

特斯拉传：实现不可能（硅谷钢铁侠埃隆·马斯克 舍命狂奔背后的生存哲学，特斯拉官方传记）

作者：哈密什·麦肯齐

目录

[前言](#)

[第1部分 感应：颠覆认知](#)

[第一章 开启电动疯狂模式](#)

[第二章 没有马斯克就没有特斯拉](#)

[第三章 流言终结者](#)

[第四章 颠覆传统的销售模式](#)

[第五章 打消焦虑](#)

[第2部分 变速：舍命狂奔](#)

[第六章 从活下来到活下去](#)

[第七章 失败总比没尝试好](#)

[第八章 鲨鱼还是鲑鱼](#)

[第九章 持续纠错和进化能力](#)

[第3部分 阳关大道：实现不可能](#)

[第十章 超级工厂和“秘密宏图”](#)

[第十一章 重新定义能源](#)

[第十二章 天堂还是地狱](#)

[第十三章 雄心壮志并不止步于“S3XY”](#)

[参考说明](#)

[致谢](#)

[版权页](#)

前言

我正儿八经开过的第一辆车是带手动阻风门的1983年款福特全垒打（Ford Laser）。作为一个需要打天下的16岁少年，我熟练掌握了一门精细活儿，学会了如何慢慢调节阻风门，使空气与汽油完美混合，好让我身材精干的“全垒打”像藏在钢琴琴箱里的黑豹一样发出低鸣。这辆汽车的喷漆一开始是金色的，但经过几年的日晒雨淋，最终褪成了暗棕色。我管这车叫“棕棕”，开着它跑遍了我的老家——有5000人的新西兰亚历山德拉，去过附近能游泳的水塘和体育场，还有亚历山德拉四周那些灌木丛生的小山，那里可是情侣亲热的好去处。

不过，我的能耐仅限于操纵阻风门，此外，我对这车并不很了解，也不太想去钻研。我爸爸是搞物理的，知道如何指挥“棕棕”的小零件们井然有序地翩翩起舞，去上演推进力的奇迹。保养工作他全包了，我只需要给车加加油，不让车在前不着村后不着店的结冰路面上熄火就可以了。这个我能搞定。

上大学后，我趁着假期在本地果园摘水果挣房租那会儿，确实尝试了解了一下汽车的工作原理。那时我的车已经升级成1991年款丰田凯美瑞，依我的标准算是豪车了。这辆车不仅没有阻风门，还是自动挡的。记得有一天天很热，我和朋友在樱桃树林里休息，我坐在梯子顶端，听我那精通汽车的朋友坐在旁边一棵树下给我解释内燃发动机的工作原理。虽然我父亲在这方面很在行，但我是文科生，也没有搞机械的头脑，估计让我父亲大失所望了。我一边大嚼樱桃，一边努力把化油器、活塞、凸轮轴等术语塞到脑子里，却很难记清它们以何种顺序相互作用，或者究竟存不存在相互作用。朋友很快就被我的愚笨弄得灰心丧气，我也认定自己这辈子是搞不懂这种极其复杂的精妙法术了。不过没关系。

29岁时，我离开新西兰，远赴汽车业的精神家园美利坚合众国。即使到了美国，我与机动车之间的爱恨情仇也依然在延续。开着我夫人那辆2001年款本田思域，我学会了如何靠右行驶，如何抑制自己狂踩油门门的冲动，以免在公路上找死，但我还是搞不懂火花塞怎么点火，正时皮带是怎么连接的。事实上，我能不开车就不开车，而且开始相信，如果没有汽车，世界会变得更加美好。我加入科技新闻网站PandoDaily后写的最早一批文章中，有一篇便是呼吁硅谷让我们摆脱汽车。我觉得汽车和公路的环境成本实在太高，在气候急剧变暖的当下，很快就会有更多人死于中暑而不是车祸。我在文中提出了以下理由：汽车是死亡陷阱、健康大敌、地球杀手，是让人陷入孤立的阴险引擎。要它们做什么？

当然，很多人都想拥有汽车，路径依赖是确实存在的。我们已经为这些神奇的四轮玩具挖山填海，还发明了车库，因此，现在放弃它们恐怕是不现实的。一大堆留言打消了我的无车梦，算了，还是继续开车吧。

就在那时，我发现了特斯拉。

我是2012年4月加入PandoDaily的，当时苹果公司创始人兼CEO（首席执行官）史蒂夫·乔布斯去世刚几个月，科技圈还在缅怀这位陨落的超级巨星。业界失去了一位能以恰到好处的一颦一笑吸引全世界目光、能用幻灯片让媒体为之癫狂的传奇人物。硅谷在急切地寻找下一个传奇，结果却不尽如人意。那时，iPhone（苹果手机）已不再新奇，硅谷的伟大创新者已将注意力转向照片分享应用和广告化技术。对用户偏好做数字化处理并据此推送动态消息的软件工程师一年能赚到好几百万美元。而其他创意都平淡无奇。要说脸书吧，还局限在一个个小圈子里；要说叫车应用吧，除了旧金山中产阶级还有谁用？要说玛丽莎·梅耶尔吧，出了雅虎还有谁知道她！？

2012年6月，特斯拉的Model S面世。虽然特斯拉为Model S搞了一场华丽的发布会，但知道这款车的人并不多。这款豪华电动轿车标价为7万美元，而且这还只是最低配置版的价格。在发布活动上，特斯拉仅交付了10辆车的钥匙，计划之后再扩大生产规模。测评者仅有10分钟时间试驾，但这已足以让汽车和科技媒体浮想联翩。《华尔街日报》的丹·尼尔把Model S比作兰博基尼，盛赞这款车开起来非常安静。《连线》（Wired）杂志称，Model S“开起来太有意思了”。在性能方面，Model S在4.2秒之内就能从零加速到每小时60英里^[1]，堪称轿车中的超级跑车。

翌月，特斯拉CEO埃隆·马斯克现身于在旧金山举办的Pando月度系列演讲活动。当时我在中国，但上网

观看了活动的视频。我对马斯克还不大了解，却立刻被他身上那种毫不掩饰的大胆吸引住了。他已经拥有一家向国际空间站运送商业载荷的火箭公司SpaceX（美国太空探索技术公司），筹划并投资建立了太阳能初创公司太阳城（SolarCity）。他想凭借特斯拉让世界摆脱对化石燃料的依赖。他在活动上对我当时的老板萨拉·莱西说：“我试图把精力放在我认为最能对人类未来发挥积极影响的事业上。”他还说：“很多创业者把精力和资金投向互联网，但在汽车、太阳能和航天等一些领域，却看不到什么新人进来。”

我心里嘀咕，如果非得继续开车，或许可以让这家伙把车做成电动的，这样至少可以不必再把那么多二氧化碳排到大气中。

在进一步研读有关特斯拉的资料后，我发现这家公司2008年就已经推出了一款名为Roadster的电动跑车。这是第一款酷炫的电动汽车，第一次证明了由电动机驱动的汽车比高尔夫球车更有魅力。Roadster定价在10万美元上下，主要面向富人和名流，因此高昂的定价是个不错的吸睛之举。当然，电池的成本也决定了特斯拉必须通过较高的定价来实现经济效益。马斯克早在2008年就开始谈论全电动家用车，但最终实现却花了很长时间。我一开始搞不懂这是为什么，后来我看了一部名为《电动汽车的复仇》（Revenge of the Electric Car）的纪录片，这部2011年拍摄的片子讲述了特斯拉如何历经艰辛挺过金融危机。我还读到一些新闻报道和杂志上刊登的人物特写，描述了马斯克如何自掏腰包给特斯拉员工发工资，以使公司维持运转。特斯拉2008年年底一度处于破产边缘，在最后时刻被一笔4000万美元的投资挽救，次年，戴姆勒又向特斯拉伸出了援手。在接下来的几年里，特斯拉买了一家工厂，上了市，随后打造了Model S，这款汽车后来荣获《汽车族》（Motor Trend）杂志年度汽车大奖，成为该杂志有史以来首款全票通过的获奖汽车。这个叫马斯克的家伙没准儿真能捣鼓出大名堂。

到2013年年中，特斯拉的股价已突破160美元，市值接近200亿美元。2010年以每股20美元左右的价格购入特斯拉股票的散户投资者成了百万富翁。马斯克开始出名了——不仅在科技界，普通人对他也是耳熟能详。2013年8月，马斯克宣布他计划打造可在半小时内把乘客从洛杉矶送往旧金山的“第五种交通模式”，该计划使他的名气一举达到新的高度。他熬夜为所谓的“超级回路”（Hyperloop）绘制了蓝图，随后将蓝图发布在特斯拉和SpaceX的公司博客上。他并不打算自己修建超级回路，而是希望其他人来把它变为现实。接下来的新闻报道让马斯克获得了通常专属于史蒂夫·乔布斯的那种关注。

当时我受命为PandoDaily撰写了一篇关于超级回路计划的报道，我写道：马斯克对社会的贡献绝对大于乔布斯。乔布斯通过发明能放进口袋的强大联网计算机而为世界做出了重大贡献，马斯克则在为另一个目标奋斗。马斯克不是去开发另一个照片分享应用或下一代Flappy Bird游戏，而是试图改变交通业的面貌，并向实现太空旅行之梦大步迈进，从而为新一代创业者树立了榜样。

文章刊登后，一位纪实类书籍编辑发邮件问我是否有兴趣写一本关于马斯克的书。看这封邮件时，我正戴着拳击手套，穿着T恤衫，待在我巴尔的摩公寓里一间兼作办公室的卧室里。我琢磨了一下这个建议，并得出结论：没错，是个好主意。于是我联系了马斯克，但令我意外的是，他给了我一个在特斯拉工作的机会。我犹豫了一段时间（我并不太想离开新闻业），最终接受了邀约。我想，毕竟自己随时都可以回过头来写书。

我在特斯拉待了一年多一点，然后我意识到，做新闻是我未了的心愿。2015年3月，我离开特斯拉，真的回过头来写书了。我要向本书的读者事先声明以下几点：没错，我曾是特斯拉的员工，我认同这家公司的使命，甚至持有特斯拉的股票，但我也致力于为读者服务。在这本书中，我将尽力站在公正的立场准确地阐述特斯拉的伟大之处及其面临的非常现实的挑战。

不过，本书不会只谈特斯拉。这本书的范围要比这广泛得多。本书将讲述一家充满雄心的硅谷初创公司如何改变整个汽车行业，并一路启发一批出身中国和加州等国家和地区的资金充裕的效仿者。本书将站在系统层面，考察技术和经济变革如何影响地球上每个人的生活。这是一段始于特斯拉的变革历程。

第一次开特斯拉Model S的时候，我觉得它就像一台带有四轮的计算机。Model S的数字控制、互联网连接、软件更新和像iPad（苹果平板电脑）一样的触摸屏确实容易给人留下这种印象。但这种描述没能充

分体现这款车的前景。我们最好把Model S（和特斯拉的所有汽车一样）当成是有轮子的电池。只要看看它的构造就知道了。如果去除外壳和座椅，Model S的构造从本质上说就是四个车轮环抱一个位置较低的金属垫，垫内有几千个老式笔记本电脑中使用的那种圆柱形锂离子电池。掀开盖板，你会看到电池竖立着，一个挨一个打包成八个模组，像守纪律的学童那样排成整齐的队列。正是这种不起眼的电池组合终将结束石油业对全球能源供应的统治。

特斯拉承载着一种理念：人类有更好的方式来为生活提供动力，而不必去燃烧导致空气污染和环境恶化的化石燃料。这种理念不仅适用于汽车。特斯拉还将电池作为储能单元销售，自2016年收购太阳城并将太阳能电池板纳入产品线以来，马斯克便明确陈述了他的意图：特斯拉是一家能源公司。

本书将讲述电动汽车如何成为新能源经济的特洛伊木马。我相信，这是21世纪最重要的科技事件。在它的启发下，我总算弄懂了内燃发动机的工作原理——刚好赶在它退出历史舞台之前。

[1]1英里=1.609344千米。——编者注

第1部分 感应：颠覆认知

第一章 开启电动疯狂模式

马斯克相信在物理学定理允许的范围内，任何事情都可以做到。“疯狂模式”代表着他所须付出的激情和努力，他要让马路上每辆车都变成电动汽车。

2014年夏，我父亲从新西兰来旧金山看我。为了招待他，我借了辆Model S。我把车停在附近的公园里，也没跟父亲说我有车，但在他来后不久，我提议一起到那个公园里走走。我们走近时，我假装惊讶地指着马路对面说：“看啊，那儿有辆Model S！”我64岁的老爸是埃隆·马斯克的“迷弟”，但从未亲眼见过特斯拉，于是他立即走了过去。趁他拢手放在挡风玻璃上朝车里窥视时，我从他背后走上前，偷偷按了一下藏在口袋里的车钥匙。镀铬的门把手随即自动弹出。老爸吃惊得倒退了一步。我说：“咱们进去吧。”他像孩子一样开心地笑了。

第二天，我们把Model S开到纳帕谷，和朋友们一起参观了葡萄园，他们对这辆时尚的红色轿车赞不绝口。一位朋友兴奋地说：“你们开着特斯拉在纳帕兜风呢，祝贺你们！”到2014年年中，也就是上市两年之后，Model S已有了很高的人气，被追求新鲜刺激的人奉为图腾，还成了看得见摸得着的财富标志。Model S自动伸缩的门把手赋予其鲜明特色，能立刻提供谈资。它的外观很漂亮，就算开到纳帕谷最高端的度假村也毫无违和感。熟悉特斯拉的人立刻就会把这款车视为硅谷开拓创新、秉持前瞻性思维和步出化石燃料时代的象征。

在纳帕的乡间小道上，我把方向盘交给了老爸。我还算谨慎地开了大半天时间，以维持续航里程。从旧金山到纳帕约有60英里，我想确保电池中有足够的能量，能让我们轻松往返，同时还得考虑到去葡萄园参观所需的额外里程。当时，最近的充电站距我们40英里，而且是在不同的方向。但我怎么能剥夺老爸开着自Model T以来最具里程碑意义的汽车烧胎的乐趣呢？

Model S是特斯拉自主生产的第一款汽车，也是预示内燃发动机的统治可能走向尽头的第一款汽车。为这款车85千瓦时的电池充一次电，能让车行驶265英里。电动汽车车主头一次能够开车去离家很远的地方，而不必担心电量耗尽没法回家。这款汽车拥有亮眼的高科技元素，其中包括充当中央指挥部的17英寸触摸屏，能让车主访问地图、控制音响系统和开闭天窗。底盘高度和蠕行自动控制等方面的改进可以通过软件无线升级来实现，就像为笔记本电脑升级一样。驾车者还可以在世界各地的特斯拉高速充电站（“超级充电站”）免费为汽车充电。

不同于日产聆风、三菱i-MiEV等较早的电动车款，Model S的实用性特别强，如果算上两个朝后的备用座椅，这款车能够容纳7名乘客，并可提供逾63立方英尺的储物空间，其中包括一个前备厢，利用了取消发动机组而腾出的空间。Model S的车身为铝制，车体下方是锂离子电池，在没有热保护的情况下可能发生剧烈燃烧，但这款汽车的安全性却非常好。重达上千磅的电池组平置并集成在乘员舱下方的底盘上，因此这款汽车重心低，不易侧翻。由于没有发动机组，车辆前部有更多缓冲空间来吸收撞击能量，而用铝挤压材和硼钢加固的车顶甚至撞坏了测试其强度的机器。

这款车的高配版售价10万美元左右，不算便宜，但很快受到了狂热追捧，尤其是在加州富有的科技圈内。特斯拉最早的车主正是这些人。和苹果的iPod（多功能数字媒体播放器）一样，Model S既漂亮又好用，虽然贵一些，但把竞争产品衬托得颇为落伍。到2012年年底，它已把汽车行业能得的奖项几乎全部揽入囊中，其中最引人注目的当属《汽车族》杂志的年度汽车奖。但最重要的是，Model S开起来感觉非常惊艳。它的电动机能瞬间产生扭矩，使其在短短4秒左右就能达到公路限速。重重地踩一下加速踏板，它会像过山车一样猛冲出去。

在老爸的掌控下，这匹重4647磅的铝制坐骑转了个弯，驶上了一条宽阔的大道，这时我催他开足马力。你可以想象一下接下来的慢镜头会是什么，片名就叫《速度与激情：老爷子的复仇》吧：摄像机镜头会拉近，聚焦在他右脚那只即将踩下加速踏板、让踏板击出的重拳撬动最大杠杆的旧运动鞋上。背景音乐开始变调，变得模糊不清，就好像播放劲爆摇滚乐曲的磁带缠在了一起，整个宇宙都屏住了呼吸。这只

穿了7年的运动鞋向包裹着橡胶的加速踏板徐徐下落，慢得让人心焦，最后总算释放出腿部蓄积的力量，向不明就里的踏板狠狠踹了一脚。这时，磁带恢复正常转速，配乐中有力的和声炸裂成让人肾上腺素飙升的声响，踏板砰的一声撞在脚垫上，却连一声道歉也没有。随后，镜头突然切换到上半身，观众会看到我俩的脑袋猛地撞上背后的头靠，小腹收紧，瞬间拥有了自打成年后就没再奢望的平坦腹部，脸上则现出惊诧的傻笑。这就是Model S突然从电池组中集结奔涌的电流所产生的效果，这就是在4.2秒内从起步加速到时速60英里给人的感觉。

老爸说：“这车不赖。”

Model S之所以如此之快，是因为它的感应电机一起步就能输出最大扭矩。这种电机还能比传统汽车更快地利用动力。原因很简单，电流从电池到电机比汽油从油箱到活塞的速度要快。Model S能瞬间获得超大马力（我们开的Model S最大功率为416马力，与福特野马相当），而且无须应对诸如从第一挡切换到第二挡、第二挡切换到第三挡带来的加速延迟。这款车能够不断地平滑加速，直到获得最大速度。事实上，使其无法更快加速的主要障碍也许是轮胎，如果迫使轮胎更快转动，轮胎或许会打滑和冒烟。最后，位置较低的沉重电池组有助于车体保持平衡，使压力平均分配到车与路面的所有接触点上，从而让汽车像粘在平底锅上的焦糊薯饼一样牢牢贴住路面。

相反，燃油车需要经过一大堆步骤才能把燃油中的潜在能量转换为运动。如果喷油嘴不把一股股燃油喷入发动机（比较老的汽车是把燃油和空气泵入化油器），让燃油与空气混合成燃烧所需的比例，燃油车就无法启动；火花塞点燃混合物，以造成爆炸，推动活塞下落，产生最终让车轮转起来的扭矩。要完成这些步骤，发动机必须已经转起来才行，而这需要一个由12伏电池驱动的电启动器。发动机产生的部分机械能被转移至一个交流发电机，使电池保持充满电的状态。与此同时，在加速过程中，汽车必须向更高的挡位不断切换，才能达到巡航速度。燃油车必须要有变速器，因为发动机输出的扭矩只能维持在很小的发动机转速范围内。让情况更加复杂的是，汽车的外形会产生类似飞机机翼的效果——有气流从汽车上方通过，但比从汽车下方通过的气流所经路径要长。这样一来，上方较低的压力会让汽车始终处于对抗重力的状态，于是汽车高速行驶时会自然而然地出现脱离路面的倾向。传统汽车和电动汽车高速行驶时都会出现这种问题，但特斯拉超轻的重量使问题有所缓和。对燃油车来说，由于位于车辆前部或后部、位置较高的沉重发动机组导致重量分布不均，汽车会更难紧贴路面，尤其是在转弯处。

看到这儿，你没准儿会认为我在给电动汽车做宣传。对，我可能是有一点偏心。但现在确实到了让天平向电动汽车倾斜的时候。毕竟，电动汽车问世已有120年左右。不妨想想在过去120年里，我们提出的种种电动汽车不合时宜的理由：

成本：为电动汽车提供动力的电池成本高昂，因此，电动车不经济。譬如说，日产聆风比日产Versa贵，但充一次电所能行驶的距离仅为后者的1/4，性能也并不比后者优越。

续航里程：在特斯拉Roadster之前，市面上的电动汽车只能短途行驶。

燃料补给时间：把管子接入你的油箱并加满油只需要几分钟时间。但大多数电动汽车需要好几个小时才能充满电。

基础设施：加油站随处可见，所以你在长途旅行时很少会担心燃油耗尽。电动汽车在跑长途时则需要找充电站，而充电站仍然相对短缺。

天冷时的性能：电动汽车的电池在寒冷环境下耗电较快，这就进一步限制了续航里程。

仍有污染：如果电动汽车的电来自燃煤发电厂，它们最终的碳足迹就与那些能效最高的传统汽车相当。

利润微薄：汽车公司卖电动汽车很难赚到钱，部分原因在于消费者存在抵触情绪，还有部分原因在于电池成本高昂，缺少成熟的供应链，而且这些公司价值数十亿美元的产能几乎完全以生产基于另一种推进技术（即内燃机）的汽车为导向。

接着往下读，你会发现上述所有问题都能找到很好的答案，但汽车和石油行业的种种势力长期以来一直想方设法让我们认为这些问题不可能有解。电动汽车的支持者多年来一直在打败仗，直到最近依然如此。不管你喜欢还是讨厌，燃油车都会存在下去。何必费神去做根本做不到的事情呢？

这些人不知道的是，会有一个人横空出世，去疯狂地创建公司，做其他人说不可能实现的事情。他们不知道，会有人带着充足的资金、满满的智慧和十足的魄力，去颠覆全世界对电动汽车种种自以为是的认知。他们不知道埃隆·马斯克。

马斯克相信，在物理学定理允许的范围内，任何事情都可以做到。在SpaceX之前，没有任何私人公司从近地轨道发射过航天器。在特斯拉之前，几乎没有人相信一辆高性能电动汽车充一次电能行驶200英里以上。2007年，与马斯克联合创立贝宝（PayPal）的马克斯·列夫琴说：“埃隆最杰出的能力之一是让人们相信他的愿景是一种天命。可以说他是这样一种人，要是有人说某件事情不可能，他会耸耸肩说，‘我想我能行’。”

马斯克的幼年时代在南非度过，在比勒陀利亚市长大。显然，他从小就是个学霸范儿、性格孤僻、很有决心的孩子。他很小就被父母送去上学，是学校里年纪最小的孩子，招来了令他不快的关注目光。同学给他起了个绰号，管他叫“Muskrat”^[1]。马斯克渐渐变得内向起来，与同龄人相比，他通常更喜欢与书为伴，他沉浸在艾萨克·阿西莫夫的“基地”系列与《指环王》等科幻和奇幻小说中，以此逃避现实。马斯克成年后曾说：“我读过的书中的主人公总有种要拯救世界的使命感。”

马斯克的父亲埃罗尔是一位电气和机械工程师，会开飞机、开船，还投资了赞比亚一个祖母绿矿山。他的母亲梅耶出生在加拿大，1950年前后与家人一起迁往南非，外祖父是美国人。梅耶曾经是，现在依然是模特兼营养师。梅耶和埃罗尔在马斯克8岁时离婚了（梅耶日后把离婚形容为逃离埃罗尔），马斯克跟着母亲和弟弟妹妹搬到另一个城市生活了三年。不过，马斯克11岁时决定回到比勒陀利亚与父亲一起生活。马斯克曾说，父亲这个人不好相处，马斯克的妹妹托斯卡也说，他们的父亲“非常严厉”，但马斯克似乎觉得应该回到父亲身边，因为埃罗尔家里没有孩子。多年后，就连68岁的埃罗尔也说自己是“独断专行的父亲”。

埃罗尔不屑地把电脑说成是“毫无意义的玩意儿”，但马斯克还是弄到一台电脑并且自学了编程。12岁时，他编写了一个名叫Blastar的电子游戏，并以500美元将代码卖给了一家计算机杂志。这个用操纵杆控制的游戏明确阐述了玩家的使命：摧毁携带致命氢弹和状态束机器的外星人运输机。13岁以后，马斯克继续迸发创业激情，他和比他小15个月的弟弟金巴尔准备合伙在学校附近开一家电子游戏厅。兄弟俩拿到了租约，供应商也找好了，但事到中途却卡了壳，因为他们发现，需要有成年人签字才能获得必要的经营许可。两个男孩只好转向同班同学兜售自制的巧克力。

不过，高中生活就不好过了。马斯克当时在南非的成长环境充斥着暴力，他遭到了严重的欺凌。有一回，他因为一次霸凌事件在医院住了两周。他被打得面目全非，连父亲都认不出他了。金巴尔后来说：“孩子们狠狠地欺负埃隆，这段经历对他的人生造成了很大影响。”

马斯克一直想要逃离种族隔离的南非。他不想在南非国防军服兵役，他说：“我不想把时间花在镇压黑人上。”他梦想去美国，去创新之都生活。他在2007年表示：“我愿从任何国家来这儿。美国是能让伟大的东西成为可能的地方。”在16岁生日前，埃隆和金巴尔申请了加拿大护照，但没有告诉父母。马斯克认为这是前往美国的最便捷途径。次年，他不顾父亲的反对买机票去了加拿大。他在加拿大过得很节俭，靠热狗和橙子过活，打零工，并在不同的亲戚家借住。1989年，他来到了安大略省金斯顿，并入读女王大学。他的母亲和弟弟妹妹很快跟着他来到加拿大，父亲埃罗尔则留在南非。

马斯克在女王大学的变态心理学课堂上邂逅了初露头角的作家贾斯汀·威尔逊，用马斯克的话说，贾斯汀“知性，有几分泼辣”。他用巧克力脆片冰激凌赢得了她的芳心，随后，两人开始了一场时分时合的恋爱。马斯克转学去宾夕法尼亚大学沃顿商学院学习经济学和物理学之后，两人仍然继续着异地恋。

马斯克的美国梦终于开始实现了。在沃顿商学院求学期间，他写了两篇暗示他未来职业道路的论文。在一篇题为《太阳能的重要性》的论文中，他预言太阳能技术将会遍地开花。在另一篇论文中，他用44页的篇幅详细讨论了如何用超级电容器储存能源，他认为这可能对电动汽车等产品有所助益。

马斯克对清洁能源技术的痴迷甚至延伸到他的私人生活中。记者艾什利·文斯在2015年撰写的马斯克传记中，详细描述了马斯克在他于多伦多举办的生日派对上与一位名叫克里斯蒂·尼科尔森的年轻女子的会面。克里斯蒂是马斯克征求过商业建议的一位银行高管的女儿，在此之前两人从未见过面。克里斯蒂抵达派对现场后，马斯克跟她打了一个招呼并请她在沙发上坐下。落座后他没有花时间寒暄，而是直截了当地说：“关于电动汽车，我有很多想法，你也想过关于电动汽车的问题吗？”

从上路第一天起，特斯拉的Model S就算得上是一款出色的电动汽车。但马斯克为自己确立的使命是，让电动汽车取代每辆燃油汽车。在他看来，仅做同类产品中的佼佼者还不够，要想实现初心，即加快全球向可持续交通转变的进程，他的汽车就必须在几乎所有方面碾压内燃机汽车。

我和老爸开着Model S穿越纳帕并体验极致加速带来的“收腹感”时，这款车还只能靠后轮驱动。Model S在下雪和结冰的情况下表现良好，但在世界上一些冬季天气极其恶劣的地区，消费者仍然青睐四轮驱动汽车。当时还没有任何四驱电动车投入量产。对特斯拉来说，这项挑战太诱人了，诱人到不容忽视。

2014年10月9日，马斯克在位于洛杉矶郊区特斯拉设计工作室旁边的霍桑市政机场登台发布了Model S P85D——电动汽车革命的新标志。这款车前方和后方都装有电动机，这种构造能使其将扭矩独立地分配到每一个车轮。与此同时，数字控制系统和反应高度灵敏的电动机能使车在路况较滑的情况下精准控制附着摩擦力，反应时间还不到几毫秒。Model S P85D不仅是有史以来加速最快的轿车（能在4.2秒内从零加速到每小时60英里），其附着摩擦力控制也完全能够与最棒的燃油车媲美。P85D进一步动摇了许多人关于内燃发动机理应占主导地位的执念。

马斯克身穿牛仔裤和深色晚礼服站在台上，对好几千名仰头注视前台的特斯拉股东和粉丝说：“这车帅呆了。”他说，你把脚踩在加速器上，立刻就能获得最大动力。他又打了个比方：“好比飞机从航母的甲板上起飞，简直疯了。它就像是你可以随时都可以坐的专属私人过山车。”

这可以说是特斯拉当年最重要的一个夜晚。当晚马斯克情绪高涨，他开了个玩笑作为开场白，这玩笑出自自家数十亿美元的明星公司创始人之口，在许多人看来颇为出格。8天前，他曾在推特上发了条神秘的帖子，戏谑地宣布推出P85D。他在推文中写道：“差不多该推出‘D’和其他东西了。”短短几分钟内，推特用户和博主就开始调侃这条推特，用最恶毒的方式解读马斯克的用词。站在台上的马斯克大胆承认了他的不安。他说：“大家对‘D’代表什么有很多猜测。”他顿了顿，咧嘴笑了：“对，大家可以看到我裤子上有搭扣。”观众立即爆发出一阵嘘声和笑声。

他开始陶醉地介绍这款战斗机般强悍的汽车自带的卖点。他咧嘴一笑，露出了酒窝，接着说道：“是的，这很疯狂。”然后补充了一句：“在选项中，你可以选择三种设置——普通模式、跑车模式和疯狂模式。”人群中爆发出一阵笑声。他又说了一句，像是给其他所有人打气，又像是给自己打气：“确实就叫‘疯狂模式’。”他耸了耸肩，笑了起来。

次日，视频网站优兔（YouTube）上出现了在这次活动中体验了一把“疯狂模式”的试驾者发布的视频。当汽车加速产生推背感时，这些视频的旁白无一不夹杂着脏字和其他表达惊喜的字眼。在接下来的几周乃至几个月里，有更多反馈视频在网上出现并传播开来，其中一个特别刺激的精选集浏览次数更是突破了千万。

“疯狂模式”不仅可以看成是一种产品性能展示和营销噱头，同时也是防范卖空特斯拉股票的人、传统汽车生产商、政治对手和神经越发紧张的石油企业所必须抱持的心态。它代表着为电动汽车赢得人心所需付出的激情。它还是一项声明，告诉人们要想在地球气候变化不可逆转之前让世界转向可持续能源，就必须达到一定的创新速度。

不过，即便是作为豪车专属的性能，“疯狂模式”也可谓非常大胆，无论从意图还是影响上看都是如此。历史上几乎没有人奢望成功开启“疯狂模式”，但埃隆·马斯克已为取得这一资格奋斗了多年。

从被人揍得屁滚尿流的南非学童，到加州身家数十亿美元的航天业和汽车业实业家，两者之间隔着遥远的距离，但马斯克一来到硅谷，就开始一步步跨越这一鸿沟。1995年离开沃顿商学院（他最终于1997年毕业）后，他来到加州的帕洛阿尔托，打算在斯坦福大学攻读物理学博士，主要研究超级电容器。但他看到身边发生的一切后，便改变了主意。

当时，创业者和风险投资家刚开始往互联网肥皂泡里狂热地吹气。网景和雅虎等无名小卒正争当下一个微软或甲骨文。马斯克清楚地看到，互联网将改变世界。

马斯克放弃了攻读博士的计划，创办了自己的互联网公司Zip2，这家公司做的是一种将企业详情发布在网上的在线导航产品——是原始的网络版黄页。他的弟弟金巴尔和一个朋友当年早些时候也加入了这家公司。他们以一个月400美元的租金租了间破办公室，在里面工作，也在里面住，睡觉靠打地铺，冲澡则是去当地的基督教青年会。马斯克兄弟把所有精力都投入了公司，但投资者坚持要安插一名有经验的专业人士担任CEO。经过多轮融资，马斯克的持股比例最终降到了7%，但1999年2月（接近泡沫最高潮）他以3.07亿美元把公司卖给康柏后，一举赚了2200万美元。

为庆祝这笔横财，马斯克豪掷上百万美元买了辆世界顶级超跑迈凯伦F1。1999年，美国有线电视新闻网一部讲述硅谷新晋百万富翁的纪录片跟拍了这辆车运到马斯克家的情景。28岁的马斯克身穿肥大的暗黄色西装夹克，显得傻乎乎的（不过，那可是20世纪90年代），他郑重其事地说：“全球总共有62辆迈凯伦，我将拥有其中一辆。就在三年前，我还在基督教青年会冲澡，在办公室打地铺，但是现在，瞧，我有了一辆百万美元的车，还有了一些享乐的东西。”女友贾斯汀看向他的时候，这位少年得志的暴发户得意地笑了起来。和女友并肩坐在车里的马斯克表示：“我想说，真正的回报在于创建我卖掉的这家公司所获得的成就感。”随后，贾斯汀靠过来，双手搂住他的脖子，在他耳边说：“对对对，可这车很酷。”马斯克点点头，露出腼腆的笑容：“那是，这车确实好玩。”

马斯克的下一家公司将为他带来更大回报。为打造一家提供全面服务的网上银行，他与人共同创立了X.com，并自掏腰包投资了1200万美元。该公司一开始只打算专攻电子邮件辅助支付功能，但X.com并非该领域唯一的玩家。2000年，为在拍卖网站易贝（eBay）上争夺消费市场份额，X.com与竞争对手Confinity卷入了一场夺标大战，两家初创公司随后决定合并，并一举成为电子邮件支付市场的领导者。合并后的公司便是贝宝。

马斯克在合并后的公司担任CEO，但只当了一小段时间。履职10个月后，他花了两周时间前往澳大利亚悉尼与潜在投资者会面，并和贾斯汀（两人于2000年1月结婚）度假。趁他不在公司，Confinity的创始人彼得·蒂尔和马克斯·列夫琴发动了一场“政变”，说服董事会解除了马斯克的职务。按照官方说法，矛盾的核心是双方在使用什么软件作为技术平台这一问题上存在分歧，但个性不合也是原因之一。列夫琴称，马斯克很难共事，“他是那种自以为是的人”。X.com与Confinity合并后一度离开公司的彼得·蒂尔回来重新担任了CEO一职。

不过，马斯克仍是贝宝最大的股东，持有该公司11.7%的股权。当贝宝最终在2002年作价15亿美元卖给易贝时，马斯克赚了约1.8亿美元。他用这笔钱创立了SpaceX，并投资了一家不知名的电动汽车公司，这家公司名叫特斯拉汽车公司（Tesla Motors）。

[\[1\]](#)意为麝鼠，恰好由马斯克的名字“Musk”和老鼠“rat”组合而成。——译者注

第二章 没有马斯克就没有特斯拉

马斯克能带领特斯拉走到今天的高度，其自身的特质发挥了至关重要的作用。如果没有它们，特斯拉很可能活不过Roadster的时代。

即使在没当特斯拉CEO的时候，身为创始人的马斯克也爱亲自过问公司事务。他协助特斯拉吸引其他投资人，干预产品设计，并满怀焦虑地关注特斯拉早期面临的成本超支和质量问题。2007年8月，身为特斯拉董事长的马斯克向该公司创始人兼CEO马丁·艾伯哈德通报了他将被降职的消息。2007年12月，艾伯哈德彻底离开特斯拉。马斯克最终自己接过了领导职责，但在此之前，他也曾试图寻找其他人选。到2007年年底，马斯克已面试了不下20名应聘该职位的候选人。他想寻找一位能让特斯拉成为下一个汽车巨头的CEO，但很难找到既懂初创公司又知道如何生产出几十万辆汽车的人。

在两任临时CEO之后，马斯克于2008年10月不情愿地接受了CEO、董事长兼产品架构师的重重头衔（他身兼三职至2014年，之后成为单纯的CEO）。这些职位在2008年那会儿似乎都没有什么吸引力。马斯克一执掌公司，就得立即迎战全球金融危机，同时还得设法让前三次发射试验均告失败的SpaceX存活下去。

那一年，他和贾斯汀已经有了5个儿子（包括双胞胎和三胞胎），但他们的婚姻出现了裂痕。马斯克申请了离婚，并在离婚后几周内与年轻的英国演员姬露拉·茉莉相恋。对茉莉倾心不已的马斯克很快便向她求婚，茉莉欣然接受了（他们于2010年结婚）。^[1]这时马斯克已住到了洛杉矶并经历了一番脱胎换骨。

马斯克不再以一副与时尚绝缘的典型软件工程师模样示人，而是包装成与全国性杂志封面和夜间脱口秀匹配的形象。很快，他便在这两个场合频频亮相。2008年12月，《智族GQ》发表了一篇题为《信徒》的人物特写，将马斯克作为主人公，充满溢美之词。配图中的马斯克脑袋伸出云霄（注意，不是埋在云里），望向太空。2009年4月，马斯克应邀作为嘉宾参加了《戴维·莱特曼深夜秀》，在节目中谈他的Model S概念车。同年，《纽约时报》也在人物特写中对他做了报道，配图是一张他和5个儿子待在黏土汽车模型前的照片。

接下来，马斯克陆续在《连线》（2010年）、《福布斯》（2012年）、《时尚先生》（Esquire，2012年）和《财富》（2013年）等杂志的人物特写中亮相，并成为2011年一部名为《电动汽车的复仇》的纪录片的主人公，这部纪录片展现了特斯拉如何在金融危机中艰难求生，如何推广Roadster，并揭开了Model S的面纱。然而，在光鲜的封面报道和电视节目背后，是一种语言和图像都无法完全捕捉的坚强意志。马斯克能带领公司走到今天，靠的是拳脚、利爪和奋争。

众所周知，马斯克是个非传统的领导者。在职和离职员工都说他大胆、富有魅力，却又难以相处。他手下一名员工曾对作家蒂姆·厄本说：“埃隆总在问，‘为什么我们不能快一点？’他总想要更大、更好、更快。”就连马斯克的创业搭档、特斯拉首席技术官史朝保也说，在他老板身上，“要求极严和极难相处这两种特质形成了有趣的组合”。但作为CEO，马斯克最重要的特质或许是他克服逆境的能力。他曾援引过一句他最喜欢的名言：“如果你正在地狱穿行，那就继续前进。”

马斯克能带领特斯拉达到今天的高度，这些特质发挥了至关重要的作用。事实上，如果没有它们，特斯拉很可能活不过Roadster的时代。创业在任何环境下都非常艰难。马斯克曾套用他的朋友、企业家兼投资人比尔·李的话说，创办公司“就像嚼着玻璃凝望深渊”。要想投身汽车行业就更难了，高耸的壁垒保护着业内现有公司，新入行者得花钱兴建工厂，寻找愿与小规模生产者合作的优质供应商，还得建立分销网络。而创办电动汽车公司更是要面临全新层面的挑战。历史上，电动汽车是不受待见的。就连拥有更优越条件的托马斯·爱迪生都没能成功。

爱迪生于1903年说：“电是关键。”

没有嗡嗡作响、尖锐刺耳的齿轮和一大堆让人困惑的拉杆。没有大功率内燃发动机那紊乱到近乎吓人的

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《特斯拉传：实现不可能》哈米什·麦肯齐 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/41.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

