

精品文摘

笑容不能浪费

笑容是上天赐予我们最好的礼物，也是最珍贵的财富，笑一笑，别让你的笑容遗落在尘埃里。

施编·求

笑着，去唱生活的歌谣。

别浪费你的微笑，用你的笑容去面对世界，去争取一个美好积极的人生。

不要抱怨生活给予太多的磨难，不必抱怨生命中有太多的曲折。

用你的笑容去改变这个世界，别让这个世界改变了你的笑容。

笑容不能浪费

XIAO RONG BU NENG LANG FEI

求真选编

民主与建设出版社

图书在版编目(CIP) 数据

笑容不能浪费 / 求真选编. — 北京: 民主与建设出版社,

2014.9

ISBN 978-7-5139-0433-9

I. ①笑… II. ①求… III. ①人生哲学—通俗读物

IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第191539号

© 民主与建设出版社, 2014

出 版 人 许久文

责任编辑 王 颂

策 划 学海伟业

装帧设计 李俏丹

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 59419778 59417745

社 址 北京市朝阳区曙光西里甲六号院时间国际8号楼北楼306 室

邮 编 100028

印 刷 北京建泰印刷有限公司

成品尺寸 710mm × 1000mm

印 张 14

字 数 180千字

版 次 2015年1月第1版、2015年1月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5139-0433-9

定 价 25.00 元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



第一章 别让世界改变你

爱冒险的“中国首富”	张如平	2
挖掘潜力，扳倒总统	李力泉	12
别忘了你是谁	[美] 谭家瑜	14
别让世界改变你	张初愚	18
最简单的成功	陈有荣	19
学会为自己鼓掌	袁歌	21
梦想的果实	江水	23
每一个改变都有代价	罗文熙	25
把你的门敞开	林友光	27
决斗103次的总统	徐文英	30
感动滨城的壮举	罗雀影	32
爱的世界	风清扬	35



第二章 美丽需要附加值

第一次约会	安静	39
爱的礼物	[美] 珍妮·洛佩兹	42
爱因斯坦的奇迹	刘亚洲	46
美丽需要附加值	胡雅玲	48
不能在一起的爱情	许志伟	50
那年的第一场雪	林语敬	53
天涯之爱	梅花季	57
在最温暖的时刻相遇	晚霞	63
春天的第一朵鲜花	凌寒	65
一场相思一场梦	赵诗秀	70

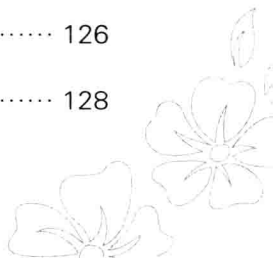
第三章 固执是一种阻碍

钢铁战士留下的财富	董文斌	75
爱的记号	李维斯	79
微笑面对人生	郭子龙	81
微笑是共同的语言	马礼军	83
漂亮姑娘要插队	刘志远	85
出租车上的运气	[美] 阿布索伦·斯通	88
创意为王	林远光	90

为爱而奔跑	姜魁	91
固执是一种阻碍	海霞	93
爱情的蜂鸟	双面人	94
隐忍的力量	孟靖海	96
脸皮厚	马佑军	97
麻烦的根源	张子明	99
友谊与谷仓	[美] 约翰·康斯坦丁	100
良好的教养	[俄] 格利高里·戈林	101
流泪的三好生	晓庆	103
折腾的梦想	莫不如	105

第四章 绝境处总有转角

我们都没有错	[美] 亚伯拉罕·艾达	108
内心的羁绊	张青松	112
最温柔的那一刻	[苏] 高尔基	113
拉特尔的准备	刘佳	116
狱警的三个细节	楚明月	118
金庸小说的卖法	尹学成	121
少年的叛逆成长	刘玉堂	123
神的两个问题	[印度] 普贾·贝蒂	126
蜜糖里的苦	雷霆	128





日行一善铸就成功	张雁	129
新 生	[加] 萨姆·苏利文	131
三个关于男人的故事	谈话	134
造就与迷失	马德高	138
善待自己	刘小凤	139
绝境处总有转角	贺思艺	140

第五章 把自己拉出困境

人生如绸布	何樱桃	144
省钱的生活态度	邹一加	145
善良带来的幸福	蒋思成	149
有一种生活叫坚强	林玉清	151
水中的天堂	[美] 菲尔普斯	153
抬起你的头来	聂山民	156
用生命证明的算术题	顾家	157
踢国王的屁股	王柳	159
天使的敲门声	[美] 阿加莎·沃特斯	161
动物的天性	何问道	163
别小看一个土豆	天涯孤雁	165
小故事，大道理	帆船	167
只想得到空气	美家乐	172

店主的信任	连丽华	173
大象的转变	红雨	176
永不言败	风骨	177
放手的爱	云想	180
把自己拉出困境	杨鸿明	183

第六章 一个橘子的梦想

以吵架的方式见面	宁安	186
一个橘子的梦想	江志华	191
早上糟糕还是晚上	[美] 玛丽莲·阿黛尔	193
为拥有而快乐	张叔离	194
弗恩的小猪	[美] 阿德拉·B·怀特	195
笑容不能浪费	[美] 安娜·布鲁斯	197
一个小车夫	刘半阳	199
永远和你在一起	任晶莹	202
有爱，才度过死劫	张邦昌	206
别遗忘了重要的事情	[美] 科伦娜·康斯坦丁	208
封存美好的回忆	向黎明	211
森林里的故事	李达华	213



第一章

别让世界改变你





爱冒险的“中国首富”

张如平

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的电池行业里，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10,000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，但混合动力车、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。混合动力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350亿元人民币财富名列榜首，成为中国内地新首富。1995年王传福辞去处长职务下海创业，13年时间他把当初的250万元变成现在的350亿，43岁的王传福演绎了一个中国版本的财富神话。

有人说，比亚迪是中国车市的一匹黑马，而比亚迪的掌门人王传福则是中国汽车界最耀眼的一颗明星。