

比亚迪老板王传福

击鼓
传福○早年父母双亡，
嫂子卖嫁妆供他求学○辞职创业成功，
滴水之恩他涌泉相报

王传福

1 求学

嫂子卖嫁妆给他凑学费

1966年，王传福出生于安徽芜湖的一个农民家庭，他是家中的第七个孩子，上面有五个姐姐和一个哥哥，下面还有一个妹妹。

他的父亲是一个木匠，凭借出色的技艺，勉强可以维持一家人的温饱。母亲是名家庭主妇，整日为一家子操劳。

虽然生活艰苦，但是王传福的父母却始终积极向上、坚韧正直，这些优良的品质，无形中影响到了孩子们。在他们的用心经营下，一家十口人的生活倒也过得平静而安详。

王传福13岁那年，常年劳累的父亲因病去世了，家里一下子就没了顶梁柱，经济状况急转直下。

五个姐姐先后出嫁，刚满18岁的哥哥王传方也辍学了，做一些小买卖挣钱养家，最小的妹妹因为无力养活送了人。

昔日热热闹闹的一大家子，顿时只剩下母亲、哥哥和王传福三个人了。

自此，全家的希望都放在了王传福一人身上，而王传福也特别懂事，他知道自己责任重大，不敢有丝毫松懈。在别的孩子都撒欢跑着玩的时候，他却总是坐在家中学习。

那时，他的目标是考上一所中专院校，因为中专包分配工作，是很多家境贫寒的学子的首要选择。

可是没想到，两年后，命运再次给这个苦难的家庭一记沉重的打击。

王传福15岁中考那年，母亲突然去世。因此，他缺考了两门课程，没能考上中专。之后，王传福进了一所普通高中。

幸运的是，王传福有一个好哥哥。母亲去世后，王传福跟哥哥说，他也想去打工，却遭到了哥哥的严厉拒绝。哥哥说：“再苦再累，我也会支持你上学，只有读书才是唯一的出路。”

在哥俩最艰难的岁月里，一个女人的到来，给他们带来了温暖和力量。这个女人就是王传福的嫂子张菊秀。

进门之后，张菊秀操持起一家人的饮食起居。那时，王传福正在读高中，只有周末才回家。每次回校前，嫂子都会给他10块钱生活费，这钱是夫妻俩从牙缝里省出来的，为了省钱，嫂子连5毛钱一包的护肤霜都舍不得买。

有一次，嫂子实在凑不够钱，于是她就挨家挨户地去村子里借钱，到最后也只借到了5块，王传福就揣着沉甸甸的5块钱回到了学校。

哥嫂的这份情谊，让王传福无比感动，也让他学习起来更有动力。每学期期末，当王传福拿着奖状回到家里，嫂子总是比他还要高兴。然后，一家人就会难得奢侈

2008年，股神巴菲特想要给一家中国企业投资5亿美元，占股20%。能获得巴菲特的青睐，是多少人梦寐以求的大好事。没想到，这家企业的负责人却拒绝了，他跟巴菲特说：“我们的确需要钱，但是没有那么多股份给你，最多10%。”最终，双方商定，巴菲特投资2.3亿美元，占股10%。随之，这位企业家身价暴涨，第二年，就荣登福布斯排行榜中国富豪榜榜首。

这个人就是王传福，比亚迪的创始人，一位妥妥的商业奇才，也是一位懂得感恩的中国前首富。

”

一回，买点猪肉改善一下伙食。

后来，王传福顺利考上了大学。临走前，哥嫂把结婚时最重要的大件——“上海牌”手表送给了他，还把家里所有的新东西都给他打包带上，为了凑足学费，嫂子甚至把自己的嫁妆——一对银手镯也卖了。

后来，为了更好地照顾弟弟，他干脆带着一岁多的女儿搬到了长沙，在弟弟学校附近做点小生意。

上大学后，王传福继续刻苦学习，成绩一直名列前茅。周末时，他会到哥哥嫂嫂的店里帮忙。

2 创业

借来300万做启动资金

1987年，王传福大学毕业后，被保送到北京有色金属研究总院攻读研究生。研究生毕业后，王传福留在了研究院301所工作，仅仅2年后，因为研究成果突出，他被破格提拔为301所副主任，前途一片大好。

1993年，研究院在深圳成立了一家电池公司，王传福出任总经理。一到深圳，王传福就看到了一个巨大的商机——“大哥大”里的一块小电池，能卖千把块，还供不应求。他向研究院请示，全力进军镍镉电池行业，可请示如同石沉大海。他意识到，如果继续待在这里，自己铁定会眼睁睁地错过这个机会。

苦思冥想数天后，王传福艰难地做出了决定——辞职去创业。但王传福发现，资金成了“拦路虎”。镍镉电池的一条生产线，就要几千万元，钱从哪里来呢？他找到银行、投资机构贷款，但都被拒绝了。后来，表哥吕向阳借给他250万元，朋友夏佐全也把五十万元的积蓄借给了他，这才有了启动资金。

1994年11月18日，比亚迪公司在深圳成立了。启动资金有了，但这对重资产的电池行业来说，却只是杯水车薪。

“虽然我们缺钱，但是我们不缺人呀！”于是，王传福动手制造了一批生产设备，把机械化的生产线分割成了几十个可以由人工完成的工序。这种“半自动化”的模式，

被大家风趣地称为“小米加步枪”。

就这样，王传福只花了100多万元，就建成了一条日产4000个镍镉电池的生产线。没用多长时间，比亚迪就打开了市场。到公司成立第三年时，比亚迪累计卖出去了1.5亿块镍镉电池，成了中国第一、世界第四的电池生产商。

有了成功的经验，王传福打起了锂电池的主意，他生产出来的锂电池，成本仅为竞争对手的1/3，质量有保障，因此成了当时手机巨头摩托罗拉、诺基亚的供应商。

2002年7月，比亚迪在香港上市。第二年，比亚迪成了全球最大的电池生产商。

3 造车

“股神”巴菲特给他投资

正当大家为比亚迪惊人的成长速度所惊叹时，王传福又做了一件让大家惊掉下巴的事儿——造汽车。

在王传福的带领下，比亚迪迅速组建了一支本土化的技术研发和制造队伍，向汽车行业进军。2003年1月，比亚迪收购了秦川汽车77%的股份。消息公布后，比亚迪的股份狂跌，两天时间市值就蒸发了27亿港元。

可是，这些阻挡不了王传福要造汽车的决心。他挖了很多人才，投入了大量经费后，精心研发出一款代号为“316”的汽车，本以为一上市就会大卖。没想到，经销商一看，都快“吓哭”了，都说这款车造型太难看了，肯定卖不动。

看到大家的反应，王传福果断砍掉316项目组，从头来过。很快，他们就推出了一款被称为“F3”的车型，第一眼看去，它像丰田的花冠，但售价却只有花冠的一半。消费者都争着购买。

就这样，不到一年的时间，F3就卖了超过10万台，成了历史上销量最快超过10万的自主品牌。

再之后，比亚迪又推出了好几款模仿别家畅销车型的新车，每一款都销量甚佳。

尽管在汽油车上取得了很大成绩，但

王传福却志不在此，他真正想造的是新能源汽车，这样就可以充分发挥他的核心优势——做电池。

其实，早在刚收购秦川的第二年，比亚迪就推出了一系列电动汽车。那时，马斯克才刚刚开始做特斯拉。

当时，由于这个想法太先进了，暂时还没有适合生长的土壤。F3大火之后，王传福把所有的利润都投入到电动车上，自主研发了双模的F3DM、纯电的E6，还有电动大巴K9，成了全球领先的电动汽车生产商。

也正是因为做电动车，让王传福有了与巴菲特打交道的机会。比亚迪有一位美国投资人，非常看好王传福，刚好他认识查理·芒格。在他引荐下，芒格见到了王传福，还夸他是一个天才。

芒格也觉得电动车非常有前景，他买了很多比亚迪的股票，还向老搭档“股神”巴菲特说：“我发现了一个爱迪生和韦尔奇的联合体，你肯定感兴趣。”

巴菲特了解了比亚迪和王传福之后，也被王传福深深折服了，要给比亚迪投资。最终，巴菲特给比亚迪投资2.3亿美元，占股10%。

有了巴菲特的加持，比亚迪的股票一路飙升，王传福的身家也跟着水涨船高，一度荣登福布斯中国内地排行榜的首富，财富高达350亿元。

4 感恩

从没忘记过哥嫂的恩情

尽管在事业上取得了成功，王传福却从来没有忘记过哥嫂的恩情。他深知，没有哥嫂的无私付出，就没有他的今日。

在比亚迪刚刚起步阶段，王传福就把哥嫂接到了深圳。那时，他想在深圳给哥嫂买套房子，但是被他们拒绝了。

后来，哥嫂凭借自己的努力在深圳买了房，王传福得知后，也在对门买了一套，两家人住在一起，互相照应。

王传福把哥嫂都安排在了自己的公司工作，他的哥哥更是一路从后勤做到了公司副总裁，而嫂嫂则以学历不高为由，多次拒绝了王传福“加入公司高层”的建议，安心地做比亚迪的一名普通员工。

不仅如此，王传福把嫂子的娘家人都当作自己的亲人。听说嫂子的母亲关节炎复发了，他连忙在深圳联系好医院，把老人家接过来，还负担了全部的医疗费用。得知嫂子的弟弟要在村里盖房，他瞒着嫂子偷偷地把钱打到她弟弟的卡里。

无论是贫穷还是富贵，哥哥嫂嫂始终是他稳定的大后方，而王传福也能够饮水思源，尽心尽力地报答哥嫂的恩情。他用自己的行动生动地诠释了什么叫“滴水之恩，当涌泉相报”。

据故事大观、新浪网