

ZHONGGUO FUHAO FAJI 50 XING

# 中国富豪发迹

# 50 类型 1

## 一步一个脚印型

紫檀女皇

# 陈丽华

陈丽华有一段不平凡的经历。童年生长在北京颐和园，血统属于满族后裔，是正黄旗世家的传人。小时候因为贫困，家庭无力供她念书，以至于她高中都还没有毕业。没有钱，却需要吃饱穿暖，陈丽华就自力更生地开始从事家具修理生意。这个女子虽然柔弱，却十分具有生意的头脑。由于她十分热诚，做生意讲信用，从一个普通的家具修理小店主变成了一个颇有规模的家具店老板。从上世纪 80 年代开始，离开内地去香港发展的陈丽华继续着自己的事业，在取得一定资本积累之后又回到内地。陈丽华懂得如何进行战略转移，始终一步一个脚印，保持着步步为营的投资姿态，在 90 年代的亚洲金融风暴到来时依然安稳如初。对于自己的先知先觉，她归结于这样一句话：站得高才能看得远。

陈丽华目前是中国国内最为富有的女企业家，她的个人总资产超过了 35 亿元。

# 说

到陈丽华，许多人都知道她的不平凡经历。对于她来说，虽然出身名门望族，却始终没有在童年时沾染到任何一点财富的光芒，更不用说接受良好的教育了。因为家道衰落，她的童年几乎是在贫穷之中度过的。还没有高中毕业的她就不得不开始为生活奔波，走上了经商的道路。开始的时候，她作为一个普通的打工者开始了财富之旅，但生性热忱的她却始终怀揣着热情与信用做每一件事情。当她第一次生意上的大买卖刚刚为她赢得了一笔资金的时候，她的思维就开始了飞速地运转，并且找到了正确的方向。她像大多数投资者那样，把眼光放到了房地产上，并且很快进行了一场低价买进高价转手的精彩表演——炒卖自己位于香港的比华利别墅。这次炒卖为陈丽华赢得了一笔丰厚的创业资本。

这本来是值得一个商人炫耀的事情，但对于这一段往事，陈丽华从来都不曾大张旗鼓地自我标榜，或者夸夸其谈过。她只是这样描述自己创业资本的累积史——贫穷造就了我的第一桶金，这就是我成功的秘诀。的确，在贫穷中她学会了什么是步步为营，也懂得了什么叫做舍得之间成大家。对于陈丽华来说，她的成功与她的人生经验是分不开的。

其实，陈丽华的创富故事十分简单，透视一下这个故事，不难看出，中国本土的企业家本身所具有的能力与所谓的资本运作其实没有多大的关联。陈丽华并不懂得什么是上市融资，也不会用那些繁复的资本运作手段为自己塑造一个不灭的金身。资本市场上常常会发生所谓“借鸡生蛋”的故事在陈丽华身上一次也没有发生过。甚至可以这样归结，陈丽华的发财故事离开“资本市场”有很大的一段距离。但离开了这种商业上常常会涉及的“市场”，陈丽华又怎么能够成就自己如此巨大的一番事业呢？这其中的奥秘，只有从陈丽华自成风格的那一套招式上寻找。

现年 60 岁的陈丽华手下掌握着香港富华集团，作为一名已经过

了知天命之年的女董事长，她的表现却丝毫不比任何一个年轻领导者差多少。她对待工作的态度用“极度的热情”和“一丝不苟”来形容一点不为过。富华集团的人都这样评价这位兢兢业业的领导人：在集团内部，陈董事长一直都保留着最基本的一项工作，那就是她每天必须亲自聆听下属对业务发展情况的汇报。这个习惯从创业初期开始，一直延续到如今，并且每次的时间都控制在一个小时之上。对于这样的领导人，下属是极为尊敬的。

将陈丽华的打拼经历屈指算来，差不多有 20 年左右的时间。20 年并不是一个简单的数字，它代表了一段不平凡的旅程，也带出了一个成功的创业者如何在不断变化的形势之中调整自己经营方向与经营方针的过程。综观富华集团这 20 年间的变化，不难发觉富华集团一直处于积极地向上发展的势头上。富华集团的未来一致被众人所看好。这把发展的火在不断地燃烧和壮大着。当然，如果火把要壮大，那么投入的柴的多少永远是最关键的问题。陈丽华正是很好地利用了这柴和火把之间的关系，从而把自己的集团经营得井井有条。

当陈丽华在一次又一次的资本累积，发觉自己手中的财富越来越多的时候，她很敏锐地看到应该有一个投资的大方向了。她知道如果能够确定一个更广阔的投资天地，那么她的集团发展将会跃上一个台阶。于是，她开始了对产业方向的选择。虽然学历还不到高中毕业的她没有多少投资方面的理论经验，但多年来在商场上沉浮的实战经验却让她始终睁着清晰的眼睛看待周围的一切。她并没有毫无头绪地胡乱投资，而是十分合理地进行了一次多元化的投资。针对着自己的强项——以房地产起家而赚到第一桶金的事实，她决定要牢牢地站在房地产业的领域之中。选择对了大方向，陈丽华接下来在房地产业所做的一系列措施自然也是轻车熟路。原本她只是涉及到房产物业，但现在却大胆地涉及到高档公寓以及会所的业务上去了，甚至连物业管理和酒店管理也被她进行了有条不紊地兼容涉及。当然，在这些产业之后，她开始对一切可能相关的，比如说旅游、商贸等发

生了强烈的兴趣，而富华集团的名字更是留在了网络信息和航空服务领域之中。陈丽华以无孔不入的态度，一步一步地把自己想要做的都做到了，可谓锋头强劲，步步为营！

在国内有了自己成熟的基业之后，陈丽华把眼光放到了国外。在澳大利亚她创办了自己的分公司，在东南亚等地也同样开了分公司，国内属于陈丽华的地盘也在不断地扩张之中。大连、深圳、秦皇岛等城市是她的附属投资地区，而她的主要精力仍旧放在北京。在陈丽华的心中，早就把北京当作自己最大的投资区域，她的构思蓝图中，首先要在朝阳区金盏乡投资数额高达十亿元，其中包括了大学城和医院。对于陈丽华来说，她觉得教育产业与医疗事业是未来中国的支柱，所以她对此投资自然是大刀阔斧。在北京，随处可以找到富华集团的公寓与小区。王府井的周边地区地皮非常珍贵，但陈丽华有自己的一套办法，她能够把这些令人艳羡的黄金地段全部变成富华集团的产业。并且仅仅用了几年的时间与 5 亿元的投资 在这些地皮上建立了一系列的房产基业，其中就有丽苑公寓。而另一件让人羡慕的就是投资超过 20 亿元的利山大厦，以及面积超过 56 万平方米的富华园小区。她目前在北京就拥有超过 50 亿元的固定资产。而这些固定资产背后，是总体项目面积超过 130 万平方米的地皮，如果算上还没有结束的投资的话，单是北京，陈丽华已经投资过 100 亿。

让人惊叹的不只是这些巨大的投资项目，而是陈丽华有这样的本领，她只是一个女子，却有能力使自己所有的投资地段都是北京数一数二的好地段，几乎每个地方都能够用寸土寸金来形容。陈丽华对自己的成功从来不隐瞒，也不过于炫耀，她只是对此表示出一种顺其自然的淡定。她如此叙述自己的成功：这十年以来所有的成功单独靠我陈丽华一个人是绝对不能打拼下来的。俗话说的好，在家靠父母，出门靠朋友，说的就是这个道理。如果没有我的朋友，也许就没有我陈丽华的今天。其实做一个成功的商人并没有什么特别的诀窍，惟一能够使自己的经商之道平坦顺利的秘诀就是这样四个字——诚实和

信用。没有诚实度的商人是不可能有人合作的，没有信用的商人，又怎么可能按时做到每个工程呢！

虽然陈丽华是这样说的，但她个人的能力在富华集团的发展道路上仍旧无法磨灭。她打拼了那么多年，把一个富华集团打造得如此“富华”，但是她却根本没有对这笔物质上的财富太过在意。现在陈丽华在富华集团之中的地位依旧为董事长，不过她已经淡然地放下了自己的主权杖，把一切都交给了自己的儿子赵勇。金钱对于她来说，只是一种实现自己理想的道具。从小出生贫苦并且懂得珍惜的陈丽华，不会把追求金钱做为自己一生的事业，她完成了资本的积累之后，就开始转向了另外一个新的事业——那就是紫檀木的事业。可以这样说，前十几年，陈丽华是让自己尽力在地产领域进行财富的堆砌，在这之后，她所做的就更靠近一种智慧的积累。她开始从事建立一个属于富华集团、属于她自己的紫檀木博物馆。

靠地产发家的陈丽华一直以步步为营、稳健投资著称，至今她都没有进行过任何的上市和融资措施。她的想法是朴素的，她觉得企业要是进入资本市场进行上市融资，那就等于是在“拆借”股民的钱。在陈丽华看来，她的富华集团根本就不缺少钱。任何高质量的项目都可以随时随地开始动工。因此她的理念就是不玩资本。经营着地产而得到了大笔丰厚利润的陈丽华有个私人爱好，那就是收藏紫檀。几乎过半的收入她都义无反顾地投入到了紫檀的收集之中去。她大手笔地付出了 2 个亿，建造了全中国第一家中国紫檀博物馆。可以说，她是用地产所得来反哺着紫檀王国。这种相当率性而为的行为，表现出陈丽华对财富的态度。

现年已经过了 60 岁的陈丽华并没有与儿子赵勇住在长安俱乐部里，也没有与女儿赵莉同居丽苑大厦。她只是把自己放在了紫檀博物馆里与她的 120 名员工住在一起。

ZHONGGUO FUHAO FAJI 50 XING

中国富豪发迹

50 类型 2

过河卒子型

破釜沉舟的

陈天桥

在复旦大学经济系学习的陈天桥，自有一股能够感染别人的力量。毕业之后曾经在陆家嘴这片沃土上工作与耕耘，但最后却在互联网这个行业中真正地闯荡出自己的世界。他所创立的“归谷”社区曾经令他得到了中华网的 300 万美元风险投资，之后他又在压力重重的“欠费”、“停止合约”的打击之下奋力搏击，如同一只过河卒 不留退路 勇往直前 最后以漂亮的一记破釜沉舟获得更大的赢利——盛大网络成为了世界上最大的三个网络游戏运营企业之一，并且在整个中国互联网中引起了卓越的反响。

如果你没有听说过陈天桥 那么你一定听说过盛大网络 如果你没有听说过盛大网络 那么你一定听说过《传奇》。的确，陈天桥这个名字是时刻与“盛大网络”与《传奇》紧密相连的。这位将盛大网络一步一步地搭建起来，最终成为让无数人为之疯狂的游戏平台的 CEO 有着无比神奇的能力 让我们见识到了一个王国的崛起，也让我们见识到了什么是弄潮儿的风范。

2004 年的夏天，纳斯达克上出现了盛大网络对外公布的财务报表。此时，关于盛大网络与网络游戏玩家之间的纷争还在继续，双方还并不能和平解决相互之间的激化矛盾。但这一切并没有影响陈天桥所持的股票市值向上飙升。仅仅一个晚上，数值就已经达到了约 11.1 亿美元（折合人民币是 90 亿），这个天文数字让陈天桥再次暴露在媒体之前——谁都知道，是什么让这个年轻的创业者在短短五年之内将自己的财富提高了整整 18000 倍。

陈天桥对于自己的创业有许多的认识。一个创业者对自己所走过道路的回顾，往往最值得我们去深入探究。他是这样评价自己创业的：最初的 1000 万元从来没有让我感到困难，那是简单地就办成的一件事情。这之后我所遇到的却是真正的难题——那就是要动足脑筋把这 1000 万元变成 100 个亿。实在是伤透脑筋的过程。为什么这样评价？陈天桥解释说，自己从来都是一个典型的“务实的理想主义者”，相对于创业的始末，他更看重的是盛大网络克服重重困难成就大业的过程。在建设盛大网络的那段充满艰辛的日子里，陈天桥无可否认地遇上过无数的风云迭起。但是，他把一些幸运的过程当作上天给予他的机遇，好好地珍惜着，并没有以侥幸的心理去面对，对一些看起来不太走运的事情表示出一种风淡云轻——没有失落，没有沮丧——在他看来，当自己有这个机遇走进像网络游戏这样的新领域打拼，并且能够走上一段和别人不同的人生道路本身就是充满挑战的，而其中所可能遭遇的重重陷阱都是上天恩赐给他的机会。当他能

够成功地躲开暗流，能够成功地越过险阻，那么这些经历就是让他继续前进的动力。

盛大网络的起步，可以说相当早。当时的中国，大部分人根本就没有 .com 的概念，对于网络更是没有头绪。而盛大网络选择了这个时候横空出世。那时走入网络天地的人，不能不说是具有强烈勇气并且有敏锐的直觉的。而陈天桥恰恰就是这样一个人，他正是那个看到网络优势并且认定在网络世界中能够得到崭新的发展空间的人。当然他并不只是拥有敏锐直觉，发觉到了网络游戏巨大的市场发展空间，并且还有更高超的灵感——他认为可以把社区游戏当作自己的主要经营业务，并且在互联网上成立一个虚拟社区。当然这个虚拟社区的背后是强大的商机：以扩大注册用户量来吸引其他网站的资金投入。想到这个问题的时候，陈天桥的心里在沸腾——他决定去试试看。而这一试，不仅把他的一个念头变成了现实，也为他带来了丰厚的经济支持——100 万用户的到来使他成功地赢得了中华网 300 万美元的风险投资。

起步正如陈天桥自己所言——不用多担心，第一步的 100 万的获取是那样容易。但很快寒流就不可阻挡地到来了。2000 年末的时候，整个互联网遇上了意想不到的大事件——冬天如同流行感冒一样到来。铺天盖地的网站无法遏止地在网络上诞生，投入运营，似乎只要有人，有电脑的地方，就可以造出一个大小不同、规格不同、性质不同的网站来。这种超过网络世界规则的事情一出现，就让网络变成了一个经济泡沫飞速破灭的场所。陈天桥面对这场意外很是冷静。他明白，在这种情况下，如果再要经营社区游戏，那么很明显自己所遇上的一定是失败。但对网络的强烈预知能力让他不想抽身离开，他还是要做网络上的事业——于是他理智地掉转了方向——陈天桥这次瞄准的经营主题是 MMOPRG 这种角色扮演类游戏。

在 MMOPRG 的领域之内，陈天桥是个新来乍到的角色，但是他能够很快适应这个新环境。当时，他也知道最为要紧的就是必须及时找到一个合适的游戏平台。他把所有的重心都放到了这个寻找的过程之中去了。但是第一年，陈天桥的寻找是失败的。这一年他几乎无所作为。但他还是以平常心面对这一残忍的现实，把目光放进了搜寻和等待之中。他果然在第二年等到了自己想要的平台——这一年 韩国 Actoz 公司老板来到了中国，也带来了崭新的韩国游戏《传奇》。

Actoz 公司老板此行的目的正和陈天桥的想法相互呼应——陈天桥需要一个平台作为自己的基石，而 Actoz 公司恰恰需要一个对象来建立一个新的运营点——它要找一个中国的网络运营商。这两个心中带着对彼此需要的人很快就有了合作的机会——陈天桥不会放过这天赐的机遇，几乎没有费多少力气，他就参与到了网络运营商的竞争队伍中去了。而这支队伍也算是庞大，盛大网络最后能够在这样多的竞争对手之中脱颖而出，也要靠陈天桥的胆魄——他以 30 万美元的价格，换来了《传奇》在中国的独家代理游戏权利。

眼看自己的计划一步一步地走上正轨，陈天桥心中暗自高兴。可是却有新的问题拦路出现，那就是他的投资方——中华网对他所做的一切表示出强烈地反对。对于中华网来说，陈天桥如此充满博弈心理的做法让他们联想到一种人——赌徒。这种充满风险的行动不是一向以稳扎稳打的态度进行经营的中华网所能够接受的。在经过没有可能的协商之后，中华网立刻做出了最为直接的反应——撤资。

对于中华网这样的做法，当时的陈天桥没有一点阻拦。就这样，两个曾经的合作伙伴一拍两散了。但是在风平浪静的背后，谁又知道陈天桥心中已经积压了多少沉重的石块！对于这次的变故，他几乎没有什么思想准备，而中华网不再支持他也迫使他走上了一条内忧外患的道路——一方面他从来就没有进行过任何的网络代理工作，另

一方面他连惟一的靠山都没有了——而这靠山更是给他提供资金的惟一来源。

在这种沉重的压力之下，陈天桥还是沉下了心来。他决定用破釜沉舟的方式去迎战无法预知的未来，他把自己的前途全部搭上了——那就“破釜沉舟，在此一战”吧！要是自己看准的方向是正确的，那么就赢了，自己立刻就成为了出人头地的人物！要是自己的眼光的确不对，那么就会输得一败涂地！对于人生之中的种种风险，必须要以坦荡的搏击来面对，而不是退缩！不管怎样陈天桥都决定奋力搏一次。

在盛大网络当时的状态下，有个关键的问题让陈天桥一直放心不下，那就是“服务”的问题。因为盛大开始做网络游戏的时候，网络游戏已经在网络上流行起来了。刚刚起步的新事物，难免在某些方面会存在着一些缺陷。因此也导致了网络游戏随着流行面的增大而出现了各种各样的状况。其中最大的问题也就是陈天桥所念念不忘的“服务”问题。当时的情况普遍是这样的：游戏代理商采取代理范围仅仅在出售之前到游戏到达玩家的手中这一段时间。而当游戏出售之后，一切可能发生的结果都要由玩家自己来负责。也就是说，在游戏脱手之后，代理商就对所有的售后服务没有任何责任了。这种做法让陈天桥很不满意。他觉得这样做必然要让自己的代理产品与游戏玩家之间仅仅存在着一种买卖的关系，而没有真正的人文关怀。在总结了其他代理商都存在着的这个弱点之后，陈天桥有了自己的经验——如果想要把游戏代理达到登峰造极的境界，那么服务绝对是不可能缺少的一个关键。而他处理这个关键的方式就是建立起了一个及时的“善后”点。

事实上，盛大网络刚开始经营网络游戏的时候，可以说是没有多少收益的。微薄利润让盛大没有多余的资金建立起陈天桥心中足够完善的“售后服务点”。但他还是一直执著地把这个想法藏在了心

里，他一心一意地要做到自己的理想经营模式。不久，盛大网络依靠自己一段时间辛辛苦苦的经营，开始了真正的赢利之旅。此时，陈天桥并没有忘记自己的念头，几乎是赢利开始的同时，他就立刻耗资 500 万设立了一个 callcenter（电话中心），这里是他接受玩家投诉的地方。他觉得，在游戏过程中玩家如果遇到不合理的问题，而没有地方投诉的话，会降低玩家的游戏兴趣，并且会引起玩家对代理商的不信任。所以说，他所建立的电话中心真正的意义并不只是一个电话中心，而更像是一个全国的客户服务体系。为了能够把这个服务体系做得更好，陈天桥还开始了更多的完善服务的措施。他几乎用尽了可能的一切人性化的服务，而最终达到了让玩家彻底信服的目的。他的工夫细致到了这样的地步：盛大网络的客户服务体系从来没有拖沓过一个问题解决。只要玩家有问题，这个体系就可以立刻开始攻关，时间限制是 24 小时。而多年来盛大的服务的确一直能够满足这样苛刻的条件。而同时，为了让玩家在玩游戏的过程之中感觉到代理商与玩家之间是有真正联系的，不仅仅只是你付钱、我赢利的关系，盛大网络从“方便性”这个角度为玩家设定了许多的“快捷方式”，其中就有盛大独门密创的 E-sales（网上销售）模式。为了能够方便玩家随时充值，并且能够做到随充随用，盛大可谓是煞费心机。以至于陈天桥还为网络游戏开创了一个先河——他在收费制度上做了令人耳目一新的改革——抛弃了传统的现金交易，盛大创造了一种新的事物——点卡以及点卡收费制度。而点卡几乎是在一夜之间成为玩家立刻接受的新事物，普及速度之快也令人吃惊。这之后点卡的制度变成了所有网络游戏统一的收费制度，也就十分地顺其自然了。

可以说，陈天桥在创业之中所表现出来的坚定态度，以及对既定理念的坚忍能力，是值得我们所有人借鉴的。对于服务的坚持，让他的盛大网络在当时鱼龙混杂的电玩行业中变成了一匹让人喜爱的黑马——其他网络公司可能会在网上交易过程中出现一些纰漏，但是盛大网络不会。因为陈天桥还有特别设定的密码保护系统。陈天桥的

理念还渗透到了游戏之中。每到夜里 12 点的时候，盛大的服务器都会主动地提醒时间，并且劝告各位玩家不要把游戏当作现实，对自己的身体健康要珍视。这些其他代理商绝对不会想到的地方，都被陈天桥想到并且抢先一步做到了。可以说，陈天桥正是用这样的方式赢得了广大玩家的心。

盛大就这样一步一步地朝赢的方向前进。对于陈天桥来说，如果一旦进行了一件事情，就非要做到最完美、最好的程度，否则就干脆什么都不去做。这种性格看起来似乎很极端，十分类似赌徒的性格。但是陈天桥又与赌徒有着不同的地方，那就是他也同样认为，豪赌的人虽然胆子一定要大，但是豪赌的人追求的是绝对胜利。要想经常性地取得胜利，那么谨慎仍是必不可少的东西。

陈天桥属牛，他的性格除却随时可以破釜沉舟的一部分，也有极其像牛的成分。他对待事情的态度始终都是踏实的。他本人更不允许自己的事业随时都站在了边缘线上。他曾经这样说过，他的盛大网络不是一个一蹴而就的神话，而是一个每一步都靠着正确使用与应用高科技的手段才能够站到了顶峰的实业。也因此，当盛大网络走在稳定前进路线上的时候，他所受到的追击让他十分痛苦。那就是最为人们津津乐道的盛大代理的韩国游戏公司 ACTOZ 及其子公司唯美德 (wemade) 与陈天桥之间的纠纷。2002 年 9 月 28 日的时候 盛大刚刚与 ACTOZ 签订了一年的合作协议，已经在游戏界广为流行的《传奇》突然出了事情：它的源代码竟然被人泄露，并且很快就从海外朝国内开始蔓延。众所周知，游戏源代码对于游戏来说是十分重要的一部分，源代码的泄露等于是宣判一个游戏的延期死亡。这个消息一旦传出之后，盛大与韩国合作方立刻开始了强烈的矛盾激化。

2003 年年初 ACTOZ 公司以盛大网络拖欠了一部分的分成费

为理由，对外宣称即将与盛大网络终止《传奇》的授权协议。这段宣言让陈天桥陷入了煎熬之中。而同年的 1 月 31 日，也就是中国传统的除夕夜，ACTOZ 更是给予了陈天桥重重地一次打击，它与下属公司 Wemade 对外发表了联合公告，对于事先盛大针对拖欠分成费的相关声明作了不予理睬地反驳，至此，这本来是合作伙伴可以同生共死的两家公司关系正式破裂。

对于陈天桥来说，这一次所受到的打击可谓是沉重不已。中国人习惯的温馨的春节并没有给他带来一丝暖意，反而让他一筹莫展。而这还并不是最沉重的，更为沉重的打击随即在 2003 年 3 月 27 日再次来到。《传奇》的事件至此已经得到了又一次的升级行动，ACTOZ 公司开始寻觅一批可以合作的新运营商，试图终止与盛大的合作，重新分配代理权。这一次，韩国方是来了一次先斩后奏，子公司唯美德在 3 月 20 日毅然和光通通信签定了和约。《传奇 2.0》(mir3 变成了光通通讯在中国内地以及香港、澳门这两个地区的代理产物。

事到如今，一切都变得让盛大无法想象，可谓是船已沉没至最底处。但是盛大究竟有没有破釜沉舟的勇气与力量，来一次反击呢？对于这一点，陈天桥自己也是不敢妄下定言的。但是他却以实际行动向我们表示出了他的魄力——就在 2003 年 7 月份的时候，盛大也突然爆发了。它正式于新加坡提出了相关的仲裁申请，他的矛头不仅仅指向了非法与其他公司签定协议的唯美德公司，更是把 ACTOZ 也变成了大对头。他的要求十分干脆利落，也就是 ACTOZ 公司必须要为这一系列的后果付出赔偿。面对陈天桥的毅然行动，ACTOZ 也不甘示弱，他们于 7 月在韩国国内开始公示，表示了一定会前往新加坡对盛大提出反起诉的意愿。在同一时间内，韩国总公司及其子公司共同提出的赔偿金额居然高达 6200 万美元，这之中包括了韩国方指定盛大必须支付的分成费 1200 万美元与盛大在与

韩国方终止合同之后依然继续运营《传奇 2》 经过估算大约获得的销售额 5000 万美元。

陈天桥并没有沉不住气,11月29日的时候,他突然甩出了一个大手笔——他决定要开创一个“传奇”式的收购先河。当时,盛大已经依靠代理网络游戏获得了不少的利润,是一家财大气粗的游戏公司,此次,他为了解决与韩国 ACTOZ 公司的矛盾,干脆抛出了 9170 万美元的现金,一口气将韩国 ACTOZ 的股东大约是 29%的股份都揽到了自己的怀中。这个大手笔一旦完成,盛大立刻就变得与众不同:29%的股份足够让盛大有牵制传奇母公司 ACTOZ 的力量,更是毫无质疑地将传奇游戏开发商这块地盘变成了自己的囊中之物。并且,当时 ACTOZ 的子公司唯美德也因为这次收购不得不把自己部分股权变成了盛大的一部分,盛大对于 ACTOZ 公司来说,突然进行了一个身份的大转变——从水火不容的对头变成了对方不得不去依附的合作伙伴,并且从某种意义上来说,ACTOZ 公司甚至只能够说是隶属于盛大的一部分,是盛大用来赚钱的机器了。

但是事实上,谁又能知道陈天桥究竟从那些网络游戏玩家的身上赚取了多少钱呢?如果让陈天桥来说,他会如同一个去菜市场上买菜的人一样为你扳着手指头细细道来:往上,需要给游戏厂商资金,自下,又要为游戏玩家提供优质的服务,上下一去除,那么每个玩家贡献给盛大的金钱仅仅只是区区一角六分每个小时。这个价钱千真万确,说明赚钱的不容易。陈天桥能够成为一个身价 90 亿人民币的富翁,他的辛苦打拼与他的所得是成正比的。

综观陈天桥的历史,我们不难看出,他的所有作为都是如此果断而且具有穿透力的。对于他来说,任何困境之下,都不可能会有输这个字眼。他所着眼的地方从来都少不了麻烦。事实也是如此。他

的一系列处理方式可以用一个成语来形容，那就是“破釜沉舟”。不管目前一切都糟到了何种程度，不管一切看起来有多难疏通，多难理会，都要紧记着“破釜沉舟”的概念，沉着冷静是他的本色，他自身是无比坚韧的。他正是带着这样的心态与这样的心理，才能够获得人生中一次又一次赢利，他所赢得的不仅仅只是金钱，更是一笔无法衡量的财富。

ZHONGGUO FUHAO FAJI 50 XING

# 中国富豪发迹 50 类型 3

## 书生型

富有创造力的

# 陈震

年轻的时候，他曾经是个义气奋发的书生，但是最后却走出了象牙塔，开始了一系列不可思议的创业之旅。他事业中遇到过很多的挫折，但是却始终充满了不灭的激情。他懂得拼搏的真正意义，对于固有的文化有自己的颠覆能力。陈震，这位书生让南方高科从一个默默无闻的小企业，变成了广东的通讯行业龙头老大，的确有着其与众不同的魅力。

# 16

岁就已经上大学的陈震原本是个普通的年轻人。只是比同龄人略微成熟一些，聪明一些。在湘潭大学的学习结束之后，他成了一名教师，拥有自己的教学梦想，兢兢业业地在教育园地中耕耘，希望有一天能够有丰收的果实。但是上个世纪 90 年代初期的时候，陈震还是离开了象牙塔，一路南下来到了惠州。惠州之旅让他成为了一个普通的打工者，辗转在香港和东莞一带，陈震很有干劲，即使做的是最苦最累的工作，他都不忘记要脚踏实地，有一段时间，他的工作是简单的机械操作，站在工厂中不断地控制一台机器整整 12 个小时，让原本就不怎么强壮的陈震吃了不少的苦。但是这一切让他都忍耐了下来——他要奋力拼搏，才有可能在自己的人生地图上画出美好的曲线。

在担任南方高科的总裁之前，陈震曾经在国企中干过普通的工人，也为私人企业打过下手，甚至也去外企中磨炼过自己的能力。在各种各样的环境中待过了之后，他对商场上的是非已经十分了解，对于许多可能面对的问题，也有了自己的见解。当他开始经营管理一个企业——南方高科的时候，他决定给这个企业一个有特点的定义——“有国营背景的广东企业”。对于陈震来说，创造力是企业发展的活力源泉，但是这种活力源泉更需要有自己的特殊之处——能够有所不同，能够更加具有颠覆传统的意识——这就是他想要的。

一开始，陈震就决定把自己的企业放到现代企业运行的轨道上面去。这种想法是大胆的。一家有国营背景的企业，从某种意义上来说已经为企业进入市场运行埋下了困难的种子。要走活的道路，并不是那么简单，要想抛弃原来的那些条条框框制度，更是给陈震带来了阻碍。而陈震，作为一个刚刚接收南方高科，并且自身还没有多少管理企业经验的毛头小伙，在旁观者的眼中也并不是那么地拥有实力。但是就在不被人看好的当口，陈震把自己的想法考虑了再考虑，最后得出了一个结论，那就是自己一定会因为创新意识而收获良多的。他对自己充满了信心。