫做“假洋鬼子”。

例如,由英语水平很高的香港和新加坡拍摄的各类影视剧中,我们经常会看到这样的情景“报告 over.”“明白?”“Yes, sir.”“我们去 lunch”。

我的 Excel 公司的印度籍职员,中英文非常流利(他母亲是印度人,父亲是中国台湾人)。有一次情绪非常不佳,“我今天一点都不 happy,那个凶狠的 boss 一点都不留情,shit it! 我决定把这个工作 quit 算了。”

大学校园中更有学子采用混合语形式编了一首顺口溜:

何必努力 STUDY(学习),

考试只求 SIXTY(60 分),

一心想着 MONEY(钱),

最好娶个 BEAUTY(美女),

及早生个 BABY(孩子),

这样才叫 HAPPY(幸福)。

我认为,学英语没有必要把中文完全禁止。如果远离中文,会

令人感到英语难不可及、高不可测，完全高高在上，没有一点亲切感。如果我们在刚刚开始的时候，就试着用一点这种混合式的语言，渐渐地你会感到英语不再是那么陌生、遥远。而你在每天的交际中，试着用几个英语单词，来表达你的意思，往往会产生意想不到的效果。常此以往，在真正需要纯英语交际的场合，就不再会感到畏惧了。

在现代社会交往中，与人语言交流时夹杂几个英语单词，大家之间的距离就会拉近，同时自觉不自觉地进入了用英语交流的圈子，为必须用纯英语交流的场合创造了条件。

目 录

第一章 英语苦旅	(1)
●南下	(1)
●珠海小探	(3)
●小插曲	(8)
●给深圳人教英语	(8)
●我梦中的香格里拉,我找到了	(9)
●David 和香港公司	(10)
●了不起的 Leona	(12)
●令人吃惊的 Mike	(13)
●帅哥 Jacky	(14)
●发音最不标准的英语——日式英语	(15)
●我的好朋友张成霖	(18)
●英语让她潇洒一回	(24)
●My English Is Poor	(28)
●一封来信	(28)
第二章 英语的热与难	(31)
第一节 热浪滚滚的英语	(31)
第二节 我们别无选择	(37)
第三节 英语培训大战	(43)
第四节 别让“万恶的英语”“折磨”了你	(46)
第五节 问问英语有多深	(50)



第三章	其实你已经学会了英语	(57)
	●Chinglish 也是英语	(57)
	●不等于没有学会英语	(60)
	●只管表达自己的思想感情,不必担心是否出错	(64)
	●否则就是浪费时间	(69)
	●用 Middle School English 和老外聊天	(72)
第四章	设置达到的目标	(74)
	第一节 假如你是哑巴	(75)
	第二节 变遥不可及为触手可及	(78)
	第三节 智商不是用好英语的关键	(81)
第五章	大智若愚的傻瓜英语	(87)
	第一节 发音篇	(87)
	●揭去英语神圣的面纱	(87)
	●五花八门的英语	(88)
	●别把英语当英语	(90)
	●不是学着说,而是说着学	(91)
	第二节 口语篇	(92)
	●淡化语法	(92)
	●Simply the Best	(94)
	●懒人英语哆来咪	(96)
	●冒充一下洋买办	(108)
	●无声的语言——Body Language	(116)
	●模仿——进步的魔法	(125)
	第三节 听力篇	(126)
	●叫他放慢语速	(126)
	●听力偷懒法	(127)
	●自制磁带	(128)
	第四节 阅读篇	(129)
	●选择阅读资料,遵循简单原则	(129)



● 首选报纸	(130)
● 不用花钱的好阅读材料	(132)
● 自制阅读材料	(132)
第五节 词汇篇	(133)
● 不要去记忆用不着的单词	(133)
● 专业词汇怎么办	(134)
● 巧记英语单词	(136)
第六节 走出误区	(138)
第六章 傻瓜英语实践方略	(144)
第一节 找个地方说个痛快	(144)
● 抓住一切机会说英语	(144)
● 去英语角逛逛	(145)
● 参加一个英语俱乐部	(147)
● 为自己创造一些好去处	(149)
第二节 傻瓜自恋英语语法	(150)
● 自创语境, 自恋(练)英语	(151)
第三节 在工作和社交中尽可能地运用	(153)
● 不要走进“英语环境”的误区	(153)
● 见缝插针	(154)
● 坚持	(155)
● 脱口而出	(155)
● 自信	(157)
第七章 不择手段挤进英语圈	(158)
● “包装”技巧	(158)
● 简历的分类与格式	(160)
● 面试技巧	(166)
第八章 谁学英语谁倒霉	(169)
● 千万别再继续学英语	(170)
● 学英语与西天取经	(170)



●关于傻瓜英语再培训	(176)
附录1	(179)
附录2	(217)
编后	(250)





第一章 英语苦旅

★为愉快而活着,曾经是我生活的唯一原则。然而在我南下经历了我的英语苦旅之后,深深感觉到了我作为一名英语教育工作者的责任。从此我告诉自己:要为责任而活着。

●南下

我们生活中有傻瓜照相机、傻瓜电脑等,即把只有个别专业人士会使用的复杂的东西变为人人都会的、易学易操作的工具。那么我们能否把让人望“洋”兴叹的英语像傻瓜照相机那样,变成易学易用的语言呢?

不能再这样困惑下去,我决定走出去寻找答案。1994年,经原单位同意,开始“下海”,踏入了漫漫的英语苦旅。

恰好珠海一家台资公司来内地招聘,唯一的条件是懂英语,结果我荣登榜首。One week later (一个星期之后),踏上了开往南国的列车。

火车里挤满了许许多多寻梦的人。我对面坐着一个长得壮壮实实的小伙子,脑袋大大的,头发短而稀,戴一副黑边眼镜,显得精明干练,乍看起来有点像唱《小芳》的李春波。

外语是人生斗争的武器



His name is 夏阴,是大学英语本科生,毕业后就只身南下深圳了。他是回家探亲的,也是毕业后第一次回家,在家呆不到一星期就得赶回去。当他知道我们是同行就和我拉起了家常。他说深圳是一个盛产“传奇”的地方,他希望自己也能在深圳创造出一番神奇。他的一个傻乎乎的老乡,连英语也说不流畅,却在深圳混得风风光光,回到家乡八面威风,羡煞旁人。当时他就深信自己在深圳也能混出个人样来。

他说风尘仆仆地来到深圳后,他暂时住到了一位亲戚家,可是

在亲戚家却住得很不方便，因为他们一家人有一种“洁癖”，他走路、拿件东西什么的，他们都要大惊小怪地叮嘱：look out（小心），小心，别弄脏了。后来他就离开了亲戚家，到另一个相熟的朋友那里去。他的朋友是搞装修的，自己开了一家小公司，这几年存了不少钱，在深圳买了几套房子。他的这位朋友是他读初中时的同学，那时候他是班长，他的朋友是班上的调皮鬼，经常考试不及格，做作业也是东抄西抄的。他的朋友对他热情招待，希望他能加盟自己的公司。但他觉得不太方便，就没有答应。他觉得自己应该学会独立自主，最重要的是，他希望找一个更适宜自己生存和发展的空间。以后的几天里，他削尖脑袋拼命找工作，可是投出去的资料就像石沉大海似的，毫无音讯。就在他灰心丧气的时候，意外地发现有一家服装厂要招一名办公室文秘，要求懂英语，男女不限。于是他就立即上门应聘，没想到一试即中。

在这里做了几个月后，厌倦了这种生存英语。每天就那么几句简单的英语，应付那几个国语不大标准的香港经理，毫无新意，感到自己那么高水平的英语有点大材小用，和自己设想的目标相去甚远，而且老板是个正处在更年期的中年妇女，脾气暴躁，动不动就对下属破口大骂。他觉得这样打工不快乐，再多的钱也是白搭；要使自己工作开心，哪怕再少的钱也是心甘情愿。

在这个时候，有一天他在上班的路上，一个中年男人问他劳务介绍中心怎么走，他告诉了那个人。那个人连声说：“多谢”，并说他自己想帮女儿找一个英语家庭教师。夏阴一听，马上就将自己推荐了过去。那个人详细问了他的一些情况，就马上录用了他。于是就这样他做了一位家庭教师，每小时授课费40元。

由于他教得好，他的学生的英语成绩突飞猛进，于是他的学生又介绍了其它同学给他。他渐渐忙不过来，就索性辞了办公室文秘的工作，专职从事家教。现在他教了5个家庭的孩子，每天授课10个小时，白天还帮一些公司翻译一些科技资料什么的，月收入除去房租、水电费和吃饭费用后，还能存上五、六千元。

他自己买了一台奔腾计算机，没事的时候就上上网，在网络上写写文章，并用了一个网络笔名：“踏雪无痕”。他说，在新世纪里，



他又有了一个梦想,不过暂时不能告诉我。他说他最信奉的一句话是:“世上无难事,只怕有心人。只要你持之以恒,并锲而不舍,铁棒是真的可以磨成绣花针的。”

我对他的观点表示赞同,同时感谢他一路上的真诚相伴和倾诉。在我到达之前,就对我要去的地方已了解了一二。其实,我到那儿工作了一段时间后,真正体会到夏阴的那种感受。几乎每个单位每天都重复同样的事情,来回就那么几句英语。repeated 订单, repeated 生产, repeated 品检和 repeated 出货。不需要研究发明什么新产品,一切按照客户的样板去做。也许夏阴不是一个循规蹈矩的年轻人,给自己设置的目标很高。下车时,他给我留了电话号码,只可惜,后来从珠海到深圳的途中连钱包一起“送”给了小偷。从此再也没有联络到他。

●珠海小探

我被分配到珠海的公司“上班”。写字楼在最靠近澳门的昌盛路旁的昌盛花园的一栋18层楼房里。从屋子房间的窗户里可以对澳门一览无余:夜晚的霓虹灯;草坪上晨练的男女老少。给我印象最深的是:珠海大街上,有别内地的穿戴和急促的脚步,让人感觉仿佛到了国外;空气中弥漫的鱼腥味,对不在沿海地区生活的内地人来讲特别地明显。

实力雄厚的台资南宝树脂有限公司在珠江三角洲各地都设有办事处。我所在的这一家是公司在珠海的办事处。这家公司主要是把在台湾总厂生产的鞋胶销售到珠江三角洲的鞋厂。如果说,巴西是制鞋王国的话,那么珠江三角洲则是继台湾之后的世界上最大的制鞋地区。我们每天的工作就是定期拜访这些鞋厂并提供技术服务。公司和这些鞋厂在来珠江三角洲之前就已经有业务往来,不存在上门推销的问题,而且这一行属于劳动密集型技术,非常易学。生活条件很舒适,工作基本上没有压力。

公司招聘这些懂英语的人主要是由于竞争的需要。因为还有另外几家公司,也给附近的鞋厂提供各种制鞋用的树脂,鞋厂难免在吃吃喝喝中变换供应商。公司为稳定客户,希望各个业务经理直接和给鞋厂下订单的美商公司拉上关系,以便让美商公司指定使用本公司的鞋用树脂。

二战后,美国人把订单发给日本的鞋厂,然后由他们来加工。After Japanese are rich (日本人富有后),就把这劳动密集型的订单转给台湾人。不久台湾人就绕开日本人,直接从美商那里拿到订单以获得更多利润。很快,台湾人成富翁后,像日本人那样,又把工厂移到了珠江三角洲。美国是消费大国,每天向全世界各地发出各种不同的订单。相对而言,我觉得和这些美商打交道要容易得多,不像爆发户式的台湾人那样难啃(这种感觉,凡是到过南方打工的人都有同感)。

公司的台湾经理大多都能用英语和美商进行交流,只是他们不知道,这些美商公司的人员会出现在哪家工厂,所以和他们的联络就由我们这些业务经理来完成。那些美国人很忙,见面之后几乎没有太多的寒暄就直奔主题,主要探讨一些技术方面的问题。而这些问题不外乎就是 hardener(硬化剂)、proportion(比例)、temperature and time(温度和时间)、last(耐力)、outsole(鞋底)等。这些非常专业的英语单词早已被公司作为企业文化让每一位公司的员工都背了下来。这些员工中最高的文凭是中专,但你可不要小瞧这些员工,他们以高中或中专的英语基础,再加上公司教给他们的专业术语,就可以在双方熟悉的环境里应付自如了。由于我是科班出身,公司让我和他们一块出差,以“监督”他们的英语水平,但我发现我几乎找不到说话的机会,因为他们来得比我早,和客户熟,当然,还有一个更重要的原因,就是他们怕我的英语比他们好,而让他们丢掉饭碗。岂知,这纯粹是杞人忧天,因为我们不是同一个“道”上的。

我的同事都比我小,他们喜欢叫我“詹生”,不像内地那样以兄弟姐妹相称,我也像当地人一样在他们的前名加一个“阿”字。他们中,工作最出色的、人又最活跃的一位,要算是阿丽。

在大街上遇见阿丽,你一眼就会被她的与众不同所吸引:紧身的牛仔裤,时髦的厚底鞋,两条细长的腿,让人时有不胜负荷之感。头发很短,略略带了一点暗褐色,显得精干而又有朝气,上衣是休闲的那种,如果你再细看,不是“佐丹奴”就是“苹果”牌。阿丽说她喜欢名牌,穿在身上,就会使人充满自信。

其实,阿丽初到这儿的愿望,只不过就是想做一个文员,坐在舒适的办公室,穿上靓丽的衣服。高中毕业那年,因家里穷,19岁的阿丽便

•
•
•

阿丽是个有心人。她注意到：流水线旁的外商验货员讲的英语 very simple, 大概意思好像也能明白, 并没有培训班里的课本那么深奥难懂。于是她根据自己的实际情况, 试图寻找一条适合自己的学习方法。她让父亲把初、高中英语课本全部从家乡寄过来, 心想, 反正是自己学过了的东西, 再拿起来肯定没有问题, 后来果真找到那么一点点感觉。于是她信心倍增。

从此一发不可收。她开始用课本里的英语句子和工厂里的外国客户打招呼,进而比比划划进行简单的交流。后来,工厂把她调到品质部专职接待外国客户,这样就有了更多锻炼的好机会。

后来我在的公司招聘业务代表,条件是懂英语和 shoe - making。她作为第一人选被录取。因为在贸易公司里的工作比较自由,可以有很多属于自己的时间。她经常讲“白天给资本家打工,自己是属于别人的,晚上时间再不好好利用,那岂不是活得失去了自己?”

她工作出色,客户稳定。尽管用的英语非常简单,但在客户面前,她那活泼的性格和大方的举止,足以弥补英语交流不畅所带来的窘迫。我发现老外非常喜欢和她聊天,他们和她讲得很慢,很有耐心。当我离开这个公司的时候,只有 20 岁的高中毕业文化程度的她月薪