

《一切行业都是创意业》

图书基本信息

前言

至于维珍集团的发展目标是什么，这个问题太大了，根本不可能给出答案。我写这本书，是为了解释我们怎样造就了现在的维珍，而不是进行学术化的论述——我可不擅长这个。如果你细细品味书中隐含的意思，我想你就会了解我们维珍集团有什么样的前景，也会明白我的发展方向是什么。有人说，我确定的维珍前景违反了所有规则，千变万化，过于宽泛；也有人说，维珍已成为本世纪的领军品牌之一；还有人对维珍作细致入微的分析，并撰写有关维珍的学术论文。而我呢，我不过是拿起电话，继续经营。

1997年1月7日，星期二，摩洛哥 早上6:30 琼还没醒，我已醒来坐在床上。远远地，我听见马拉喀什城的高音喇叭里传来时高时低的声音，那是宣礼员在叫人们去做礼拜。我从笔记本上撕下一页纸，趁机给霍丽和山姆写封信，以防这次冒险出现不测，让我有去无回。亲爱的霍丽和山姆：生活有时会显得相当的不可思议。有人头天还活得好好的，健健康康，充满深情，可第二天却不在人世了。你们俩都了解爸爸，知道我总是想方设法活得痛痛快快，尽情尽兴。那也意味着我总能走狗屎运，虽然才活了46年，却体验过各种各样的生活。我热爱这46年中的每一分钟，尤其珍爱我们全家人一起度过的每一秒钟。我知道，因为这次最新的冒险，很多人认为我们是傻帽。我敢打包票，他们都错了。我们已经经历多次大西洋和太平洋冒险，我觉得，凭借我们积累的每一条经验教训，这次飞行一定会平安无事。我认为，飞行中的种种风险都在我们的承受范围内。当然，过去的事实证明，我也有犯错的时候。不过，就算发生了意外，我这辈子也没有遗憾了（除了不能和妈妈一起，同心协力地将你们抚养长大之外）。如今，你们俩一个12岁，一个15岁，都已经各有各的性格。我们俩都为你们感到自豪。你们善良又体贴。充满活力（甚至还很有趣！）。对我们而言，再没有比你们更招人喜欢的孩子了。身为父母，我们还能有什么不满足的呢。要坚强，我知道这说起来容易做起来难。不过，我们已经共同度过了如此美妙的生活，你们绝不会忘记我们曾经拥有的所有快乐时刻。你们自己也要活得尽情尽兴，享受人生中的每一分钟。好好热爱照顾妈妈，她既要当妈又要当爹，你们也要用双倍的爱来回报她。我爱你们。父字 我把信叠成一个小方块，放进口袋里。我把衣服全部穿好，收拾停当之后，又在琼的身边躺下，把她抱在怀里。虽然我已经完全清醒，心情紧张，但有她依偎在怀里，却让我觉得暖暖和和，睡眼惺忪。霍丽和山姆来到我们房间，钻到我们床上，挤在我们俩中间。然后，山姆又偷偷溜走，和几个表亲到起飞地点去看那只气球。过不了多久，我就要驾驶它周游全球了。气象学家马丁来跟我说话，琼和霍丽陪着我们。马丁说这次飞行时机正好——5年来再没有比这更好的天气。接着，我又打电话给随队医生蒂姆·埃文斯。他刚去看过我们的飞行工程师罗里·麦卡锡，带来一个坏消息：罗里不能参加这次飞行了，他患上了轻度肺炎，如果在吊舱里待上三个星期，病情有可能急剧恶化。我立即给罗里打电话，安慰他。“我们在餐厅碰个头，”我说，“一起吃早餐吧。”早上6:20 等到我和罗里来到酒店的餐厅时，里面已经没人了。在过去24小时里，记者一直跟踪报道我们准备起飞的过程，现在他们已经前往起飞地点了。罗里和我见了面，相拥而泣。在我们这次热气球环球之旅中，罗里本来担任飞行工程师，如今，我们俩不单是一对亲密的朋友，而且最近还打算合伙做些生意。就在我们出发来摩洛哥前，他刚刚买进了我们的新唱片公司V2的股票，还为维珍服装公司以及我们新建的维珍生活化妆品公司投资。“真不敢相信，我居然会让你失望，”罗里说，“我从不生病的，一直都很健康。”“没有关系，”我向他保证，“有点意外是难免的。我们还有亚历克斯呢，他比你轻了一半。跟他一起飞行，我们肯定会飞得更远。”“说点正经的，如果你们回不来，”罗里说道，“我会在你们中断的地方继续努力的。”“好啊，那就谢谢了！”我一边说，一边紧张地笑起来。亚历克斯·里奇已经到起飞地点去了，跟佩尔·林德斯特拉德一起，指挥人们狂乱匆忙地准备吊舱。佩尔是一位经验丰富的热气球驾驶员，我参加这项运动就是他介绍的。而亚历克斯则是一位头脑灵活的工程师，负责设计了我们的吊舱，并首次成功地创造出一个独特的系统，能够让气球在急流层中高速飞行。我们驾驶热气球跨越大西洋和太平洋时，所用的吊舱也都出自亚历克斯之手，可惜我跟他不是很熟，而现在也没时间好好了解他。亚历克斯从未接受飞行训练，但这次却毅然决定与我们同行。如果飞行一帆风顺，我们就会一起相处大约3周，有充裕的时间深入了解对方，成为亲密朋友。不同于我和佩尔的跨太平洋和大西洋热气球之旅，这一次，我们要到需要的时候才加热空气，因为这只气球里面有个氦气球内核，足以带动我们升空。佩尔打算在夜间加热内核周围的空气，进而间接加热氦气，以免氦气冷缩变重，在空气中下沉。琼、霍丽和我拉着手，紧紧拥抱。该起飞出发了。早上8:30 它赫然出现在我们所有人眼前。当我们驱车行驶在那条通往摩洛哥空军基地的土路上时，它就像一座崭新的清真寺，突然冒出地面。这

《一切行业都是创意业》

令人惊艳的白球，高高耸立在那些满是尘土的弯曲的棕榈树上方，如同珍珠母做成的雄伟拱顶。它就是我们的气球。公路边上有人肩背长枪，纵马奔驰，前往空军基地。细长的白色气球高高悬浮在空中，熠熠生辉，每个人都被这只庞然大物吸引住了。上午9:15 气球被封锁起来，它四周的栏杆外面聚集了形形色色、令人眼花缭乱的人群。空军基地的官兵们倾巢而出，穿着帅气的深蓝色制服，林立于一侧。在他们的前面，是一群身穿传统摩洛哥服装的女性，披着白色披肩，载歌载舞。接着，一队骑士穿着柏柏尔人服装，挥舞着古老的滑膛枪，飞奔而来，闯入人们的视野，然后，在气球前面排成一行。刹那间，我产生了一种可怕的感觉，以为他们会同时鸣枪庆祝，把那只气球打得千疮百孔。佩尔、亚历克斯和我在吊舱里聚拢，最后检查了一遍所有系统。太阳冉冉升高，氦气逐渐膨胀起来。上午10:15 我们已经彻底检查了一遍，万事俱备，就要出发了。我最后一次将琼、霍丽和山姆拥入怀中。琼坚强得让我惊讶。最后四天，霍丽一直紧随我左右，看起来，她也完全控制住了局面。我以为山姆也是同样如此，可他突然泪如泉涌，拉着我不放。我差点就跟他一起失声痛哭。他紧紧拥抱着我，我永远都不会忘记他那因痛苦产生的力量。接着，他吻了我一下，将我松开，转身拥抱他的妈妈。我飞奔穿过人群，向我的爸爸妈妈亲吻道别。妈妈将一封信塞进我手中，让我六天之后打开它。我在心里默默地祈望我们能够坚持到那一天。上午10:50 最后时刻终于到来，我们顺着铁梯爬入吊舱。在那一瞬间，我突然犹豫起来，不知道自己下次再踏上坚实的地面或水面会是何时何地。没时间胡思乱想了，我从舱口钻进吊舱。佩尔坐在主控器旁，我在自己负责监控的摄像器材旁坐好，亚历克斯则坐在活板门旁边。上午11:19 10、9、8、7、6、5……佩尔开始倒计时了，我也全神贯注地操纵摄像机。我的手不时飞快地向下摸索，检查降落伞扣是否扣好。我们头顶上方有个巨大的气球，吊舱周围绑着六个庞大的燃料箱，我尽量不把它们放在心上。4、3、2、1……佩尔推动控制杆，松开螺栓，切断锚索，我们静静地起飞了，很快升入空中。没有燃烧器的呼呼作响，我们的热气球就跟小孩子玩的气球似的，接着我们便不断攀升，越飞越高，越飞越远，然后就乘着清晨的习习微风，飞向马拉喀什。当我们升空时，吊舱的安全门仍然开着。我们向下面的人群挥手告别，现在，他们变得越来越小。马拉喀什在我们下方展露无遗：它宽阔的粉红色城墙、巨大的城市广场，以及高高的围墙后隐藏的绿色院子和喷泉。等气球升高到一万英尺时，气温变得寒冷，空气也非常稀薄了。我们关闭了活板门，从此以后，我们一切都只能依靠自己了。我们已经给吊舱加压，里面的气压会渐渐上升的。中午刚过，传真机就把我们的第一份传真发了过来。“我的老天！”佩尔把传真递过来，“瞧瞧这个。”我读出上面的文字：“燃料箱的连接器已被锁死，请当心。”这是我们所犯的第一个错误。重达一吨的燃料箱兼做压舱物，我们应该打开它的连接器，如果遇到麻烦，气球下降，这时我们就可扔掉其中一个。“如果我们只犯了这个错误，那我们干得还不错。”我说，希望给佩尔打打气。“我们得下降到5000英尺，然后我就可以爬出去把锁打开了，”亚历克斯说，“这不会有事的。”可是，我们无法在白天降低高度，因为太阳正在给氦气加热。要想立刻解决这个问题，只能释放氦气。不过氦气一旦释放出去，就无法收回，这是我们无法承受的损失。于是，我们达成一致，等到了黄昏再想办法让气球下降。这个麻烦一直困扰着我们，这只气球的夜间飞行能力如何，我们一无所知。燃料箱被锁住后，我们避开麻烦的能力就会受到限制。亚历克斯和我试图淡化燃料箱问题的严重性，但佩尔仍然倍感沮丧。他垂头丧气地坐在操纵器旁，一言不发。仅在我们向他直接提问时，他才开口说话。在这一天余下的时间里，我们平静地飞行。俯瞰阿特拉斯山脉，它那些高高耸立的山峰顶上白雪皑皑，在夕阳绚丽余辉的照耀下，闪烁着柔和的光泽，壮丽的景色令人心旷神怡。逼仄的吊舱里装满了给养，足够让我们维持十八天。我们发现，我们并非单单忘掉打开连接器的锁，而且连手纸也忘记带了。因此，我们只好等收到传真后，才可沿着那架小小的螺旋楼梯下去方便。而我那副摩洛哥人似的好胃口使得我对传真纸的需求量很大。佩尔依旧怒气冲冲，一声不吭，但亚历克斯和我还在庆幸我们及时发现了燃料箱的问题，否则，等问题严重了才发现，就为时晚矣。当气球靠近阿尔及利亚边境时，我们再次受到惊吓。阿尔及利亚人通知我们，气球正朝着他们最重要的军事基地贝沙尔飞去，并且禁止我们飞越贝沙尔，他们发来的传真上写着：“你们无权进入该区域，再次重申，你们无权进入。”但我们别无选择。我花了两个小时左右打卫星电话，先是打给我们的飞行控制员迈克·肯德里克，接着又试图跟好几位英国公使取得联系。安德烈·阿祖莱是英国驻摩洛哥公使，曾经帮我们解决了在摩洛哥起飞的所有问题。最终，他再次出手相救，跟阿尔及利亚人百般解释，说我们没办法改变气球方向，更何况我们也没有携带性能很高的摄影器材。他们接受了公使的解释，放了我们一马。接到好消息后，我在飞行日志里潦草地作了记录。当我翻到另一页时，我看见了山姆写给我的一封短笺，用浓浓的黑墨水写成，再用透明胶带粘到我的笔记本里：“给爸爸，我希望

《一切行业都是创意业》

你一路快快乐乐，平平安安。我非常非常爱你——儿子山姆。”我想起来了，他头天晚上曾经一个人悄悄溜进吊舱，原来就是为了这个。到下午5点，我们仍保持3万英尺的飞行高度。佩尔开始打开燃烧器，加热气囊里面的空气。我们烧了整整一个小时，可6点钟刚一过，气球还是开始下降了。“从理论上说，这有点不对劲。”佩尔说。“怎么回事？”我问他。“我也不知道。”佩尔一直开着燃烧器，但气球仍在不断下降。我们很快下降了1000英尺，接着又下降了500英尺。太阳慢慢从天际消失，吊舱里越来越冷。显然氦气在飞快地收缩，沉甸甸地悬在我们头顶上，成了气球的累赘。佩尔说：“我们必须扔掉压舱物。”他惊恐万分，我们全都害怕起来。我们推动一根根操纵杆，扔掉吊舱底部沉重的铅块。我们原打算把这些压舱物保留两周左右。它们从吊舱上坠落，我从摄像机屏幕上看到它们像炸弹一样落下。我有一种可怕的感觉，这或许还只是灾难的开始。跟我们飞跨大西洋和太平洋时的气球相比，这个吊舱更大，但它依然只是个铁盒子，悬挂在一只庞大的气球下面，完全受各种风和天气支配。现在天渐渐黑下来。失去铅块的重量之后，我们稍稍稳定了一会儿。但接着气球再次下降，而且下降速度更快了。我们在一分钟内下降了2000英尺，然后又下降了2000英尺。我的耳朵麻木了，接着出现耳鸣，我感觉胃向上翻腾，紧贴着胸腔。现在，我们只有15000英尺高了。我努力保持冷静，全神贯注地盯住摄像机和测高仪，脑子里飞快地闪过各种可供我们选择的方案。我们得抛掉燃料箱。可一旦丢弃它们，这次旅行也就完蛋了。我咬着嘴唇。我们处在一团漆黑的阿特拉斯山脉中某个地方，并且再发展下去就只能坠毁了。我们全都默不作声，我飞快地考虑着。“按照这个速度下降，我们只剩7分钟了。”我说。“好吧，”佩尔回答，“打开舱口，减压。”在12000英尺高的空中，我们打开了活板门，气球降至11000英尺。一股令人窒息的冷空气涌入舱内，吊舱里的气压降低了。亚历克斯和我开始把舱里的东西挨个往外扔：食物、水、油壶，除了构建吊舱的部件，每件东西都扔了，甚至包括一捆美钞。这暂时阻止了气球的下降，但也只有五分钟。飞行将无法继续，这是毋庸置疑的，保命要紧。“还是不够，”我望着高度仪说道，上面的数字降低到了9000英尺，“我们仍在下降。”“好吧，我打算爬到吊舱顶上去，”亚历克斯说，“燃料箱也必须扔掉了。”吊舱是亚历克斯一手建造的，该怎样将燃料箱的几个连接器解锁，他是最了解的。我在一团恐慌中意识到，如果参加飞行的是罗里而非亚历克斯，那么我们将一筹莫展，除了跳伞，毫无办法，只能在这个时候立刻跳出舱外，跌跌撞撞地坠入夜色里的阿特拉斯群山之中。在我们头顶上，燃烧器呼啸着，为我们投下一团耀眼的橘色光芒。“你以前跳过伞吗？”我朝亚历克斯大声喊道。“没跳过。”他回答。“这是你降落伞上的开伞索。”我一边说，一边把他的手推向开伞索。“现在高度7000英尺，仍在下降，”佩尔大叫，“现在6600英尺。”亚历克斯从舱口爬到吊舱顶上。下降速度到底有多快，我们自己很难感觉到。现在，我的耳朵已经失去正常功能。如果连接器被冻住，亚历克斯无法释放燃料箱，那我们就不得不跳伞了。我们只有几分钟时间，我抬头望着舱口，在心里预习跳伞程序：一手扶着门边，向外迈出一步，跳入黑暗之中。我伸出手，本能地摸了摸我的降落伞，然后停下手来，看见佩尔也正在戴上他的降落伞。他盯着高度仪，上面的读数下滑很快。我们只有6000英尺高了，剩下的时间寥寥无几，外面漆黑一片——不，只剩5500英尺了。如果亚历克斯在舱顶再拖延一分钟，我们将降至3500英尺。我站起身来，一边从舱口放开皮带，一边向外探头张望，只见亚历克斯正在舱顶忙作一团。我们的下方漆黑一片，寒风凛冽，根本看不到地面。电话和传真机的铃声接二连三地响起。地面控制人员肯定一直感到非常困惑，想知道我们到底在做什么。“扔掉一个了。”舱口传来亚历克斯的叫声。“3700英尺。”佩尔说。“又一个。”亚历克斯说。“3400英尺。”“又一个。”“2900英尺，2400。”现在若想跳伞，已经太迟。我们一跳出去，就会在猛然冲上来迎接我们的群山之间摔得粉身碎骨。“回到舱里来，”佩尔大吼，“马上！”亚历克斯从舱口跳了进来。我们勉强振作起来。佩尔猛拉操纵杆，摆脱一个燃料箱。如果这个螺栓失控，我们将在大约60秒内一命呜呼。燃料箱坠落，气球颠簸了一下，顿时停止下降，感觉就跟电梯撞到了地面似的。我们一下子陷进座椅，我的脑袋仿佛给压进了肩膀。随后，气球开始上升。我们望着高度仪：2600英尺，2700……2800。我们没事了。在10分钟内，我们就上升到31000英尺以上，气球再次回到了夜空中。在亚历克斯旁边，我浑身瘫软，跪倒在地板上，拥抱着他。“谢天谢地，多亏你跟我们在一起，”我说，“要是没有你，我们就完了。”据说，生命垂危的人会在死亡之前的最后时刻回顾自己的一生。我的感受却截然不同。随着我们呼啸着撞向地面，即将在阿特拉斯山脉中化为一团火球，我以为我们必死无疑了，这时候，我心里只有一个念头：如果能够捡条命回来，我就再也不这样冒险了。当我们朝着高空安全地带不断上升时，亚历克斯给我们讲了一个故事，有个富人打算游泳横渡英吉利海峡，他来到海滩上，架好轻便折叠躺椅，在一张小桌子上摆好黄瓜三明治与草莓，然后宣布说，

《一切行业都是创意业》

他手下的人将替他横渡海峡。此时此刻，这个办法听起来倒也不错。起飞后的第一个晚上，我们整夜都没有休息，拼命想控制住气球。有一阵子，气球突然莫名其妙地上升。后来我们才意识到，在余下的燃料箱中，有一个出现了裂缝——丢弃燃料是非常失策的做法。黎明逐渐到来，我们开始为着陆做准备。我们的下方是茫茫的阿尔及利亚沙漠，即便在最安宁的时期，这里也不适合居留；而现在这个国家已陷入内战，情况就更加险恶了。在电影《阿拉伯的劳伦斯》中，你看到的是一片金黄的沙漠，满是微微起伏的沙丘，但你别指望在这里看到如此美景。我们下方是一片多石的不毛之地，荒凉得就像火星。鳞次栉比的岩石垂直竖立，如同一个个巨型的白蚁窝。亚历克斯和我坐在吊舱顶上，望着清晨的阳光涌向沙漠，惊讶不已。我们明白，自己本来是无法活到这一天的。太阳冉冉升高，气温也逐渐升高，这一切都显得无限珍贵。我们望着气球的影子滑过沙漠，感到难以置信。昨天夜里，就是这同一个奇妙的装置，突然坠向阿特拉斯山脉。吊舱上剩余的燃料箱挡住了佩尔的视线，因此就由亚历克斯指挥他着陆。当我们靠近地面时，亚历克斯突然大叫：“前面有电线！”佩尔大声回答说，我们身在撒哈拉沙漠腹地，这里不可能有电线。“你看到的肯定是海市蜃楼。”他吼叫着说。亚历克斯坚持要他爬上来，自己看个明白：我们居然找到了撒哈拉沙漠里唯一的电线。尽管我们周围是大片不毛的沙漠，但我们着陆后仅仅几分钟，就出现了生命的迹象。一群柏柏尔部落男子突然从岩石后面现身，一开始还保持着距离。我们正打算将一些水和剩余的物资提供给他们时，听到了强击直升机喧闹的呼啸声。他们肯定一直在通过雷达跟踪我们。柏柏尔人顿时消失无踪，就跟刚才出现时一样突然。两架直升机在不远处降落，搅起一团团尘土。很快，我们就被一群面无表情的士兵包围了，他们举着机关枪，显然不知道该把枪口指向何处。“真主保佑！”我满心欢喜地说。士兵们静静地站着，但很快好奇心就占了上风，他们向前迈进。我们带领他们的军官围着吊舱巡视一番，他望着剩下的燃料箱，迷惑不解。我们站在吊舱外面，这些阿尔及利亚士兵会怎样看待它呢？我很想知道。我回过头去，从他们的角度观察这一切。剩下的燃料箱都涂上了鲜艳的红色和黄色油漆，就像一个个巨大的维珍可乐罐和维珍运动饮料罐。吊舱侧面挂着许多广告，包括维珍大西洋航空公司、维珍金融公司（现在的维珍银行）、维珍房地产公司和维珍可乐的广告。其中，维珍运动饮料罐顶部漆着这样的文字：别听人胡说，维珍运动饮料绝对不含催情成分。这些虔诚的穆斯林士兵看不懂那些字，对我们来说，这或许是不幸中的万幸。我望着矗立在红沙中的吊舱，脑海里出现了昨晚气球朝阿特拉斯山脉坠落的痛苦经历，我再次誓言绝不重蹈覆辙。与之矛盾的是，在潜意识里，我也明白，一旦回到家中，跟其他正在尝试环球飞行的气球驾驶员聊聊之后，我会同意最后再试一次。这是一个令人无法抗拒的挑战，如今，它已经成为埋藏在我内心深处的夙愿，我怎肯就此放弃。有两个问题，别人向我提得最多：为什么你要冒着生命危险驾驶气球？维珍集团的发展目标是什么？此刻，望着矗立在阿尔及利亚沙漠中的气球吊舱，看到它全身密密麻麻地覆盖着维珍各公司的名字，我觉得，从某种角度说，上述两个重要问题都可从中找到答案。我知道，我还将再次尝试驾驶气球作环球飞行，因为这是人类尚未获得成功的少数艰巨挑战之一。一旦我排除了产生于每次实际飞行的恐惧感，就会再次变得信心十足，认定我们能吃一堑长一智，在下次安全地完成飞行。至于维珍集团的发展目标是什么，这个问题太大了，根本不可能给出答案。我写这本书，是为了解释我们怎样造就了现在的维珍，而不是进行学术化的论述——我可不擅长这个。如果你细细品味书中隐含的意思，我想你就会了解我们维珍集团有什么样的前景，也会明白我的发展方向是什么。有人说，我确定的维珍前景违反了所有规则，千变万化，过于宽泛；也有人说，维珍已成为本世纪的领军品牌之一；还有人对我作细致入微的分析，并撰写有关维珍的学术论文。而我呢，我不过是拿起电话，继续经营。不管是我的一系列气球飞行活动。还是我建立的一系列维珍公司。都是一连串彼此紧密联系的挑战，它们的起源可追溯到我的童年时代。

《一切行业都是创意业》

内容概要

《一切行业都是创意业》

作者简介

《一切行业都是创意业》

书籍目录

序

第一章 标新立异的一家--我创新意识的来源

第二章 生意本身应该富于创意

第三章 创意业关键词：有趣

第四章 创意业关键词：坚守形象，统一品味

第五章 创意业关键词：原创性

第六章 创意业关键词：争议性

第七章 创意业关键词：塑造偶像，引领潮流

第八章 创意业关键词：多元化经营，理性思考

第九章 “维珍挑战者”号

第十章 上市给创意公司带来的问题

第十一章 通过创新打开市场

第十二章 开着维珍飞机去战场

第十三章 创意业关键词：新鲜定位

第十四章 残酷的商业竞争

第十五章 创意业关键词：保持活力

第十六章 创意业关键词：品牌声誉

第十七章 创意业关键词：前瞻性

第十八章 一切产业都是创意业

《一切行业都是创意业》

章节摘录

《一切行业都是创意业》

媒体关注与评论

“任何想要创业的人都该读这本书，这个男人的经历值得崇拜。” ——《星期日邮报》 “一本创业必读书。” ——《商业时代》

《一切行业都是创意业》

编辑推荐

《一切行业都是创意业》

精彩短评

- 1、K835.615.38/4284-3
- 2、一本关于里查德·布兰森和他的“维珍”的创业故事，我们总是要尽量找到自己喜欢的事物，并为之努力付出；而最难的是当最关键的时刻，还要有决心舍弃它。
- 3、这是本不错的书，一切行业都是创意
- 4、想不到平时嬉笑怒骂、爱搞怪穿奇服的维珍老板还能写出这么一本正经讨论商业思想的书。
- 5、维珍老板的经历太传奇了，这本书不仅适合商业人士，尤其是创意行业和想要创业的人看；而且也很适合想要猎奇的人：70、80年代英国乐坛明星八卦、维珍与英航那场大官司的内幕、布兰森自己牛逼的冒险人生……应有尽有啊，看得我好high，赚到了，合算。做男人做到他这份上，真的才算是人生值当了！
- 6、中文版的名字太扯淡了！！！！
- 7、目录写的还可以，书中曾提到在上个世纪七十年代，美国国务卿亨利·基辛格曾经请中国***周恩来对法国大革命对世界造成的重要影响发表看法。周恩来当时回答他说：“现在来说这个还为时过早。”他书中说成邓小平
- 8、“有一种鸟儿是永远也关不住的，因为它的每一片羽翼上都沾着自由的光辉” from肖申克的救赎。毫无疑问，Richard Branson是这种不容易被外界捆绑的人。他让我觉得smart mind是天生的，而学校教育不是在培养他这样进取创新不断开拓疆域的entrepreneur，而是在限制束缚这些自由创新的灵魂。引用《优秀的绵羊》观点，我们的教育是在培养毫无个性的跟随者，一点一点磨灭掉他们本身的棱角。
- 9、书名很霸气，布兰森的人生很精彩，很有赌性。
- 10、这是我读过的最富创意的创业自传了，比其他的自传更有趣。特别向其他读者推荐，我想你不会后悔的！
- 11、颠覆靠的就是创意和执行力 赚钱跟玩一样也是醉了~
- 12、此君曾和乔布斯在商业上掰过手腕，有意思！
- 13、看完此书，你就知道如此庞大的商业帝国是怎么一点点铸造而成的；此外，敢想、敢做也是我们最值得学习的！
- 14、有时间顺序也有独立的主题，整本书从开始娓娓道来，讲述了从一个杂志出版小公司到后期跨行业集团的过程全书给我印象深刻的地方如下（这是两周后的回顾，已经过滤了大量不重要的信息）：
：1.创业从你不满意的地方入手，改进并贴近消费者需求，从唱片店到航空公司、银行，都是从不满意的一些细节开始的2.选择合适的伙伴。不同的时期有不同的特点，伙伴如果不能够改变并适应新的环境，只有另找他人（星巴克的创业历程也是如此）3.其选择的都是面向直接消费者的行业，而不是面向企业和大公司的行业，这两个行业的特点完全不一样，面向消费者的创新门槛低一些，感受到改变后销售状况会马上反映出来4.资金链非常重要，维珍的发展一直都是在走钢丝，虽然成功了，但之间如果说服不了僵化保守的银行，很可能早就崩溃了，维珍能走到今天有一部分运气成分这本书我购买的时候有促销，23元，纸质略差。上面是我的总结，但是相信如果仔细看了里面的内容，会有更切身的感觉
- 15、这老大，从办学生杂志，到开唱片商店，维珍唱片公司，航空公司，饮料公司，银行，太空旅游公司，还驾着热气球环球飞行！
- 16、有意思 branson 的传记。
- 17、当小说看看~蛮有意思
- 18、维珍航空公司很不错，商务舱做的和头等舱一样，我是他家的忠实顾客。所以支持一下，买一本了解一下。
- 19、via zhuyan Richard Branson 很酷，书名 Losing My Virginity 也很酷。不过自传一般般，不如纽约客的特稿好看。
- 20、很满意的一次购书，虽然第一次库存没了，不过很快又寄过来了
- 21、还没看完，还在学习中
- 22、因为作者的人格魅力而读起来如狂风暴雨般非常酣畅淋漓的书。主要学到了两件事情：1、使用记

《一切行业都是创意业》

- 事本的重要性，比如好的想法，立刻写下来并想办法实施。2、同伴，信任的重要性，维珍帝国的建立不是运气不是他个人的才干而是他能慧眼识人并且能让信任的伙伴去实现大家共同的梦想。简直比路飞海岛团还要热血一千倍一万倍啊。燃！我希望能时刻提醒自己，个人的能力有限，能和信任的伙伴一起打拼才能真的实现梦想
- 23、当年孙正义说给马云投资3000万美元，马云考虑了几分钟同意了。谁知马云回了中国就反悔了，他说“我只要足够的钱，太多的钱会坏事”。当时孙老的助手就跳起来了“他居然嫌我们投的钱多！”马云发邮件给孙正义说“希望与你携手共闯互联网市场。如果不行，我们还会是朋友。”几分钟后，孙正义就回复了邮件“感谢你给了我一次商业机会。”
- 24、人生只有一次，致力于有趣的事吧，随心所欲。2013-12-31
- 25、行业奇才 但是写的书不行 10分钟翻翻目录上的每章简介就明白他要说什么
- 26、纸质很差，字号很小。当作故事看老布文笔不够好，不过作为经历考究偶尔还是有些小段落会触动人心。
- 27、一切行业都是创意业
- 28、国外的企业家最喜欢嬉皮士布兰森、钢铁侠Elon mask，创意设计是平时关注最多也最感兴趣的领域，用这样的思维做企业，果然是全英国最聪明的人！
- 29、一切行业都是创意业:我创立维珍商业帝国的故事
- 30、这一款反例，颠覆了假设。
- 31、ta是一个超级好玩er的人~ / 03052014回伦敦航班上完成。
- 32、不得不佩服布兰森的激情和创意
- 33、书本质量很好！内容也丰富，帮助打开思维，很有帮助。
- 34、总是看到更加精彩的人生才又低头审视自己捉襟见肘的生活
- 35、理查德布兰森，商业和自我结合的典范。有趣是个好命题，然而在中国会被看成“戏子”。前面详尽，后面跳跃幅度大，是写不下去了还是不能透漏太多机密？前面的成长期也挺挣扎，从航空开始终于赚大钱了。自传而已，不会太多说教，因为也很多运气成分在里面，当然你得为迎接运气做好准备。
- 36、很有意思，经历的过程也很具体。伴着书里说的Mike Oldfield的“管钟”摇滚乐一起读很搭配~
- 37、书里有些好点子，对自己创业的人有启发。
- 38、看到维珍火车关于安全性的设计那段，真的全身心佩服。做正确的事，让用户惊喜，富有冒险精神，品牌价值最大化。
- 39、不太了解维珍这个品牌，不过看了这本书感觉好牛逼
- 40、做生意就是这样，撑死胆大的....
- 41、维珍老板这个人真是太幸运了，父母健康、儿女出息、老婆漂亮，自己年纪轻轻就当上了大富翁，没读过什么书，却白手起家创造了维珍这个超级公司，太DIAO了。他的发家史还特别好看，不想其他商业大佬们苦哈哈的年轻奋斗革命往昔，他偏偏赚钱还赚得很开心，全凭兴趣。他的人生简直没有遗憾了好么，真羡慕.....
- 42、1
- 43、现在下结论还为时过早！现在的我，没有束缚。
- 44、此书，暂时看了一半，没什么可推荐的。对我个人而言，没起到什么大的作用~！
- 45、不谋而合
- 46、自己想创业，想事先了解一下，书质量很不错，研读中，希望分享
- 47、“生意本身应该富于创意，必须有趣，必须能激发出你的创造本能。你出版一本杂志，就是努力创造出某种新颖的东西，卓尔不群的东西，它能经久不衰，说不定还有某种实际用途，最重要的是，你希望创造出让你感到骄傲的东西。这就是我的商业哲学。”
- 48、随手一翻，没想到收获了太多惊喜。好书，值得推荐给朋友！
- 49、有意创业的人可以看一下。
- 50、喜欢，写得很实在的自传，有带入感
- 51、外国人果然思路广。看到一句“生意本身也能成为富于创意的事业。”很喜欢这句，能从事自己喜欢的工作，或者说，把工作变成有趣的自己喜欢的事情，真是一件特别好的事情。老外的感觉果然

《一切行业都是创意业》

跟国内一些人不同，他想到的首先是兴趣，然后再是赚钱。却在不知不觉中，赚了很多钱。这样的心态特别好。

52、1.创始人性格决定品牌个性；

2.运气决定你失败的次数，但成功的概率取决于你面对失败的态度；

3.尊重和欣赏每个人的天赋；

4.拥有的财富和资源越多，你的责任就越大；

5.教育孩子这件事情，用鼓励和赞赏取代批评和限制，你会收获一辈子亲密无间的美好关系。

53、所有牛人貌似在童年就是那么与众不同。

54、从中可以看出，家庭教育的重要性

55、@蘑菇 中午说的就这本

56、是作者的自传，挺喜欢的！

不是在讲如何创意的创业，是通过叙述作者的成长历程映射出如果度过你的一生，如何面对创业，如何创新和发现！

很佩服作者的胆量，喜欢里面的一句，不要为了赚钱而创业！

和大家一样，觉得这中文译的书名确实有点扯

57、相比各种超透浪尖的互联网企业，还是维珍的玩法更得我心

58、赌徒的最高境界，all in。

59、感觉是把自传拿过来东凑西凑的

60、从办第一份报纸开始，布兰森没有把眼光局限于赚钱，而是解决青年学子面临的社会问题。以解决问题为发展方向，赚钱就成了解决问题之后上天给予的赠品，就是这样不断经历成功与失败，最终磨练了布兰森卓绝的商业才能。

61、成立维珍那段历程是最精彩的，有趣、冒险、果断决定等，完全个人化嬉皮风格的资本家，和王小波那里读到了类似的话，布兰森说：生意本身应该富于创意，必须有趣。必须激发出你的创造本能。最重要的是，你希望创造出让你感到骄傲的东西。这就是我的商业哲学。王小波说：假如这世上没有有趣的事我情愿不活。有趣是一个开放的空间，一直伸往未知的领域，无趣是个封闭的空间，其中的一切我们全都耳熟能详。

62、我承认我不文艺，我不知道维珍到底是啥，但这本书我是慕名而来。布兰森说，创新意识是有据可考的，基因遗传，这一点我也非常认同，保守的家庭不太能出标新立异的人才。布兰森从小就有一种创业创新的精神，青少年时候就办成了、没办成很多旁人觉得不可能是小孩子办成的事情。也正是在这一次次的疯狂行动中，布兰森形成了自己的创业世界观和方法论。

63、严重的文不对题，整本书讲述的是Virgin的创业史，排版糟糕透顶，密密麻麻的全是叙述，与“创意”的关联性不大。看了几十页，完全看不下去了。不推荐。

64、公司的一路发展，不断壮大，作者以一种自述的方式展现给我们，显然很轻松有趣

65、举例说明了富人怎么落魄成穷人，还行吧

66、中文书名太标题党了，内容只是一本传记，英文书名losing my virginity，怎么就被编辑强硬的加上了创意业呢。

内容挺多的，看起来比较慢，是以主观陈述为主的。讲述了Rick从小，到创立学子，到成立唱片店，在到逐渐拓展到各个行业。Rick保持着激情以及探索的心态，直到他已经富可敌国，依然坚持着热气球环球的实践。

他以个人身份去和萨达姆斡旋这段经历挺让我震惊的，一颗从学子时代就带有的慈善心，一直影响着他，最终也促使他成功的解救了很多滞留在海湾战争年代的英国公民。

所有的介绍都是说Rick特立独行，不拘一格，实际上在他成功哦轨迹上，真的也可以有很多可以借鉴的东西，而非全部归功于他的个性。

67、印象最深的是他与父母的关系

68、方式+执行力, 信息量+创意

69、常常在《周末画报》上看到布兰森的专栏，看到他介绍维珍集团，觉得还挺传奇的，所以就买了这本书看看。看完以后我觉得布兰森真的是一个疯子，居然什么都做，这个集团也太多元了吧，而且他还都能成功，真的是个传奇。书中多次介绍他集团快倒闭的危机，做企业家真是不容易呀！

70、这个人的经历值得崇拜，真正的创业家

《一切行业都是创意业》

1、维珍商业帝国是如何成就的，如何可以持续地在唱片、航空、铁路、饮料、银行、保险、化妆品等各个行业开疆拓土，作者则告诉我们，只要有源源不断的创意，一切都不是事儿！一个公司能走多远的路和老板的个人能力有很大的关系，一个公司有什么样的风格和老板的风格也有很大的关系，维珍集团的发展和老板个人有着极大的关系。老板为什么这么重视创意呢？家庭环境的影响，标新立异的一家。在家里，母亲沉迷于两件事情，她总是给我们没事找事做；她总是千方百计地赚钱，比如说经常会做一些手工艺品或者其他的东西。作者的创意观点也即是商业哲学：生意本身应该富于创意，一桩生意必须涉及广泛，必须有趣，必须能激发你的创造本能。你出版一份杂志，就是努力创造出某种新颖的东西，创造出某种卓尔不群的东西，它能经久不衰，并且说不定还具有某种实际用途。作者的创意关键词：有趣、坚守形象统一品位、原创性、争议性、塑造偶像引领潮流、多元化经营理性思考、新鲜定位、保持活力、品牌声誉、前瞻性等。

2、布兰森是我最喜爱的企业家之一，甚至没有之一。他的迷人之处在于不断挑战跨越行业、产业的边界；不循规蹈矩，不按照所谓的各种商业、品牌的定律行事。这不仅是因为个人的基因，成长环境给予的自信与魄力，我一直认为还有很多无法名状的不可言的成功之道；经常成功并没有固定的模式，简单copy或者学习他人的成功路径，并不能带来下一个成功。维珍帝国的可爱之处正在于“服务体系”，这是布兰森涉足任何行业的灵魂，而这种精神让我们明白维珍的价值。这本书从传记的角度，讲述了维珍的诞生，布兰森的成长，好看、生动、还带着永远创新的勇敢。

3、维珍集团创始人理查德·布莱森的自传《Losing My Virginity》，换了一个古怪的书名，在中国重新出版：《一切行业都是创意业》。封面还特意加了一行小字：掌握创意方法，就能颠覆任何行业。但事实上，这本书跟创意业无关，跟颠覆任何行业更是没有关系。整本书只讲了这样一件事：人还可以这样度过自己的一生。最初，理查德·布莱森和他的大学同学一起办《学子》杂志，利用杂志在大学生群体中的影响，采访到一些名人，其中包括约翰·列侬。事情搞得很热闹，却没有实现盈利。对于流行风潮的捕捉，让他打起邮购唱片业务的主意。那个时候，杂志社的员工，还有去找他们闲聊的大学生，都会花大把大把的钱买唱片。便宜唱片的广告出现在杂志上，立即带来如潮涌的订购电话和现金，“维珍唱片”就这样诞生了。直到1971年的邮政工人大罢工，让邮购业务突然中断，货发不出去，支票也收不回来。被逼无奈，布莱森开始寻觅第一家实体店。那个时候他手里没有多余的现金，付不起高昂的房租。牛津大街一家卖鞋的商店，二楼空着，他就去找老板商量说，在有别的人花钱租下二楼之前，能不能让他先免费使用。他说：“我们会吸引很多人从你的橱窗前经过，他们都需要买新鞋子。”就这样，五天内，布莱森和他的合伙人就做好了货架，买来了垫子、沙发、钱柜。这就是第一家维珍唱片店。他们在这里打造了一种闲散自由的氛围，顾客可以躺在沙发上，坐在地上，想呆多久就呆多久。从唱片店出发，到建录音棚，成为唱片发行商，对于布莱森来说，都是顺手而为的事情。他并没有把自己限定为“杂志出版商”、“唱片邮购商”或者“唱片零售商”，而只是随时关注自己的资源和外部的机会，时机成熟了，就迈出一步，大胆往前走，也不理会要走到哪里去。维珍唱片赶上了一个好时代。那个时候，正是所谓的“全球化”浪潮席卷之时，艺人创造的流行风能在瞬间刮遍欧美，顶尖歌手获得前所未有的粉丝规模和收入。得益于挑选歌手的好眼光，维珍唱片很快实现千万英镑级别的年收入。这个时候，再跨入航空、百货、快消品等领域，也并不比他一无所有的时候开一家唱片店难多少了。在这本书里，布莱森还详细地记下了他多次搭乘热气球环球旅行，和开船横渡大西洋的经历。有一次，他的航空公司正面临英航的强力打压，银行也在考虑收回贷款，他的公司可谓命悬一线。尽管如此，布莱森还是如期开始他的热气球之旅。所以你看，他要讲的并不是创意，而是冒险。他的一生至今，就是一次又一次地冒险，踏上未知旅途，与天斗、与人斗的其乐无穷的历程。秉性如此，“抓住消费者痛点”、“创造独一无二的体验”，仅仅是锦上添花，让他的冒险顺便还能创造财富。除了一开始的白手起家，布莱森的回忆里还有两个小片段让我印象深刻。一是在现金吃紧的时候，他希望在维珍每一架飞机座椅的背后加上一台电视，总共需要1000万英镑，只能找银行贷款。但前面的贷款利息都还不上，谁肯借钱给他呢。于是他分别打电话给波音公司和空客公司，说自己要购买18架飞机，条件是飞机座椅必须带电视机。谈好了购买合同，他又去找银行，这次拿到了数亿英镑的贷款。布莱森说，贷10亿比贷1000万容易多了。第二个片段是他用自己公司的飞机去伊拉克接回人质。布莱森通过约旦国王和王后，加上英国热心政府人士从中斡旋，让伊拉克方面同意放走扣押的妇女、儿童和病人。他就带着自己的机组成员，开了一架波音747去接人。到了机场，他们把巧克

《一切行业都是创意业》

力和儿童航空旅行包送给伊拉克的军官和士兵。女人们含着泪跟自己的丈夫告别，男人们依依不舍地将孩子交给保姆。一些人终于可以安全离开，一些人还是只得留下。在描述完分别的场景后，布莱森写道：一小时后，伊拉克人叫我们回到飞机上。当我们走过寒冷的停机坪时，我和士兵们握手，又送给他们一些儿童航空旅行包，跟他们互道祝福。等我们飞走后，这些外表虚弱而恐惧的士兵将穿着难受的靴子和橄榄绿裤子，握着枪支继续站岗，而这里很可能成为第一个被炸毁的目标。不知道为什么，读到这一段的时候，我脑海里浮现的，竟然是谢逊和金花婆婆的身影。金花婆婆想要屠龙刀，谢逊只想找到张无忌，两个人谈不拢，转眼就要兵戎相见。开打之前，两个人一阵寒暄。谢逊说：“那年你在碧水寒潭中冻伤了肺，缠绵至今，总是不能痊愈吗？”金花婆婆道：“每到天寒，便咳得厉害些。咳了几十年了，早也惯啦。谢三哥，我听你气息不匀，是否练那七伤拳时伤了内脏？须得多多保重才是。”话到此，谢逊将长袍前襟撕下，向金花婆婆掷了过去，接着便是挥刀砍去了。英国人和初次见面的伊拉克士兵，谢逊和兄妹情深的金花婆婆，虽无仇恨却也要拔刀相向。人生多少无奈，都包含在这两个场景中。

4、理查德布兰森之所以牛逼，大概是因为：1. 有双好爸妈，给孩子足够的自由，让他去做自己想要的事情，支持帮助他做自己想做的事情。2. 从小就不守常规，做些破格的事情，长大后也保持着冒险精神，愿意多方尝试。他在书里引用了这样一句王尔德的话：比臭名昭著更糟的是默默无闻。所以在他的唱片、产品宣传上，频频出怪，博人眼球，让维珍始终给人一种“搞怪、有趣、潮”的印象。3. 努力。作为一个高中辍学，有阅读障碍的人，他在事业上付出的努力一定是常人的许多倍。不要被书里各种戏谑的段子给骗了，说到底，他最重要的成功原因还是努力。4. 把握市场。不得不承认，虽然维珍有过失败的投资，但总的来说，布兰森的眼光是很好的。他属于另辟蹊径，不要蓝海，却要红海。他喜欢进入那些已经有大公司垄断的行业，作为一家有活力注重消费体验的小公司，以叛逆者、挑战者的形象，去吸引那些对垄断巨头们反感的消费者，在大公司的淫威下，对市场分一杯羹。5. 注重人脉。从书里和各种新闻报告中可以得知，布兰森是一个交游甚广的人。他与政商名流交朋友，丝毫不顾及身份差异。这种开朗讨人喜欢的个性也许会引起一些特别人生的反感，但对大多数的人来说，一个有趣的合作伙伴总是比较好的。另外，我对书里的小例子印象特别深：他去和法国的一家唱片公司谈生意，席间别人无意中提到自己公司想要签一个法国歌手，如果布兰森就很贱的跑到厕所在手背上记下了这个歌手的名字，然后打电话问法国维珍唱片的人，这个歌手怎么样，在得知这歌手很有潜力的时候，他就迅速安排维珍法国公司签下了这个歌手，挖了别家的墙角。结果事后，他被那家唱片公司的人质问时，他居然打着哈哈就混过去了。不得不佩服他的厚脸皮。这本书好的一点，就在于布兰森自己颇掏心掏肺，不仅写得有趣，更写得真诚。也比这也是他成功的一大因素吧！

5、能够辍学创业，进入如此多的行业，而且永远保持酷炫的精神，令人赞叹。为了推荐这本很不错的书，破例为其打五星。p9 布兰森小时候家里条件一般，但很乐观。p26 通过各种手法，在艰苦的环境里努力让产业口口相传，恐怕这是永远有效的法宝。生意本身也能成为富于创意的事业。努力创造出某种新颖的东西，创造出某种卓尔不群的东西。它能经久不衰，并且说不定还具有某种实际用途。一桩生意必须涉及广泛，必须有趣，必须能激发你的创造本能。p37 在那个年代，音乐具有魔力。p43 发现一个潮流，它将给你带来滚滚财源（摇滚乐，网游，等等，尤其是青少年领域的）p73 版权极其重要，而且是长线投资。p140 维珍的上市和mbo过程对其发展很重要。p209（必须保持清醒的头脑，不被市场所淘汰）p212 品牌的力量--任何商业计划听起来都必须有趣。如果存在一个只有两家大型公司提供服务的市场，这里就存在有益的竞争空间。p250 维珍宇宙飞船酷炫的设计，非常有创造力。p262 盖亚理论：地球是一个单细胞生命体。p274 人们以为互联网不使用能源，但它却散发出大量温室气体。

6、每个企业背后都有一个人。创始人决定企业的气质。老板是什么样的人，公司就会呈现什么样的情况，从某种角度上来说，也决定了公司未来的发展可能。所以，即使羡慕某一个成功的企业家，也不要粗浅的去模仿他的行为，那是因为他那样的人，而我们不是。那样的人，就会成就那样的公司。乔布斯要是去微软，盖茨来苹果，估计两个公司都作死了，至少，肯定不会是现在的样子。我们要做的，是成就我们自己，不需要模仿。对于从事品牌行业的人来说，布兰森打破了诸多所谓“品牌铁律”，这是正是布兰森一向所为，打破一个行业的陈规，以消费者为核心，为消费者创造更多的价值更好的服务。品牌联想，是可以被改变的，如果有像布兰森那样的胆大“妄”为。不需要特意的去进行传统的广告推广，布兰森就是维珍最好的代言人，最真实的广告。因为布兰森是一个有创意的人，所以对他而言，一切行业都是创意业。如果你不是，就不要做这样的妄想了。但是如果你是一个有服

《一切行业都是创意业》

务意识的人，一切行业都是服务业；如果你是一个时尚的人，一切行业就都是时尚业。你就是一切。

7、在上个世纪七十年代，美国国务卿亨利·基辛格曾经请中国***周恩来对法国大革命对世界造成的重要影响发表看法。周恩来当时回答他说：“现在来说这个还为时过早。”书中说成邓小平书中很多观念，执行，都过时了，只能当历史看。单一品牌战略是VIRGIN帝国一直使用的战略，在14年，已经没有什么公司用了。书里没有教你他是怎么想出这些创意的，如何在这些行业寻找差异点，进而建立自己的技术竞争力或者核心竞争力的，书中只是在说一个又一个的好玩的流水账，唯一值得学习的是他这个人不成功绝对不罢休的精神。布兰森是一个典型的白羊座。马上有暴风雨了！”查说，“这可不好玩！”

享受了第一天的好天气后，接踵而至的暴风雨是一次长时间的恶劣天气，这成了我们最大的噩梦。不久风浪足有50英尺高，我们几乎不敢站在甲板上。因为在某一瞬间我们刚好在巨大的Esso燃料船下，看起来好像要倒在我们头顶，令人窒息的汽油烟味让我们都恶心，每个人都在狂吐，痛苦地蜷缩在一起；我们的救生服被海水浸透，上面还有许多呕吐物；我们脸色苍白，没有血色；我们的头发被冻住了。“不值得再继续下去了，”查朝着我的耳朵大喊，“我们试过了，也都勇敢过了。一切结束了，很抱歉，理查德。”

我明白如果我们这次失败了，就不会有下次了，必须说服他们。“让我们努力启动发动机，看我们还能走多远，”我说，“来吧，我们必须尝试一下。”

我知道在Esso燃料船上有一个叫史蒂夫劳斯的发动机专家，请求他上船帮助我们，他们建起绞车，把他送过来，由于两艘船在巨大的风浪中上下旋转，他的勇敢让人惊讶。把握好最佳时机，他们让他落在了我们的甲板上。史蒂夫爬下去和厄克一起抽干了燃料罐，然后灌入新的燃料。我告诉史蒂夫不必留下来。“我愿意留下来，为了航行的快乐，”他满脸油污地说。我突然感到我们有个机会，冲上甲板，从人群中找到查，把他拖到一边，“史蒂夫将留下，”我对着他耳朵大叫，“我们能够继续。”

“结束了，理查德，”查冲着我大嚷，“他妈的结束了！这艘船已经完蛋了！”

“我们必须继续！”我忍不住大叫。我们在那站了一会儿，怒目相对，象两个老酒鬼一样紧紧抓住对方，两个人的手都破了皮，鲜血汨汨，胡子上沾满了呕吐物，眼睛被盐和烟雾弄得充满血丝，面无血色。我们互相依靠摇摇晃晃，彻底筋疲力尽。我们恨这艘船，我们恨这次航行，我们恨大海，我们恨这天气，现在当然更恨对方。“我们必须继续下去，”我象个疯子一样重复着，“我们必须，这是唯一的办法，难道我们被拖回家？”

“天哪，你比我更恶劣，”查说，“好，我们就给它最后一次机会。”

我紧紧拥抱他，接着我们都倒在栏杆上。“好！”查向船员们叫嚷，“我们解缆放船。”

经过上一次失败的地方时，我们都欢呼雀跃，相信自己能完成这个挑战。距希利群岛还有5英里时，一队直升飞机和数百艘各类船只过来迎接我们回家。下午7点30分我们全速通过了灯塔。厄克和史蒂夫从发动机室里步履蹒跚地钻了出来，他们是英雄，连续3天憋在狭小闷热的发动机室，为了让发动机运转，他们站在漫过脚踝的机油中努力工作。我们张开双臂紧紧拥抱在一起，我们赢了，在这次超过3000英里的航行中，整个航程花了3天8小时31分，比上次获奖者快2小时9分，打破了蓝带奖纪录。极富有挑战及冒险精神。他在面对死亡的危急情形时，有着路飞般超乎常人的顽强意志力及生存能力，这样的人这样的运气怎么可能当不了船长呢？

《一切行业都是创意业》

章节试读

1、《一切行业都是创意业》的笔记-第1页

能够辍学创业，进入如此多的行业，而且永远保持酷炫的精神，令人赞叹。为了推荐这本很不错的书，破例为其打五星。

p9 布兰森小时候家里条件一般，但很乐观。

p26 通过各种手法，在艰苦的环境里努力让产业口口相传，恐怕这是永远有效的法宝。

生意本身也能成为富于创意的事业。努力创造出某种新颖的东西，创造出某种卓尔不群的东西。它能经久不衰，并且说不定还具有某种实际用途。

一桩生意必须涉及广泛，必须有趣，必须能激发你的创造本能。

p37 在那个年代，音乐具有魔力。

p43 发现一个潮流，它将给你带来滚滚财源（摇滚乐，网游，等等，尤其是青少年领域的）

p73 版权极其重要，而且是长线投资。

p140 维珍的上市和mbo过程对其发展很重要。

p209（必须保持清醒的头脑，不被市场所淘汰）

p212 品牌的力量--任何商业计划听起来都必须有趣。如果存在一个只有两家大型公司提供服务的市场，这里就存在有益的竞争空间。

p250 维珍宇宙飞船酷炫的设计，非常有创造力。

p262 盖亚理论：地球是一个单细胞生命体。

p274 人们以为互联网不使用能源，但它却散发出大量温室气体。

2、《一切行业都是创意业》的笔记-第302页

不管你为自己创造了什么样的世界，你都能够一次又一次地不断拥抱崭新的不同事物。那也是我一直希望维珍集团拥有的东西，不管是靠判断还是运气实现目标，我都不会通过其他方式追求他们。

3、《一切行业都是创意业》的笔记-第27页

你出版杂志，就是努力创造出某种新颖的东西，创造出某种卓尔不群的东西，它能经久不衰，并且说不定还具有某种实际用途。

创造出让你感到骄傲的东西，是我们应该坚持的商业哲学。

4、《一切行业都是创意业》的笔记-第301页

一天中，我最爱的时间是傍晚。那时伦敦一到午夜，实际上已不可能跟欧洲的任何人通话。传真

《一切行业都是创意业》

机和电话都安静下来，太阳很快罗山。再过一两个小时左右，昼光就会从明晃晃的、近乎白色的太阳光变成薄暮，地平线上方挂着一道绚丽的橘黄色光。坐在阳台上，我能够望见最后一小群鹈鹕潜水捕鱼，然后吱吱喳喳地拍打着翅膀，飞到栖息处休息。几分钟之内，天空就变成了物业那种天鹅绒般的蓝色，第一批星星也将出现。我面前的大海变成一片墨黑，一切都安静下来。

《一切行业都是创意业》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com