

中国电竞 幕后史

BBKinG © 著

零距离接触电竞大神的成长历史，细说电竞组织间的荣辱与共，
透视各电竞赛事的起源演变，详解各电竞组织的起起伏伏。

ONE MORE WAY

一部展现中国电子竞技20年，揭秘电竞圈幕后传奇故事的力作。

马天元、李晓峰SKY、卞正伟Alex、伍声2009、海涛、
马伯庸、花总丢了金箍棒、朱炫等

鼓掌推荐!

中国电竞幕后史

THE SECRET HISTORY OF CHINA'S ESPORTS

《星际争霸》WCG双打世界冠军 马天元

每一章都凝聚着电竞人丰富的人生经验，正是这些成功的探索经验，影响着中国电竞之后的发展，也吸引了无数爱好者为中国电子竞技的辉煌前仆后继，努力奋斗。

《魔兽争霸3》WCG两届世界冠军 李晓峰SKY

BBKinG是我见过的非常认真的资深电竞人，他的《中国电竞幕后史》也是我非常喜欢的有深度的一本书，在这里我也向那些喜欢电竞的朋友们推荐下，这本书值得一看。

前WE俱乐部LOL分队队长 若风

这是一本既能概括电竞历史，又具有很强说服力的书！

著名作家 马伯庸

当游戏成为文化，当电竞不再小众，当年轻时的乐趣逐渐成为时代的记忆，我们需要一位记录者去把这些变迁写入史书。

《年少荒唐》作者、著名编剧 朱炫

真实，且饱满着，属于游戏者的故事组成了波澜壮阔的画卷，虚拟世界之外的惊涛骇浪，游戏人生中的快意恩仇，谁又能说它不励志，谁又能说它不燥烈。

《DOTA》世界冠军、前《DOTA》职业选手、现著名解说 伍声2009

一个经历了电竞十五年长跑的资深从业人员，BBKinG朴实的语言有血有肉有深度，业内无人能出其右。

著名电竞解说 海涛

一代代人或壮丽似海，或暗涌如潮，或惊心动魄，或感人肺腑的青春故事，就组成了一段段历史。电子竞技是我的青春，所以这就是我的历史。感谢我的好友刘洋记录下这段历史，你应该去看看。

著名电竞解说女选手 小苍

带你走近那些酷爱玩游戏的熊孩子，看看他们创造的世界！

著名作家 花总丢了金箍棒

这是一部属于新时代竞技者的史记，作者的笔下展开了一幅波澜壮阔的画卷，电子竞技的江湖与传奇人物跃然纸上，生动而有趣。

上架建议：社科·游戏

ISBN 978-7-5354-8324-9



9 787535 483249 >

定价：39.80元

中国电竞 幕后史



BBKinG © 著

图书在版编目 (CIP) 数据

中国电竞幕后史 / BBKinG 著. —武汉: 长江文艺出版社, 2015. 12
ISBN 978-7-5354-8324-9

I. ①中… II. ①B… III. ①电子游戏—历史—中国 IV. ①G899-092

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第208625号

中国电竞幕后史

BBKinG | 著

选题产品策划生产机构 | 鼓山伙伴图书销售 (天津) 有限公司 北京长江新世纪文化传媒有限公司

选题策划 | 金丽红 黎波

出品人 | 吴志硕 周中强

产品经理 | 陈立凤 刘子龙

责任编辑 | 赵萌

助理编辑 | 孙岩

特约编辑 | 刘艳春

封面设计 | 仙境


媒体运营 | 杨帆 胡振鑫

责任印制 | 张志杰 季博文

总发行 | 北京长江新世纪文化传媒有限公司

电话 | 010-58678881 传真 | 010-58677346

地址 | 北京市朝阳区曙光西里甲6号时间国际大厦A座1905室 邮编 | 100028

出版 |  长江文艺出版社

地址 | 湖北省武汉市雄楚大街268号湖北出版文化城B座9-11楼 邮编 | 430070

印刷 | 北京正合鼎业印刷技术有限公司

开本 | 710×1000毫米 1/16 印张 | 18

版次 | 2015年12月第1版 印次 | 2015年12月第1次印刷

字数 | 300千字

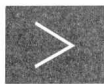
定价 | 39.80元

版权所有, 盗版必究 (举报电话: 010-58678881)

(图书如出现印装质量问题, 请与本社北京图书中心联系调换)

我们承诺保护环境和负责任地使用自然资源。我们将协同我们的纸张供应商, 逐步停止使用来自原始森林的纸张印刷书籍。这本书是朝这个目标迈进的重要一步。这是一本环境友好型纸张印刷的图书。我们希望广大读者都参与到环境保护的行列中来, 认购环境友好型纸张印刷的图书。

**特此记录，
我们的青春**



自序

中国电竞，让路更多一些

——TEDx 演讲稿

经常有人问我，电子竞技到底是什么？

其实很简单，电子竞技就是把“人与人斗，其乐无穷”的过程电子化了。只是必须以公平、公正和契约精神为前提。

所以，与一些人看法不同的是，我认为，任何游戏都可以做出电子竞技模式，任何人都可以成为电子竞技选手。我们周围，很多年龄大的人在網上斗地主、打桥牌；小孩子坐在一起用iPad玩《愤怒的小鸟》比谁分高；女孩子玩体感游戏两个人飙舞；年轻人组队玩的《DOTA》《英雄联盟》，以及未来会越来越完善的3D虚拟技术游戏，这些项目只要在公平、公正和契约精神的前提下发展，就会衍生出比赛、明星、俱乐部、媒体、直播平台等复杂的电竞体系。

这就是我理解的电子竞技，说起来好像不到一分钟就结束了，但是这背后是全世界无数电竞人十多年的艰难探索和尝试。

1999年，韩国建立了第一个专业游戏电视台OngameNet，就是现在依然很有名的电子竞技赛事OGN的主办方，同年他们成立了韩国电子竞技协会KeSPA，也就是说，韩国人在1999年就建立了这样一个电子竞技模式。

电视台+电子竞技+KeSPA这个模式相当厉害，电视台天生拥有推广渠道和变现能力，电子竞技做产品，行业监管强化了规则和契约精神，让行业各个链条可以标准化，环环相扣，稳定发展。

而且韩国的游戏电视频道的覆盖率非常高，2006年，OGN在韩国接入了1300多万户家庭，而这一年韩国的总人口才4700多万，再加上韩国政府的支持，他们的电竞赛事赞助商都是大韩航空、三星、现代这样的大企业，有如此高的群众基础和完整的商业模式，让韩国电子竞技经历了从1998年到2008年辉煌的十年。

同时期的中国电子竞技，在2004年之前发展得非常快，大家通过WCG、CPL和ESWC等国际赛事，开始见识到韩国电子竞技商业化运作的成功，他们的模式也被我们认为是当时最好的模式。

所以当2003年11月，中国电子竞技被国家体育总局设立为中国第99个体育项目时，我们欣喜若狂，一方面因为我们终于可以名正言顺地把韩国电子竞技的模式在中国搞起来了，另一方面中国很多卫视都已经做好了游戏节目的入口，比如，旅游卫视的《游戏东西》，上海电视台的《游点疯狂》，西安电视台的《游戏俱乐部》，CCTV5的《电子竞技世界》，而且这些节目的收视率都名列前茅，可以说中国电子竞技在那一刻有着无与伦比的资源和市场前景。

而这一切，都停止在2004年4月12日，那一天广电总局发布了《关于禁止播出电脑网络游戏类节目的通知》，刚才说的那些节目，全部被停掉了，这意味着从那一刻起，韩国电子竞技的那条路，在中国彻底被堵死了。

所幸的是，中国电子竞技爱好者和电竞人都没有放弃，我们找到了一条新的路，也是当时唯一的一条路。

后来又有了互联网+电子竞技这条路，可是，怎么走呢？我们当时并不是太清楚，但是我们发现不知道为什么，在那个时期有很多亚文化都被挡在主流媒体的外面，而这些越来越强烈的发展诉求终于逼出了一个新的技术。

它叫P2P流媒体直播技术，实现了点对点的视频传输，这个技术简单地说就是，让互联网上的视频看的人越多速度越快，这样就解决了单一服务器无法支撑很多人同时连接的问题，很有意思的是，正好在2004年这个技术突破了关键点，随后在中国出现了PPLive和PPS这样的直播平台，让中国电子竞技也找到了新的模式。



P2P直播平台+电子竞技新模式，正是这个模式，让中国电竞爱好者，从2005年开始，只需要坐在家里或者网吧里就可以看到中国乃至世界级的电竞比赛，特别是2005年和2006年的WCG世界总决赛，WE俱乐部的SKY李晓峰获得WCG两连冠时，身披国旗站上领奖台的那一刻，全世界的电竞爱好者都同步看到了。也就是在这之后，我们出去跟厂商谈合作的时候，终于不用先花一个小时解释什么是电子竞技了。

可是，客观地说，这种模式受时代的限制太大了，即使到现在，经过了这么多年的互联网的用户培养，如今在网上看视频直播的观众数量跟传统媒体相比，依然差距巨大，更别说10年前了。

所以，这个模式当时能给赞助商的回报就比较小，给人家的少，得到回报就不可能很高，于是，这让电子竞技在很长的一段时间里，只能饥一顿饱一顿地活着，根本谈不上发展。

而这个时期电子竞技活得最滋润的模式是什么？大家猜一下？

富二代模式。

大家别笑，中国电子竞技最困难的时期，就是在这些对电子竞技非常热爱的富二代的接济下走过来的。

可是，这个模式又有一个很大的问题，不稳定，这个钱说断就断了。

于是，当2008年世界金融危机来临的时候，没有赞助商、推广渠道太窄、基本没有变现模式的电子竞技又一次跌回了黑暗中，很多电竞组织被打散，很多电竞人被迫去了其他行业。

在2008年到2010年的这3年里，中国电竞人吃了很多苦头，但是现在回头看，这是很值得的，正因为那3年的全行业萧条，让电竞人和电竞爱好者都深深地意识到了一个问题，这个行业光靠理想是发展不下去的，我们必须要有自己的产品、自己的推广渠道、自己的变现模式，才能活下去，就像郭德纲说的，我们必须活得很好，才谈得上发展，才谈得上壮大。

所以到2010年金融危机过去之后，我个人认为此时的中国电子竞技才算开始

成熟了。

而在这一年也发生了几个非常重要的事情，2010年12月8日，优酷上市了，上市之前，优酷就开始大力推广游戏频道，特别是电子竞技，很多《DOTA》的退役选手和解说，开始在优酷上开自己的频道。

也是这一年，团购网站的概念兴起了，网页游戏联合运营的模式出现了，以及最重要的一点——“90后”20岁了。

简单地说，这一年电子竞技不但突然有了新的推广渠道，更多变现手段，而且市场也更大了。

2011年有个游戏服装品牌，它的创建人也是电竞爱好者，他有很多做服装的资源，于是把电竞和自己的资源整合在一起，做出了印游戏图案的服装，然后他找到一个知名解说帮他做推广，没想到这个解说开了个淘宝店，第一个月就做到30万的月销售额，之后每个月都在翻。

大家突然发现，原来电子竞技还能这样玩呀，于是，很多电竞明星和解说纷纷开起了自己的淘宝店，卖东西，最开始是卖跟电竞相关的鼠标、键盘这种外设，后来产品种类也越来越多，现在不但有服装、外设、零食，还有箱包、生活用品、旅游产品，甚至成人用品等。其中就有大家经常听到的肉松饼模式，它的成功意味着电子竞技的新模式也就此成熟。

新路：优酷+淘宝+电子竞技。我个人认为，这个模式的出现具有划时代的意义，我把这个模式称为自我关注度变现。这意味着中国电子竞技，有自己的推广渠道，有了自己的产品、自己的变现方式，从这一刻起，即使没有赞助商，没有富二代，电子竞技也可以活下去。

可是在这个时候，另一个存在多年的矛盾终于被激化了。

我把它叫中国电子竞技的泡沫战争。

这种泡沫战争在中国电子竞技发展的这17年里，打了好几次，其中最大的一场发生在2010年的《DOTA》时代，由于电竞行业展现出的影响力越来越大，所以吸引了很多资本的疯狂涌入。



他们进来之后做的第一件事情，就是抢这个行业的核心资源——电竞选手，当时的挖人大战已经打疯了，他们是无视合同违约金的，比如，你俱乐部跟选手签的合同里写违约金是50万、100万，他们直接把这个钱扔在你脸上，然后说，这个人我要定了，就把人挖走了。

当这个泡沫战争打到最后时，所有参战的俱乐部发现自己都是输家，因为花出去的钱根本赚不回来，于是，大家开始意识到，这个事不能这么搞了，电子竞技要重建契约精神，要有规矩。

于是，2011年，中国12家最大的职业电子竞技俱乐部，抱团成立了一个电子竞技联盟。

又经过这近5年的探索和完善，如今的中国电子竞技已经形成了稳定的行业格局，联盟提供了一种沟通协商的基础，现在每个赛季结束后有专门的转会窗口期，在这个时期里俱乐部的经纪人可以去找其他俱乐部的负责人商谈选手的转会事宜，如果选手出现作弊、代打、消极比赛等行为，甚至是出席活动时的穿衣和言谈举止不合适，联盟都有具体的条文做规范。

到了2014年8月，美国亚马逊以9.7亿美金收掉电竞直播平台Twitch后，很多类似Twitch的直播平台在中国火起来了，又一次引发了资本和大众对电子竞技的新一轮关注，电子竞技的模式也变得更加复杂，我们过几年再来评论它。

关于未来，我认为电子竞技会像当年电影行业刚诞生时一样，它大大降低大众休闲娱乐的消费成本和门槛，而且它比看电影还要方便、廉价、互动性强，这些都带来一场互动娱乐形式的新革命，并且会衍生出一个庞大的娱乐产业格局。

最后我要说，我今天的这个演讲，并不是来说电子竞技有多好多完美，大家都来玩吧，不是，电竞只是这个社会的一个缩影，有很多问题我们还在寻找解决方法。

比如，我们经常接到家长的电话，跟我们说自己的小孩子要退学打电竞，他什么办法都用过了，还是拦不住，希望我们能找个电竞明星出面帮忙劝劝他的孩子，我们通常都会帮他劝的。

因为我曾经就是这样一个小孩子，所以我知道，大部分小孩子的内心其实并不是十分确信自己适合走电子竞技这条路的。他们只是在自己学业受挫之后，潜意识里在给自己找新的出路。

我其实根本不在意他是否选择电子竞技，我在意的是，他选的这条路他是不是真的喜欢、是否适合自己，并且知道该怎么走？可这正是问题的根源，我们的社会给小孩子提供的路太少了，除了高考那个独木桥之外，并没有给出什么其他选择，于是，貌似精彩热闹的电脑、互联网、游戏，便成了他慌乱中抓住的救命稻草。而我们这一代人的责任，是努力地探索和开拓新的路子，建立一个可以包容孕育新文化的世界，让我们的下一代敢想、敢选、会做，让那些健康向上的亚文化都有机会发芽生长，将来可以站在阳光里，走在沙滩上，面朝大海，春暖花开。

这便是我这个演讲的全部目的，谢谢大家！



这一章有点儿抽象，初看跟电竞无关，算是个铺垫吧。

60多年前，有一个人从大陆逃到台湾时，遗失了自己的身份证件，又没有熟人担保证明，于是被怀疑是谍匪，既找不到工作也上不了户口，只好在一个军营外边给人修自行车，那时台海关系紧张，谁都不想惹麻烦，所以也没人搭理他。

碰巧军营里有位喜好写毛笔字的年轻军官，有一次过年一高兴多写了两副对联，就随手送给了修自行车的，这修自行车的欣喜之下非要拉着军官说要表演个手艺，这个手艺也很特别——切菜。按说一般人不会有这个兴趣，但是刚好这个军官家里是开酒店的，对这个有研究，就姑且看了看，这一看出事了，军官跟着了魔一样，开始跟着这人学习刀工技巧。

后来这位军官的刀工到达什么程度了呢？巴掌宽、胳膊粗的冬瓜切片，摊开平放，每一片都跟标尺量过一样均匀，而且他用刀不急不慢，即使手里的食材越来越小，也耐心地一刀一刀分割殆尽，特别是有道菜叫“一刀沥鱼脊”，只需一刀就可以将鱼骨和鱼头分出，鱼刺既不会折断也不会残留，用的就是刀的前后尖，后分前挑只在电光石火的一瞬间。

中年以后，他更是把刀法跟呼吸吐纳融为一体，切菜时双膝微屈，两足不丁不八，越细的刀工，双胯越开，沉气于踵，使浮力于刀锋，既能切菜又能强身健体。

可到了晚年，军官既不做饭也不碰刀，更是说“能吃就好，何必不厌精细”，

刀法被带回了书法中，圆润祥和自成一派，这都是后话了。

话说军官还年轻时，复员后继承家里的酒店，曾请过一位姓曾的大厨。

这位曾先生说起来是大厨，但是从不见他穿厨师的白褂高帽，天热时一件麻纱水青斜衫，冬寒里一件月白长袍，干干净净，超凡脱俗，无论厨房里多忙，从不见他动手做菜，总是一副气定神闲的样子坐在柜台后面看书。

可是遇到有客人要求挂曾先生排的宴席，都会贵上很多。这让很多人都奇怪，大厨到底是干什么的？

要知道厨房里做久了的厨师往往会有些皮，就跟兵油子一样，在食材上搞些以次充好，偷梁换柱，中饱私囊，或者偷懒弄些味精充鸡汤之类的小魔术，一般人奈何不了他们，但是到大厨这里就蒙不过去了，大厨拿眼一瞅、入口一尝就能让他们原形毕露。这就是大厨的作用，所以有曾先生排的席会好，原因就在这儿，没人敢作假，席自然就好了。

曾先生喜欢讲故事，微醺时尤为滔滔不绝。有一次讲到辣和甜，说辣乃百味之王，王者之气，与他味不易相混，有君子自重之道，用辣宜猛，否则便是昏君庸主，纲纪凌迟，人人可欺，国焉有不亡之理？而甜则是后妃之味，最解辣，最怡人，如秋月春风，但用甜尚淡，才是淑女之德，过腻之甜最令人反感，是露骨的献媚。

曾先生说到苦与咸时，说咸最俗而苦最高，常人不可一日无咸但苦不可兼日，而且苦味要等众味散尽方才知觉，是味之隐逸者，如晚秋之菊、冬雪之梅，而咸则最易化舌，入口便觉，看似最寻常不过，但很奇怪，咸到极致反而是苦，所以寻常之中，往往有最不寻常之处。

军官很羡慕曾先生，他感叹自己长于刀工却陷于刀工，这辈子只是个刀工的命。他常常说：“刀三火五吃一生。”

一个刀工三年就可以成形，火候的掌握五年就可以出师，但是吃东西却要用一辈子去体会，而且必须要吃过些好东西才能当大厨，就像鉴宝古董的专家只有见过些真东西才能开眼。



于是，他在养育儿子时，授其书法却并不督促练习，教他下棋却不鼓励晋级，传子厨艺却不准拜师，每样都是点到为止，略知一二，最后还送他了幅字：君子不器。

刀工与大厨的故事就讲到这里。

人有时候会被自己擅长的东西所困，器与不器是门大学问，这十年中我有时做器，被人所用，有时不器，清楚做人，磕磕碰碰地才明白了器与不器并无定论，你中有我，我中有你，如水无常态，如风无定势。

讲上面这个故事，是为了跟大家分享下面这些心得：

1. 假如你真的要做一个电竞人，特别是幕后工作者，就不要陷入某一款游戏中。这十几年来，我的很多同事都已经不在这一行了，他们都曾深爱电竞，但是他们都太过沉溺于某一款游戏了，可是任何电竞项目都是有生命的周期的，一旦黄金时代过去，虽然固守自己的爱好从小的层面讲是“爱吾所爱”，但从大的格局上说，这些人也就随着这个项目的边缘化而边缘化了，当然离开了的说不定去向更好，但梦想也就另起一章了。

电竞圈现在还留下的很多老人，都是懂游戏却不擅长游戏的，比如，裴乐King、ZAX都是起于《星际争霸》时代，经历《CS》《WAR3》《DOTA》到现在的《英雄联盟》，他们都会玩，King还玩足球和NBA，但他从不沉迷深陷于任何一款游戏，这让WE（以及WE的前身LION、YolinY）在这十几年里也不会因为一个游戏的衰落而衰落。

这就是对电子竞技的大爱，可能很多人无法理解，现在依然有很多人排斥电子竞技网络化，玩《CS》的看不起玩《CF》的，玩《DOTA》的看不起玩《英雄联盟》的，当初玩《星际争霸》的还看不起玩《WAR3》的，每到新旧电子竞技项目交替的时候都是这样，可是大家却忽视了电子竞技本身的滚滚向前。

电子竞技项目每一次的更替都会变得更开放更成熟，这十几年，光是战队性质就从仅仅是娱乐发展到现在的公司制俱乐部，比赛也从小网吧里走到大演唱会的

场地，电子竞技在往前走，也需要大家站在大厨的角度上看这个酒席，而不是受困于刀工。

不过有的人说我愿意做刀工，当然这也没错，就像电子竞技团队中有人做选手，有人做领队，有人做媒体，有人做市场运营，术业有专攻，个人喜好不同，仅此而已。

2. 假如你想做一个大厨，就继续往下看。

首先要耐得住寂寞，注意自己的形象。

某次比赛现场闹得沸沸扬扬的男解说强行认妹妹的事件就是个反例，虽然电竞圈有些乱象是从《星际》时代就开始了，《CS》时代还有裸聊被央视爆出来的，《WAR3》时代并不是没有，只是圈子成熟了知道怎么保护隐私了，所以并不是说特定哪个圈子很好，而是“名利圈乱”这个理由不能成为你违反行业伦理的借口。

控制自己的欲望和脾气是对他人的尊重，年轻时犯点儿错没关系，懂得收敛就好。

3. 不懂要问。

很多人拿着很好的资源进圈子，也不问，也不找人合作，非要砸钱自己做一个跟别人一样的东西，资源被浪费，价格被抬高，最后还不得要领地抓瞎了一两年就撤了，变成厨房里刷泡沫的洗碗工，知道的，说你好心办坏事，不知道的，说你在洗钱，这就得不偿失了。

最后总结一下，电竞人要能站在电竞行业的角度上去思考碰到的每个问题，学会脱离自己的喜好去审视新的电竞趋势和战略布局，而不是把自己仅仅当成是一个CSer，一个Dotaer或是一个LOLer。电竞人要考虑的是3年、5年甚至10年后的电竞是什么样的，现在要做些什么，需要联合哪些力量一起来推动整个行业的规范和发展。

到那时，你就是一个团队甚至行业的领导者了，就好比做到大厨时，切菜和炒菜已经不是你该做的事情了，你要考虑的是整个餐厅的运营、客户市场的开发和服务质量跟踪，以及团队成员的选拔和培养，甚至你要经常走出去，到其他餐厅或



是另外一个行业看看，去学习不一样的运营管理思路，这才是一个电竞人，而不只是一个玩家。

当然，一个人一个活法，路是自己选的，只是当你处于电竞这个行业，却茫然不知自己要去往何方时，不妨先问一下自己的内心，洗碗工、刀工、大厨，你想做哪个？

最后要说一下《刀工和大厨》的故事出自台湾师范大学徐国能教授的著作《第九味》，此生受益良多，特此感谢。

目录

contents

- 自序 中国电竞，让路更多一些——TEDx演讲稿__viii
- 破题 刀工与大厨__xiv
- 章一 电子竞技的百家争鸣__001
- 章二 贫民窟走出的电竞百万富翁孟阳__006
- 章三 中国《星际争霸》兴衰史__014
- 章四 马天元——《星际争霸》WCG双打世界冠军__018

问答 如何突破环境的限制从周围人中脱颖而出? __026

- 章五 电子竞技新闻网站的革新__028
- 章六 中国电子竞技对战平台兴衰录__039

问答 上初中的弟弟想退学打电竞，该如何劝他? __054