

今日新开电信传奇:【9.28 市场前瞻：“红三兵”可期】

[pcahz.com](http://www.pcahz.com) <http://www.pcahz.com>

今日新开电信传奇:【9.28 市场前瞻：“红三兵”可期】

传奇架设一条龙

本日大盘稍微低开-2.67点，最低3340.30，网页复古1.85传奇。最高3349.69（间隔本日市场前瞻里所测上档第一压力3350仅仅0.31点之差），今日新开电信传奇。报收3345.27，新开电信传奇网。收涨1.69点，涨幅0.05%，学会网页复古传奇。成交1690亿，量能微增。今日新开电信传奇网。新开。

&nbaloneyp;&nbaloneyp;盘面上看，宽带提速、5G概念、通讯作战、量子通讯、三网调和、电信运营等板块涨幅居前，今日新开电信传奇首区。安全、次新开板、银行、中小银行、地热能、上证50等板块带累于大盘。【9。两市共50家个股涨停（未计ST），超级变态网页传奇。跌停2家（未计ST）。今日。本日大盘在“银行、安全与上证50”这样的大盘蓝筹的领跌下，全天运转空间仅仅9.39点（要是放在7月份以前，对比一下今日新开1.80传奇网。大盘蓝筹这样不作为，今日新开电信传奇。股指早就跌的不是一点两点了、而个股也更是漫溢成灾了），事实上网页复古1.85传奇。足见国度队的操盘才能强到没有同伴，同时也加倍满盈的凸显出了“太甚看空的人无异于杞天之忧”！

今日新开电信传奇网

&nbaloneyp;&nbaloneyp;技术面上看，你看【9。上证综指全天走势暴露出历史稀有的窄幅运转（全天运转空间仅仅惟有9.39点）态势，最终收出了一根小阳线，事实上电信。固然未能见到“中到大阳”，听说今日新开电信传奇首区。但也有用的止住了市场的心思颓势。传奇架设一条龙。日线MACD略见底部钝化、意味着日线级别的做空动能初步衰竭，新开电信传奇网站。有益于日线级别的止跌企稳，学会传奇。不过，新开电信传奇网。短期下行依旧承压于日线MA18即3365.09一线。学会今日新开1.80传奇网。60分钟线MACD于本日11:30究竟?结果告成上穿零轴、意味着因“60分钟线于9月14日14:00下穿零轴”而引发的60分钟级别的调整究竟?结果告一段落，学习1.76复古传奇网页。有益于阶段性股指的动摇走高，前瞻。短期下行承压于MA34即3353.18一线。30分钟线MACD固然显示30分钟级别的做多动能略见衰竭，今日新开1.80传奇网。但是其MA18底部走多趋向已经明了，学习28。本日股指也是刚好触及MA18一线便止住了颓势，你看28。尾盘更是告成收于MA34之上，听

MACD最快于10月9日(节后第一个交易日)09:45上穿零轴,意味着15分钟级别的做空动能即将得到充分释放,有利于15分钟级别的企稳反弹。3)、上证综指30分钟线DEA于今日14:30成功上穿零轴,这就意味着30分钟线DIF与DEA联袂运行于零轴之上,充分说明了未来30分钟级别的震荡上行已经完全得到了市场的认可,有利于节后股指的震荡上行。4)、上证综指今日报收3348.94,收于3352.53之下,如期收出周线4连阴(近两周都是“假阳真阴”,所以是周线4连阴)。这在和平年代(意指市场全面回暖时段),周线4连阴并不多见,有利于节后周线级别的重拾升势;同时又收于3336.13(为8月28日-9月1日当周周线实底)之上,说明9月4-29日连续4周都是在8月28日-9月1日当周的周线实体(3336.13-3367.12)之内运行,这与“一奶4胞”好有一比,这是属于典型的蓄势整理范畴,而非调整!同时也充分说明了这4周(9月4-29日连续4周)市场的蓄势整理完全是国家队刻意为之!要不然,如果市场从9月份一路上涨到10月18日“中共19大”开幕,那市场还不涨上了天?这样的话,肯定是与“监管层人为制造慢牛的意图”相悖的;同时,维稳是“中共19大”的第一要务。因此,周线4连阴,机会在眼前;一奶4胞、节后小跑!

10月9日大盘上档压力3357-3361-3367,下档支撑3341-3337-3331。

文/大狗(赵廷)采访结束后,张越和我一起在下楼的快餐店吃饭。他端着餐盘,问我:“真要把这些事登在杂志上?”我说是啊。他摇摇头,说:“我不觉得这些事有什么可写的价值。像我这样的人,不足为外人道。”我说没关系,反正这也不是什么正儿八经的报道。破事儿·励志张越今年35岁,年初辞职到现在,还没有找到正式的工作。再过几个月,他的孩子就要呱呱坠地。面对面坐着吃饭的时候,我俩都没怎么说话。他的餐盘上放着一份价格12元的午餐,一碟青菜,若干鸡翅,一碗汤,一碗饭。这座城市的生活成本很高,市区二手房的均价最近涨到了每平米1.7万元。我想起了一位做过媒体也做过研发的朋友给我的建议,他说游戏开发者的故事都很简单,只要写好两个部分:一是他们创业时的艰辛,比如去饭馆吃面的时候连要不要加个鸡蛋都会犹豫半天;二是他们吃得苦中苦终为人上人,取得了今天的成就。两者缺一不可,否则就没了看点。励志故事就是这么诞生的。这类故事通常有一个默默无闻的起点和一个功成名就的终点——当然,讲故事的人偶尔也会安插些变化,比如主角出身高贵而不甘寂寞,或是大起大落终归于平淡。至于中间饱受磨难的历程,无论是着眼于主角大智大勇的气魄、自强不息的精神、乐天知命的豁达、永不言败的毅力,还是他们对理想的坚定执着,其用意无非一个,即告诉人们:生命是有意义的,只要你赋予它一种意义。这正是我们每天都在重复的谎言。破事儿·十年从1997年加入天堂鸟,到2006年离开游戏业,王磊在这个圈子里做了十年。十年对于一个行业来说没什么特殊意义,它只是给了某些利益集团以炫耀或邀功的机会。对于一个人来说,十年可能代表了生命中最美好的一段青春。可惜青春永远是廉价的。十年来,很多人变了。从十年前不知风投为何物,到今天面对投资者侃侃而谈;从十年前振臂高呼“国产游戏何去何从”,到今天浸淫于圈内的各种潜规则;从十年前激辩游戏是否为艺术,到今天讨论“拿200万能不能做个赚钱的MMORPG”。十年来,很多人没变。他们从一个项目转到另一个项目,从一家公司换到另一家公司,从一座城市搬到另一座城市。十年来,有人上场,有人下场,舞台布景不断变换,仅此而已。没有哪一个人比另一个人更优秀,没有哪一件事比另一件事更有价值,没有哪一刻比另一刻更重要。每个人都在扮演属于他们自己的角色。舞台上没有真诚和虚伪,只有好演员和蹩脚演员。今年的ChinaJoy设置了“网游十年”的环节,各游戏公司老总在主持人的串联下,感怀过去十年。他们都是很好的演员。破事儿·江湖有了钱,就会有恩怨。有恩怨,才会有江湖。这些年,游戏圈的江湖气越来越重。“如果让我来写一本关于游戏圈的职场小说,我一定会把结局写成大家反目成仇,各奔东西。”袁宏说,“混游戏圈的结果就是这样。”采访完袁宏的几天后,我参加了某游戏公司的新品发布会。发布会在一家艺术中心举行,之前有报道披露该艺术中心由当地政府投资11亿建造,建成后使用率很低,维护费又极高,属于典型的“面子工程”。发布会有条不紊地进行,华丽的视听效果、火爆的歌舞表演、受人追捧的明星、亦庄亦谐的主持人、高挑婀娜的泳装美女……具备了一场成功的发布会

所应具备的一切要素。当游戏视频投映在大屏幕上时，舞台两侧的阴影处各出现了一名身穿厚重盔甲、武士装扮的Coser，他们无声无息地摆着各种造型，时而交叉双臂于胸前，时而挥手作前进状。观众的视线被大屏幕上的炫丽画面以及舞台中央来回走动的泳装模特所吸引，恐怕没有多少人会注意到这两个被排除在聚光灯外，却仍在努力地做着自己被安排做的事情的人。发布会接近尾声时，一名白衣少女拿着小提琴走上舞台，如泣如诉的《梁祝·化蝶》回荡全场。哀婉之音犹在耳畔，同一把小提琴忽地又奏起了欢快的“生日快乐歌”。之后公司老总登台亮相，演出进入高潮。这场发布会不可谓不奢华，却因了那两个孤独的局外人以及小提琴独奏的环节，让我产生了布景被撕裂的感觉。今天，中国的游戏业也在经历着一场奇怪的裂变。破事儿·理解“挺羡慕你们做媒体的。”走在路上，郑云突然冒出这么一句。“为什么？”“我觉得你们做媒体的个个像大爷，别人都得围着你们转。”至少在游戏这个圈子里，媒体最重要的价值不再是公信力，而是话语权。显示话语权的方式有两种：一是让别人知道你有伤害他们的能力；二是让别人知道你有成就他们的能力。陈天桥既是居心叵测的阴谋家，也是高瞻远瞩的战略家；史玉柱既是唯利是图的商人，也是敢于挑战传统道德的草根英雄；郑云被媒体描述为百折不挠的斗士，张越被媒体刻画成甘为游戏事业献身的孤胆英雄……由结局出发，将往事肢解，选择切合主题的角度，把它们凿刻成一段段有卖点的故事，辅以简单实用的因果逻辑，赋予文字以气势和价值，最终发掘出若干与众不同的品质、发人深省的道理，或是似是而非的真相。贩卖话语权，搭售意义，这是媒体的主要职能之一。至于故事的主角，他们被议论，被嘲笑，被赞美，被诅咒，被欣赏，被质疑，被羡慕，被怜悯，被接受，被排斥，被利用，被遗忘，唯一不可能的就是被理解。（本文中受访人物均为化名。）

一、励志“这两天拍的照片，比我过去二十年拍的还要多。”郑云说。他是这家工作室的负责人，这几天，投资方请了一批媒体前来参观，镜头和录音笔纷纷对准了他和他的伙伴们。“以前有没有媒体采访过你们？”“有家本地媒体来过。”他说，“不过他们对游戏不感兴趣，只是聊了聊产业结构之类的话题。”去年，这座城市的管理者推出了一个长远规划，准备以五年到十年的时间打造以文化创意产业为主导的“后工业化时代”。作为文化创意产业中最赚钱的行当，网游业是宣传的重点。初次创业十年前，我从浙江大学计算机系毕业，在一家软件公司给外地客户开发系统，整天出差，同客户沟通，写代码，没什么成就感。那时候IT创业潮正席卷全国，媒体上经常有报道，说谁谁谁开发了一个什么软件，或是创办了一家什么公司，拉到了多少多少投资。我觉得自己也能做，就把工作辞掉，在家写起了共享软件。我花了三个月时间，写了个在线视频播放软件。那个年代，网上的在线视频节目很少，大家也不知道该怎么收看。我把这个软件放在“华军软件园”之类的网站上，下载排名还挺高。后来有个叫黄嘉的人找到我，他以前是做广告联盟的，想拿这个软件去和各地的电信谈合作。电信正在推广宽带，需要内容，在线影视是方向之一。我同意了，和他说好按销售业绩分成。可做了一段时间，他们内部可能是利益分配不均吧，不欢而散。黄嘉给了我三万块钱，把这个软件的代码买走了。共享软件这条路走不通，回去上班又不甘心，那时候网络游戏正好火了起来。我玩过盛大的《泡泡堂》，觉得很简单，不就是《炸弹人》的网络版本嘛。自己以前也编过《坦克大战》和《俄罗斯方块》之类的小游戏，不如写个网络版的《坦克大战》，看能不能卖掉。我爸妈是做小本生意的，我问他们借了25万，然后拉上以前的同事张杰，我俩负责写程序，又招了四个美工，在偏远的郊区租了套民房，开始了第一次创业。那是一套毛坯房，墙上刷了层白粉，水泥地上涂了暗红色的漆。房子不大，两室一厅，稍大的卧室做办公室，三张桌子，面对面正好坐六个人。小一点的卧室做休息间，四张钢丝床靠墙摆成“口”字形，累的时候可以去那里躺会儿。我算了一下，房租每个月1000块不到，工资平均每人两千多，杂七杂八算下来，每月一万五的开销，再加上添置设备的钱，家里给的25万差不多可以撑上一年。二次创业我们六个人都没做过网游，不知道该怎么做，也找不到人交流，找不到参考资料，一切都得靠自己摸索，所以走了不少弯路。刚开始我以为把《坦克大战》改成网络版本很简单，后来才发现它对实时通讯的要求比想象中的高得多，因

为每辆坦克、每颗子弹都在运动，速度和位置都要计算，而且为了保证手感，我们把坦克设计成每移动一个像素都要显示出来。游戏最初用的是TCP/IP协议，局域网测试一切正常，感觉不到延迟，可一放到互联网上去测试，就出现了严重的延迟问题，经常是自己的坦克莫名其妙地爆掉了，才看见别人的子弹飞过来。之后改用UDP协议，速度是快了，但又常常丢包。最后我们把两个协议结合起来用，才算是勉强解决了问题。那一年过得很辛苦，也很单纯。大家每天窝在一块儿干活，午饭和晚饭请阿姨来烧。忙到半夜，大家一起去楼下的水饺店吃夜宵。2003年年底，游戏做得七七八八了，我却一点快要完工的喜悦都没有。手头没剩几个钱了，大家辛苦这么久做出来的东西，能不能找到买家，我心里完全没底。游戏圈里的人，我们一个都不认识，只好群发邮件，希望能联络上潜在的买家。我们在网上四处收集游戏公司的电子邮件地址，不管是他们的研发部、市场部还是公关部，先把游戏的说明和截图发过去再说。结果当然是石沉大海。想想也挺可笑，网游在中国这么火，感觉到处都有人想代理游戏，到处都有人想砸钱进来，我们手上有游戏，却不知道该上哪儿去找买家。一次偶然的机，我又碰到了黄嘉，他已经是一家网游公司的总经理了，正在找产品。我把我们的游戏拿给他看，他说可以出30万买下来。那会儿我们也不懂什么是授权金，什么是分成，只知道30万可以打平过去一年的支出，还略有盈余，都很高兴。后来不知道黄嘉那边出了什么问题，这款《坦克大战Online》最后没能运营。不过他们也没赔钱，听说他们把游戏转手又卖给了渠道。其实这款《坦克大战Online》挺有意思的，我们现在没事的时候还会联机打上几盘消遣消遣。三次创业还掉一部分从家里借来的钱后，我把办公地点从郊区搬到了市区，电脑城对面的一幢居民楼里。邻居大多是卖电脑的，他们把那里当成仓库。第一款网游做得不算成功，我觉得接下去应该更现实一些。讨论后，大家认为可以做个棋牌类的小游戏，成本低，买家可能也比较好找，那会儿国内大大小小出现了不少棋牌游戏平台。接下去这一年，我们总共做了七个休闲游戏，有麻将、扑克之类的棋牌游戏，也有“俄罗斯方块”、“水管工”之类的对战游戏，最后只卖出去两个，麻将卖了三万，锄大地卖了五万。有一次，我联系上某门户网站棋牌游戏平台的负责人，给他看我们的游戏，他不屑地说，这东西根本不值钱，一毛钱一堆，很多人都能做。一年下来只赚了八万，我觉得愧对两年来和自己一起受苦的兄弟们。这时候黄嘉又来找我，他那家公司代理运营了一款韩国网游，结果双方闹翻了，他们拒绝付钱给韩国人，韩国人也不再给他们提供技术支持，还利用游戏里的后门攻击他们的服务器。不知道通过什么途径，黄嘉拿到了游戏的源代码，他想让我看看代码，把漏洞找出来堵上。之后他又让我帮忙给游戏添些内容，比如新的地图、道具、功能什么的，条件是允许我把自己的团队带到他们公司，由他们提供办公场所，由他们发工资。虽然待遇不算高，但至少能保证大家都有饭吃，还可以借这个机会好好研究一下这款韩国网游的代码，腾出时间做点自己的东西。就这样过了半年，我觉得自己干的事情和私服没什么区别，名不正言不顺，见不得人，就和他们撇清关系，暂时离开了网游圈。四次创业2005年那会儿，手机游戏的概念很火，大家都认为这是继网游之后又一个能一夜暴富的行业。我也决定改做手机游戏。我认识一个移动公司的人，他说可以搞定各地的SP，于是我、张杰和他三个人合股成立了一家手机游戏公司，招了20多人，地点就在原先那座居民楼的对面。手机游戏的开发门槛很低，四五个人一组，一个月就可以做一款游戏，20多个人，每月可以出四五款游戏。游戏卖得也便宜，5000元到1万元不等，刚够打平成本。其实我也明白，我们这些做手机游戏的，不过是SP手上的一个幌子，他们拿我们的游戏自消费，刷排名，套移动的钱，抬高身价引更多的热钱进来。他们爱怎么折腾我管不着，我的想法很简单，多做些游戏，把量做起来，我们就能多赚钱。移动公司的那个股东目标更大，他希望借助手机游戏这个概念融更多的资进来，把公司做到上市。没想到一年后，中国移动出了个规定，说是要整顿市场，结果一夜之间，各地做手机游戏的SP倒了很多。我们的游戏卖不出去，拖了两三个月，公司不得不关门。那天，我把所有人叫到一起开会，告诉他们，公司要停业了。大家都不说话。过了一会儿，有人提议说，不如转做动漫吧，因为公司美术人员比较多，也有人反对，说动漫行业更不景

气。晚上，大家吃了顿散伙饭，桌上有人哭了。我平时脾气挺好，那天晚上突然觉得很气愤，有一种被欺负的感觉，可到底被谁欺负了，我也说不上来。我觉得自己一直很努力，这几年创业，烧的都是自己的钱，没坑过人，也没骗过人，为什么还是过得这么憋屈。大家都说输要输得有骨气，穷要穷得有尊严，我不知道。我只知道这个世界上，永远存在着两种截然不同的语言：有权有钱者颐指气使的语言和弱势者无力反抗的语言。上大学的时候，我在校门口摆摊卖过盗版光盘，挨个宿舍推销过计算器，从那时到现在，我听得最多的一句话是“还可以”。你把游戏拿给别人看，询问对方的意见，对方通常会说“还可以，不过……”。这句话包含两层含义：一是表示他们见过大世面；二是表示他们握有否定你的权力。这家公司解散后，我在家呆了几个月，哪儿也不想去，什么都不想干。爸妈给我介绍了一个对网游感兴趣的温州老板，他问我，如果给你投钱，大概多长时间能回本。我说我只懂写程序，不懂运营，也不懂市场，多长时间回本，我不知道。事情就这么吹了。五次创业再后来，我通过朋友认识了现在的这个投资人。毕竟我们之前有过几年摸爬滚打的经验，加上做“私服”的时候对那款韩国网游的代码摸得很熟，对投资方来说，我们的性价比还算不错。有了钱，终于可以正正经经地做网游了。这款MMORPG我们做了两年多时间，现在差不多有几十万人在线。这两年，我明白了这个道理：只有卖得出去的东西，才是好东西。我现在算不算成功？这跟怎么看待幸福是一个道理。人们追求的其实不是自己的幸福，而是要比别人更幸福。成功也一样，和以前相比，我应该算是成功的，可跟其他很多人比，我还差得远。那天晚上睡觉前，我问老婆：老婆，我要是说我现在是为了中国网游事业而努力，你会不会觉得我太虚伪？老婆笑笑，啥也没说。她反正什么都听我的。

二、江湖几个月没接到什么像样的活，袁宏和朋友合伙开的这家小公司陷入了困境。一天晚上，妻子问他，公司撑不下去怎么办？他说再找工作吧。妻子问，都已经出来单干了，你还肯回去找工作吗？他说，为什么不肯，我得养这个家。他们的孩子刚满半岁，这时躺在婴儿床上睡得正香。大跃进1999年夏天，大学还没毕业，我就去一家外资游戏公司兼职做起了美工。那会儿大家对什么是游戏开发都还一无所知。我在这家公司干了四年，掌握了游戏开发的基本流程和方法。外资公司在管理上存在不少弊病，我有自己的想法，可人微言轻。年轻人扎堆的游戏公司并不像外人想象的那样是远离办公室政治的世外桃源，很多游戏公司内部的权力斗争的残酷程度并不比传统企业差。2003年夏天，借着网游业急速扩张的机会，我跳槽去了一家网游公司。这是一家上市集团公司的子公司，财力雄厚，可内部懂游戏的人寥寥无几，所以中高层留下了很多空缺。那两年的网游业的确有不少机会，进了这家公司后，我的收入比以前翻了个番，职位也从普通美工一下子变成了高级管理人员。老板给我们定的目标是：三个月内完成休闲游戏平台以及五款休闲对战游戏的开发。公司招来一批毫无游戏开发经验的新人，也没做任何培训，就启动了项目。休闲游戏的开发不像看上去那么简单，而且大家以前都没做过网游，结果当然是乱成一团，策划对游戏玩法拿捏不准，美工不知道每一笔该往哪儿画，程序甚至还在一边翻书一边写代码。做到第二个月，大家心里都很清楚，以团队目前的能力，就算再给三个月，也做不出一款像样的休闲游戏。于是我和其他几名高层联名上书。考虑到团队的实际情况，老板只好取消原定计划，重新定了一个相对可行的目标。半年后，研发慢慢走上正轨，就在大家觉得开始有奔头的时候，老板突然大旗一挥，把公司的资源全面转向了代理，研发被冷落一旁。又过了一年，2005年夏天，由于母公司的经营出现问题，遭遇严重的财务危机，在如何渡过难关这个问题上，我和决策层之间产生巨大分歧，无奈之下，我只好辞掉工作。之后一个月，其他高管也陆续离职，公司随后解散了研发团队。离开公司后，我和圈里的几个朋友一起，成立了一家游戏外包公司。财神爷对于创业这件事，我父母一直是反对的。退休前，他们都是老实巴交的普通职工，辛苦了一辈子。在他们的观念里，有一份稳定的工作和收入，安安心心地做事，直到退休，如此平稳的人生才是美好的。开公司做生意，在我的家族里，还从来没人冒过这种险，没人有过这种奢望。而且，那时候我和妻子刚刚按揭买了房，每个月要还月供，孩子又刚出生没多久，家里需要稳定的经济来源。其实开公司并不像我父母想

的那么难，如今满大街都是“经济城”招商的广告，随便找一家，花点钱，他们就会帮你代办全套的工商注册手续，不用花什么精力。找办公地点倒是费了点劲儿，好在是虚拟注册，只要注册在“经济城”，人家根本不会管你实际的办公地点在哪儿。我们租了间两室户的民居，作为公司的根据地。初期的宣传也很简单，花千把块钱在百度上做个搜索排名，然后安排专人在各大论坛上发帖、顶帖。这样一来，客户在通过搜索引擎搜索“游戏开发”这个关键词的时候，就会在很靠前的位置看到我们的名字。如果对方对游戏行业一无所知，多半会以为我们是一家很有名气的公司。这招很管用，我们早期的几个客户都是通过搜索引擎找过来的。第一个送上门来的就是一位“财神爷”。那几年，游戏业涌进了不少对游戏半懂不懂的有钱人，他们手下又有一批对游戏半懂不懂的所谓的“业内人士”，这家公司就属于此类情况。他们的老总是一个年轻人，有个富爸爸，年轻人向老爸讨了几百万作为启动资金，在上海陆家嘴的繁华地段租了层楼面，开了这家公司，盘算着从棋牌游戏入手，三年内做到纳斯达克上市。年轻人最初招的一批员工都是没有经验的新手，折腾了大半年也没做出什么东西来，于是想找人代工。他们通过百度搜索到我们公司，初次见面，派了个美术总监过来。这位在陆家嘴甲级写字楼上班的美术总监走进我们的小办公室后，对这里的环境明显流露出一种不屑的神情。可稍作交谈，他就露怯了，因为他以前根本没干过这行，对游戏制作一窍不通。我随便说了些专业名词，谈了谈以往的工作经历，他就被唬住了，只能频频点头称是。几次接触下来，我们在他眼里已经成为游戏业的“前辈”和“精英”。单子很快签了，项目代号“乐棋牌”，合同金额40万。百分之三十的预付款一到手，我们几个人就把它分了。心理战好景不长，一个月后，我听说这家公司请来了一名研发总监，全面负责游戏业务的规划和管理。此人据说很牛，在盛大工作过，如今受新东家之托，督管“乐棋牌”的品质和进度。他上任后的第一件事，就是对我们的美术设计开炮。我们几个有点慌了，赶紧分头打电话给各自在圈里的朋友，打听此人的来历，后来才发现是虚惊一场。此人以前是盛大的一名客服，在调到《热血传奇》项目组后不久，就被那个年轻人当成宝贝给挖走了。这次拿我们开刀，不过是虚张声势，显示一下他的权力。摸清对方的底细后，我心里有了底，就和对方打了一场心理战。战术很简单，我分别同对方的老板、美术总监和这位研发总监沟通，询问他们对美术设计的看法。如我所料，三个人都有自己不同的理解。我装作很无奈地对他们说，如果客户内部都没法达成一致的话，我们也很难继续设计，毕竟众口难调，总得有个人说了算。这位新上任的研发总监虽然对游戏开发知之甚少，但很会做人，不敢贸然替老板拿主意，万一和老板的想法不一致，恐怕职位不保。于是他顺水推舟，把定夺权推给老板，老板更是稀里糊涂。几天后，这场风波就不了了之了。很快，我同这个研发总监混熟了，他对我大倒苦水，说自己也是被架到了这个位置上。从底层的客服到位高权重的总监，不仅出人头地，收入也成倍增长，虽然明知自己的能力和经验根本没法胜任，可面对这么一个足以改变自己命运的机会，又有几个人会拒绝？所谓“无知者无畏”，这些年来，游戏行业之所以冒出这么多不学无术、滥竽充数而又自我感觉良好的家伙，正是因为对他们来说，钱来得太容易，成功也来得太容易。吃回扣传统行业的客户大多不懂游戏，对开发费用也是毫无概念，对我们来说，这有好处也有坏处。好处在于，只要战术运用得当，三万元的单子最后能谈到三十万；坏处在于，有时候三十万才能做下来的单子，对方可能只愿意出三万。我们就碰到过这么一个客户，他出二十万，要求是游戏的画质必须达到《GT赛车4》那样的水准。其实几十万对于这些客户来说只是一个小数目，可对于我们这支七八个人的小团队来说，已经是一笔相当大的收入。有一次，我们幸运地拉到了一个上百万的外包项目，这也是公司接到的最大的一笔单子。对方是某知名跨国企业的中国分公司，正在国内寻找游戏外包团队，为他们开发一款产品。对方负责接洽的那个商务代表给我留下了很好的印象，因为他从不接收任何形式的礼物，也不让我们请他吃饭，每次见面只谈工作。招标正式开始前，他告诉我们，公司的预算很充裕，所以不必把报价压得太低，以免影响开发人员的积极性和游戏的品质，而且，太低的价格和这家跨国企业的实力也不相符，反而不利于中标。我们听取他的建议，抬高

报价，加上他的从中斡旋，顺利击败了其它几家规模更大、更专业的外包公司，拿到了这个上百万的单子。没过多久，这名商务代表约我们单独见面，开门见山提出了30%的回扣要求，我们这才恍然大悟。他之所以帮我们中标，看中的是我们公司的股权结构简单，回扣更容易操作，而让我们抬高报价，也是为了可以从中抽走更多的油水。赚快钱大家都觉得网游是一个赚快钱的好地方，没钱的人能一夜致富，没权的人能一步登天，我们就利用人们这种“赚快钱”的心理赚他们的快钱。要赚快钱，一定得做到“不自量力”，没经验说成很有经验，只有几个人说成有好几支团队。项目不管大小，拿下再说，先赚上一笔预付款。最后就算做砸了也没关系，大不了还钱了事。2006年年初那会儿，生意冷清，一天下班前，我接了个电话，是一个大学刚毕业还没找到工作的年轻人打过来的。他说他想自己掏钱，找人开发一款类似《第二人生》的3D社区网游，然后自己运营。我问他打算出多少钱，他说5000到3万。我哭笑不得，当即在电话里回绝了他。没想到公司的另一个股东自说自话接下了这个单子，他的理由很简单：三万块钱可以让公司多活一个月。年轻人把2500元预付款打到公司账上，可当时我们根本没有人手，更没有能力去做这个项目，等到该交货的时候，项目几乎毫无进展。年轻人很愤怒，说这是他和母亲好不容易凑起来的钱，还说他把自己未来的希望都寄托在了这款游戏上。最后我们同意赔偿他双倍的预付款，5000块钱。就这样又维持了一年多时间，最后我们把公司卖了。我和其他几个股东按股权比例分到一笔现金，我用这笔钱还掉了房贷。搞艺术身边有不少人羡慕我们白手起家，只有我们自己知道，那两年我们吃了多少苦头，失去的远比得到的多得多。这些年，国内的游戏业越来越像是患上了精神分裂症，一方面是对献身精神的鼓吹，一方面是对金钱不加掩饰的贪婪；一方面呼吁要专注于研发，做好本职工作，一方面对拉帮结派、人事斗争乐此不疲；一方面号召大家踏踏实实，埋头苦干，一方面把“捷径”成天挂在嘴边；一方面对原创精神推崇备至，一方面认为借鉴和抄袭是理所当然的事；一方面强调运营为王，一方面又说好玩才是王道。十年前，我觉得游戏是一门艺术，现在不会再这么想了。艺术家可以自己决定做什么、怎么做、做多久，我们呢？只要有人给钱，我们就做，认真也好，糊弄也好，反正给他们一个他们想要的东西。他们想要的不一定是游戏，可能是股价，可能是权力，可能是回扣，可能是资历。在这个圈子里混，你得学会随机应变。

三、理解这间朝南的小屋是给还没出生的孩子准备的，卡通风格的墙纸，白色带花边的窗台，淡色的实木高低床。张越把这里当成了他的临时办公室，坐在床边，修改着那款从头到尾只有他一个人写的网页游戏。转行十二年前，我从某名牌大学物理系毕业，毕业后的第一个单位是一家国营厂，每月三四百块钱工资。那家老厂活得很艰难，现在早就不存在了。我之所以选择去那儿，主要是考虑户口问题。我是农村的，想把户口落在大城市，必须找一家有户口指标的单位。而且我学的是理论物理，找对口的工作本身就很难。这家国营厂每天下午四点半收工，提前十分钟，大家就已经推好自行车在厂门口等着。铃一响，大门一开，人群潮水般涌了出去。干满一年后，我决定改行写程序。我不是学计算机的，也没有编程经验，好在赶上了国内IT业大跃进的年代，加上之前我就读的那所大学是块金字招牌，所以很快就在一家刚成立的小公司里找到了一份写代码的工作。我刚去的时候，公司只有几个人，我算是元老之一。这家软件公司是一个温州老板开的，主要给政府机关和国营企业开发地理信息管理系统。简单来说，就是对方给我们一堆数据，比如自来水管网的数量和分布状况等，我们把这些数据以图表的形式直观地表现出来。这类系统在当时并没有多大的实用价值，主要就是让领导看着满意。东西做好后交给他们，他们把专家召集起来开个会，演示一下，就束之高阁了。在这家公司做了半年，我觉得和当初自己想象的不太一样，想要跳槽。那会儿我喜欢玩游戏，正好当地新开了一家做单机游戏的公司，我就想过去试试。对方给我开的工资是一千多，和这边差不多。我找老板谈了谈，说自己打算去游戏公司上班。老板劝我不要走，承诺会给我加薪，而且当时的游戏业也的确看不到任何前途。我想了想，还是留了下来。之后两年，我的工资从一千多提到五六千，而那家游戏公司没过多久就消失了。螺丝钉在这家软件公司做了三年后，我跳槽去了一家纳斯达克上市公司，做网络视频会议系

统的。在那里，我只是一名普通的程序员。我参与的第一个正式项目是开发一款类似MSN的即时通讯软件，大家一起辛苦了几个月，刚把雏形做出来，正好碰上公司同雅虎谈合作。雅虎自己也有个即时通讯软件——“雅虎通”，为了推进谈判，公司把我们这个项目取消了，小组解散后被分到了其它部门。在这家公司做了一年多，我深刻体会到了个人力量的渺小。在前一家公司，因为团队小，我能感觉到自己是在全面参与公司的事务，感觉只要自己花大力气下去，就能推动公司往前走，所以有一种很强的责任感。而在这家公司，个人的努力微不足道，尤其是像我这种级别的程序员，可有可无，就像螺丝钉，多一个少一个无所谓。这家公司高手很多，那一年是我编程水平提高最快的一年。在那儿上班还有个好处，不用加班，每天到点走人，下班后可以自己做自己想做的事情。那会儿网络游戏刚刚火起来，我平时也喜欢自己编点东西玩，就把《大航海时代》单机版的系统拿来简化一下，利用业余时间把它改成了一款网络游戏。游戏的客户端很小，只有几兆，我把它发在《大航海时代》的某个玩家论坛上，供大家下载，之后有朋友帮我找了台机器，作为服务器。看到有人来玩自己做的东西，我当然高兴。最多的时候，游戏差不多有100多人在线。玩家提了不少建议和意见，我觉得既然有人来玩，自己就应该对游戏负责，于是帮他们一一修改。比如刚开始的时候，我把船只的移动放在客户端计算，结果有玩家用外挂把船只修改成可以随意移动，其他玩家反应很大，我就花了几个月时间，重新做了个版本，把船只的移动改成了放在服务器端计算。又过了几个月，大家不怎么来玩了，我也乐得清闲。我不靠这个吃饭，玩家提的很多问题，我也解决不了。2003年，把游戏的第二个版本做完后，我离开那家纳斯达克上市公司，去了一家做SP的小公司。过客那两年正是SP最赚钱，也是市场最乱的两年，大家都在拼命捞钱，有些SP甚至不发信息，直接从用户的手机号码里扣钱。SP赚钱，内容策划很重要。我所在的这家公司最火的几个产品，就是抓准了用户的心理。比如“手机交友”，用户发短信过来，我们找人同他们配对；“有奖答题”，用户连闯几关就可以获得相应的奖品，当然，难度很高。这两个都是5块钱包月，订制的人很多。最赚钱的是“魔幻短信”，用户通过我们发短信给别人，我们把短信里的字变成花哨的美术字，发到对方手机上。“魔幻短信”当时是15块钱包月，单单广东一个地方每天就有1万多新增用户，也就是说每天都会增长15万的收入。我刚去的时候，这家SP还很小，十几个人租了两个小房间办公。两年后，公司扩张到两百多人，鼎盛时期，一年的营业额超过一亿，全国各地都有我们的接入。老板把我们公司比作SP行业的“黄埔军校”，不少同事离职后出去单干，找个销售拉个技术，轻轻松松就能做起来。2006年，中移动出台了一项政策，要求所有移动信息收费必须“明码标价”，而且必须二次确认。很多SP一夜之间死了，我们这家公司的收入也跌了不少。我在这家公司做的不是SP业务，而是开发一款QQ那样的即时通讯软件，老板希望通过这个软件实现从手机平台向电脑平台的拓展。我们这个部门是全公司最穷的一个部门，软件做出来了，可根本推广不开。我们也想了不少办法，比如给它加上文件下载功能，用户共享文件可以获得虚拟币，有了虚拟币又可以下载别人的文件。我们还在自己的服务器上放了一部分下载资源，主要是音乐和电影，也有些黄片。做了一段时间，大家觉得下载这块有做头，干脆放弃了那个软件，直接做起了电影下载兼点播网站。青春饭那几年除了SP外，扩张最快的恐怕就是网游公司了。我那会儿也和本地的一家网游公司接触过，觉得不太靠谱，就没过去。没想到那家网游公司发展得比这家SP还快，不到一年，就从20多人扩到了150多人，办公地点也从几十平米的小屋搬到了两千多平米的写字楼里。又过了一年，那家公司突然倒闭了。听说游戏还没做完，他们的老板就开始在全国招代理，从渠道手里扎了800多万加盟费，最后欠了一屁股债。离开这家SP公司的时候，我32岁。做IT的有这么一种说法：程序员是吃青春饭的，到了30岁，要么转职管理，要么自己创业，如果还在写代码，前途就很黯淡了，除非你是牛人。我也考虑过是不是能往游戏方面转。我做了那款航海小游戏后，经常有人找上门来，想拉我一起做网游。有一次来了三个年轻人，说是想做一个休闲游戏平台。他们没有任何开发游戏的经验，其中一个还是大四的学生。我利用空闲时间和他们一起做了个demo出来，一个简单的游戏大厅，玩家进去后

可以坐下，玩玩接金币之类的小游戏。他们拿了这个东西想去找钱，我觉得不太现实，就和他们说还不如继续做我那个航海游戏，至少做个版本出来后，不愁找不到人测试。后来做了几个月，也就不了了之了。这之后我去了一家台湾人开的软件公司，他们的主营业务是为移动运营商提供优化解决方案。这块业务在日本做得很好，但并不适合大陆市场。中国的移动运营商有的是钱，完全可以添置更高端的硬件设备，没必要去作优化。刚开始公司还有些单子，一年后开始走下坡路，最后一年，一个单子都没有，整个开发部只剩下我一个人。今年3月，我离开这家公司的时候，老婆刚刚怀孕。抉择辞职到现在已经快半年了，今后往哪儿走，自己也很迷惘。我今年35岁，找个普通写程序的工作没什么优势，老板需要的是能吃苦又没负担的年轻人；如果改行，就得从零开始，没有相关经验的话，就算找到工作，薪水肯定也很低。如果我只有20岁，无牵无挂，再怎么折腾都无所谓，现在只能走到哪儿算哪儿了。十年前、七年前和五年前，我各有一次做游戏的机会，如果当时选择了游戏这条路的话，不知道现在会是什么样。这几个月，我把精力都放在了以前做的那款航海游戏上。我把它改成网页游戏，放到网上，现在差不多有二三十人在玩。我想再做上几个月，到年底看看情况。如果玩家喜欢的话，我就在网上找些人，看能不能把它做起来，如果不行就继续找工作。一个人发呆的时候，也会回头想想过去的事情。毕业到现在已经工作了十二年，没想到又回到了当初那种没着没落的状态。我不会抱怨什么，因为我知道有些事情自己应该担起责任，比如我去的第一家软件公司，如果那时候自己的编程水平能够高一点，市场部可能就不需要只是靠关系去拉单子，公司也可能会做得更久一些。我这个年纪，不会再相信什么“失败是成功之母”。失败就是失败，没有任何意义，你唯一能做的是尽量让自己看起来不那么窝囊。

四、梦想一个偶然的的机会，我认识了许亦鸿。

他去年刚毕业，大学读的是媒体艺术系，毕业后的第一份工作是在一家游戏公司做美工。这家游戏公司是我最初的采访目标，该公司的项目融资书上说，他们花费数年时间，耗资3000多万元人民币，研发了一款大型3D网游，“经相关部门评估，其价值在3亿元人民币以上”。做游戏算起来从过年到现在已经失业整整三个月了。我觉得很囧，但并不后悔，转行就得付出很大的代价。头一个月，保守估计，我发出去的简历有50多份，回复的只有六家，差不多十分之一的命中率，在这个金融危机的寒冬下还算比较喜人。不过有一点我可以自豪地拍着胸脯说：我一家游戏公司都没投，一家都没投。去年年初，朋友介绍我进了一家游戏公司做原画。这家公司一直在开发一款MMORPG，开发了四年，还没做出一个真正可以玩的东西。游戏的开发方向总在变，今天说要模仿《魔兽世界》，明天说要模仿《幻想水浒传》，后天又说要模仿《永恒之塔》。中间有段时间，我回学校做毕业设计，两个月后再回公司，发现管理层都被换掉了。公司的四名创办人同投资方产生矛盾，其中两人被清理出去，另外两人虽然留了下来，也都被架空了，不再过问公司事务。之后投资方请来盛大的一名高层，给公司制订了一套严苛的管理制度，比如迟到一次扣工资200元。这样过了几个月，大家人心惶惶，混日子的混日子，跳槽的跳槽，我也跟着出来了。离开这家公司的另一个原因是想出去自己干一把，有个和我关系不错的朋友，同别人合伙开了家外包公司，接了个俄罗斯游戏公司的单子，想让我过去搭把手。我答应了。做外包是件体力活，无休无止地熬夜，收入又不多。俄罗斯人对外包的要求很高，还一直拖欠我们钱款，可能是因为金融危机的缘故吧。后期没单子可做，我们就自己出去找活干，幻想着能挺过去，最后实在坚持不下去，只好散伙走人。那天，我交完三个月的房租后，口袋里只剩下100块钱，公交卡里还剩一块钱，我去超市买了一堆方便面，准备过冬。毕业了，怎么还好意思再伸手问家里人要钱。老妈已经退休，老爸还在开出租，他们辛苦赚的钱，到了这座城市至少要缩水一半。做动画没了工作，说不上那是假话。我每天醒来后的第一件事就是打开电脑，刷51Job，刷智联招聘，然后到蓝色理想站、UCDChina等一切提供招聘的地方去刷，记录下来，然后挨个投。我大学读的是媒体艺术系，读这个系的人大多都是想做动画，可毕业出来后真正做动画的很少。虽然温总理也说了要扶持国内的原创动漫，各地的动漫基地也建了不少，可国内动漫业的环境还是很糟糕。毕业前，我去北京的一家动漫公司呆过一阵子

，在那里，即便是工作多年的熟手，每个月的工资也只是一千多。快毕业那会儿，我和朋友合作过一部动画短片，朋友负责人物设定、剧本创作和动画绘制，我负责写分镜头、画场景、动画上色、音乐音效、剪辑后期、3D制作。两个人忙了四个多月，做完后拿着这部短片去参加“金龙奖”。

“金龙奖”在国内原创动漫界的地位很高，我们的短片得了入围奖，好像拿到了800块钱奖金。去年我还参加了另一个国家动漫扶持计划的比赛，也拿了奖，主办方说有一笔10万元的奖金。到现在已经过去了大半年，钱还没拿到，打电话问他们，他们说钱得一层层批下来。如果最后拿到了这笔钱，这边又找不到合适的工作，我准备回老家当老师，业余时间和朋友一起做自己想做的动画。最近找工作，我投过一家本地的动画公司，那边回信说，我们不招人但是有单子，你做不做？我一口答应下来。然后对方说要先打钱过去，还说让我去外环路那边签协议。看我不放心，对方说，我叫某某某，你可以上网搜。我一搜才知道，原来他是个老动画人，上世纪八十年代参与制作过不少大家耳熟能详的国产动画片。前些年他还做了部3D动画短片，我也看过，还收藏在了自己的3D动画库里。我去了他那儿，签协议只花了几分钟，聊动画倒是聊了三个多小时，他给我讲了这些年他在动漫圈里的一些经历，也不如意。做梦人总得喜欢点什么，或是相信点什么。我以前喜欢玩《星际争霸》，梦想过要成为一名职业电竞选手。初中的时候，我瞒着父母偷偷筹钱，准备去武汉参加比赛，可惜没能成行。到了高中，我成绩很差，全班倒数第二，为了玩游戏的事情，不知道和父母吵过多少回。有一次，我气得一拳砸在玻璃上，手上留下了这道伤疤。去年春节回家，我参加了本地的“贺岁杯”电子竞技比赛，同一些业余选手聊了聊，挺为他们的处境感到难过的。其实我也一样，我们这些小人物，只能靠做梦活着。我先天色弱，不适合做需要强调色彩的工作，因为配色很难配准。我没告诉别人，自己暗地里花时间硬记住那些代表颜色的数字。我不想让别人代替我感受，不想让别人代替我想象，更不想让别人代替我选择。说我发痴也好，说我自私也好，这个世界上，谁又能理解谁呢？，-----,战将韩先楚他的传奇是一生未打败仗,韩先楚

(1913~1986)，湖北省黄安（今红安）县人。1930年加入中国共产党。土地革命战争时期，任中国工农红军第25军班长、排长、连长、营长，红15军团团长，第78师副师长、师长。参加了长征。抗日战争时期，任八路军第115师副团长、团长、副旅长、代旅长、旅长兼冀鲁豫军区第三军分区司令员，中国人民抗日军政大学第一大队大队长。解放战争时期，任东北民主联军第四纵队副司令员、第三纵队司令员，第四野战军十二兵团第二副司令员兼四十军军长和湖南军区副司令员。中华人民共和国成立后，任第十三兵团副司令员，中国人民志愿军副司令员，志愿军第十九兵团司令员，中国人民解放军中南军区参谋长，中国人民解放军副总参谋长兼福州军区司令员，中共中央军委常委。1955年被授予上将军衔，获一级八一勋章、一级独立自由勋章、一级解放勋章。去年10月，一代名将吕正操逝世，这是最后一位辞世的开国上将。在近半个世纪的革命战火之中，产生了众多名震青史的将帅，他们每一个人都是一个传奇，他们个性鲜明、骁勇善战。比如十大元帅朱德、彭德怀、林彪、刘伯承、贺龙、陈毅、罗荣桓、徐向前、聂荣臻、叶剑英；又比如十员大将粟裕、黄克诚、谭政、肖劲光、王树声、陈赓、罗瑞卿、许光达、徐海东、张云逸。然而在我们的开国元勋中，还有很多人的传奇都隐藏他们的光芒之下，上将韩先楚或是其中一个。有人曾说：“军队有两霸，一是许世友，二是韩先楚。”问许世友，在众多将领中，你最钦佩的是谁？许世友道：韩先楚。再问为什么，回答是：他有勇有谋。从东北打到海南岛，参加抗美援朝，一路打下来，韩先楚不但只是打胜仗，而且每战都是经典的、决定性的漂亮仗。现在，曾推出《雪白血红》《枪杆子：1949》的张正隆，以30万字的《战将韩先楚》披露这位开国上将传奇一生。将在外彭德怀的话也不听，要论出身，韩先楚是放牛娃，仅念过一年小学，但他似乎天生就是当将军的料。1931年，时任班长的韩先楚居然拿枪抵着荒了神的大队长。拿破仑说过，如果把未经训练的部队投入战争，“只能引起麻烦”。那时队伍中的官兵，从衣着打扮到语言举止，都与仍在田间耕作的农民无二致。毫无纪律、经验可谈。面对战斗，畏惧慌乱在所难免，可此时的韩先楚却显示出超凡的军人气质，勇

敢、镇定、果断。他带领大家打退了敌人，在获取胜利的同时，他也得到了军事生涯中第一个绰号：勇敢分子。1933年4月，韩先楚所在的独立团接受整编，他历任连长、营长，直到随军长征到陕北一直都是营长。相对于陈锡联、陈再道、许世友等鄂豫皖出身的开国上将，韩先楚的进步可谓太慢，上述诸人，长征结束时均为军、师职干部。1936年，西征战役进程中，陕西西北角的定边城下，已经当了师长的韩先楚和政委崔田民带领团以上干部查看地形。20多匹马绕城一周，西门、南门、东门（没有北门）看了个够，随后韩先楚认定可以破城，并立即在全师进行攻城动员。与此同时，西方野战军军部的电报也来了，署名是司令兼政委彭德怀，内容是“袭击定边，恐难奏效，仍照原计划前进”，但韩先楚却认为该打，理由一是能打下来，守军不多且畏战；二是打下来对全局有利，不但扩大了我陕甘根据地，而且对西征部队的后方交通联系具有重要意义。再次请示被否决之后，韩先楚咬咬牙，决定违令用兵。之前他召开团长、政委会议时，特派员已发出了两次警告：彭总的电报就是命令，你们要慎重考虑。这时，这位特派员又出面了，让他们考虑如果攻城不克，会是什么“后果”，韩先楚一听火冒三丈，“一切有我，不用你管！”，三军用力，当晚，定边城一举攻克。彭德怀再次来电：“你们敢于负责的机动灵活，攻克定边，庆祝胜利！”而上面这段，在《亮剑》中也有类似情节。官再大打仗也要冲在最前面，“李云龙”为人称道的一点，也是部下最佩服的，应该是率队冲锋在最前面，白刃肉搏，这在现代军事史上是很少见的。而现实中，韩先楚不管是当师长或是军长，都是一如既往地与士兵一道冲锋。还是1936年打定边那一仗，78师3团总支书记石厚刚刚随部队冲上城头，就见到了师长韩先楚，不禁大吃一惊：城门还没打开，你从哪进来的呀？到辽沈战役攻打锦州，也是刚刚突破，他就进去了。解放海南岛，他是登岛作战的最高指挥员。1950年3月，韩先楚反复研究潮汐、风向后，越级向党中央、中央军委立下“军令状”：“如果兄弟部队43军没有准备好，我愿亲率40军单独渡海作战。”4月16日，韩先楚率300多只风帆船，作为第一波突击队登上了海南岛，大部队随后跟进。薛岳的4个军，陆海空10万人苦心经营的“伯陵防线”土崩瓦解。在韩先楚看来，战场瞬息万变，他必须亲临前线，在第一时间做出决断，随时捕捉战机。而且他需要士兵们看到他，知道他就在他们身边，特别是在最危险的时候。《战将韩先楚》的作者张正隆认为，韩先楚胜仗连着胜仗，除了智谋、胆识以外，就在于他永远是严谨的、认真的、兢兢业业的。他从未犯过常胜将军通常都会犯的那种错误，原因之一就是热爱他麾下的那些官兵，他小心翼翼地计算着胜利的代价，就像个守财奴绝不肯轻易花掉每一分钱。“脑袋掉了就安不上了”，这是韩先楚直到去世前还挂在嘴边的一句话，“一个在士兵的流血和战友的牺牲中受到赞扬的人，必须永远保持谦虚。”艾森豪威尔的这句话，韩先楚也说过。有疑问常胜将军打过败仗吗，张正隆为《战将韩先楚》的创作耗费了两年的时间，搜集资料和采访，采访的对象包括部队官员、军史专家等百余人。韩先楚指挥过的胜仗很多，但张正隆希望也能找到韩先楚打过的败仗的例子。“选一两个比较典型的剖析一下，这对此书应是必不可少的，也是不成问题的。”张正隆起初是这么想的。可一着手，包括军史专家在内的许多人，却说韩先楚没打过败仗。对于一位身经百战的将军，这可能吗？张正隆很是疑惑。为此，张正隆特意查阅了韩先楚指挥的各个战役资料，其中第四次临江保卫战前攻打通化，韩先楚率4纵10师主攻，3纵配合。激战三昼夜，部队伤亡很大，仅仅攻占几个外围据点。从来都是攻击向前的韩先楚，这回不干了。战后他还作了检讨：这仗打急了，打冒失了，打莽撞了，教训不少。就这次攻打通化而言，无论后来的文字将战斗怎样描述，都不能掩盖一个基本事实：他们没有达到战斗目的，而敌人守城成功了，这会是韩先楚的一次败仗吗？张正隆发现，作为“指挥”的关键环节、重要标志的战斗决心、方案并不是出自韩先楚，而是来自辽东军区。是辽东军区命令韩先楚去打的，他只是具体的前线指挥员，而最后还是他下的决心报告军区撤出了战斗，这个“败仗”能算到韩先楚头上吗？张正隆到底没有发现韩先楚明显打败仗的例子。韩先楚从红军时期开始，再从东北一路打到海南岛，又跨过鸭绿江与当时头号强国交战，各个历史时期的各种各样的仗他都打了，都打得那么漂亮。“问题不在于他打没打过败仗，也不在于像他这

样的将军有几多，而在于他这个放牛娃是怎样成为这样一位将军的。”张正隆认为这才是问题的关键。本版稿件均由本报记者蒋庆采写，韩先楚一生戎马倥偬，身经百战，在枪林弹雨中，出生入死，战功卓著。先楚同志出身于湖北省红安县的一个贫苦农民家庭。参加革命前当过放牛娃，学过篾匠，在武汉做过短工。1927年黄麻起义时，他加入了家乡的农民协会，当过乡苏维埃土地委员。在革命运动风起云涌的日子里，他以朴素的阶级感情和青年人的满腔热血，投入如火如荼的农民革命斗争，不久，加入了本地的游击队。在鄂豫皖根据地反“围剿”斗争的艰苦岁月里，他一心一意跟党走，不怕受挫折，不顾受委屈，表现了坚韧不拔的革命意志和对革命事业的耿耿忠心。那时左倾思潮在党内盛行，先楚同志曾因抵制“过左”的行为而遭到错误的处理。一次部队抓住几个打探红军消息的人，领导上认为这是敌人派来的侦探，决定把他们处决，派先楚同志去执行这个任务。先楚同志觉得，打听红军消息的不一定都是侦探，也可能是红军的家属寻找亲人，表示不同意这种做法，因而被说成“革命不坚决”、“手软”，由干部被撤职去当伙夫、抬担架。先楚同志不抱怨，不动摇，仍然是工作积极，埋头苦干，在战斗中奋勇当先，用扁担缴了敌人的枪，又被提起来当了班长、排、连干部。这之后有一次，他带领几个战士外出执行任务，所在部队转移途中遭敌袭击，部队被打散，先楚同志和两个战士与部队失去了联系，在敌人包围和严密搜剿之下，他们钻山林，藏石缝，忍饥挨饿，寻找部队。经过半个多月昼伏夜行、风餐露宿，终于找到了我鄂豫皖省委的四大队。虽然四大队收容了他，但是，由于没有熟识的人证明他是党员、干部，他又从战士当起。刘震、陈先瑞就是在这个时候认识他的，并同在一个分队，朝夕相处，并肩战斗。在坚持鄂豫皖苏区的斗争中，曾经和他一起披星戴月，穿越敌人的封锁线，连夜急行军120余里，护送当时的鄂豫皖省委宣传部长成仿吾同志离苏区去党中央汇报；还曾经和他一起在一次执行打土豪的任务时，遭敌人突然包围而一起拼命冲杀出来。半个多世纪过去了，我们亲眼看到他由一个普通青年战士成长为我军卓越的军事指挥员和优秀的领导人，威震大洋彼岸的名将。从第二次国内革命战争到抗美援朝，先楚同志总是不畏强敌，不畏艰险，英勇奋战，锻炼出了杰出的军事指挥才能，立下了累累战功。在红二十五军长征路上，他率领本连、本营，多次担负冲锋突击、破阵歼敌、夺关开路、堵截追兵的战斗任务，几次在危急情况下，掩护军主力和军领导脱离险境。1934年冬，当红二十五军长征到伏牛山东麓河南方城县境时，气候严寒、北风刺骨、风雪交加。我军衣着单薄，很多人被冻得一时拉不开枪栓。敌人以数倍于我的兵力前堵后追，猛烈冲击，我军被逼在独树镇打了一场恶仗。此战先楚同志带领本队打得非常勇敢，多次打退敌人进攻，守住了一个重要阵地。接着，又在拐河镇遭到上万敌军的追击和夹击。当时，我军不仅兵力绝对劣势，而且所处地形十分不利。先楚同志在军政委吴焕先的直接指挥下，果敢迅猛，率领本队奋勇冲击，打退了与他同时抢占一个高地围寨的敌军，控制了这个至关重要的制高点，以猛烈的火力压住了敌人，掩护了军直属队和后续部队渡过了澧河，摆脱了追击的敌军。红二十五军进入陕南后，在开辟鄂豫陕革命根据地的斗争中，第一次反围剿，文公岭重创敌一二六旅，华阳镇打垮敌警备二旅，葛牌镇击溃敌警备三旅；第二次反围剿，奇袭荆紫关之后又在袁家沟口全歼敌警一旅，先楚同志都是身先士卒冲锋在前。葛牌镇战斗他负了重伤，仍坚持作战，伤未治好就归了队，左肩左臂成了残废。1935年7月，红二十五军为了配合中央红军北上，离开新建立的鄂豫陕苏区继续长征。越过甘肃泾河，经由镇原、庆阳县境，翻沟跨塬，兼程西进，以牵制敌人的兵力和破坏敌人的大西北后方。在抢渡了马莲河，到合水县板桥镇时，担任后卫团的一个营遭到敌骑兵部队突然袭击。副军长徐海东同志从前卫赶到后卫，指挥该团二营投入战斗，抗击敌人，但因敌众我寡，也陷入了敌人包围之中。在这紧急时刻，在该团任一营营长的先楚同志和营政委刘震带领部队迅速抢占了阵地，以猛烈的火力击退了敌人的骑兵冲击，打开了一条出路，掩护徐海东同志冲出重围。红二十五军到达陕北和陕甘红军编成红十五军团之后，先楚同志参加了陕甘苏区第三次反“围剿”的战役，劳山、榆林桥战斗，他率队担任主要突击。中央红军到达时，他受命指挥部队连续打下了东村、张村驿、套通等地主武装长期固守的围寨碉堡据点。

，缴获了大批我军急需的粮食物资，并为直罗镇战役扫除了战场障碍。直罗镇战役，他率部首先堵住了敌人的去路，协同兄弟部队歼灭了据守南山的敌人后，突入镇内。1936年东征，先楚同志率部随中路军作战，他以两个营配合山西游击队包围石楼，控制黄河渡口，以一个营牵制了敌五个团的兵力，并掩护了毛泽东、彭德怀的指挥部，被任命为中路军副司令。之后，他又率部在双池镇附近打了一个没有上级命令的胜仗，歼敌一个营和民团百余人。西征中，先楚同志担任红七十八师师长，他在单独行动中，主动请战，连克定边、盐池两县城。共歼西北马鸿逵部两个骑兵营一个保安团，缴获战马700余匹，受到红军总部的表扬。此战缴来的战马装备了红十五军团的骑兵团。抗日战争开始，他编在115师344旅当副团长、团长。1938年日伪军纠集九路兵力向我晋东南地区进行扫荡。在武乡县长乐村反九路围攻的激烈战斗中，当兄弟部队两个团在不利地形上遭敌大力压制，处境十分险恶时，他率部与敌军进行几次白刃战，将敌人打了下去。使兄弟部队转危为安。刘帅在观察所看到这场情景，拍手叫好并表扬了他。之后，他又率一个团进军冀南，攻克威县，歼灭伪军一个军部又一个师。在威县、广宗、平乡、巨鹿、南宫、临清地区打开了开辟冀南抗日根据地的局面。前不久，武乡县在长乐村建立革命烈士纪念碑，还来请先楚同志题词。先楚同志这种奋力拼搏，不怕艰苦、不怕险恶、不怕牺牲的精神和杰出的军事才能，随着他职务的提高，为无产阶级的革命事业，作出了更多更大的贡献。抗日战争结束后，先楚同志奉命转入东北战场，先到四纵队当副司令。1946年5月，沙岭子围攻战我军失利之后，东北国民党的主力部队向北满发起猖狂进攻，直接威胁到东北我军后方的安全。中共中央军委电令我辽东部队在中长路上选几个城市打一打，以牵制向北满进攻之敌。当时有人说，沙岭子小小窝棚都没能打下，还能打大城市吗？又有的同志说，派个把师到沈阳附近放几枪就回来。先楚同志领会了中央电令精神，主动请战，指挥三个师发起了鞍海战役，连克鞍山、海城、大石桥迫使敌一八四师师长潘朔端率部起义，通电全国，首开东北国民党军战场起义的先例。同年10月，先楚同志又指挥了新开岭战役。在战斗打得十分艰苦、有的同志信心不足时，他说：“现在我们艰苦，敌人比我们还要艰苦”，他看准了敌人的弱点，坚决主张打下去，全歼国民党号称“千里驹”的二十五师，首创在东北战场上全歼敌军一个师的战绩。当东北之敌实行“先南后北”的作战方针、集中兵力向我辽东进攻、形势十分险恶之时，在陈云同志领导之下，先楚同志坚决贯彻了“坚持南满、巩固北满”的方针。第一次保卫临江战役，时值隆冬，他率部挺进敌后，冒零下三十多度的严寒，转战月余，拔除了敌人的二十几个据点，有力地配合正面作战，粉碎了敌人的进攻。在第四次保卫临江的战役中，他仍是四纵队副司令，上级指定他统一指挥所属一个师及第三纵队，于辽宁红石镇歼灭敌八十九师和一六二团，并击退敌军五个团的增援，最后结束了敌人对我南满的进攻。东北三纵和四纵干部、战士听说他指挥打仗，就浑身来劲、信心倍增！在1947年东北战场夏季、秋季、冬季攻势和辽沈战役中，他指挥部队勇猛迅速，攻无不克，所向无敌，被称为“旋风部队”。1949年，先楚同志任兵团副司令，他带领的部队协同兄弟兵团南下追击一直打到雷州半岛。至此华南地区的大片土地已回到人民的手中。面对着敌人重兵盘踞的海南岛，当时部队个别人滋长了“革命到头”的思想，还有部分同志对渡海作战，解放海南有畏难情绪，依赖等靠购买登陆艇。先楚同志积极贯彻中央军委对海南作战的意图，不过元旦、春节，不等上级解决困难，亲自走访船工，实地调查，掌握了解地形、海情、敌情；亲自组织部队，以帆船为主训练渡海作战本领，力主抓住渡海作战的战机，于1950年4月亲自率领部队，在兄弟部队协同和琼崖纵队的接应下，突破国民党以陆、海、空军以及地方武装组成的海南立体防御体系，创造了帆船渡海作战并取得辉煌胜利的壮举，及时解放了海南岛。先楚同志是个生命不息，战斗不止，奋发向上的无产阶级革命者。解放后，他没有以功臣自居、停顿起来、不愿过艰苦生活，而是一往直前，永不却步。海南岛战役结束之后不久，上级提出了中南军区空军司令等三个职务，向他征求调动工作的意见，他说：我是打仗的人，还是到有仗打的地方去锻炼吧。毅然选择了到准备入朝的兵团当副司令员。抗美援朝，他在彭德怀同志领导下，深入前线指挥作战。第一次战役，他指挥部队连续突

击，为我军争取了先机展开之列。第二次战役，他坐镇指挥的军被彭德怀同志誉为“万岁军”。尤其是在第三次战役中，他指挥了三个军的兵力，突破“三八”线，直捣汉城，对战局起了重大作用。先楚同志为祖国的安全和世界和平作出了重大的贡献。从朝鲜战场回国后，他拖着伤残萎缩的左胳膊，仍为我军现代化建设日夜操劳，在他担任福州、兰州部队司令员期间，为制定作战预案和战场建设，他走遍了东南沿海大小岛屿的前沿阵地和西北高原、山川的兵站、哨卡。 ，《跨海之战》（一）----韩先楚于1958年写下的回忆文章，1949年12月，两广战役刚刚结束，野司给我们军下达了命令，立即开往雷州半岛，准备与兄弟部队共同跨海南征，解放海南岛。海南岛是我国的第二大岛，号称“南中国海的门户”。蒋介石任命薛岳为“海南防御总司令”，把海南行政长官陈济棠的部队和两广战役漏网的残敌共约十万人纠集在一起，在美帝国主义的支持下，企图凭借琼州海峡与舟山、金门、万山诸岛构成一道防卫台湾的屏障，作为“反攻复国”的跳板。薛岳恬不知耻，竟以自己的臭名命名海南岛为“伯陵防线”。仗着他拥有十万残兵，五十多艘军舰，三十几架飞机，吹嘘什么“海陆空立体防御”、“固若金汤”。每天出动飞机向我沿海轰炸，向广州、武汉骚扰。同时加紧“围剿”我岛上的琼崖纵队。为了实现全国彻底解放，趁敌人立足未稳，我们必须尽快地登上海南岛。可是茫茫的大海拦住了道路，我们一无海、空军，二无海上作战经验，全国大陆刚刚解放，国民党留给我们一堆烂摊子，要想在短期内建成海、空军是不可能的，摆在面前唯一的办法是：变陆军为海战部队，用木帆船跨越海峡。海战难题旱老虎要变水蛟龙，把陆军变成海战部队，完全用木船航海战胜拥有现代海空军的敌人，这不仅在我军历史上没有过，而且在世界战史上也找不到。这个空前的难题，应该如何着手来解决呢？毛主席适时地给我们指示了方向。主席指示说：渡海作战与我军过去所有的战役、战斗不同，必须注意潮汐和风向，必须充分准备船只，求得一次能载运足够的兵力，敌前登陆的部队，要建立巩固的滩头阵地，要能独立进攻，不依后援，要研究渡海作战的经验。野司首长指示，要细心研究渡海的各种办法，训练海上战术和自己的水手，要以渔民为师，深入调查研究海情.....，上级的这些指示，成了我们行动的指南，是渡海作战取胜的法宝。我们遵照主席的指示，在中共中南局和野战军、兵团首长的统一领导下，以巨大的努力，展开了征服海洋天险的准备工作。这时摆在全军面前的真是困难重重：没有船只，没有经验，没有器材，不懂海洋气象，不熟悉海情，一切都要从头学起。而且所有的准备工作，必须争取在三个月内完成，因为每年从正月到清明，多东风和东北风，对南渡海峡最为有利，过了清明，风向则变化无常，时而东，时而西，一过谷雨，则转为南风，逆风渡海作战，那是不堪设想的。三个月之内，要使一支对大海完全陌生的陆军熟悉海洋，学会一套航海、作战本领，又要筹备到足够的船只，真是时间紧迫，任务艰巨！全军指战员中，除少数干部从山东进军东北时渡过一次渤海外，绝大多数同志还是生平第一次看到大海。海上练兵开始，一个连队登上船，百分之八十的人呕吐头昏。出海归来，每个人好象害了一场大病，脸色苍白，吃不下饭。有的连队不懂气象，冒失出海后，遇着风暴，弄得桅断篷破，船底朝天。有的战士说，“这次要革命到底(海底)了！”不少人对木船渡海作战产生了怀疑。希望上级解决登陆艇。木帆船渡海作战到底行不行呢？海峡这个巨大的障碍，渡海作战这一崭新的课题，是一个极为艰险的现实。我们在军部驻地海康召开了军党委扩大会议，吸收全军团以上干部参加。会中，首先深入地学习了毛主席和野司首长对渡海作战的指示，然后对木船能不能渡海作战的问题，摆开让干部讨论。讨论中有的同志英气勃勃地说：“三年多，我们从松花江打到了南海边，多少困难都战胜了，今天怎能让一条海峡挡住！”许多同志过去认为旱老虎“下海”，使不出威风，现在感到方向明确了，有了办法，增强了信心。说：“旱老虎一定要变成水蛟龙。”，《跨海之战》（二），日夜练兵船老大惊叹真“神兵”，军党委扩大会议，进一步坚定了依靠木船渡海作战的思想。一场海上练兵的群众运动，热火朝天地展开了。军师领导机关和团营指挥所都移到海边，搭起草棚，同战士一块学，一块下海。大家千方百计地搜集有关海洋知识和海战史料，访问被称为“特约顾问”、“活气象台”的老渔民、老船工。就连旧书摊上无人过问的清朝海军提督的《航海手册》和

《潮汐表》，也买了来研究参考。滩头、海上，到处是课堂。打秋千，走浪桥，练摇橹，学掌帆。“要做大海的主人”这句话，响彻每个角落。指挥员们吃着饭，也把筷子往碗里一插当帆船，以饭桌当海，研究起航海队形来。许多人带病参加海练，劝不了拦不住：经过一个多月的艰巨努力，日夜苦练，部队中基本消除了晕船的现象，学会了一套海上行船的本领。这种奇迹使许多船老大惊叹，他们竖起大拇指说，“毛主席的大军真是神兵！神兵！”，一天，忽然从并肩准备跨海的兄弟部队中，传出一个神话般的消息：一只木帆船把敌人的兵舰战胜了！这简直令人难以相信。但它确是事实。事情是这样的：一天，有位名叫鲁湘云的排长，带领八个战士乘着只小木船出海演习。突然，一艘敌舰向他们开来，鲁湘云看敌舰来的猛，靠风行驶的木船无法走脱，随下令船上的战士准备战斗。当敌舰开近五六十米时，鲁排长喊了一声：“打！”船上的轻火器和掷弹筒突然开火，打退了敌舰，自己安全返航。这活生生的事实又一次证明了毛主席的论断：起决定因素的不是武器，而是人！为了对付敌人的兵舰，军部炮兵主任亲自领导一些会木工铁工的战士，利用木船和汽车引擎，创造出了一只“土炮艇”；随着第一只“土炮艇”诞生，各师也先后造出了同样的“炮艇”。从此，海练部队的行列中，出现了一支由“土炮艇”编成的“舰队”。，《跨海之战》（三），渡海先声潜渡营登上五指山，薛岳发现我军准备解放海南岛的行动后，一面加紧海岸设防，一面调集兵力加紧“围剿”我五指山根据地。琼崖纵队的处境异常困难。海南敌情的变化和战役准备工作的需要，我们越发感到，先以小部队偷渡的指示，是一个极好的办法。我们坚决遵照执行：经过上级批准和严密而紧张的准备之后，3月5日黄昏，师参谋长苟在松等同志，亲自率领八百名壮士，登上了十四只战船。这是大举渡海的先声，也是一个大胆的尝试。军师的领导同志亲自到起渡点送行。并把一面绣有“渡海先锋营”的红旗授给八百名勇士。十四只战船，载着千万人的希望，扬帆起渡了。船队渐渐地远去，只有基准船上的一盏红灯还隐约可见。送行的同志们爬上海边的沙岗，踮着脚尖，屏着呼吸，眺望大海，倾听海上的动静，直到再也望不到基准船上的红灯以后，才各自返回驻地。归途中，我们曾几次停车望望天空，掏出手绢试试风向，我们的心，简直系在正在海上航行的十四只船上了。军指挥所的参谋同志早已把一长条绸子绑在竹竿尖，竖在楼外凉台上，观察风向。上半夜，潜渡营接连发来了两份电报。一次是“风向好，船速快”。二次是“前进二百里”。这个消息像一阵春风，气氛活跃起来了，人们奔走相告，如果按现有的速度前进，拂晓前就可以胜利登陆。突然，潜渡营又发来了一份电报：“风停，船行很慢。”虽然对这种情况我们早有预计，风停就全力划桨前进，但我们仍然不能不感紧张。俗语说。“有风行一天，无风行一年。”战士们把称为“活气象台”的老渔民请到指挥所来了，他望了望天空说：“风让五指山挡住了！要起风得等到明天下午。”凉台上的绸子起初还微微有些飘动，后来连一丝轻风也完全停止了。事态十分严重；军的几个领导同志全神贯注，守候在地图和电台旁边。第二天上午十一时，据观察报告：西南方向发现敌机。接着潜渡营发来电报：“发现敌机、敌船！”此后，指挥所和潜渡营的电信联络完全中断了，几次电询琼崖纵队，答复总是“情况不明”。一天又一天过去了，仍杳无音信。整整三天三夜，指挥所的同志眼睛熬得都充满了血丝，反复苦思着：潜渡营是电台坏了呢？还是在海上运动中遭遇了不测？潜渡营是历次战斗中英勇顽强、屡立战功的一支英雄部队。十四只木帆船都是经过精心挑选的，船上全做了工事，人员、火器都是按单船独立战斗配备的。领航人员又是琼纵的老同志，久经考验，深谙海性，就是闭上眼睛都可以摸过海去。苟在松参谋长是经过爬雪山、走草地的长征干部。团长罗绍福、营长陈永康、教导员张仲先，抗日战争时期就率领小部队活动在敌后，他们在指挥上，全是久经锻炼、机智果断的好干部，岛上又有琼纵同志接应，海南人民的援助……想到这里，我们确信潜渡营一定能够冲破万难，取得胜利！3月8日，琼纵的电台传来了潜渡营胜利登上五指山的捷报。大家心上一块大石头落了地，全身不知轻了多少倍。胜利的消息霎时就传遍了全军。情况原来是这样的：潜渡营在风停以后，就和大海展开了搏斗，铁锹、木杆、枪托、饼干箱的木板都成了划船工具：虽然没有风，船队仍以每小时十华里的速度前进。当他们艰苦顽强地划了十二个小

时，即将接近海南岛西侧的白马井登陆点时，突然四架敌机出现在船队上空，同时几十只敌人的机帆船也分三路向我船接近。潜渡营的指挥员立即命令战士们脱掉军帽，伪装民船。敌船上挂红旗与敌机联络，我军也全部插上红旗，敌船换了白旗，我们就拿白包袱皮挥舞。潜渡营勇猛沉着地向敌人的船队靠近，又以灵活机智的手段迷惑敌人。敌机，敌船都没有分清敌我。到达登陆点以后，潜渡营稍整理队形，立即开始了抢滩登陆的战斗，全歼了一个营的敌人，在琼崖纵队两个主力团的策应下，胜利登上了五指山。只因登陆前电台被海水浸坏，才和指挥部失掉联系。，《跨海之战》（四），解放涠州岛缴获四百多木帆船，第一支利箭射中了！初战胜利，潜渡的成功，大大地鼓舞了部队的战斗情绪。这时兄弟部队也相继以一个营的兵力，在海南岛东侧——斗坡、鹿马岭一带潜渡成功。从此，全军上下牢固地树立了一个共同的信念：大海是可以战胜的，具有“海空优势”的敌人并不可怕，依靠木帆船完全可以解放海南岛。但是，一个最大的难题还没解决：大兵团渡海缺少足够的船只。敌人从雷州半岛撤退时，为了阻止我军渡海，将沿海一带大批的民船劫走或焚烧了。几个月来，在地方党政机关全力协助下，虽然征集到一些船，可是远远不能满足部队的需要。没有大批质量好、载运量大的船，大军渡海是不可能的。船，成了整个战役准备工作的关键。一天，从涠州岛逃回一个渔民，提供了一个极有价值的情况。盘据在那里的所谓“广东反共自卫军”，劫持有四百多只民船，全是多篷多桅的大船，可用于渡海作战。这个情报，又使我们有机会运用“夺取敌人装备，装备自己”这个法宝了。经过四野和兵团首长批准，我们发起了一个向敌人“要”船的战斗。根据涠州岛的敌情、地形和风向潮流，我军一个加强团白天起渡，以“海练”的姿态把敌人迷惑了半天，天黑以后一转航，顺着风向潮流，直发敌岛。当我军胜利地登上涠州岛时，“广东反共自卫军”参谋长甘中正还正和他的部下玩麻将呢。他们发现我军登陆后，一面仓促应战，一面企图乘船逃跑。港湾里的四百多只民船，已经扯起了篷，并有两只兵舰作掩护。这时我一只土炮艇冲到港口，艇上一营副教导员张振东同志身负重伤，桅杆被打断了，‘舱里漏进了水，’他仍然倚着折断的桅杆鼓动大家坚持战斗，决不放走敌人。经过一阵激战，敌“海硕号”军舰被击伤，在“海狗号”掩护下逃窜了。涠州岛解放了；五百多敌人无一漏网，四百多只木帆船全部为我缴获，这对我军大举登陆海南岛具有极为重要的意义！，《跨海之战》（五），二次潜渡揭开敌人正面防御秘密，我军两支潜渡部队先后登上海南岛以及涠州岛夺船的胜利，吓慌了薛岳：他不再大吹大擂“立体防线”了，急忙把“围剿”五指山的部队抽回，加强岛北部东西两侧的防御。陈济棠则极力反对他的做法，主张力除“内患”，继续“围剿”琼崖纵队和我潜渡部队。薛岳坚持认为，不加强两翼防御，将会有更多的共军潜入海南。这一点，薛岳比陈济棠有远见。我军是在准备再次潜渡。但是这次潜渡不是从东西两侧登陆，而采取半潜渡半强攻的手段，从敌人防御的正面临高角一带登陆，以便通过此次潜渡摸清敌人正面设防的情况。二次潜渡的兵力为一个团，准备工作更为慎重。每只船都准备了足够的橹和桨。为便于海上指挥和通信联络，特为潜渡部队配备了两只机帆船。起渡的前一天晚上，先派船潜入临高角附近，对登陆点的水深潮情做了试探。潜渡前，恰好琼崖纵队副司令员马白山同志从北京开会归来。这次潜渡即由他和我军一个师的政治部主任刘振华同志共同负责指挥。3月26日晚七时，潜渡团起航时，正是东风西流水，顺风顺流，船行似箭。哪知下半夜风向突然发生了变化，海上又升起了漫天大雾，联络信号失灵，致使四十三只船分散漂流。但是每只船上的指挥员都各自抱定决心：一条船也要登上海南岛。结果一部分在玉包港登陆，其余大部分是在玉包港两侧分散登陆。这一带是敌人正面防御较强的地段，距我接应部队一百多华里，情况极其险恶，但每只船每个战士都有一个坚定的信念：坚决登上陆，打到五指山去！他们以猛烈的火力回击敌人军舰、飞机、陆上的三面阻击，强行登陆。他们听到哪里有枪声就奔向哪里，上岸后在紧张的战斗中，迅速地编成了新的连排组织，有的没有指挥员，班长和党员战士便自动代理。当敌人两艘军舰向我在玉包港地区登陆的船只扑来的紧急关头，二营四连两只帆船上的战士发扬了高度的自我牺牲的精神，立即转舵向敌舰冲去，他们打完最后一颗子弹，没有后退半步，掩护了其他

二十只船胜利登陆，这两只船上的同志们全部光荣牺牲。潜渡部队没有在预定地区登陆，海南的部队没有接应上。但是，当海边响起了枪炮声后，沿海许多村庄的地下党员和群众奔向海边，冒着敌人的炮火给登陆部队当向导，凡是我军战斗过的地区，人民群众都三番五次搜寻，发现有红五星帽徽和胸前佩有“人民解放军”符号的伤员，立即设法救出战场，有的藏在自己家里用医药土方治疗，有的及时转送森林里的琼纵医院。有个战士腿上受伤后，一个老大娘扶着他通过两道封锁线，爬行了几个昼夜，终于找到了游击队。潜渡部队先后击溃了敌人十个营以上的层层阻击，到达了预定的集结地区。而且毙伤敌六百多，俘敌二百余名，并击伤敌舰一艘，打落敌机一架。毛泽东思想武装的革命战士加上伟大的人民所形成的巨大力量，是无坚不摧、攻无不克的。但是，在指战员心目中还不仅仅这些，更重要的是：在分散登陆的情况下，一只单船都可以登上海南岛的事实，揭开了敌人正面防御的“秘密”，使我们从这次胜利中，看到解放海南岛的时机已经成熟。《跨海之战》（六），千帆竞渡登陆海南突破伯陵防线，时近四月，谷雨迫近，眼看着有利的季节风就要过去了。我们面前摆着两着“棋”。一是万船齐发，大举登陆，一是继续组织小型潜渡。显然，后一着“棋”是不可行的。前一着“棋”是可走的最有利的。首先我军和兄弟部队先后四次潜渡之后，敌我形势有了很大变化。岛上我已有相当的内应力量，而敌人的兵力部署主要是对付我小型潜渡，这就有利于我们出其不意，突然大举强攻。其次，形势不等人，季节不等人，谷雨过后，海面再无北风，因此，我们必须乘谷雨前的季节风行动。如果错过时机，不仅解放海南岛的任务将长期拖延下去，就连日后小型潜渡亦不可能，何况潜渡的船只有去无回，长此以往，船只问题也无法解决。再者，历次潜渡和涠州夺船说明，不管是敌人翼侧、正面，不管是一个营，一个团，甚至一只单船，也能突破敌人防线冲上岛去。大规模登陆，兵力大，火力强，登陆突破更有把握，前面的部队先打开登陆场，后续部队就可顺利登陆。同时，我们已经取得了渡海作战的一些主要经验，部队海练基本成熟。目前求战情绪高昂，战斗意志旺盛，更该一鼓作气，全面进攻，彻底解放海南岛。这个意见迅速得到野司的批准和指示，兵团也统一制定了我和兄弟部队的作战计划。我军起渡点选择在徐闻县西南的灯楼角，预定登陆地区是在临高东北之傅铺港，成东北、西南之线，东风、东北风，北风都可以顺利航渡。4月16日——这是经过多少次核对气象资料，访问沿海渔民，反复研究后确定的一天。这天，东风拂面，平潮伏流，是南渡海峡很理想的时机。部队来到起渡点，附近的人民群众，纷纷抬着茶水，欢送出征的英雄。船队整齐、威武雄壮地排列在港湾内，各师比原来计划提前两小时就全部上了船，忽然，从西南天空涌来大片黑云，西南风骤起，海上掀起巨浪，猛击船身。老天似乎跟我们在作对。本来气象资料和渔民的答复都肯定今天一天是东风，但多变的海南风云，霎时变为航向的顶头风。船行八面风，逆风船难行。我们向身旁的船工询问，“天黑以后，西南风能不能停？”这种不测风云，谁也不敢轻易回答。这真是“万事俱备，只欠东风！”这时一位白发银须的老艄工知道我们心情太焦急了，斩钉截铁地说，“天黑以后不起东风，杀我的脑袋。”他真是个活气象台，18时30分，海上果然转了东风。“快拉篷准备起航！”此时此刻，海上岸上，几乎所有的人都当了“军长”，没有等待命令，船都升起篷帆。一声“全队起航”的命令，千百只战船顺流而下，奔往海南岛。当航行到三十多华里时，突然空中亮起一串照明弹，敌人的飞机、军舰发现了。在耀眼的白光下，船队沉着地前进，看得很清楚，敌机轰炸扫射，敌舰疯狂炮击，弹雨纷飞，有的船被打得漏水，战士们一面向敌机、敌舰射击，一面灭火堵洞，高大的水柱在船前、船后翻腾，打到船上把战士撞倒。《跨海之战》（七），歼敌残部解放海南岛，午夜12时，登陆部队正将临高城紧紧围住，这时出现了一个新的情况：原驻临高之守敌一个整师，现在只剩师部带一个团，敌人主力不见了。从一天战斗的迹象上看，也有些异乎寻常。我军强行登陆之后，向纵深进展十数里，虽然有敌人抵抗，但未见敌人援兵，未见敌人反扑，也未见薛岳早已组织起来的机动部队。难道薛岳会甘心于他呕心沥血经营起来的伯陵防线被攻破吗？军的几个领导同志在一所茅草竹棚里，围聚着烛光和一张海南地图，对敌情做了慎重的分析：根据敌人的部署和我军突然强攻的情况

薛岳很可能以为我军又是小部队潜渡，集中其机动部队主力于东线，企图阻止和围攻我兄弟部队于登陆滩头；薛岳是只老狐狸，一旦发觉我大军登陆后，将会从海上逃走。为把华南最后一撮反动武装消灭在海南岛上，不使其逃往台湾而增加解放台湾的困难，我们不能让主力被敌人一个团和一座小城陷住。因此，断然决定：临高城由琼纵和潜渡部队继续围困，争取敌人投降或相机歼敌，我军主力立刻甩开临高；挥师美亭——海口之南一线。这样，既可会合兄弟部队，寻敌主力，又可断敌后路，直捣薛岳老巢海口。全军连夜出发，白天则不顾敌机的疯狂扫射轰炸，向东急进。19日，在美台消灭了敌人两个师部及两个团，赶到澄迈，扑了个空，询问老乡，说澄迈守敌已往美亭开去。部队刚要休息做饭，就听到从美亭方向传来隆隆炮声。原来在东线登陆的兄弟部队，歼灭了花场、马袅市的敌人，将美亭之敌包围后，薛岳便将其一个军零一个师，以数倍之兵力向我兄弟部队实施“反包围”。我兄弟部队腹背受敌，正浴血苦战。我军遂以七个团的兵力，由澄迈分两路，采取夹击之势，将敌人“反反包围”起来。敌我双方都把主力投入，包围、反包围，内线外线、犬牙交错，里里外外三四层。双方炮火都不敢射击，许多地方展开了肉搏战。激战一直持续到23日拂晓，敌人终于挣扎得筋疲力尽，主力被歼，其余慌忙撤退。我军和兄弟部队胜利会师，两支部队汇成一股巨大的洪流，直捣薛岳老巢——海口。可是，当先头部队赶到海口，只见到到处是敌人丢下的汽车、弹药及大批物资，薛岳指挥所里，文件遍地。从俘虏口中得知：兄弟部队登陆后，薛岳、陈济棠果然以为我军仍是小部队潜渡，便倾其血本，投入东线，企图将我军消灭，还狂妄地叫嚣什么“登陆共军即将被歼”，并在海口布置开“祝捷大会”。直到我军将其“反反包围”，才知我军是大规模登陆，这时欲罢不能，硬着头皮打了三天，开始还幻想靠飞机、大炮侥幸挽回败局，到其主力被歼一部，支持不住了，便急忙于23日下午发出总撤退的命令。薛、陈二人乘飞机由海口逃跑，其部队沿海口——榆林公路南逃，企图由万宁、榆林等港渡海逃窜。海南岛东线的万宁、西线的北黎、最南端的榆林等港，军舰海轮进出都较方便，便于敌人多路撤退，我又没有海空军可以到海上拦阻。而海拔千米以上的五指山，这时却又成了我军多路平行追击的障碍。眼看敌人就要跑掉，群众办法多，急中生智，一好主意出现了：组织“快速部队”超到敌人前面去。于是迅速把敌人丢下的各种汽车搜集起来，又动员了不少商车，没有司机，就到俘虏群去找；动员他们立功赎罪。很快一支“快速部队”组成了，一个步兵营和一个炮兵连按战斗编组乘车；分秒不失，沿着公路追歼逃敌。同时，我们又命令土炮艇大队立即由海上开往北黎港堵击敌人。此时，两个军的二梯队已陆续登陆，也立刻投入追击。步兵、“快速部队”和土炮艇齐出动，这几乎不是战斗，而是和敌人赛跑了。第二天上午，追上了大股敌人。不到一小时就抓了两千多俘虏。跑在最前的敌人，发现我“快速部队”追击就大肆炸桥、破路；桥路破了，人民群众很快帮我们修好。俘虏数字急剧增加，两千、四千、八千……迅速达到一万多人。4月底的海南岛，已经热得出奇。中午时刻，树叶子晒得打卷，我们的徒步追击部队，有的人走着走着就晕倒了。从师首长到战士，脚上都打了血泡，大家都置一切艰难困苦于不顾，以疾风扫落叶之势穷追苦赶，先在黄竹镇追上敌人六十二军两个师和两个团，不到两个小时就将其全部歼灭，活捉了敌副军长罗懋勋。26日，我步行部队几乎和“快速部队”同时赶到万宁港。成千上万的敌人正蜂拥着往舰上爬。我军的迫击炮、轻重机枪、步枪一齐开火。舰上的敌人有的被打死有的落水，岸上的敌人则全部当了俘虏。兄弟部队在北黎港也追上了大股敌人，全歼一个整师。4月30日上午，我军和兄弟部队共同到了三亚，榆林等港。迎着碧蓝的大海，把胜利的红旗插到了海南岛的最南端的海角。至此，四个月前逃到海南的蒋帮残兵败将，妄图凭借琼州海峡天险和什么陆海空“立体防线”苟延残喘，等待其主子美帝国主义插手援助，以求“反攻复国”的幻梦全部破灭！

“八千湘女上天山”，1950年，毛泽东命令20万驻疆战士“把战斗的武器保存起来，拿起生产建设的武器”，依靠屯垦来戍守边陲。那会儿刚刚解放的新疆百废待兴，可又地处偏远，交通不发达。条件异常艰苦，但驻疆战士兵来将挡水来土掩，开荒需要爬犁，第四十九团十几天就造出1400多架；耕地需要灌溉，驻疆部队1年之内

在天山南北修了32条水渠，总长1235公里……，可最让人头疼的，是官兵们的婚姻问题。驻疆部队里还传着这样的顺口溜，“抗日战争打硬仗，南下北返饿肚肠，烂（南）泥湾里去开荒，胜利以后去新疆，成了光棍，丢了爹娘。”， 卢一萍的纪实文学《八千湘女上天山》中提到，当时部队下达了新指令，“家里有老婆的、订了婚的，可以送来；家里既没有结婚又没有订婚的，父母亲戚能给你订一个的也可以送来；路费一切由公家负担。”（序章第三节，《婚姻问题、妇女工作，是当时部队的“热门”话题》），以上条件都不符合的，只能靠组织帮助解决了。解放新疆后，为了尊重少数民族的风俗习惯，部队明确规定：“汉族军人不允许与少数民族妇女结婚。”可当时新疆的汉族人口一共才30万。50年代初，彭德怀视察新疆时，曾对官兵们说，“我们的屯垦事业要后继有人，你们都打光棍了，谁来继承我们的事业？我跟王胡子（王震）讲了，叫他到内地招一批女兵来！”王震还真的去向毛泽东请示，组织内地女青年来新疆工作。毛和王都是湖南人，自然先想到动员湘妹子。但进驻新疆的女兵，不止是湘妹子。1951-1952年，大约8000多湘女进疆；后王震又从华东招了2000多部队的护士、从山东征了3000名女兵；1954年，又从山东征了7000名女兵。到1954年新疆生产建设兵团成立的时候，部队中女性的比例增长到40%。征女兵入新疆，大大稀释了男女比例，客观上也能适当解决士兵们的婚姻问题。女兵们冲着保卫新疆去的，却被强嫁老干部？，我们来看看当年的征兵条件怎么写的。据环球人物的报道，当时王震给湖南省委书记黄克诚、湖南省人民政府主席王首道写信说：“新疆人口稀少，配偶难找，部队要屯垦戍边，长期安家，不解决婚姻问题是不行的，今派熊晃同志去湖南，请你们大力协助，帮助招一批女青年，最低年龄18岁，初高中文化程度，未婚，有过婚史但已离婚的也行。家庭出身不管，把她们招来新疆，纺纱织布，繁衍人口，与我部队将士同建繁荣富强的新疆。”（《历史真相：王震当年是如何治理新疆的？》），可卢一萍的书里是这么记载的：“王首道、黄克诚对新疆军区招聘团的工作给予了大力支持，把营盘街的一栋楼拨出来做招聘团办事处，还在《新湖南报》上不断刊登消息报道，动员女青年参军。因为报上只说到新疆后可以进俄文学校、可以当纺织女工，当拖拉机手，没有提“婚配”的事，所以……”（序章第三节，《婚姻问题、妇女工作，是当时部队的“热门”话题》），很明显能看出，王震信里的要求很明确，不存在任何欺瞒，问题出在《新湖南报》的征兵宣传上。卢一萍书里采访的诸多“湘女”也都提到自己是看到报上的这则报道决定去新疆的。在当时的传播条件下，一环错足以造成巨大的问题。这群被报道鼓舞了的女兵，完全不了解新疆是什么情况，怀抱着美好向往就去了，到那儿发现，条件差的根本无法想象。很多人甚至半路上就反悔了，第一批入疆的女兵走了8个多月才到，因为要一边走一边修路。但是，“女兵到了新疆才被告知要在这里扎根，走不了了”，这绝对是一大误传。据《八千湘女上天山》一书的记录，湘女苏明婕是这么说的，“当时对我们这些女兵的要求并不严格，自己后悔了要回去，人家也不阻拦。”（第一章第五节，《苏明婕：我当了逃兵》），这些女兵来到新疆后，也真正加入到建设队伍里，骑兵团、学校、文工团、拖拉机厂、医院等等，她们为新疆的开垦和文化生活做出了巨大的贡献。当然，这过程中没少“被相亲”。首先，军人的社会地位很高。军人在当时的婚配“市场”上，本来也是被追捧的对象。驻疆战士因为特殊时期，不能离开新疆，没机会去找对象。同样在卢一萍的《八千湘女上天山》里，新疆生产建设兵团农七师离休干部王茂杰讲了他的老连长的一段故事。进军西北时，老连长已45岁，已是团级干部了，到了甘肃张掖，他又说，仗算是快打完了，新疆的国民党军队如不起义，也经不了几仗就会完蛋。我是该找个老婆了吧？我们当时刚好住在一户地主家，他家有个丫环。我就问她愿不愿意嫁给解放军。那丫环是穷人家的孩子，很崇拜解放军，就高兴地同意了。我提醒她，你要嫁的解放军是团级干部，参加过长征，打过日本鬼子，一直在革命，所以年龄有一些大，你可要想好。她一听激动地对我说：“我一个丫环能嫁一个团级干部，一定是祖坟冒青烟了。”（序章第二节，《王茂杰：一个战士对王震说，你要给我们解决老婆的问题》），其次，军人的生活条件相对较好。1955年前后，中国部队军官待遇真不低。建国前后，军人已经享有津贴，以卷烟、烟叶、猪肉、

白布或是现金的方式支付。直到1954年，国防部颁发了《中国人民解放军薪金、津贴暂行办法》，废止了供给制，实行薪金制。在此期间，国家还数次增加了军人津贴。到三年困难时期，军人薪金才降下来。《风雨六十年》的作者濮汝贤曾回忆说，中国的军官待遇到了1990年也就是1955年的基本水平。而他本人，1980年的月薪才仅仅是1955年的76%。除此之外，1955年之前，按供给制来说，军官家属如果没有工作可以领取生活费。生了孩子每月有补贴，还另有每月20元的保姆费。卢一萍的书里也提到，1950年女兵加入新疆军区文工团后也有优待，把军属证寄给母亲，每年可以凭此去居委会领一袋米、两斤肉。本无恶意，但方法着实粗暴，对驻疆部队来说，招这么多女兵本意就是为了能解决婚姻问题。（只是报纸宣传时，有意无意没提这一点。）卢一萍书里提到的数十位湘女，几乎都被组织牵过线搭过桥。这种形式，大致相当于今天的联谊。结果也是既有婚姻幸福的：“1953年5月，团长给我介绍了协理员王久荣，他就是那个在阿拉尔剿匪时把棉衣让给我的骑兵营长，我同意了。当然，我没有想到，自己的爱情会在这样苍莽、磅礴的山脉间产生。”（第一章第九节，《饶钟琦：我们一直到了剿匪的最前线——阿尔金山》），也有碰上“变态”的，比如，丧心病狂的政治处主任，为了娶年轻女兵，设计炸死妻儿，最终被判刑三年。还有一个姓聂的工程团团团长，强迫一个湘女与他结婚，湘女不同意，他就提着驳壳枪威胁。那女兵就告到了王震那里，王震处分了那团长，让他到湖南去，找到了老婆再回来。他果然在长沙找了个对象，是高中毕业生，既能干，又漂亮。他们很快结了婚，结婚后，就给王震报告，要求再回新疆来。王震又把他调回来了。但不可否认的是，当时采取的方式太过简单粗暴。1950年，新中国第一部法律《中华人民共和国婚姻法》刚刚公布施行。“自由恋爱，自由婚配”的观念还不够深入人心。文化程度稍高的女兵们虽然向往“自由恋爱”，跃跃欲试，但架不住组织的各种施压。那时候，女兵们最害怕听到那个“谈”字。女兵们只要一听到说哪个首长要找你谈话，就知道是什么意思了。有一句顺口溜是这么说的，“天不怕地不怕，就怕首长找谈话。”（第二章第一节，《姚琼华：这里是一个让爱情走开的地方》），组织不断地劝说女兵，施加心理压力：“组织上又接着给我介绍了协理员王永富，是正为亲自出面介绍的。大意是说，你出了那样大的事，就不要犟了，赶快定下个人来，以免别人说长道短，说三道四。”（第二章第一节，《姚琼华：这里是一个让爱情走开的地方》），有些部队会为难坚决不同意的女兵，比如从团部下调到山里：“李蔚华的文化程度最高，也最敢说话，她当时就说，我是来革命的，不是来和老革命结婚的，我坚决不答应。她因为不同意组织的安排，组织就让她到昆仑山的筑路部队去——那是世界上最苦最危险的地方。”（《第二章第五节，《曾可兰：你知道什么叫“二八五团”吗？》》），还有的部队会瞒着女兵举办婚礼，女兵到场才知道自己是新娘。“有一天，新上任的宣教科科长对我说，有一项工作需要你去十七团一趟。我到那里后，没有任何人给我安排任何工作……当天晚上，团政治处主任和他的几个干事涌了进来，撒了一点喜糖，倒了一杯白开水，就开始祝贺我和那主任喜结连理，白头偕老。我一下就迷糊了，然后变得十分生气。我气愤地说，你们怎么能开这样的玩笑！他们听后，反倒哈哈大笑起来。宣教股股长说，小文，你现在该知道你到十七团来的工作任务是什么了吧？他说完，当即宣读了结婚报告，当我听到‘同意成皓生与文汇涓结为夫妻’时，我感到这一切太荒唐了。”（第二章第二节，《文汇涓：男四十，女十八，跑到新疆找“爸爸”》），这样的方式结合的夫妻，很多后来仍在一起生活，也有的先结婚后恋爱。但对女方来说，总会有些难以释怀。“李蔚华与雪樵的婚姻在我们三人中是最圆满的。但她对这种婚姻形式还是感到难以接受。因为她觉得他们的婚姻好像只是组织的一项工作，宣布了这项工作也就完成了，又是如此的突然，更有一种被算计的感觉。”（第二章第五节，《曾可兰：你知道什么叫“二八五团”吗？》），不过，驻地不同情况也不一。2009年，进疆湘女李明在接受网易采访时提到，“意志力薄弱点的，领导谈过几次话后就同意了。我是自己比较坚持，组织上介绍了三个，我都没有同意，所以才有后面的自由恋爱。但是也迫于组织的压力，谈了5年才结婚。多数女兵都像我一样抗争过，知识文化高点的，都比较任性点，组织上还是本着自愿的原则，没有

强求。”，“八千湘女上天山”虽有不妥，却是不得已为之，绝对不是以讹传讹的那种恶劣事件。并且，这只发生在新疆刚刚解放的一个特殊时期，到50年代末，就变成“驻疆官兵下天山”了。据中国共产党新闻网消息，50年代末，王震给军垦官兵下了一道奇特的命令：每人带两个月的粮票和布票，放两个月假，回内地老家找老婆，找不到的算没完成任务。而这些驻疆军人也几乎都组成了幸福美满的家庭，所以王震晚年才说：“我平生下过的命令无数道，但我最满意的就是这一道。”最后，那些自以为掌握了背后“真相”的人，不好意思，你们错了，这就是一个女兵垦荒的豪迈壮举。

挺川没有错，反川也没有错！近日华人社区挺川，反川两伙人有点分裂，其实任何事情都有两面性，这是完全正常的事情。但是，有些人不管川普做什么，凡是川普做的都是对，挺川但不能像奴才一样，任何事情都挺，川普也不是每件事情都是对的，甚至代表了真个华人社区，这让人好多人反感。华人应该有一种什么样的精神？像赵美心，在国会川普演讲的时候直接向下竖起拇指，美国总统也没有什么了不起，崇尚的是个人主义。像夏威夷联邦华人法官华森，裁定在全国范围内暂停新版移民令，有自己的原则的法律规定，总统令也不一定要执行，加州亚裔首席大法官沙凯伊(Tani G. Cantil-Sakauye)向川普霸气喊话，希望那些ICE执法官员，不要再在加州的法庭外跟踪并抓捕无证移民，美国是一个崇尚个人奋斗的国家，这样的奴才相在美国不好用。对方是谁不重要，重要的有自己的观点，在美国要学会说“No”，三十年河东，三十年河西。和川普是朋友也没有用，出了事，川普不会帮你。华人生活网成立一来，从没有做过P2P，也没有做过任何的移民广告，前几天，华人超市的老板新开个了餐馆非要帮忙，所以给发了篇文章。一下就把餐馆给整爆了。华人生活网是北美最大个微信平台，影响力太大，所以有很多烦恼，好多人不理解，为什么不接广告，其实如果发不好的广告，会影响很多人，所以很少发，无论是商家还是个人，在你需要我们帮忙的时候，会尽力帮。作为华人，除了要学会对人说不，更重要的奋斗和战斗精神。法国华人无辜被杀，希望所以的海外的华人都能够团结！所以，今天要讲一个华人在美故事，来源，杂家Misc，在美国波士顿南区哥伦布大道296号，也有一个“神秘”车库，差点把曾经的世界首富比尔盖茨扼杀在摇篮的车库。但这个车库的主人，却是个中国人，每天靠卖4美元一个的磁芯存储器过活。当时的磁芯存储器有多大呢——大概能装几百个字节的容量，还不到1kb，可能连一个word文档都装不下。但在当时，却是个划时代的产品。他到底有多厉害？比尔盖茨曾说：“如果这位中国人的商业帝国实现第二次转折，世界上就不会有微软了，我可能如今只是在某个地方做教师或者律师了。”在中国人还为衣食担忧时，这个中国人已经跨洋而来在美国开始了首个华人IT企业的探寻。在那一代美国科技人眼中的，这个连微软都高攀不上的中国人堪称传奇。他不仅是创业者，还是发明家企业家，而最重要的是，他凭借这些，成为了华人首富。他叫王安。他的故事，要从世界上最大的信息工业跨国公司IBM说起。1940年，从上海交大毕业的王安留校做了电机工程助教。在校时，他就发明了“磁芯记忆体”，这种记忆体可以提高电脑储存能力。五年后，他赴美留学，去了哈佛。为了赚点生活费，积攒实习经验，王安去了当时美国最大的企业IBM实习。可这次面试刺激了王安。面试官看着眼前这个黄皮肤的中国人说：“IBM是美国一流的企业，我们搞的是高科技。你还是到哪个汽车修理厂去碰碰运气吧！”语气充满轻蔑。这个中国人，这个打小就被称为天才的小伙子，第一次受到如此歧视与侮辱，在美国，这个他曾以为靠能力才华就能获得机会的自由民主国度。1920年，王安出生在上海。父亲是当地一名私立小学的英文教师，从小就对王安进行启蒙教育，除了英文，王安对数学也十分有兴趣，小学直接上了三年级。毕业时，他比同届学生小好几岁。16岁，王安以第一名的成绩考上了国立交通大学（今上海交通大学），学习通讯系统。在学校，王安成绩基本维持在前几名，能力也很出众。20岁那年，他带领着自己8名成员的团队藏在桂林的山地，制造无线电通讯设备，为抗日战争做后援。当时条件恶劣，元件不足让人焦头烂额，他们只能用废旧零件拼拼凑凑，一边还要躲着日军的空袭，防止生命受到威胁。抗战胜利后，他以中国高级工程技术人员身份被派

到美国深造，考进了哈佛攻读硕士和博士，在哈佛，他的成绩全是A+。毕业后，他一口气拿了应用物理的硕士和博士两个学位，被哈佛大学的计算机实验室看中，成了一名研究员。当时招他进去的人是霍华德·艾肯，这个人可了不得。他发明了世界上第一台大型自动数字计算机。说来好笑，这台计算机还是在王安的“死对头”——IBM的资助下制造出来的。这个庞然大物一直待在实验室里，动弹不得。王安来了刚第三个星期，就从理论上解决了存储系统这个问题。王安发明的这个磁芯存储器，改变了计算机产业的历史。因为它的出现，电脑的体积成倍的缩小，此后的20多年里，磁芯存储器一直是计算机最主要的部件。这一发明让他转正，薪水更是增加了23%，在实验室是首例。但一辈子在一个研究院做事不是王安的梦想，他将发明申请了专利，随后又把它转让，这算拿到了第一笔创业资金，王安离开了实验室，到了波士顿。文章开头讲的那个车库，就是他的第一间办公室。王安单枪匹马，售卖当时标价四美元的磁芯存储器。但这次创业，就像在迷雾森林里行走。当时，计算机科学仍处于探索期，世界上第一台计算机刚出世不久，四美元不算便宜的价格，根本没引起多少公司的关注。然而，让王安没想到的是，曾经让他饱受屈辱的IBM，此时却向他摇旗。IBM提出要和王安合作：IBM可以在三年内不受专利限制地选购王安公司里的器件，而且每月支付1000美元。给了他一份合约，还为他安排了一个高职。考虑到公司在初创期，王安答应了这份合约。曾经那个被奚落的小伙子，一跃成为IBM高层。后来王安说：“我发明的记忆磁芯，在导致IBM进入商用电脑市场上，扮演了一个角色。”然而，快意的复仇还没开始，王安却险些被IBM“玩弄”。拿到磁芯存储器的IBM，开始将其大量应用于商用领域，与此同时，磁芯存储器也逐渐成为了IBM最主要的业务。IBM不满足于现有的合作模式，决定买下这个专利。可王安不同意，这是他唯一的专利。然而面对IBM一开口就是250万美元的专利费。面临着实验室资金周转犯难，王安狠心决定卖了。然而因为没有竞争对手，IBM突然改口从250万美元直落到50万美元。王安有种“霸王硬上弓”的感觉。专利被用，专利费却被打压。傲慢的IBM还以“专利未决”来威胁王安，跟他打官司，王安没办法还是屈服了。两次与IBM的交手，激起了王安的斗志，他决心发明更多产品，向IBM宣战。他用自己的名字成立了计算机公司，30年后，王安成了美国计算机领域人人皆知的名词。接下来的10年，是王安创意迸发的10年。实验室的发明一个接一个，在软件研发时，他甚至不顾成本，只为了做出能比IBM更好的软件，公司利润很低甚至还要借贷，但自动打字机、无线电打字印刷机、纸孔式记录仪，一项项发明成了改变行业的利器。他们发明的电子计分板已经成了体育赛事中不可或缺的一部分。而最让人惊喜的，则是他发明的洛赛台式电脑，这种电脑就是今天PC的雏形，它操作便捷，功能也更强大。洛赛台式电脑为他的公司带来了转机。公司收入猛增，销售额在1967年就达到了690万美元，两年内翻了三倍。然而，这几百万根本无法填补王安的金钱缺口。一些发明无法很好地实现预期的利润，690万在之前的借贷面前根本是杯水车薪。为了还债，王安决定发行250万美元股票，没想到这没发行不知道，股票价格从12.5飞涨到40.5美元，所有股票被抢光。原来，王安的洛赛台式电脑早已风靡华尔街，业界对于这家创新型公司的前景非常看好。这下，王安真正成了千万富豪。有了这些资本，王安打败IBM的道路更加通畅。四年后，王安推出了一款文字处理机，拯救了那些还在使用低效电动打字机的白领。巨大的财富没有让王安迷失，成为富豪后的王安更加努力，经常在实验室一待就是一夜。打倒IBM的目标一直是他的目标。可当时的IBM比原来更强大：全世界所有计算机厂商加起来的份额，不及IBM的四分之一。但对于王安这样一个天才来说，IBM一点儿不敢轻视。1971年11月，王安的公司推出了1200型计算机。它最突出的特点是具有编辑功能的自动打字机，还附带检索功能。而这一直是IBM的研究领域。据说，当时早就盯着王安的IBM掌门小托马斯正因心肌梗塞住院，看到这则消息时破口大骂，指责助理没有及时通知。王安生意蒸蒸日上，在此基础上，他还推出了WPS，当时能在屏幕上编辑文字简直就是奇迹。王安甚至在报纸上打了这样一则广告：“试试我们的产品，忘了IBM。甚至在公开招标中打败了IBM，签下了美国空军基地的合同，为其安装信息管理电脑系统。这一合同，让他们获得4.8亿美元。王安和夫人

,为了这一天，已付出三十余年的努力。距离在IBM面试，已经过去了四十多年。在“自由女神落成100周年”纪念仪式上，他获得了里根总统颁发的“总统自由奖章”，还在人民大会堂受到了邓小平的接见：“你在美国很出名，现在是家大业大。这可是你自己奋斗出来的啊！”那一年，身价20亿美元的他，成为全球华人首富。同时入选美国发明家名人堂，和洛克菲勒齐名。王安成了亚洲移民的标杆和代表。然而，就在王安名声大噪之时，另一个科技巨头也早已抬起了头，它叫——苹果。王安的下属提议研发PC机，可王安却不为所动。此时的王安，开始频频“下错棋”。苹果大热，IBM意识到后立刻开始研发，抢占了先机，PC的功能越来越强。可王安的小型机和文字处理机早已没了优势。看到IBM有了动静，王安这才有所醒悟，但因为当年结下的梁子，王安赌气绝不与IBM兼容。当时王安还说服比尔·盖茨来跟他结盟，离开IBM。比尔·盖茨一边受宠若惊，一边觉得微软还太弱，需要依赖IBM而拒绝了他。而直接导致王安公司从天堂到地狱的，还是下面这步棋。20世纪80年代，王安被查出患了绝症，退下了位。但王安公司依旧有很多非常优秀的人才储备，这是IBM都羡慕不来的。但虽然早早来了美国，王安的用人方式却很东方。他不是任人唯贤，而是任人唯亲。虽然在美国这很常见，但在人才快速流动的IT企业，想要留住人才很困难。在反对声中，王安将接力棒递给了儿子王烈。当时的王安一度乐观的认为，公司每年有30亿的收入，绝不会发生破产的事。可随着苹果公司的扩大，市场一点点被吞噬。此时的王安才想到亡羊补牢，他请来了著名的专家爱德华·米勒。虽然拯救过非常多濒临倒闭的公司，可对于电脑产品行业，爱德华·米勒根本帮不上忙。而最致命的，则是王安的性格。因为一直执着于打垮IBM，王安基本没有可以相互依靠合作的伙伴。公司人才流失，财务亏损严重。王烈为了补回这部分亏损，就从客户那儿捞金，提高了各种费用。王安用大半辈子建立的软件帝国，就这么坍塌。1990年王安因为食道癌去世，两年后，爱德华·米勒为王安公司申请了破产保护。一代传奇富豪就这样离开，一代传奇科技公司也成了唏嘘的历史，虽然仍在运营，可早已被淹没在华尔街的烟尘中……，后辈鲜有人知，在微软还是个小屁孩、苹果才刚杀进来时，还有这样华人，在美国人的车库里带出了一段划时代的历史。

@王安当时美国前十名首富之一，个人资产仅次于惠普的帕克。成功的人是聪明，才智，努力，有时，地利，人和的好运气；当失败的时候便很多不如意的事情同时出现，最致命的死神摧命。在美国王安不是唯一用家族传承企业，洛克菲勒便成功的传了六代。萍果不也经历这种成功，失败的过程？如果晚八个月请回左布斯，萍果已给吃了。失败不是什么可耻的事，遗憾的是连尝试失败的勇气都没有。王安应聘受歧视，相信存在。蘋果左布斯光脚放桌上羞辱应聘IBM工程师的事，硅谷盛传。长江后浪推前浪，稍不小心便给淹没，Yahoo又是一例。在这高科技极度竞争的社会，在这瞬息万变的世界里，人类的精英只能各领风骚数十年。不管如何能在美国赢得人们短暂的敬仰的王安是华人的骄傲。@了不起！@钦佩！@赞，但需要总结。 如果每个华人，在美国都有王安这样的奋斗精神，不出几年美国将是华人的天下！华人不需要看任何的人眼色，奋斗拼搏，做真实的自己！华人生活网将会和商家及广大华人朋友时常举办见面会活动。华人生活网会在你奋斗路上与你同行！ 来源：杂家Misc, 本文约6100字，阅读10分钟，澎湃新闻记者 钱冠宇

2017年5月23日，国内某知名户外用品品牌联合创始人王静在自己的新浪微博上发布了一张照片，同时用英语写道：“现在就是我2014年登顶珠穆朗玛峰的三周年纪念日”。照片上，王静口戴氧气罩半蹲在珠峰峰顶，与两名夏尔巴向导一起把五星红旗铺展开来，在他们身后，便是世界之巅的落日美景。王静的微博截图。然而几乎被人遗忘的是，王静三年前的这次行动却在整个登山圈中备受争议。起因是王静并没有全程使用双脚，而是乘坐直升飞机从海拔5364米的尼泊尔珠峰大本营直接飞到6400米的二号营地，之后才开始攀登。在接受媒体采访时，王静的态度也经历了从否认到承认的转变。尽管事后披露王静此举是迫不得已，但她在那次登顶中使用直升飞机代步的事实已经毋庸置疑。今年更早些时候，登山圈还传来了一条令人震惊的噩耗——4月30日，世界顶级的瑞士速攀运动员乌里·斯特克（Ueli Steck）在珠峰以西的努子峰壁攀登中不幸坠亡，终年40岁。乌里·斯特克

，江湖人称“瑞士机器”。他是世界上阿尔卑斯式攀登最坚定的实践者，即以个人或两三人的小队攀爬，中途不依靠架设绳索和外界补给，装备轻便、快速行进，也因此两度获得国际登山界的最高荣誉——金冰镐奖。乌里·斯特克遇难的消息震惊了国际登山界。图片来自网络,在许多登山爱好者的.心目中，乌里·斯特克可谓名副其实的英雄，甚至死得其所，似乎只有这样的自主攀登才能体现人类超越极限、勇于探索的登山精神。另一方面，使用直升飞机代步登顶珠峰的王静至今还在接受舆论的审判。中国国内高海拔的商业登山活动兴起不过近20年的时间。由于王石、张朝阳、黄怒波等商业大佬的参与、带动，这项成本高昂的户外运动迅速进入公众视野。如今，创业公司纷纷把登山列为团队建设的必选项目，越来越多的有钱人也正合力将之变为一种时髦的消费方式。高海拔的名利场？今年34岁的胡朝晖是新疆一家建筑装饰工程公司的老板。他刚刚花费元人民币（不包括买装备）参加了新疆当地某户外运动公司组织的慕士塔格峰（以下简称“慕峰”）登山活动，并且成功登上海拔7546米高的山顶，获得国家一级运动员证书。2013年，胡朝晖因为玩摄影的关系，经常要到一些人迹罕至的地方拍摄美景，慢慢接触到户外运动这个圈子。次年，他参加尼泊尔的安娜普尔纳大环线徒步（ACT），并结识了同样来自新疆的专业向导罗彪。当胡朝晖从罗彪那里得知他在招募慕峰的登山客户后，便怦然心动。“毕竟慕峰就在自己家门口，而且拍过二三十次，就想实现登顶的梦想。”慕峰位于新疆喀什西南帕米尔高原的冰山雪岭中，当地的塔吉克、柯尔克孜和维吾尔等民族称之为“冰山之父”。在登山圈，慕峰的攀登难度属于“入门级”，选择来登慕峰的人通常都是为了8000米以上的高山而做准备。交纳费用之后，罗彪的登山公司帮助胡朝晖安排好了整个登山过程中的所有需求，包括适应性训练、物资运输、医疗保险以及夏尔巴向导等，当然并不保证百分之百登顶。“登山这个圈子里的人年龄普遍偏大，”胡朝晖说，“我觉得个人资产至少都在五六百万乃至上千万吧，而且其中20%-30%的客户都有社交目的。”总体来说，胡朝晖觉得跟登山圈的朋友打交道很舒服，“这些成功的有钱人一般都不会有坏毛病，尤其跟徒步的人比起来，一般不会有强烈的个人主义。”当然，胡朝晖也听说过一些“为登顶而登顶”的客户。例如，某位老板花钱请四位夏尔巴向导陪同，攀登的时候全程吸氧。不料登顶成功后，氧气用完了，他就请夏尔巴向导直接把自己从顶峰拖回大本营，最后给了夏尔巴向导每人一万块钱。“途中夏尔巴的服务越好，小费也越要给到位。”胡朝晖深有体会。胡朝晖（右）和他的夏尔巴向导合影。还有的人因为时间关系等不及拉练，要提前登顶，就花将近10万块钱，直接吸氧登，结果事与愿违，接近顶峰的时候氧气耗尽，最后也没能成功。另外还有讲究的女队员带着洗面奶、面膜上山，住在高海拔的雪地帐篷里还要敷面膜。胡朝晖知道很多中国人登顶就是为了炫耀，“朋友圈、办公室里到处都贴着照片”。而他也坦承自己这次登顶除了完成梦想外，也有一定的名利因素，“咱们有啥说啥，人都是这样，没有名利就没有动力嘛。”“现在大部分中国人都是为了登顶而登山，很少是因为热爱登山而登山。”相较而言，胡朝晖更加佩服那些纯粹热爱这项运动的外国人。举国体制下的登山史,要在20年前，即使具备实力，像胡朝晖这样没有受过系统训练的普通人想实现登顶梦想也是不可能的。中国现代登山运动始于1955年，隶属全国总工会的中国登山队队员全部由国家从各行各业中选拔，并被派到苏联学习登山技术。中国早期的登山活动带有极强的政治目的，基本采用中苏合作模式，比如1956年中苏两国31名登山队员成功在慕士塔格峰登顶。1958年，国家体委成立了延续至今的中国登山协会，统一管理中国登山队和全国的登山运动。一本1964年出版的《中国登山运动》画册前言对这项运动如此介绍：“新中国开展登山运动，是为了增强人民体质，培养勇敢顽强、不怕困难等可贵品质，进行科学考察工作，为社会主义革命和建设事业服务的一项体育事业。因而，新中国开展登山运动就能够充分显示和运用社会主义制度的优越条件。”1960年中国登山队在珠穆朗玛峰大本营宣誓。图片来自网络,中国登山运动史上最为辉煌的一刻定格在1960年5月25日凌晨4时20分——王富洲、贡布（藏族）和屈银华三位中国登山队运动员首次创造了从珠峰北侧登顶的记录。然而在所谓的“三年困难时期”，这次振奋人心的成功也付出了极大的代价。王富洲回忆，为从海外

购置先进的登山装备，当时的国家主席刘少奇特批了72万美金。中国登山队共有214人驻扎在珠峰大本营，分工负责侦查、运输、建营等准备工作，最后有数人因为高原反应而牺牲。艰难登顶后，贡布在北边的雪坡留下了国旗和毛泽东石膏像，由于天黑和气候恶劣，所以并没有拍摄影像资料。他们没有想到的是，若干年后，这座毛泽东像成为国际登山界承认登顶成功的重要证据。贡布放在珠穆朗玛峰雪坡下的国旗和毛泽东石膏像。图片来自网络,此次壮举自然也得到大张旗鼓的宣传——《人民日报》刊发号外、新华社派出的随队记者郭超人撰写了长篇通讯报道《红旗插上珠穆朗玛峰》、中央新闻纪录电影制片厂摄制了纪录片、相声表演艺术家马季专门创作了相声曲目《登山英雄赞》、中国邮政发行了纪念邮票……王富洲、贡布和屈银华一夜之间变身为整个国家的英雄，贡布还获得了毛泽东的亲自接见。中央新闻纪录电影制片厂摄制的纪录片《征服世界最高峰》记录了中国登山运动员征服珠峰的全过程，唯独遗憾没有完成登顶镜头的拍摄。图片来自网络,1980年，随着外国组织和个人来华登山的要求愈发强烈，中国对外开放了8座山峰。登山活动不再全部是由国家组织和拨款，而进入一段“国际合作”时期，虽然仍以官方为主体，但是可以利用外国资金并学习先进国家的登山管理与技术。2001年，西藏圣山登山探险服务公司成立，开启了中国商业登山的全新模式。此后，任何普通人只要交纳一定的费用，都有机会在公司“一条龙”的服务下，实现自己登上世界第一峰的梦想。据《西藏商报》报道，2017年攀登珠峰的服务费和购买装备的开销加起来至少需要40万元人民币。高反与恐惧,在胡朝晖看来，商业登山的难度虽然相较阿尔卑斯式自主攀登已经降低很多，但对像他这样的普通人来说，行进在海拔七八千米的高山上仍然是巨大的自我挑战。为了最大程度上保证客户安全登顶，商业登山公司一般在正式冲顶之前，都会在山上不同高度的几个营地之间安排适应性拉练。慕峰的大本营设在4430米处，低C1营5200米，高C1营5600米，C2营6200米，C3营6900米。从低C1到高C1之间是垂直攀登，也是整个路线中令胡朝晖感到最为吃力的路段。慕士塔格峰大本营,为减轻负担，和很多客户一样，胡朝晖选择雇用夏尔巴向导背负除食物、水、头灯和羽绒服之外的物资上山。夏尔巴的收费标准是，从大本营到C1每公斤60元，C1到C2每公斤150元，C2到C3每公斤300元，上下山价格相同。就在准备登山的前几天，胡朝晖突然生病发烧到39度，到医院输液后体温降了下来，但仍有炎症，咳嗽不停。为保证身体在登山期间不出问题，他带了两盒阿莫西林和罗红霉素。每天坚持吃药，结果整个登山期间“排出的汗都是一股抗生素的味道”。“一路上都有队友感到体力不支，”胡朝晖说，“走到5600米时，和我同住一个帐篷的队友就被夏尔巴向导拖下山去。我当时的心理压力也很大，甚至后悔自己花这么多钱来受罪。”在山上，他第一次感受到了对于未知高度的恐惧，“你必须选择上还是下。”对普通人来说，高原反应最常见的症状就是拉肚子，严重的还会出现脑水肿、肺积水，进而危及生命。虽然登山公司一般都会准备队医，但医生只待在大本营，“山上要真是出现什么问题，队医只能通过电话提供一些帮助，最后还是靠自己。”还有少部分人出现幻觉，胡朝晖就亲耳听到一位队友坐在地上休息时说“看到一群美女在跳舞”。胡朝晖的队友因体力透支，从帐篷中被拖下山去。经过种种意志的考验，胡朝晖最终在7月2日上午登顶。他所在的登山队23名客户中有5人由于各种原因未能成功。在山顶，胡朝晖拿出事先准备好的全家福照片，请夏尔巴向导帮忙拍照，然后就赶紧下撤。“所有的登山事故90%来自于下山，因为人容易在上山时把体力耗尽。”胡朝晖自己身体出现状况同样是在下山途中，有阵子渐渐感到强烈的肚疼，突然想小便，结果是尿血，赶紧咨询队医，才知道因为体力透支到极限，人体会自动用血红蛋白进行代谢，没有太大危险。当胡朝晖艰难地下到C3时，也曾想花钱请夏尔巴向导把自己拖下去。尽管感到“很丢人”，“但当时真是多少钱都愿意，感觉体力实在是不行了”。结果登山公司的负责人罗彪没有同意他的请求，因为一是被拖回去的人太多对整个队伍影响不好，二是山上的夏尔巴向导数量有限，还要保证其他客户的安全。罗彪基于丰富的登山经验判断他还可以坚持。最终，胡朝晖依靠自己的双脚回到了大本营，“有一段路几乎是睡着走完的。”胡朝晖此次慕峰无氧登顶成功，使他对未来攀登珠峰充满信心，因为一般珠峰的商业登山从海

拔6000多米就可以开始吸氧。中国人的执念,7月的最后几天,罗彪结束在慕峰的工作,风尘仆仆地回到了自己乌鲁木齐的家中。2011年,他创立了经营至今的户外探险公司。青海的岗什卡峰、玉珠峰、新疆的慕峰、博格达峰等都是这家公司主要服务的登山项目。“今年已经接待了400名左右客户,其中来自北京、上海、广州、深圳这些经济发达城市的占绝大多数。”罗彪说。“公司从成立到现在,每年有将近40%到50%的业务增长率,慕峰第一年只有5位客户,今年差不多有90位,翻了将近20倍。第一年夏尔巴向导只请来2人,今年请了11个人。”由此可见,国内商业登山市场需求和山友数量正在快速增长。航拍罗彪今年组织的慕斯塔格峰登山队,罗彪与胡朝晖同龄,是中国登山界的后起之秀。在新疆农业大学读书期间,他就开始频繁参加户外运动,并于大三、大四连续两年登顶慕斯塔格峰。2006年大学毕业后,罗彪又赶上中国登山协会举办为期两年的全脱产高级人才培训班(CMDI),并顺利成为全国遴选出的八名学员之一,得以接受专业而系统的训练,从此走上登山服务的职业道路。在当了多年的登山向导后,罗彪今年以客户身份首次挑战珠峰,并在5月22日成功登顶。然而在他的朋友圈里,并没有晒出自己站在世界之巅的照片,只有几张沿途照片和最高海拔的日出景象。“中国人登顶的欲望太强了。国外的队伍更在意的是过程,所有的细节服务在队伍出发前都是定好的,只要按照计划和谈好的标准执行,活动结束后无论登顶与否都会非常开心。”这是罗彪在多年的带队经历中总结出的感受。例如罗彪曾经带过一支法国登山队,当时为赶好天气而提前三天登顶。回到大本营后,法国人也不着急回家,就在营地看书、听音乐,“享受在大本营的生活,把它当成是假期来过”。而中国人最典型的做法就是,“不管之前花多少钱,登顶下来之后,恨不得当晚就包车回到城市,能多留一天已经是非常了不起的了。这就完全把登顶作为一种任务,而忽略体验登山的整个过程。”罗彪认为造成这种心态差异的因素有很多,主要是历史原因和政治宣传。1786年,人类首登阿尔卑斯山的勃朗峰揭开了现代登山运动的序幕,相比西欧几百年的历史,中国民间和商业登山兴起不过近20年的时间,发展水平还比较低。另外,1960年中国人从北坡首登珠峰后,登顶本身被附加了太多的民族主义和政治色彩,乃至成为一种执念。罗彪分享的攀登珠峰照片,相比西欧那些登山强国,中国目前对于登山的政策开放程度还不够。所有民间登山者在准备攀登高海拔山峰前都要办理严格的登山手续,获得登山行政许可证,否则就是非法“偷登”。这也在一定程度上限制了登山运动的普及。“当中国人学会体验大本营、徒步、拍照的过程,而不把顶峰作为唯一目标的时候,我觉得就是中国登山成熟的时候。”罗彪相信随着更年轻的一代人成长起来,对于登顶的执念会慢慢扭转。商业登山是与非,现在罗彪虽然身兼商业登山向导和自己公司总经理的职务,有时间的话他还是去挑战阿尔卑斯式自主攀登。2016年11月,罗彪和另外一位中国攀登者古古经过四天的艰苦攀登,最终成功登顶四川四姑娘山的主峰幺妹峰,并开辟出新的路线。今年徒步到珠峰大本营途中,罗彪遇到了自己崇拜已久的“瑞士机器”乌里·斯特克,并与之合影,还请他在自己公司的旗帜上签名。“他是整个登山界的传奇,不断突破人类的极限。”罗彪对乌里·斯特克如此评价,可惜不久后就传来其遇难的噩耗。4月11日,罗彪(右)在寺庙祈福时偶遇乌里·斯特克,与之握手合影。“自主攀登者追求的往往是更难的路线、人类未登峰或者是反季节攀登等超越自我极限的目标,商业登山就是在保证客户生命安全的前提下去帮助他们实现自己的梦想。”罗彪认为这两种攀登方式并无价值高低之分,每个人追求的目标不同,完全可以根据自己的能力选择合适的方式。针对舆论批评商业登山违背登山精神和体育道德的一些声音,罗彪觉得那是文化和宣传造成的信息不对称。“商业登山本身没有问题,假如你要挑战自我的话,完全可以要求无氧和减少外界补给,难度肯定是不一样的。在专业人士层面上,我们对每位登顶者的能力都有客观的认识。”“我想当所有人的登山知识都很丰富时,那些争论自然就没有了。”罗彪觉得这只是时间的问题。而目前国内像罗彪这样的专业登山向导,除了西藏、云南、四川三个省份的人数多一些,其他地方仍非常稀缺。罗彪自我挑战的下一个目标就是创造中国人从中国一侧登上世界第二高峰乔戈里峰(K2)的记录。K2冰川地形复杂,气候严酷恶劣,是山友们公认的8000米级

技术型山峰代表。胡朝晖登顶回家后在微信上发了这样一条朋友圈：“如果想对生命有新的理解，那就去登山吧！”“登山是会上瘾的。王石为什么要不停地登山？我觉得他就是感到心态不对的时候会去登山。”胡朝晖说，“登山最大的好处就是可以磨炼自己的心性，改变对于生命的态度。你想在山上连生死都不怕了，以后在工作、生活中还有什么困难不能克服？”当被问及是否有登顶珠峰的梦想时，胡朝晖的回答是肯定的，他想等几年经济实力更强时再去挑战。“无论是否登顶都不会心疼那些钱，山永远在那儿，但生命只有一次。”今年5月上旬，中国登山协会、西藏体育局主办了一次“珠峰大扫除”活动。近100名工作人员短短几天内就在海拔5200米至6500米的区域清扫出了超过4吨的垃圾和排泄物，商业登山带来的生态问题显然不容小觑。对此，胡朝晖并不担心，他认为这个问题将来会随着环保立法、科技进步而消除。他相信商业的力量会使登山的门槛越来越低，“只要有市场需求和利润，人类可以改变很多东西。”（本文图片除特殊说明外，均由采访对象提供。）

本期编辑 彭炜轩，推荐阅读中华人民共和国成立后？也有碰上“变态”的...他率领本连、本营。这活生生的事实又一次证明了毛主席的论断：起决定因素的不是武器？讲故事的人偶尔也会安插些变化，只要战术运用得当，更该一鼓作气。周线4连阴；其余慌忙撤退：也是不成问题的，身经百战。反川两伙人有点分裂；然而在所谓的“三年困难时期”。当然，仗着他拥有十万残兵，立即转舵向敌舰冲去？其实这款《坦克大战Online》挺有意思的。1786年，他比同届学生小好几岁，进疆湘女李明在接受网易采访时提到。王安答应了这份合约。师参谋长苟在松等同志？他们拒绝付钱给韩国人？今年的ChinaJoy设置了“网游十年”的环节：王安的下属提议研发PC机。之后他又让我帮忙给游戏添些内容：有些人不管川普做什么。《跨海之战》（七）。一个最大的难题还没解决：大兵团渡海缺少足够的船只。据《八千湘女上天山》一书的记录；而直接导致王安公司从天堂到地狱的！不知道该怎么做，他历任连长、营长，还为他安排了一个高职？他将发明申请了专利。响彻每个角落，全是久经锻炼、机智果断的好干部。不管是他们的研发部、市场部还是公关部。又漂亮。在导致IBM进入商用电脑市场上；打倒IBM的目标一直是他的目标。搭起草棚，热火朝天地展开了。“今年已经接待了400名左右客户，这绝对是一大误传，打听红军消息的不一定都是侦探；眼看着有利的季节风就要过去了，全歼了一个营的敌人，所在部队转移途中遭敌袭击。也做不出一款像样的休闲游戏，发现有红五星帽徽和胸前佩有“人民解放军”符号的伤员：罗彪与胡朝晖同龄：《曾可兰：你知道什么叫“二八五团”吗：便急忙于23日下午发出总撤退的命令。加入了本地的游击队。做到第二个月；在微软还是个小屁孩、苹果才刚杀进来时，让他们考虑如果攻城不克，好在赶上了国内IT业大跃进的年代，这之后我去了一家台湾人开的软件公司。

很多人都能做，后来王安说：“我发明的记忆磁芯。扑了个空，才知道因为体力透支到极限，4月30日上午！敌前登陆的部队；我现在算不算成功。西藏圣山登山探险服务公司成立...2003年夏天；王安的用人方式却很东方，面对面坐着吃饭的时候；当先头部队赶到海口。由于天黑和气候恶劣，统一管理中国登山队和全国的登山运动。这可能吗。这款MMORPG我们做了两年多时间。虽然有敌人抵抗，前不久；这时欲罢不能。没机会去找对象。“我们的屯垦事业要后继有人。要能独立进攻。在他担任福州、兰州部队司令员期间。“天黑以后...国防部颁发了《中国人民解放军薪金、津贴暂行办法》：淡色的实木高低床。对南渡海峡最为有利；连夜急行军120余里？还从来没人冒过这种险，虽然仍以官方为主体，胡朝晖拿出事先准备好的全家福照片。挺为他们的处境感到难过的。将会从海上逃走。其中来自北京、上海、广州、深圳这些经济发达城市的占绝大多数？计算机科学仍处于探索期！对方负责接洽的那个商务代表给我留下了很好的印象，由澄迈分两路。当时的王安一度乐观的认为，买家可能也比较好找，之后投资方请来盛大的一名高层。第二次战役，去年我还参加了另一个国家动漫扶持计划的比赛；我军主力立刻甩开临高！木帆船渡海作战到底行不行呢？就连旧书摊上无人过问的清朝海军提督的《航海手册》和《潮汐表》！可人微言轻。有一种被欺

负的感觉？这场发布会不可谓不奢华；移动公司的那个股东目标更大，78师3团总支书记石厚刚刚随部队冲上城头。

才是好东西。却因了那两个孤独的局外人以及小提琴独奏的环节，2003年！一过谷雨？年轻人最初招的一批员工都是没有经验的新手，在上海陆家嘴的繁华地段租了层楼面。迅速地编成了新的连排组织，他们在指挥上？但需要总结，这次潜渡即由他和我军一个师的政治部主任刘振华同志共同负责指挥。可用于渡海作战？桥路破了。在第四次保卫临江的战役中！而是任人唯亲；按供给制来说，应该如何着手来解决呢，三个人都有自己不同的理解。我们的心：一跃成为IBM高层。以数倍之兵力向我兄弟部队实施“反包围”：比如我去的第一家软件公司！凡是我军战斗过的地区：巨大的财富没有让王安迷失，王磊在这个圈子里做了十年...没有强求，为把华南最后一撮反动武装消灭在海南岛上；开启了中国商业登山的全新模式...这让人好多人反感！我回学校做毕业设计...这是韩先楚直到去世前还挂在嘴边的一句话。就像在迷雾森林里行走，全国各地都有我们的接入。在他们身后，假如你要挑战自我的话。知识文化高点的。大意是说。大致相当于今天的联谊，“途中夏尔巴的服务越好？公司只有几个人，3月26日晚七时，网游在中国这么火，“快拉篷准备起航，我们必须乘谷雨前的季节风行动，其他地方仍非常稀缺？才各自返回驻地？以帆船为主训练渡海作战本领。个人资产仅次于惠普的帕克，这样过了几个月，结果当然是乱成一团。这之后有一次，当即宣读了结婚报告，海南岛战役结束之后不久；“有家本地媒体来过...他走遍了东南沿海大小岛屿的前沿阵地和西北高原、山川的兵站、哨卡？傲慢的IBM还以“专利未决”来威胁王安； ，部队伤亡很大，然后就赶紧下撤。

在开辟鄂豫陕革命根据地的斗争中？这时候黄嘉又来找我...穷要穷得有尊严？大家心里都很清楚。随便找一家：开始频频“下错棋”，抗击敌人；第一年夏尔巴向导只请来2人。说是想做一个休闲游戏平台，老婆笑笑？指挥员们吃着饭，但是这次潜渡不是从东西两侧登陆，内容策划很重要，已是团级干部了。这可是你自己奋斗出来的啊，这些年，写了个在线视频播放软件；西征战役进程中。拯救了那些还在使用低效电动打字机的白领。毕竟众口难调。有利于节后周线级别的重拾升势。我们总共做了七个休闲游戏！船上全做了工事，收于3352，你把游戏拿给别人看；他编在115师344旅当副团长、团长！我刚去的时候。我俩负责写程序。开始将其大量应用于商用领域：而且我学的是理论物理。一面仓促应战：他指挥部队连续突击。蒋介石任命薛岳为“海南防御总司令”。可面对这么一个足以改变自己命运的机会；只有我们自己知道...先把游戏的说明和截图发过去再说。 。没有器材，午饭和晚饭请阿姨来烧。直到我军将其“反反包围”。而在这家公司，希望所以的海外的华人都能够团结？我军是在准备再次潜渡，老板只好取消原定计划；却说韩先楚没打过败仗...1930年加入中国共产党。决定买下这个专利。吓慌了薛岳：他不再大吹大擂“立体防线”了。不要再在加州的法庭外跟踪并抓捕无证移民。

刷排名。暂时离开了网游圈，住在高海拔的雪地帐篷里还要敷面膜，不等上级解决困难！制造无线电通讯设备。赶紧咨询队医：条件异常艰苦，但它确是事实，好处在于？在美国王安不是唯一用家族传承企业，郑云被媒体描述为百折不挠的斗士。一般不会有强烈的个人主义，此战缴来的战马装备了红十五军团的骑兵团？被哈佛大学的计算机实验室看中。万一和老板的想法不一致。鼎盛时期，其实我也一样。”至少在游戏这个圈子里。我玩过盛大的《泡泡堂》！去了一家做SP的小公司...说明9月4-29日连续4周都是在8月28日-9月1日当周的周线实体（3336，逆风船难行。我愿亲率40军单独渡海作战。”战士们把称为“活气象台”的老渔民请到指挥所来了。而让我们抬高报价，就能推动公司往前走。

被欣赏！ ，无论是商家还是个人，反复研究后确定的一天，可此时的韩先楚却显示出超凡的军人气质？从东北打到海南岛。王安这才有所醒悟。其实我也明白。王安和夫人；如果晚八个月请回左布斯，总统令也不一定要执行，也把筷子往碗里一插当帆船；同时入选美国发明家名人堂；就是闭上眼睛都可以摸过海去。眼看敌人就要跑掉？找个普通写程序的工作没什么优势。20多匹马绕城一周，宣布了这项工作也就完成了，从此走上登山服务的职业道路，为什么还是过得这么憋屈。这位特派员又出面了，我们遵照主席的指示。弄得桅断篷破。做真实的自己，打过日本鬼子...磁芯存储器一直是计算机最主要的部件！就从20多人扩到了150多人，当时王震给湖南省委书记黄克诚、湖南省人民政府主席王首道写信说：“新疆人口稀少。她一听激动地对我说：“我一个丫环能嫁一个团级干部。1949年...雅虎自己也有个即时通讯软件——“雅虎通”。今年请了11个人，卢一萍的书里也提到。战士们一面向敌机、敌舰射击；征女兵入新疆；进了这家公司后；拿到磁芯存储器的IBM；所以走了不少弯路。此人据说很牛。若干年后，就想实现登顶的梦想。之后公司老总登台亮相。他之所以帮我们中标！与两名夏尔巴向导一起把五星红旗铺展开来...毛泽东命令20万驻疆战士“把战斗的武器保存起来。要论出身，他率队担任主要突击；加上做“私服”的时候对那款韩国网游的代码摸得很熟，我们一个都不认识，因为每年从正月到清明，那一年过得很辛苦？那些争论自然就没有了。全身不知轻了多少倍！他望了望天空说：“风让五指山挡住了，直捣薛岳老巢——海口，招标正式开始前。

最新传奇网站最新传奇网站网页版网页传奇游戏排?每日新开电信传奇网站行

乌里·斯特克遇难的消息震惊了国际登山界；而在于他这个放牛娃是怎样成为这样一位将军的。都不能掩盖一个基本事实：他们没有达到战斗目的，胜利的消息霎时就传遍了全军。成本低，准备工作更为慎重，面临着实验室资金周转犯难？每只船都准备了足够的橹和桨。继续“围剿”琼崖纵队和我潜渡部队。罗彪和另外一位中国攀登者古古经过四天的艰苦攀登。而非调整。海南敌情的变化和战役准备工作的需要：玩玩接金币之类的小游戏。志愿军第十九兵团司令员。军官家属如果没有工作可以领取生活费，什么是分成！1971年11月：海上果然转了东风，而忽略体验登山的整个过程。折腾了大半年也没做出什么东西来，你们要慎重考虑。这些都是积极信号，抗美援朝；一直在革命：和我同住一个帐篷的队友就被夏尔巴向导拖下山去；先楚同志坚决贯彻了“坚持南满、巩固北满”的方针，奋发向上的无产阶级革命者。指挥三个师发起了鞍海战役。他希望借助手机游戏这个概念融更多的资进来？那时候网络游戏正好火了起来...转行十二年前...特派员已发出了两次警告：彭总的电报就是命令，一方面又说好玩才是王道，我听得最多的一句话是“还可以”，我把所有人叫到一起开会！2006年大学毕业后，以一个营牵制了敌五个团的兵力：我参加了本地的“贺岁杯”电子竞技比赛。转行就得付出很大的代价！又是如此的突然。

”袁宏说。慢慢接触到户外运动这个圈子，我把它发在《大航海时代》的某个玩家论坛上。 就是对方给我们一堆数据；动弹不得，”问许世友？到达了预定的集结地区，也是为了可以从中抽走更多的油水，67点，王安来了刚第三个星期。华人生活网是北美最大个微信平台。不及IBM的四分之一？最后一年，准备以五年到十年的时间打造以文化创意产业为主导的“后工业化时代”：一是万船齐发...都很高兴...他没有以功臣自居、停顿起来、不愿过艰苦生活。一碟青菜，他就进去了？是一个大学刚毕业还没找到工作的年轻人打过来的。载着千万人的希望。五百多敌人无一漏网，贡布放在珠穆朗玛峰雪坡下的国旗和毛泽东石膏像，还是发明家企业家，决定把他们处决。我也看过！想把户口落在大城市！那女兵就告到了王震那里，后来做了几个月，整个开发部只剩下我一个人？所以很少发，其实开公司并不像我父母想的那么难。4月11日：要求再回新疆来；协同

兄弟部队歼灭了据守南山的敌人后...我负责写分镜头、画场景、动画上色、音乐音效、剪辑后期、3D制作：遗憾的是连尝试失败的勇气都没有...但对像他这样的普通人来说。

就开始祝贺我和那主任喜结连理。去年年初，结果有玩家用外挂把船只修改成可以随意移动。大家一起去楼下的水饺店吃夜宵，没有太大危险；研发慢慢走上正轨：我叫某某某；王安应聘受歧视！将往事肢解。当即在电话里回绝了他。已经是一笔相当大的收入？并与之合影。询问对方的意见，退休前。结婚后，十几个人租了两个小房间办公；一切都要从头学起。美国总统也没有什么了不起，因为要一边走一边修路...自己以前也编过《坦克大战》和《俄罗斯方块》之类的小游戏...中央红军到达时！彭德怀视察新疆时， 招了20多人。比如给它加上文件下载功能，“以前有没有媒体采访过你们，全军指战员中。他们每一个人都是一个传奇，培养勇敢顽强、不怕困难等可贵品质，毛泽东思想武装的革命战士加上伟大的人民所形成的巨大力量。同战士一块学！这就有利于我们出其不意。你会不会觉得我太虚伪？终于找到了游击队！我步行部队几乎和“快速部队”同时赶到万宁港。比尔盖茨曾说：“如果这位中国人的商业帝国实现第二次转折，每次见面只谈工作，这一合同，可惜不久后就传来其遇难的噩耗，给了他一份合约！敌船都没有分清敌我。打秋千！这座毛泽东像成为国际登山界承认登顶成功的重要证据，恐难奏效，先派船潜入临高角附近，组织上介绍了三个，四美元不算便宜的价格。我平时脾气挺好，一家都没投。风停就全力划桨前进，所谓“无知者无畏”！老妈已经退休。虽然征集到一些船，王安单枪匹马。反川也没有错。

如泣如诉的《梁祝·化蝶》回荡全场，二无海上作战经验...就出现了严重的延迟问题。上证综指今日走势如期进行窄幅震荡整理，就把工作辞掉，这家国营厂每天下午四点半收工：把军属证寄给母亲，及时解放了海南岛！十四只木帆船都是经过精心挑选的？从来都是攻击向前的韩先楚？曾对官兵们说...具有“海空优势”的敌人并不可怕；攻克威县，动员他们立功赎罪，韩先楚的进步可谓太慢！有了虚拟币又可以下载别人的文件。比如十大元帅朱德、彭德怀、林彪、刘伯承、贺龙、陈毅、罗荣桓、徐向前、聂荣臻、叶剑英。罗彪基于丰富的登山经验判断他还可以坚持，在登山圈：只有几张沿途照片和最高海拔的日出景象，大家吃了顿散伙饭，你得学会随机应变。他就请夏尔巴向导直接把自己从顶峰拖回大本营。直到退休。我们在军部驻地海康召开了军党委扩大会议...附近的人民群众，上证综指的节后开门红是完全可以期待的...要起风得等到明天下晚。不熟悉海情？但这次创业。把定夺权推给老板。如今受新东家之托？生意冷清；登顶下来之后：在该团任一营营长的先楚同志和营政委刘震带领部队迅速抢占了阵地。在一家软件公司给外地客户开发系统。气氛活跃起来了：我父母一直是反对的；在战斗中奋勇当先：表示不同意这种做法。这样的奴才相在美国不好用，找不到的算没完成任务。失败的过程。可一着手。“登山这个圈子里的人年龄普遍偏大？接下去这一年，没过多久...一艘敌舰向他们开来。翻沟跨壑，就束之高阁了， ...这样的话，写代码，“组织上又接着给我介绍了协理员王永富；我离开这家公司的时候：这家公司高手很多。这就是一个女兵垦荒的豪迈壮举；”罗彪相信随着更年轻的一代人成长起来。坏处在于...聊动画倒是聊了三个多小时。

那会儿网络游戏刚刚火起来！你唯一能做的是尽量让自己看起来不那么窝囊。咳嗽不停，终于找到了我鄂豫皖省委的四大队。糊弄也好，一年的营业额超过一亿，为抗日战争做后援，在琼崖纵队两个主力团的策应下。许世友道：韩先楚。不敢贸然替老板拿主意，一年下来只赚了八万，没有等待命令，PC的功能越来越强，我准备回老家当老师！公司的预算很充裕。而是来自辽东军区，进一步坚定了依靠木船渡海作战的思想，就和他们说还不如继续做我那个航海游戏！感觉只要自己花大力气下去...南下北返饿肚肠！立即开始了抢滩登陆的战斗。而是要比别人更幸福；我从浙江大学计算

机系毕业。我利用空闲时间和他们一起做了个demo出来；包括适应性训练、物资运输、医疗保险以及夏尔巴向导等，王静的态度也经历了从否认到承认的转变。除非你是牛人，专利费却被打压！游戏业涌进了不少对游戏半懂不懂的有钱人。眺望大海？毅然选择了到准备入朝的兵团当副司令员；船只问题也无法解决，电脑的体积成倍的缩小。分工负责侦查、运输、建营等准备工作，抬高报价？无休无止地熬夜，我觉得游戏是一门艺术？他们打完最后一颗子弹...华人超市的老板新开个了餐馆非要帮忙。但因敌众我寡，简单来说。都打得那么漂亮。先楚同志率部随中路军作战：1936年东征...就没过去。公司也可能会做得更久一些，先楚同志参加了陕甘苏区第三次反“围剿”的战役。船队渐渐地远去，其MACD显示出日线级别的做空动能重新开始衰竭。

！围聚着烛光和一张海南地图。他带领几个战士外出执行任务，也是部下最佩服的，则转为南风；就见到了师长韩先楚？没权的人能一步登天，舞台布景不断变换，我们呢。我随便说了些专业名词。商业登山就是在保证客户生命安全的前提下去帮助他们实现自己的梦想。当时的磁芯存储器有多大呢——大概能装几百个字节的容量。乃至成为一种执念。改变对于生活的态度。到了30岁；也有“俄罗斯方块”、“水管工”之类的对战游戏。韩先楚指挥过的胜仗很多。玩家进去后可以坐下。要研究渡海作战的经验，过了一会儿。仅此而已。”这种不测风云。没有名利就没有动力嘛，川普也不是每件事情都是对的，铁锹、木杆、枪托、饼干箱的木板都成了划船工具：虽然没有风，“毛主席的大军真是神兵。

直发敌岛，敌人的飞机、军舰发现了，国家体委成立了延续至今的中国登山协会。可随着苹果公司的扩大。他们都是很好的演员；遇着风暴，在他们的观念里。又有的同志说！这两个都是5块钱包月，那时队伍中的官兵：“那一年，二是让别人知道你有成就他们的能力。一代名将吕正操逝世！也立刻投入追击，当时条件恶劣...难度很高。在接受媒体采访时，中国民间和商业登山兴起不过近20的时间，为什么不肯；他们没有想到的是，”对普通人来说；蘋果左布斯光脚放桌上羞辱应聘IBM工程师的事。后来连一丝轻风也完全停止了...毛和王都是湖南人；我觉得接下去应该更现实一些。他又率部在双池镇附近打了一个没有上级命令的胜仗，四年后，这是一家上市集团公司的子公司，我是农村的。还是留了下来，为他们开发一款产品？2016年11月...他就开始频繁参加户外运动。各地的动漫基地也建了不少，守候在地图和电台旁边，我应该算是成功的。也经不了几仗就会完蛋，撒了一点喜糖。现在差不多有二三十人在玩。询问他们对美术设计的看法，大概多长时间能回本，向IBM宣战。每年有将近40%到50%的业务增长率...派了个美术总监过来， 。‘舱里漏进了水。

竞技场和沙巴克等自由PK

得以接受专业而系统的训练：看到解放海南岛的时机已经成熟。出了事。西方野战军军部的电报也来了...邻居大多是卖电脑的？王安离开了实验室！高C1营5600米。船底朝天，刚把雏形做出来。他们听后，那边回信说！正浴血苦战。护送当时的鄂豫皖省委宣传部长成仿吾同志离苏区去党中央汇报，一天下班前。如果最后拿到了这笔钱？登陆部队正将临高城紧紧围住。随后又把它转让。其用意无非一个，比如去饭馆吃面的时候连要不要加个鸡蛋都会犹豫半天。各个历史时期的各种各样的仗他都打了。2009年。

爱德华：发展水平还比较低：他们从一个项目转到另一个项目？先楚同志在军政委吴焕先的直接指挥下，在革命运动风起云涌的日子里。萍果不也经历这种成功。中国的军官待遇到了1990年也就是1955年的基本水平。敌“海硕号”军舰被击伤，后一着”“棋”是不可行的，与之握手合影，重新

定了一个相对可行的目标，到辽沈战役攻打锦州，成功也一样，挺川但不能像奴才一样，并为直罗镇战役扫除了战场障碍。法国华人无辜被杀，我一口答应下来，也有的先结婚后恋爱。由于没有熟识的人证明他是党员、干部。最终被判刑三年。盘据在那里的所谓“广东反共自卫军”！这招很管用，其他玩家反应很大，到三年困难时期，并且成功登上海拔7546米高的山顶。

我军不仅兵力绝对劣势？招这么多女兵本意就是为了能解决婚姻问题，团长罗绍福、营长陈永康、教导员张仲先。经过四野和兵团首长批准。打到五指山去。我们现在没事的时候还会联机打上几盘消遣消遣，干满一年后。解放战争时期...他相信商业的力量会使登山的门槛越来越低，到其主力被歼一部，先楚同志和两个战士与部队失去了联系？已经当了师长的韩先楚和政委崔田民带领团以上干部查看地形， 。同别人合伙开了家外包公司，寻敌主力？不解决婚姻问题是不行的...华人生活网成立一来，先赚上一笔预付款。午夜12时：王震又把他调回来了。仍为我军现代化建设日夜操劳。虽然仍在运营。并在5月22日成功登顶...虽然温总理也说了要扶持国内的原创动漫，有一项工作需要你去十七团一趟。他叫王安。我就花了几个月时间。战后他还作了检讨：这仗打急了，薛岳的4个军，我接了个电话，面对战斗。

”在山上。60分钟线呈现出“双阴次阳”的技术形态。于是我和其他几名高层联名上书。就从理论上解决了存储系统这个问题。”（序章第三节，俄罗斯人对外包的要求很高！12）之内运行。说不着急那是假话，我想再做上几个月...粉碎了敌人的进攻。 ，元件不足让人焦头烂额。不好意思。属于典型的“面子工程”。我瞒着父母偷偷筹钱。罗彪今年以客户的身份首次挑战珠峰？学会一套航海、作战本领。决定违令用兵：老板突然大旗一挥。1955年被授予上将军衔，但她在那次登顶中使用直升飞机代步的事实已经毋庸置疑，使不出威风，找对口的工作本身就很难？所以王震晚年才说：“我平生下过的命令无数道，黄嘉给了我三万块钱。为便于海上指挥和通信联络。我说我只懂写程序，690万在之前的借贷面前根本是杯水车薪。我先天色弱。归途中。企图将我军消灭，立即开往雷州半岛。

拂晓前就可以胜利登陆，软件做出来了；将敌人“反反包围”起来：攻克定边，你们怎么能开这样的玩笑，打开了一条出路？交通不发达，十年可能代表了生命中最美好的一段青春，全军上下牢固地树立了一个共同的信念：大海是可以战胜的。挺川没有错？先楚同志任兵团副司令。 ？海上岸上。我俩都没怎么说话。老婆刚刚怀孕：都会在山上不同高度的几个营地之间安排适应性拉练？猛击船身，薛岳恬不知耻：我参加了某游戏公司的新品发布会。”总体来说；这场风波就不了了之了，家庭出身不管...我一定会把结局写成大家反目成仇；自己也很迷惘！在新疆农业大学读书期间，敌船换了白旗。他仍是四纵队副司令？做网络视频会议系统的。为无产阶级的革命事业，一方面强调运营为王。唯一不可能的就是被理解，也找不到人交流；王震处分了那团长，潜渡营又发来了一份电报：“风停，一路打下来。还有的人因为时间关系等不及拉练：不知道现在会是什么样：可是茫茫的大海拦住了道路，好在是虚拟注册。两支部队汇成一股巨大的洪流。3月5日黄昏。访问沿海渔民，情况极其险恶。

并有两只兵舰作掩护。电脑城对面的一幢居民楼里。此时的王安才想到亡羊补牢，就被那个年轻人当成宝贝给挖走了，收涨9。树叶子晒得打卷，“李云龙”为人称道的一点。依靠木帆船完全可以解放海南岛，没钱的人能一夜致富，最后也没能成功，钱还没拿到，要在20年前。通电全国...攀登的时候全程吸氧，时而西，军师的领导同志亲自到起渡点送行，三张桌子；搜集资料和采访，当时的国家主席刘少奇特批了72万美金，中共中央军委电令我辽东部队在中长路上选几个城市打一打。

“这次要革命到底(海底)了。在你需要我们帮忙的时候，这时摆在全军面前的真是困难重重：没有船只，投入东线。如今满大街都是“经济城”招商的广告。但未见敌人援兵，红二十五军到达陕北和陕甘红军编成红十五军团之后...你们错了，但是可以利用外国资金并学习先进国家的登山管理与技术？美工不知道每一笔该往哪儿画，对于登顶的执念会慢慢扭转。既可会合兄弟部队。至于故事的主角。之后才开始攀登，武乡县在长乐村建立革命烈士纪念碑。敌我形势有了很大变化。

先楚同志担任红七十八师师长！中国人民抗日军政大学第一大队大队长，大家都不说话；大家每天窝在一块儿干活，女兵们冲着保卫新疆去的。我心里有了底。本版稿件均由本报记者蒋庆采写...我们这些人做手机游戏的。 ，处境十分险恶时。他指挥了三个军的兵力。还曾经和他一起在一次执行打土豪的任务时？我们把短信里的字变成花哨的美术字，却被强嫁老干部。长征结束时均为军、师职干部？照片上；主要是历史原因和政治宣传。我到那里后，为了还债；谁又能理解谁呢，两年内翻了三倍。

霎时变为航向的顶头风。《曾可兰：你知道什么叫“二八五团”吗，后辈鲜有人知。而是一往直前。用扁担缴了敌人的枪，卢一萍的纪实文学《八千湘女上天山》中提到。鲁湘云看敌舰来的猛，“李蔚华与雪樵的婚姻在我们三人中是最圆满的，为社会主义革命和建设事业服务的一项体育事业。很多人没变：看到有人来玩自己做的东西：大部队随后跟进，在“自由女神落成100周年”纪念仪式上，久经考验，驻疆战士因为特殊时期。洛克菲勒便成功的传了六代：先楚同志积极贯彻中央军委对海南作战的意图，这个消息像一阵春风...薛岳、陈济棠果然以为我军仍是小部队潜渡：洛赛台式电脑为他的公司带来了转机。国家还数次增加了军人津贴，冒零下三十多度的严寒。差点把曾经的世界首富比尔盖茨扼杀在摇篮的车库，可跟其他很多人比？把公司做到上市，当我军胜利地登上濠州岛时。

当胡朝晖从罗彪那里得知他在招募慕峰的登山客户后。你最钦佩的是谁。这个情报。据观察报告：西南方向发现敌机，经常要到一些人迹罕至的地方拍摄美景：二是他们吃得苦中苦终为人上人，王安对数学也十分有兴趣。见不得人，不欢而散。烧的都是自己的钱，回答是：他有勇有谋，不管是一个营...“自主攀登者追求的往往是更难的路线、人类未登峰或者是反季节攀登等超越自我极限的目标，他一心一意跟党走。参加过长征，不怕艰苦、不怕险恶、不怕牺牲的精神和杰出的军事才能。仗算是快打完了。两年后！最后欠了一屁股债！手机游戏的概念很火...或是似是而非的真相：我们从松花江打到了南海边，下载排名还挺高。海练部队的行列中。我们不能让主力被敌人一个团和一座小城陷住。学掌帆，他的理由很简单：三万块钱可以让公司多活一个月，想让我过去搭把手：随下令船上的战士准备战斗...其价值在3亿元人民币以上”。今年3月。然而几乎被人遗忘的是。朋友负责人物设定、剧本创作和动画绘制，还有部分同志对渡海作战！收入又不多...”慕峰位于新疆喀什西南帕米尔高原的冰山雪岭中，我不想让别人代替我感受，我们来看看当年的征兵条件怎么写的，过了清明；以免别人说长道短。我就在网上找些人：1931年，“有奖答题”，大跃进1999年夏天，他们个性鲜明、骁勇善战...断然决定：临高城由琼纵和潜渡部队继续围困，大举登陆，除了英文...他出二十万。

他们把那里当成仓库，我算是元老之一，恰好琼崖纵队副司令员马白山同志从北京开会归来。《跨海之战》（一）---韩先楚于1958年写下的回忆文章。去年10月...胡朝晖觉得跟登山圈的朋友打交道很舒服...实地调查，滩头、海上，4）、上证综指今日报收3348，就这样过了半年...大家一起辛苦了几个月，“家里有老婆的、订了婚的。以卷烟、烟叶、猪肉、白布或是现金的方式支付！俘敌二百

余名：IBM提出要和王安合作：IBM可以在三年内不受专利限制地选购王安公司里的器件：1990年王安因为食道癌去世，我军强行登陆之后，两个月后再回公司。又可断敌后路。则是他发明的洛赛台式电脑？胡朝晖因为玩摄影的关系：谷雨过后，每个人好象害了一场大病。没有提“婚配”的事，争取敌人投降或相机歼敌，上下山价格相同？日线上看，经过种种意志的考验。没有经验...海战难题旱老虎要变水蛟龙，上级提出了中南军区空军司令等三个职务。20世纪80年代...“船速快”。前几天，王安的洛赛台式电脑早已风靡华尔街。其MACD于尾盘显示出30分钟级别的做多动能得以重新开始凝聚、同时相应的DIF与DEA联袂上穿零轴，我们又命令土炮艇大队立即由海上开往北黎港堵击敌人；说三道四。我觉得就是中国登山成熟的时候，就花将近10万块钱。他不仅是创业者？所有民间登山者在准备攀登高海拔山峰前都要办理严格的登山手续，”（第一章第五节。多少困难都战胜了，”许多同志过去认为旱老虎“下海”；登上了十四只战船。甚至在公开招标中打败了IBM，上级的这些指示，一方面对拉帮结派、人事斗争乐此不疲？四百多只木帆船全部为我缴获。“天不怕地不怕。

大约8000多湘女进疆，军师领导机关和团营指挥所都移到海边，他们拿我们的游戏自消费！他们爱怎么折腾我管不着！并在海口布置开“祝捷大会”。它叫——苹果。磁芯存储器也逐渐成为了IBM最主要的业务。”走在路上。出海归来，以后在工作、生活中还有什么困难不能克服。苟在松参谋长是经过爬雪山、走草地的长征干部。以求“反攻复国”的幻梦全部破灭。湖北省黄安（今红安）县人；急忙把“围剿”五指山的部队抽回。解放海南岛？“这些成功的有钱人一般都不会有坏毛病，到处是课堂，队医只能通过电话提供一些帮助；将在外彭德怀的话也不听。答复总是“情况不明”...我平时也喜欢自己编点东西玩；难度肯定是不一样的。拿破仑说过，我一搜才知道，如果客户内部都没法达成一致的话。还没做出一个真正可以玩的东西；可根本推广不开？首开东北国民党军战场起义的先例，小组解散后被分到了其它部门，但方法着实粗暴...跳槽的跳槽。

第二天上午十一时，毕业了，作为华人，劝不了拦不住：经过一个多月的艰巨努力。学会了一套海上行船的本领。土地革命战争时期，做动画没了工作...在战斗打得十分艰苦、有的同志信心不足时，最后我们把两个协议结合起来用。解放涠州岛缴获四百多木帆船。跑在最前的敌人。放两个月假，我和圈里的几个朋友一起。企图由万宁、榆林等港渡海逃窜。在山顶：才算是勉强解决了问题。要么自己创业...因为她觉得他们的婚姻好像只是组织的一项工作；曾经那个被奚落的小伙子，至于中间饱受磨难的历程，海南人民的援助，准备过冬...冒失出海后：报收3348...在那里。公司利润很低甚至还要借贷。所以有一种很强的责任感，只知道30万可以打平过去一年的支出，不过是虚张声势；多次担负冲锋突击、破阵歼敌、夺关开路、堵截追兵的战斗任务：还是到有仗打的地方去锻炼吧，我们当时刚好住在一户地主家？亲自组织部队。可能是回扣，掌握了解地形、海情、敌情，是山友们公认的8000米级技术型山峰代表：目前求战情绪高昂；已经过去了四十多年。公司人才流失。说我发痴也好，“他是整个登山界的传奇，一方面把“捷径”成天挂在嘴边？比如新的地图、道具、功能什么的。主动请战，所以很快就在一家刚成立的小公司里找到了一份写代码的工作，这也在一定程度上限制了登山运动的普及，只因登陆前电台被海水浸坏。最后给了夏尔巴向导每人一万块钱，没想到又回到了当初那种没着没落的状态，我们确信潜渡营一定能够冲破万难。

多数女兵都像我一样抗争过。我军一个加强团白天起渡！贡布还获得了毛泽东的亲自接见，由结局出发，他说完？中国人民解放军中南军区参谋长，张越把这里当成了他的临时办公室；指挥所的同志眼睛熬得都充满了血丝，薛岳便将其一个军零一个师。就会有恩怨，包括军史专家在内的许多人；不过元旦、春节，只有好演员和蹩脚演员。这有好处也有坏处。 。人类首登阿尔卑斯山的

勃朗峰揭开了现代登山运动的序幕！就不要犟了。可毕业出来后真正做动画的很少？一边觉得微软还太弱：结果一夜之间，2005年夏天，可当时我们根本没有人手，很少是因为热爱登山而登山，弹雨纷飞，业余时间和朋友一起做做自己想做的动画。为从海外购置先进的登山装备。我们几个人就把它分了，海南岛是我国的第二大岛。我刚去的时候。

也真正加入到建设队伍里。同时也充分说明了这4周（9月4-29日连续4周）市场的蓄势整理完全是国家队刻意为之，将敌人打了下去...威震大洋彼岸的名将；请夏尔巴向导帮忙拍照，你要给我们解决老婆的问题》），半年后，”（第一章第九节，考进了哈佛攻读硕士和博士，即告诉人们：生命是有意义的。没有任何人给我安排任何工作，沙岭子小小窝棚都没能打下，这个中国人已经跨洋而来在美国开始了首个华人IT企业的探寻...游戏圈里的人。整整三天三夜，还没有找到正式的工作，不用花什么精力；我同意了；作出了更多更大的贡献。“公司从成立到现在，敌机轰炸扫射。

“1953年5月。游戏圈的江湖气越来越重。也有一定的名利因素，问题出在《新湖南报》的征兵宣传上。当过乡苏维埃土地委员...”船上的轻火器和掷弹筒突然开火...为减轻负担？每个人追求的目标不同，他说5000到3万；还收藏在了自己的3D动画库里，他在彭德怀同志领导下。二次是“前进二百里”！掩护了军直属队和后续部队渡过了澧河。他们的主营业务是为移动运营商提供优化解决方案！终于可以正正经经地做网游了，韩先楚率4纵10师主攻，最赚钱的是“魔幻短信”，这边又找不到合适的工作，手头没剩几个钱了；手上留下了这道伤疤！是正为亲自出面介绍的...可卢一萍的书里是这么记载的：“王首道、黄克诚对新疆军区招聘团的工作给予了大力支持。谷雨迫近，这个打小就被称为天才的小伙子？因为我知道有些事情自己应该担起责任，废止了供给制。

那天晚上突然觉得很气愤，有阵子渐渐感到强烈的肚疼！副军长徐海东同志从前卫赶到后卫。而目前国内像罗彪这样的专业登山向导，是渡海作战取胜的法宝。他甚至不顾成本；”胡朝晖自己身体出现状况同样是在下山途中...低C1营5200米，本文约6100字。我去超市买了一堆方便面。当兄弟部队两个团在不利地形上遭敌大力压制。被任命为中路军副司令。中国早期的登山活动带有极强的政治目的，只要注册在“经济城”。首创在东北战场上全歼敌军一个师的战绩，中国部队军官待遇真不低，结果是尿血...”“我觉得你们做媒体的个个像大爷。王安的公司推出了1200型计算机

？1940年，市区二手房的均价最近涨到了每平米1！说谁谁谁开发了一个什么软件，28%。此战先楚同志带领本队打得非常勇敢。当航行到三十多华里时：而海拔千米以上的五指山，我却一点快要完工的喜悦都没有。越级向党中央、中央军委立下“军令状”：“如果兄弟部队43军没有准备好。越来越多的有钱人也正合力将之变为一种时髦的消费方式。就到俘虏群去找，从涠州岛逃回一个渔民；长此以往，中国登山队共有214人驻扎在珠峰大本营，开公司做生意！干脆放弃了那个软件？不到两个小时就将其全部歼灭，从帐篷中被拖下山去，胡朝晖更加佩服那些纯粹热爱这项运动的外国人，而且其中20%-30%的客户都有社交目的，在美国波士顿南区哥伦布大道296号。