



励志名篇 双语阅读

马华◎主编

最美丽的英文

最优美华丽的文字, 最温馨动人的故事,
最睿智的人生哲理, 最经典的英文篇章。

闲暇时间中的财富

Possibilities in spare moments

读一篇好的散文, 如品香茗, 留香唇齿, 馨香绕怀,
如聆听花开花落, 可播百代之芳。

延边人民出版社

经典阅读丛书

江苏工业学院图书馆
藏书章

励志名篇 双语阅读

马华◎主编

最美丽的英文

最优美丽的文字, 最温馨动人的故事,
最睿智的人生哲理, 最经典的英文篇章。

闲暇时间中的财富

Possibilities in spare moments

读一篇好的散文, 如品香茗
如聆听花开花落, 可播百代

延边人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经典阅读丛书/马华主编, 一延吉: 延边人民出版社,

2005.1 (2008, 4 重印)

ISBN 978 - 7 - 80698 - 375 - 1

I. 经… II. 马… III. 散文 - 近代 IV. I546.84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 139688 号

责任编辑: 崔承范

责任校对: 王 伟

版式设计: 陶 林

经典阅读丛书

马华 主编

出版: 延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号 <http://www.ybcbs.com>.)

印刷: 北京旺鹏印刷有限公司

发行: 延边人民出版社

开本: 710 × 1000 毫米 1/16 印张: 240

字数: 3400 千字 印数: 3000

版次: 2008 年 3 月修订 2008 年 4 月第 2 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 80698 - 375 - 1

定价: 476.80 元 (全 16 册)

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。)

前 言

Preface

愉悦心灵的阅读，在现代人的生活中已成为新的时尚。忙碌的工作学习之余，诵读一篇洋溢着至善至美的真情故事，如澄澈甘甜的泉水滋润着我们的心灵，丰富我们的生活。

《经典阅读丛书》(最美丽的英文)融学习语言和陶冶情操于一体，将优美华丽的文字，温馨动人的故事，滋润心灵的哲理，聪明睿智的启示紧密结合在一起。语言地道新颖，优美流畅，极富时代感。

本套丛书收录的千余个精彩故事，温馨生动，真挚感人。用心去看去领悟，或许某些故事会给读者以智慧的启迪，有的会让你感动落泪，有的会有特别的感受，有的则会让你会心一笑。你会感受本书如同春风轻轻吹拂你，帮你从平凡的生活中找到一份舒畅甜美的心境。书中一个个扣人心弦的故事，深度挖掘平凡小事蕴藏的精神力量 and 人性之美，真率倾诉对生命的全新体验和深刻感悟，字里行间洋溢着爱心、感恩、信念、鼓励 and 希望。

就学英语而言，本套读物的功效已获得莘莘学子乃至英语教学

界的充分肯定。由于语篇的信度、效度符合标准化考试命题的质量要求，全国大学英语四、六级考试、全国成人本科学位考试的阅读理解真题曾采用其中的文章。

本书为双语阅读，每篇文章中英对照，希望通过阅读提高英文能力的同时慰藉您的心灵，在记忆中会永远地留下清香。阅读该书，会给您带来前所未有的喜悦，获得内心的熏陶与升华。

被遗忘的事 / 1

The Omitted Things / 3

避免树立敌人 / 5

A Sure Way of Making Enemies and How to Avoid It / 8

成功的基石 / 12

Foundation Stones / 14

成功中的思考成分 / 17

The Thought-Factor in Achievement / 19

创造财富的方法 / 22

Knowledge of a Fortune / 24

从零开始 / 26

We're Just Beginning / 27

锻炼大脑 / 28

Exercise Your Head / 30

对金钱的贪恋是万恶之源 / 33

The Love of Money Is the Root of All Evil / 35

对美的真实直觉 / 38

A True Instinct for the Beautiful / 39

发财的机会在哪里? / 41

Where's the Opportunity to Get Rich? / 43



C 目 录

Contents

父亲拒绝提供资助 / 46

My Father Was Declining to Assist Me / 48

改变人生的一句话 / 50

克服困难 / 104

The Conquest of Obstacles / 107

聆听心灵 / 110

Listen to Your Inner Voice / 111

论招人厌烦的人 / 113

On Being a Bore / 115

马上行动 / 117

Act at Once / 119

梦想与理想 / 121

Visions and ideals / 124

闲暇时间中的财富 / 127

Possibilities in spare moments / 129

那一时代的朋友 / 131

My Chief Acquaintances at This Time / 132

那曾是一座好谷仓 / 133

It was a Good Barn / 134

飘逸而行 / 137

Go easy and enjoy yourself in harmony / 138

平 静 / 139
Serenity / 141
亲手赚来的财富 / 143
Earn the Wealth Yourself / 145
人生之道 / 148
For Success in Life / 149
如果你错了，坦诚地承认吧 / 150
If You're Wrong, Admit It / 152
如何使人即刻喜欢你 / 154
How to Make People Like You Instantly / 156
扫帚把上的沉思 / 158
A Meditation Upon a Broom-stick / 160
生活小悟 / 162
The Story of Life / 164
生活中之两极 / 166
Under the Weather / 168
生命是害羞的吗 / 170
Is Life Shy / 172
什么书堪称伟大的作品 / 174
What is a Great Book / 176



C 目录 Contents

时间的价值 / 178

The Value of Time / 179

世上最好的人 / 181

I Believed Him One of the Best Men in the World / 183

双重视野 / 185

Double Vision / 187

思想对健康和身体的影响 / 189

Effect of Thought on Health and the Body / 191

思想与目标 / 194

Thought and Purpose / 196

被遗忘的事

我忘了讲述一件事：在我第一次从波士顿赶往费城的途中，曾在勃劳克岛停靠。乘客们不想放过这个好机会，便开始捕捉鳕鱼——他们果真打上来不少呢！直到这时，我依然固守吃素的决心。面对眼前的情形，我十分赞同书中的见解——捕捉鳕鱼等同于谋杀——这些鱼儿从没有伤害过我们，将来也不会，因此，我根本找不到杀死它们的理由。这一切似乎很合理。可是，我从前非常喜欢吃鱼，所以当炸好的鳕鱼出锅时，我总是会被那种味道所吸引。一时间，我徘徊于原则与爱好之间，直至我想到厨师在剖开鱼腹的时候，曾在里面摘出小鱼来——这使我联想到：“既然你们连同类都可以吞食，我为什么不能吃你们呢？”于是，我便依据这个“理由”美美地享受了一餐鳕鱼宴。不仅如此，在那之后我便恢复了吃鱼的习惯。“坚守素食”的计划只是被我偶尔“借用”一下罢了。

原来作为一个理性十足的生物竟然如此方便——理性能够让我们找到适当的理由去做心里想做的事。

我和凯默可谓是志趣相投——因为他对我想要开办一个印刷所的事一无所知。

凯默听从了我的言论，同意试着吃素食，但前提是我必须陪着他。于是我便陪着他吃了三个月的素食。我倒是无所谓，吃素食也能为我带来好心情，但可怜的凯默已经苦不堪言了。他早已对这个计划感到厌

倦，一心想享用一顿美味佳肴。一天，凯默订了份烤猪肉，并邀请我和两位女友一同来进餐。可是，因为服务员“过早地”将这盘烤猪肉摆在了餐桌上，无法抵御这种诱惑的他在我们还没赶到之前就将盘中物一扫而光了。

在这期间，我和理德小姐坠入了爱河，我尊敬她、爱慕她，相信她对我也一样。





The Omitted Things

I believe I have omitted mentioning that, in my first voyage from Boston, being becalmed off Block Island, our people set about catching cod, and hauled up a great many. Hitherto I had stuck to my resolution of not eating animal food, and on this occasion considered, with my master Tryon, the taking every fish as a kind of unprovoked murder, since none of them had, or ever could do us any injury that might justify the slaughter. All this seemed very reasonable. But I had formerly been a great lover of fish, and, when this came hot out of the frying-pan, it smelt admirably well. I balanced some time between principle and inclination, till I recollected that, when the fish were opened, I saw smaller fish taken out of their stomachs; then thought I, "If you eat one another, I don't see why we may not eat you." So I didn't upon cod very heartily, and continued to eat with other people, returning only now and then occasionally to a vegetable diet.

So convenient a thing it is to be a reasonable creature, since it enables one to find or make a reason for everything one has a mind to do.

Keimer and I lived on a pretty good familiar footing, and agreed tolerably well, for he suspected nothing of my setting up.

He agreed to try the practice, if I would keep him company. I did so, and we held it for three months. I went on pleasantly, but poor Keimer suffered grievously, tired of the project, longed for the flesh-pots of Egypt, and ordered a roast pig. He invited me and two women friends to dine with him; but, it being

brought too soon upon table, he could not resist the temptation, and ate the whole before we came.

I had made some courtship during this time to Miss Read. I had a great respect and affection for her, and had some reason to believe she had the same for me.



避免树立敌人

北卡罗莱纳州金斯顿市的凯瑟琳·阿尔弗瑞德是一家纺纱工厂的生产总监。她讲述了自己在接受训练后，如何解决一个敏感问题的：

“我工作中的部分职责就是制定一些激励员工的方法和标准，以便使公司的产量和质量都能够有所提高，而他们则可得到更多的回报。在我们的生产范围仅限于两三种不同纱线的时候，我们所采用的方法还可以正常运作。可就在最近，我们的纱线种类已经增加到十二种以上了，这样一来，原来的方法就不管用了——因为原有的标准已不能使员工根据工作质量和工作量来得到相应的报酬了，所以，这根本无益于促进他们的生产积极性。

“根据这一现状，我设计了一套全新的方案，可以详细记录工人的工作时间和产量，并使每个人都得到合理的报酬。

“在一次工作会议上，我把自己构思出来的新方案提交给与会的高层职员，我下定决心一定要证明自己的设想更加合理。于是，我对每一个细节都进行了详细的说明，用来证明新方案的好处和旧方法的错误，并当众指出从前的计划在工人待遇方面是不合理的。与此同时，我还提出了相应的解决方法。可是，这一切都是白费力气。由于我太急于实行新方案，于是还提出了一些新建议。可是，我说话的语气有些咄咄逼人，加之我对旧方法的批评又使在场人士丢尽了颜面；于是，我的新方案就在那次会议上搁浅了，我也经历了一次惨痛的失败。

“在我接受了几节成人教育课之后，我才豁然开朗，终于明白了自己所犯的错误。于是，我申请召开了另一次会议，在会上，我首先请在座各



一位表明自己对这一计划的看法，然后再针对各个要点进行分析讨论，并请他们提出改进的方法。我用一种低调的处事方法提出了一些建议，将他们引到我的思路里来，并最终让他们把我的方法提出来。就在会议即将结束的时候，大家经过协商所提出的方案与我的新方案如出一辙，不过这次，他们却对这一方案表现出了极大的热情。

“现在，我确信，如果你直接指出某人的错误，不仅得不到任何收效，反而会造成更大的麻烦。在你指出他人犯错的时候就是在伤害他的自尊，使自己陷入不受欢迎的境地。”

让我们再举一例吧：我想说的是，数以千计的人都曾经经历过这样的事情。

卡略雷是纽约一家木材公司的销售员。他对我说，多年来，他总是毫不留情地在那些木材检验员面前指出他们的错误，而且也曾在争论中获胜；可是，他却并没有因此得到任何好处。他说：“那些木材检验员就像棒球裁判员一样，一旦做出什么决定，谁也无法改变。”卡略雷以公司受到几千美元的损失为代价赢得了那场争论的胜利！下面就是他在成人教育班上的发言：

“一天上午，我办公室的电话响了，一位情绪激动的客户在电话里抱怨我们运去的一车木材和他们要求的规格完全不一样。他们已经停止卸货，让我们马上把木材运回来。一车木材只卸了四分之一，他们的木材检验员便报告说，一半以上的木材不合乎规格，因此，他们拒绝接货。

“放下电话后，我立即起身去客户所在的工厂，一路上，我始终在为解决这个问题寻求最佳方案。如果换作从前，我一定会根据自身具备的木材检验知识，告诉他们的检验员，我们运出的木材完全合乎规格；可是，这次我决定用自己在培训课中学到的原则来解决这件事。

“来到客户的工厂后，我发现采购主任和检验员个个横眉立目，一副要开口吵架的样子。我来到卡车前，告诉他们继续卸货，让我仔细看看这批木材的具体情况。在卸货的过程中，我请检验员将他认为不合格的木材



挑出来，放在一边。

“我在一旁看着他挑拣所谓的不合格木材，看了一会儿，我终于明白了问题所在。原来，检验员的检查有些近乎苛刻了。他对其他种类的木材的鉴定还比较在行，但我们这批货是白松，他在这方面的知识就有些欠缺了，而我则可算得上是白松方面的专家了。虽然如此，我并没有当面质疑检验员的评定。我只是静静地看着，并用比较和缓的语气问他这批木料哪些地方不符合标准。我并没有直截了当地指出他的错误，只向他表示我在向他请教，目的只是为了以后送货时不再出现类似的错误，并更好地满足他们的需求。

“我请教问题时友好而合作的态度加上我十分配合地请他把其认为不合格的木材挑出来——这种配合的态度使这位检验员的情绪立即好了起来，彼此间的紧张气氛也就消失了。期间，我只是偶尔谨慎地提几句意见，告诉他有些他认为不合格的木材其实是合乎标准的，并暗示他这批货是物有所值的。不过，我一直很小心，生怕触动了他哪根敏感的神经。

“渐渐地，他的态度完全转变了。最后，他坦率地承认自己对白松方面并不在行，并开始向我请教从车上搬下来的白松板的相关问题。于是，我就耐心地对他说，那些白松板是合乎检验规格的，并给出了充分的理由。我还提出，如果他还认为这批货不合格的话，我们可以将货物如数收回。终于，当我再让他将一些自己认为不合格的木材挑出来时，他自己都有些过意不去了。最后，他明白问题其实是出在自己身上，因为他们还没有搞清楚自己究竟需要什么等级的木材。

“最终的结果就是：他重新检验了一遍挑出来的木材，并全部接受了，于是，我得到了一张全额支票。

“就这件事来说，只是在社交场合运用了一些语言技巧，尽量不去指出他人的错误，就能够使我们公司少受一大笔损失，而且还使我们与客户之间建立了良好的关系，而这一点是金钱无法衡量的。”

A Sure Way of Making Enemies and How to Avoid It

Katherine A. Allred of Kings Mountain, North Carolina, is an industrial engineering supervisor for a yarn-processing plant. She told one of our classes how she handled a sensitive problem before and after taking our training:

"Part of my responsibility," she reported, "deals with setting up and maintaining incentive systems and standards for our operators so they can make more money by producing more yarn. The system we were using had worked fine when we had only two or three different types of yarn, but recently we had expanded our inventory and capabilities to enable us to run more than twelve different varieties. The present system was no longer adequate to pay the operators fairly for the work being performed and give them an incentive to increase production.

"I had worked up a new system which would enable us to pay the operator by the class of yarn she was running at any one particular time.

"With my new system in hand, I entered the meeting determined to prove to the management that my system was the right approach. I told them in detail how they were wrong and showed where they were being unfair and how I had all the answers they needed. To say the least, I failed miserably! I had become so busy defending my position on the new system that I had left them no opening to graciously admit their problems on the old one. The issue was dead.

"After several sessions of this course, I realized all too well where I had made