

「精品文摘系列」

Boutique 精品成长文摘

Y O U T H D I G E S T

选编 谭波



*An idle youth,
a needy age.* 善待自己

是一种温暖

·精品杂志超人气作者联袂出击

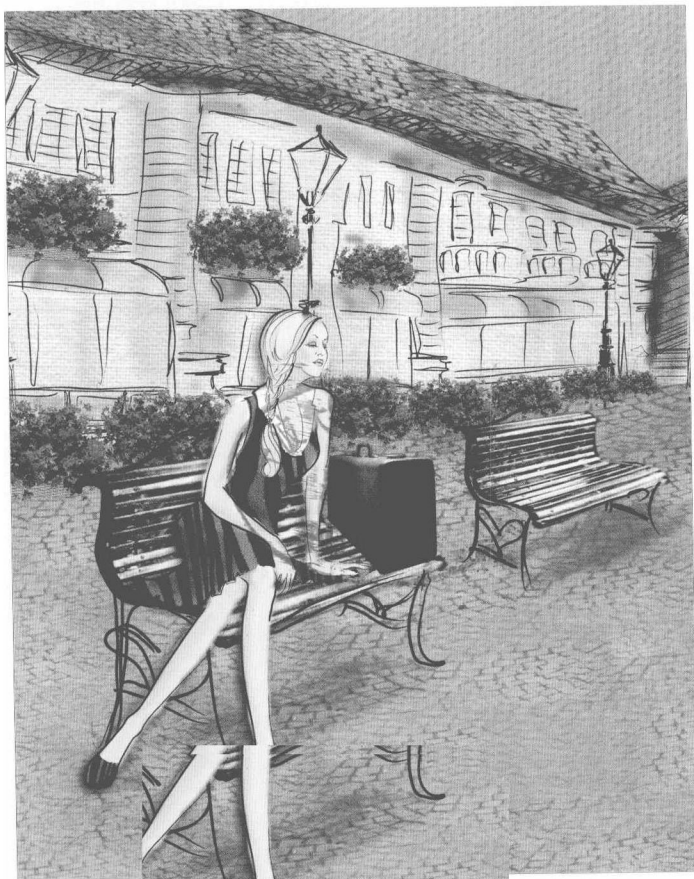
2009年，打造最好看的励志读本。

湖南人民出版社

「 精 品 文 摘 系 列 」

Boutique
精品成长文摘

Y O U T H D I G E S T



选编 谭波

An idle youth,
a needy age. 善待自己
是一种温暖

湖南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

善待自己是一种温暖 / 谭波选编. —长沙: 湖南人民出版社,
2010. 2

(精品成长文摘)

ISBN 978 - 7 - 5438 - 6283 - 8

I. 善… II. 谭… III. 文摘 - 世界 IV. Z89

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 239973 号

善待自己是一种温暖

谭波 选编

出 版 人: 李建国

责 任 编 辑: 李 进

装 帧 设 计: 果子殿

出版、发行: 湖南人民出版社

网 址: <http://www.hnppp.com>

地 址: 长沙市营盘东路 3 号

邮 编: 410005

经 销: 湖南省新华书店

印 刷: 湖南凌华印务有限责任公司

印 次: 2010 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 710 × 1000 1 / 16

印 张: 18

字 数: 260000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5438 - 6283 - 8

定 价: 29.80 元

营销电话: 0731 - 82226732

(如发现印装质量问题请与承印厂调换)

| 成长 是一件怎样的事

(代序)

文/乔 叶

成长是一件很漫长的事情，漫长至终生。阶段不同，成长的主题不同：一岁成长的是身体，十岁成长的是知识，二十岁成长的是情感，五十岁成长的是智慧……无论哪一方面的侧重，对于一个有悟性的人来说，成长都是一种必然的状态。所谓“活到老，学到老”。学，就是成长的另一种说法。

成长是一件最丰饶的事情。它是一个千面女郎。因为成长，今天的麦苗是鲜绿的，明天就会变成金黄；因为成长，今天的麦穗是饱满的，明天就躺进了打麦场；因为成长，今天的玫瑰是含苞的，明天就会娇艳绽放；因为成长，今天的花蕊是芬芳的，明天就融进了泥土的温床——不，不要为躺进打麦场的麦穗和融进泥土的花蕊悲哀，沉寂也是一种成长。生命存在过程中，每一个细节都有深情。不是所有的成长都有着明朗绚丽的色调。有些成长，注定是那种深沉厚重的乐章。你知道庄稼有一种生长方式叫“蹲苗”吗？就是天旱的时候也不去浇它们，没有水它们就不能往上长了，但是为了生存，它们就会拼命地往下扎根，用根去吸取土层里含的水。这样过一段时间之后，它们的根就能扎得牢牢实实的，再一浇水，就会长得又壮又稳。蹲，是另一种意义的成长。

成长是一件最深情的事情。每当我做了一件糟糕的事情，我就对自己说：不要紧，吸取教训。如果明天遇到了相同的情况，你一定会做得好一些，因为，你还会成长。每当我看到镜子里又憔悴了一分的容颜，我就对自己说：别失望，也别忧伤，谁的身体都会老去，幸亏你的内心还在成长，这比什么都重要。当然，我清楚地知道，在自己之外，永远有比自己年轻的人潮在涌动。但我并不觉得任何比我年龄小的人都是年轻的，也不敢认为任何比我年龄大的人都比我衰老。因为无数的人没有意识到自己的年轻，没有让自己得到有效的成长——真正知道成长意义的人，往往都是那些在生理角度上不再年轻的人。这真是既有趣又荒唐。我私下里认为，这是命运对于知晓学习的人的一种额外奖赏。

成长，让我从不要懈怠自己；成长，让我在满面皱纹时内心依然有葱茏的生机；成长，这是我继续努力的一个坚强理由。成长，这是我能够弹跳的一块坚固的基石；成长，让我由衷地热爱着头顶的每一颗星星；成长，让我认真地耕种着脚下的每一分土地。

一直在感觉到自己的成长，一直知道自己在成长，这让我感觉幸福非常。



目录

CONTENTS

好的运气是自己做出来的

◆王传福：冒险成就“中国首富”	文/余胜海	01
◆扳倒总统尼克松的女人	文/戚锦泉	10
◆别忘了你是谁：一位哈佛院长给毕业生的贺礼	文/谭家瑜	12
◆不要让世界改变自己	文/乖女瑶瑶（译）	15
◆好的运气是自己做出来的	文/佚名	16
◆你不能只为别人鼓掌	文/乔 桥	18
◆诚实从自身做起	文/[美]谭小能 李 伟（译）	19
◆改变的代价	文/林 夕	21
◆敞开你的门	文/真 柏	23
◆决斗103次的人	文/徐迅雷	26
◆一个“士兵”的壮举	文/麻连飞	28
◆为爱赴死，因爱而生	文/风雅颂	31
◆绿石头	文/[美]西尔维娅·普拉斯 孙仲旭（译）	34
◆郑渊洁的教子经	文/郑渊洁	41
◆意料之外的成功	文/格里斯 王 悦（译）	46
◆因为失败，所以警惕	文/乔安娜	50
◆王杰：人是不可能被注定的	文/王 杰	52

◆你能实现梦想	文/维吉尼亚·萨迪尔	54
◆沉睡的大拇指	文/杨柳岸	56
◆2009 年全明星赛后：科比写给奥尼尔的信	文/科 比	58
◆方向对了吗	文/姜钦峰	61

爱的礼物

◆16岁的唇彩	文/安 宁	63
◆爱的礼物	文/暮 秋	66
◆1905 年的奇迹	文/柳 燧	70
◆爱情，需要附加价值	文/吴淡如	72
◆爱是要被枪毙的	文/许 朗	74
◆那个拥抱温暖了整个冬天	文/童 话	77
◆爱在原地，你在天涯	文/梅 吉	81
◆不遗憾，没有在最青春美貌时遇见	文/十月晚霞	86
◆春天里的第一朵玫瑰花	文/凌霜降	88
◆蝶恋花，一场相思一场梦	文/陶诗秀	93
◆冬天来了，我们还相爱吗	文/紫苏水袖	97
◆分享营火	文/周静嫣	102
◆香淡如兰	文/李彦文	105
◆因为爱，所以温暖	文/浪漫灰	108
◆记我的好朋友欧阳叶叶	文/杨小果	112
◆苹果女生的似锦流年	文/玻 璃	117
◆蝴蝶教我懂爱	文/李 威（译）	123

◆两个女人，两样人生	文/佚名	128
◆所有的真爱都可以疗伤	文/佚名	130
◆我曾经试着爱过	文/高远	137

拨动心弦的微笑

◆蒂米的愿望	文/在水一方	139
◆豆豆的记号	文/李维明	143
◆对折的墨迹	文/郭威	145
◆拨动心弦的微笑	文/马德	147
◆插队的第N+1条理由	文/高琛妮	149
◆出租车上的运气	文/[美]伊万·斯通 邓笑(译)	151
◆创意	文/佚名	153
◆奔跑的母亲	文/姜致远	154
◆丢掉无谓的固执	文/海威	156
◆蜂鸟之泪	文/树英	157
◆感激！大草原上我的妻，我的家	文/康洪雷	159
◆更多的谷子在屋后	文/张小失	161
◆谷仓与友谊	文/佚名	162
◆良好教养	文/[俄]格利高里·戈林	163
◆漏掉的三好生	文/陈庆苞	165
◆盲女的折腾	文/莫小米	167

善待自己是一种温暖

- ◆每个人都没有错 文/佚名 169
- ◆内心的羁绊 文/尹玉生 173
- ◆最温柔的那一刻 文/高尔基 174
- ◆你准备好了吗 文/一佳 177
- ◆最坏的转身就是最好的 文/独月 178
- ◆做和别人不一样的事 文/耿学成 181
- ◆叛逆少年 文/刘塘 183
- ◆请不要打扰她的灵魂上路 文/[印度]普贾·贝蒂 185
- ◆人生蜜糖 文/雷度门 187
- ◆日行一善 文/刘燕敏 188
- ◆萨姆的新生 文/刘宇婷 190
- ◆三个让男人警醒的小故事 文/佚名 193
- ◆善待自己是一种温暖 文/毕淑敏 197
- ◆上帝的孩子 文/崔鹤同 198
- ◆上帝的证明 文/佚名 200
- ◆深深一躬 文/佚名 202
- ◆生活不会永远是绝境 文/毛学艺 203

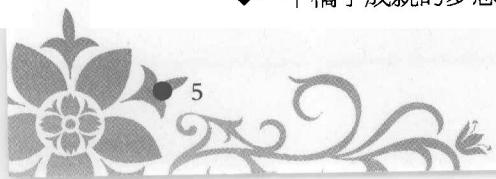
沿着路标奔跑

- ◆旗？厨帘？玉布？ 文/王光强

◆省钱，是一种生活态度	文/佚名	206
◆意想不到的二百万	文/蒋光宇	209
◆侍弄生命	文/马 德	211
◆在水中	文/菲尔普斯	213
◆抬起头来	文/陈鲁民	215
◆特殊算式	文/顾俊文	216
◆踢“国王”的心理	文/王 飙	217
◆天使的叩门声	文/多蒂·沃特斯 思 畅（译）	219
◆天性	文/章 贡	221
◆土豆富翁	文/闻 力	223
◆营销人必须了解的15条人生哲理故事	文/佚名	225
◆贤人和青年	文/佚名	229
◆信任	文/逢丽华	230
◆隐藏优势	文/查一路	233
◆永不言败	文/查 今	234
◆学会放手	文/廖玉蕙	236
◆压力的恩赐	文/陈 述	239
◆自己对命运伸只手	文/游宇明	242

喜欢你已经拥有的

◆我为你作证	文/赵宁子	244
◆一个橘子成就的梦想	文/姜平章	249



◆早上和晚上	文/玛格丽·霍斯尔 荣素礼(译)	251
◆喜欢你已经拥有的	文/何权峰	252
◆夏洛的小猪	文/E·B·怀特	253
◆我们都愿意爱他	文/张翔	255
◆一个车夫	文/佚名	257
◆永远和你在一起	文/葛闪	260
◆用爱躲过暴风雪	文/佚名	263
◆有人真的需要它	文/风雪梅	265
◆曾经以为不会忘记	文/潘向黎	268
◆小兔的故事	文/佚名	270
◆证据丢失后	文/佚名	273
◆总统先生,你好	文/程玲	275



王传福：冒险成就“中国首富”

文/余胜海

9月29日，胡润研究院公布了2009年“胡润百富榜”，比亚迪股份有限公司董事长王传福以350亿元人民币财富名列榜首，成为中国内地新首富。王传福下海创业13年成功演绎了一个中国版本的财富神话。

是什么成就了这位中国首富？王传福认为：主要是要有冒险精神。

处长下海淘金

1966年2月15日，王传福出生在安徽无为县一户再寻常不过的农民家庭，在父母关爱下度过无忧无虑的童年。然而，在他读初中时家里发生变故，让他经受心灵创伤并从此沉默寡言。为忘掉痛苦，年纪尚小的王传福便两耳不闻窗外事，一心苦读，形成坚强忍耐的性格。他相信，没有比脚更高的山，没有比脚更远的路。他坚信，只要灵魂不屈，自己一定会走出一条康庄大道。

1987年7月，21岁的王传福从中南工业大学冶金物理化学系毕业进入北京有色金属研究院。在研究生期间，他更加刻苦，把全部精力投入到电池研究中去。人们常说，有志者，事竟成。仅仅过了5年时间，26岁的王传福被破格委以研究院301室副主任重任，成为当时全国最年轻的处长。而更让他意想不到的，是一个促使他从专家向企业家转变的机遇从天而降。1993年，研究院在深圳成立比格电池有限公司，由于和王传福研究领域密切相关，王传福顺理成章成为公司总经理。

在有一定企业经营和电池生产实际经验后，王传福发现，作为自己研究领域之一电池的行业里，要花2万~3万元才能买到一部大哥大，国内电池产业随着移动电话“井喷”方兴未艾。作为研究方面专家，眼光敏锐独到的王传福心动眼热，他坚信，技术没什么问题，只要能够上规模，就能干出大事业。于是他作出

一个大胆决定——脱离比格电池有限公司单干。脱离具有强大背景的比格电池有限公司，辞去已有的总经理职务，这在一般人看来太冒险。但王传福相信一点：最灿烂的风景总在悬崖峭壁，富贵总在险境中凸现。1995年2月，深圳乍暖还寒，王传福向做投资管理的表哥吕向阳借了250万元钱，注册成立比亚迪科技有限公司，领着20多个人在深圳莲塘旧车间里扬帆起航。

“蚍蜉”撼动“大树”

成立一个公司并不难，生产一个产品也不难，难的是如何将尽可能小的投入演变为尽可能大的产出。这就需要眼光，需要冒险。而王传福拥有的最大资本，正是战略眼光和冒险精神。

回想起当时的情形，王传福说自己都不敢相信哪来这么大的勇气。

在当时，日本充电电池一统天下，国内的厂家多是买来电芯搞组装，利润少，几乎没有竞争力。如何打开局面？经过认真思考，王传福决定依靠自身技术研究优势，从一开始就把目光投向技术含量最高、利润最丰厚的充电电池核心部件——电芯的生产。

此时正在寻求快速发展之道的王传福在一份国际电池行业动态中发现，日本宣布本土将不再生产镍镉电池，而这势必会引发镍镉电池生产基地的国际大转移。王传福立即意识到，这将为中国电池企业创造前所未有的黄金时机。于是，他决定马上涉足镍镉电池生产。

那时，日本的一条镍镉电池生产线需要几千万元投资，再加上日本禁止出口，王传福买不起也根本买不到这样的生产线。王传福便根据企业的特点，利用中国人力资源成本低的优势，决定自己动手建造一些关键设备，然后把生产线分解成一个个可以人工完成的工序，结果只花了100多万元人民币，就建成一条日产4000个镍镉电池的生产线，总体成本比日本对手低了40%。

利用成本上的优势，通过一些代理商，比亚迪公司逐步打开了低端市场。

为进驻高端市场，争取到大的行业用户和大额订单，王传福不断优化生产工

艺、引进人才，并购进大批先进设备，集中精力搞研发，使电池品质稳步提升。王传福还经常出国参加国际电池展示会，直接与能下大订单的摩托罗拉等大客户接触。获得了客户的认可后，公司的订单源源不断。

1996年，比亚迪公司取代三洋成为台湾无绳电话制造商大霸的电池供应商。1997年，比亚迪公司镍镉电池销售量达到1.5亿块，排名上升到世界第四位。

在镍镉电池领域站稳脚跟后，不甘寂寞的王传福又开始了镍氢电池的研发，并从1997年开始大批量生产镍氢电池。

然而，此时恰逢东南亚金融风暴，半数以上产品出口的比亚迪公司遇到了困难。此时，王传福的表哥吕向阳通过其所有的广州融捷投资管理集团向王投资1660万元，使比亚迪公司注册资金从450万元扩大到3000万元。这一年，比亚迪公司镍氢电池销售量达到1900万块，一举进入世界前7名。

此后，王传福把目光放到了欧美和日本市场。1999年至2000年，比亚迪公司在这些市场势如破竹，大客户名单上出现了松下、索尼、GE、AT&T和业界老大TTI等。

2000年，王传福投入大量资金开始了锂电池的研发，很快拥有了自己的核心技术，并成为摩托罗拉的第一个中国锂电池供应商。

2001年，比亚迪公司锂电池市场份额上升到世界第四位，而镍镉和镍氢电池上升到了第二和第三位，实现了13.65亿元的销售额，纯利润高达2.56亿元。

目前，比亚迪以近15%的全球市场占有率成为中国最大的手机电池生产企业，在国际市场上正与日本三洋一决雌雄。在镍镉电池领域，比亚迪全球排名第一，镍氢电池排名第二，锂电池排名第三。

“电池大王”疯狂之举

如果说单干创业对于王传福来讲是一次冒险，那么决定制造汽车无疑是他冒险之旅的疯狂之举。

2003年1月23日，比亚迪宣布，以2.7亿元的价格收购西安秦川汽车有限责任

公司77%的股份。比亚迪成为继吉利之后国内第二家民营轿车生产企业。

2003年8月，在陕西广东经贸合作推介会上，王传福再爆惊人之举，比亚迪与西安高新技术产业开发区、陕西省投资集团签订合资组建比亚迪电动汽车生产线合同，项目投资达20亿元人民币。

王传福的思路是，通过电池生产领域的核心技术优势，打造中国乃至世界电动汽车第一品牌，“电池大王”将造汽车与自己的长项相结合。王传福的自信来源于比亚迪在电池生产领域的成功。他要复制这样的成功，他看准了庞大的汽车市场。王传福为比亚迪做汽车寻找了充足的理由，首先，3年之后，比亚迪的电池制造将达到顶峰，需要寻找其他行业进行拓展。其次，相对于国企来说，比亚迪拥有制度优势。而国内私车市场每年增长60%以上的巨大空间更充满诱惑。

“未来的天下是混合动力电动车而不是汽油车。”在2007年8月9日比亚迪汽车生产基地落成暨中高级轿车F6下线仪式上，王传福语出惊人：“比亚迪计划在2015年成为中国第一的汽车生产企业，2025年成为全球第一。”

比亚迪汽车2008年的销量25万辆，王传福却提出了2015年成为中国第一的汽车企业的宏大目标，比亚迪靠什么去实现这样的目标？

王传福对实现这一目标充满信心。他说，首先，比亚迪是一个创造奇迹的公司，从名不见经传的小企业，成长为世界第一的电池巨头；从资本金250万扩张到市值300亿元；从员工20人到全球拥有员工10万人；从单一的电池生产到跻身为世界手机业举足轻重的多元化手机零部件的集成供应商；从造车、卖车的门外汉，到凭单款车型F3成为最快突破20万销售量的自主汽车生力军，比亚迪集团两大产业势如破竹，上演着极速狂飙的产业神话。

我们在IT战场击垮了很多所谓的世界巨头，我们把刚刚从IT战场上打出来的经验再移植到汽车上去。在发展战略上，我们实行掌握核心技术、产业垂直整合的发展战略，建成了深圳、上海、西安、北京四大汽车产业基地，并将建成庞大的研发中心。

其次，中国有充足的人力资源和市场资源，只要把这两个资源用足，必能实现我们的目标。我们要利用中国人的优势，公司在上海建了3000人的研究团队，

现在又计划在深圳建一个10000人的研发团队。公司就要用我们的人力优势击垮竞争对手，比亚迪有13亿人民作基础后盾，有这种资源作为后盾，我们无往而不胜，做一行成一行，而且是世界第一的水平。

第三，比亚迪能成为第一，关键在于领先的电动车技术。电动车是中国未来的机遇，中国的汽油车技术和对手有很大的差距，但混合电动车、未来的纯电动车将把瓶颈全部打掉。对电动车来说一根马达线就能全部“搞定”，不需要很多复杂的技术。混合电动车和纯电技术的核心是电池，而我们的技术是全球最领先的。我们有信心把电动车、混合电力车做好，让中国在世界上占很大一块地。我们已经规划了很多铁电池的生产，我们也规划了一平方公里专门做铁电池，这就是我们电动车的战略、汽车的战略，这就是我们敢在2025年拿“世界冠军”的法宝。

站在巨人的肩膀上

王传福认为，一家技术型企业的崛起必然要站在巨人的肩膀上，在继承的基础上进行创新。因此合法地规避已有专利，突破西方企业的专利封锁是极为关键的一步。这一点，在比亚迪推出的汽车产品上极为明显。比亚迪F3之所以成为中国最快突破10万台销量的自主品牌车型，和它的外形与丰田的克罗拉极为相似有很大的关联。随后，比亚迪推出的F3R与上海通用的凯越HRV高度形似，F6被称作是本田雅阁、丰田凯美瑞的混合体。

这种形式与王传福对汽车设计的基本思想很有关系。“坦白讲，我们不会从头设计一部车。汽车发展到今天已经有100多年的历史，四个轮子一个外壳，任何一部车都难免和别人有一些相似的元素。”王传福说，“一款新产品的开发，60%来自公开文献，30%来自现成样品，自身的研究实际上只有5%左右。我们大量使用非专利的技术，把专利技术剔除掉，非专利技术的组合就是我们的创新。专利需要尊重，但可以回避。”

在比亚迪内部，有一个多达上百人的知识产权部，它的一个重要职责就是对

比亚迪的各个产品事业部进行监督，随时提出哪些技术是别人的专利，必须规避。这一百多人中，有五十多人专门面向汽车产品。“我们每年要拆很多车，如果想用一种技术，先看有没有专利，有就调整、规避掉，没有就拿来用。”廉玉波说，“我们甚至做好了打官司的准备，而且100%不会让对手赢。”

学会打专利战是每一个技术型企业成长的必修课。如果回看亚洲成功企业的历史，无论是丰田、本田，还是索尼、三星，都是一步步从技术模仿者出发，采取破坏式创新策略，走向技术领先者，再到品牌成功者。

王传福自信比亚迪的技术实力已经超过富士康。“我们现在在整个技术上比他强，因为我的技术领域比他多得多。他仅仅是一个模具加一个EMS，我们有电池、有汽车，汽车里面有多少个技术，从大型模具到发动机技术，到压缩技术、空调技术都有，这些他全都没有，包括一些表面装饰的技术、喷漆的技术他都没有。这两个产业实际上是互通的，这种技术拿过来以后，就是你的优势。实际说1+1不止大于2，有的时候做得好能大于20。无限的创新就从整合当中创新。”

在未来的若干年中，手机和电池业务将是比亚迪源源不断的利润来源。但10年、20年后，比亚迪真正的未来可能在于汽车，而且是电动汽车。正是基于对比亚迪电动汽车的信心，王传福喊出了“在乘用车领域2015年做到中国第一；2025年做到世界第一”的目标。

这听上去是一个疯狂的口号，但人们已经不敢轻易嘲笑王传福，比亚迪过去已经一次又一次打破了不可能。2007年10月，比亚迪基于F6推出了一款双模电动汽车，即采用电动与混合动力相结合的技术，车载电池用完将自动切换到混合动力系统。

这款双模电动汽车的核心驱动力是铁电池，这是一种用铁和硅为原料制成的一种高效电池。汽车电池最大的难度在于高容量、高安全、低成本三项要求上，铁电池在这三方面相比于传统的镍氢电池、锂电池有着独特的优势。在电池领域，王传福敢说自己的实力要超过丰田。而铁电池的成本优势更是他的杀手锏。什么都敢造的他偏偏对变速箱不感兴趣，因为他相信到了电动车时代，变速箱就将变为历史文物。

事实上，比亚迪对电动汽车电池的研究最早始于1998年。如果不是相信自己能够拥有电池——这一电动车的核心技术的话，2003年的王传福也许根本不会选择进入汽车领域。现在汽车电池的研发团队从过去的十个人扩张到100多个人，加上制造和测试部门，在上海松江占了一栋楼。

2006年底，比亚迪成立了E6纯电动车项目组，王传福亲自担任项目总负责人，并从比亚迪的电池、电子部件事业部调集大批人马，要将两大产业群的核心技术进行无缝对接。E6项目组每个月至少开两次会讨论各项进展。一组来自比亚迪的数据显示，E6充电一次可以行驶400公里，动力200千瓦，最高时速140~150公里，价格15万元以内，百公里耗电15度，只需要花几块钱的电费。如果在400公里以外需要继续充电，则可以通过充电桩充电，10分钟可充好70%的电量。在安全性方面，王传福说，他很快会向公众证明，这是一块用火烧都不会爆炸的电池。

王传福的激情与技术并存，但他亦知道，做汽车与做电池、手机最大的不同是比亚迪要在中国乃至全球消费者心中建立强大的品牌知名度和美誉度，而十几年来只做代工的比亚迪一直是营销和品牌建设的门外汉。这个门槛丰田花了十五年，三星花了二十年。尽管通过一款F3，王传福和他的团队似乎已经找到了如何做品牌的感觉，但正如他所形容的：“我们开始找到一点感觉了。就好像原来开车不知道高速路口在哪，现在知道从哪里过收费处，找到上路的感觉了。但未来在这条路上，开得不好还会翻车，风险依然存在。”

13年成就“中国首富”

2002年7月31日，比亚迪在香港上市时，作为公司的核心创始人，王传福在比亚迪股份的持股比例为28%。2003年，王传福以资产3.28亿美元登上《福布斯》杂志“中国内地百富榜”，位列第13位。2008年他的资产达到72.1亿元，名列福布斯中国内地富豪榜第23位。

2009年9月29日，胡润研究院公布了2009年“胡润百富榜”，王传福以350亿