



学生成才
励志必读书系之
青春励志系

像《读者》一样隽永优美，视野开阔！如《青年文摘》般纯净朴实，见解深刻！

天生我材必有用

发人深省的故事，
引导你心灵的成长，
学一天哲理，不如每天感悟一个好故事，
阅读一个好故事，
可以让你的人生更加精彩，获益匪浅！

桂
万
春
◎
主
编

最阳光的成长读本

用真心的感动去耕耘，就会收获生命中的一份神奇，
用文字追随感动的旅程，用真情感受生命的乐章。
一个个温馨的感人故事，温暖你的心灵，照亮你前进的路……



安徽美術出版社
全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

天生我材必有用 / 桂万春主编. —合肥: 安徽美术出版社, 2012.12
(学生成才励志必读书系之青春励志系)

ISBN 978-7-5398-4017-8

I. ①天… II. ①桂… III. ①阅读课—中学—课外读物
IV. ①G634.333

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 298813 号

(学生成才励志必读书系之青春励志系)

天生我材必有用

TIANSHENGWOCAIBIYOUYONG

桂万春 / 主编

出版人: 郑可 责任印制: 李建森 徐海燕

责任编辑: 张艳新 责任校对: 司开江

出版发行: 安徽美术出版社 (www.ahmscbs.com)

社 址: 安徽省合肥市政务文化新区翡翠路 1118 号出版传媒广场 14 层 邮编: 230071

营 销 部: 0551 - 63533604 (省内)
0551 - 63533607 (省外)

印 刷: 山东海蓝印刷有限公司

开 本: 710mm×1020mm 1/16

字 数: 216 千字

印 张: 12

版 次: 2013 年 1 月第一版

印 次: 2013 年 1 月第一次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5398-4017-8

定 价: 28.80 元

如发现印装质量问题, 请与我社营销部联系调换。

版权所有·侵权必究

本社法律顾问: 安徽承义律师事务所 孙卫东律师

面向大海，我们不必望洋兴叹，因为我们有小溪的活力与勇敢；面向高山，我们不必感叹雄伟，因为我们有大地的平实与无华；面向森林，我们不必心旷神怡，因为我们有树苗的挺拔与坚毅；面向花丛，我们不必羡慕其千姿百态，因为我们有野花的平凡与芳香。面对人生，我们更不必妄自菲薄，因为我们相信“天生我材必有用”。

“天生我材必有用”，这真是一个令人击节赞叹的句子。那种深深印刻在骨子里的豪情，绝非装腔作势者可得其万一。他敢在天子面前佯狂，敢叫高力士提鞋，更不在乎千金散尽。他始终把自己看成是一个具有独立人格的独立个体，才华固然天授，也是其安身立命之本，是其狂放不羁的凭靠。

李白的这句诗给了我们信念和信心。我们每个人都是与众不同的，最初都是一块金子，可是经过岁月的流逝，渐渐的、渐渐的上蒙上一层灰，使我们看不见自己的价值，对自己产生怀疑，变得迷茫、困惑。时间还在流逝，灰尘也越来越厚，“遂成枯落，多不接世，悲守穷庐，将复何及”。

霍金坚信着“天生我材必有用”。他凭借着自己的智慧与艰辛的努力，写出了著名的《时间简史》，推动了科学的飞速发展，为世界做出了贡献，他也被称为与牛顿和爱因斯坦并列的世界三大科学家之一，他的成就足以让世人敬仰。

我们时常感到自己被别人所抛弃，从而感到孤独寂寞，其实最可怕的是自己抛弃了自己。我们不能放弃，即使在十分困难的境遇中，我们都应该坚持不懈，美好的未来在等着我们，因为“天生我材必有用”。

每个人都有自己的价值，不需要悲伤，不需要哭泣，勇往直前，因为“天生我材必有用”；不必骄傲，也不用自卑，只要摆正自己的位置，你就是天才。

目录

contents



最适合自己的那把刀 / 001

身残志不残 / 004

昙花也有绚烂时 / 007

坚持就是成功 / 009

用红色杯子装咖啡 / 011

卖井水 / 013

换一种方式接近梦想 / 016

花泥中的商机 / 018

蔑视挫折 / 021

没伞就要拼命跑 / 023

跑出我的未来 / 025

勤奋自学成大器 / 027

无手男孩高分上大学 / 029

相信自己 / 031

人生的两个机会 / 033

长着翅膀的鞋子 / 035

每个人都有梦想 / 037

人生自有沉浮 / 041

微笑的盲女 / 043

你不会永远比别人差 / 045

借“鸡”生“金蛋” / 048

没有跨不过去的坎 / 053

有志者事竟成 / 055

“坏”到极致见曙光 / 058

藏在心里的翅膀 / 060

做自己的庄家 / 062

失败只是一个角度 / 064

目录

contents

- 苦难是最好的大学 / 066
- 成功 = 简单的事情 + 重复做 / 068
- 大器注定晚成 / 070
- 你独一无二 / 073
- 穷人最缺的是野心 / 075
- 上帝是公平的 / 077
- 飞到天上去 / 079
- 不要同情自己 / 081
- 像树一样活着 / 083
- 有“心”就有希望 / 085
- 成功就这么简单 / 087
- 心若在，梦就在 / 089
- 像风一样奔跑 / 093
- 生命大于荣誉 / 095
- 相信自己能赢 / 097
- 让自己足够优秀 / 099
- 成功没有时间表 / 102
- 成功未必要奔跑 / 103
- 把自己当成一颗种子 / 106
- 永不放弃 / 108
- 重塑一个崭新的自己 / 111
- 人生低谷也精彩 / 114
- 我是最重要的 / 115
- 我的优势是不漂亮 / 117
- 于无声处遇伯乐 / 119
- 每天淘汰你自己 / 122
- 没有谁不重要 / 123



目录

contents



- 认真的力量 / 125
- 自己一切自己主宰 / 129
- 往人少的地方走 / 130
- 残缺并非一无是处 / 132
- 胜任才是硬道理 / 134
- 幸与不幸都是歌 / 137
- 人生没有“后退”键 / 139
- 找到自己的梦想 / 141
- 将轻视转化成动力 / 143
- 找准适合自己的位置 / 145
- 活出别样人生 / 146
- 苦学也难得 / 149
- 树的启示 / 152
- 我也能造原子弹 / 154
- 塑胶花传奇 / 158
- 别再抱怨你的双脚 / 160
- 我只看我所拥有的 / 162
- 朽木也有春天 / 164
- 你是独一无二的 / 166
- 你有自己的芳香 / 169
- 矮小但不卑贱 / 171
- 空白 / 174
- 自强，书写不屈人生 / 175
- 坚定的信心 / 178
- 不走寻常路 / 180
- 乐观成就事业 / 182
- 单拐走出致富路 / 184

最适合自己的那把刀

——石玉娟

【摘要】 篆刻作品的成败与刀具的贵贱无关，关键是要找到最适合自己的那把刀。做人也当如此，要想成功，只需认准方向，并努力将自己磨砺得比他人更有价值。

少年时就爱上书法的他，因为家贫，没有闲钱买墨水和纸张。母亲便找来一支别人废弃的毛笔，用小桶盛了淘米水，让他在家里的水泥地上练字。

有了写“水字”打下的书法基础，他的作业字形俊秀、结构洒脱，看着让人心情舒畅，是老师最喜欢批改的那一类。

上了高中，他从《书法》杂志上初次认识并了解了篆刻艺术，那些刀法稳健含蓄、方圆互用的印章让他对篆刻产生了浓厚的兴趣。课余时间，他便找来削铅笔的刀片，在砖头和瓦片上刻了起来。

刀片很薄，一使劲儿便折断了，家里好几把削铅笔的小刀都被他在砖头上刻字弄断了，怕妈妈训他，他只好撒谎说刀子丢了。

妈妈很快便发现了他的秘密，不仅没责怪他，还省下钱，给他买回了一把专门学篆刻的刀。他学篆刻的劲头更高了。

他找来一些汉印的篆刻作品，比着葫



人应尊敬他自己，并应自视能配得上最高尚的东西。——黑格尔



芦画起瓢。因为手法生疏，缺乏老师指导，指头被锋利的刻刀割破是常有的事。看着他手上深深浅浅的伤痕，妈妈心疼了。他却笑着说，这点儿伤算什么？

高中毕业，他没考上大学。本想复读再考一次，可是想到家里拮据的经济状况，还有正上中学的弟妹，他咬咬牙，把复读的愿望咽了下去。

他到一家工厂找了份钳工的工作，开始跟钳子、锯、锉刀打交道。劳累的工作没有消融他的梦想，业余时间，他仍然喜欢搞事业——篆刻。但是工资除去生活费，大半用来给弟妹交学费了，市场那些昂贵的白钢篆刻刀，一直是他想要而不舍得买的奢侈品。

一个偶然的机，他将师傅干活报废的一把锉刀磨成了刻刀，想看看能不能代替白钢刀提高篆刻作品的精细度。没想到，这个小改革令他的篆刻作品质量猛升——笔画弯转更显自然，印面也更显得浑厚端庄。从此，用废锉刀改制的篆刻刀，成了他的“独家兵器”。

一把把废锉刀经过他精心改造，比价格昂贵的白钢刀还好使。意外的发现，令他兴奋不已，也给他的人生带来了转机。

工厂重视企业文化，经常组织职工开展文体活动，在几次职工篆刻比赛当

中，他都名列榜首。那些绽放在方寸间的造型艺术，或厚重肃穆或圆润古朴，很见功力。很快，他成了厂里小有名气的篆刻爱好者，并渐渐走进了市篆刻协会会员的行列。

单位领导惜才，调他到政工科做宣传干事。工作性质和环境的改变，让他在篆刻艺术上有了更多提升和发挥的空间。但是，与身边那

些科班出身的高学历的同事相比，他明显底气不足：没后台、没文凭，在这个位置能坐多久？

一想到这里，焦虑便如潮水，从心底涌出。他拿起篆刀，闷闷不乐地刻着宣传标语。

突然，一个想法，如闪电传过他的大脑：手里这把篆刀原来只是一把报废了

你不要把那人当作朋友，假如他在你幸运时表示好感。只有那样的人才算朋友，假如他能解救你的危难。——萨迪



的锉刀，价格远不如专业的白钢刀，但是经过他用心地磨削改造，性能已超过了白钢刀。他为什么就不能把自己磨砺得比科班出身的宣传人员更有价值呢？

他开始找来专业的新闻写作书籍学习，不断提高自己写通讯、消息的能力。业余时间，他继续在篆刻上发展，并试着摸索一条将爱好与宣传工作结合起来的

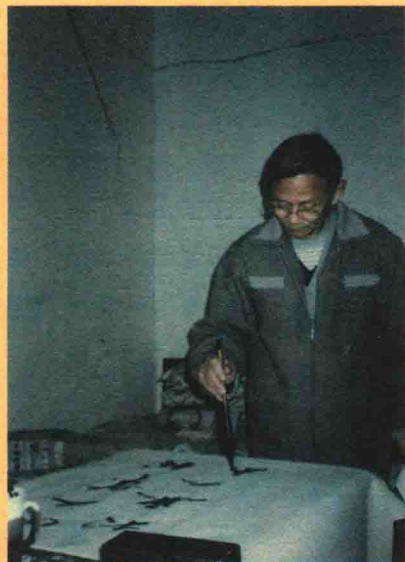
路子。

工夫不负有心人。一年后，频频在内刊发表新闻稿的他，走进了公司优秀通讯员的行列。公司安全月宣传，他精心篆刻出“安全是福”；单位抓廉政教育，他又及时刻制出“镜鉴”；春节，他乐呵呵地篆刻出“百佛祈福”；五一，他又满怀激情地篆刻出“劳动光荣”……一枚枚印章，都是缩龙成寸的精品，疏密有致，顾盼有情，饱含了他对企业深深的祝福。

在宣传工作上的出色业绩，让他这个没有文凭的“土八路”有了立足于宣传干事间的自信。他的职场路，因了他的努力，越走越宽。

业余时间，他广结善缘，积极参加省市级各类篆刻艺术比赛，作品被报纸专版刊登，姓名入编《中国现代书画篆刻界名人录》。之后，他加入了省篆刻协会，被业内人士推选为某书画院秘书长，他的篆刻作品被很多人高价收藏。一时间，出身卑微的他获得了众多粉丝的欣赏。

有人向他请教成功的秘诀，他笑着拿起那把刻刀：篆刻作品的成败与刀具的贵贱无关，关键是要找到最适合自己的那把刀。做人也当如此，要想成功，只靠认准方向，并努力将自己磨砺得比他人更有价值。



身残志不残

——顾美静

【摘要】 出生于20世纪80年代初的陈立，家住浙江省台州市温岭县。陈立三岁那年不幸患上了小儿麻痹症，在母亲的不断鼓励下，她坚强而乐观地生活着。

迷上“袜子娃娃”

出生于上世纪80年代初的陈立，家住浙江省台州市温岭县。陈立3岁那年不幸患上了小儿麻痹症，在母亲的不断鼓励下，她坚强而乐观地生活着。

2006年春，韩国的一位好心网友为了帮助她打发时间，给她邮来了一箱子



“韩流”时尚杂志。有本杂志上专门介绍了韩国年轻人最近流行的一种DIY方式，就是用袜子、手套做各种各样的娃娃，以装点自己的卧室、办公室等。看着那些用旧袜子做的奇怪可爱的小狗、小猫，陈立觉得特别好玩，便也试着做了起来。

每当有人来家里看她做出来的那些袜子娃娃时，她就兴奋地说：“你信不信？我要把这些袜子娃娃卖出去，变成钱！”有人就嘲笑她：“‘臭袜子’也能卖钱，真是想钱想疯了！”许多人摇头叹息说她“没救了”。

往往有这样的情形：为科学和技术开拓新道路的，有时并不是科学界的著名人物，而是科学界毫不知名的人物，平凡的人物，实践家，工作革新者。——斯大林

但陈立依然沉浸在自己的“童话世界”里，面对父母的疑惑，她镇定地说：“爸妈，我很正常！请你们一定相信我，这些袜子娃娃我一定能卖出去的！我也坚信，做袜子娃娃卖是非常适合我的一条成长之路，因为我喜欢这些袜子娃娃！”

创立“布三布四”品牌

2006年9月，男朋友带着陈立专门去了上海南京路步行街，将一些最有特色的袜子娃娃放在一家潮流商店里寄售，并在商店老板的建议下给娃娃定了一个很高的价格，最便宜的也要100元！“这么贵能卖得出去吗？那些娃娃可都是袜子做的啊！”在回浙江的路上，陈立一直很担心。让陈立做梦也没想到的是，不久，她就接到了商店老板的电话，说他们送去的100多个袜子娃娃全部卖完了！那老板还叮嘱陈立火速再送一批过去。这次袜子娃娃“突然畅销”，大大刺激了陈立，她立即作出了一个决定：成立工作室，专门做袜子娃娃卖！不久，她就租了间房子，然后买了一批袜子、扣子、针线等材料，总共花了将近3万元。从此她开始正式创业了，每天专心在工作室制作袜子娃娃。

不久，商店老板打电话来说：“产品被查了，不能再卖了！”原来，有关部门发现她的娃娃没注册，产品质量和卫生都没保障，把它们查封了。商店老板鼓励她：“你这产品很有创意，一定要去注册，你知道我为什么能把你的产品卖这样高的价格吗？因为我经营的都是品牌商品，从一开始我就把你的袜子娃娃当作品牌产品来卖。”

陈立也意识到了注册商标、创立品牌的重要性，她只好求助家里人筹钱。她父亲听了后大吃一惊：“人家注册一个品牌1500块钱就够了，为什么你注册一个品牌要5万块钱呢？”陈立说：“我要同时在大陆、台湾和香港注册啊！”“爸，你也是做生意的，我这是自己创造的产品，将来一旦畅销就‘不可收拾’，我得把眼光放长远一些啊！”

陈立的想法打动了父亲。不久，她父亲就凑了5万。该注册一个什么品牌呢？一家人开始为陈立的那些袜子娃娃绞尽脑汁。陈立问：“爸，您说，我做的这个像什么？”父亲左瞧右看：“像什么？像猴吗？不像。像狮子？也不像！这根本就是那个不三不四的东西嘛！”陈立突然灵光一闪：“就叫‘布三布四’！是

人的天赋就象火花，它既可以熄灭，也可以燃烧起来。而逼使它燃烧成熊熊大火的方法只有一个，就是劳动，再劳动。——高尔基

名人名言

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com



布料的布，因为它用布料做的嘛，怎样？”父亲听了后笑着说：“嗯，这名字还真不是不错，本来是穿在脚上的袜子，现在竟然变成了抱在手里的娃娃，真是有点不三不四啊！”

2006年12月，陈立顺利在大陆、香港、台湾注册了“布三布四”袜子娃娃品牌。

“臭袜子”变成了“金娃娃”

2007年，为了抢占春节市场，陈立将第一批600个标有“布三布四”商标的袜子娃娃让男朋友送去了上海。可是，当男朋友兴高采烈地回来时，陈立却无精打采地说：“我想把那些娃娃收回来，因为我舍不得把它们卖掉，你知道吗？它们都是有生命的，就像我的伙伴。突然间全部卖出去了，也不知道把它们被卖到了什么地方，也不知道它们以后会不会坏掉，如果人家不要它们了，它们不是很可怜吗？”

陈立童话般的想法听起来是很好笑，但这恰恰成就了她的后来的一个绝妙创意。

陈立想起了电影《天使爱美丽》，里面的女孩将她父亲种在花园里的小圣诞老人寄到了世界各地，那个圣诞老人，比方说他在曼谷、在巴黎旅游后，都会寄回一张照片给她和父亲看……

陈立想：其实我的袜子娃娃跟圣诞老人也是一样的呀！很快，她就琢磨出了一个妙主意：在每个袜子娃娃的包装盒里放一张宣传卡，上面是一个名叫《我和我的娃娃》的顾客反馈意见征集活动倡议书，就是希望每位顾客把自己心仪的袜子娃娃领回去后给它取一个名字，然后在顾客家里或者顾客喜欢的地方跟袜子娃娃合影，再寄回给陈立。为了不加重顾客的负担，

她还专门设立了电子邮箱、QQ群等联系方式以及“布三布四”网站。



我没有特别才能，不过喜欢寻根刨底地追究问题罢了。——爱因斯坦



很快，袜子娃娃的照片陆续从全国各地发回来了，其中许多的故事真是像童话一样美丽：比如有个喜欢旅游的朋友买了一个袜子娃娃后，竟把它带到了沙漠里，并且那朋友只让袜子娃娃骑骆驼，他自己却徒步……陈立收到袜子娃娃骑着骆驼奔走在沙漠里的照片时，竟高兴得流泪了。

短短几个月内，陈立收到了近千张来自世界各地的袜子娃娃照片。不少外国年轻人了解到她竟然是一个无法站起来的残疾人时，还专门写信鼓励她：“你真是一个美丽的天使，真心祝愿你的袜子娃娃能像芭比娃娃一样遍布全球的每一个角落！”

2007年10月广交会期间，广州某商家了解到陈立别具一格的创业经历后，决定为她免费在广州办一个“袜子娃娃展览”，这对陈立来说可是一个惊喜！“袜子娃娃展览”举办后，坐在轮椅上的陈立，以及她生产出来的成千上万种新颖精致的袜子娃娃，感动了很多。

陈立立即与商家合作，在短短两三个月时间里，前往全国二十多个大中城市进行了巡回展览活动。通过这一爆炸式的宣传，陈立不但让更多的人知道了她的“布三布四”品牌，还让更多的人爱上了这些可爱的小娃娃。到了2008年初，她的“布三布四”袜子娃娃不仅在全国各地都有销售，而且还卖到了美国、英国、西班牙、澳大利亚和日本、韩国等国家。

昙花也有绚烂时

——柴静

【摘要】 昙花一现又如何？自有它的辉煌。只要留下的，是用汗水缔造的奇迹。

人能尽其才则百事兴。——孙中山

农民工组合“旭日阳刚”在央视春晚中的一首《春天里》，让他们从网络红人一夜成为很多人追捧的草根歌手。美梦成真之后，他们的人气也迅速飙升，据传，他们可能即将在杭州开演唱会。

说实话，“旭日阳刚”春晚的表演并不精彩，从专业角度来讲，刘刚还出现跑音现象，虽然歌声现场会有瑕疵，但他们用真诚弥补了这一缺憾，反而赢得了更多人的好评与感动。对于跑调一事，刘刚说，当他第一次站在春晚舞台上表演时，自己在北京所经历的坎坷生活在脑海中一幕幕闪现，那一刻他更多的是感动，而不是紧张。

农村长大，进城打工，生活在社会的底层，这些因素让“旭日阳刚”吸引了



大量的草根粉丝。很多粉丝听过他们的《春天里》以后，会想起农村的老家，想起儿时的伙伴，想到进城后满腹的委屈无人诉说，漂泊多年依然居无定所，生活在别人的城市，还有那未知的明天，只能靠流泪来释放自我……

对于成名后的生活，王旭说：

“说实话，现在的心情真是挺郁闷的，每天都是这样，做各种节目，压力非常大，不愿意这样。”他认为理想的状态，是能有自己的生活，还能唱歌。“我现在早上起床连做俯卧撑的时间都没有了，原来每天早上一睁眼先做60个。”比起原来的生活，王旭承认在物质上得到一些改变，但他表情上却流露出这种改善在他看来微不足道，“只能说有一点改变，没太多变化，原来吃什么还吃什么。”刘刚却觉得有点天上地下的感觉：“以前摆过地摊，被城管追得满世界跑。”

有人问王旭：“要没有这个视频，没有这个网络，也许就这么一辈子。”

王旭笑着说：“那也很好，很平常的一件事情，做个普通的人也挺好。”说这话时，他是如此淡然。原来他打算就这么一边看仓库一边在“地下”唱歌，唱到65岁，唱不动了，回家做个小买卖，没有别的想法。或许，正是这份平常心，使他们成名后，没有飘飘然迷失自己。

所谓天才人物指的就是具有毅力的人、勤奋的人、入迷的人和忘我的人。——木村久一



也并不是所有的声音都是为他们叫好。有一种声音说，他们的成名有很大因素是拜“农民工”的标签所赐，担心“旭日阳刚”如同天上的流星一样，只是昙花一现。对此，王旭说：“希望以后能创作原创音乐，出自己的歌。无论以后是大红大紫，还是被人淡忘，肯定还是会唱歌，离不开唱歌。”而刘刚则说：“要说我们是昙花，我觉得我们也要开得非常灿烂，就算是一瞬间也要开得很好！”

昙花一现又如何？自有它的辉煌。只要留下的，是用汗水缔造的奇迹。

坚持就是成功

——梦茹

【摘要】 王仁德，这位来自中国的老人，在非洲实现了自己的财富梦想，成了亿万富翁。他的成功，是坚持的结果，而他的坚持，是基于对市场需求的准确判断。

王仁德是江西省余江县人，退休后，他在鹰潭市经营床上用品。他的生活并无多少波折，更没有什么传奇。

有一次，他去南昌进货，见有一商户的蚊帐特别便宜，就进了2000顶。俗话说，便宜没好货。回到鹰潭，王仁德才发现，这批蚊帐洞眼太大，根本起不到防蚊子的作用，卖出去的，都被人退了回来。这一单，他结结实实地亏了1万多块钱。

他找南昌的老板要求退货赔偿，却被带着去见生产厂家，他才明白，那厂子倒了，积压了300多万顶蚊帐。王仁德获得了南昌老板的赔偿，不是钱，是2500顶蚊帐。这些“大眼蚊帐”百无一用，拿回来也是死货。可不久后，王仁

通过自己的努力即使知道一半真理，也比人云亦云地知道全部真理要好得多。——罗曼·罗兰



德竟花钱将那 300 万顶蚊帐全部买了回来。

原来，王仁德从报纸上得知非洲的苏丹有很多伊蚊，这种蚊子体态庞大，嘴巴奇长，吸人血多，染病率非常高。他觉得这些百无一用的蚊帐，完全可以卖到那里去。

六十七岁的王仁德带着 30 顶“大眼蚊帐”去了苏丹。一到首都喀土穆，那 55℃ 的高温，热得他快要昏死过去。稍事休息，他马不停蹄地去考察市场，收获的却是一个冷酷的现实——市场上根本不卖蚊帐，当地人根本不知蚊帐是什么玩意儿。



没有市场，那就回国吧。可王仁德老人偏不，他“偏执”地认为，在这个不知道蚊帐为何物的苏丹，市场无可限量。他选择去危险的达尔富尔，因为那里每年都有九万多人死于伊蚊传播的登革热。只可惜当地连年战乱，百姓生活贫困，这十元左右的蚊帐，对他们来说，也是天价的奢侈品。

老百姓买不起，路只有一条，卖给联合国，然后由其援助给达尔富尔的人们。王仁德老人来到达尔富尔地区的布拉姆市，求见负责援助事务的副市长贾巴津。贾巴津说：“达尔富尔地区非常闭塞，人们不一定会接受这样先进的产品，如果他们不感兴趣，我们采购您的蚊帐又有什么意义呢？”副市长的一番话，让老人凉了半截。

如何让从未见过蚊帐的老百姓接受这样“先进”的产品？王仁德决定带十顶蚊帐，亲赴危险之地，宣传蚊帐的好处。这里政府与反政府的武装各据一方，经常打仗。王仁德到了战区才发现，达尔富尔地区的人们对中国人还是非常友好的，哪怕是反政府武装人员。原来，中国人援建的水井，帮他们解决了缺水之苦，还有很多其他的工程项目，让他们感到中国人的真诚与友好。所以，王仁德穿越交火区，交战双方甚至还主动停火，让他安全通行。

到达一个名叫皮巴韦的小村寨之后，王仁德明白此处驱蚊的方式是种植一种非洲特有的植物，但效果一般。在某一年，因为伊蚊传播登革热，就有 16 人死

要记住：历史上所有伟大的成就，都是由于战胜了看来是不可能的困难而取得的。——卓别林



去。尽管蚊帐可以防蚊，可以防止传播登革热，可以避免无谓的死亡，但当地民众就是不接受王仁德的“大眼蚊帐”，觉得那是被关进了大牢，会带来厄运的。

“偏执”的王仁德不相信不能改变村民的观念，他亲自钻进“大眼蚊帐”里，用自己的实际行动，明确地传递一个信息，睡在蚊帐里不会带来厄运，却能享受无伊蚊骚扰的安宁，可以舒适地睡觉。终于有大胆的人迈进了他的蚊帐，见没有什么坏事，就兴奋地说：“太好了，太好了！大家都进来吧！”他们接受了。

此后，王仁德老人免费发放近两万顶蚊帐，达尔富尔的人们彻底接受了这种新的“先进”的东西。2003年，达尔富尔地区政府在可支配的联合国援助资金额度内，以平均每顶8美元的价格，先后购进王仁德20万顶蚊帐。到2007年，联合国机构采购办公室采购了王仁德290万顶蚊帐，用于援助非洲国家。

王仁德，这位来自中国的老人，在非洲实现了自己的财富梦想，成了亿万富翁。他的成功，是坚持的结果，而他的坚持，是基于对市场需求的准确判断。

用红色杯子装咖啡

——周泰名

【摘要】 手掌的差别不大，却成就了摩根财团；红色和青色的差别，足以让一个咖啡店生意蒸蒸日上。这些细微的差别，不能引起大多数人注意的事情，却往往有其关键的作用。

美国摩根财团的创始人摩根，当年从欧洲漂泊到美国时，穷得只有一条裤子。后来，夫妻俩好不容易才开了一家卖鸡蛋的小杂货店，但身高体壮的摩根卖鸡蛋远不及身材瘦小的妻子。

长才靡入用，大厦失巨楹。——邵谒

名人名言

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com