

中国首套以色彩助力阅读的少儿励志精品图书



意林

少年阅读馆

墨绿色的勤奋卷

阅读能力决定学习能力

# 炫读

《意林》编辑部 编

让孩子学会勤奋，做一个上进的人。

墨绿是深邃的漩涡，像勤奋的孩子的沉默，  
沉默，却汹涌着暗波。

## 你是绿色小孩吗？

你是否有着同大自然一样纯净的心灵？  
宁静的绿如水般温润，滋养着感恩的心，  
让勤奋悄然开花，让心灵纯净美好。



吉林出版集团 | 吉林摄影出版社

图书在版编目(CIP)数据

炫读·墨绿色的勤奋卷 / 《意林》编辑部编. -- 长春 : 吉林摄影出版社, 2012.6  
ISBN 978-7-5498-1166-3  
I. ①炫… II. ①意… III. ①故事-作品集-世界 IV. ①I14  
中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第102722号

炫读·墨绿色的勤奋卷 XUANDU MOLISE DE QINFEN JUAN

---

出版人 孙洪军  
总策划 杜 务  
主 编 孙洪军 顾 平  
责任编辑 张 弘 尹成佳 李双双  
丛书统筹 徐 晶  
执行编辑 吴可嘉 吕 娜  
封面设计 张 龙  
美术编辑 张 龙 坛爱萍  
封面插画 世良插画  
发行总监 李振红  
开 本 700mm × 1000mm 1/16  
字 数 100千字  
印 张 9  
印 数 1 ~ 20000册  
版 次 2012年06月第1版  
印 次 2012年06月第1次印刷

---

出 版 吉林出版集团  
吉林摄影出版社  
发 行 吉林摄影出版社  
地 址 长春市泰来街1825号 邮编: 130062  
电 话 总编办: 0431-86012616  
发行科: 0431-86012602  
网 址 www.jlsycbs.cn  
经 销 全国各地新华书店  
印 刷 北京联兴盛业印刷股份有限公司

---

书 号 ISBN 978-7-5498-1166-3 定价: 16.90元

启 事

本书编选时参阅了部分报刊和著作, 我们未能与部分作品的文字作者、漫画作者以及插画作者取得联系, 在此深表歉意。请各位作者见到本书后及时与我们联系, 以便按国家相关规定支付稿酬及赠送样书。

地址: 北京市朝阳区南磨房路37号华腾北塘商务大厦1501室《意林》编辑部(100022)

电话: 010-51908602

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换)

# CONTENTS 目录



## 勤奋的孩子有钱赚

- 1 财商决定命运/佚名
- 2 巴菲特：五岁就开始发财/佚名
- 4 8年成就大业/日明明
- 6 “7岁毕加索”的升值秘诀/周林
- 8 财商少年班的新同学/杨天南
- 9 富翁与乞丐/龚子
- 10 我成了精明的小犹太商人/崔苹
- 12 一个小男孩的取胜之道/黄小平
- 13 17岁少年的“聊天轮盘”/朱静远
- 14 10岁男孩当老板/国中华
- 16 11岁的买卖/  
[美]托西奥·莫里 译/李杰玲
- 18 11岁开始投资/佚名
- 20 爱心成就小创业家/  
[美]吉尔·谢尔曼 译/佚名
- 22 16岁网络狂人“抒情”致富/  
郭艳琳 尹颖尧
- 24 17岁的百万富翁/  
[德]博多·舍费尔 译/佚名
- 26 年薪百万的18岁总裁/一江春水
- 28 锡尤尔骚河少年/  
[英]巴里哈克 译/谢素军

- 29 儿童大款的致富奇招/佚名
- 英国最有钱的少年/张嘉芬



## 把冰卖给爱斯基摩人

- 32 报童的演讲/崔建修
- 34 在冰岛卖冰块/陈亦权
- 36 失误里的契机/焦淳朴
- 37 天下竟有免费的午餐/朱晖
- 38 救名牌/吴水群
- 40 “连哄带骗”的快乐销售/绿如水
- 42 小细菌潜伏着大财富/祝师基
- 44 把招牌菜卖到街上去/徐立新
- 46 沈子凯：把火柴做成时尚精品/陈亦权
- 48 一根树枝改变命运/雁群
- 50 出售空气罐头/佚名
- 51 八个符号/谈笑生
- 52 贩卖“时间差”的世界新首富/张小平
- 54 废纸条里的商机/李文明
- 55 2300万美元和150美元/万安峰
- 56 乔丹脚上的鞋子/吕保军
- 58 从一只柠檬到柠檬王国/鲁先圣
- 60 李小璐：浪漫超市赚美国人民的钱/美多味
- 62 把一双旧鞋卖出天价/冬亥
- 64 雨中识商机/吴知
- 65 打出来的富翁/陈亦权
- 66 抢注达人的赚钱秘笈/张小平
- 68 沈南鹏别解智力题/梁明书





## 精诚所至金石为开

- 70 献给哈切塔的红木钢琴/田祥玉
- 72 拾瓶记/汪新华
- 74 十七岁的女儿红/杨天南
- 76 财富/姚讲
- 78 想要名牌靠自己/吕胜元
- 80 我是“卖糖果的小姑娘”/  
蒋晓晓 孟献巍
- 82 擦鞋的男孩/周 薇
- 84 一元钱起家/赖延阶
- 85 穷人最缺少的是什么/费 明
- 86 一美分垒起的大富翁/李雪峰
- 88 不要向上帝要第二把钥匙/李景香
- 90 失败有时也是一笔财富/谈笑生
- 92 亿万富翁接班人的铁血训练营/佚名
- 93 真正的财富/美多里



## 种一枚金币在心底

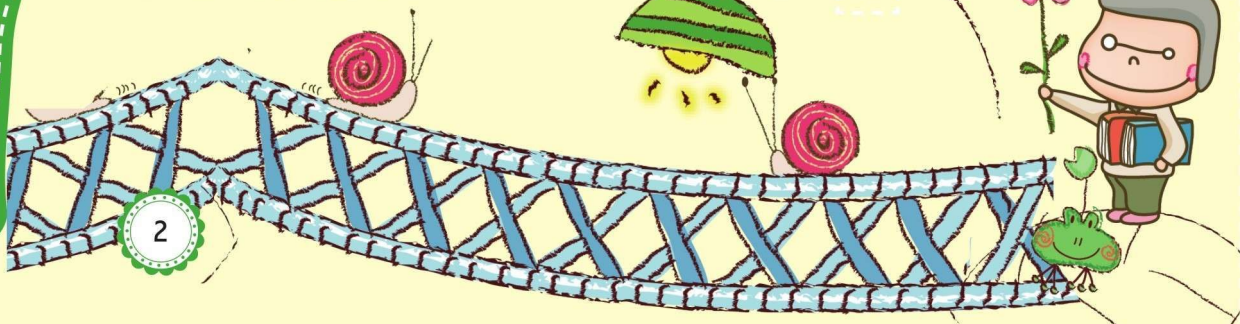
- 94 穷人乔治的“致富经”/徐立新
- 96 做个小小有钱人/杨柳岸

- 98 到手的金子怎么办/苏怡红
- 100 儿子的“财商”/佚名
- 102 富人们与你想的不一樣/  
[美]罗伯特·清崎·莎伦·莱 译/佚名
- 103 吝啬的富妈妈/杨 子
- 104 国外孩子理财有道/马里亚
- 106 千万富翁周立波的花钱秘笈/  
楠 楠
- 108 亚历山大大帝的遗嘱/马晓伟
- 109 使我失败的一元钱/赵 照
- 110 隔壁的百万富翁/  
[美]詹妮·陶 译/庞启帆
- 112 抽签做“乞丐”/佚名



## 在智慧的山顶起舞

- 114 聪明的人永远都富有/邛 刚
- 116 发现财富的眼光/杨卫红
- 118 乞丐变富豪/马晓伟
- 119 做买卖的学问/汪新华
- 120 点石成金/陈 默
- 122 会贸易的狐/沈石溪
- 124 59美元的尊严/胡 蝶
- 126 最宝贵的财富/  
[英]帕德玛·T.V. 译/庞启帆
- 128 温暖的“时间银行”/张达明
- 129 信用比钱更重要/佚名
- 130 多赚钱竟惹祸/佚名
- 132 成为富翁的秘诀/佚名
- 134 钱不是攒来的/罗 宇
- 135 买 地/佚名



# 勤奋的孩子有钱赚

## 财商决定命运

文/佚名



美国教育基金会会长夏保罗先生，这位为世界各国培养出1000多名CEO（首席执行官）的教育家说，对孩子财商的教育培养是从教他们记账开始的。他在孩子有了数字概念后，把爸爸妈妈给的每一笔零花钱的来龙去脉都清楚地记录下来，并一周对自己的花钱情况进行一次检查，看哪些钱该花，哪些钱不该花；哪些钱花多了，哪些钱该花而没花出去，然后夏保罗先生会对他们进行讲评和指导。夏保罗先生还从孩子们5岁时开始教他们买卖股票，教他们关于利率、行业、公司、供给等基本常识。“这样孩子不仅能加深对财富的认识，还能逐渐学会节流。同时，孩子学习理财，学会把钱花在刀刃上。”

或许正是这种财商的教育培养，他5个孩子的综合能力都非常高。他们分别进入了美国著名的大学，并全部拿到了MBA学位。步入社会后，他们的年收入高的达到400万美元，最低的也超过200万美元。

夏保罗甚至强调：“对于一个家庭来说，小孩不会理财，富不过三代。”

美国家庭培养孩子对钱的认识和理财能力都比较早，社会对孩子财商的基本要求是：

- 3岁时能够辨认硬币和纸币；
- 4岁时认识到我们无法把商品买光，必须在购买时作出选择；
- 5岁时知道钱币的等价物，例如：25美分可以打一次投币电话等；知道钱是怎么来的；6岁时能够找零；
- 7岁时能够看懂价格标签；
- 8岁时知道自己可以通过做额外工作赚钱，学会把钱存到储蓄账户里；
- 9岁时能够简单制定一周的开销计划，购物时知道比较价格；
- 10岁时懂得每周节省一点钱，以备有大笔开销时使用；
- 11岁时知道从电视广告中发现有关花钱的事实；
- 12岁时能够制定并执行两周的开支计划，并且懂得正确使用银行业务中的术语。



勤奋悟语：

一步一个脚印，用勤奋铸就的财富，最为坚实。



## 巴菲特：五岁就开始发财 文/佚名

沃伦·巴菲特1930年出生在美国西部一个叫做奥马哈的小城。他出生的时候，正是家里最困难的几年。父亲霍华德·巴菲特因为投资股票而血本无归，家里生活非常拮据，为了省下一点咖啡钱，母亲甚至不愿意去参加她教堂朋友的聚会。

看着父母每天为衣食犯愁，5岁的巴菲特产生了一个执著的愿望：他要成为一个非常非常富有的人。

那年，巴菲特在家外面的过道上摆了个小摊，向过往的行人兜售口香糖。后来，他改为在繁华市区卖柠檬汁。难得的是，他并不是挣钱来花的，而是开始积聚财富。

7岁的时候，巴菲特因为盲肠炎住进医院并手术。在病痛中，他拿着铅笔在纸上写下许多数字。他

告诉护士，这些数字代表着他未来的财产：“虽然我现在没有太多的钱，但是总有一天，我会很富有。我的照片也会出现在报纸上的。”一个7岁的孩子，用对金钱的梦想支撑着挨过被疾病折磨的痛苦。

9岁的时候，巴菲特在加油站的门口数着苏打水机器里出来的瓶盖数，并把它们运走，储存在巴菲特家的地下室里。这可不是9岁少年的无聊举动，他是在做市场调查。

他想知道，哪一种饮料的销售量最大。

他还到高尔夫球场上寻找用过的但可以再用的高尔夫球，细心地把它们按照牌子和价格整理出来，再发给邻居去卖，然后他从邻居那里提成。巴菲特还和一个伙伴在公园里建了高尔夫球亭，生意很是红火了一段。

巴菲特11岁那年，他被股票吸引住了。他从做股票



经纪人的父亲手里搞来成卷的股票行情机纸带，把它们铺在地上，用父亲的标准、普尔指数来解释这些报价符号。他果断地以每股38美元的价格为自己和姐姐分别买进3股城市设施优先股股票，在股价升至40美元时抛出，扣除佣金，获得5美元的纯利。看着这具有历史意义的5美元，巴菲特感到想象中的金山离自己越来越近了。到了高年级，学校里的许多人都认为巴菲特是股票专家，就连老师也要从他那里挖一些股票的知识。

13岁那年，巴菲特成了《华盛顿邮报》的发行员，并因此成了纳税人。他每天早上要送500份报纸，这需要在5:20分前就离开家。偶尔当他病倒时，母亲利拉就帮他去送报，但她从来不要巴菲特的钱：“他的积攒是他的一切，你根本不敢去碰他装钱的那个抽屉，每一分钱都必须好好地待在那里。”

到高年级的时候，巴菲特和善于机械修理的好朋友丹利开始在理发店里设置弹子机，他们和理发店的老板五五分成，生意非常好，市场不断扩大。但是，巴菲特并没有被利润冲昏头脑，他总是很冷静地在较为偏僻的地方选址，以防地痞流氓控制他们的生意。

1947年，巴菲特中学毕业时，在370人的年级里排名第16。威尔森年鉴上对巴菲特的评价是：喜欢数学，是一个未来的股票经纪家。

父亲坚持要巴菲特到宾州沃顿商学院读书，但巴菲特认为那是浪费时间，自己已经挣了5000多美元，读了大约100本商业书籍，还要学什么呢？但是父命难违，他还是到了沃顿。巴菲特对

沃顿极为厌倦，他认为他懂得的比教授们都多，教授们虽然有着成套完美的理论，但对如何真正赚钱却一无所知。巴菲特在学校里不能安心上课，而是在费城的股票交易所里耗费了许多时间。确实，沃顿没什么东西可教巴菲特。

1949年夏天，巴菲特离开了沃顿，到内布拉斯加大学去读书。实际上，巴菲特在内布拉斯加大学只是一个名义上的学生，他一边干着全时的工作，一边打桥牌，一边却拿到了学业成绩A。他的积蓄也有了9800美元。

后来，沃伦·巴菲特成为美国一个神话般的人物。和历史上同时代的大富豪比如石油大王洛克菲勒、钢铁大王卡内基，还有后来的软件大王比尔·盖茨相比，巴菲特不同凡响，其他人的财富都是来自一个产品或者发明，而巴菲特却是个纯粹的投资商。他从事股票和企业投资，迄今已经积累了166亿美元的财富，并成为美国投资业和企业的公共导师。



## 没收到

一个赌徒把钱输光了，就写信向他的亲戚借钱。但是，他又不想给他的亲戚留下一个坏印象。于是，他灵机一动，在信封背面写道：“其实，给你写这封信，我是多么后悔啊。在信寄出后，我跟在邮递员后边，想把这封信追回来。”

他的亲戚在回信中写道：“既然你是这样渴望收回你借钱的信，你一定会高兴地知道我根本没收到它。”

勤奋悟语：

一切成功都源自大脑的勤奋与双手的勤劳。



## 8年成就大业

文/日明明

因为目睹了单亲妈妈的艰苦工作，格雷6岁开始“创业”补贴家用。由于工作和生活压力，格雷母亲的心脏病一次又一次地复发，小格雷说：“当我上床睡觉的时候，妈妈还没有睡觉；当我睡醒时，她也已经起床了。”格雷回忆说，“所以我从来都无法确定她是否真的有睡觉休息。我从这些事情中真切地感到了求生、奋斗的感觉。后来妈妈心脏病发作，我就说：‘我一定能做些事情来帮她的忙。’”

### 6岁出门卖石头



当时，在美国那种贫民区长大的孩子，有不少都走上了贩毒的道路。上世纪七十年代，纽约的黑人贫民区就出了一个臭名昭著的毒枭尼斯·巴因斯。格雷对此说道：“如果去贩毒，那么可能会先得到些短期利益，但最后定会堕入地狱般的困境。我宁愿先苦后甜。”

由于没有人敢雇用这个6岁的“童工”，怀着雄心的格雷选择利用最容易获取的资源来开始创业的第一步，例如在街上随便就能找到的石块。

“我开始在这些大石头上画上颜色和图案，然后挨家挨户地敲门推销作

品。我大声地敲门，跟人们握手说：‘你好！我叫费拉·格雷。你愿意买下这块石头吗？它能用来做镇纸、压书具或者门脚夹。’那些人往往会疑惑地看着我说：‘这不是原本在我家门前地上的那块石头吗？’我则会解释说：‘是的。但是它现在的模样已经跟原来不一样啦。’”

格雷表示，他很早就学会了如何“发掘”普通物件的另类用途，石头只是其中一种。例如，当格雷的妈妈拒绝给他买一个公文包时，他决定将自己的午餐盒作为庆祝自己成为自封的首席执行官的礼物。“我有一个红色的午餐盒，当我外出时这就是我的小公文包，我还借用于哥哥的领带夹。”

### 8岁建立了商业协会



除了卖石头，格雷还会向邻居推销他自制的沐浴露。

格雷的祖母奥德丽·普里斯回忆这个小孙子说：“格雷是个小男子汉，他不是小男孩。有一次他准备发表一场演讲，就对现场的所有人说‘坐好，听我说’——就好像他是一位教授一样。”

8岁的时候，格雷建立了自己的商



业协会，叫做“城区街坊经济企业协会”，这是一个鼓励少年儿童创业的社区组织，会员也大多是一些贫困家庭出身的儿童。格雷设法获得了一些当地商人的捐赠，用于交通和租用开会场地的费用，以便让穷孩子们聚在一起学习经商的方法。

“我那时候很紧张，因为我必须以这么小的年纪请求人们捐钱，而且还要面对遭受拒绝的现实。许多人都会对我说‘不’，他们会当着我的面把大门关上。但是我还是设法筹集到了1.5万美元，我使用了一种所谓的‘5人策略’——如果你不想捐，那么请你多介绍5个可能会捐钱的人给我们认识。”

靠着筹集到的款项，格雷和他的小商会开始推广自己的业务，包括售卖小饼干和礼物卡。在某种程度上，这就是他学习如何创业的第一课。他的第二课则是在另外一个城市的另外一种光景了。

## 14岁时正式成为百万富翁



几年后，格雷母亲的心脏病愈发严重。格雷的哥哥安德烈找到了一份工作，能够让全家搬到美国西部一起生活，这也为格雷带来了一个转机。在拉斯维加斯，他拥有更广阔的空间去施展他的创业和交际天分。他此前的创业经历引起了媒体的关注，他还得到了一份播音工作——获邀在当地电视台的一个脱口秀节目“后台直播”中担任主持人。格雷这个时候仅仅12岁，但是已经能在观众面前侃侃而谈。他的名声逐渐大了起来，开始有人预约邀请他进行一些演讲，每次的出场费高达数千美元。

格雷抓住这些机会，利用自己最拿手的技能来挣钱。他很小的时候就喜欢在祖母做饭时为她打下手，在看到她如何制作果汁以后，他灵机一动，也尝试着制作一些口味独特的果汁。

在读完他人生当中第一本关于市场营销的书后，格雷创立了属于自己的一间食品公司。“我按照书里每个章节介绍一步一步去建立起食品公司。我自己用火炉制作糖浆，倒进瓶子里，然后送去给包装工人，并且设法找熟悉这个行业的人来指导我。”靠着这家食品公司和其他一些资产，14岁的格雷正式成为百万富翁，创下了美国商界的传奇。

格雷说：“我的衣橱里没有一件西装是低于1000美元的，但是我除了花钱，也会适当地进行投资。”格雷目前的兴趣包括房地产经纪和开设针对年轻人的商业课程。此外，格雷还是《城内》杂志的发行人。他的头像甚至出现在了——一种借记卡上。

## 20岁出书教人如何致富



2005年1月，20岁的格雷又根据自己的创业经历写成一本书。据悉，索尼影视娱乐公司已经打电话征求格雷的意见，希望投资将他的故事拍成一部电影。

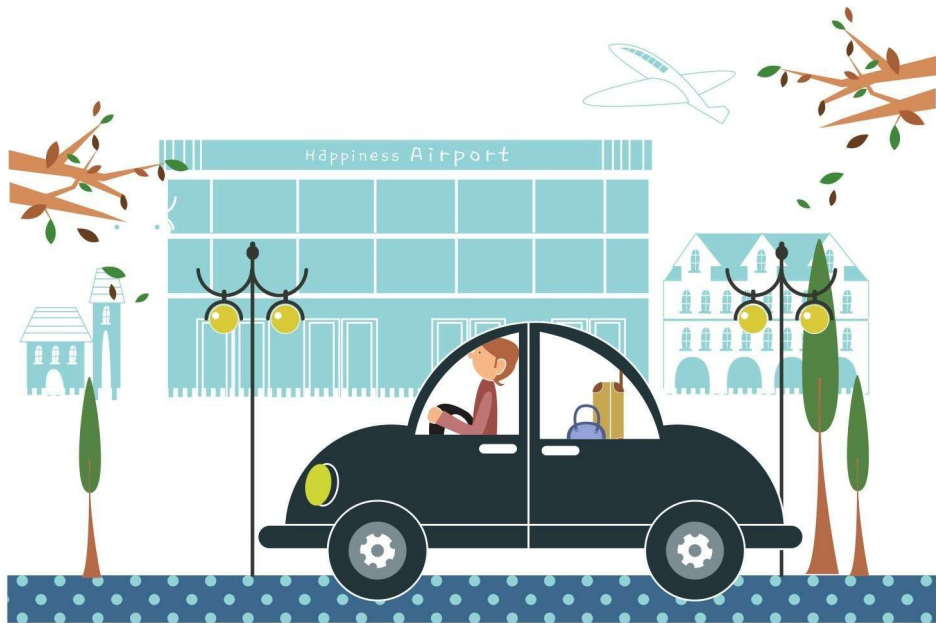
不过，尽管格雷如此成功，但他仍要与时间赛跑。格雷的姐姐不幸患上了白血病，他最新的一个目标就是拯救姐姐格瑞克的生命。格瑞克必须进行骨髓移植手术，可是家人的骨髓类型跟她都不匹配。目前，格雷正在举办活动，动员非洲裔美国人进行骨髓登记。

勤奋悟语：

只有亮出自己，才能不断升值。



## “7岁毕加索”的升值秘诀 文/周林



如果说一个孩子要在家长的指导下画出一幅山水画，这并不是什么难事，但是如果说要将他的画加以拍卖，并且创造出惊人的价值，就显得不那么容易了。然而，英国天才小画家威廉森却做到了。

威廉森只有7岁，但是在2010年7月30日举办的画展上，不到半小时他的作品就被抢购一空，所得共15万英镑。随着媒体的关注，威廉森也被誉为“7岁毕加索”，一下子变得远近闻名。

也许你会问，一个7岁的孩子，是如何创造这样的奇迹呢？其实，威廉森有着自己的升值秘诀。

威廉森是一个普通家庭孩子，他的绘画才华并没有家学渊源。2008年5月的一天，他和父母第一次到风景秀丽的康瓦尔度假。在湖中休息时，威廉森被停泊在码头的船只迷住了，一股想将小船画下来的念头萌生了。第二天，威廉森便要求父母买画纸和画笔给他，将所见到的景色画下来。

起初，威廉森几张作品还有幼稚的笔触，在父亲友人指导后，威廉森猛然开窍，过人的天分与超龄的技巧倾泻而出，其画作得到了父亲友人的大力赞赏，当时他不过5岁。

威廉森迷上绘画后，父母认为他很有天赋，便在课余让他接受普通的绘画课，其灵感开始不断闪现。在学习的一年多时间里，威廉森十分刻苦，他很快便掌握了蜡笔、水彩等各种绘画技巧，尤其以海滨和乡村风景见长。他成熟的画风以及不容置疑的绘画天赋得到了众多专业人士的肯定。

小小年纪的威廉森看着自己的作品被他人认可，信心大增，可是，如何才能让自己的作品升值呢？他首先想到的，就是像一些画家那样，举办一场画展，让更多的人了解自己。

很快，在父母的帮助下，威廉森30多幅水彩、油彩与粉蜡笔创作，在他居住的诺福克郡霍尔特市“画艺画廊”展出，尽管初次的展出效果不大理想，但是“7岁”、“天才”、“首次”、“罕见”这些关键词却调动了他人争相一睹的好奇心。

这样一来，威廉森的名气慢慢传开了。他并没就此罢休，而是紧接着又举

办了两次画展，后来的这两次，吸引了包括远至美国亚利桑那州的收藏家前来观看和购买。有的人在门外安营扎寨苦守两天，等着进画廊买他的画。

威廉森的画作多以诺福克的风景和小镇风光为主题，每幅卖价1825英镑到7995英镑不等。画廊负责人阿德里安·希尔激动地说：“威廉森现在是当今最令人艳羡的艺术家之一。他的大红大紫，在我看来能够与之比拟的少年艺术家只能是年少时期的毕加索。而且威廉森还在不断地进步，他的绘画基调、色彩、明暗都令人叫绝。”

威廉森爆红后，世界各地媒体的采访邀约与买家的需要也蜂拥而至，他的父亲放弃原本的建筑商工作，转当艺术经纪人。威廉森的母亲说：“我们家族没有任何人是艺术家，威廉森除了热爱绘画，也很爱踢足球，我们希望他快乐成长，做他喜欢做的事。”

我想，威廉森能够取得如此成绩，除了父母的循循善诱之外，更重要的，还在于他有着自己的升值秘诀，那就是在扎实绘画功底的基础上，打破常规，用意想不到的方式展现自己，只有亮出自己，才会让自己不断升值！🐱

## 中奖几率



勤奋悟语：

只有经历成功与失败，才真正体会到什么是财富。



## 财商少年班的新同学

文/杨天南

小儿阿威已满8岁，箫箫和乐乐是两年前阿威在财商少年班学习时的两个同学。箫箫现在是年级第一的优等生，乐乐已漂洋过海、负笈海外，他们的投资在经历了金融危机的严重打击后又重回巅峰时代。或许是耳濡目染，二年级的阿威上个月突然跟我说：“爸爸，我想学投资。”

投资是否成功另当别论，早些经受磨砺倒不是坏事。一天放学的路上，我们大致对话如下：

“投资是需要本金的，也就是需要有钱。”我说。

“那我可以工作。”他说。

“你太小，还要上学。”

“那我可以用小猪（存钱罐）里的钱，已经有很多了。”

“那还不够，你想想还有没有别的办法？”

“可以借钱。”他想了想说。

“好主意！但是你借钱需要给别人一些好处，叫利息。”

“那要给多少？”

“百分之六吧，也就是今天借100元，明年还人家106元。”

“那好吧，找谁借呢？”

“目前看只有爸爸能借给你了。借给你10万元，你算一下一年利息是多少？”

“6000啊，爸爸，能不能少借点？”他瞪大了眼睛。

“太少了就不合算了，三年后你把借的钱和利息还我，剩下就都是你的了。”

阿威回家后在自己的日记本上，认真地写了篇日记，题为《投资前的准备》，作为历史记录。周末我带他在家附近转悠的时候，看了看沿途的招牌字号，以及问他喜欢什么，决定了买哪些企业的股票。有朋友听说了此事，问我现在如何。我说，“我估计现在亏了几千吧。”朋友问，“他周末回来知道了结果会哭吗？”

不知道他会不会哭，但有了损失，哪怕仅是账面上的，至少心里不会高兴吧。但经历今日的曲折，将来就不会再信什么“一夜暴富”的神话，也是一种所得吧。六一来了，这个财商少年班的新同学与小伙伴们一起快乐游戏，谁能断定三年后他一定没有盈利呢，或许15年后他已有了立足社会的资本，至少他比我辈早起步了20年。🦊

勤奋悟语：

真正的富有，源于内心的强大。



## 富翁与乞丐


文/龚子

一天，一个富翁在街上丢失了钱包，他正心急火燎地四下寻找，突然觉得腿部被什么东西撞了两下，他低头看时，只见一个男孩坐在自制滑轮车上正向他行讨。男孩十来岁的样子，下肢严重畸形，毫无表情的脸上挂满了鼻涕，他昂着脑袋，脏手不停地晃动着一个铁盒。铁盒里有几枚可怜的硬币互相撞击，发出单薄的响声。富翁丢了钱包正在气头上，再见那让人讨厌的乞丐向他行乞，更是火上浇油。他正想怒发冲冠，却听得那小男孩对他说：叔叔，你丢钱包了吧？我这里有些钱，你先拿去救急吧！小男孩说着又晃了晃手中的铁盒，里面那几枚硬币发出叮当的撞击声，既单薄又悦耳。

这时，富翁如遭电击般怔住了。他先是一愣，接着脸一直红到了脖子。小男孩的言行让他大跌眼镜，可又觉得惊奇和刺激：不是富翁给予乞丐的施舍，而是乞丐提供给富翁的帮助？！富翁的心像被针扎了一下，眼眶有点湿润了。他俯下身来，用手从铁盒里拈起一枚一元硬币，对小男孩说：小朋友，我先借你一元硬币，明天还你！谢谢！富翁说

着摸了摸小男孩的头便起身离去。

翌日，小男孩在街上正向路人行乞，突然一辆奔驰车停在他身旁。他好奇地望了望。这时从车上下来一个戴墨镜的大块头男子，他径直走到小男孩前面，他取下墨镜，正是昨天丢失钱包的富翁。小男孩静静地望着他没作声。富翁先拿出一元硬币还给他，他毫不犹豫就收下了；当富翁再拿出一沓钞票递给他时，却遭到了他的拒绝。富翁惊诧道：为什么？！小男孩笑了笑：帮助别人不能要回报！说完，小男孩撑着滑轮车向前滑去。

富翁追上小男孩递给他一张名片：我们交个朋友吧！？小男孩看了看名片，又瞅了富翁一眼：“你是富翁，我可是乞丐？”富翁就说：“某些方面，你是富翁，我是乞丐！”小男孩干瞪着眼，以为富翁在说鸟语。富翁赶紧解释说：“你是无形资产的富翁，我是有形资产的富翁。我们成了朋友，我就可以用我的有形资产去换你的无形资产了！”小男孩听了先愣了一下，他想了想又开心地笑了，富翁也笑了。最后，富翁与乞丐的手便紧紧握在一起了……

勤奋悟语：

财富不是一天炼成的。



## 我成了精明的小犹太商人 文/崔革

在犹太家庭里，孩子们没有免费的食物和照顾，任何东西都是有价格的，每个孩子都必须学会赚钱，才能获得自己需要的一切。

很庆幸，妈妈是犹太后裔，才有了我这个老三。可是也正因为孩子多、养家困难，在我9岁时，爸爸不堪生活重负，离开了我们。10岁那年，妈妈带着13岁的大哥、12岁的二哥和我举家迁徙，从上海来到陌生的以色列，住在耶路撒冷。

新鲜和刺激感很快就过去了，因为我们没有钱，也不懂移民的相关法规，只能靠妈妈在路边摆的小摊卖春卷，维持生计。每天我们上学后，她就开始摆摊，一直到下午放学，她就停止营业，在小炉子上面做馄饨下面条给我们吃。

我们3个孩子围坐在小炉子旁边等妈妈做饭的时候，邻居大婶突然冲过来训斥大哥：“你已经是小孩子了，你应该学会去帮助你的母亲，而不是在这里看着你母亲忙碌，自己就像废物一样。”然后，邻居转过头对我妈妈说：“不要把中国式教育带到以色列来，别以为生了孩子你就是母亲，你就要抱孩子长大……”

邻居的话很伤人，大哥忽地一下站

了起来，妈妈的眼睛也红了，可是，面对这个陌生的城市和陌生的人们，我们只能忍。回家后，妈妈安慰大哥说：

“没事的，妈妈能撑住，妈妈喜欢照顾你们。”大哥好半天才对妈妈说：“也许，她说得没错。妈妈，我应该试着去照顾弟弟妹妹……”

从那以后，大哥每天放学，都会学着妈妈的样子把打好的春卷皮包上馅，卷成成品，然后入油锅去炸。他的动作一开始有些笨拙，后来越来越熟练……

在以色列，学生带一些小商品去学校销售是一件很平常的事。一天，大哥对我和二哥说：“从明天开始，我们每人带20个春卷去学校卖！”

第二天，我们三个都带了春卷。二哥真有办法，别的同学大都带早点去卖，二哥让我一直等到第三节课下课，才把我们带来的春卷盒拿到销售处去卖。果然，这个时候有许多同学已经饿了，可午饭没开始，我们的春卷很受欢迎，一会儿40个就卖完了。当然大哥也卖完了他的。

当我们把30个谢克尔交到妈妈手上时，她一边抹着眼泪一边说：“孩子

们，你们比妈妈能干。妈妈今天才卖十来个谢克尔。”

有了这个成功的开头，妈妈像开了窍似的，一连几天，她连续拜访那个骂我们的邻居大婶，接受了一套“赚钱从娃娃抓起”的教育思想——在犹太家庭里，孩子们没有免费的食物和照顾，任何东西都是有价格的，每个孩子都必须学会赚钱，才能获得自己需要的一切。

于是，我们家也确立了有偿生活机制，家里的任何东西不再无偿使用，包括妈妈平常给我们提供的餐食和服务。我们在家吃一顿饭，需要支付100雅戈洛的成本费用，妈妈帮我们洗一次衣服，我们也要支付50雅戈洛……在收取费用的同时，妈妈也给了我们赚钱的机会，她以每个春卷30雅戈洛的价钱批发给我们，我们带到学校自行加价出售，利润部分可自由支配。

为了销售春卷，我们兄妹三人八仙过海各显神通。我胆子比较小，按照老价钱，50雅戈洛一个零售，赚到了400雅戈洛；二哥则使用了批发手段，40雅戈洛一个直接将春卷全部卖给了学校餐厅，餐厅同意每天让他送100个春卷去；大哥的方式更绝了，他在学校举办了一个“带你走进中国”的讲座，由他主讲中国历史，讲座的噱头就在于可以免费品尝美味的中国春卷，但是需要买入场券，每人10雅戈洛，每个春卷都被他精心分割成了10份，他接待了200个听众，入场券收入2000雅戈洛，在上缴学校500雅戈洛的场地费用后，利润是1500雅戈洛。

妈妈从来都不知道，我的哥哥们还

有如此经商“天赋”，短短数日，以前只会黏着她撒娇的孩子们，摇身一变，成了精明的小犹太商人。

赚钱并没有影响我们的学业，为了琢磨出更多更新颖的赚钱方法，我们很努力地去学习和思考。以前数学很差的我，为了快速心算出春卷的零售价，也练就了一套速算功夫。大哥在社会课上学到移民法后，让妈妈拿着课本去移民局领到了6000谢克尔的安家费。这笔钱对我们家来说，简直是天文数字，妈妈毫不犹豫地给了大哥10%的信息费，把我和二哥看得心都痒痒的。

二哥也不甘落后，想出了新招，14岁的他，就在报纸上开设了介绍上海风土人情的专栏，每周交稿2篇，每篇1000字，每月8000雅戈洛。

最没用的是我，只能靠在生活课上学会的煮茶点来挣点小钱。每天晚上，我会精心煮一壶红茶，配上自创的口味不同的点心，供妈妈和两个哥哥品尝。当然，这些点心不是免费的，两个哥哥支付的点心费用，扣除成本和每天需要交给妈妈的费用以后，我的日子也能活得很滋润。

仅仅两年，我们一家四口合资的中国餐厅就开业了。妈妈占40%股份，大哥30%、二哥20%、我10%。我们家的餐厅越来越有名，许多名人都来品尝我们的中国菜。后来，我妈妈被一家大公司派回中国，担任驻中国的首席代表，我们一家人又回到了上海。

重新回到上海的那天晚上，妈妈搂着我说：“好孩子，我相信你，我想当一个富豪的妈妈……” 

勤奋悟语：

聪明与勤奋，是每一个富人的取胜之道。



## 一个小男孩的取胜之道

文/黄小平



在美国伊利诺伊州的哈佛镇，有群孩子经常利用课余时间到火车上卖爆米花。一个10岁的小男孩除了在火车上叫卖外，还往爆米花里掺入奶油和盐，使其味道更加可口。结果，他的爆米花比其他小孩都卖得好——因为他懂得如何比别人做得更好，创优使他成功。

当一场大雪封住了几列满载乘客的火车时，这个小男孩便赶制了许多三明治拿到火车上去卖。结果，虽然他的三明治做得不怎么样，但还是被饥饿的乘客抢购一空——因为他懂得如何比别人做得更早，抢占先机使他成功。

夏季来临，小男孩又设计出一个能挎在肩上的半月形的箱子，在边上刻出一些小洞，刚好能堆放蛋卷，并在中部的小空间里放上冰淇淋。结果，他这种新鲜的蛋卷冰淇淋备受乘客的欢迎，使

他的生意火爆一时——因为他懂得如何比别人做得更新，创新使他成功。

当车站的生意红火一阵后，参与的孩子越来越多，这个小男孩意识到好景不长了，便在赚了一笔钱后果断地退出了竞争。结果，孩子们的生意越来越难做了。不久，车站又对这些小生意进行了清理整顿，而他却因及早退出而没有受到任何损失——因为他懂得如何比别人做得更清醒，一件事在大家都看好时，他能保持清醒的头脑。及时抽身使他成功。

后来，这个小男孩成了一个不同凡响的人，他就是摩托罗拉公司的创始人保罗·高尔文。🐱





## 勤奋悟语：

有时财富只源于一个闪光的灵感。

# 17岁少年的“聊天轮盘”

文/朱静远

在莫斯科北部的一个普通居民区，一辆贴着深色玻璃贴膜的豪华轿车在一位身材瘦长的男孩面前停了下来，穿着西装的男子为这个男孩拉开车门。

“安德烈，你准备好了吗？”西装男子说，“我们对你现在做的事情非常感兴趣，上车吧！”

穿着宽松牛仔裤的17岁少年安德烈·特诺夫斯基和他面前的菲利克斯此前从未谋面，他们只在网络中和电话中进行过交流。菲利克斯所代表的客户有足够的钱，而特诺夫斯基拥有的，则是所有人都想要投资的东西——一个绝佳的创意。

故事还得从去年秋天的一个雨天说起，特诺夫斯基突发奇想，准备架设一个网站，让拥有网络摄像头的网友可以随机地进行网络聊天或视频聊天。当网友来到这个网站，他们可以来自全球各地的陌生人进行视频对话，而聊天对象则由计算机随机安排。这种聊天方法有点像“轮盘游戏”。

特诺夫斯基最初的目的是给自己和朋友们写个软件，随后，他在一些网络论坛上介绍了“聊天轮盘”。

那个时候，特诺夫斯基的“聊天轮盘”网站还很小众，他认识所有使用这个网站的用户——他是从自己身边的朋友开始“推销”网站的。但随后，陌生的用户开始呈现爆炸式增长。从美国到韩国，从开普敦到柏林，来自世界各地的网友出现在“聊天轮盘”中。

有人好奇，特诺夫斯基是从哪里学到了这些关于电脑和网络的技术，他说，这一切都是从网上学来的。“互联网就是我的世界，”特诺夫斯基说，“它将莫斯科和西方世界连接到了一起。”

特诺夫斯基从父母那里获得了最初的资金来源。特诺夫斯基的父母后来给了他8000欧元的资金，特诺夫斯基用这笔钱换了台服务器。之后，特诺夫斯基很快就还掉了向父母借的钱。”

他用一个免费的程序来管理网站，另外，还雇佣了4名程序员来替他工作。

17岁少年特诺夫斯基表示，他的终极梦想是拥有一个非常成功的网站——而现在，他已经有了。接下来，他想要拥有自己的公司、办公室和雇员，他希望他的公司设在美国，因为那里是IT文化的中心，集中了众多互联网行业的巨头。