

<<精品成长文摘>>

图书基本信息

书名：<<精品成长文摘>>

13位ISBN编号：9787543862838

10位ISBN编号：7543862832

出版时间：2010-2

出版时间：湖南人民出版社

作者：谭波 编

页数：279

字数：260000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

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c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。

因为有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F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。

<<精品成长文摘>>

内容概要

无数的女人，在慷慨大度地向人间倾泻爱的时候，她们已不爱自己了。
就从现在开始，不要把盘子里所有的肉，都挟到孩子的嘴边；不要把家中所有的钱，都用来装扮房间和丈夫；不要把所有的精力，都投入工作；不要在计划节日送礼物的名单上，独独遗漏自己的名字...
...善待自己请从这一刻开始吧！

书籍目录

好的运气是自己做出来的 王传福：冒险成就“中国首富” 扳倒总统尼克松的女人 别忘了你是谁：一位哈佛院长给毕业生的贺礼 不要让世界改变自己 好的运气是自己做出来的 你不能只为别人鼓掌 诚实从自身做起 改变的代价 敞开你的门 决斗103次的人 一个“士兵”的壮举 为爱赴死，因爱而生 绿石头 郑渊洁的教子经 意料之外的成功 因为失败，所以警惕 王杰：人是不可能被注定的 你能实现梦想 沉睡的大拇指 2009年全明星赛后：科比写给奥尼尔的信 方向对了吗爱的礼物 16岁的唇彩 爱的礼物 1905年的奇迹 爱情，需要附加价值 爱是要被枪毙的 那个拥抱温暖了整个冬天 爱在起点，你在天涯 不遗憾，没有在最青春美貌时遇见 春天里的第一朵玫瑰花 蝶恋花，一场相思一场梦 冬天来了，我们还相爱吗 分享营火 香淡如兰 因为爱，所以温暖 记我的好朋友欧阳叶叶 苹果女生的似锦流年 蝴蝶教我懂爱 两个女人，两样人生 所有的真爱都可以疗伤 我曾经试着爱过拨动心弦的微笑 蒂米的愿望 豆豆的记号 对折的墨迹 拨动心弦的微笑 插队的第N+1条理由 出租车上的运气 创意 奔跑的母亲 丢掉无谓的固执 蜂鸟之泪 感激！

大草原上我的妻，我的家 更多的谷子在屋后 谷仓与友谊 良好教养 漏掉的三好生 盲女的折腾善待自己是一种温暖 每个人都没有错 内心的羁绊 最温柔的那一刻 你准备好了吗 最坏的转身就是最好的 做和别人不一样的事 叛逆少年 请不要打扰她的灵魂上路 人生蜜糖 日行一善 萨姆的新生 三个让男人警醒的小故事 善待自己是一种温暖 上帝的孩子 上帝的证明 深深一躬 生活不会永远是绝境沿着路标奔跑 旗？

厨帘？

玉布？

省钱，是一种生活态度 意想不到的二百万 侍弄生命 在水中 抬起头来 特殊算式 踢“国王”的心理 天使的叩门声 天性 土豆富翁 营销人必须了解的15条人生哲理故事 贤人和青年 信任 隐藏优势 永不言败 学会放手 压力的恩赐 自己对命运伸只手喜欢你已经拥有的 我为你作证 一个橘子成就的梦想 早上和晚上 喜欢你已经拥有的 夏洛的小猪 我们都愿意爱他 一个车夫 永远和你在一起 用爱躲过暴风雪 有人真的需要它 曾经以为不会忘记 小兔的故事 证据丢失后 总统先生，你好

章节摘录

好的运气是自己做出来的王传福：冒险成就“中国首富”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，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。

存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中，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。

编辑推荐

《精品成长文摘:善待自己是一种温暖》：精品文摘系列

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>