



[羊皮卷]

The most beautiful English

最美丽的英文

当大多数人正在被工作的艰辛和生活的困苦所累时，那些对生活充满热情的人往往能够看到别人看不到美景。

热情创造奇迹

Miracle Is Based Upon Enthusiasm

励志名篇·双语阅读

[美]奥里森·马登等 著 刘晓东 编译

北方文艺出版社



[羊皮卷]

The most beautiful English

最美丽的英文

热情创造奇迹

Miracle Is Based Upon Enthusiasm

励志名篇·双语阅读

[美]奥里森·马登等 著 刘晓东 编译

北方文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

最美丽的英文——热情创造奇迹/(美)奥里森·马登等著;刘晓东
编译. —哈尔滨:北方文艺出版社,2007.6

(励志名篇·双语阅读)

ISBN 978-7-5317-2167-3

I. ①最… ②热… II. ①奥… ②刘… III. ①英语—汉
语—对照读物 ②成功心理学—通俗读物 IV. H319.4: B

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 072996 号

最美丽的英文——热情创造奇迹

作者/[美]奥里森·马登等

编译/刘晓东

责任编辑/王金秋

封面设计/董文莹

出版发行/北方文艺出版社

地址/哈尔滨市道外区大方里小区 105 号楼

网址/<http://www.bfwy.com>

邮编/150020

电子信箱/bfwy@bfwy.com

经销/全国新华书店

印刷/黑龙江新华印刷厂

开本/787×1092 1/16

印张/70

字数/980 千字

版次/2007 年 7 月第 1 版 第 1 次印刷

定价/114.00 元(五册)

书号/ISBN 978-7-5317-2167-3

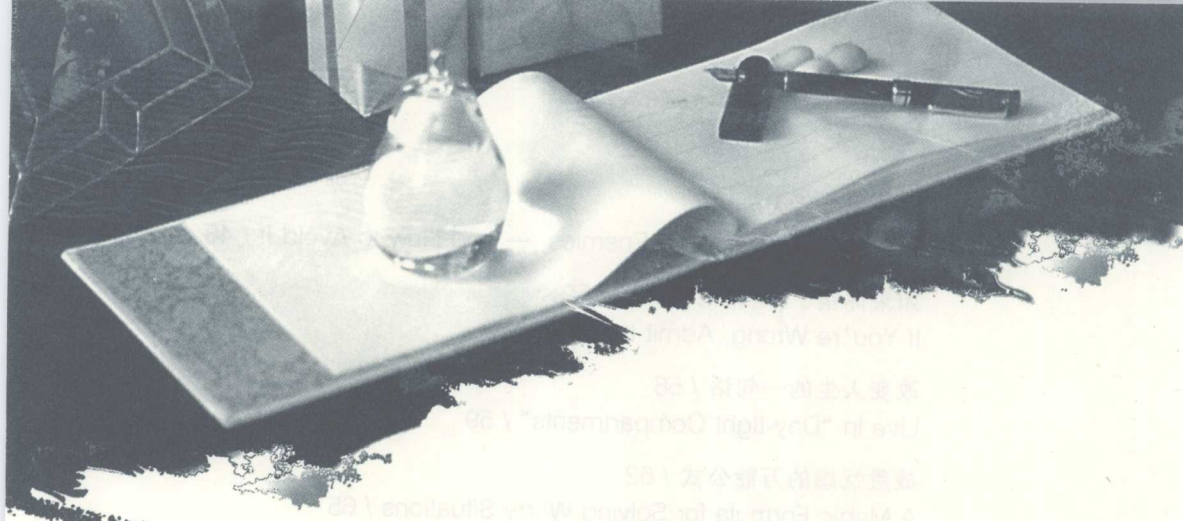
(如发现本书有印刷质量问题,印刷厂负责调换)

- 真诚地赞赏他人
Give Honest and Sincere Appreciation
- 到处都受欢迎的方法
Do This and You' ll Be Welcome Anywhere
- 改变人生的一句话
Live in "Day-tight Compartments"
- 接受不可避免的事实
Cooperate with the Inevitable
- 巴比伦最富有的人
The Richest Man in Babylon
- 脱离贫穷的七大要领
Seven Cures for a Lean Purse
- 创造成功的机会
The Man and the Opportunity
- 热情创造奇迹
The Triumphs of Enthusiasm
- 你能行
I Know I Can
- 要学会持之以恒
The Reward of Persistence
- 要懂得把握时机
On Time or the Triumph of Promptness
- 信念——行为的基础
Belief, the Basis of Action



装帧设计：董文莹





目录contents



卡耐基成功学 [美]戴尔·卡耐基

Dale Carnegie Law of Success / By Dale Carnegie

真诚地赞赏他人 / 3

Give Honest and Sincere Appreciation / 5

激发他人的强烈需求 / 7

Arouse in the Other Person an Eager Want / 9

到处都受欢迎的方法 / 11

Do This and You'll Be Welcome Anywhere / 14

给人留下良好印象的简单方法 / 17

A Simple Way to Make a Good First Impression / 20

牢记他人的名字 / 23

If You Don't Do This, You Are Headed for Trouble / 26

学会倾听他人讲话 / 29

An Easy Way to Become a Good Conversationalist / 31

如何使人即刻喜欢你 / 33

How to Make People Like You Instantly / 35

争论中没有赢家 / 38

You Can't Win an Argument / 41



避免树立敌人 / 44

A Sure Way of Making Enemies — and How to Avoid It / 48

如果你错了, 坦诚地承认吧 / 52

If You're Wrong, Admit It / 54

改变人生的一句话 / 56

Live in "Day-tight Compartments" / 59

战胜忧虑的万能公式 / 62

A Magic Formula for Solving Worry Situations / 65

消除思想上的忧虑 / 68

How to Crowd Worry Out of Your Mind / 70

接受不可避免的事实 / 73

Cooperate with the Inevitable / 75

保持每日多清醒一个小时 / 77

How to Add One Hour a Day to Your Waking Life / 80

你为什么感到疲劳 / 83

What Makes You Tired — and What You Can Do about It / 85

不要为失眠而忧虑 / 87

How to Keep From Worrying About Insomnia / 90



世界上最富有的人 [美] 乔治·克拉森

The Richest Man in Babylon / By George S. Clason

谁能获得黄金 / 95

The Man Who Desired Gold / 97

巴比伦最富有的人 / 99

The Richest Man in Babylon / 102

脱离贫穷的七大要领 / 105

Seven Cures for a Lean Purse / 108



谁会得到幸运女神的眷顾? / 110

Meet the Goddess of Good Luck / 111

五大黄金定律 / 113

The Five Laws of Gold / 115

巴比伦的城墙 / 117

The Walls of Babylon / 118

巴比伦的骆驼商人 / 119

The Camel Trader of Babylon / 121

巴比伦的石板 / 123

The Clay Tablets from Babylon / 125

巴比伦最幸运的人 / 127

The Luckiest Man in Babylon / 130



伟大的励志书 [美]奥里森·马登

Pushing to the Front / By Orison Marden

创造成功的机会 / 135

The Man and the Opportunity / 137

出身贫苦的杰出人物 / 139

Boys with No Chance / 141

热情创造奇迹 / 144

The Triumphs of Enthusiasm / 146

铁一般的意志 / 148

An Iron Will / 150

闲暇时间中的财富 / 152

Possibilities in Spare Moments / 154

你能行 / 156

I Know I Can / 158

良好的教养助你走向成功 / 160

A Fortune in Good Manners / 162

要懂得把握时机 / 164

On Time or the Triumph of Promptness / 166

要学会持之以恒 / 168

The Reward of Persistence / 171

崛起 / 173

Getting Aroused / 175



超越生活的躁动 [英]詹姆斯·艾伦

Above Life's Turmoil / By James Allen

真正的幸福 / 179

True Happiness / 182

克服私心杂念 / 185

The Overcoming of Self / 188

信念——行为的基础 / 191

Belief, the Basis of Action / 194

自律 / 197

Self-Discipline / 200

光荣的征服 / 204

The Glorious Conquest / 207

友谊圣殿 / 210

The Temple of Brotherhood / 214

By Dale Carnegie



卡耐基成功学 LAW OF SUCCESS

戴尔·卡耐基(1888-1955),美国著名的心理学家和人际关系学家,被人们誉为“第一代成功学大师”。

他从一个默默无闻的乡村少年,经过异常艰苦的人生跋涉,一步步走向成功的境地,成为享誉世界的著名人士。他的代表作《人性的弱点》、《人性的优点》被译为 26 种文字发行,开创了人类出版史上的奇迹,已成为世界性的畅销书籍。他所创立的成功教育机构,造就了千千万万的成功人士,从各界名流到普通百姓,几乎遍布各行各业。他传奇的人生、广为流传的著作、遍布世界各地的励志教育机构,以及众多受其思想影响而拥有了精彩人生的成功者,构建了卡耐基“成功帝国”的神话。世界传媒大王默多克说:“戴尔·卡耐基的处世原则如魔术般令人震惊,它改变了几亿人的生活。”美国的《时代周刊》曾评论说:“除了自由女神,或许卡耐基就是美国的象征。”

无数成功的事例证明,无论一个人是多么幸运或是取得多么骄人的成就,都与自身的性格有关。可以说,良好的性格,是美好人生的基础。正所谓“性格决定命运”,本书内容选自《人性的优点》、《人性的弱点》中最精华的部分。其中也许没有什么高深的理论和神秘的发明,但蕴含着生动的哲理、严谨的思维、超人的智慧。作者通过对人性的优点、弱点的精彩剖析,使读者对自身、人性、人际关系有一个科学的了解,知道如何去扬长避短,获得生活的热忱和对自身的信心,提高与人沟通的能力,学会为人处世的技巧,从而顺利达到成功的彼岸,拥有一个幸福的人生。其实,真正的成功并不一定要取得多么骄人的成就,也不一定是获得多么巨大的财富,只要我们拥有一种积极而健康的心态,活出自己应有的姿态,也就拥有了成功的人生。



真诚地赞赏他人

拒人千里之外源于分裂的意识，对人宽容大度
则源于统一和谐的意识。

——泰戈尔

在这个世界上，只有一种方法可以使任何人去做任何事。你是否想过这种方法是什么吗？它就是让做事之人爱上所做之事。

请牢记，除此之外别无他法。

当然，你也可以选择用一把手枪抵住他的腰，让他把手表摘下来给你；你也可以用解雇作为威胁，使手下员工与你合作——何时结束这种合作关系完全由你来决定。

而我所能为您提供的唯一一种使别人心甘情愿地去做任何事情的方法就是——满足他们的需要。

那么，人们究竟需要什么呢？

弗洛伊德^①曾说过，我们做任何事情，都是源自两个动机：对性的渴望和做伟人的欲望。

美国哲学家约翰·杜威教授的措辞则稍有不同。杜威博士说，在人的天性中，最深切的冲动是“做个重要人物的强烈欲望”。请牢记这句话，它具有极其特殊的意义。在本书中，你将看到许多与此相关的内容。

你所需要的又是什么呢？也许你的需求并不多，只有几样——可却

^①弗洛伊德是奥地利著名的精神病学家和心理分析学派的创始人，是20世纪最杰出的心理学家之一。

是你不断地渴求,希望可以拥有的东西。大多数心智正常的成年人都想要:

- 一、健康的身体和生命的延续;
- 二、生存所必需的食物;
- 三、睡眠;
- 四、金钱,以及那些可以用金钱买到的东西;
- 五、长寿;
- 六、性的满足;
- 七、子女幸福;
- 八、一种做重要人物的感觉。

除去一点之外,这其中的任何一个需求都不难满足。我们有一种与渴求食物、睡眠一样迫切,但却很难得到同等满足的东西,那就是弗洛伊德所说的——“成为伟人的欲望”,也就是杜威所说的——“做重要人物的欲望”。

感悟...

与恭维不同,我们应该试着去挖掘别人的优点,不吝惜赞美的语言,也许你会发现,就算你已经忘记了自己曾经说过的话,但别人却会永远铭记。





Give Honest and Sincere Appreciation



● 导读词

Only one way — Anybody — Revolver — Threatening — Undesirable —
Want — Everything — Great — Philosophers — Phrased — Differently —
To be important — A lot about — Include — Preservation — Food — Sleep
— Money — Life — Sexual — Children — Feeling — Gratified — Deep
Gratified — Deep

There is only one way under high heaven to get anybody to do anything. Did you ever stop to think of that? Yes, just one way. And that is by making the other person want to do it.

Remember, there is no other way.

Of course, you can make someone want to give you his watch by sticking a **revolver**¹ in his ribs. You can make your employees give you cooperation — until your back is turned — by threatening to fire them. You can make a child do what you want it to do by a whip or a threat. But these crude methods have sharply undesirable **percussions**².

The only way I can get you to do anything is by giving you what you want.

What do you want?

Sigmund Freud said that everything you and I do springs from two motives: the sex urge and the desire to be great.

John Dewey, one of America's most profound philosophers, phrased it a bit differently. Dr. Dewey said that the deepest urge in human nature is "the desire to be important." Remember that phrase: "the desire to be important." It is

significant³. You are going to hear a lot about it in this book.

What do you want? Not many things, but the few that you do wish, you crave with an **insistence**⁴ that will not be denied. Some of the things most people want include:

1. Health and the preservation of life.
2. Food.
3. Sleep.
4. Money and the things money will buy.
5. Life in the hereafter.
6. Sexual gratification.
7. The well-being of our children.
8. A feeling of importance.

Almost all these wants are usually gratified—all except one. But there is one longing — almost as deep, almost as **imperious**⁵, as the desire for food or sleep — which is seldom gratified. It is what Freud calls “the desire to be great.” It is what Dewey calls the “desire to be important.”



热词空间

1. revolver [ˌrɪvəlvə] *n.* 连发左轮手枪
2. percussion [pəˈkʌʃən] *n.* 打击乐器
3. significant [sɪɡˈnɪfɪkənt] *adj.* 有重大意义的
4. insistence [ɪnˈsɪstəns] *n.* 坚持, 主张
5. imperious [ɪmˈpɪəriəs] *adj.* 专横的



激发他人的强烈需求

以爱心聚在一起的十个人能够完成一万个分散的人做不到的事情。

——卡莱尔

那些能够做到这一点的人就可以拥有整个世界，做不到的只能孤独一生。

每当到了夏季的时候，我总是习惯去缅因州钓鱼。我非常喜欢吃草莓和乳酪，可是出于某种特殊的理由，鱼儿们倒是喜欢吃小虫子。因此，每当我前去钓鱼的时候往往不会想着自己喜欢吃的东西，而是用心琢磨那些鱼儿喜欢吃的美味。我绝不会在鱼钩上挂上草莓和奶油做诱饵，而会穿上一条虫子或一只蚱蜢，然后垂到鱼儿面前，对它们说：“你们不想尝尝这个吗？”

当你“钓”人的时候，为什么不试着用同样的方法呢？

英国一战时期的首相劳埃德·乔治就常常采取这种方式。当有人问他，许多和他一样在战争期间涌现出的名人，例如威尔逊、奥兰多，以及克里孟梭都逐渐被人遗忘的时候，为何他却依然大权在握。他回答说，如果他在执政方面有什么秘诀的话，那也许就是他很早之前就明白的一个道理：要想钓到鱼，必须选择合乎鱼口味的鱼饵！

为什么要谈论我们所向往的东西呢？这是极其幼稚的，甚至是荒谬可笑的。当然，你感兴趣的就是你想要的，你永远都对自己想要的东西感兴趣。可是，别人未必对你想要的东西也感兴趣。其他人也和你一样，只对自己所向往的东西感兴趣。

所以,世上唯一一种能够影响到他人的方法,就是谈论他所向往的东西,并为他们达成所愿指明道路。

当你明天要去试着做某件事情的时候,千万不要忘记这一点!比如:当你不希望你的孩子学会吸烟的时候,不必和他讲什么大道理,只要让他知道,这样做会使他们无法加入篮球队,更别指望会赢得百米竞赛了。

无论你所要面对的是孩子、小牛,还是猴子,这一点都很适用。例如:一天,爱默生和他的儿子要把一头小牛赶入牛棚。可是在实施这一行动的时候,他们犯了一个很多人都非常容易犯下的错误:爱默生在后面推,他的儿子在前面拉。小牛原本想做的就是他们正在做的事,但它只依照自己的想法做事,因此它把后腿蹬紧,说什么也不肯离开原地。这一僵持的局面被一个爱尔兰女仆看到了——尽管她不懂得著书立说,但至少在牛马性情上的了解上,她要比爱默生更胜一筹。她完全想到了小牛想要做的事情,因此,她把她的拇指放入小牛的口中,让它一边吸吮着手指,一边将其慢慢引入牛棚。

自你来到这个世界上的那天起,你所做的一切都是为了满足自己的需求。例如:你为何要给红十字协会捐出一百美元?没错,因为你想和其他人一样,为他人伸出援助之手,你要做的是一件善良、无私,甚至是神圣的事情。《圣经》中说:“既然你对我的兄弟做了这样的事,那就等于对我做了同样的事。”

感悟...

一个拥有强烈渴求的人往往能够事事顺意,而能将他人内心中的强烈欲望激发出来的人,则更有可能成就一番伟业,因为自我表现是人类的天性之一,尝试着给他人一个表现的机会,那么,在他人成功的同时,你也能获益良多。