

没有不可复制的成功 更没有注定的平庸

人人都能 ——炮红

Everyone Can Become Famous In One Time

快速出人头地的12大模式及36个案例分析

林一木 ○ 编著



◆ 12大模式：款款实用简明 操作性强 36个案例：个个精彩清晰 启迪思路 ◆

© 中国华侨出版社

人人都能 一炮红

快速出人头地的12大模式及36个案例分析



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

人人都能一炮红/林一木编著. —北京:中国华侨出版社,
2005.1

ISBN 7-80120-897-8

I. 人... II. 林... III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 119025 号

编 著/林一木

策 划/天天新

责任编辑/卓力

版式设计/候泰

责任校对/小鑫

经 销/新华书店

开 本/889×1194 毫米 1/32 开 印张/9.375 字数/220 千字

印 刷/中国电影出版社印刷厂印制

版 次/2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-80120-897-8/G·398

定 价/20.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029
发行部:(010) 64443051 传真:64438907

第一章 由小搏大一炮红

◎ 一拳定乾坤，往往是冠军最后、最精彩的一刻。但每一位拳击冠军的产生，都必须是一次又一次地打倒对手；而每一次打倒对手，依靠的是一记又一记的威拳。因此，打好每一拳，你就是冠军！

◎ 把一万米当作一百次一百米来奔跑，你不仅能创造出属于你的奇迹，而且会发现比你最初想象的要简单。

1. 中国首富陈天桥：

因痴迷网络游戏而演绎的传奇 /002

2. 传媒霸主默多克：

从一家不景气的镇级小报开始征程 /015

3. “网吧大王”王跃胜：

当年的底层经历让他步步走好 /027

第二章 一个创意一炮红

◎ 一个点子，一个创意，一个计划，一个策略，只要独特并被大众接受，就会焕发出别样的光芒；而这种光芒则意味着实力，意味着财富，意味着出人头地。

◎ 财富，就是从你的思想与他人的思想交锋取胜后漏下来的东西。经营你的思想吧，当你的思想与众不同的时候，你的人生必然也会与众不同。

1. 奇人马云：

改变了全球商人生意方式的中国人 /034

2. 打工皇帝吴方亮：

拿米卢当“招牌”名利双收 /046

3. 中国最年轻的 CEO 兰宁羽：
就爱多方面瞎折腾 /054

第三章 跟着能人一炮红

◎ 跟在巨人的背后，收获的不仅仅是他的阴影，也有他的足迹和沿途的风景，而更为重要的是你还能发现跳上他肩膀的机会。这些对于一个想成功的人来说，都是最为珍贵的。

◎ 找到掌握金钥匙的人，也就找到了你成功的金钥匙。只是你要设法离他近些，再近些，同时，还要设法让他愿意你靠近。

1. 微软掌门人鲍尔默：
他是比尔·盖茨的一把手 /062
2. 全冠王李昌镐：
像“石佛”一样静静地等待对手的挑战 /073
3. 玉女张柏芝：
星爷带她走向“天后”宝座 /082

第四章 白手起家一炮红

◎ 一挂鞭炮，只要你点燃一个，就会引发一串轰鸣，那时，你想制止都办不到。财富就是这样聚集的。找到那个鞭炮，并准备好属于你的火种，一切皆有可能。

◎ 新经济对社会发展最大的贡献是：在财富面前人人平等，否则，比尔·盖茨在短短数年里即雄霸全球且稳居首位就没法解释。

1. 新生代富豪丁磊：
三年前的一名普通程序员 /091

2. 打工妹吴艳芬:

从一件内衣做起的亿万富姐 /098

3. 卖菜民工卢旭东:

初中文化却掌管全北京老外的胃 /107

第五章 先人一步一炮红

◎ 成功者与不成功的人最大的不同就在于:成功者想到了就去
做。其实,成功者常常并不是做得最好的人,但这属于次要问题。

◎ 所有的发明者和发现者都没有什么了不起,惟一的了不起,
就是他想在别人前面,做在别人前面。

1. 一代天骄比尔·盖茨:

依靠想象力征服世界的巨人 /115

2. “上海盖茨”郭广昌:

他的偶像是李嘉诚 /122

3. B 股开放最大受益人王淑贤:

一周跻身中国十大富豪 /129

第六章 横空出世一炮红

◎ 一个人不管取得多大的成功,关键之处往往也只有几步。只要
抓住了那几次机遇,你就会像踩中跳板一样腾空而起,成功将令你难
以置信。

◎ 大鹏一日同风起,扶摇直上九万里。只要风向对头,一夜之间
远航到对岸并非没有可能。

1. 单亲穷妈妈罗琳:

一本书成为全英第一富婆 /137

2. 奥运冠军刘翔:

像闪电一样划亮世界的眸子 /142

3. 神秘歌手刀郎:

一个星期红遍北京城 /150

第七章 奇招怪术一炮红

◎ 奇招、怪招、冷招、偏招,只要符合游戏规则,就是妙招。

◎ 有些招术虽然看似怪异,其实说怪不怪,那是一种创意,一种智慧,更是一种实力,就成功而言,这些往往比金钱更重要。

1. 音乐怪才雪村:

利用网络一招搞定娱乐圈 /158

2. “公民记者”德拉吉:

从找美国总统的麻烦开始扬名 /164

3. 球迷李林兵:

去韩国看足球一个月反赚了 100 万 /174

第八章 先苦后甜一炮红

◎ 接住迎面而来的苦难和不幸,就相当于给自己的人生多增加了一副盾牌;带着盾牌上战场的斗士虽然会沉重些,但往往是最终的胜利者。

◎ 苦难是一所大学,你在这所大学里学到的东西比任何大学里学到的都要多;正确对待并运用苦难的人,就等于比别人多拥有了一个学位。

1. “无所谓”杨坤:

其实是曾经一无所有 /185

2. 世界顶级魔术师大卫:

一个曾经在纽约挨饿的犹太人 /191

3. 激情飞扬的胡海泉：
从睡锅炉房到红透亚洲 /197

第九章 自学成才一炮红

◎ 人才，必须从多角度去认识和理解，把个人的兴趣和专长找出来，并发挥到极致，你就是人才！

◎ 自学成才虽然不容易，但成本最低，也最好把握；其奥妙在于，你只需要成功一个点，然后利用人们扶弱的心理使这个点充分放大。道理很简单：当举起同样的重量时，人们更钦佩和尊敬的，是那些外表弱小单薄的人。

1. 独行天下的卜一：
凭自学在三维动画中闯出一片天 /207
2. 落榜考生梁振：
19岁成了微软“最有价值专家” /215
3. 酒店服务生邹金宏：
他的经验成了大学教材 /221

第十章 另辟蹊径一炮红

◎ 在许多人走过的同一条道路上，你稍微偏差一点，那就是你自己的道路。而实际上，偏差一点后也许更适合你走。

◎ 在别人没有走过的道路上，往往有着奇绝的风光和意想不到的收获。

1. “当代美国股市之父”鲁宾：
下海的美国财政部长 /230
2. 中国首模马艳丽：
曾经是个失败的运动员 /234

3. 改弦易辙郑轶伟:

在美国放弃计算机而搞哲学 /240

第十一章 步步为营一炮红

◎ 一次成功会吸引许多次成功,就像滚雪球一样,会越滚越大;后一次成功,是前一次成功的倍增。

◎ 步步为营、稳扎稳打,看起来有时比较慢,但最后一定是最快的人之一。

1. 最会卖水的人宗庆后:

42岁还在卖棒冰的男人 /248

2. “中国化妆品皇后”靳羽西:

一举成名步步赢 /256

3. 全能艺人刘德华:

常青树缘于永不放弃 /261

第十二章 屡败屡战一炮红

◎ 转败为胜,往往就在一瞬间。许多次酿造的失败之后,最后的美酒喝起来会格外醇香甜美。

◎ 当挫折像石头一样砸向你的时候,请不要抱怨,更不要逃避,其中一定有美玉;天外陨石都是这样访问人类的。

1. 硅谷奇人段晓雷:

失败了也还是做那一件事 /268

2. 跳水王子熊倪:

失败和失误垒起来的冠军 /275

3. 铁杆彩迷曾志明:

从倾家荡产到四年后净赚500万 /281

第一章

由小搏大一炮红

一拳定乾坤，往往是冠军最后、最精彩的一刻。但每一位拳击冠军的产生，都必须是一次又一次地打倒对手；而每一次打倒对手，依靠的是一记又一记的威拳。因此，打好每一拳，你，就是冠军！

把一万米当作一百次一百米来奔跑，你不仅能创造出属于你的奇迹，而且会发现比你最初想象的要简单。



1 中国首富陈天桥： 因痴迷网络游戏而演绎的传奇

2004年8月9日发布的第二季度财务报告显示，盛大网络发展有限公司目前在纳斯达克的总市值已超过全球最大的网络游戏公司韩国的NCSoft 13.15亿美元的市值，这意味着全球“网络游戏第一股”的称号被盛大揽入了怀中。从盛大公布的上市申请材料来看，盛大董事长陈天桥及家庭成员（包括其妻子和弟弟）拥有公司74.9%的股份，按照8月10日的股价计算，陈天桥家族拥有的股票市值约为11.1亿美元，已接近90亿元人民币。在2003年胡润的中国财富榜上，网易的创始人丁磊以70亿元人民币的身家成为当时的中国首富，而此时陈天桥的身家已经远远超过了丁磊。

陈天桥已然成为中国首富，他1999年创业时，只携带了50万元。短短5年过去，他已有90亿元的身家。作为中国网络娱乐界的探险者，盛大网络创始人、董事长兼CEO，陈天桥书写了中国网络游戏的传奇。

陈天桥是一个怎样的人呢？他不苟言笑，喜怒不形于色，目光如炬，有跟年龄不相称的成熟，说话语速很快，谈锋稳健，思路缜密且语多比喻，逻辑思维和形象思维在他脑中统一得很好。用陈天桥自己的话说，他今日网络娱

乐业老大的地位，全是源自几年前脑中的一个“IDEA”而已。

“别人的幸运发家，可能是因为看中一处升值前景巨大的楼盘，可能是因为开发了某种市场巨大的产品，而我们的起步，只是把我们的 STORY 卖了个好价钱。当然，对于一个创业者来说，最初的一千万并不难挣，难的是把一千万变成一百个亿。”

迷恋网络大世界

人们都说陈天桥很“主流”。确实，从小到大，他每一步都是遵循最主流的模式成长起来的。陈天桥 1973 年出生在浙江省新昌县，父亲是上海导航仪厂的一名工程师，母亲是新昌城关中学的英语教师。少年时代家教很严，而陈天桥也是个不需要大人操心的孩子，他从小聪明过人，不但成绩优异，而且一直是学生干部。

进入新昌中学后，他制作的地球仪曾获得过青少年发明奖。1990 年，他考入上海复旦大学经济系。在大学，陈天桥是一个埋头读书、极其勤奋的书生。一年级时，他在全系成绩排名第一。性格外向、活泼开朗的陈天桥不仅是学习尖子，也是社会活动的热心分子，他的组织能力、活动能力得到了校内外一致公认。大二时，他被上海市教委和团市委评为“上海市优秀学生干部标兵”。大三时，21 岁的陈天桥便修满学分，提前一年毕业，这在复旦历史上也是罕见的。经过三年大学的磨练，出类拔萃的陈天桥成

长为一个极具个性的青年才俊。当时的陈天桥，在同学眼里已经是一个“性格坚毅、极富才华，前途不可限量之人”，但他后来的发展走向还是让不少旧日老友吃惊，因为当时大家普遍认为，陈天桥适合走仕途。

陈天桥毕业后进入当时在上海极为红火的陆家嘴集团，第二年便当上集团子公司的副总经理。1996年，23岁的他晋升为集团董事长兼总裁王安德的秘书。

在陆家嘴集团的四年里，陈天桥说他学会了三件事：一件是好事，一件是坏事，还有一件是不好不坏的事。

“好事”是陈天桥学会了传统行业企业家独立、务实的管理风格，这使他在后来的事业中受益无穷。

“不好不坏”的事是陈天桥比一般人更早接触到了互联网。十年前，当大多数中国人还不知互联网和电子邮件为何物时，陆家嘴集团总裁办公室里就已经能24小时上网了。老总不在的时候，陈天桥便天天在互联网上“混”。

“坏事”就是陈天桥“爱”上了令其以后“飞黄腾达”的网络游戏。人在网上飘，学会玩游戏是早晚的事情。陈天桥太喜欢游戏了。这玩意儿真神乎其神呢！仅靠在办公室玩一下实在不过瘾，他干脆买台电脑回家玩。每到周末，他必定玩得天昏地暗，有一次甚至一连七天七夜不合眼仅靠面包和矿泉水维持生命。什么是人生的最大乐事？对陈天桥来说，莫过于节假日邀请朋友来家里一起“疯玩”游戏，玩过下午，玩过黑夜，再继续玩过第二天。

正是这三件事成就了陈天桥今日的辉煌。

1997年，集团老总被提拔为浦东新区副区长，想带上

他：“小陈，继续给我当秘书吧！”对这个令许多人十分羡慕的机会，陈天桥表现得异常冷静坚决：“谢谢您，但那不是我的理想。”此时，游戏已经成了他魂牵梦绕的精神支柱。就这样，少了一个年轻有为的区长秘书，却多了一位日后叱咤风云的网络精英。

就这样，陈天桥与仕途“擦肩而过”，或者说，是他主动选择了另一条人生之路。离开陆家嘴后，陈天桥去了一家证券公司，实现了自己的理想，可以整天坐在电脑前。正当操盘手陈天桥穿着“红马甲”、坐在电脑前搞那些股票曲线的时候，中国互联网的热潮如梦一般飘然前来，一夜之间就渗透到了长城内外。陈天桥坐不住了：“直觉告诉我，互联网非常有前途。”

他决定下海“触网”。

书写商界新神话

1999年11月，陈天桥放弃高薪和稳定的工作，把炒股所得的50万元作为启动资金，招了二十几个人，成立了上海盛大网络发展有限公司。盛大创立之初，网络游戏中国还是一片空白区，陈天桥从网络游戏中，敏锐地看到了其巨大的市场发展空间，他以社区游戏为主业，创办了stame.com，推出网上虚拟社区。网站推出了一个叫史丹莫的卡通形象，供玩家领养，还搭建了虚拟社区“天堂归谷”，并用虚拟货币交易，这就是网络游戏的前身。令陈天桥没有想到的是，几个月后，盛大竟拥有了100万名注册

用户。

在经历了大多数公司都未能幸免的网络寒冬之后，陈天桥捕捉到了“网络游戏”——这个日后让盛大一鸣惊人的机会。复旦经济系毕业的陈天桥坚定地认为，网络游戏是实现互联网盈利的最好选择。他说：“娱乐永远是人类的本能需求，网络游戏模拟了真实世界里的人际交流，帮助人们实现在现实中无法满足的需求。只要在网络上找到乐趣，用户就愿意付钱。”陈天桥对网络娱乐业的前景充满了期待，“迪斯尼公司依托电影业，用了70年时间发展为行业巨头。我希望能通过游戏、卡通和宽带，将产品和品牌融合起来。盛大网络的发展目标是——立足中国，依托亚洲，成为中国居领导地位的互动娱乐媒体企业。”

梦想“网络迪斯尼”

那几年中国网站竞争异常激烈，网易、搜狐、新浪、中华几家“大佬”纷纷举旗扩张，又是收购又是合并，网络业狼烟四起。用户量决定了一切，盛大也赢得了投资者的青睐——中华网看中了盛大。

陈天桥一接电话，对方说：“收购价是300万元，不过是美元！”50万元投资，几个月变成300万美元，是2400万元人民币！捡钱也就是这个速度了。刚刚创业的陈天桥兴奋异常，他尝到了掘金的快乐。

陈天桥在2000年1月拿到了300万美元。有了风险投资，盛大购买了黑猫版权，和中央电视台联合举办全国性

的卡通比赛，后来又陆续拿到了为奥迪、飘柔等大牌厂商做网上动画广告的单子。

没多久，众所周知的事发生了：互联网的冬天在 2000 年底悄悄潜入并很快“雪崩”！中华网被当头一棒打得奄奄一息，盛大也跟着进入困难时期。在互联网公司一个个死去的冬天，陈天桥开始思索盛大的未来。

2001 年初，陈天桥经过深思熟虑决定放弃动画网站，重回网络游戏。

说来也巧，正在这时，有家名叫 ACTOZ 的韩国公司来到上海，准备在中国寻找网络游戏《传奇》的运营商。上海市动画协会就叫韩国人去找那个叫“陈什么桥”的小伙子。没想到，歪打正着找对了。

拿到游戏，“玩家”陈天桥自己先玩了玩，这一玩他竟上了瘾。他认为《传奇》尽管包装很差劲，但内核不错。敏感的陈天桥觉得这是天赐良机，立即向中华网请示运营《传奇》，但出乎意料，中华网不同意，中华网要盛大削减开支，赚点现钱。

是靠在一棵大树上小步前行，还是分道扬镳独闯凶险的商海？陈天桥一连几天没有合眼，当又一个晨曦，熬红了双眼的陈天桥再度甩出那句名言“那不是我的理想”，与中华网 bey-bey 了。中华网在给陈天桥留下 30 万美元后撤资了。盛大与《传奇》于 6 月 29 日签订授权协议，盛大用这 30 万美元和 27% 的分成获得运营权。从此，盛大正式代理运营《传奇》。

但是，盛大的员工们谁也想不到他们敬慕的老总陈天

桥正在经历身心煎熬——砍掉自己先前做了快两年的卡通，赎回中华网手中的股权，再付给韩国人 30 万美金。大伤元气的盛大，最后关头所持现金只够支撑两个月，而这两个月，恰好够《传奇》供玩家免费试玩。

此时，陈天桥的商业智慧骤然显现，他决定来一个“空手套白狼”。英俊潇洒的陈天桥拎着个黑提包，里面装着与阿 ACTOZ 公司签的合约，找浪潮、DELL 等服务器厂商，告诉他们，自己要运作这么大的游戏，申请试用机器两个月。几大服务器厂商恐怕是潜在的大客户，就同意了。然后他又拿着服务器的单子，找电信说：“你看浪潮、DELL 都给我提供服务器，我们需要很大的宽带……”

这两张连环牌一打，事情办妥了。盛大撑过了两个月的游戏测试期。陈天桥坐在董事长办公室宽大的老板椅上长长地舒了一口气。那时，他经常会接到两三年前朋友打来的电话，他们都很惊奇地问他：“咦，你们还活着哪？”陈天桥笑着说：“确实，能活下来而且好好地活着不容易，酸甜苦辣真是一言难尽。”

事实上，《传奇》在韩国也只能算是二流游戏，同时在线人数至多只有一两万人，如何让“烂”《传奇》焕发迷人魅力？陈天桥对员工们说：“《传奇》是个烂游戏，但盛大是家好公司。”随后陈天桥对公司和《传奇》进行了大刀阔斧的改革，他加强了内部管理，拓展了业务，引进了美国最先进的 RSR 令牌系统，为玩家提供世界级的中央监控系统，同时针对经销商渠道无法打通的情况，推出了 E-sails 电子商务系统。与此同时，他提高了《传奇》的服务，