

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

游戏高战秘录



楔子

任天堂有百年历史。

山内家族是一个善“赌”会“博”的家族。

任天堂以生产赌牌起家；经营房地产积累；进军玩具市场发迹；利用高科技创造电子游戏系统暴发。

任天堂第三代也即是现任总裁——山内博志，1949年上任时才21岁。

他有科学家的智慧、缜密。首次推出“超级玛利”就掀起一个革命性浪潮：把机智、幽默与电脑终端结合起来，令游戏机前的人随时面临挑战，在迎接一个比一个更大的困难中抓住机遇，从而获得乐趣和快感。

他有领导者的宽容大度，知人善任。他能把最具天才的工程师、艺术家、管理者凝聚成一个卓有成效的智囊团，组织起一支能征善战的队伍，无孔不入见缝插针，实行一套不仅控制软件，也控制硬件的全盘策略，短短几年间，打败了所有老牌的最具实力的电脑公司……

他有政治家的卓识远见、老谋深算。他能在占领95%的日本市场的同时，远征欧洲，登陆美国；并在美国电子游乐业大萧条的时候，毅然风卷残云般横扫美国市场；他敢于豪赌一局，全部收回卖出的50万套Famicom，从而保证了公司的信誉……

他有独裁者的独断专横、飞扬拔扈。他上任伊始就清除家族成员，赶走资深功臣；在遭到美国天界公司暗算后，缜密反击，不择手段封杀对手，甚至不惜巨资把手伸向莫斯科，欲置对手于“死地”……

他有艺术家的丰富想象力和执着创新。他的软件系统把人与电脑推进一场机会均等的对抗中，激发人的耐心、毅力，运用机智把握机会；甚至把人置身于声光电化的空间中，实现自己在现实生活中不可能达到的超人梦想。

他还有孩子般的真挚和童心。他在西雅图职业棒球队大力水手队濒临解散困境时，慷慨解囊，当此举引起太平洋两岸的美、日国民飞短流长，误会、刁难四起时，他在电视上羞怯率真地表白：“我想，我是在西雅图发的迹，回馈一番，人之常情嘛！”获得了公众的理解与普遍赞赏。

他是一个永不满足，知难而进，喜欢顶着风浪冒险前进的大企业家。

他领导的任天堂公司曾以每5秒钟销售一套的速度，在美国创造过年营业额47亿美元的纪录。

任天堂的成功，在一定程度上对世界工业产生了结构性的影响。同时也使自己成为日本最大的文化输出公司，以文化急先锋的角色，进入世界各国的许多家庭。

如今，任天堂成为一种时尚。任天堂的书籍、杂志、笔记本、录像带、T恤、茶杯、拼图玩具、洋娃娃、壁纸……风靡全球！

任天堂无所不在！

游戏商战秘录——任天堂商业王国发迹史

第一章

百年家族两代人赘得一子

一位名叫山内藤治郎的雕刻家，开了一个名叫“任天堂呼卖”的小作坊，他做梦也没有想到，在未来的岁月里，“任天堂”这3个字将会名震寰宇，风靡全球。

19 世纪末期的日本京都地区有一位名叫山内藤治郎的雕刻家。此人的艺术造诣虽然平平，但艺术天赋却极佳；性情很开朗，处世也公正，因此倒算是当地口碑不错的一号人物。

山内藤治郎好赌，平时喜欢与朋友们在一起玩一种名叫“花符”的日本式纸牌。

这是一种图案考究，色彩艳丽的纸牌，共有 48 张，图案分为 12 组，每一组都代表着一年当中的某个月份。

由于山内藤治郎在雕刻艺术方面的造诣并不突出，为了谋生，他只得将雕刻当成业余爱好而另谋生路。

雕刻家的美术功底和对“花符”的爱好帮助了他。

公元 1889 年，山内藤治郎开了一个名叫“任天堂呼卖”的小作坊，专门从事生产与贩卖手工制的“花符”。

“任天堂”这三个字的意思是“谋事在人，成事在天”，这特别符合东方人的哲学精神。

当然，在山内藤治郎为自己的这个小作坊命名之际，他连作梦也没有想过老天将会异常地恩宠他的家族——在未来的岁月里，任天堂这三个字将会名震寰宇，风靡整个世界。

当年，山内藤治郎是采用很传统，同时也是很落后的方法来制作这些“花符”的。

他首先是以桑树或另外一些树的树皮为原料来制造纸浆；接着就把纸浆制成薄纸；把许多张薄纸粘起来就变成了硬纸板；经过仔细的裁剪后，他再亲自动手，用发光墨水和各色颜料将这些硬纸片装扮起来。

于是，绘有各种花卉鸟石的“花符”就诞生了。

由于山内家制作的“花符”都有非常美丽的图案，顾客自然愿意掏钱购买。

不久之后，这种产品就成了京都地区的抢手货，山内家也就财源滚滚而来。

接下来，山内藤治郎就开始在京都、大阪等地设立这种“花符”的零售分店。以后又在日本国内的其它地区加开分店。

就这样，山内家的生意也渐渐做得像样了。

为了迎合各地区消费者的不同爱好，山内藤治郎也实施改革，把“花符”的图案朝着多样化的方向发展。

用不了多久，任天堂呼卖就推出了以风景、草木、武士、美女为图案的一系列不同风格、品味的“花符”。

山内藤治郎的这一改革措施立竿见影，很快就显出了成效，或者可以说是促进了人们对“花符”的浓厚兴趣；也恰在这个时候，日本各地赌风蔓延，以“花符”为赌具的传统赌博方式就愈来愈流行。

面对着这种发大财的天赐良机，山内藤治郎广收门徒，以便增产增收，从此，山内家族发达了！

进入 20 世纪，日本政府开始在国内推行全盘西化的政策，从西方传进日本的各种娱乐方式逐渐成为时尚。

山内藤治郎看准形势，认定这是一次千载难逢的发财时机，不惜投入巨资扩大生产规模，并于 1907 年，在日本率先推出了扑克牌。

顷刻之间，任天堂呼卖身价倍增，从小作坊摇身一变，成为京都地区一

家颇具规模的企业。

生产扩大了，山内家族在各地开设的销售分店无法满足迅速增长的市场需求。

于是，山内藤治郎便和日本烟草即食盐专卖公司拉上关系，通过这家公司遍布于日本国内的行销网络将自己的“花符”与扑克牌配销出去。

任天堂呼卖因此更上一个台阶，成为日本国内一家规模不小的企业。

任天堂呼卖固然是壮大了，可这个时候的山内藤治郎却已老了，心里打算退出工商界，安度晚年。

山内藤治郎膝下无子，任天堂呼卖的总裁权柄就交给了他的徒弟兼女婿金田惜世。

按照日本的传统，金田惜世既然要继承岳父家留下的产业，就必须入赘岳父家，名字从此也就改为山内惜世。

日本民族历来就是一个很重视夫权的民族，即使到了今天，夫权仍然大行其道。

在山内惜世所处的那个年代里，他的入赘改姓之举自然免不了要被别人瞧不起。

为此，山内惜世也曾经痛苦过。

不过，在日本同时还盛行着“尊师”的传统。

正所谓：师徒如父子。

所以，山内惜世虽说是老当家的入赘女婿，同时毕竟也还是老当家倾囊授技的入室弟子，即使入赘，总还不算太丢颜面；再加上他的老婆贤良淑德，对他言听计从，百依百顺，山内惜世终于将一口男子汉的骄矜之气强收入腹，认了！

1929年，山内惜世终于接得接力棒，正式成为任天堂呼卖的第二任总裁。

不负师父的重望，山内惜世上任伊始，雄心勃勃，瞄准时机，毅然杀入房地产市场。

他要为企业开创一个崭新的局面，以便在世人面前树立入赘女婿比亲儿子更强的光辉形象。

1933年，山内惜世筹组了一个合资公司，定名为山内任天堂公司，并把公司的总部从老店迁至隔壁一栋现代化的办公大楼里，使公司彻底摆脱了作坊式的阴影。

1947年，他又根据市场需要，取消自行造纸，从别的专业厂家手中买进品质上乘的纸张，开始生产品质优良的纸牌。

同时，他又成立起一家起名为丸福的配销公司，开始着手面向国内市场，自行推销产品。

此时，公司的格局就显得更加完善了。

山内惜世虽然身为入赘女婿，但骨子里依旧有很深的男尊女卑的观念，所以他也一直希望自己能有儿子。

谁知两口子结婚多年，对自己言听计从的老婆偏偏在这件事上很不争气。女儿生了一大堆，儿子却始终不见踪影。

山内惜世百般努力也无可奈何，满腔的希望终于化作流水，最后也只得寄希望挑个好女婿，招郎上门。

手掌手背都是肉，女儿毕竟也是自己亲生的。对他来说，这当然也是没

办法的办法。

他的长女喜美，精明干练，颇有乃父之风。山内惜世对喜美也格外看重。

喜美成年后，嫁了一位享誉全国的青年雕刻家，此人名叫稻田鹿之助。

稻田鹿之助是一个浑身充满着艺术细胞的年青人，热情有余，冷静不足，由于受到西方社会男女平等思潮的影响，同意入赘女家，从此改姓山内。

1927年，喜美生下一个男婴起名山内博志。

山内家族为此而合族欢庆，稻田鹿之助也成为山内家族中的“头号功臣”，并受到了当时尚未退休的老当家——山内藤治郎极为热情的嘉奖。

面对庆贺与嘉奖，初为人父的稻田鹿之助却从心里泛起了几许苦涩与酸楚。

夜深人静之时，他常常辗转反侧，难以入梦，一个念头总是无法抑制地折磨着他：自己原本是稻田家的堂堂男子汉，可如今不仅已变成了山内家的人，就连儿子也姓山内了，这一切划得来吗？

在接下来的几年里，正值山内惜世大举开拓之秋，作为“任天堂”的总裁继承人，稻田鹿之助自然受到了各种压力。

稻田鹿之助原本就不是一个经商奇才，与岳父相比，恰似山鸡比凤凰——差距显著。

山内家族中的成员普遍都对他的能力感到忧虑，这也成为他精神上一种极为沉重而厌倦的负担。

在这种时候，精明干练的喜美偏偏还不识相，不仅没有给他应有的温存与抚慰，反因“望夫成龙”的心思迫切，常常给他鼓劲，还刻意表现出对他当家才能的“充分信任”。

是可忍，孰不可忍！稻田鹿之助颓丧之余，反叛心越来越强烈，终于在一个阴雨绵绵的秋日黄昏，只身离家出走，从此杳无音信……

稻田鹿之助离家出走的时候，他那可爱的儿子——山内博志，仅仅只有5岁。

为此，整个山内家族都对稻田鹿之助痛恨切齿。

山内惜世当时对女婿的这个举动很可能也能理解一二，但理解却并非谅解。

出于对女儿和小外孙的怜爱，山内惜世甚至比家族中其他的成员还要更加痛恨这个“不负责任”的人。

喜美因丈夫突然离家出走，羞忿之余，便把幼子交托给父母领养，自行去办了离婚手续，然后搬去与妹妹同住。

在那个年代，女人改嫁被世人视为极不光彩；喜美从此就把自己的精力全部投入工作中，终生没有再嫁。

而那个失去了父爱的山内博志，则从此开始接受外祖父母的抚养与教育。

第二章

年青气盛新总裁心狠手辣

山内惜世躺在病床上立下了让外孙继承企业的遗嘱，山内博志毫不犹豫就接受下来，并立即提出一个使家人感到惊诧的苛刻条件，那就是：凡是家族成员都必须离开山内任天堂公司。

与所有的同龄儿童一样，幼小的山内博志也很需要父爱与母爱。

可是，父亲离家出走，母亲又忙着工作，这两种亲情他几乎一样也没有。这两种亲情又是外祖父母无法代替的。

就这样，失去了父母的爱抚，再加上他从小就被告知父亲是一个“大坏蛋”，于是，在他那幼小的心灵之中，不知不觉地就留下了无法愈合的伤口。

一个心灵过早受到伤害的小男孩，终于在亲戚们怜惜的目光中逐渐长大了。特殊的童年生活，使得山内博志从小就显示出与众不同异常好强的独立性格。

与此同时，阴沉乖戾、郁郁寡欢的一面也在他的身上形成并逐渐牢固起来。

后来，那个离家出走的稻田鹿之助，由于念子心切，带着满心的内疚，还是回来看望了自己的儿子。

可这时的山内博志根本就不想搭理他，也拒不承认这个人就是自己的“父亲”。

山内博志虽然有着一副难以与人相处的性格，但这种性格却不会埋没他的聪慧精明。

1940年，仅仅只有13岁的他，进入了京都一所大学的预科班就读。

也正是这一年，第二次世界大战爆发了。

随着战争的日趋激烈，山内博志也日渐长大，很快就到了应该入伍的年龄。

这时，幸好有外祖母的努力，他进入一家军工厂工作，名义上是半工半读，这样，便名正言顺地免去了服兵役的义务。

1945年，战争结束。山内博志考进了早稻田大学，开始学习法律。

也在这个时候，风烛残年的外祖父急急忙忙地为他包办了终身大事。

新娘名叫稻叶美智子。

不久，任天堂的第二任总裁山内惜世因为中风，卧床不起。

正在学校念书的山内博志被人叫到了外祖父的身边。

山内惜世躺在病床上立下了让外孙继承企业的遗嘱，山内博志毫不犹豫地接受下来，并立即提出一个使家人感到惊诧的苛刻条件，那就是：凡是家族成员都必须离开山内任天堂公司。

由于对外孙的怜爱，也由于山内惜世认识到，如果家族中那些亲戚留在公司里，的确不能够维护外孙的绝对权威，对公司的发展也弊多利少……

考虑再三，山内惜世临终前，主动出面替自己的外孙担下了这个“恶名”。

于是，山内家族的成员们就在一夜之间，丧失了留在公司供职的可能。

1949年，年仅22岁的山内博志正式成为山内任天堂公司的第三任总裁。

山内博志上任伊始，第一件事就是将公司内所有资深员工，包括每一位部门经理统统除名，手段硬得惊人。

所有倒霉的人，对这个毛头小子的胡作非为都感到愤怒；不过，也正是通过这一事件，这个山内博志在公司里的绝对领导权威就树立起来了。

1951年，他把原来名叫丸福的配销公司改名为任天堂骨牌公司，又在京都市中心买下一栋大厦，将公司以及制造工厂都搬入大厦之中。

紧接着，为了与进口扑克牌争夺市场，山内博志又投资更换设备，成为全日本第一家生产塑料纸牌的公司。

然而，事业的发展并没有让山内博志的内心深处产生真正的欢欣与喜

悦。

他始终郁郁寡欢，也始终看谁都不顺眼。

有一天，他突然接到一个消息：生父稻田鹿之助因中风已离开了人世。

山内博志惊诧、愕然……心中顿时产生了一种空荡荡的感觉。

父亲下葬的那一天，他第一次见到了父亲的第二任妻子以及与自己同父异母的几个妹妹。

她们告诉他：父亲临死前，一直都在呼唤他的名字。

往后的几个月里，山内博志沉浸在极度的悲哀之中。

1959年，山内博志与美国著名的迪斯尼公司签下一份合同，然后就将迪斯尼公司名扬世界的卡通人物，统统搬上了他的纸牌。

于是，那些印着米老鼠、唐老鸭、普努托等卡通人物的纸牌就出现在任天堂的产品中，顿时风靡整个日本。

不久，山内博志又投资经营快餐业。

可惜在当时的日本国内，快餐业显然太过超前，以致于开张不久，就只能关门。

快餐业的失利一点也没有改变山内博志恣意纵横的经营方式。

接着，在平日花天酒地、卧柳眠花的放纵生活中，他又产生了新的灵感。

山内博志这一次开起了一家“爱情旅馆”。

好在搞爱情旅馆这种风月场所稳赚不赔，也算得上是一个很实惠的行道。

而且，即使赚不了大钱，那也没有关系，最起码也能够为自己提供方便嘛！

不久之后，山内博志又出新招，搞起了一间名为大屋计程车出租公司。

可是，刚开业不久就招来了计程车司机同业工会的威胁——给司机们加薪并提高红利，否则就要罢工！

山内博志从小就横惯了，岂会向别人低头？

面对这种“无礼”的威胁，山内博志怒从心头起，恶向胆边生，立刻就来了——关门歇业，大家一哄而散了事！

由于经历了再度失利的冲击，山内博志开始走向成熟。

此时此刻，他已是儿女满堂，人到中年。

成熟起来的山内博志虽然面孔冷峻如常，但在经营企业的时候，也就不再盲目冲动。小事情固然还是一言而决，可大关头上却总要谋定而后动。

同时，成熟起来的山内博志，也逐渐摆正了自己在生活之中所处的位置。

从这时开始，每当他回到家里，面对着自己的妻子和儿女，心里就不免有些惭愧——谁不知道自己在外面花天酒地、乱搞女人呢？

为了向这些惧怕自己的亲人暗示自己其实还是想要成为一个好丈夫、好父亲的，他将爱情旅馆关掉，并开始关心自己家人的生活了。

但是，或许是出于要面子的心理作怪吧，他始终都没有向家人明说出来，以致于等到家人们理解，已是许多年以后了。

现在，山内博志要扬鞭策马、大干一场了。

经过对成功的总结和失败的反思之后，山内博志看到了任天堂的优势所在。

任天堂的优势就是触及全日本各大百货公司与玩具店的配销系统。

山内博志的心中有了结论：继续立足于老本行。

人类存在着“赌”、“博”两种根深蒂固的天性。

立足老本行，利用新科技，撒下“赌”与“博”的天罗地网，让人们在不知不觉中，心甘情愿地自投罗网。

山内博志心旌飘荡，恍惚之间，他已看见了任天堂未来的美景。

任天堂公司将自己的目标瞄准了孩子们！任天堂公司向玩具市场进军了！

那是一个怎样的市场呵！

难以预料的世界，难以想象的广阔！

第三章

三杰联手镭射枪一显神威

顷刻之间，换了个新招牌的保龄球馆立刻人满为患，简直把那些大亏血本或即将破产的保龄球馆的老板们乐傻了！

此后很长一段时间，这些所谓的“镭射枪飞靶射击场”就成了无数人娱乐休闲的最佳去处，而这些老板们在兴奋之余，只要一看见任天堂的销售人员就立刻鞠躬哈腰，口中所说的话也都是：“托您的福……”

1969年的某一天里，山内博志“突然”下令：成立一个游乐器部。

说是突然，其实是蓄谋已久的事情。

山内博志对“儿童”这个广阔的大市场早就垂涎不已了。

因此，山内博志就把任天堂的营销策略，定位在儿童日益增长的游乐需求上。

山内博志任命总务部经理今西实司担任该部门的主管。

由于山内博志在宣布成立这个新部门之前，根本就没有和任何人商量一下，以致于原总务部经理今西实司在接到新任命之时，大吃一惊。

原来，今西实司还误认为老板有点看他看不顺眼，谁知自己在山内博志的心目之中，却是一个不可多得的“爱将”！

当然，仅仅有了今西这样的管理人才还不行。

山内博志深知，游乐器部必须有一大批精明能干，又具有创造天赋的工程师。

山内博志把一个名叫横井顽兵卫的电子工程师叫到办公室里，向他下达了第一项任务：为圣诞节设计一个儿童玩具。

这位横井先生原本在任天堂的扑克牌生产线上担任维护、保养机器的任务；现在突然接到设计儿童玩具的任务，吓了一跳，还以为老板在发高烧。

不过，即使老板在发高烧时下达的命令也同样要执行的，横井可不敢给自己的饭碗开玩笑！

好在横井平时就喜欢搞一些自行研制的玩意儿，于是，第二天上班时，他就抱着一个以前制作的玩意儿向老板和顶头上司今西实司交差了。

横井搞的那个玩意儿是一个拥有两个把手，通电后就可以像剪刀那样一开一合的东西，照他的想法，只要把这个东西包装起来，基本上就是电动玩具了。

就这样，任天堂的第一个玩具——超级怪手诞生了，不久，捷报传来，短短一段时间里，那玩意儿竟然就卖掉了120万个，营业额接近千万美元。

面对着如此骄人的战绩，山内博志心中大喜，当即就把横井叫到面前，冲他瞪着眼，冷冷地说道：“以后，你就专门去研究这些玩意儿，弄好就拿给我看。”

横井先生也真是一个肯听话的老实人，不久之后，他就又给老板送来了大批的玩意儿，其中包括供棒球练习的超级棒球、类似潜望镜的超级潜望镜……等足以令儿童大为开心的东西，于是，任天堂仅仅凭着横井顽兵卫一个人躲在屋里搞出的一系列创意，便一下闯进了日本全国的儿童玩具市场。

横井先生是一个十足的怪才，不久，他又突发奇想，为日本的少男少女们奉献了一个足以让他们发狂的伟大杰作——爱情测试仪。

所谓“爱情测试仪”，是一种拥有两个把手和仪表的玩具，只要一个男孩和一个女孩分别用一只手握住把手，并把另外的一只手紧握在一起，仪表之上就会显示出老天才分辨得出真假的“爱情值”。

这个玩具诞生在70年代初期，当时的日本人普遍还保留着男女授受不亲的观念；可是当时的少男少女们更愿意接受从西方世界传来的新潮思想，因此，这个玩具的销路还用得着发愁吗？

趁着爱情测试仪在日本国内畅销之机，横井禀承山内博志的旨意又把这个东西略作改动，变握手为接吻，以便向欧美各国市场推出，于是，任天堂的产品冲进了欧美市场。

山内博志是一个讲求个人英雄主义的人，平常对于自己手下的员工，他总是鼓动他们彼此对抗，彼此竞争，有功则重赏，有过则重罚；而他自己则在一旁冷眼关注着手下的每一位员工，极力去研究这些人的长处以便加以合理使用。

鉴于他的这些原则，干练的今西实司很快就被调到任务艰巨的市场行销部门负责；而这个正式定名的产品研究开发部自然就留给横井去打理，此时，横井手下已有一大批年轻的工程师了。

有一天，一位声宝公司京都分公司的推销员来找横井，此人名叫上村正行，找横井的目的是要向横井推销声宝的各种不同的电池产品。

上村正行是一位电子专业的毕业生，犹喜电动玩具，所以，当上村与横井见面后，二人从声宝的电池聊起，接着就聊到任天堂的电动玩具。

二人越聊越起劲，一个新的设计蓝图在他们的脑子里蓦地产生了，那就是：采用声宝的极性电池来作靶子，并设计一种以光束为子弹的“枪”来与之配套。

上村正行热血沸腾，当时就决定从声宝公司跳槽来任天堂公司与自己的“知己”合作，从事研究那种“枪”。

不久，一种被命名为死光枪的玩具就问世了，与死光枪同时间世的还有其配套的“靶子”——被光束击中后就会闪光的狮子、啤酒罐……等等。

死光枪问世后共卖出了 100 多万支，销售总金额超过 3000 万美元。

由于死光枪的诞生，踌躇满志的山内博志立刻就将任天堂的规模扩大，买下原办公楼周围的大片土地，又建起一栋三层高的大楼，并在这栋大楼正门的上方挂起了任天堂公司醒

目的招牌。

就在山内博志为这些事情忙得不可开交的时候，横井又送上了一份他和上村共同提出的“新产品可行性分析报告”。

按照山内博志的规定，产品研究开发部所提出的新产品构想都必须经过他个人的审查，拍板后才可投入研究和生产。

山内博志本来是学法律专业的，对电动玩具可以说得上是一个十足的“外行”；不过，事情偏偏怪得很，只要他认为可以的东西，竟无一例外都好卖，而且，他经常还会对横井、上村这些大行家们直截提出一些电路方面的设计方案，简直就跟“内行”一个样。

这天，山内接到横井的报告，翻开一看，原来是一个把死光枪改头换面，变成飞靶练习枪的计划。

当时飞靶射击正在日本各地流行，虽然飞靶射击场全都位于交通不便的郊区，生意却非常兴隆。山内博志想；如果推出这种新产品的话，交通不便的麻烦即可迎刃而解；而且，凡是娱乐的人也可免去风吹、雨打、日晒之类的一切麻烦。

可是，射击场地又该选在何处呢？要打飞靶，总不能把场地设在家里呀！

带着这个疑问，山内博志继续往下阅读着，突然，“保龄球馆”几个字映入他的眼帘，于是，他立刻就将那份报告递还横井，狠狠地说道：“干吧！这是一个特棒的计划！但是要快！”

日本在几年前流行打保龄球，所以，每个城市的大街小巷里到处都是保龄球馆；而最近人们又迷恋上了飞靶射击，保龄球馆因生意冷落正纷纷地关门歇业。若是横井他们晚些时候才推出这种新产品，那些保龄球馆说不定就

已经改行做其它生意了。

在山内博志亲自督阵之下，横井和上村立刻投入到对“飞靶计划”的研究之中。

当然，他们都知道，要让人们放弃实弹射击来玩这种射击，就必须增强射击时的气氛。也就是说，当射击者击中目标的时候，那些极性电池最好是立刻就作出反应，铃声立刻响起，灯光同时闪烁，计分板上的分数也该变动。

要迅速完成这一系列的技术难题显然是太困难了！

山内博志眼见横井和上村忙得不可开交而进展又太慢，心里一着急，立刻就把一个刚刚跨进任天堂大门的年轻人叫过来，让他去与任天堂当时的王牌工程师一起工作。

山内博志的这一举措似乎有点儿唐突，但事实却证明那个年轻人的能力并不比横田和上村逊色。

那个年轻人名叫竹田，而山内博志仅仅只看了这年轻人一眼就知道他不是池中之物。山内博志天生有一双伯乐的慧眼。

就这样，横井、上村和竹田走到了一起。

就在“工程三杰”展开联手行动的时候，首次在日本东京举办的“镭射科技大展”拉开了帷幕，轰动了整个日本。

山内博志灵机一动，马上就给横井他们正在研究的新产品重新起了一个名字——“镭射枪”。

当东京的“镭射科技大展”刚刚落幕，日本人突然发现他们身边那些关门歇业的保龄球馆于一夜之间竟然挂出了“镭射枪飞靶射击场”的招牌，在惊讶之余，大家纷纷拥进去看个究竟。不可思议的是，那些号称是“镭射枪”的玩意儿竟然与前些日子在东京展出的真镭射枪一模一样。

既然如此，这些爱好飞靶射击的人，或是对镭射枪感兴趣的人都急欲亲手试射一番，哪知道一扣扳机，光束射出，目标中弹，灯光闪烁，铃声大作，好不热闹。

顷刻之间，换了个新招牌的保龄球馆人满为患，简直把那些大亏血本或即将破产的保龄球馆的老板们乐傻了！

此后很长一段时间，这些所谓的“镭射枪飞靶射击场”就成了无数人娱乐休闲的最佳去处，而这些老板们在兴奋之余，只要一看见任天堂的销售人员就立刻鞠躬哈腰，口中所说的话也都是：“托您的福……”

一年以后，好莱坞的西部电影在日本掀起了一股热潮；而这时的“镭射枪飞靶射击场”也渐有冷却之势。

就在这时，由今西实司指挥的任天堂销售队伍又大举出动，他们为“镭射枪飞靶射击场”带来了新的玩意儿——“荒野大镖客”。

于是，在那些保龄球道的后面就安装起银幕和放映机，游戏一展开，银幕上便会出现真人一般的枪手；而自诩是“大镖客”的娱乐者则必须马上将这位枪手击倒，否则你就要被“射中”。

由于这个时候好莱坞的西部电影不仅风行日本，同时也风行世界，这个“荒野大镖客”的游戏产品立刻被有门路的贸易公司介绍到了欧美各国。

第四章

扬帆远航登陆美国谁执旗

突然，一个念头在他的脑海之中浮起，他顿时愣住了！

好一阵，山内博志一拍脑袋，不禁在心中暗骂自己糊涂透顶！

原来，他终于想起了一个能够帮助他开辟美国市场的人。这个人不但与他有亲情关系，同时还是一个美国通。

就在任天堂公司昂首阔步朝前迈进的时候，世界范围内的石油危机爆发了。

日本随之经济萧条，国民收入锐减，而娱乐业也迅即衰败下去。

任天堂公司也遭受到致命的打击，产品积压，而欠自己债务的商家破产的破产、倒闭的倒闭，销往国外的产品订单也被迫取消。

山内博志却方寸不乱，他清醒地认识到：危机即是转机！这个时候正是开发突破性产品的时候！经济很快就会复苏，自己必须抓住机会。

不久，山内博志就惊奇地发现了美国娱乐业的新产品，那就是由美格伏斯以及华纳利等公司推出的一批可以连接在电视上的电子游戏系统。

他立刻就意识到了电子娱乐业的新动态，此时是 1975 年。

经过长期的谈判和协商，任天堂终于取得了美格伏斯公司在日本制造及销售该公司电子游戏系统的权利。

买下这一授权仅仅只是一个开始。

山内博志真正想要的其实是自行制造这一系统的技术。

根据山内博志的指示，任天堂的工程师们开始认真地研究这项新的技术，但令人沮丧的是：由于任天堂的设备简陋，再加上员工们也没有受过专业训练，所以，在相当长的一段时间内还无法开发和生产出这种电子游戏系统最关键的部分——微处理机的电子线路板。

在经过片刻的沉默之后，思维活跃的上村提出了一个建议：何不找一个电子产品的专业制造厂家来共同探索呢？

就这样，实力雄厚的三菱电子与任天堂结成了共同研究开发的联盟。

1977 年，任天堂第一次向本国市场推出了自己开发研究出来的电子游戏系统 ColorTvGame6，不久，功能更强的 ColorTvGame5 也问世了；而这两种产品的销售量后来都超过了 100 万台，任天堂打了一个漂亮的翻身仗。

紧接着，任天堂又推出了更加复杂的“木头人”电子游戏系统，但由于受到美国同类产品的冲击，因而比前两种系统卖得差些；即使如此，“木头人”还是共卖出 50 多万台。

既然受到美国更先进的同类产品的冲击，山内博志立刻开始考虑应对之策。

鉴于当时的计算机市场行情正朝着“轻、薄、短、小”的方向发展，山内博志立刻认准目标，要求自己手下的工程师们也要将这种电子游戏系统带向这个方向。

在山内博志不断的鞭策与鼓励之下，任天堂的工程师们由上村率领，与声宝的专家合作，不久就解决了一个又一个难题；于是，任天堂终于推出了在当时号称世界上最小的一套电子游戏系统。

而此时的山内博志却已经把自己的目光对准了世界，他决心要自行将任天堂的产品打进国际市场。

山内博志认为：走向世界必须是一步一步地向前迈进，而首要的目标则是欧美。

来自行销部门的一份调查报告令他信心大增、心旌荡漾——任天堂的新产品“Game&Watch”已出现在全世界的各个地区。

毫无疑问，任天堂具有在世界范围内的竞争能力。

然而，不久，山内博志又接到了一份令人气愤的报告——出现在全世界各地区市场上的“Game&Watch”大部分都是一些亚洲国家的仿冒品，而仿冒

品之所以抢走了任天堂的生意，最重要的还是因为价廉。

山内博志在气愤之余也无计可施。因为，在对付仿冒的问题上，目前也仅仅只有加快新产品的开发才有些许效果。

山内博志因此更迫切地想要开辟欧美市场。

经过深思熟虑后，他决定把重点放在美国市场上，因为，欧洲的国家太多，情况太复杂，并且其竞争激烈程度也不逊于美国。

但由谁来执行这一计划却始终令山内博志无法作出决定。

放眼自己身边能干大事的人才，今西不错！但今西的长处在于他的坚实稳妥，况且今西更适合留在国内与本国打交道；乌取新日呢？这倒是一个可造之才，但这小子狂妄自大，对西方人有着极深的偏见，应该留在公司内着重加以培养，过些日子才能发挥其特长；自己的儿子胜一呢？胜一太年轻，不但没有实际工作经验，而且做事情缺乏韧劲，目前还看不出这小子会有出息……

山内博志不停地在头脑中权衡着自己身边的每一个稍有长处的人物，日思夜想，寝食不安。

这天回到家里，山内博志看见老婆美智子正好放下电话，山内博志随口问她和谁通话。

美智子回答道：“洋子。”

洋子是他们的女儿，现在正和丈夫暂住加拿大，所以，母女俩经常通长话聊天。

山内博志在自己几个儿女中最喜欢洋子，所以，当他听老婆提起洋子，他的心里自然免不了要想念这个乖女儿了。

突然，一个念头在他的脑海之中浮起，他顿时愣住了！

好一阵，山内博志一拍脑袋，不禁在心中暗骂自己糊涂透顶！

原来，他终于想起了一个能够帮助他开辟美国市场的人，而这个人不但与他有密切的亲情关系，同时还是一个美国通。

此人就是爱女洋子的丈夫，他的女婿——荒川实伸！

第五章

才子淑女百年家族喜联姻

山内博志对实伸平淡地说道：假如你打算娶我女儿的话，那就请快一点。

山内博志的女婿荒川实伸出生于京都的一个名门望族；早在山内家族还没有发迹前，荒川家族就已在京都地区名重一时了。

很久以来，荒川家就一直在当地经营着规模可观的纺织公司，经营方式是从中国和欧洲进口丝绸和棉布，然后再加工制成西服、衬衫、和服、床罩等成品，销往世界各地。

另外，荒川家也做房地产生意；由于他们的资金雄厚，介入这个行道的时候也早；所以，京都一带最好的地皮都归他们家。

当荒川实伸的父亲荒川和治郎接手家族企业的时候，这个企业已经发展成为全日本规模最大的纺织企业了。

荒川和治郎经营企业很有办法，但他却是一个很守旧的人，虽然他的公司能够生产出质量上乘的名牌西服，可他终其一生，竟从来没有穿过西服。

荒川和治郎的妻子是一位传统的大家闺秀，他们共有两个儿子和一个女儿，荒川实伸是他们的第二个儿子。

老荒川有着很好的涵养，平常对子女的教育也是以“身教重于言教”为宗旨，对“棒下出孝子”的说法则不屑一顾。

在老荒川优秀品格的熏陶之下，他的长子荒川寿治以及女儿都从小就养成了良好的品德；而他的次子荒川实伸则是一个例外。

当然，荒川实伸其实也没有什么“大过”；只是他从小就喜欢游手好闲，既不帮家里做事，也不用功读书，仿佛他的唯一爱好就是游山玩水。

对于这个游手好闲，不求上进的“逆子”，老荒川从来都是心平气和地谆谆教导，而言者谆谆，听者藐藐，荒川实伸从不把老子的话当成一回事。

说起来也怪，不知道荒川实伸是怎么搞的，东游西逛居然让他混进了京都大学。

荒川实伸去读大学，老荒川当然开心；但荒川实伸在大学里还是“混”字当头，一混就是三年。

1967年，在京都大学读书的荒川实伸也不知是哪一根神经出了问题，竟然于一夜之间突然猛醒，开始用功了。

“睡狮猛醒”可了不得！荒川实伸这回潜下心来，竟然一口气取得了土木工程的硕士文凭，然后，他又横渡太平洋到达波士顿，进入“美国理工摇篮”——麻省理工学院继续深造！

荒川实伸从小就有一个游山玩水的爱好，所以，他到美国后，趁开学的时间还有好几个月，就买了一辆老爷车，开始了畅游美国的大行动。

这次旅游是他平生最重要的一次旅游！正是在这一次旅游当中，他第一次很清醒地认识了自己，发现自己具有良好的洞察力与宽广的胸襟。

1972年，荒川实伸在麻省理工学院获得了他的第二个硕士学位。

不久，他回到日本，并在东京一家名叫“丸红”的房地产公司找到了工作。

那一年的圣诞节，他回京都探亲，顺便陪同父母参加了一个在京都上流社会所流行的传统社交舞会。

当时，荒川实伸其实并不想去那种场合里凑热闹；因为，能有资格在那种场合里出席的人并不多，圈子很小；而这些人多半也都是荒川家的亲友。

荒川实伸终于还是去了，而且这一去，竟然成了他人生之中的一个重要转折点——他认识了一位后来成为他妻子的女孩！

那个女孩名叫山内洋子。

当时，荒川实伸一见洋子，心里顿时就产生了一种异样的感觉，只觉得这个女孩是他所见过的最漂亮的女孩。

由于那天的舞会荒川实伸的父母都在场，从美国留学归来的双料硕士表现得很腼腆，幸好他的表妹与洋子是好朋友，经表妹的介绍，他才与洋子搭上了线，否则的话，他是肯定轮不到和洋子跳舞的机会的。

既然经表妹与洋子搭上了线，荒川实伸自然不肯离开洋子半步，以免让别人趁虚而入；与此同时，洋子也因久仰女伴表哥的大名，知道他四海为家，双料硕士，当然对他也很有些好感。

于是，在那天晚上的舞会中，他们两个人就一直没有换过舞伴，而当舞会结束后，他们“拍拖”的关系也确立了。

荒川实伸与山内洋子“拍拖”一段时间后就到了谈婚论嫁的阶段；而在这个时候，双方却还没有征求各自家长的意见。

荒川家族一连好几代都居住在京都，是京都地区上流社会的人物。所以，荒川家的人一向都不怎么瞧得起山内家的人，认为他们都是些铜臭味十足的暴发户，而且也缺乏教养。

但是对于荒川实伸来说，征求自己父母意见只不过是一种形式上的需要而已；同意则皆大欢喜；不同意就自己作主，反正自己又不打算用家里的钱！

荒川实伸这边固然好办，可洋子那边却难办了。

洋子最惧怕的人就是她的父亲山内博志，假如父亲不同意这门亲事的话，那么，打死她她也不敢硬嫁荒川实伸。

洋子知道自己必须去闯父亲这一关；同时，她也知道父亲这一关艰难闯得过去。

因为山内博志也一向瞧不起荒川家的人；他认为荒川家的人都是一些保守封闭、骄傲自大、本事平平、依靠祖先余荫才能享受荣华富贵的纨绔子弟。

不过，即使父亲这关难过，洋子总还是要试一下的。

洋子先是把自己的心曲悄悄向极好说话的母亲美智子透露了个大概，不出所料，母亲立刻赞同并马上答应帮忙。

于是，在接下来的一段日子里，只要丈夫晚上回来，美智子就向丈夫大吹“枕头风”，先是从荒川家的良好品德说起，然后又说荒川家的人有很多都不能算是纨绔子弟……当然，说到最后自然会提到那个留美回来的双料硕士。

对于老婆这种罕见的“唠叨”，山内博志既不理睬也不制止，他保持着“以不变应万变”的沉默。

见丈夫如此，美智子放下心来，估计丈夫已经“默认”了！

于是，有一天，美智子告诉丈夫说自己想请荒川实伸来家里吃顿便饭，希望大家见见面。

山内博志不吭声，头点了几下。

到了见到荒川实伸的时候，美智子惊讶地发现丈夫的话突然多了起来，而且几乎只听见丈夫一个人在说话。

荒川实伸那天的表现自然是很腼腆，而山内博志则连连不断地向对方提出一大堆问题，全然是一副招募职员的老总的样子。

那天，山内博志所提的问题显得很杂乱，其实他拐弯抹角，东敲西击，仅仅只是想看看这年轻人是不是酒鬼或花花公子。

吃完饭，大家刚到客厅里坐下准备喝茶，山内博志就对荒川实伸平淡地

说道：“假如你打算娶我女儿的话，那就请快一点！”

荒川实伸立刻点头说“好”，生怕答应慢了会起变化。

山内博志又转过头去对女儿道：“找丈夫就应该找他这种相貌平庸的人，如果他长得英俊潇洒的话，外面那些如狼似虎的女人又怎肯放过他？”

洋子对于父亲的这一点评是不太服气的。

等送走荒川实伸以后，山内博志才在妻子面前正式表示了态：“这小子的父亲虽然没有太大的本事，但人品却很不错，可想他的人品也差不到哪里！”

山内博志相女婿的标准和在公司用人的标准都是“用人用其长”。

不久，在双方家长的主持下，一场盛况空前的婚礼在京都当地一家公司举行，荒川实伸和山内洋子一对有情人终成眷属。

婚后，这对新人搬到了东京丸红公司的总部附近，从此过上了和谐美满的生活。

实伸到底是从美国回来的留学生，对自己的妻子非常体贴关心；每天黄昏，只要不刮风下雨他就必定要携同妻子到附近的公园里散步，全然没有日本男人常有的“大男子汉”作风。

可是好景不长，仅仅只过了一年，实伸在丸红公司里就得到了提拔，于是，夫妻二人就难有闲暇漫步于晚霞余辉之中了。

不久，实伸又再次得到提拔，并常常被派往国外，一去就是好几个月，平均每个月起码有 25 天以上的时间洋子看不到丈夫的影子。

当然，一向就喜欢游山玩水的实伸对于这种由公司出钱请他“免费旅游”的生活非常满意，而独守空房的洋子则越来越觉得不是滋味。

寂寞无聊之余，洋子经常跑回娘家去向母亲哭诉，而她的报怨则常常通过母亲之口传到父亲那里。

于是，山内博志有时也要开导女儿几句：“你若是不需要他这种有上进心的人，那最好的办法就是离婚。”

父亲的这些话对洋子无疑是一种提示，洋子终于亮出了“离婚”黄牌；不过，她的“离婚”黄牌只是一种手段而已，针对的目标不是实伸，而是实伸的上司。

实伸的上司们收到洋子的正式抗议，觉得要让他们承担“破坏别人美满婚姻”的罪名实在有些吃不消，几经权衡，终于同意实伸在国外执行任务时可以携带家属。

就这样，实伸和洋子领着他们刚满 3 岁的女儿出发了，目标是加拿大的温哥华，那是 1977 年。

实伸去温哥华的任务是为公司在那里建造预算造价超过 100 万美元的公寓大楼，然后在当地发售。

当实伸在温哥华把这项任务完成的时候，丸红公司方面正好遇到许多年都不曾遇上的重大财政危机，实伸顿时成为替公司力挽狂澜的大红人。

荒川实伸帮助丸红公司渡过了难关，公司方面自然把他和他所待的那块“宝地”看成是希望了，于是，实伸和洋子一家也就只能继续留在温哥华。

当实伸在温哥华的房地产行业里日以继夜奋斗的时候，仍然寂寞无聊的洋子就只得常常拨通国际长途电话找母亲聊天，而山内博志也就从美智子的口中间接地了解到了女婿的能力。

想当年，山内博志可能连做梦也想不到在封建保守的荒川家族中会出现这种人才；而现在，面对实伸在管理、组织、筹划等方面表现出来的杰出才

能，他不禁由衷地赞叹。

当然，山内博志最欣赏实伸的地方还是他对事业的执著精神与坚强的毅力。

第六章

启用佳婿巧舌如簧委重任

当时，实伸既兴奋又冲动，既得意又不安；他觉得：要他突然进入一个完全陌生的行业去独当一面真是刺激之至！还有什么事情能比这更过瘾呢？

实伸正欲开口答应，却突然看见妻子一双冰冷的目光，他于是改口道：“我和洋子会认真考虑的。”

1979年，实伸一家从温哥华回日本探亲；也就是在这段时间里，山内博志决定要把女婿从丸红公司挖到任天堂来，让他远征美国。

山内博志在用人方面自有一套主意。

他觉得女婿的最大长处是在处理国际事务方面的经验，而这一点也正是远征美国的最大优势，但女婿对电子游戏方面的事情却一窍不通，所以，他认为先让女婿实习一段时间较为稳妥。

这天下午，刚抵达京都的洋子和丈夫一起回到了自己的娘家，稍顷，父亲山内博志也下班回到家里。

一家人高高兴兴地用过晚餐后，山内博志就直截了当地向女婿提出要他从丸红公司跳槽到任天堂来帮忙。

实伸当时颇有措手不及的感觉，就随口问了一些任天堂方面的事情；而山内博志由于打算让女婿先到电子游戏制造工厂实习一段时间，也就没有提到“远征美国”的计划。

结果，实伸委婉地拒绝了山内博志的提议。

实伸想，岳父多半只是试探一下自己“独立”的决心。

荒川家族本是京都地区的富贵人家，实伸如果要依靠家里的话，即使一辈子不工作也可以吃穿不愁；因此，山内博志的提议自然容易被实伸误解。

那一次晤谈之后，实伸一家很快又去了温哥华，这一去直到1980年初才回来。

女婿离开京都以后，山内博志一直都在考虑着应该用什么方法才能把女婿拉进任天堂来。

不久，山内博志就找到了有效的办法。

他觉得：实伸原本出生于一个和睦、美满、富有的家庭，可他并不想依靠家庭的帮助，那么，仅从这一点上看就知道他是一个有着极强事业心的人；另外，他这些年来总是四海为家，越是遇到困难越是坚韧不拔，这就说明他很乐意接受挑战。

于是，山内博志就有了结论：首先要让实伸知道进入任天堂并不会破坏他的“独立”，也就是说，岳父老子并不是想让他来混一口轻松饭吃；第二则是要向实伸展示电子游戏行业的美好前景，以此来打动他的进取精神；第三就是要直截了当将自己的计划全盘托出，让他看到其中蕴含着无数困难，以此来激发他的求胜欲望。

1980年初，实伸一家再度返回京都探亲，于是，翁婿二人又在同样的地点，同样的气氛中谈起了同样一个主题——还是邀请实伸加盟任天堂。

那天晚上，山内博志一反往日开门见山的谈话作风，采用了最大可能的迂回表达方式；同时，语气变得极其富有煽动性。时而轻言细语，时而慷慨激烈，时而自傲自豪，时而语重心长。

山内博志首先向女婿介绍当今世界的科技水平是如何地日新月异，一日千里，半导体和微处理机是如何朝夕变迁，突飞猛进，直把实伸弄得云里雾里摸不着头脑。

接着，山内博志话锋一转，开始介绍自己是如何管理任天堂，如何投入巨资从事软硬件的研究与开发，公司里的技术人员是如何长足进步以及电子游戏市场是如何潜力无穷。

实伸听见岳父这么高谈阔论还以为他是在向自己炫耀。

然而，山内博志很快就向实伸和盘托出了自己的进军美国计划。他向实

伸郑重表明：自己的这套计划完全仰仗实伸！

实伸既兴奋又冲动，既得意又不安；他觉得：要他突然进入一个完全陌生的行业去独当一面真是刺激之至！还有什么事情能比这更过瘾呢？

实伸正欲开口答应，却突然看见妻子一双冰冷的目光，于是他改口道：“我和洋子会认真考虑的。”

对于女婿的这种答复，山内博志并没有介意；相反地，他倒觉得这个年青人稳重踏实，今后想必不会感情用事的。

当然，仅从女婿刚才的表情之中，山内博志也已放了心，他觉得女婿肯定会答应了！

但是不久，实伸一家又去了温哥华，为此，山内博志很奇怪，心里隐隐觉得有些莫名其妙。

原来，自从那天晚上从娘家离开以后，洋子就向丈夫明确地表示自己反对他进任天堂。

洋子的理由是：不管今后你能有多大的成就，只要是在任天堂里工作，那么在外人的眼里，你依然只是一个靠岳父混饭吃的纨绔子弟！说不定还会有人认为是“吃软饭”哩。

洋子的这些理由其实只是她的一种托辞；而她真正的理由有两个：第一，她无法保证自己的父亲和丈夫在以后的共事中会不会翻脸，假如真有翻脸的一天，那自己的婚姻就有被葬送的可能；第二，她一直就想从父亲的视线中躲开，因为她现在还没有忘记父亲以前在经营“爱情旅馆”时是如何地“风花雪月”，同时，她对父亲的暴君作风早已深恶痛绝。

但洋子又不愿把自己的真实想法讲出来，她只能用那些托辞来劝阻丈夫。

由于洋子的托辞也站得住脚，实伸果然被劝阻住了。

就这样，在接下来的几个月里，从京都到温哥华，实伸一直处在失望的忧郁之中，一方面，他觉得妻子的话有道理；可另一方面，他又觉得如果放弃这一次向命运挑战的机会实在太可惜。

洋子发现了丈夫心中的失落感。出于对丈夫的理解和爱意，洋子立刻就对自己的自私作了反思。

几经权衡，洋子终于改变了自己的抉择，她对丈夫温柔地说道：“一个人做事情只要能问心无愧就可以了，何必去管别人怎么看你？更何况当你大有成就之时，别人也未必会那样看，所以，你如果觉得放弃这次机会很可惜的话，那我们不妨试试看！”

就这样，远在京都的山内博志获得了一个期待已久的喜讯！

第七章

出师不利“雷达射手”陷纽约

当他们听说实伸居然一下子订了整整 3000 台 ,而货物到达的时间却要等到 4 个月以后时 ,两人一下子就傻了眼。

1980年5月的一天，意气风发神采飞扬的实伸带着自己的家人来到了美国的商业、金融中心——纽约。

实伸一家人先在新泽西州租了一间简陋的公寓，然后又在百老汇第25街的一栋大楼里租了一间很小的办公室。

任天堂在美国的分公司就算是成立了；人员只有实伸和洋子，至于他们的女儿则因为年龄太小而无法列入公司职员名单中。

公司既然成立了，实伸就要开始执行其使命，公司的第一个使命是：在美国打开任天堂的投币式电子游戏机的销售市场。

万事开头难。

实伸夫妇首先要做的事情是了解市场行情，看看美国的电子游戏爱好者们是些什么口味，然后才能从日本订货。

夫妻二人日日夜夜在有投币式电子游戏机的地方驻足观看，一站就是十几个小时，全然一副傻相。

功夫不负有心人。很快，实伸就对美国电子游戏爱好者的口味得出了大致的结论：他们喜欢声音嘈杂、色彩鲜艳、画面生动以及难度较大的游戏节目。

于是，实伸在新泽西州离自己住宅不远的地方租了一间设备简陋但面积不小的仓库，同时又向日本方面订了些货。

不久，一批任天堂的投币式电子游戏机从日本乘船渡海到达新泽西州的伊丽莎白港，然后再换乘卡车到达仓库。

实伸在使用资金的时候总是精打细算。所以，他要雇佣工人卸货的时候也是以务实的态度，仅仅用极便宜的价钱雇了一批从电子游戏机前找来的大孩子。

那些大孩子很愿意干这种工作，因为他们不仅有工资拿，而且还可以免费玩玩从日本运来的新玩意儿。

接下来就该成立一个销售部门了，这可是一件很伤脑筋的工作。因为，销售工作是否得力就全看这个部门了。

美国幅员辽阔，如果要在一片广阔的土地上开辟自己的市场，就必须在全国各地广设分销处，或寻找大的中间商。

当时的美国电子游戏市场已被美国本地的电子游戏大公司占得满满的，其中包括华纳利、美格福斯、柯立可等本行业品牌巨头。任天堂虽然在日本国内号称霸主，在美国却半点名气也没有，推销工作谈何容易。

所以，实伸决定先找一家美国的公司来代理这项工作。他给位于西雅图的查斯快递公司去了电话。

美国的公司多如牛毛，像查斯快递公司这种规模的公司，人员仅仅只有两位，财务状况自然是惨不忍睹。

实伸为什么要找这间公司作代理呢？

因为，在那个时候，也只有这家公司曾通过间接的手段在美国本土推销过任天堂的产品，如果找别家公司来作代理的话，人家还不一定会干哩！

1980年12月的一天，查斯快递公司仅有的两位成员出差顺便来到纽约与实伸见面，他们是艾尔·史顿和郎·裘蒂。

也许是缘份吧，实伸与史顿他们两个一见面就谈得很开心，双方都愿意与对方精诚合作，并约定时间详谈。

实伸把情况向日本方面作了汇报。

几天后，史顿与裘蒂如约来到任天堂在曼哈顿的办公室，一进门就见到了实伸和一位东方老头。

老头正是山内博志！

山内博志为什么会出现在纽约呢？原来，山内博志是来出席当时在美国举行的电子游戏商展。而其实山内博志来这里的真正目的，一是看看女儿和外孙女；二是视察任天堂在外国的第一家分公司。对于实伸来说，岳父今天在场自然最好，可以把任天堂与“查斯快递公司”方面的协议当场拍板敲定。双方的协议果然就在那天敲定了。任天堂的销售部门成立了，而史顿他们则找到了一笔业务谋生。按照美国的法律规定：史顿他们既要成为任天堂在美国的代理商，就必须与任天堂方面签订一项书面协议，而这项协议还必须经过律师的公正。就这样，实伸认识了西雅图 Sa & MacIver 律师事务所的律师霍华·林肯。

由史顿和裘蒂二人组成的任天堂销售队伍在协议签字生效后就开始行动了。

他们那时的销售方式很简单，既用不着研究什么行销策略，也用不着登什么广告，径直就去找那些保龄球馆、酒吧、自助餐馆……等小店的老板们，开门见山地问他们要不要从日本任天堂公司进口的电子游戏机。

如果对方肯要自然好，如果对方不肯要的话，那就和他商量租一小块地方出来摆上一台或几台这种电子游戏机。一般说来，那些老板们都会同意这项建议，因为这样可以替他们的小店拉生意，何乐而不为？

当然，史顿和裘蒂的任务还是要将那些电子游戏机推销出去，因此每当他们在某小店内摆上游戏机后，只要见收入不错而小店的生意也开始兴隆的时候，就劝那间小店的老板赶快买下：“你还不买呀？对面的店都买了，我们的活儿多得很，哪有空经常跑到你这里来收硬币呀！你要真不买，我们就只好把机器搬走。”

就这样，任天堂生产的投币式电子游戏机慢慢地卖了出去，遇上运气好的时候还会一口气卖出好几十台。

就在史顿与裘蒂使出浑身解数大力推销任天堂生产的电子游戏机的时候，对这种产品一窍不通的实伸也开始对产品作深入细致的研究。

很快，实伸就对当时的投币式电子游戏机的构造有了一定程度上的了解。

这种电子游戏机好像很复杂，但真正有价值的东西则是里面的那块电路板，还有就是整个机器的核心——晶片。

实伸给岳父去了一个电话，说自己需要一些新的晶片，以便随时可以替换旧晶片，岳父虽然答应给他，但接下来却将他臭骂了一顿。

原来，山内博志认为：给女婿一些晶片是必要的，但女婿要晶片的目的是因为目前的销售状况不景气，企图用新的游戏系统来代替旧的游戏系统，这种想法很危险！开拓市场是需要耐心的，像攻克堡垒要敢打硬仗，不能一个堡垒攻克不下来，又转攻另一个堡垒。

就在实伸挨骂的时候，又有一批名叫“雷达射手”的电子游戏机从日本运来。

出乎意料的是，这种产品极好脱手。

实伸见市场反应奇佳，心中大喜，连忙向日本方面订货，一口气就订了3000台。

几天后，开着卡车在全美各地兜售游戏机的史顿和裘蒂回来了，一进门就问实伸有没有向日本订“雷达射手”。

当他们听说实伸居然一下子订了整整 3000 台，而货物到达的时间却要等到 4 个月以后时，两人一下子就傻了眼。

实伸连忙追问原因，才知道：电子游戏的生命周期往往很短，今天畅销的游戏过一周就有可能被消费者打入冷宫，何况还要等 4 个月！

实伸也一下子吓傻了。他明白，那 3000 台“雷达射手”现在已经漂泊在太平洋上。

没办法！现在唯一能做的是继续工作，耐心等待，等货到之时听天由命啦！

实伸整日惴惴不安，而这时，洋子又领着女儿回日本去探亲，更让实伸心烦意乱。

实伸明白，光是心里着急是解决不了问题的，他必须从这次的事件中吸取教训，哪怕是“雷达射手”运到美国后仍然好卖，他仍要吸取教训。

实伸意识到，自己当初把任天堂公司在美国分公司的地点选在纽约可能是个错误，因为这里离日本太遥远了。

实伸从日本订购的 3000 台“雷达射手”在经过 4 个月的漂泊之后终于到达了新泽西州。

果然，要想把多达 3000 台的“雷达射手”卖掉实在太难了！

实伸急眼了，当机立断，立刻搬家！离开纽约，去美国的西海岸重整旗鼓。

他决定将公司搬到西雅图！

公司搬到西雅图的优点甚多：第一，西雅图离日本近，从大阪港开出的轮船只需要 9 天即可到达西雅图；第二，西雅图的人口有 200 多万，是一个对娱乐业需求量很大的市场；第三，西雅图离温哥华很近，自己在温哥华居住多年，在西雅图也有一些人缘；第四，史顿与裘蒂也是从西雅图杀出来的，人缘更熟，推销起来肯定更顺手；第五，西雅图是美国的木材制造中心，当地又有波音公司、微软电脑等高科技公司，人才济济，而任天堂在美国站稳脚跟以后，肯定要在美国就地开发软件、硬件……

实伸打定主意，立刻动身飞往西雅图作实地考察；紧接着，他又与自己以前在温哥华做房地产生意认识的一位朋友取得了联系，此人名叫菲尔·罗杰斯。

在菲尔·罗杰斯的帮助下，实伸在西加利工业区租下了一个占地达 6 万平方英尺的仓库，此地离西雅图国际机场很近。

说来也巧，这个仓库中刚好有 3 间办公室，实伸、史顿、裘蒂正好一人一间，至于外面宽阔的大仓库，除了放游戏机之外，还可以作为将来的生产场地，维修服务中心也可以设在这里。

实伸将留在新泽西州那个仓库中的 2000 多台电子游戏机全部送上火车，运向西雅图。

一切打点妥当后，实伸就往日本打了个电话给洋子，要她赶快回美国帮忙搬家。同时，他还要洋子去找父亲派一个能干的工程师来西雅图帮帮忙。

与洋子通完电话后，实伸只道万事大吉，开始收拾东西，准备等妻子回来后好搬家，谁知还不到两个小时就接到了洋子从日本拨回来的国际长途：日本任天堂的工程部中每一个人都忙得脱不开身，根本无法来美国支援。

实伸一听这话，差点就忍不住要冲着老婆臭骂她的爸爸了，幸亏洋子马上又告诉他：她已在企划部物色好了一个人，据说此人虽没有工程方面的背景，但很好学，而且自己搞出了一套新系统。

实伸听说这个企划部的小子居然能搞出新系统，想他即使当不成工程师也可当技师，这才稍稍平息了心头怒火，跟洋子说声“拜拜”，把电话丢下。

第八章

西迁炉灶电玩迷怨“驴子刚”

谁知实伸的话没有说完，山内博志的怒骂声就从听筒中传来，以至于站在旁边的众人都听得见，只不过没有听懂而已。

原来，山内博志在说：“货还没有到，你怎么知道不好卖？”

由于工作的需要，位于西雅图的任天堂公司美国分公司又招收了几个新人，其中包括一位名叫唐·詹姆斯的仓库管理员，是史顿和裘蒂的朋友。

实伸第一次见到詹姆斯就对此人的印象不太好，因为此人一开口就声称：这里的事情实在太多，需要增加人手。

不过，实伸后来还是答应了詹姆斯的要求，因为詹姆斯的确忙不过来。

不久，一位名叫霍华·菲力普的小伙子应聘进入任天堂，派去帮詹姆斯。当东海岸的那批“雷达射手”横越美国本土抵达西雅图时，就是由菲力普负责卸货及入库的。

菲力普干起活来虽然不偷懒却也不怎么卖力，不过呢，一旦叫他搬运起每个都有几百英磅重的电子游戏机时，他可就威风八面，拼命上前了。用他自己的话来说：这就像车迷突然走进了一大堆法拉利名牌轿车之中一样，简直是过瘾之极！

原来他是一个十足的电子游戏迷。

菲力普搬运电子游戏机时一心想的就是：赶快把活儿做完，就可以多挤出一些时间来玩这些从来没有见过的游戏。

菲力普玩起电子游戏时非常投入，以至于在喃喃自语的同时还要手舞足蹈。

实伸见他如此德行，心里暗暗叫苦，只道自己有眼无珠，怎么会雇佣一个疯子来，万一他发了病怎么得了？殊不知这小子一点都不疯，脑筋比旁人还好使，若不是他迷恋电子游戏而不想搞电脑的话，说不定他的同学比尔·盖茨会劝他和自己一同创立微软电脑公司。

且说詹姆斯与菲力普等人将仓库中的几种电子游戏玩腻之后就开始痴痴等待着新品种的到来。

有一天，一辆快递公司的小货车突然运来一包从日本京都空运来的包裹，詹姆斯签收后打开一看，里面居然是一大包更新程式所用的电路板。

詹姆斯大喜，连忙叫人来帮忙，菲力普、史顿、裘蒂等人闻声跑来，大家七手八脚将一块电路板装在一台机器上，立刻开机准备轮番上阵。这时，荧光屏上出现了“驴子刚”几个大字。

电子迷们迫不急待，大家当即排班站队地大玩起来。

谁知只一会儿，一帮人就相继住手不玩了。詹姆斯、菲力普等人连连摇头说：“不好玩，没劲。”而史顿与裘蒂二人则面面相觑，认定这套电子游戏机系统必然没有销路。

史顿与裘蒂立刻就把他们对这套新系统的看法告诉实伸，叫他千万不能订这种游戏机。

实伸脸色一下子就变得苍白起来，两眼也有些发直，过了好半天才告诉大家：已经有2000台这种程式的电子游戏机从日本运出来了。

裘蒂一听就火了，连忙说：“我们不是还没有订货吗？”

实伸告诉大家，由于他曾向公司方面反映过大家要订购新开发出来的电子游戏系统的要求，而“驴子刚”正好是最新开发出来的，所以，公司方面就一厢情愿地作出了这个决定。而实伸自己也只是刚刚接到公司方面的通知。

听了实伸的介绍，大家顿时苦起了脸。

实伸立刻就硬着头皮往日本方面去了电话，直接找到岳父大人，要求退货。

谁知实伸的话没有说完，山内博志的怒骂声就从听筒中传来，以至于站在旁边的众人都听得见，只不过没有听懂而已。

原来，山内博志说：“货还没有到，你怎么知道不好卖？‘驴子刚’是本公司自开创以来极为难得的佳作之一，肯定好卖！你这浑小子懂个屁……”

挨了岳父一顿臭骂之后，实伸眼见退货不成，只得转过脸来劝史顿和裘蒂二人试一试。好说歹说，这二人才勉强答应，但有言在先，他们不能对此事的成败负责。

就在大家愁眉苦脸，怨声四起的时候，那位从日本赶到美国来支援工作的企划部职员到了。

实伸尽管一肚子怨气，也还是很礼貌地与那位年轻职员打了个招呼，此人名叫宫本新治郎。

史顿等人也和这位宫本先生客气了几句，只是因为情绪不佳而没有多说话；假如他们能和这位宫本先生多说几句话，那今天的场面就一定好看了。

为什么呢？

原来，这位名叫宫本新治郎的先生就是这套“驴子刚”程式的设计者！

第九章

晋见世伯宫本入室得怜惜

山内博志与宫本聊了几句之后，发现他竟与两年前还是一个样子，心里大为震惊，觉得他居然能够在经历过人世间风雨吹打之后还保持着自己的本色，实在是难能可贵，心里顿生相怜之心，大有相见恨晚之感。

宫本新治郎出生在京都附近一个群山环抱的小山村，祖上一一直以务农为本，既无显赫的家世也无丰厚的财产。

宫本新治郎的童年过着无拘无束的日子。

宫本小时候十分野，常常是清晨一起床就溜得不见人影，不是在河边钓鱼，就是跑到附近的荒郊野外去探险，从不帮助家里的大人干活。即使他偶尔待在家里，也必定是在看图画书或玩木偶。

那时候，宫本家的日子过得比较窘迫，家里自然也不会拥有汽车、电视机之类的奢侈品；一家人早出晚归，耕作不息，农闲时节，最奢侈的消遣也不过是搭火车到京都去逛商场、看电影。

宫本新治郎那时候最喜欢看电影，像《白雪公主》、《小飞侠》等当时很走红的影片都统统在他幼小的心灵之中留下了极为深刻的印象。

后来，由于宫本的父亲扔下镰刀锄头走进了京都，宫本一家自然也搬进了城市，不过，那时的宫本仍然还是一个小顽童。

宫本从乡下进入了城市，眼界大开，很快就迷上了卡通小人书。接着，他就开始自己学画，野性渐消。

宫本还真是一个画家坯子。不久，他创作的绘画作品在学校里打响了名声，以至于许多同学都将他的作品拿来当课本的封套或书签。

后来，宫本还在学校里组织了一个卡通俱乐部，提出了“以画会友”的口号。会员们定期相聚，互相切磋技艺，每年还要共同推出一次学校范围内的书画大展。也正是在这段时期，渐渐长大起来的宫本新治郎终于有了一个明确的生活目标：当一名画家。

1970年，他考进了金泽工业艺术学院，对此，他心里很不是滋味，因为，他希望成为一名真正搞艺术的画家，而他的专业却是工业设计。

由于对专业缺乏兴趣，平常上课的时候，他总是能逃则逃，逃不掉就在教室里把笔记本当成是写生画本，自己干自己的事情，极少有听课的时候。

除了绘画之外，他在那段时间里又迷上了音乐。因此，每当课余时间，他还常常听听音乐、弹弹吉它，并且还交了许多搞音乐的朋友。

就这样，当他在大学里经过5年漫长的日子而终于“混”到毕业文凭的时候，宫本新治郎也基本上可以算是画家兼音乐家了。

既然在大学里完成了学业，他自然就应该参加工作。可是，他对于和他专业对口的工作却一点兴趣也没有。

自己干点什么才好呢？

于是，从小无忧无虑的他终于有了自己的烦恼。

有一天，他偶然在街边一家商店的橱窗之中看见了一个电动玩具专柜，而那个专柜正是任天堂公司的。

宫本一家祖祖辈辈都是生活贫苦的农民，可宫本新治郎的父亲却与京都大户山内家族有点关系。宫本新治郎的父亲与山内家族中的少爷——山内博志是儿时的玩伴；而山内博志此时已接管任天堂多年了。

宫本新治郎以前听父亲说起过这件事，所以，当他一看见任天堂生产的电动玩具时，立刻就跑回家去找到父亲，要求父亲帮他在任天堂谋一个职位。

对于儿子的请求，老宫本觉得很为难；因为，他知道山内博志这个人的脾气很怪；而自己与山内博志毕竟已有很长一段时间没有什么往来了，对方未必肯给自己面子。不过，老宫本转念一想，自己的儿子毕竟已从大学取得了工业设计的文凭，到任天堂公司谋求一席之地似乎也没有什么说不过去

的。

老宫本没有贸然出面，只是给山内博志修书一封，用很委婉的语气请老朋友与自己的儿子见个面。

不看僧面看佛面，山内博志抽空接见了这位世侄。

双方一见面，年轻气盛的宫本新治郎先向世伯亮出了自己的大学文凭，然后就说自己可以设计玩具，希望加入任天堂的玩具设计队伍。

山内博志对这位举止轻浮、口气狂妄的世侄没有什么好印象，因此就径直给对方送去了一颗硬钉子：“我们需要的是工程师而不是画家。”

这位刚刚走进社会的宫本新治郎在世伯面前碰了一鼻子灰，羞忿之下，灰溜溜地离去。

在以后的日子里，随着经验的积累，阅历的丰富，宫本新治郎逐渐地对这个社会有了一定的认识 and 了解；不过，也许是因为艺术家的气质太浓厚了一些，本性始终不改，因而一直没有找到一个能够长期固定下来的工作。

就这样，时间一晃就过了两年。

有一天，老宫本突然叫住儿子说，山内世伯叫你去一趟任天堂公司，他想和你见见面。

宫本新治郎联想到两年前的那一幕受辱情景，心里顿生不悦，拒绝前往。

老宫本见儿子居然耍起了脾气，顿时就翻了脸，说你怎么那么不懂礼貌？山内先生是我的朋友、你的世伯，想当初你乳臭未干就耀武扬威，山内先生觉得你是一个可造之材，所以才刻意修理你，免得你小子将来聪明反被聪明误，怎么你现在还不明白？

听了父亲的一顿教训，宫本新治郎转怒为喜，连忙向父亲认了不是，然后就一路哼着小调去见世伯了。

宫本新治郎与世伯的这次见面是在 1977 年。

那天，宫本新治郎虽然身穿西装，脚穿皮鞋，打扮得倒也规矩，可走起路来依然轻飘飘的，脸上的神情也和两年前几乎一个样，不过，这一次的山内博志却露出了世伯慈祥的面孔，与两年前判若两人。

事实上山内博志向来都是板着一张冷脸，当时的慈祥神色实在是个例外，因为，他其实很欣赏眼前这位年轻人。

山内博志与宫本聊了几句之后，发现他与两年前还是一个样子，心里大为震惊，觉得他居然能够在经历过人世间风雨吹打之后还保持着自己的本色，实在难能可贵！心里顿生怜惜之心，大有相见恨晚之感。

就这样，山内博志与宫本约定了下一次相见的的时间，并要求宫本下次来的时候带上一些制造玩具的构想，大家交流交流。

第三次见面的时候，宫本不仅带来了许多制造玩具的构想，而且还带来了一大箱自己最近才做好的玩具模型。

箱子一打开，那满箱之中的玩具立刻将山内博志的目光牢牢地吸引住了，连忙伸手逐一拿起来细看，宫本不失时机地逐一讲解。

当二人就箱中的玩具模型逐一讨论完毕，宫本又拿出一叠画来，画的都是宫本来不及制作出来的玩具构想。

山内博志咋舌不已，他虽然认定宫本是个人才，却万万没料到他的脑袋之中竟然装有那么多的灵感。

于是，二人又展开了长时间的深入讨论，直到华灯初上，二人肚子都提出了抗议为止。

临分别的时候，山内博志向宫本宣布了上班的时间。同时，他还不无歉意地对宫本说，任天堂现在已把主要的奋斗目标对准了投币式电子游戏方面，电动玩具虽然还很赚钱，但估计已是日薄西山，难以再掀新高潮，你暂时到企划部帮助设计玩具，平时对电子方面的知识多多留意。

就这样，宫本成了任天堂的职员。

第十章

半路出家门外汉初试锋芒

在横井他们那些工程师的眼里，宫本所提出的问题不仅可笑，而且还可恼，简直就像在大学的化学研究室里，有人问教授为什么在加热的时候得先把玻璃试管预热。

1980年的某一天，宫本新治郎被召进了山内博志的办公室听候命令，原来，山内博志要把他借调到工程部去帮几天忙。

当时，年轻的宫本虽然在任天堂里待了差不多已有3年的时间，对电器方面的知识也学了不少，可是对电子游戏方面的东西却所知甚少。

不过，对于老板的命令，他还是欣然应允，因为，他其实很喜欢玩电子游戏，当然也很想去弄懂其中的奥秘。

任天堂所开发出来的电子游戏系统正逐渐被消费者打入冷宫，而新近开发出来的“雷达射手”，成绩也很不理想，所以，公司方面让横井先生负责再搞一套新的系统，而宫本的任务则是设计程序。

山内博志问宫本对任天堂开发电子游戏系统有什么设想？

宫本认为：既然像射击、棒球之类的游戏系统正逐渐被消费者厌倦，那我们就不能因循守旧下去，而必须推出一些彻底更新的游戏系统，比如像电影的主角，童话中的故事，再不然还可以把外星人、白雪公主、变形金刚等深受孩子们喜爱的角色搬将出来，或者改头换面，即可产生新的生命力。

对于宫本的这一套大道理，山内博志既感新鲜，又似乎有些不太耐烦，当即就挥了挥手以示暂停，说道：“照你的想法去干好了，有什么事就去找横井先生谈，遇到不懂的东西也向他们请教。”

宫本从老板的办公室中退出来，便兴冲冲地直奔工程部去找横井先生报到。

与横井见过面后，宫本就带着“雷达射手”的原始工程图回到了自己的办公室。

经过一番深入细致的研究之后，他发现这套系统设计的程序不仅太简单，而且也太枯燥，消费者只消玩一会儿就肯定会厌烦，难怪成绩不佳！

宫本将“雷达射手”的工程图扔到一边，他要设计真正有趣味的程式。

在那个时候，宫本虽然对电子游戏方面的知识也有了一些了解，但真的让他设计程序时，他实际上还是个门外汉。

在横井他们那些工程师的眼里，宫本所提出的问题不仅可笑，而且还可恼，简直就像在大学的化学研究室里，有人问教授为什么在加热的时候得先把玻璃试管预热。

不过横井等专家们还是尽量忍住心中的不快把宫本的问题都一一作了详细的解答，幸而他的脑袋真是灵光，记忆力也不错。

宫本起初搞了一个以“大力水手”为主角的方案，谁知报上去没几天，横井就全部给他退了回来，并带来老板的答复：拥有“大力水手”专利权的公司对你的这个构想不感兴趣，不打算出卖专利；而且，在目前的这种情况下，最好先别忙去碰那些被申请了专利的造型，以免成本过高。

就这样，宫本只得埋下头来另想法子。

好在宫本满脑子装了不少的货色。由于受到《美女与野兽》和《金刚》的启发，他终于创造了一个主角。

那是一个长得有点傻相的大鼻子木匠，鼻子下面还有一撇胡子，头上戴着一顶小红帽，动作也有点笨手笨脚。

宫本这次所创作的主角由于没有涉及到专利权方面的问题，当时就由横井拍了板，接下来，就该开始设计程序。

对于这时的宫本来说，仅仅只是设计游戏程序倒也不算困难；只不过由于他设计的许多动作或背景太过复杂，因而还是招来了横井先生的否定。

就这样，经过不断的修改，宫本的第一套游戏程序终于获得通过。他正欲吐出一口长气，猛然想起还有背景音乐，心中一着急，连忙又忙碌起来。

几天以后，才华横溢的音乐家宫本新治郎终于亲手为自己的第一套游戏程序配上了美妙动听的背景音乐。

“这套系统该叫什么名字呢？”严谨而认真的横井先生问宫本。

电子游戏系统的名称相当重要，其重要性就与普通商品需要一个响亮名字来吸引顾客一样。

为此，宫本专门跑去找行销部的工作人员征求意见，最后还是由自己给那套系统起了名字——“驴子刚”。

按照日本人的习惯来理解，驴子是愚蠢，笨拙的象征，而金刚则是勇猛，威武的意思，这恰好是主角的性格特征。

宫本为此得意不已。

不出宫本所料，当山内博志在审查这套系统的时候，不但当场拍板投入生产，而且还对这套系统大加赞赏。

可是，当生产正在加紧进行的时候，负责外销业务的主管则提出了强烈的反对。他们认为：现在受欢迎的电子游戏系统尽是些“毁灭者”、“灭绝者”、“无敌大侠客”之类的玩意儿；愚蠢、笨拙的驴子即使勇猛、威武，这个形象既无美感又不刺激，何况名字也不响亮，肯定不会受欢迎。

听到这些意见，宫本有些心虚，可老板山内博志却冲着反对的人发了脾气。于是，生产照常进行。

不久，“驴子刚”终于在日本国内市场露面了，销路平平。

宫本眼见自己为任天堂新设计出来的电子游戏并不叫座，失望之余，心情也颇为消沉。当他看见仓库中堆积如山的“驴子刚”系统时，愧疚之际，不得不赶快埋下头来努力地工作，以将功赎罪。

不过，山内博志却没有半点责怪他的意思。

山内博志就是这样一个人：他觉得既然是由自己拍板决定下来的事情，如果真是错了，那责任也该自己来担。

过了一段时间，“驴子刚”在日本国内的销售行情终于开始有了一些起色，同时，向美国方面推销的 2000 台“驴子刚”也装上卡车运往码头了。就在这个时候，宫本又被山内博志召去。

山内博志这次要他以技师的身份去美国支援一段时间。

第十一章

大东垂涎实伸守权拒重金

当时，山内博志接到电话，立刻就想把实伸先臭骂一顿。谁知山内博志的粗话还没有来得及出口，又听见实伸说了对方的报价，山内博志当下半天开不了口。

原来，对方的报价实在高得吓人，别说实伸要犹豫，就连山内博志本人也怦然心动。

“驴子刚”运抵西雅图，对“驴子刚”的销售前景毫无信心的史顿与裘蒂答应试一试看。

史顿与裘蒂一合计，心想趁手中有“驴子刚”的电路板，不妨先组装几台放出去试试消费者的反映。

说干就干，裘蒂当即就离开仓库来到附近的一家店堂狭小、光线暗淡、人迹罕至的小吃店里找到老板商量起来，最后商定明天摆一台“驴子刚”在这里看几天。

第二天一大早，裘蒂就和非力普将一台“驴子刚”搬了过来，调整妥当之后，又环顾了一下不见顾客踪迹的店堂，二人相对吸了几口冷气，悻悻然离去。

当天晚上，裘蒂因回仓库去取遗留在办公室里的东西，路过那家小吃店就顺便踱将进去，却见店内一个客人也没有，心里不免更加沮丧。

谁知小吃店的老板却满脸笑容地迎将上来，问：“收硬币呀？”

裘蒂被老板问醒，点点头。

裘蒂打开机器，只听到“哗啦啦”一阵响，一大堆面额二毛五的硬币就蜂涌滚出，把他吓了一跳，粗粗一数，竟有 120 枚整，共计 30 美元。

裘蒂不禁在心里暗暗发笑：好家伙！原来今天的冤大头还真是不少啊！

第二天晚上，裘蒂特意去小吃店看看。一进门，老板的态度仍然热情，小店里居然还有几个顾客。而其中还有一个长毛小子正在玩“驴子刚”。裘蒂这天收到硬币共计 35 美元。

当裘蒂把这一消息告诉给史顿的时候，史顿难以置信地问：“真的？”

结果，第三天晚上，史顿和裘蒂一同前往，但见小店的顾客又多了几位，而那天他们收获的硬币竟然超过了 40 美元。

于是，次日早晨，实伸就被要求向史顿他们回答“驴子刚”到达西雅图的准确时间了。

几天之后，当 2000 台“驴子刚”运抵西雅图的时候，裘蒂和史顿早已经凭借着 10 多台自行组装起来的“驴子刚”而拿到了差不多 100 台的订单。

此时，在史顿与裘蒂的眼里，2000 台“驴子刚”是何其少矣，他们深怕错过这大好的时机，赶紧要求追加订购。

当日本的山内博志接到女婿来自美国方面的汇报时，也是精神大振，并告诉女婿：“驴子刚”在日本国内的销售情况也不错；另外，那个名叫宫本新治郎的技师就是该程序的设计者。

实伸听了，大喜过望。

为了适应下一步的发展，实伸把公司的组织进一步地扩大，一口气招募了更多的业务员以及技术人员。

不久，发展电子游戏的一些重要零部件就陆续从日本运抵美国，其中包括电路板、电源供应器以及外壳等。

由詹姆斯招来的 25 名技术工人组成了一条生产线，开始将这些电子游戏组装起来，然后就搬上卡车运往美国各地。开始时，他们每天只能组装 50 台，后来逐渐增产，人员也相应增加，到最后，人员增至 125 名，每天的产量也达 250 多台。

年终总结时，实伸一加细算，光是“驴子刚”就卖掉了 6000 多台，再加上其余的一些电子游戏系统，任天堂美国分公司当年的营业额居然突破了 1 亿美元大关！

随着“驴子刚”在美国受到广泛的欢迎，任天堂在美国的名气也越来越大，史顿和裘蒂的推销工作难度也大大地降低，只是工作量太大了。

有一天，一家名叫大东的日资公司代表找上门来，告诉实伸，“大东公司”想要买下任天堂在美国的所有专利权。

于是，大家坐下来细谈。当那家公司报出买价之后，包括史顿、裘蒂等人在内的合作伙伴们都劝实伸赶快答应。

由于这件事情太大，实伸不敢擅自作主，就赶紧往日本挂电话向岳父请示。

当时，山内博志接到电话，立刻就想把实伸先臭骂一顿。谁知山内博志的粗话还没有来得及出口，又听见实伸说了对方的报价，山内博志当下半天开不了口。

对方的报价实在高得吓人，别说是实伸要犹豫，就连山内博志本人也怦然心动。

山内博志赶紧将今西实司、乌取新日等一大批智囊找来商量，结果，众人均赞成将这个名义上是买下任天堂在美国的全部专利权，而实际上是买下任天堂美国分公司的买卖做成。

依照大家的看法，美国分公司的运作还未走入正轨，前途茫茫，吉凶未卜，现在既然有冤大头肯出这么高的价钱购买，何乐而不为呢？

得到大家的赞同，山内博志也倾向卖掉算了。不过，他转念一想又觉得有些舍不得。

山内博志踌躇着拿不定主意，他只好在电话里通知实伸：“你是美国分公司的负责人，卖与不卖，一切都由你自己拿主意好了！不论你作怎样的决定，我都全力支持！”

实伸只得接下岳父踢回给他的球。

几天后，实伸终于作出了一个自他加盟任天堂以后真正自主自立的决定，他委婉地通知大东公司方面，任天堂的专利权是非卖品！

消息传开，日、美两方的任天堂高级职员顿时瞠目结舌。

倒是任天堂的总裁山内博志沉得住气，不惊不咋，全然不把这当回事。

对任天堂忠心耿耿的今西实司忍不住去问老板的看法。

山内博志很平静地回答道：“他既然坚持不卖，我们就只能是静观其变啦！时间会证明他的选择是否正确，对不对？”

时间最后的确对这个问题作出了解答。

如果当时实伸与大东公司达成了那笔交易，日后任天堂也就不会在美国刮起龙卷风了。

第十二章

打击伪冒众强加盟任天堂

此刻的实伸已明显地感到自己的事情太多，根本不可能事必躬亲。他知道，现阶段必须物色一些能力超群的栋梁之材来分担自己肩上的重担。

随着“驴子刚”电子游戏系统在美国日渐受到消费者的欢迎，任天堂方面除了在本行业中赚取了大量的美钞之外，在别的行业中也收益不浅。

由于“驴子刚”的人物形象受到了美国人的欢迎，别的一些行业，诸如：卡通制作公司、睡衣制造厂、T恤衫、玩具等厂商都纷纷跑来找任天堂接洽，目的大都是要买下“驴子刚”人物造型的专利，把那些人物形象印在各自的商品上。

要买专利权当然得掏钱，任天堂何乐而不为呢？同时，由于印有“驴子刚”人物造型的商品满天飞，无疑也为任天堂大打免费广告。

当然，并不是所有的厂商都愿意掏钱向任天堂购买“驴子刚”的专利权。

于是，仿冒产品出现了。

面对各种仿冒产品的出现，任天堂立刻采取了最严厉的措施予以还击！

以前常与任天堂有往来的律师霍华·林肯代表任天堂向所有的仿冒者提出了挑战，力图将仿冒者送上法庭。

林肯偕其公司人员四处奔走，积极调查，不仅聘请了许多私家侦探出马，而且还取得了全美各地警察当局的合作。

结果，除了一个德州的仿冒者漏网之外，其他的仿冒者都被送上了法庭。

当时，林肯曾马不停蹄地为任天堂打了35场官司，场场皆胜，不过，即使在名义上大获全胜，“任大堂”方面还是损失不小。

在策划与仿冒者打官司的那段时间里，实伸与林肯几乎每天都要在电话上联系许多次，见面讨论的时间自然也不少，所以，他们二人的关系也从单纯的业务往来逐渐加入了友谊的色彩。

至此，凡是任天堂需要求助于法律的时候，实伸首先要找的专家就是林肯。

1981年，任天堂公司美国分公司在实伸的领导下，以1亿美元的骄人战绩在美国的电子游戏机市场里占领了一席之地。不过，由于当时这个市场的年产值高达80亿美元，任天堂自然还算不上抢眼。

当时，在美国这个广阔的市场里占据最重要地位的三巨头是华纳利、马尔泰以及柯立可。

就是这三家公司相互间的竞争也相当激烈。

要在竞争中取得优势就必须发扬长处，克服短处，而这三家美国公司对硬件的开发各有优点，但同时都在软件开发方面有着不同程度的缺陷。

结果，这三家电子游戏业的巨头都不约而同地看中了来自日本的“驴子刚”系统。大家都希望自己能够独占“驴子刚”系统进入各自硬件的专利权。

很快地，华纳利与马尔泰这两家公司的代表就分别找上了实伸；而柯立可眼见这次被竞争对手抢了先，就干脆直接去日本找山内博志。

当然，不管找谁，要想在竞争中中标，关键还是要看能出什么条件。结果，柯立可中标了。

在谈判出售“驴子刚”专利权以前，任天堂方面还必须在美国为自己的这套游戏系统完成商标，以便登记版权。于是，这一任务就落到了林肯的身上。

不久，工作效率极高的林肯就让“驴子刚”的专利权受到了美国法律的保护。

接着，还是由林肯负责替任天堂与柯立可起草合约的具体内容。

1981年底，任天堂与柯立可之间的合约终于签订生效了。那段时间里，

林肯为了使最后的定稿无懈可击，逐字逐句地认真推敲，几乎已达 24 小时全天候工作的程度，就连圣诞之夜也没有回家与家人团聚。

林肯严谨的工作作风与良好的职业道德令实伸在钦佩之余也感动异常。

此后，实伸与林肯的交情也越发深了。

如果把 1981 年看作是任天堂在美国电子游戏市场的登陆以及建立滩头阵地的初期阶段；那么，1982 年则无疑是任天堂开始向这个广阔大市场纵深挺进的阶段了！

此刻的实伸已明显地感觉到自己的事情太多，根本不可能事必躬亲。

他知道，他现阶段必须物色到一些能力超群的栋梁之材来分担自己肩上的重担。

于是，他首先想到了与任天堂早已签订了代理协议，并与自己一道在美国打下这片江山的史顿与裘蒂。

鉴于对自己前途的考虑，史顿与裘蒂自然同意加入任天堂阵营。于是，他们把林肯请来作公证，解除以前的协议，然后就正式加盟任天堂。史顿以副总裁的身份分管行销，而裘蒂同样也以副总裁的身份分管市场开发。

为了扩大任天堂在美国的生产规模以适应当前以及今后一段时期里的市场需求，实伸又将一年前曾帮助自己物色过生产场地的老朋友菲尔·罗杰斯请来，并委托他再替任天堂重新建设一个更大的厂房。

重建厂房这种事情对于像罗杰斯这种精明的房地产经纪人来说自然不在话下，真正困难的事情其实还是物色和购买地皮。罗杰斯的能耐很大，不久就在雷蒙山附近替实伸弄到了一块面积达 33 英亩的土地，微软公司便是在这里发迹的。

实伸眼见罗杰斯出手不凡，瞄准一个机会又将罗杰斯挖到任天堂里来，并委任他为不动产处处长。

罗杰斯走马上任之后，就马上动手替任天堂盖了一栋三层高的办公大楼，同时又将厂房、仓库等基础设施一一搞妥。

实伸心中更喜，不久即把罗杰斯提拔为公司的副总裁，负责日常事务。

当然，像詹姆斯、菲力普等对任天堂既有大功在前，同时又各有特长的“元勋”，实伸也都大加重用。

接下来，实伸又把目光瞄准了另一个好朋友，此人即是林肯律师！林肯不仅对美国的法律相当熟悉，法律事务方面经验老到；同时也深谙人情世故，是一个经营管理方面的高手。

但是，实伸也明白林肯是一个很有职业道德的人，要想让他跳槽并不容易。

实伸终于按捺不住，去找林肯。

那天晚上，二人一见面，实伸就出其不意地说道：“老朋友，我知道你已经对那家律师事务所的工作有些厌倦了，不过这也不要紧，这只是职业倦怠症而已，只要换个工作环境就好了……”。

实伸的话还没有说完，机警的林肯就已明白了他的用意，连忙摇手加以拒绝：“我对我那间律师事务所的工作一点也没有厌倦，在那里，我的老板不仅很重用我，同时也对我很友好，所以，我也不能就此炒他鱿鱼。”

实伸本是有备而来，自然明白该用什么方法来打动对方，同时也打消对方的顾虑。

于是，实伸就搬出事业心、进取心、公司前途等一系列林肯所热衷的话

题来加以讨论和分析，接着又开诚布公地谈到了自己对林肯的看法，林肯的心思终于被说活了！

就这样，林肯于 1982 年 12 月 7 日向他所在的 Sa&MacIrer 律师事务所递上了正式的辞呈；并与事务所方面言明：自己将于 30 天后正式离开，希望对方能够从容安排交替工作。

林肯在任天堂的职务是位居实伸之下的第二把交椅——资源副总裁。

第十三章

减低风险联手携作餐饮业

实伸此举虽然替任天堂方面赚了为数不少的美钞，可山内博志对此却很不满意，认为女婿的这些作法显然是被钞票蒙住了眼睛。

众所周知，电子游戏是一个风险很大的行业，其风险在于消费者的口味极易变化，生产厂商很难予以掌握。比如像任天堂当初推出的“雷达射手”，推出之初，市场反应相当热烈，可不久之后，消费者就对这套系统突然冷淡下来了。

鉴于这种情况，实伸一直在考虑用什么办法来减小风险的程度。

实伸看中了当时在美国很流行的餐饮连锁店行业，并把自己的目标对准了当时在这个行业之中颇有名望的比萨时代剧院。

实伸认为：一旦任天堂加盟比萨时代剧院，即可凭借着对方在这个行业中的名望，再加上任天堂所提供的电子游戏设备，让顾客在享受餐饮之际还可进行娱乐，从而让这两个行业取长补短、相辅相成，风险相应减小。

实伸把这个计划交给了负责日常事务工作的罗杰斯；考虑到罗杰斯在餐饮业方面缺乏经验，又把自己以前在温哥华的一位邻居请来帮忙。

实伸的这位邻居名叫彼得·曼恩，是一个在饮食行业之中奋斗过多年的高手。

罗杰斯与曼恩通力合作，很快就与比萨时代剧院方面取得了联系。

不过，由于比萨时代剧院当时在西雅图已经有了加盟店，他们只得在哥伦比亚区选了一个离温哥华很近的地方，开了一间面积达2万平方英尺的加盟店。

任天堂开的这间比萨店果然生意兴隆，第一年的营业额就高达300万美元，利润也有70万美元以上。

以前从未碰过餐饮业的罗杰斯，眼见这个行业居然如此好赚钱，大为振奋，立刻就准备找地方再开第二间店，只可惜比萨时代剧院的董事会此刻正好碰上了一次灾难性的人事变动大地震，任天堂方面只得取消这次计划。

当然，任天堂也不是非要打起别人的旗号才能够经营餐饮娱乐业。

于是，实伸就让罗杰斯继续干下去，并请曼恩依旧留下来帮忙。不久，任天堂美国分公司就在加拿大的温哥华大张旗鼓地搞起了餐饮业。

当时，他们搞了两间规模不小的餐厅，一家名叫鲑鱼屋，另一家名叫水平线，主营生猛海鲜以及小牛牛排，生意倒也做得颇为红火。

实伸此举虽然替任天堂方面赚了为数不少的美钞，可山内博志对此却很不满意，认为女婿的这些作法显然是被钞票蒙住了眼睛。

山内博志向女婿发出警告：你要明白你真正需要什么！如果你不是想开创一番事业而仅仅只是为了赚钱的话，那又何必非要去美国呢？

第十四章

涉嫌侵权平地陡然风波起

“驴子刚”涉嫌侵犯电影《金刚》的版权，MCA 环球影片公司提出起诉。面对财大气粗的 MCA 和众多大律师组成的豪华律师团，如果败诉，后果不堪设想。任天堂不仅受制于 MCA 环球影片公司，还将牵连柯立可等公司，并有可能被他们反咬一口……

1982年4月的一个夜里，实伸突然接到岳父从京都挂来的一个紧急电话。

放下电话后，实伸看了看窗外漆黑的夜色，沉吟片刻之后拿起了话筒。

实伸这次是找林肯。他要林肯放下电话之后就马上到自己的家里来，越快越好。

林肯即刻就赶到了。

实伸对林肯说：日本任天堂方面刚刚收到一封来自美国娱乐界霸主——MCA 环球影片公司的电报，对方声称，任天堂的“驴子刚”涉嫌侵犯了电影《金刚》的版权，并要求任天堂方面在48小时以内给环球影片公司作出答复。

林肯惊呆了。

他明白：任天堂这一回的麻烦大了！

片刻的沉默之后，林肯问道：“那封电报是由环球影片上层人物中的哪一位签发的？”

实伸回答说：“听说是环球影片公司的第二号人物——西尼·史恩伯格。”

“我猜也是他，这是一个可恶的家伙，最喜欢到处生事。”林肯愤愤道。

林肯知道，这个家伙可不好惹。此人不仅是环球影片的第二号人物，同时也是好莱坞最有权势的角色之一。他常常兴风作浪，惹事生非，凭着他的豪华律师军团，曾把许多人都送上法庭。

那天夜里，实伸和林肯整整研究了一夜的对策，最后还是决定与对方见个面。

第二天天刚亮，实伸往环球影片方面挂了电话，约定一周后双方会面。

一周之后，实伸与林肯如约来到了位于洛杉矶市“环球影片公司”的总部大楼。

该公司的代表鲍勃·哈都出来和他们见了面，把他们领进了一间豪华、气派的办公室。

此时，办公室里已经有不少的人，其中除了环球影片方面的法律顾问和律师团外，另外还有柯立可的代表。

柯立可因从任天堂方面购买了“驴子刚”的专利权，所以，也因为自己的电子游戏机中含有“驴子刚”系统而受到了来自环球影片方面的威胁。

寒暄几句之后，环球影片的法律顾问代表其公司首先作了个申明：本公司准备就《金刚》版权受到侵犯一事向法院起诉任天堂与柯立可。如果任天堂与柯立可想免予被起诉的话，则必须对本公司所蒙受的经济损失作出合理的赔偿。

实伸与林肯对环球影片所作的这项申明早就心中有数，并不急于辩解。

这时，柯立可的代表开始替自己辩护：本公司电子游戏机上的“驴子刚”系统是从任天堂方面购买来的，本公司从来没有想过要侵犯任何人的版权，如果环球影片方面认为电影《金刚》的版权受到了侵犯，那么，这个侵犯版权的责任应该由任天堂方面来承担。

柯立可的代表刚把话说完，从环球影片的律师群中就传来了笑声。

林肯也笑了笑，低声对实伸说道：“也不知道这家伙的律师执照是从哪个垃圾堆中翻出来的，哪有一开口就认输的道理啊！何况这里还不是法庭。”

环球影片的代表对任天堂发话了：“喂，贵公司有何高见？”

林肯道：“关于《金刚》这部电影的版权在‘环球影片’手里，这一点

我并不怀疑。不过，我并不知道《金刚》这个人物的专利权在‘环球影片’手里，如果你们的确拥有这项专利权，同时，你们也有证据证明本公司的‘驴子刚’的确侵犯了这项专利权，那么，我们愿意接受赔偿。”

环球影片的代表立刻皱起了眉头：“你究竟想说什么？请别绕圈子。”

林肯平静地道：“我认为，你们不能因为拍了一部画面上有自由女神像的电影就断定你们拥有自由女神像的专利权；同样，你们也不能认为《金刚》这个人物的专利权在你们手里。现在我想请你们拿出证据来证明《金刚》这个人物的专利权在你们手中。”

听完林肯的发言，环球影片的律师团成员们开始交头结耳低声讨论起来，接着，哈都等人也加入了这场耳语般的讨论，但始终没有人正式发言。

好一阵，环球影片方面的人借口出去“透气”，集体退席。办公室里只剩下柯立可与任天堂方面的人。

不久，环球影片方面的一位代表回来了，他对客人们声称：他们的确拥有《金刚》这个人物的一切专利权，并建议“任天堂”与“柯立可”之间最好讨论一下以便采取同一步调。

这倒是个好主意，任天堂和柯立可双方自然有必要协商。

林肯就问柯立可方面打算怎么办？对方苦着脸表示：最好是赔偿和解。

看来，柯立可自知势力不如对方，同时又惧怕对方律师团的豪华阵容。

看着对方一脸的苦相，实伸的心里也有点儿发怵，林肯却心里有数。

林肯明白，假如第一步就向环球影片屈服的话，那柯立可很快就会以“欺诈”的罪名来威胁任天堂。同时，所有曾向任天堂购买过“驴子刚”专利权的厂商，也会以同样的罪名来威胁任天堂。那么，任天堂就只能关门了。

林肯劝柯立可方面不要急于认输，并向对方保证：“我相信只要时间充裕的话，就一定能够找到更好的解决办法。”

在对方看来，林肯的保证毫无份量。所以，他们仍然决定要认输，并说：“这两个人物的造型的确有很多相似之处；而且就连名字也很接近。我们根本找不到有利的证据来打赢这场官司，与其输掉官司赔钱，还不如大家协商解决。协商解决起码可以少赔一点钱，也不会影响公司在公众中的形象。”

任天堂和柯立可双方无法达成共识，柯立可的代表起身离开，单独去与环球影片交涉。

林肯把自己刚才想到的情况都告诉实伸道：“对方肯定会对所有购买过‘驴子刚’专利权的厂商发出威胁，假如我们先认输的话，那么这些厂商也会跟着赔款认输，然后又转过头来咬我们一口，我们是赔不起的！”

实伸恍然大悟，脸色也因此而变得苍白。

实伸直到此时才明白，有人在任天堂的面前设下了一个深不可测的大陷阱。

实伸连忙追问：“那我们该怎么办？”

林肯回答道：“现在第一是不能答应对方的条件；第二是不能拒绝双方和解。因为，我们现在拒绝的话，对方立刻提出起诉那我们就很被动了。我们要尽可能地争取时间来为这场官司收集证据。所以，先来个缓兵之计，尽量设法拖延时间，越拖得久，对我们越有利。”

一会儿，柯立可与环球影片的人都回来了，同时，他们还带来了一个信息：柯立可与环球影片双方已达成了一项基本共识。

这就是说，柯立可已经向对方认输了。

于是，林肯起身道：“真抱歉，我们现在还有一点私事需要马上赶回去处理。关于我们与贵公司之间的事情请给我们一些时间，让我们慎重考虑考虑。”

“最好别耽搁得太久啊！”

“当然，没问题。”

第十五章

回敬傲慢林肯冷对环球人

不久，环球影片律师团的豪华阵容来到了他们面前，大家随同哈都离开大厦沿着影城里的大道往前走去。

林肯看着对方律师团中那一位位在法律界声名显赫的大律师，只觉得自己势单力薄，形单影只。

离开洛杉矶回到西雅图，林肯立刻开始动手搜集有关方面的资料，积极为下一步的行动作准备。

但是，要想真正搜集到极为有力的证据并不容易。

在以后的一个月中，实伸与林肯都一直在为这件事情忙个不停。而来自环球影片方面的“催命电话”也时时来烦他们。

不久，实伸与林肯终于从大量的资料中发现了两个重要的线索：第一、环球影片以前从来没有在任何场所申明过他们对金刚这个人物拥有专利权，也没有申明过金刚的商标受到法律的保护；第二、从过去的很多类似的案例中来看，像金刚这类造型应该是属于公共产物，根本就不能做为商标。

这时，环球影片方面早已等得不耐烦了。

实伸与林肯眼见已经无法再往后拖延，只得同意双方再次见面。

实伸与林肯到达洛杉矶的环球影片公司总部办公大楼，迎接他们的仍然是鲍勃·哈都。

哈都告诉他们，如果想要达成和解的话，就必须去和史恩伯格当面讲清。

林肯当时没有吭声，只是轻轻点点头，而实伸则装出什么也不懂的模样连头也不点。

不久，环球影片律师团的豪华阵容也来到了他们面前，大家随同哈都离开大厦沿着影城里的大道往前走。

林肯看着对方律师团中那一位位在法律界声名显赫的大律师，只觉得自己势单力薄，形影孤单。

不久，一行人就在一间又长又大类似仓库一般的建筑物旁停了下来。哈都告诉实伸和林肯，这是董事会的餐厅。

已经快到午餐时间，环球影片方面显然准备请实伸他们吃饭。

走进餐厅，但见宽敞的大厅之中放着一张又长又大的餐桌，足以围坐二三十个人。

可是在那张餐桌前却只摆着四把椅子。

哈都先请客人落坐，然后他自己也坐下，而环球影片的那些赫赫有名的大律师们则一个个站在旁边。

见此情景，林肯不禁对这些名声比自己还响亮的同行们感到万分的不值，同时也为自己站在任天堂一边感到庆幸。

身材高大、脸色阴冷、架着一副大眼镜的西尼·史恩伯格来了。他径直走到餐桌边坐下，招呼也不打一个，傲气十足。

实伸与林肯见对方如此，便静静地坐在各自的座位上不动，倒是哈都赶紧起身向史恩伯格点头致意，并替另外3人相互介绍了一番，才小心翼翼地坐回原位。

餐厅的工作人员开始上菜了。

实伸与林肯此时也都觉得肚子有些饿了，既然对方不先开口谈正事，他们二位自然也乐得趁机先把肚皮撑饱了再说。

一会儿，大家吃得差不多了，史恩伯格才抬头望着林肯和实伸，只不过他的脸色依然阴冷，口气也同样阴冷。

史恩伯格说道：“我很高兴，你们二位代表任天堂公司来这里与我们讨论和解的办法，不知你们有何打算？”

林肯平静地看着对方：“我们在‘驴子刚’的开发过程中曾投入过大量的资金，这个系统显然不是仿冒品。所以，我觉得我们之间根本就不存在什

么侵权纠纷，也不存在什么所谓的和解。”

史恩伯格一下子就愣住了，他以一副电影明星的派头大叫起来：“啊！看在上帝的份上，请你们别再浪费大家的时间了！你们究竟想怎样？”

林肯淡淡地说道：“这事很简单！史恩伯格先主，任天堂不想和解！”

史恩伯格霍地一声从椅子上站起来，厉声道：“先生们，你们已经犯下了一个不可饶恕的错误，知道吗？”

林肯摇摇头。

“我受够啦！”史恩伯格大叫一声，就朝门口走去。

“史恩伯格先生！”林肯突然叫了一声。

史恩伯格转过身来。

“午安。”林肯说。

史恩伯格明白自己被对方“耍”了，心中更是愤怒，当即叫道：“好吧！先生们！那我们就在法庭上见面吧！”说完，他就转身离开，头也不回。

实伸与林肯相互交换了一下眼色，两人几乎同时都从对方的眼中看见了笑意。

实伸暗想：不管这场官司能否打得起来，也不管这场官司能否打赢，反正，今天是把史恩伯格“耍”了一下，真过瘾！

第十六章

官司大胜影霸出丑又赔款

柯比接着一边解释一边质询道：“这就是说，你专门靠着一些‘讼棍’帮你打官司就让你赚了不少钱，你怎么可以赚这种‘黑心钱’呢？”

说到这里，柯比立刻拿出一大叠资料来证实自己刚才的说法，同时也让史恩伯格的劣迹暴露在公众的眼前。

不久，史恩伯格向纽约州的地方法院提出了起诉任天堂的侵权案。

消息传来，林肯立刻飞抵纽约，准备替任天堂接洽一家律师事务所。

很快地，林肯就找好了一家名叫 John Kirby of Mudge 的著名律师事务所，该事务所的老板名叫约翰·柯比。

林肯向实伸汇报说，柯比是处理“反托拉斯”案子的专家，也擅长处理商业侵权案，其客户包括百事可乐、通用食品等大型集团。而且，此人还有良好的职业道德，对客户的权益总是尽可能地去争取。此人的情报来源很多，资料档案也很齐备，因此，可以这么说，任天堂这次能否打赢官司就全靠他啦！

实伸笑着答道：“既然连你都看得中，我还有什么话可说呢？”

应柯比之请，林肯陪同柯比去了京都。

柯比打算先与山内博志等人见个面，然后再对“驴子刚”的研究开发过程作些深入的了解。

林肯以前从实伸那里曾听说山内博志是一个很严厉的人，谁知他这次与山内博志见面，发现对方居然是一个和蔼可亲又富有幽默感的人。

后来，当林肯、柯比二人与山内博志谈到环球影片起诉任天堂的时候，山内博志才隐隐露出了几分霸气。

山内博志严肃地说道：“我们必须打赢这场官司，没有第二条路可走！”

接着，林肯、柯比二人又找任天堂总公司方面的所有高级主管都了解了情况。

回到美国，林肯与柯比开始全面地收集各种相关资料，并极为认真地研究整理资料。

他们明白自己在法庭上将会遇到怎样的对手。

在大量收集资料并细心加以整理的过程中，他们越来越多地发现了任天堂有利的证据。到后来，就连实伸都觉得这场官司有赢无输了。

即使如此，林肯与柯比仍然专心致志地为这个案子在作准备，并时常相互辩论驳斥，以便寻找自己的弱点。

开庭的时间来到了，地点是美国地方法院纽约分院。

当轮到被告律师辩护时，任天堂首席辩护律师约翰·柯比当即传唤任天堂的职员菲力普出庭作证，并要求菲力普在法庭上当众示范“驴子刚”电子游戏机的娱乐操纵过程。

这别开生面的一幕正是柯比使出的第一招。毫无疑问，这套电子游戏系统与电影《金刚》一点关系也没有。

柯比的第二招则是向法官呈上一封“驴子刚”程序设计者宫本新治郎从京都寄来的信函，以便向法庭方面展示“驴子刚”的诞生过程。

宫本新治郎在信中坦然承认自己在设计“驴子刚”的过程中的确从金刚的名字里受到过一些启发，但是，宫本申明：金刚这个人物是全日本家喻户晓的人物，不仅历史悠久，而且是日本国内被明确视为公共产物的东西。

当宫本的那封信被公开展示出来之后，柯比突然使出了异常尖锐的第三招——他要让史恩伯格当众出丑。

当时，柯比将史恩伯格传讯到庭提供证词。

柯比问：“史恩伯格先生，你现在服务的 MCA 是一家规模很大的公司吗？”

“当然。”

“那到底有多大？”

“……”史恩伯格一时找不到恰当的回答。

柯比将话锋一转：“去年的营业额是多少？”

史恩伯格毫无警觉：“我想超过 10 亿美元吧！”

“那么赚了多少钱？”

“大概有 1.35 多亿美元吧！”

这时，控方的律师觉察出柯比在设圈套，连忙起身：“抗议！这些问题与本案无关，史恩伯格先生有权拒绝……”

不等控方律师把话说完，柯比就抢先说道：“我只是想证明史恩伯格先生的证词不实，似乎想误导法官大人的判案。”

接着，柯比就提出资料来证明环球影片过去一年的营业额是 16 亿美元。

这时，从听众席上传来了一些嘘声，似乎有些听众对柯比的这些陈旧的问话方式感到既不耐烦也不满意。

柯比却再次提出质问：“你的年薪是多少？”“……”史恩伯格这时也知道对方要设圈套了，也就不敢贸然回答这些简单问题。

柯比立刻又道：“根据《商业周刊》上的说法，你的年薪高达 463.8 万美元，对吗？”

“抗议！这和……”

柯比再次抢先质问道：“你的薪水有多少是来自诉讼利润中心的？”

“诉讼利润中心？”

一时间，在场几乎所有的人都被柯比突然提出的这个新名词搞糊涂了，少数一些人还以为真有这么一个机构。

柯比接着一边解释一边质询道：“这就是说，你专门靠着一些‘讼棍’帮你打官司就让你赚了不少钱，你怎么可以赚这种黑心钱呢？”

说到这里，柯比立刻拿出一大叠资料来证实自己刚才的说法，同时也让史恩伯格的劣迹暴露在公众的眼前。

就在这个紧要的关头，柯比突然再使出致命的一招。

柯比拿出资料证明：几年前，史恩伯格与另一家公司打了一场官司，那次官司是史恩伯格获胜，但他获胜的主要原因是因为他提出金刚是公共财物，任何人都不能据为己有，更没有所谓的专利权问题了。

柯比这致命的一击顿时使史恩伯格失去了招架之力，听众席上一片哗然，就连庭上的法官也为此震惊不已。

既然辩方律师提出了这么有力的证据，即使再公正的法官也应该有所倾向了。

果然，法官很快就做了如下的判决：由于 MCA 没有拥有金刚的专利权，所以，被告任天堂一方被判无罪！而且，即使 MCA 拥有金刚专利权的话，任天堂也同样无罪！因为电子游戏与电影根本就是两种完全不同的东西，自然不存在侵权一说。

最后，法官还明确指出：由于 MCA 的举动破坏了任天堂的商誉，所以，任天堂有权向对方提出赔偿要求。

既然连法官大人都这么说了，任天堂又怎么会不提出赔偿要求呢？

结果，任天堂方面根据具体法规向 MCA 方面提出了赔偿 180 万美元的要求。

这笔巨额赔款很快就落入任天堂的手中。

不久，林肯曾经耽心发生在任天堂一方的恶果反在环球影片一方得到了应验，包括柯立可在内的许多因“驴子刚”一事受到环球影片欺诈的厂商向环球影片使出了同样的威胁手法。

于是，环球影片只得赶紧赔款讲和。

紧接着，又有许多以前在环球影片手中吃过亏的厂商也趁势跳出来“翻案”，把环球影片搞得狼狈不堪。

第十七章

独领风骚攻克硬件大难关

山内博志在命令上村他们开发这套系统的时候，还一再强调这套新系统的价格要在 1 万日元以内（75 美元）。

这的确是一个很低的价格。当时，日本市场上的电子游戏系统价格几乎全部都在 3 万至 5 万日元之间。

在美国这个巨大的电子游戏市场中，任天堂的竞争对手不仅为数不少，能力也相当强大。

1983年，美国的电子游戏业厂商相继在日本推出他们的新系统，力图把日本的电子游戏市场从以任天堂为首的日本同行手中夺过来，加之日本国内的电子业强人也力图杀进电子游戏市场，并着手研究开发他们的产品。

可以这么说，1983年既是日本电子游戏行业百花齐放的年代，同时也是确立任天堂在这个行业之中是否能独占鳌头，独领风骚的关键一年。

雄心勃勃的山内博志殚精竭虑想找到一举击败竞争对手的突破口。

山内博志信心十足地向他手下的工程师们明确指出，如果任天堂能够开发出一种让广大儿童喜爱的游戏系统，而这套系统又只有任天堂独家才有能力生产的话，那么，任天堂公司即可凭借着这种优势，再加上对软件的开发而最终占领整个的电子游戏市场。

毫无疑问，山内博志的这种设想在任天堂的工程师们的眼中不仅太离谱，同时也太勉为其难了。试想想，你任天堂的工程师都是些神仙么？凭什么能够开发出别人连仿制都不能的产品呢？

山内博志后来也认识到自己的设想太不现实，因此，他对自己的思路作出了相应的调整。

很快，山内博志就向上村明确提出了一个具体的任务：任天堂公司必须开发出一种能够让其他公司至少在一年以内还无法仿制的产品，而且，这种产品还要保证能让消费者喜欢。

山内博志的这种要求比他开始时的设想后退了一大步，但即便如此，这后退一大步的要求对于上村他们来说也仍然是一个巨大的难题。

这里面有两道难关需要任天堂的工程师们同时克服：第一是技术上的难题；第二是该系统的成本价格。

要知道，任天堂即使不惜血本攻克了防伪冒系统，那也必须以消费者可以接受的价格出售，这种系统才能普遍推广。否则，普通消费者根本无力承受，这推广岂不是痴人说梦，纸上谈兵？

山内博志命令上村他们开发这套新系统，强调这套新系统的价格要在1万日元以内（75美元）。

这的确是一个很低的价格。当时日本市场里的电子游戏系统价格几乎全部都在3万至5万日元之间。

这是一个异常艰巨的任务！

说来也怪，面对山内博志提出的这种几近“无理”的要求，上村居然接受了。

上村迈出的第一步，是把任天堂的所有竞争对手开发的产品都找来，组织人员仔细研究，尽量找出他们的弱点。

经过研究，他们发现了对手们的两大弱点：第一是功能太多，有些功能用处不大，而有些功能甚至根本用不着；第二则是画面移动的速度太慢，毫无疑问，慢吞吞的画面移动打动不了儿童的心。

找到对手的弱点之后，上村他们就开始有针对性地去克服。第一个方面相对来说倒还好办一点；第二个方面的困难就较难克服了。因为，当时所有的八位元处理机无法达到所要求的速度，而16位元处理机虽然能达到那种速度，但价格又昂贵得多。

经过反复的研究和试验，他们终于找到了并用两枚晶片的办法。一枚用

来控制所需的讯息，另一枚则控制画面。但这个办法却带来功能不足的问题。

最后，上村他们得出一致的结论：任天堂有必要向研制晶片的专家求助。

于是，上村很快找上了日本电子业中的巨人理光公司。可是在和对方开始洽谈的时候，困难也立刻来了。

按照山内博志的要求上村当时提出的第一个条件就是，晶片的价格要在2000日元以内，而且越低越好。

按成本核算，理光公司自然是难以接受这种价格的。

于是，上村就着重强调，晶片的功能只须具备任天堂所需要的功能就可以了，至于其余的功能则可以取消。

上村的建议尽管合情合理，但2000日元的价格仍然显得过低，理光公司方面难以接受下来。

眼见谈判陷入僵局，山内博志考虑良久，终于从幕后再度向上村下达了新的指示：如果理光公司能够同意2000日元的价格，任天堂方面则愿意保证将在今后的两年内向对方订购300万枚这种晶片。

300万啊！

理光公司面对这个令人眼红得几乎快要发疯的数字，终于同意了。

300万枚晶片的订单虽然能让理光公司动心，可任天堂方面的员工们却被这个数字吓住了。

要知道，任天堂从事电子游戏这个行业以来，虽然不断开发出受广大顾客欢迎的新系统，可是，任天堂产品中销量最大的投币式电子游戏机在经过这么久的推销后也仅仅突破100万台而已。两年之内又怎么能够订购300万枚晶片呢？

成竹在胸，山内博志泰然自若！因为，他对任天堂目前正在研究开发的这套新系统信心十足。

就这样，这套新系统的核心问题总算解决了。

接下来，任天堂的工程师们还有大量的问题需要解决，而这些问题的答案几乎全部都需要征求山内博志的意见。

例如：新的电子游戏系统究竟应该包含哪些具体的必要部分？该系统是否有必要与家用电脑相联？该系统要不要保留磁碟机？要不要保留连接键盘的功能？要不要建立资料库？要不要数据机？可否保留联接电话的装置？……

一大堆的疑问如漫天飞扬的雪花朝山内博志扑来，而他这个对电脑知识已经了若指掌的“自修”专家，从容面对，逐一解答。

看来，一个人如果没有能力来维持自己的自信心，即使想“独裁”也不行。

山内博志明白，多保留一项功用就必然使成本增加，因此，他把手下工程师们所提出的大部分疑问都以最为简单的两个字来作了归结——不要。

与此相反，他不仅把所有必要的功能都保留下来，而且他还按照自己的构想要求工程师们对一些特殊功能作了加强。

例如，山内博志就坚决反对取消连接器，他认为必须保留连接器以备将来的功能扩散。

对于山内博志的许多个人构想，任天堂的工程师们自然都有他们自己的看法，其中有人在保留部分意见的前提下，谨慎地表示可以照此意见实行，但大部分的人则明确表示反对。

当然，反对归反对，工作归工作，既然山内博志拍了板，那他们也还是只能按照老板的意思去办，遇到困难就想办法去克服，谁也不敢有什么抵触情绪。

就这样，任天堂的工程师们凭着自己坚韧的毅力，逐渐将老板的构想朝现实转化着，每迈进一步都艰难万分。

终于，他们解决了所有技术与价格造成的各种难题，成功就在眼前了！

第十八章

豪赌获胜任天堂时代来到

山内博志却已经明白了今西所没有说出的想法，他一挥手平静地吩咐道：“把推销出去的 50 万套 Famicom 全部都给我买回来！这件事要办得越快越好！”

1983 年对于任天堂公司来说是一个战略性转折的关键年头。

正是在这一年里，山内博志为了他的新系统，不惜投入巨资，在京都的郊区附近建起了一座设备全新的大工厂。

由于那套新系统在当时还属于任天堂中的最大机密，所以，当外人见山内博志突然大张旗鼓地扩建厂房，惊讶之余自然也充满了神秘感。

正是在这种神秘感的驱使之下，任天堂公司的股票也在东京证券交易所里直线往上攀升起来。

那些电子游戏迷们无不翘首企盼。

就在那年的 5 月里，任天堂为了新系统的销售，与代销批发商 shoshin—kai 集团展开了漫长的谈判。

在这次漫长的谈判过程中，山内博志在压低零售价的同时，对批发价却毫不松口，直把对方弄得连连告饶。

这种事情只有山内博志才做得出来，在当时的日本同行中，也只有他才有胆量这么做。

为什么呢？因为，那些批发商们的主要经济来源都要靠他。

面对批发商们的“哀求”，山内博志虽然不为所动，但同时也不厌其烦地耐心开导着对方：“这种新系统只不过是我们打出的第一张王牌而已，你们用不着把眼光只放在这种硬件上嘛！搞电子游戏这一行，真正赚钱的是软件。你们现在少赚几文，把这种硬件系统尽可能地推销出去，将来想不赚大钱都难啊……”

事实上，山内博志说的是心里话。他的这些说法在后来都得到了证实。

不过，在当时的那种情况下，要想让 shoshin-kai 集团让步可不太容易。

这些人之所以不想让步也并非眼光不够长远，谁不知道今后即使真有赚大钱的机会，更多的钱当然还是流进任天堂的金库里。

就在山内博志开始耐心说服这些人的时候，他自然有必要将这套“秘密”系统的名称向大家宣布。

那就是 Famicom！

这就是任天堂占领世界电子游戏市场的第一张王牌，其字面含意则是 FamilyComputer（家庭电脑）的缩写。

1983 年 11 月，在有如排山倒海般的广告攻势配合下，任天堂终于向市面上推出了 Famicom。

那是怎样的一套系统啊！

原来，那就是可以让消费者搬进卧室连接在电视机上，然后只消手握控制板即可任意操纵游戏的电子游戏机。

至于售价也相当便宜，100 美元左右，很少有人买不起。

于是，那些早已望眼欲穿的电子游戏迷们蜂涌而上，顷刻之间，首批出厂的 50 万套 Famicom 就在短短的两个半月以内被顾客们抢购一空。

面对着如此看好的销售势头，零售商们急得直跳脚，不断向批发商们催货。而批发商自然就去求任天堂，于是，任天堂的工厂开足马力昼夜不停地进行生产。

眼见任天堂公司就要彻底甩开竞争对手占领整个日本国内的电子游戏市场了，谁知就在这个最为关键的时刻，一个令任天堂公司差一点就陷入万劫不复的“意外”发生了。

原来，当那些买到 Famicom 的电子游戏迷们将所买到的玩意搬进家里开

始玩的时候，机器不知为什么就失灵了。

于是，无数抱怨与抗议的电话纷纷涌进了任天堂。

上村与横井等工程师被叫进了山内博志的办公室。

任天堂的工程师们全都吓坏了，赶紧一头扎进实验室去寻找原因。

不久，机器失灵的原因就被找了出来。

毛病就出在某个集成块上，当一些特定的资讯信号在某段线路上穿梭而过的时候，在一定的情形下，这个集成块就会出现异常的工作状态，最严重的时候还会把所有资讯信号锁住。

上村等人向山内博志，诚惶诚恐地汇报了事故的原因以及修改的办法。

山内博志出人意料地没有发脾气，说话的口气还异常平和。他只是要求大家针对当时的情况谈一下弥补措施。

上村表示可以马上着手修理。

可是负责行销的今西则提出了异议。

今西认为，当前的根本问题并不是如何修理出故障的 Famicom，真正的危险，来源于因这次事件而导致的任天堂的信誉受到的严重损害，任天堂很可能因此失去大批的消费者；更为可怕的危险是来自竞争者方面，这些人一定会趁虚而入，只要他们能够仿制出类似的系统就足以限制任天堂扩张的步伐，甚至还有可能在竞争中打败任天堂。

山内博志听了这番话，已经明白了今西所没有说出的想法，他一挥手平静地吩咐道：“把推销出去的 50 万套 Fami-com 全部都给我买回来！这件事要办得越快越好！”

就这样，50 万套 Famicom 重新回到了工厂。

不久，经过改良的 Famicom 又重新上市了。

任天堂这次一下子就推出了 100 万套，只在很短的时间

内就被消费者抢购一空。

生产在继续进行着，销售的势头毫不减弱，山内博志这次又成了豪赌的赢家。

Famicom 的成功超越了每一个人的预测，即使是山内博志本人也大喜过望。

就在这一年里，日本国内几乎所有的制造电子游戏机的厂商都纷纷改行认栽。

“任天堂时代”终于到来了！

第十九章

封杀不止防伪劣防不胜防

事实上，在世界范围内都存在着对任天堂产品进行仿冒的大量厂商。
为此，任天堂的许多高级职员都一而再，再而三地重复着“我们需要一套真正的安全维护系统”这样一句话。

任天堂推出 Famicom 固然取得了具有划时代意义的成功，但是，这并不能表明 Famicom 就是电子游戏这个行业中不可战胜的硬件系统。

因此，山内博志也很清楚自己不可能永远靠它。任天堂必须不断超越自己。

事实上，任天堂的 Famicom 虽然在当时的确到达了非常先进的设计水平，但是，任天堂的竞争对手只要时间充裕就完全可以仿造与 Famicom 相类似的硬件系统，甚至可以在许多方面超过它。

为了让任天堂继续扩张，同时也为了让任天堂永远领先一步，山内博志开始把自己的工作重点放在软件上，他要尽力培养软件工程师。

为了让手下的工程师们尽可能地发挥其潜在的能量，山内博志在这些工程师中间引入更多、更深刻的竞争机制。

山内博志亲自出马，兼任任天堂公司所有研究发展部门的总主管，同时又把公司的工程师划分为三组，任命“工程三杰”的横田、上村、竹田三人分别掌管一个组，使这三个组的人员在“一切都要替公司着想”的前提下展开竞争。

山内博志的独裁作风显得很霸道，而他那暴躁的脾气简直就令那些自尊心强的人受不了。

一位从任天堂中自动辞职的工程师曾感慨万千地说道：“几个月辛勤工作的成果，招来的竟然是老板的一顿臭骂，那滋味可是人受的？”

事实上，的确就有许多人因此而辞职，不过，在任天堂这种人毕竟还是少数。

因为大家不仅知道老板性格暴躁；同时也知道他发脾气只是对事不对人。所以，那些挨过他臭骂的人往往都会用请假的办法作为回避。

而山内博志的视野无疑是很广阔的，在电子游戏系统这个行业里，他眼光的准确程度叫人不能不佩服。

所以，任天堂的工程师们还是乐意接受他提出的建议，哪怕是始终想不通也接受，因为，无数成功的例子就摆在面前。

以横田领军的第一组人员是专门从事研究开发软件系统的主力军，人员 30 个，个个都是开发软件的强人。

这一组曾开发出一个名叫“游戏男孩”的软件系统，为公司创下巨额利润。另外一个名叫“地下铁英雄”的系统也是一个成功的典范。

第二组的开发人员则是在上村的带领下专攻硬件，他们对任天堂公司的最大贡献在于硬件本身。

上村这一组共有 65 员硬件专家，任天堂游戏系统中，专用的不同性能的接头与连接器也是他们的开发课题。

第三组的主管自然就是竹田了，他们这一组的主要任务就是在开发高科技产品的前提下为前两组的研究作补充。

由于他们这一组平时所接触的都是些高科技产品，因此，任天堂的任何新产品都必然需要他们的参与。

竹田这一组共有 20 位电脑专家，对任天堂游戏系统的软硬件研究开发都功勋卓著。软件方面，他们有“热带明星”等成就；而在硬件方面，他们也曾开发出引起过轰动的多重选择游戏系统。

另外，对任天堂的产品具有莫大影响，并促成任天堂产品占领世界的一个重要系统——AVS（先进视讯系统）的产生也来源于这一组。

很久以来，仿冒任天堂电子游戏机系统的情形相当严重，谁也无法说清楚仿冒这一行业给任天堂造成了多大的经济与名誉损失。

因此，如何防止仿冒这个问题始终是任天堂及其老板山内博志的一个心病。

由于仿冒者的手段诡诈百出，令人防不胜防，山内博志也只能在有限的范围内加以提防，而效果始终不佳。

山内博志最先使用的方法是提高新系统在开发与行销这两方面的速度，但这种办法处于被动。因为，即使你开发新系统的速度再快，仿冒也会跟着加快，仿冒品始终能以其廉价的优势大捞一把。

所以，到了后来，当任天堂的规模扩大，逐渐成了那些零售商们的衣食父母后，任天堂往往就会与这些零售店签订销售协议，迫使他们拒绝与任何危害任天堂产品的仿冒品接触。

不过，即便如此，那些仿冒品仍然可以通过邮购或在地摊上粉墨登场。

任天堂的 Famicom 开发出来以后，山内博志就命令上村他们在电路板上加装了一些特殊的设计，希望凭此办法来打击那些仿冒者。

如何打击呢？那些特殊设计能够让那些非任天堂游戏系统无法在 Famicom 上玩。

另外任天堂还要定期改换新版 Famicom 的内码，从而达到使那些仿冒者在仿冒过程中因解码困难而放弃仿冒目的。

但是，这种所谓的“安全”就真有特效吗？

在日本有许多规模不大，资金甚少的电脑软件公司，海克国际公司也是其中之一。

尽管该公司的实力不怎么样，但他们却有着一支小而精的工程师队伍。

当任天堂的 Famicom 推出后，这家公司工程师们到街上去买了几台回来，经过仔细研究，很快就解开了内码。

任天堂得知海克国际公司在捣乱，于是就一再地变更新版 Famicom 里面的电路设计。

正所谓道高一尺，魔高一丈。任天堂的这些花招不仅难不住这些聪明的工程师，反而使他们的破译水平日益精进。

山内博志终于发火了！

山内博志使出浑身解数——利用任天堂所控制的行销网络在整个日本国内对该公司的产品实行全面封杀。

而这家公司立刻回敬一招，居然从容不迫就化解了山内博志满以为是最厉害的杀手锏。原来，该公司利用邮购的办法把自己的产品直接寄到消费者的家中。邮购虽然销售不出太多的产品，但因为减少了中间环节却使产品的利润大大地提高了。

接着，为了扩大影响，这家公司居然还在全日本销售量最大的一种杂志——《家庭电脑》上面登出广告来了。

这简直就是向任天堂公开宣战。

由于任天堂的产品在日本国内早已深入人心，因此，专门为任天堂电子游戏系统提供各种程序进行种种解答的杂志也应运而生。《家庭电脑》就是这些杂志中制作最精美、销路最好、利润最高的一家。

这些杂志社在名义上都是独立的。不过，由于其杂志是专门介绍任天堂电子游戏系统的，因此也可以说是靠任天堂为生的。

另外，这些杂志社的编辑们还必须通过任天堂的工程师才能获得破解整个游戏的秘诀；而这个秘诀也正是这些杂志最精华、最能吸引人的部分。

因此这些杂志社的生存命脉实践上完全控制在任天堂的手里，只要山内博志一句话，他们就得俯首贴耳。

所以，山内博志在《家庭电脑》上看见了海克国际公司的广告，自然就把一腔的怒气全都朝这本杂志发泄出来了。

当海克国际公司的那篇广告登出的第二天，该公司的老板就接到了《家庭电脑》的通知——自即日起，本杂志社将不再接受海克国际公司的任何一种形式的广告。

海克国际公司见此通知立刻就找上门去评理，因为他们已预付了好几期的广告费用；可《家庭电脑》也来得爽快，一句话：赔钱罚款都可以，就是不接受贵公司的广告！

自此以后，所有与任天堂有关的杂志和厂商都对海克国际公司关闭了大门。

海克国际公司是一个规模极小的电脑软件公司，其利润不多，其销售出的产品在最多的时候也就几万套，对任天堂根本构不成威胁。

然而，他们既然能够成功地解开 Famicom 的内码，那无疑地也就鼓励了其他的仿冒者。

事实上，在世界范围内都存在着对任天堂产品进行仿冒的大量厂商。

为此，任天堂的许多高级职员都一而再，再而三地重复着“我们需要一套真正的安全维护系统”这样一句话。

不过，在那个时候，任天堂公司的工程师们都不相信能够开发出一套别人仿冒不了的硬件系统和一套别人无法复制的软件系统。

从专家的眼光来看，那的确是不太可能的。然而，事实上却存在着许多行之有效的简便方法来完成高科技完成不了的事情。这就好比当年苏联的导弹虽然没有击落美国 V—2 飞机的能力，却能派出间谍潜入 V—2 飞机的机仓去换掉一颗螺丝钉。

这种方法果然找到了！

不久，任天堂的工程师们就惊喜地发现，所谓“真正的安全维护系统”其实已经出现在他们的面前了。

任天堂有一个名叫兰斯·巴的年轻工程师在日本受训期间曾设计过一套新系统——AVS（先进视讯系统：AdvancedVideoSystem）。

至于“安全维护”的原理则是：在游戏卡盒与 AVS 中各放入一枚晶片，如果游戏卡盒中的晶片与 AVS 中的晶片规格不符就不能开启晶片运作。

至于这两枚晶片的内容其实就更简单了，那是同一首歌曲的二段，如果游戏卡盒插入 AVS 中就会自动检查晶片里的内容，同是一首歌时 AVS 才会运作。

就这样，任天堂的“安全晶片”诞生了！

消息传到山内博志那里，这个一心致力于任天堂独霸天下的“大独裁者”总算透出一大口舒心之气。

后来，这种防止仿冒者混进任天堂电子游戏系统的东西就被定名为“锁住式晶片”。

第二十章

超级玛利电子游戏王中王

当宫本用笔在纸上写出“玛利欧”这个名字的时候，他做梦也想不到，正是这个名字将会名扬全世界，牵动千家万户，甚至引起社会学家、经济学家、教育家和政治家们的恐慌。

长期以来，山内博志一直认为在电子游戏这个行业中，要想在竞争中获胜，就必须把软件开发放在第一位。

山内博志认准了一个目标：要让任天堂成为电子游戏这个行业之中的“王中王”，要设计出一套叫对手永远都追赶不上的软件系统。

山内博志认为：只有那些有灵性的人才能设计出有灵气的产品。要想使任天堂百尺竿头更进一步，所依靠的既不是设备也不是钱，而是真正的天才！天才何处寻？

山内博志发现过像女婿实伸这种经营管理天才，但他还需要开发软件的天才。

山内博志一直都在仔细地观察着自己身边的每一个人，希望能发现点什么。

毫无疑问，任天堂内群英荟萃、人才济济；可是，那种出类拔萃的“王中王”式的天才却始终不见踪影。

山内博志觉得有一个年轻人倒是不错。此人即是“驴子刚”的设计者——宫本新治郎。

山内博志曾给过宫本开发软件的机会，结果宫本就搞出了“驴子刚”。宫本自美国回来以后，山内博志仍然把他放回企划部中“冷藏”。

为什么呢？

平心而论，宫本所开发的“驴子刚”不仅深受消费者的欢迎，同时也很能讨得山内博志的欢心，被视为任天堂游戏系统中十分少见的佳作。可是，“驴子刚”的战绩并不特别突出。因为，任天堂有很多同样好的作品，甚至还有比“驴子刚”更受消费者青睐的好作品。另外，“驴子刚”在美国曾引发出一起令任天堂惶恐不已的特大诉讼案——环球影片起诉“驴子刚”涉嫌侵犯“金刚”版权。

虽然那场官司打赢了，但任天堂所有的高级职员，包括山内博志在内，至今仍对那场官司心有余悸。

不难设想，宫本满脑子装的都是电影、小说、童话故事，如果让他开发软件，万一他又惹出一场是非来呢？

由于任天堂专门负责开发软件系统的横井对宫本当初闯的那场大祸牢记在心，自然也难免对他有些成见了。

有一次，横井因为要开发一套软件系统而急需人手，跑去找山内博志求援。当时的情况就和当初美国分公司急需人手的情况一样，全公司没有一个工程师有空。

于是，山内博志自然就想到了宫本。

横井在别无选择的情况下，只得接受了宫本。但同时也向山内博志明确地打了个招呼：“我只让他动动脑筋想些创意罢了，而且我会严格看管他。”

就这样，宫本新治郎才又有了一次表现的机会。

当初宫本在设计“驴子刚”以前，曾想到过“大力水手”。可当时任天堂没有“大力水手”的专利权，而现在却已经取得了这项专利权，于是，宫本就毫不费力地搞出了这个系统。

横井对宫本的构想固然要严格审查的，但“大力水手”的专利权早已买下了，一来不会惹麻烦，二来不采用也太浪费，因此，横井点了头。

接着，山内博志也同意了。

“大力水手”便顺顺当当粉墨登场了！

不久，捷报频传，“大力水手”一路畅销，其销售量达500万套。包括横井在内的许多人从此对宫本另眼相看。

很快地，宫本又被召进山内博志的办公室里。

宫本一进门，山内博志就开门见山地向他明言：任天堂需要更多更好的游戏程序，急需全力投入开发软件系统。为了公司今后能更加兴旺发达，必须成立第四个研究开发小组，这个小组就由你来负责。

从那一刻开始，宫本新治郎就成为任天堂公司里与横井等人平起平坐的重要主管了。

宫本新治郎从山内博志的办公室出来后，喜滋滋地回到自己的办公室，马上便开始着手展开自己的工作。

宫本的这个第四组只有一个任务：为任天堂开发出与以前完全不同的软件系统。

所以，宫本的工作就是先拿出一支笔在纸上写写画画一番，就此创作出一个主角来。

与以前不同，他这次是在还没有把主角具体形象化之前，就先替这个主角取了一个好听的名字——玛利欧！

当宫本用笔在纸上写出“玛利欧”这个名字的时候，他做梦也想不到，正是这个名字将名扬全世界，牵动千家万户，甚至引起社会学家、经济学家、教育家和政治家们的恐慌。

那么，宫本的这一灵感又是从何处而来的呢？

1981年初，宫本奉命到西雅图去给任天堂公司美国分公司帮忙。

有一天，公司里的几个人正围在一起替任天堂的电子游戏系统搞翻译工作——把日文名字翻译成动听的英文名字。

突然，公司总部兼仓库的大门传来了敲门声。

当时去开门的是实伸，而进门的则是仓库房主。

那个仓库房主一进门就怒声质问实伸：“为什么积欠了这么久的房租？你究竟想怎样？”

实伸只得赶紧连连道歉，同时解释自己没有缴房租的原因是工作太忙而忘记了，并一再地向对方表示很快就会把支票送去。

仓库房主这才扬长离去。

鉴于这个家伙居然在“咱们头儿”面前如此放肆嚣张，大家自然对此人颇感厌恶。此人名叫玛利欧·西加利，而他又将“咱们头儿”骂得狗血喷头，自然比“咱们头儿”还要厉害些，于是，大家就给了他一个绰号：“超级玛利”。

想不到，这绰号竟成了宫本的灵感来源。

宫本替主角取了“玛利欧”的名字后，就把“超级玛利”当成了该系统的正式名称。后来，为了增加双打游戏中主角与配角的强烈对比程度，宫本又加入了玛利欧的兄弟。

结果，这个系统的最后名称就成了“超级玛利兄弟”。

宫本在设计人物具体形象的时候，先是把玛利欧设计成一个木匠，后来因为有人说这个形象像是一个水管工人，宫本灵机一动，认定玛利欧的身份就是一个水管工人，并为此加入了各种各样的水管。

就这样，一个拥有地下水管探险背景的设计构思在宫本的脑海之中愈加明确起来。

宫本借用了大量的童话、文学名著与通俗音乐来作为丰富自己灵感的素材。

例如，其中有很多战斗情节就是从《星际争霸战》中受到的启示；而可以增加玛利欧力量的蘑菇则显然是来自于《爱丽丝梦游仙境》之中。当然这其中绝大多数的巧妙构想还是来源于他自己对童年生活的记忆。因为，他小时候喜欢独自跑到荒郊野外去探险，所以，他特别了解冒险的那种感受，这种复杂的情绪也在“超级玛利”之中得到了非常充分的表现。

宫本的想法千奇百怪，妙趣横生，既有数不清的新世界需要征服，又有一个比一个更难的关卡需要超越。长了翅膀的乌龟、会喷火焰的恶龙、张牙舞爪的雏菊……足以令人神经紧张；而那些闪闪发亮的五星、叮叮作响的金币、突然长大的通天草……都足以让人得到意想不到的刺激和喜悦。

在游戏的各个阶段中，能够让玩游戏的人兴致勃勃往前奔行的因素就是“希望”。玩游戏的人知道，在下一个地方说不定就会有非常好的东西在等着你去发现，而仅仅只需要这一点就足以让人对美好的前途产生憧憬了。

另外，也有些掩饰得非常隐密的秘密，它需要靠偶尔闯出的奇迹才能发现，而这种让游戏参与者始终充满希望与不断追求的激情正是让人对“超级玛利”这套游戏系统恋恋不舍的原因。

这套由宫本设计的“超级玛利兄弟”一经推出，立刻就变成整个电子游戏行业有史以来最受人喜爱的作品。宫本新治郎也一夜成名，顿时成了全世界最杰出的电子游戏设计大师。

从1985年到1991年间，“超级玛利”一共推出了8代，销售数量高达7000多万套，令人咋舌。

而与此同时，由于“超级玛利”深入人心，又带动了任天堂硬件系统的销售高潮，终于让任天堂百尺竿头，更进一步，很快就在这个行业之中成为了真正的“王中王”。

宫本除了“超级玛利”这个系列产品之外还设计了许多优秀的作品，然而，也许是因为人们太喜爱“玛利欧”这个人物了，以至于宫本觉得再也超越不了自己了。

第二十一章

世道不利孤注一掷再一搏

任天堂正以排山倒海之势霸占几乎整个日本电子游戏市场的时候，美国却出现了空前的大萧条。山内博志总裁要任天堂美国分公司重整旗鼓。实伸将如何打开局面杀出一条血路来呢？

1984年初，任天堂凭借着 Famicom，以排山倒海的气势一举占领了几乎整个的日本电子游戏市场。

雄心勃勃的山内博志把目光对准了美国。他向实伸明确地下达了指示：现在已经到了把我们的 Famicom 向美国拓展，大力推销的时候！

然而，此时的实伸不仅无法完成岳父交给他的这个任务，而且连维持任天堂公司美国分公司都感到困难。

原来，此时的美国电子游戏市场正处于一场史无前例的大萧条之中。这个市场产值从过去的 80 亿美元萎缩至几亿美元，美国大部分的电子游戏厂商都纷纷破产倒闭。甚至就连曾经在这个行业中雄踞霸主地位的华纳利也没有逃过这场灭顶之灾。

那么，美国的电子游戏市场为什么会在顷刻之间就萎缩到如此凄惨的地步呢？难道美国人对电子游戏系统真的不感兴趣了，也真的不再需要了吗？

他必须找到答案才有可能让任天堂公司美国分公司在这个领域内有所作为！

为了深入地了解这个行业，让任天堂在美国生存发展，实伸拜访了曾在这个行业中拼杀过几十年的人，他们之中包括了该行业原来的制造商、批发商以及零售商。

此外，实伸还走访了曾经与电子游戏系统密切相关的玩具店、百货公司、电子专卖店以及电脑软件公司等等。

结果，实伸得到的统统都是令人十分沮丧的信息——这个行业已经穷途末路了！

面对着美国的令人泄气的惨状，再看看任天堂的 Fami-com 在日本的强劲的销售势头，实伸不禁频频自问：美国与日本究竟有什么不同？为什么在日本电子游戏这个行业就能欣欣向荣，而美国却不行？

为了找出答案，实伸又走访了许多小孩以及小孩的父母，结果他发现，那些孩子们都希望看到一种不仅是崭新的，而且还要更好的电子游戏系统。

同时，实伸也了解到，在这个行业中，公司的信誉异常重要，只要是产品的质量与广告词稍有出入，立刻就可能被那些孩子们永远抛弃。

这个行业之所以会出现萧条局面的答案终于找到了！那就是：在这几年里，这个行业的优秀产品太少。

于是，实伸觉得首先应该让消费者了解：任天堂的产品与他们以前所接触的所有产品根本不一样。

因此，他现在急需一种全新的系统。

实伸的这种设想自然得到了总公司方面的配合。

很快地，日本任天堂公司的工程师们就专门为实伸他们相继推出了“先进视讯系统”（AVS）、“机器人操作兄弟”

（ROB）等好几套产品。

为了提高信誉，增强行销力度，实伸专门为总公司开发的这几套新系统安排了好几次大规模的展示会，其展示会的地点包括西雅图、拉斯维加斯、纽约等地。

然而，即使如此，任天堂公司美国分公司仍然处于惨淡经营阶段。

在经过长达一年半的惨淡经营之后，任天堂的销售状况依然少有起色，疲惫而沮丧的实伸也开始动摇了。

为此，实伸回了一趟京都，专门与岳父就此事长谈。他们认识到美国与

日本的确存在着很多不同之处。

山内博志决定再来一次最后拼搏！他同时也建议实伸他们另外选择一个最难创业的城市来作为试点。

这就是山内博志！——即使是最后一搏，也要向最难克服的困难发起挑战。

在美国，最难创业的城市无疑是纽约了。

山内博志选择了纽约，同时也给了实伸一笔高达 5000 万美元的预算。

1985 年冬天，实伸在新泽西州哈肯萨克租了一间光线黯淡的仓库。

接着，他又从西雅图方面调来包括裘蒂在内的 30 名员工，开始了第二次创业。

后来，又有 12 名员工加入了创业的行列，这就是他们的“SWAT 特遣队”。

这第二批人员中包括投币式电子游戏储运部经理霍华·菲力普，以及两名从日本派来支援美国方面的干将，一个叫大田心解郎，另一个叫台冢正广。

SWAT 特遣队的成员们在仓库附近的廉价公寓中安顿下来后就马上开始工作了。

起初，他们大部分人员的工作是守在仓库里的电话旁边，不仅要接听客户的咨询电话，也主动打电话给市内那些采购玩具的专卖店或游乐中心的老板。

另外，邮购公司也是他们针对的一个重点。

不久，任天堂的产品名称开始出现在邮购公司的产品目录上了。

为了通过更多的渠道来为任天堂造声势，实伸还花了大价钱请来一些篮球、棒球、橄榄球明星在任天堂的游戏系统上作示范表演，并通过各种传播媒体宣传开来。

渐渐地，知道任天堂这个名字的人多了起来。

到了这一年的 10 月，SWAT 特遣队大举出动，推销活动达到高潮。

他们除了走访各地，频繁地与商家见面之外，还有针对性地走访了一些大商家。例如玩具反斗城、西尔斯百货连锁公司、电路城等等。他们走访商家的结果，几乎都是各种不同程度的冷遇。

实伸分析这些商家之所以不愿意与任天堂方面合作，主要是因为电子游戏这个行业不好搞，风险相当大。于是，实伸准备来一次冒险活动。

不久，任天堂向纽约各地的大小商家们宣布：本公司愿意垫资帮助商家装修出一个美观大方、时代气息浓厚的展览厅，免费送上一一些本公司的产品到展览厅展销。为装修所垫的资金可以在 3 个月以后付清；凡是卖不出去的产品，本公司接受退货。

毫无疑问，任天堂的这一措施对所有的商家们来说都是很有诱惑力的。

可是，销售仍然举步维艰！在这段日子里，任天堂上上下下的职员们都深刻地理解了什么叫创业。

当时，他们每人每天的工作时间平均都在 18 小时以上，至于礼拜天等节假日，也不由自主全都取消了。他们大部分人每天早晨开始工作后，一直要忙到午夜 3 点以后才能罢手。

裘蒂与詹姆斯经常开着一辆租来的小货车，带着任天堂的新产品去纽约市的每个角落作展示。

为了挑出那些产品中的任何一处小毛病，实伸专门指派了两个人日复一日地打电子游戏，每天必须打 18 个小时左右。有不少人把这两个人看成是

SWAT 特遣队中的幸运儿。但他们自己却死也不肯承认。

不庸讳言，越是艰苦的创业，往往越能激发人潜藏的才华，越能磨炼人的意志与耐力。

霍华·菲力普的演讲才能就是在这非常时期充分发挥出来，并使他后来成为了公司的发言人。

菲力普的演讲不仅雅俗共赏，而且还赋有激情和煽动性，最易打动小孩子的心。

后来，由于形势需要，任天堂又要开始做广告了。实伸把广告作业以及与新闻界建立关系的工作交给一位年轻的美女负责。

这位美女名叫吉尔·蒂尔丹，相貌固然够靓，说话的声音也特别动听。蒂尔丹长于言语的表达，说话的态度也显得十分诚恳，结果被大家公认——每个遇见她的人都会被她那迷人的风采与神韵所折服。

蒂尔丹做广告这行很有些天赋，她为任天堂的广告制作作出了很大的贡献。

为了打动小孩子的心，她在制作电视广告的时候，将游戏中最精采的部分彻底展现出来，同时再配上一些极能调动小孩子情绪的优美广告词。

由于任天堂在电视上打出的广告非常引人注目，竟然使得许多专门报道娱乐业新闻的记者们纷纷在报上撰文，使任天堂声名响彻纽约。

这时，已经有许多人知道了任天堂。它的电子游戏机不仅画面美丽，情节也生动，比过去任何一种电子游戏都好。

与任天堂接洽的商家也越来越多了！

随着客户订货量的增加，负责管理仓库的菲力普顿时变成了全公司最忙最累的人。

当时，他一方面要把从日本运来的货柜逐一开箱，取出里面的产品、零件，另一方面还要把成品分批运到各个有任天堂产品展示厅的商家那里。有时候，当生产线人手吃紧时，他还要和实伸、林肯、詹姆斯等人一起去帮忙，简直没有喘息的余隙了。

就这样，任天堂的这支 SWAT 特遣队的成员一直忙到那一年的圣诞节前一天，才终于得到了喘息机会。

而这个时候，全纽约已经有五六百间商店里摆出了任天堂的产品。

第二十二章

曼恩设计华尔街上展奇迹

最让这些专家们感到好奇的是：由资产负债表中发现任天堂的负债居然是零！

太了不起了！

惊叹之余，他们很快又发现了一项足以让他们惊讶得睡不着觉的数据——任天堂公司在日本的电子游戏市场中的占有率居然高达9成以上。

这一年里，任天堂在纽约的战果虽然谈不上有多么的辉煌，可是专门从日本运来的 10 万套电子游戏系统毕竟卖出去了 5 万多套，成绩还算不错。任天堂在纽约基本上站稳了脚跟。

而许多大商店还在一再地进货，这也标志来年的销售势头看好。

下一步又该怎么办呢？

除了在纽约继续加强推销力度之外，实伸打算再另外开辟一个新战场。

这一次，实伸把任天堂的新目标对准了西海岸的洛杉矶。

1986 年 2 月，他们第一次把任天堂的产品打入这个西海岸的第一大城市。

虽然 2 月份是玩具业的销售淡季，可任天堂在这里的成绩却很令人鼓舞。

实伸见此情景，心中大喜，连忙加快开辟新战场的步伐，相继又在芝加哥、旧金山以及德克萨斯州的一些城市中打开局面，将战线铺得长长的。

到了这一年的岁末，任天堂公司美国分公司的业绩已经达到了 100 多万套销售额，超过了以前的最好成绩。

这时也有许多冷眼旁观的商家在等着看任天堂栽跟头的好戏。他们认为任天堂目前还显得很旺盛的销售势头将会很快地跌落下来。

然而，到第二年的岁末，任天堂的销售业绩竟突破了 300 万套大关。

即使是到达了如此辉煌的地步，任天堂的销售势头不仅没有减弱的迹象，反而还因促销得法而节节高升。

当实伸前些年把任天堂公司美国分公司的经营项目扩张到餐饮业方面去的时候，他那位在温哥华认识的邻居彼得·曼恩曾帮了他不少的忙。

在以后的日子里，实伸也常常试图说服曼恩加入任天堂阵营。实伸一直希望曼恩到任天堂来帮助自己在世界各地大搞餐饮娱乐业。

曼恩却始终没有答应实伸。曼恩是一个头脑清晰也相当理智的人。他之所以没有贸然答应实伸，完全是因为他的稳重和对自己很有自知之明——他觉得自己对电子游戏这个行业太陌生。

但是由于实伸的这一邀请，促使曼恩开始对电子游戏这一行留心起来。

曼恩有空的时候经常都要跑到游乐中心之类的地方去，观察那些电子游戏系统，研究消费者的一些感受。久而久之，曼恩对这个行业有了一定的认识，并逐渐有了一些想法。而华纳利公司的崩溃也对他产生了深刻的影响，使他开始研究电子游戏这个行业的经营之道。

这时，任天堂在欧洲开辟新市场的进程不能让山内博志满意。山内博志与实伸商量，打算向欧洲方面加派一两员大将。

结果，在行销方面很能干的裘蒂就被派往了欧洲，而裘蒂在美国方面那一张分管行销副总裁的交椅就空了出来。

找谁接替呢？实伸正为此事焦心不已，曼恩出现了。

实伸再一次邀请曼恩加入任天堂阵营；而曼恩则表示自己现在只对电子游戏的行销工作感兴趣。

这简直就是天造地设，实伸立刻任命曼恩为分管市场行销的副总裁，并把他的工作范围扩大，以至于广告企划、促销、行销网络等项工作都由他管。

实伸相信曼恩的能力一定不比裘蒂逊色！

曼恩上任后第一件事就是竭尽全力改善公司与“零售业联盟”的关系。

曼恩又经常跑到华尔街去，积极与一些名声显赫的股票分析师们打交

道，尤其是那些专门研究玩具业、电子游戏业以及家电业的著名的分析师，都是他着重结交的对象。

不久，他发现一些大型的折价连锁店与百货公司对任天堂的产品依然缺乏信心，以至于不想订货太多。曼恩看在眼里，不动声色地寻求着解决办法。——他要邀请华尔街的股票分析师们为任天堂作投资分析，使那些大商家们增强对任天堂的信心。

通过为任天堂作投资分析，华尔街那些养尊处优的股票分析师们终于注意到了任天堂。

大家一致公认：从这家公司的资产负债表以及损益平衡表中就可以知道它的财务健全状况。

曼恩顺势向这些分析师们做了一次简报，把任天堂公司的背景、历史渊源、产品目录以及今后发展的趋势都作了非常详细的解说。

这些著名的财务专家们，立刻对这个以前并不起眼的日本公司好奇起来。

最让专家们感到惊奇的是：由资产负债表中发现任天堂的负债居然是零。

太了不起了！

惊叹之余，他们很快又发现了一项足以让他们吃惊得睡不着觉的数据——任天堂公司在日本的电子游戏市场中的占有率居然高达9成以上。

这简直就是一个奇迹！

分析师们在美国从来没有见过这么杰出的企业，对曼恩的话还存有很大的疑问，当他们给在东京的同行们拨通电话后，立刻证实了曼恩所言不虛。

很明显，任天堂公司在日本商业信用之高，是美国任何一家企业无法比拟的。

于是，任天堂的神话就通过这些股票分析师之口，一传十，十传百，顷刻之间就传遍了华尔街。那些颇具规模的百货公司、玩具专卖店与大批发商也都知道这家奇迹一般的日本公司。由于这些情况是来源于华尔街的“权威人士”，商家们对此自然深信不疑。

曼恩就在这个时候开始出击。

曼恩专程去西尔斯百货连锁公司登门拜访，该公司总裁一听说对方是从任天堂方面来的，立刻起身欢迎，并告诉曼恩：“我刚刚参加了一个投资分析会议回来，那里的人都在互相打听‘任天堂’究竟是干什么的，哈哈，结果还是我……”

西尔斯百货连锁公司对电子游戏这个行业有着一种特殊的感情与特殊的认识。该公司曾因为销售电子游戏系统狠狠地发了一笔大财。他们曾经在华纳利公司身上倾注过大量资金，而华纳利公司崩溃的时候，该公司又狠狠地蚀了一大笔钱。

由于华尔街的投资分析会议，西尔斯百货连锁店很有信心地与任天堂签订了合作协议。

紧接着，拥有200多家电脑软件销售商店的电子城也与任天堂签了约。一时间，在华尔街的“春风”伴随之下，与任天堂签订合作协议，成了那些大销售商的一种时尚。他们仿佛把几年前的那次灾难性的大萧条都忘在脑后了。

到1988年年终总结时，任天堂在美国的这一年里共卖出700万套电子游

戏系统以及 3300 多万个卡盒式软件系统。

于是，曾经在美国的市场上消声匿迹了好些年的电子游戏行业，又重新恢复了生机。不同的是，曾经名扬全美国的华纳利、马尔泰以及柯立可已经被人取而代之的是一个新名字——任天堂！

几乎所有的电子游戏产品都在最显眼的地方印着这个名字！

第二十三章

游戏人间热情拉拢游戏迷

曼恩的这个新计划构想，来源于每一个优秀足球俱乐部都有一大批忠实球迷这种现实。

曼恩认为，任天堂也应该有一大批忠实的电子游戏迷！

随着任天堂电子游戏产品在美国市场上不断地扩充，零售商的地位也日益重要了。但这些零售商鱼龙混杂，良莠不齐的缘故，严重地影响到了任天堂的利润。

为了整顿这种不利的因素，曼恩决定找一个有实际操作经验的专家来协助这项整治工作。

就这样，一个名叫约翰·沙克力的任天堂职员就被提拔为曼恩的助手。

沙克力果然主意甚多，刚一上任，立刻就针对各个零售店不想大批进货的“恶习”颁布了一个“绩效奖金制度”。

这个制度规定：任何零售商只要售出一套任天堂的产品，不论是硬件还是软件，就可以累积一个点数，到了一定时候，任天堂方面就凭着这个点数的高低来向商家发放“绩效奖金”。

当然，这套“绩效奖金制度”其实只不过是“计件奖金制度”的翻版，虽然谈不上新意，但无疑是切实可行的。

面对沙克力高悬出来的“重赏”，全美国有1万多家零售商店都在积极地顾客推销任天堂的产品。

不久，沙克力又在所有出售任天堂产品的零售店中，开辟出任天堂专柜，并把商店装修一新，安上镭射灯、真空映象管以及银色的金属板。

于是，每到夜幕降临的时候，那些商店立刻沉浸在一派梦幻般的世界里，光彩闪烁流溢，顾客留连忘返，使人产生一种身临电子游戏内部世界的感觉。

这个构想，一连几年都赢得全美广告协会的大奖。

随着任天堂的电子游戏系统在美国越来越受到更多青少年的欢迎，曼恩开始着手进行一项新的计划。

曼恩的这个新计划构想，来源于每一个优秀足球俱乐部都拥有一大批忠实球迷这种现实。

曼恩认为，任天堂也应该拥有一大批忠实的电子游戏迷！

首先，任天堂面向消费者举办了一次电子游戏大赛，同时又在消费者中广泛散发保证卡，只要消费者在保证卡上填好自己的名字以及其它一些简单的个人资料，即可获得参加电子游戏大赛的资格。

接着，任天堂把这一大批参赛者组织起来，成立了一个名叫游戏人间的俱乐部。并向这个俱乐部的成员免费提供任天堂产品的资料，帮助这些电子游戏爱好者们提高打电子游戏的水平。

对于那些年轻的电子游戏迷来说，寻找并掌握“破关”的秘诀自然是一个热门话题；而参加了游戏人间就正是得到“破关”秘诀的捷径，大家何乐而不为呢？

于是，游戏人间俱乐部的会员人数迅速地增加起来。当1988年新年的钟声敲响时，这个俱乐部的会员人数已经突破100万的大关。

到了1988年岁末，游戏人间俱乐部的会员人数已高达500多万。这时，为了更加牢固地抓住这支数目庞大，同时又对任天堂忠心耿耿的“孩子军团”，任天堂决定面向他们推出一份名叫《任天堂的威力》的杂志，以便增强自己的向心力。

1989年1月，风姿依旧的蒂尔丹正式挑起了出版这份杂志的重担。

当时，《任天堂的威力》是一份月刊，全年的征订费仅仅只要15美元。可是，也许是由于对这份杂志还认识不够，游戏人间俱乐部的500多万会员中只有150多万人愿意出钱订阅。

即使如此，预订数竟达 150 多万份，这对一份杂志来说就是天文数字了，单凭着这种优势，《任天堂的威力》肯定就是全美发行量最高的刊物。

不久，《任天堂的威力》这份杂志的行情愈加看好，而任天堂则从这份赔钱的杂志中捞到了许多实惠。

首先，《任天堂的威力》的广告作用是显而易见的；另外，自从有了这份刊物以后，任天堂的产品厂家开发人员只要配合这份杂志，即可开发出百分之百会受到欢迎的游戏系统。

由于这份杂志的发行量愈来愈大，对于其品质的要求自然也越来越高。为此，山内博志专门请了一家日本的发行公司来与蒂尔丹合作，很快就把这份杂志的质量提高了一个档次。

不久，任天堂方面为了能更好地配合新产品的出台，又推出了一份名叫《任天堂玩家指南》的季刊，其功效则是向读者介绍任天堂的新产品。

就这样，任天堂这三个字终于在美国广阔的大地上掀起了一股来势凶猛的狂飚，势不可挡！

正如每家公司都时常要接到许多咨询问题的电话一样，任天堂公司美国分公司自然也免不了受到电话的“打扰”。

由于任天堂在美国的名气越来越大，每天的咨询电话也越来越频繁。

为了适应这种新形势，任天堂在 1986 年 1 月将公司的电话系统全面换新为按键式的电话系统，到了 1987 年，又以 4 万美元的代价改装成一套电子自动转接式电话系统。

电话系统固然可以加强，可接电话并回答消费者问题的人员呢？为此，任天堂专门成立了一个辅导部，并雇了一批“辅导员”专门来为那些年少的消费者回答问题。

“辅导员”的工作可不轻松，自他们进入任天堂的这个部门起，平均每小时就要接到好几十个电话，而他们每接一个电话都必须回答一些早已翻来覆去回答了无数次的问题。

有些消费者很难缠，提出的问题非常琐碎，问话时的态度却十分执着，那情形似乎比爱因斯坦研究相对论时还来得仔细。对于这些消费者，“辅导员”们表面虽然是和声悦音，心里却深恶痛绝。

不过，这还不算最讨厌的，最令人头痛的是，有些人其实并没有什么问题，拨电话进来无非是想找人聊聊天。

由于“超长时间”的电话越来越多，辅导部后来就设了一条规定：每通电话以 7 分钟为限。

另外，由于那些“辅导员”工作的时间久了，经验也逐渐丰富起来，每遇到那些聊天的电话也就立刻将其中止。

尽管这样，任天堂的辅导部还是“生意兴隆通四海”，摊子越铺越大，支出的费用也越来越高。

到了 1990 年的时候，分管辅导部工作的副总裁罗杰斯眼见这项服务费用太高，便取消了当初的“免费申明”；另外，他又规定长途电话不得超过 3 分钟。即使如此，辅导部的电话线路还是经常被占得满满的。

因为，那些年轻的消费者太热爱任天堂了！

任天堂公司的杂志和辅导员制度替公司“拉拢”了数不清的“任天堂迷”，而公司从消费者寄给杂志的信件和打给“辅导员”的电话中，经过统计和整理，得到了比作市场调查还要精确的“市场调查报告”。

所以，到了后来，任天堂公司的产品开发计划和行销策略就以此作为蓝本了。

曼恩在出任任天堂公司美国分公司分管行销的副总裁以后，心中一直在盘算着各种各样的促销方法。

现在，又有一个计划在他的心中成熟了。

曼恩认为：电子游戏的消费者们除了喜欢打电子游戏机外，肯定还有别的爱好，比如，任天堂产品的消费者大多数都集中在一个年龄段内；而这一个年龄段的消费者除了喜欢打电子游戏之外，还喜欢喝百事可乐。

那么，如果把任天堂的电子游戏系统和百事可乐的产品相搭配，能不能产生相互促进的效果呢？

应该是可以的！

于是，曼恩就派人去百事可乐拜访了。

曼恩固然是一个聪明人，而百事可乐也不傻。

事实上，百事可乐的销售部门人员也想到了这一手，并且早已作过研究，想与任天堂合作。

双方一拍即合，约定在当年的圣诞节期间一起在电视上展开密集的搭配促销活动，从而掀起一股热潮。

当时，百事可乐是以一种名叫 SLICE 的软包装饮料来和任天堂的电子游戏系统相搭配的。

到了那一季结束，双方各自一结帐：百事可乐那边帮任天堂卖出去 1000 多万美元的产品；任天堂这边帮百事可乐卖出去 20 亿包 SLICE 饮料。

这真是皆大欢喜！

既然这种促销方式十分有效，任天堂除跟百事可乐合作之外，自然还要找别人来合作了。

不久，任天堂又找到了麦当劳。

当时，任天堂的“超级玛利”在市场上的表现十分引人注目，于是，麦当劳就答应合作，并在其各分店内推出“超级玛利享用麦当劳大餐”的活动。结果，麦当劳大发利市，而任天堂也是财源滚滚。

第二十四章

化敌为友银慕银屏风头健

每当圣诞节快要到来的时候，任天堂的产品就成了全美各家零售商店最为畅销的产品，经常害得许多百货公司或玩具专卖店的老板因为缺货而叫苦连天，哀求不绝。

正所谓“商场如战场”，任何一家公司都把别的公司看成是自己的对手。不过，商场上唯利是图，即使是曾经彼此争斗的对手，也会在利益的驱使下而握手言欢，化敌为友。

1983年的时候，环球影片曾经与任天堂狠狠地打了一场官司。双方无疑是处于敌对状态的。

不过，此一时，彼一时。环球影片现在想和任天堂交朋友原来，环球影片早就想拍一部以电子游戏故事为脚本的电影。他们相中的对象是“超级玛利”。

任天堂方面一见到环球影片的人找上门来，当时吓了一跳，还以为对方又要打什么官司，后来听清了对方的来意，自然是高高兴兴地答应下来。

很明显，拍“超级玛利”的电影对任天堂来说是有百益而无一害的，不与对方合作岂不是傻到家了？

不久，任天堂就收到了环球影片孝敬给他们的一大笔专利权购买费。

1989年圣诞节，环球影片终于推出了这部影片，并在全美联映，结果，玛利欧成了家喻户晓的人物。

在这种热潮的带动下，“超级玛利”的电子游戏系统也大为畅销，销售金额一举突破了5亿美元大关，创下了电子游戏系统销售额的历史最高纪录。

就这样，电子游戏故事终于在电影业中粉墨登场了。电影界的目光也顿时为之一变。

于是，好莱坞的制片商们纷纷加入了这个行列。

有一个制片商为了拍卡通式的电影，也选中了玛利欧，他请出了影帝达斯汀·霍夫曼，准备再创记录。

可是任天堂方面认为达斯汀·霍夫曼并不适合饰演玛利欧这个角色，双方的交易没有谈成。

后来，任天堂终于和光影公司达成了合作协议，该公司雇请了曾担任过电影《雨人》编剧的巴瑞·莫洛执笔写剧本，又雇请了洛基·摩顿和安诺伯·简肯组成导演团。

就在任天堂的电子游戏故事打入电影界的同时，任天堂方面也把这种“免费广告”推上了电视节目。

1988年秋，任天堂的第一个电视节目《超级玛利超级秀》就受到了广泛的欢迎。

1990年秋，任天堂又在电视上推出了一个《N上尉：电子游戏大师》的多集电视剧。

任天堂推出的第三个电视节目名叫《超级玛利的世界》则更为轰动。这个节目的收视率一直居高不下，一连播出了好几年，成为“美国国家广播公司”（NBC）星期六早晨的最好节目之一。

当然，任天堂的电子游戏故事和人物既然在电视上出现，电视台方面自然要向任天堂支付专利权费用。

同时，也正是在电视节目的刺激与带动下，任天堂的名声更响，身价更高，专利权费用自然也免不了直往上浮了！

接着，许多玩具、T恤、衬衫、球具等用品也纷纷印上了任天堂电子游戏中的人物。任天堂左右逢源，想不赚钱都难，叫世人羡慕！

就在任天堂公司美国分公司的电子游戏系统销售额大幅增长的同时，曼

恩仍然要求行销部门除了加强已有的促销方式外，还得另出新招。

创业难，守业更难，在电子游戏这个行业里，由于风险太大，一夜之间就土崩瓦解的故事早已不是什么新闻了。

一种电子游戏系统其开发阶段以及试验阶段，往往都要投入几百万美元的资金；而到了以后的生产阶段以及行销阶段，其资金的投入量有时候甚至会高达几亿美元。

设想一下，假如这是一种备受冷落的产品呢？

市场调查固然对避免这种情况的发生会起到一定的作用，但由于这个行业产品的消费者大多数都是一些未成年的孩子，谁能保证他们不会另寻新欢呢？

曼恩曾站在旁观者的位置上看过像“华纳利”这种年销售额高达几十亿美元的电子游戏公司毁于一旦，那种感受不仅仅是震惊。

因此，在曼恩的心中，任天堂的促销行动必须要像大海扑向沙滩的浪潮，要一波接一波，一浪推一浪。

正是在这种观念的支配下，任天堂又直接面向市场展开了一场声势浩大的强力促销大行动。

这一次，任天堂举办了一个面向整个美国，时间长达8个月之久的全美任天堂电子游戏大赛。

这次大赛先要进行外围赛——即先在各区举办选拔赛，只有夺得地区冠军的选手才有资格进入下一轮的决赛。

这次大赛决赛阶段的时间是1990年12月，地点在令人神往的好莱坞影城；而优胜者所能获得的奖品自然令人垂涎三尺，别的不用说了，单是法拉利豪华轿车就足以打动每一个人的心。

1990年的电子游戏大赛取得了极大的成功，1991年也同样举办过一次。

1992年春天，任天堂又在全美50个大学的校园举办了一届任天堂大专杯电子游戏大赛。

另外，在举行一系列的电子游戏大奖赛的同时，任天堂方面还经常采用不同的形式请影、视、歌坛的红星帮助促销任天堂的电子游戏系统。

在1991年的电子游戏大赛中，迈克尔·杰克逊的巡回演出门票就曾作为其中的一项奖品被奖给比赛的优胜者。

就这样，每当圣诞节快要到来的时候，任天堂的产品也就成了全美各家零售店最为畅销的产品，经常害得许多百货公司或玩具专卖店的老板因为缺货而叫苦连天，哀求不绝。

而与此同时，其他厂商的产品却常常是堆积如山，害得那些厂商的老板们有的扬言要跳楼，有的扬言要对任天堂提出起诉……

根据一份1989年的玩具市场统计表就可以知道，该年度全美国整个玩具市场的营业额高达114亿美元；而电子游戏行业中任天堂这一家公司，其营业额就占据了这个大市场的23%。

在全美最受欢迎以及销售最大的前30种玩具中，就有25种是属于任天堂和与其相关的产品，而前十名则全部都是任天堂的产品。

1991年，全美玩具市场占有率最大的连锁店是玩具反斗城，其市场占有率高达22%，金额超过50亿美元，而这50亿营业额中，任天堂的产品就占了十几亿。

也正是在这一年里，由于任天堂的关系，整个玩具业的厂商都陷入了困

境。因为任天堂像刮地皮一样，刮走了全美玩具业太多的美元。

第二十五章

众厂签约任天堂不劳而获

就在这些公司惴惴不安、喜忧参半之时，任天堂除了自己赚自己产品的钱外，还稳稳当当地坐收这些与自己签约公司的钞票，全然是黑道大佬坐收保护费一般。

就在任天堂推出 famicom 的时候，由于这种硬件系统的销售势头太猛，相应地也就使得任天堂对软件系统的开发显得有些力不从心了。

于是，当时就有许多生产卡盒式游戏卡、磁碟片以及电脑供应商纷纷找上门来，想在开发软件方面与任天堂合作。

但是，山内博志却总是以担心产品的质量为借口，坚决不许其他的公司研究开发或生产制造可以在 famicom 上玩的软件系统。

山内博志想要百分之百地控制这个行业，自然不愿别人也来分享 famicom 的好处。

然而，不久，由于形势的变化和思路的改变，山内博志决定对外“开放”了。

当然，山内博志的开放是有一定局限的。也就是说，与任天堂合作的厂商，必须在规模资金和技术等方面达到一定的水准才有这种资格。

与任天堂签约的第一家公司名叫 Namco，老板名叫中村正由。

当时，Namco 是日本软件系统的盟主，该公司开发出来的“小精灵”曾风靡全球。

由于 Namco 当时是日本开发软件这个行业力量最强的公司，山内博志对其另眼相看。

与 Namco 签约之后，山内博志针对其他想替 Famicom 开发软件系统的公司，制定了一套更为严格的授权与审核制度，并以此来作为把关的办法。

于是，所有想要成为任天堂合作伙伴的公司就必须接受山内博志定下的这套制度。这套制度的严格程度自然是不用说了，以至于所有前来洽谈合作的厂商，在看到这套制度的内容时，都无一不胆战心惊。

在山内博志面前，有抱怨的，有据理力争的，同时也有苦苦哀求的。山内博志始终坚持一字不改的原则。

有时候，当山内博志被对方纠缠得不耐烦时，就干脆直说：“又没人强迫你来和我签约，不干就算了！”

因此，负气离去者有之，忿而决裂者有之……

不过，到了最后，凡是有资格成为任天堂合作伙伴的公司都只有一条路可走，那就是，无条件地接受任天堂所订立的这套制度。因为，这个市场实在是太诱人了，只要与任天堂签了合约就有钱赚。谁肯和钞票为敌呢？

而假使你宁愿少赚钱而不与任天堂合作的话，那你就得作好关门的准备。因为，你不合作自有人会合作，而最后，你无疑会在竞争中成为失败者。

就在这种形势的逼迫下，许多著名的软件公司宁愿忍受屈辱，也赶紧与任天堂公司签下合约，生怕落后于人，最后连残汤剩水也捞不到。

凡是与任天堂签下合约的厂商，有权自行制造在 Fami-com 上使用的卡盒式游戏卡。不过，这些产品的利润有 20% 是任天堂的。

即使如此，许多早已没有任何希望的厂商，因为这一纸合约，也能苟延残喘好几年。

转眼之间，任天堂已授权 6 家厂商来制造、销售他们的产品。可是这个时候，山内博志却后悔起来。

原来，山内博志发现，任天堂不但正逐渐丧失对产品质量的控制能力，同时也因为当初索取的利润太少而使大部分的利润都流入了别人手中。

不久，山内博志就和这些厂家修改了合约的内容。

这一次，山内博志要求这些厂商，每生产一个卡盒就必须向任天堂公司

马上支付 2000 日圆的现金。

照理说，这 6 家公司肯定不干的。

然而，他们还是接受下来；因为，即使少赚也好过赔。

就这样，任天堂从这些生产厂商的手中，捞取了差不多有 7 成的利润；而且还霸道至“不论卖出与否，生产一个卡盒就得一个现钱”这种地步。

结果，随着这些厂商收到的订单数量的增加，任天堂的“不劳而获”就相应增加。

对于一些规模较小或财务不怎么景气的公司来说，接订单就仿佛是冒险。因为，只要他们生产量一提高，还等不到卖出产品就得先向任天堂付款，于是，流动资金就很紧张。

所以，这些因风险太大而不敢大幅度提高产量的公司，往往都只肯接受数量合适的订单。

不久，他们就发现自己太保守了。选择风险较小的小额订单的策略，显然不合时宜。

事实上，大量的市场需求，常常在顷刻之间就吞下了他们所生产的所有产品。等他们再补充生产量时，却因为时间上的耽误，所冒风险的程度反而还大些！

就在这些公司惴惴不安、喜忧参半之时，任天堂除了自己赚自己产品的钱外，还稳稳当当地坐收这些与自己签约公司的钞票，全然是黑道大佬坐收保护费一般。

后来，随着与任天堂签约厂商的数量渐渐增多，使得上缴“保护费”的单位也越来越多，以至于占任天堂的总利润的比例也越来越高了。

1985 年，与任天堂签约的厂商先有 17 家；1986 年，这个数目达到了 30 家；而到了 1988 年，签约厂商竟已达到 50 家了。

第二十六章

合作泛滥质量名声实堪忧

为了避免这种灾难性的危机，山内博志决定修改合同的内容，严格限制这些厂商每年所能开发的数量，以免有粗制滥造或为求赶工而不择手段的事情发生。

既然与任天堂签约的厂商数量不断增加，那就只能说明一件事——签约后的厂商有钱可赚，并且还有发大财的可能。

就拿一家名叫 Enix 的小公司来说吧，就是一个取得成功的例子。

可以这么说，Enix 是一家完全因任天堂公司才得以成长并壮大的公司。

Enix 成立时的资本仅仅只有 500 万日元；不过，他们的规模虽小，却拥有一批杰出的电子游戏设计师、程序设计师、作曲家以及一些著名的画家来组成他们的研究开发部。

由于 Enix 的规模小，本来是不够资格与任天堂签约的。但老练的山内博志却看中了他们的长处而破格合作。

不久，这家公司就开发出《龙之远征》。

Enix 的老板是一个颇有胆识的人物，他认定《龙之远征》后，就不顾一切地将所有的资本都押在这套系统上。

《龙之远征》推出的时间是 1986 年 2 月，刚推出的时候，市场反应平平。

后来，Enix 公司就在一份当时很受欢迎的杂志《ShukanShoenJump》上猛登广告。

这份杂志是一份发行量超过 450 万册的儿童杂志，对孩子们的影响很大，于是，《龙之远征》的销路大开，一共卖了 76 万套。

次年，Enix 又推出了《龙之远征》，销售量高达 230 万套；而当《龙之远征》推出后，销售量居然还在上升，竟达 340 万套。

眼见这个以“龙”字打头的系列产品上升势头正猛，Enix 公司就决定再接再厉。

当第四代的《龙之远征》首批 130 万套的产品面向市场推出的时候，谁也没有料到就在这一天的第一个小时内，所有产品就销售一空。

就这样，Enix 公司不仅帮任天堂赚了大钱，自己也收获巨大，并因此而成为开发电子游戏软件系统的巨人。

与 Enix 公司一样，BPS 公司在与任天堂签约之前也是一间没有签约资格的公司。

但是 BPS 公司的老板亨克·罗杰斯却凭着一个帮任天堂设计一套围棋系统的构想而获得了山内博志的青睐。

在任天堂与 BPS 签约以前，山内博志自愿向当时资金困难的 BPS 公司投入设计围棋的费用。

后来，山内博志考虑到围棋系统的销售范围比较小，再加上这又是一个需要冷静、沉着与耐心的游戏，与当时的时尚不符，遂将此计划压后，并让 BPS 公司重新开发新系统。

然而，亨克·罗杰斯似乎认准了这个死理，干脆只请任天堂方面负责生产费用，而设计费由自己出。山内博志对这个年轻人的印象很不错，又想到围棋这个系统多半不会亏血本，遂一口答应下来。

结果，围棋推出之后，一共卖出去 15 万套，成绩平淡无奇，钱还是赚了一些；不过，即使是这种小儿科的成果，对于 BPS 公司来说也算是发了大财。

到了 1990 年，与任天堂签约的公司已多达 70 家，一共销售了几百种新开发出来的产品，销售总数量也高达数千万套之多。

毫无疑问，最大的得利者是任天堂。

由于这样大量授权的结果，软件的繁荣顺势帮任天堂公司促销了 Famicom 系统。最后，竟至日本国内凡是有孩子的家庭，几乎都拥有这种

Famicom 系统了。

此时的任天堂公司已经壮大成为一个令人难以想象的巨人了。

任天堂之所以会强大，除了自身的经营开发措施得力之外，别的厂商向任天堂支付专利权费用，是一个相当重要的原因。

到了 1991 年，与任天堂签约的厂商已经超过 90 家。

面对这种情况，山内博志固然高兴，但在高兴之余，他的心里却隐隐不安。

原来，随着任天堂合作者的增加，一些以前不太明显的副作用也逐渐严重起来，以至于正向危险方面转化。

一般说来，开发出一种游戏系统要耗上一年多的时间，而投入的费用通常也都要超过 100 万美元的大关。

对于任天堂方面来说，花上区区 100 万美元去研究开发新系统是平常之事。

然而，对于那些资金薄弱的小公司来说，不仅对投入的费用感到负担沉重，同时也赔不起这么长久的时间。

而且，只要投入生产后，这些厂商还得按合约向任天堂交纳专利权费用，再加上投入的生产成本、行销费用等等，足以让他们承受不了。

因此这些小公司就只能减省开发时的资金，同时又加快开发的速度；而这样一来，他们开发出来的游戏系统就很难有什么份量，不仅引不起消费者的兴趣，反而还影响了任天堂公司苦苦经营了多年的声誉。

一旦任天堂在消费者中丧失了信誉的话，那将会是一种怎样的后果呢？

后果只有一个——大家同归于尽！

想当初，美国的“华纳利”就正是由于把目光着重放在硬件上，忽略了对软件的开发，终于倒了消费者的胃口。众所周知，这经营上的失策正是超级巨人“华纳利”崩溃的主要原因之一。

前车之鉴，后车之师！

为了避免这种灾难性的危机，山内博志决定修改合同的内容，严格限制这些厂商每年所能开发的数量，以免有粗制滥造或为求赶工而不择手段的事情发生。

第二十七章

霸主难撼忍辱负重分杯羹

他们明白：如果连 Namco 都无法与任天堂对抗的话，那就再也无人有此能耐了！多一事不如少一事，还是继续在山内先生所制订的“游戏规则”中玩吧，有钱赚总比无钱赚好。

所以，当时的日本电子游戏这个行业里就流行着这样一句话：山内若要你三更死，阎王也不敢留你到五更！

由于与任天堂签约的厂商越来越多，而这些原本就是竞争对手的厂商在进入更狭窄的环境之后，其竞争自然更激烈。

到了这个时候，这些厂商就仿佛是任天堂这个大老板手下的雇员一样，对老板固然惹不起，对同事（即持有同种权益的别的厂商）则高度提防。

这些厂商之间的竞争往往以整倒对方为目的，各种卑劣的手段无所不用其极！

而各厂商之间贫富不均，既有 Enix 等阔绰之辈，也有捉襟见肘的贫困户。

这样的局面正是山内博志愿意看到的。

事实上，山内博志正是想利用这种别人之间的竞争而达到自己坐收渔利的目的。

假如出现了竞争缓和的势头，山内博志还要使出办法来激化这种矛盾。

山内博志认为：一山难容二虎，想当年，华纳利、马尔泰以及柯立可在美国的电子游戏市场中三强鼎立，彼此竞争，彼此削弱，正是后来出现大萧条的原因之一。

在山内博志的强人独裁之下，大家都对任天堂以及他本人畏之若虎，深怕自己哪一件事惹恼了他，招来灭顶之灾。

曾经有一个厂的老板，在私下里对别人说过这样的话：“我们大家看到山内先生就仿佛老鼠看见猫一样，如果你惹恼了他，那还不如买根绳子上吊算了，上吊毕竟要来得爽快些。”

1988年初至1989年底这段时间里，曾经暴发了一场世界范围内的晶片缺乏危机，为时几达两年之久。

在那次危机暴发之初，任天堂还一直以霸主的身份，不断地向那些被其牢牢控制着的厂商们保证，说会以最大公无私的精神，把手中的晶片平均分配给大家，共同渡过这段危机。

不过，到了那时候，早已没有人会傻得相信山内博志所说的话了。

老板们私下里议论：“山内博志早就独占了这个市场，这种时候对他有百益而无一害，他肯定不会轻易放过这种趁人之危的机会。”

其实，任天堂要控制某些厂商，完全不必等什么机会。由于任天堂早已牢牢地控制住了遍及日本的电子游戏行销网络，只消一声令下，一切都办得妥贴。

如果有人胆敢私自推出未经核准的软件系统，这个行销网络往往就会对该公司的产品加以排挤，如果有必要，甚至还会全面实行封杀。

那么，这个行销网络的商家们为何这么听话呢？

因为，任天堂是他们的主要财源。他们的销售收入大部分都要靠任天堂的电子游戏系统。假如任天堂与你断绝了关系，那么，你的出路就只能有两条，一是关门倒闭，二是改行去干别的。

毫无疑问，大家都是聪明人，何必往绝路上走呢？既然在商界混生活，自然要对自己的生活来源加以“爱护”。

就在任天堂以王霸之气控制了日本电子游戏这个行业的时候，为了维持这种地位的牢固，山内博志把自己的打击目标对准了 Namco 公司。

Namco 本是第一家与任天堂签约合作开发软件的公司，在签约之初，由于 Namco 当时是日本开发软件这个行业中力量最强的软件公司，任天堂方面自然对他们给予了很多优惠的条件，双方的合作也算是互利互惠的平等合

作。

到了 1989 年，双方的合约期已满，于是，任天堂就借此机会出击了。

任天堂所谓的“出击”无非是把双方的合约加以修改，取消原合约中所给予 Namco 的一切优惠条件，使 Namco 所处的地位与其他和任天堂签约的公司保持一致。

对于 Namco 来说，丧失其与任天堂之间所处的平等地位无疑是一种令人难以忍受的羞辱。于是，Namco 的老板中村正由决定要向这种“不公正的命运”发起挑战！

经过一段时间的准备，Namco 终于与另一家名叫“SEGA”的电子游戏公司结成联盟，共同来对付任天堂。

不久，这两家公司就共同推出了一套名叫“百万美金大赛车”的游戏系统。

然而，在这个时候，任天堂的产品在市场上的占有率已高达 90% 以上，霸主地位稳如泰山，显然已不可能有人撼动得 Namco 虽然与 SEGA 结成联盟，毕竟力量悬殊，匆匆上阵，不久就草草败下阵来。

这次交锋后，Namco 方面还心有不甘，不久又向京都地方法院控告任天堂垄断市场的行为；然而，也许是因为 Nam-co 对胜诉的把握性心中没谱，所以，他们很快又撤消了起诉书。

最后，Namco 的老板中村正由经过一番权衡，终于接受了任天堂方面为他准备的那份新合约。

此时此刻，中村正由显然已看清了形势。

他知道，如果 Namco 得不到任天堂授权的话，那他的公司只有死路一条了。

就这样，一场反叛终于以任天堂大获全胜而告终。

Namco 的这次“屈膝”使整个日本的电子游戏业人士从此更加“老实”了！

他们明白，如果连 Namco 都无法与任天堂对抗的话，那就再也无人有此能耐了，多一事不如少一事，还是继续在山内先生所制订的“游戏规则”中玩吧，有钱赚总比无钱赚好。

所以，当时的日本电子游戏这个行业里就流行着这样一句话：山内若要你三更死，阎王也不敢留你到五更！

至此，任天堂的霸主地位已是固若金汤。

第二十八章

节节攀升分公司一日千里

由于这种“勇气”是建立在看好任天堂总公司的基础上，不是看好美国市场上的，所以，这些公司在合作之初仍然心存狐疑，行事则小心翼翼，订单也就不敢多接。

然而，用不了多久，鉴于巨大的市场需求量，这些公司终于敢于放开手脚了。

就在任天堂开发出来的那套 Famicom 硬件系统逐步进入日本的每一个家庭时，由于实伸等人的努力，Famicom 也在美国的市场上大行其道。

任天堂的这套硬件系统既然在美国市场上日渐受到欢迎，那么，美国市场上对于任天堂所开发出来的软件系统的需求量自然也呈直线上升趋势。因为，对于任何人来说，如果没有电子游戏的软件系统，那 Famicom 是没有什么用处的。

就这样，任天堂所开发出来的软件系统在美国的销售数量迅速地增长着，简直就是一日千里，到了后来，以至于日本任天堂公司方面的设计速度已经跟不上美国的市场需求了。

山内博志不是早就把工作的重点放在对软件系统的研究开发方面了吗？又怎么会跟不上美国的市场需求量呢？

道理很简单，日、美两国的国情不同，文化背景也不一样。

因而许多在日本深受欢迎的电子游戏软件系统，在美国却倍受冷落，围棋就是一例。

由于国情不同，有许多在日本可以畅销的软件系统，在美国不但不能畅销，反而还可能因为宗教信仰、种族歧视等等问题而造成风波，甚至可能被送上法庭。

所以，任天堂现在只有一条路可走，那就是：任天堂公司美国分公司也必须投入开发电子游戏软件系统。

在日本，任天堂除了自己加大力度开发软件系统外，还授权别的厂商来协助开发，那么，在美国的任天堂分公司显然也得走这个路子。

为了有效管理美国地区的软件开发合作伙伴，实伸在参考了日本总公司的作法后，制定了自己的一套授权规则。

实伸的这套“游戏规则”自然不能像岳父所订的规则那么严厉，同时，实伸也承认，这套“游戏规则”在某些特殊情况下可以有弹性；但是，实伸却强调任天堂有权拒绝合作者“质量不佳”的软件系统。

很明显，拒绝“质量不佳”的游戏软件系统是保护消费者合法权益的一项重要而具体的必要措施。为此，实伸的规则也得到了美国联邦贸易委员会的支持，承认其合法性。

后来，任天堂方面又补充了两条规定：第一次与任天堂合作的厂商一年最多只能替任天堂开发五套游戏系统；此外，这些软件游戏系统绝不能与其他厂商的硬件系统配套。

实伸他们的这两条补充规定，显然同样是既合理，又合法的。因为，那些合作伙伴既然知道他们一年只有 5 次机会，自然都要对这种机会好好加以利用；那么，他们所开发出来的产品质量想来不至于太差。

另外，不能将这些软件系统与别人生产的硬件系统相容则是对自己的“知识产权”加以保护，更是有法可依。

实伸他们的那套“游戏规则”是在 1985 年间出笼的。那个时候，任天堂虽然已在美国的电子游戏行业中崭露头角，可是却没有一家软件公司愿意与任天堂签约。

原来，在那个时候，美国的电脑软件公司总认为电子游戏这个行业已经落伍，电子游戏系统的卡盒式软件将来必然被价格更低的电脑磁碟所代替。既然电子游戏系统这个行业已是日薄西山了，大家又何必在这方面下苦功呢？

这个认识从表面看好像是正确的，但事实上却是完全错误的。因为，不论是电脑游戏系统还是电子游戏系统，其消费对象主要还是孩子们，那么，价格昂贵的电脑与任天堂的 Famicom 系统相比，谁更加适合这些孩子们的口味呢？

结果，这些把注意力放在电脑游戏系统上面的公司，在市场竞争中自然是步步荆棘；而与此同时，任天堂却在整个娱乐业中大放异彩，市场的占有率节节攀升。

到了这种时候，有些公司终于有点醒悟了。

1986 年，终于有些公司开始坐下来与任天堂讨论合作开发软件系统。这些公司无一例外是大本营在日本的美国方面分公司。

看来，这些公司之所以会这么有“勇气”，主要的原因还是由于他们对日本的娱乐业很了解，也知道任天堂在日本电子游戏行业中的地位。

当然，由于这种“勇气”是建立在看好任天堂总公司的基础上，不是看好美国市场上的，所以，这些公司在合作之初仍然心存狐疑，行事则小心翼翼，订单也就不敢多接。

然而，用不了多久，鉴于巨大的市场需求量，这些公司终于敢于放开手脚了。

Cagcom 是最早与任天堂签约的公司之一，签约不久，他们的营业额就开始直线上升，立刻变成了年营业额高达 1.6 亿美元的大企业。

Cagcom 所开发出来的“富翁”曾在美国造成了极大的轰动；后来，他们又从迪斯尼公司手中买了许多项专利权，开发出“太空飞鼠”、“人犯大追踪”以及“唐老鸭传奇”等游戏系统，销售量都超过了百万套。

除此之外，还有一家总部设在日本大阪，名叫 Konami 的公司，在与任天堂签约之后也获得了极大的成功，其开发出来的软件系统也非常有名，其中包括“捍卫战士”、“双截龙”等。

由于 Konami 公司对电子游戏软件系统的开发能力很强，而任天堂方面所规定开发的数量只有 5 套，因而使 Konami 方面大受限制，结果，到了 1987 年的时候，Konami 终于获得了实伸等人的默许，成立了一家子公司——极限公司。这样，Konami 每年就可以为任天堂开发 10 套电子游戏软件系统了。

后来，极限公司从海市蜃楼公司手中买下了“忍者龟”的专利权，并成功地开发出“忍者龟”系统，销售量达到 400 多万套，而营业额则高达 1.25 亿美元。

就在那些日资软件公司与任天堂美国分公司签约并纷纷大发其财的时候，地道的美国软件公司也动心了。谁不想赚钱呢？

第一家与任天堂签约的美国公司名叫 Acclaim，即著名的喝采公司。

1987 年 8 月，喝采公司就为任天堂开发出一套号称是“三维空间”的电子游戏软件系统，名叫“星际航行”。

后来，喝采公司又相继开发了“老虎海利”、“恢复记忆”等一大批深受消费者欢迎的电子游戏软件系统，名声日隆，身价倍增，以至于成为任天堂旗下第二个每年开发电子游戏软件可以超过 5 套的公司。

尤其值得一提的是喝采公司，于 1990 年开发出“恢复记忆”系统的时候，为了造成轰动的广告影响，还不惜巨资请出了当时名声正隆的好莱坞天皇巨星阿诺·斯瓦辛格作广告。

据统计，到 1987 年底，与任天堂美国分公司签约的公司共有 25 家，到

了 1988 年则上升至 40 家。

有这么多的公司前来合作，任天堂美国分公司自然壮大得更快了。

第二十九章

利益纷争法案连连被否决

任天堂方面终于发出了愤怒的声音：“我们花了无数的金钱与时间来开发这些电子游戏的软件系统，就是希望产品销售出去以后获得利润，只有这样，我们的心血才有了报偿。可是，如果让孩子们用极低的价钱就可以租到这些电子游戏软件系统的话，那么，最大的利益不是全都落到出租店那里了吗？”

任天堂的美国分公司越来越强大了，然而，他们在经营管理上仍然存在着重大缺陷，那就是——存货问题。

1988年即将来临的时候，任天堂从零售商那里统计到，该年市场对卡盒式软件的需求量高达1.1亿个，而市场调查报告则提出1988年的市场需求量为4500万个。

当时，任天堂方面决定以市场调查报告为准，制定生产计划。

结果，到了1988年年底，真正销售出去的卡盒式软件系统只有3300多万个；为此，就有1000多万个卡盒式软件系统被送进了任天堂的仓库。

产品的积压，对任天堂来说自然是一个巨大的压力，幸好他们没有理会零售商们1.1亿的统计数字。

面对1000多万个软件的库存量，任天堂叫苦之余也得采取一些“亡羊补牢”的措施，以免悲剧重演。

以前，任天堂为了促销自己的产品，曾向零售商们提供了一系列的优惠措施，其中包括：免费帮零售商布置任天堂专柜、产品售后付款、免费退货以及“绩效奖金”等等。

现在，任天堂在痛定思痛后，觉得自己的羽翼已经很丰满了，犯不着再为这些不顾别人死活的零售商充当冤大头，终于觉得有必要改变一下了。

于是，任天堂断然取消了自己曾对零售商们所提供的一切优惠条件，并着重强调，接到零售商的正式订货通知才发货，货到店门，立刻付款。

对于任天堂如此的改变，那些零售商们自然是大为不满的。

不过，由于这个时候，任天堂已经成为他们的最大供应商，他们自然也就不敢轻易闹事；况且，他们也知道任天堂的资金积压非常严重，而使任天堂遭受如此惨重代价的，正是他们这些零售商。

不久，任天堂就从这些严厉的措施中得到了实际好处——资金积压大为改善。

同时，任天堂也因为这些严厉的规定，间接地得到了更多的实惠——从此不必耽心债务收不回来了。

1990年，美国的第二大玩具连锁店——“儿童世界”，因为严重的财政危机，几经挣扎，终于宣布破产倒闭。

“儿童世界”破产倒闭的时候还欠了共计2500多万美元的货款；为此，有许多供应商叫苦连天，而“儿童世界”的最大供应商任天堂却幸运地被排除在债权人之外。

任天堂在努力发展自身实力的时候，总是小心翼翼地避免受到伤害。所以，在严格加强自身内部经营管理的同时，必要的时候也向法律求助。

在1987年至1988年间，由于美国的电子游戏行业生意做得十分红火，许多只租不卖的电子游戏卡盒式软件系统出租店也纷纷成立起来。

出租店的成立，对消费者来说，无疑是个福音。而对零售商以及生产厂商则无疑是一种危害性极大的冲击。

试想一下，当消费者可以用极低的价钱从出租店里租到新版的卡盒式软件系统的时候，又怎么会到零售店去购买呢？

结果，市场需求增加了，而销售额却向下滑坡，大量的钞票都流进出租店老板的口袋里，整个电子游戏行业都受到了冲击。

在那次的冲击中，经济损失最严重的无疑是任天堂。因为，整个电子游戏的消费市场就数任天堂的占有率最高。这种损失是无法准确估量出来的，

不过仅从出租店的高额营业额中即可看出一点苗头。

例如：全美最大的出租行业巨人强力炸弹连锁出租店，1990年的营业额就高达15亿美元之多，而其中的1.5亿多美元则是依靠出租任天堂的电子游戏软件系统。

为此，任天堂方面终于发出了愤怒的声音：“我们花了无数的金钱与时间来开发这些电子游戏的软件系统，就是希望产品销售出去以后获得利润，只有这样，我们的心血才有了报偿。可是，如果让孩子们用极低的价钱就可以租到这些电子游戏软件系统的话，那么，最大的利益不是全都落到出租店那里了吗？”

任天堂的这一呼声自然得到了所有研究、开发、生产以及销售电子游戏软件系统相关行业的大力支持。

加之，这些出租店的营业项目中也包括电脑软件，所以，整个电脑软件的相关行业也同样支持任天堂的呼声。

然而，出租行业自然要抵制。

他们声称，出租任天堂的产品对大家都有好处。因为，孩子们会在购买之前，先租些电子游戏卡盒式软件系统回去试试。

毫无疑问，这种辩解是根本站不住脚的。

后来，任天堂不但停止向出租店供应货物，同时也对零售商们一再发出警告，要求他们不能兼营出租。

当然，任天堂的这些举措对出租业务伤害不大，根本构不成什么威胁。

任天堂当然也知道那些作法太小儿科，所以，为了一劳永逸，他们就联络到包括微软公司、软件发行协会等受害者，采取一致行动，共同向法院、国会方面施加压力，想借着立法的手段来禁止在出租店里经营这些高科技产品。

在他们积极的游说下，美国参议院终于在1989年5月提出了一套法案。

该法案建议：出租店里以后不准出租包括电子游戏软件在内的电脑软件，以保护开发者的智慧财产权。

不过，法案虽然被提出来了，但终因反对该项提案的人太多而被否决。

后来，任天堂又成功地说动了一些议员，重新提出了一套折中方案。

新的提案要求：出租店在新版电子游戏软件系统上市的一年内，不得出租该项软件。

不幸的是，这项提案最后还是遭到了否决。

对于任天堂来说，这件事所受到的打击可不算轻。

第三十章

遍地假冒起诉不法三百桩

任天堂每年都不得不花去数百万美元的巨款来追查假冒事件；而在追查的同时还必须动用关系，请出美国政府帮忙。

从 1988 年初到 1989 年底，全世界范围晶片缺乏是对任天堂公司美国分公司的又一次打击。

当时，由于晶片缺乏，全世界整个的电子工业都受到了非常严重的冲击。

那个时候，任天堂每个月都要生产 200 万套包括 Fami-com 的硬件系统和 600 万套卡盒式软件系统，而这些系统每一套都必须安装好几块晶片。

为此，任天堂方面不得不取消了包括“驴子刚”在内的 12 个产品项目，以保证其重点项目产品少受一些影响。同时，任天堂还延缓了许多电子游戏软件系统的开发速度。

为了不致使货源中断，任天堂只得高价购买晶片，有些特殊规格的晶片甚至一下子就上涨了 4 倍多。

晶片既然缺乏，价格上涨是很自然的。

可是，任天堂得维护他们在青少年消费者心目中所建立起来的良好信誉，于是，他们不惜牺牲自己的利润而努力维持着 Famicom 硬件系统和卡盒式电子游戏软件系统的固定价格，的确用心良苦。

这股晶片的缺货风潮直到 1989 年的下半年才逐渐有所好转。这期间任天堂受到了很大的经济损失。那些与任天堂合作开发软件系统的公司以及所有的电子游戏系统的零售店更是大伤元气。

任天堂受到来自各方面的责难，零售店抱怨任天堂供货不均，那些合作伙伴也指责任天堂厚此薄彼，打击异己。虽然也有许多公正客观的分析家帮任天堂说话，可任天堂仍然无法开脱这些“罪名”。

晶片缺货的风潮平息不久，另外的一次风潮又接踵而至，弄得任天堂叫苦连天。

原来，有许多任天堂的合作伙伴联合起来向任天堂提出了质疑。

他们质问：为什么《任天堂威力》这本杂志上尽是对任天堂自己开发出来的产品加以报道，而忽略了其他合作厂商所开发出来的产品？在提出质问的同时，他们也列举出了一些证据。其中最明显的证据则是该杂志最近几期的封面全部都是任天堂自己开发出来产品的主角。

他们的质疑既然是冲着《任天堂的威力》来的，该杂志负责发行人蒂尔丹自然脱不了干系。

于是，蒂尔丹急忙出面澄清任天堂绝对没有所谓的厚此薄彼之事。她还透露，每期都是由她本人以及菲力普等其他几个有经验的人员亲自审定，从所有新产品中挑选几个作加强报导的。另外，杂志所选用的封面也是他们几个人公认为最有潜力的产品主角。

后来，为了证明任天堂并无私心，蒂尔丹、菲力普等人又特别从合作厂商中邀请出 8 人共同组成评鉴小组，对所有的新产品作最全面、最客观的评估之后，决定哪一个产品的主角有资格被刊登在《任天堂的威力》的封面上。

同时，任天堂还组成了一个小组，专门评鉴各厂商自行开发出来的产品。除了提供各项建议之外，也确定各厂商的开发标准是否能符合任天堂的口味。

任天堂的这项举措虽然得到了大部分合作厂商的赞同，但仍有一些厂商对任天堂评鉴自己开发出来的产品一事存在着不满的情绪。

由于任天堂的名声在美国日益显赫，使得许多假冒任天堂招牌的产品纷纷涌进市场。为此，任天堂每年都不得不花去数百万美元的巨款来追查这些李鬼；而在追查的同时还必须动用关系，请出美国政府帮忙。

1991年，美国海关当局协同任天堂展开联合行动，分别在芝加哥、洛杉矶、迈阿密等地查获了大量来自于台湾的假冒产品，而这些假冒产品还有许多都是产于台湾的一些著名厂家。

任天堂在震惊之余，加大了调查的力度，并准备上法院起诉。

调查中，他们惊讶地发现，那些假冒任天堂商标的伪劣产品竟然有许多是来自台湾著名的联华电子。

要知道，这联华电子可是台湾最大的半导体制造厂，而且还属于半官方性质。联华电子的股份有30%是握在台湾当局手中。

1992年初，任天堂要求美国贸易总署的代表们采取具体的措施，向台湾当局施加压力，以改善目前这种状况。

任天堂有证据表明，来自台湾的这些冒牌货不仅损害了任天堂良好的信誉，同时也让任天堂至少损失了10多亿美元的销售额。

据查，当年就有价格高达1亿美元的假冒任天堂产品是美国一些不法厂商生产的。这些不法厂商所选用的唯读记忆晶片，则是联华电子的产品。

为了遏止住这股假冒名牌产品的歪风，任天堂把许多的不法之徒都送上了法庭。

任天堂向美国和加拿大两国的法院一共提出了300多件这样的起诉，起诉对象包括零售商、进口商和制造商。

当然，任天堂也承认这些假冒的任天堂产品，有神出鬼没般的销售办法；而且由于违法之徒为数太多，简直是令他们抓不胜抓，查不胜查。

但是，任天堂仍然不惜一切代价地作调查，力图将这些冒牌货绳之以法。

任天堂知道，如果连自己都不跳出来维护自己的权益，那就无法再指望别人了。但是，假冒伪劣确实太多，完全有可能使有关当局“法不责众”。

第三十一章

野心勃发中岛蓄谋破密码

为了自己的生存空间，任天堂必须彻底打赢这场生死攸关的官司！如果官司败诉，那么，从此以后，任何一家公司都可以开发出他们自己的卡盒式软件系统，并合法地出售给拥有 Famicom 的广大消费者。

那么，这个自称已解开了“锁住式”晶片的人又是何方神灵，哪路高手呢？

就在任天堂为着自身的权益而不断将那些假冒任天堂商标的伪劣产品商贩送上法庭的时候，实伸等人又因为另外一个性质更为严重的“特大”案件而向法院提出了起诉。

如果把那些假冒任天堂商标的伪劣产品商贩看作是破坏任天堂名誉，损害任天堂利益的蛀虫的话，那么，任天堂这次所面对的则是一柄指向任天堂的锐利钢刀，足以致命！

为此，远在日本的山内博志向实伸等人下达了一道死命令：无论如何也要打赢这场官司，任天堂不惜一切代价！

这个案件为什么如此至关重要？

任天堂的心脏自然就是任天堂电子游戏系统的核心——“锁住式”晶片。

正是因为“锁住式”晶片的存在，所以才能让那些非任天堂卡盒式软件游戏系统不能与任天堂的Famicom硬件相容，也使得任天堂能够在这个行业中保住自己得天独厚的优势地位，不致于被外界干扰挤垮。

然而，任天堂的“锁住式”晶片突然在一夜之间不具备这种排外能力了。它已经被别人成功地破译出来了。想想看，任天堂能不心慌吗？

任天堂是不相信这种“锁住式”晶片能够被任何人用正当手段破译出来的。因为，那是一种最简单的随机组合，与科技无关。

为了自己的生存空间，任天堂必须彻底打赢这场生死攸关的官司！如果官司败诉，那么，从此以后，任何一家公司都可以开发出他们自己的卡盒式软件系统，并合法地出售给拥有Famicom的广大消费者。那么，这个自称已解开了“锁住式”晶片的人又是何方神灵，哪路高手呢？

而且，他们又是怎样解开这个连当今最先进的科技设备都无法解开的密码的呢？

80年代初期，就在任天堂刚刚登陆美国的时候，美国电子游戏市场的年产值高达80亿美元；而这其中的大部分产值来自于华纳利、马尔泰以及柯立可三家。

这个时期，是美国电子游戏行业里所谓“三强鼎立”的时代。

三强之中的老大则无疑地是占据着电子游戏这个市场达一半份额的华纳利。

然而，好景不长。

不久，整个电子游戏行业遇上了一次灾难性的大萧条，大批的生产厂商纷纷倒闭，就连这个行业的“龙头老大”也因此而无力维持下去了。

1984年7月6日，华纳利最后一位总裁被迫下台，而华纳利本身则因自身的机构太大而被分割出售。华纳利名下的大部分实体都被包括华纳制片在内的几家大企业瓜分了；而华纳利发家的本钱华纳利电子游戏公司则成了倍受冷落，无人问津的“弃儿”。

到了1985年，华纳利电子游戏公司终于被日本的Namco以仅仅1000多万美元的廉价购得。至此，华纳利电子游戏公司就被并入Namco在美国的分公司里。

Namco的老板名叫中村正由，此人便是后来与山内博志干过一仗，交手不久即狼狈逃窜的那位。Namco在美国分公司的总裁也是一位日本人，名叫中岛秀雪。

就在华纳利电子游戏公司被并入Namco美国分公司以后，分公司总裁中岛秀雪就与Namco老板中村正由之间出现了认识上的严重分歧。

中岛认为老板对自己疑心太重，在经营管理上处处给自己设置障碍；中村则认为中岛的包括华纳利电子游戏公司在内的整个 Namco 美国分公司，在经营与管理方面都存在着严重的错误。

除了这些分歧之外，中村还认为 Namco 美国分公司的中岛野心勃勃，显然有回过头来反咬自己一口的可能。

于是，在经过较为全面的考虑之后，中村决定将 Namco 美国分公司卖掉。

1987 年，Namco 美国分公司 80% 的股份终于被华纳制片与《时代杂志》的合并物——时代华纳所购得；而另外 20% 的股份则主要控制在中岛的手中。

至此，华纳利电子游戏公司这个被许多人视为“病毒”的企业终于结束了它的漂泊历史，重新稳住了阵脚。它的老板是时代华纳，而它的总裁则是中岛。

不过，此时的华纳利电子游戏公司经过这么多年的折腾，早已面目全非了。

现在，渡过劫难的华纳利电子游戏公司终于在新领导班子的带领下，准备在美国的电子游戏行业中重振旗鼓了。组成这个领导班子的人物除了总裁中岛之外，还有两位：一位名叫丹尼斯·伍德，另一位名叫丹·凡·艾尔德林。

由于华纳利这个名字早在 1984 年就被收购华纳利大部分产业的买主一并买去，所以，中岛他们现在的第一项工作就是为公司取名字。

不久，中岛就为这个受伤过甚，以至于变得十分柔弱的“巨人”起了一个被大家一致看好的名字——Tengen！

这就是天界！

公司的名字确定下来了，天界公司开始迈步踏入美国的电子游戏界。

伍德向中岛提出建议，要天界向任天堂靠拢。那时的任天堂在美国已经非常强大了。

到了 1987 年 6 月底，中岛等人终于找上了任天堂，并向对方提出了希望能够合作的愿望。

以天界公司那个时候的规模，显然还够不上与任天堂合作的资格。不过，凡事都有例外。想当年，山内博志不也同样与不具备合作资格的 Enix、BPS 签下合约了吗？

所以，在经过一段时间的考虑之后，实伸答应了来自天界公司方面的请求。

在实伸看来，天界公司虽然势单力薄，但其前身毕竟是大名鼎鼎的华纳利电子游戏公司啊！百足之虫，死而不僵，即使他们难以重振往日的雄风，可只消凭着华纳利的老招牌也还是混日子有余的。

另外，实伸很看重中岛这个人的才干，认为此人乃是电子游戏这个行业中的奇才，正是这个原因，才使实伸答应与天界公司合作。

事实上，实伸的眼光还是很准确的，不过，他仅仅只看到了中岛的一个方面。

至于中岛的另一个方面则是中村正由看准的那一条：此人野心勃勃。

野心大并不能算是一个人的缺点，可是因野心大而反咬旧主一口的人，在其性格中必然存在着非常强烈的自尊心与报复心。

中岛的确就是这样一种人。

在实伸欣赏中岛才干的同时，中岛也对实伸产生了一种不平等的屈辱感。

原来，在天界与任天堂洽谈合作事宜的时候，中岛曾就任天堂规定每个合作厂商每年最多只能开发 5 套电子游戏软件系统一项提出了异议。

中岛认为：以天界的能力，仅仅开发 5 套电子游戏软件系统未免太少。

实伸则认为：天界目前仅仅只是一家规模很小的公司，自然不能与 Konami 和喝采公司相提并论。

实伸当时心里这样想，可提出来的拒绝理由还是很婉转的。实伸当时只是说：“所有签约者都必须一视同仁！”

中岛对这个理由并不信服，只是由于迫不得已才很委屈地接受了对方的条件。

由于“自尊心”受到了伤害，中岛在与任天堂讨论签约各项事宜的同时就滋生了一种向对方报复的想法。

中岛知道任天堂的“锁住式”晶片是他们控制卡盒式电子游戏软件这个行业开发权的唯一法宝。也只有任天堂认可的卡盒式电子游戏软件系统，才能与广大消费者手中掌握的 Famicom 硬件相容。

中岛于是调集了手下一批最能干的工程师组成一个特别小组，要求尽快解开这个“锁住式”之谜。

天界的工程师们一直在研究任天堂的“锁住式”晶片的秘密。只是由于那其中包含着简单的随机特性，与高科技无关，因此，破译工作始终未能有结果。

当天界与任天堂讨论合作事宜的时候，有一天，伍德就以很随意的态度向任天堂方面的律师提了一个问题：天界可不可以不经过任天堂同意，自行开发、制造、销售能够与 Fami-com 相容的卡盒式软件系统？

由于这类问题很普遍，任天堂方面的律师早已被很多厂商询问过这个问题；所以，他们当时谁也没有警觉到什么。

任天堂的律师当时不假思索地答道：只要在不侵犯任天堂产品专利权的情况下，你们干什么都行！

任天堂方面的回答无疑地是告诉天界一方：没有人能够破译我们的密码！而这个答案的另一层含义则是：“锁住式”晶片密码并无专利权。

那么，任天堂为什么连关系到自身生死存亡的“安全晶片”都不申请专利权呢？事实上，任天堂早在 1985 年的年底就成功地为这项技术申请了专利。

美国专利局的第 4799635 号专利核准书即是这套“安全晶片”系统专利权的证明文件。

然而，也许是因为一时疏忽的缘故吧，任天堂虽然对这套安全系统申请到了专利权，却没有在那个时候将启动两块晶片的密码也包含在内。

事后不久，任天堂的一位专利代理商在马里兰州多佛市“美国专利总局”的文件保险库中发现了这套开启晶片的电脑密码；于是，此人也立刻向实伸、林肯二人建议，希望任天堂最好也为这套密码申请专利。

此人的这个提议却被实伸和林肯一致看成是“毫无必要”而否决了。

当时，实伸和林肯都觉得，替一套系统申请两套专利权本来就是一桩不太可能的事情，加之，那份包含有密码的文件毕竟是存放在堂堂“美利坚合众国国家专利总局”的储藏库中，外面有戒备森严的武装警卫站岗，内部又

设有高科技电脑安全保卫系统，怎么会出现文件被偷的可能呢？

实伸与林肯一向都很谨慎，就在他们否定那个专利权代理商的提议之前，林肯还是专程跑到马里兰州“美国专利总局”，实地了解了一番，得出的结论则是：外人不可能潜进储藏库偷到文件。

然而，也许是“智者千虑，必有一失”吧！林肯却忘了“外敌易御，内贼难防”这句话。

1988年1月28日的这一天，一名专利总局的工作人员将那份包含有密码的“秘密文件”带出了储藏室大门。它很快被送入天界公司位于硅谷的研究发展中心的保险柜中。

而那份文件被盗的日子，正是天界与任天堂双方签定合作协约后的第10天。

第三十二章

步步逼近公然抛出杀手锏

在这个记者招待会上，天界公司的发言者们一个个慷慨陈词，历数任天堂在美国犯下的一条条罪状，并公开声称要控告任天堂违反《反托拉斯法》，而且还要求赔偿 1 亿美元。

最后，天界又上演了一幕最为精彩的压轴戏——公开宣布：天界已经成功地研究出了一套新的晶片，可以破解任天堂的安全系统。

刹那间，全场一片哗然！

天界获得了“锁住式”晶片的密码，使中岛看见了天界重现华纳利往日辉煌的光明前景。

不过，现实摆在眼前——任天堂的强大实力的确已经达到了令人不可思议的地步。天界还远远不是其对手。

所以，中岛明确地告诉自己：现在最紧要的事情就是尽快开发出一大批优秀的软件系统，其中至少要有一套游戏软件系统能够达到“超级玛利”的水平。

在这些问题上，中岛与伍德、艾尔德林的看法保持了一致。他们都明白，即使天界能够自行销售出与Famicom相容的卡盒式软件系统，如果质量不高，仍然敌不过任天堂。而且，一旦任天堂发现了他们的密码失效，必定会对天界实施最为严厉的彻底封杀手段。

于是，中岛等人就一面耐着性子与任天堂方面敷衍着，一面将工作重点转到加强督促天界的工程师们开发游戏软件系统。

中岛等人明白“他山之石，可以攻玉”的道理。所以，他们也积极地在天界以外去寻找优秀的游戏软件作品。

不久，他们就发现了一种足以与“超级玛利”相抗衡的优秀软件。

这套优秀的游戏软件作品就是著名的“俄罗斯方块”。

1988年5月30日，天界方面从镜软公司英国分公司手中购得了“俄罗斯方块”的专利权。

任天堂方面居然还蒙在鼓里。

1988年8月的一天晚上，中岛应邀去实伸家参加一个宴会。

那天晚饭后，大家都端着酒杯来到户外的院落中，一边聊天一边啜饮。

也许是工作太忙太累，身为东道主的实伸居然旁若无人地在躺椅中睡着了。

中岛见实伸竟如此当众傲慢无礼，感到屈辱而愤怒。

事实上，实伸工作太忙，脑子里考虑的事情太多，处于一种高度紧张疲乏的状态，一旦神经松弛就免不了要打个盹。

对于实伸的这种习性，熟悉他的人都知道，并无傲慢无礼的意思。

然而，中岛却不知道。

中岛在心中暗暗地骂将起来：好个狂妄无礼的小人！你不过是仗着讨了一个好老婆才能爬到今天的地位嘛！想我中岛秀雪乃是一个堂堂正正的好男儿，居然不得不与你这个吃软饭的家伙敷衍，实在是我毕生之耻！好，我很快就会令你好看的！

当时，中岛虽然竭力克制自己不要冲动，可他当时已经把天界的竞争目标对准了任天堂，其挑战的准备工作已接近尾声，心里不免对这种“侮辱”就有些忍无可忍。

于是，中岛的脸上流露出异样。

洋子看出这位客人不满，连忙上前向他作解释。

结果一场宴会不欢而散。

考虑到天界与任天堂方面签订了合作开发软件系统的协议，如果不交出些作品只怕会被对方抓到把柄，不利于今后的行动；于是，到了8月底，天界终于交了卷。

天界方面当时交出的是一套以棒球比赛为主题的游戏系统，质量虽然算不上怎样突出，可总的说来还不坏，因此，任天堂方面也通过了。

就在这时，那场世界范围内的晶片缺乏风潮已开始波及到美国的电子游戏行业，虽然任天堂方面一再保证会按照公平的原则，平均分配给各个厂商，但还是引起了大家的不满。

见此情景，早就把任天堂当成对手的天界便趁机发难。

天界方面由艾尔德林出面向任天堂质询道：如果我们能找到其他的晶片供货来源的话，那是不是就可以得到更大的订单？

任天堂表示同意！

天界方面马上就“找到了”货源；任天堂立刻答复：要把这种晶片送到日本总公司测试一下，必须质量过关才可以用。

结果任天堂日本总公司测试了那种晶片。

事实上，任天堂方面否定那种晶片虽然是一种必要的步骤，可这种否定的结果却正好落入天界的圈套之中。

天界立刻就此事向任天堂提出了抗议：又不是用于制造航天飞机，为什么就不能用？

天界抗议的结果，让许多任天堂的合作伙伴与任天堂拉开了距离。

然而，任天堂分配晶片的确比较公正，因而也就使得那些与任天堂拉开距离的合作伙伴并没有就此与任天堂彻底敌对起来。

天界方面眼见此计不成，立刻就请出日本的声宝公司来为这些晶片作鉴定，并成功地获得了声宝公司出具的优质鉴定书。

天界于是再度向任天堂发难。

声宝公司这时发觉自己被天界当成进攻任天堂的武器，连忙转身去讨好有势力的任天堂一方，并申明：检验报告有误！

强大的任天堂终于凭借着自身显赫的威名而经受住了天界一次又一次的攻击。天界从这件事情中发觉了任天堂的不可动摇，只得暂时按兵不动。

10月的一天，中岛主动给实伸去了电话，邀请实伸出来打高尔夫球，实伸不知是计，立刻欣然前往。

当时，实伸心里还对那次在宴会中的失礼而有些惭愧；所以，他也很想找个机会与中岛缓和一下关系。至于天界在这次晶片缺乏时所表现出来的“好斗”，实伸其实并没有放在心上，只认为那是一种正常反应。

就这样，实伸和中岛又“亲热”地握手了。

在打球时，中岛问了许多有关任天堂在经营上的问题。实伸当时虽然不愿意回答，但为了双方在今后能够和睦相处，只好在不影响公司政策和不伤对方面子的情况下作了一些答复。

实伸压根儿就没有想到天界挑战任天堂的准备工作已接近尾声，中岛今天请他打球只是想再摸一摸对手的底细。

1988年12月12日，蓄谋已久的天界公司终于展开了行动。

那一天，天界正式向旧金山地方法院起诉任天堂，声称：“过去这些年来，‘任天堂’一直运用其安全晶片技术垄断市场，以防止包括‘天界’在内的所有竞争者与他们竞争，任何厂商只要不按照他们的意思行事就必然要遭到驱逐出市场的严厉报复，可以这样说，这套安全系统是排除一切竞争对手，并逐步垄断市场的唯一武器……”

法院判决书很快就下来了，认定任天堂的这种行为的的确干扰了市场机制的正常运作，并指控任天堂藉着供货数量与价格来达到垄断市场的目的。

当然，旧金山地方法院的这个判决对任天堂来说只不过是一个官方的例

行警告，也可以说是一纸空文。

所以，任天堂不以为然，仍然我行我素。

圣诞节将临。

那天晚上，任天堂美国分公司还举办了一个规模空前盛大的圣诞舞会，全体员工欢聚一堂，整整闹了一个通宵。

然而，就在第二天上午，天界方面举办了一个他们筹划已久的记者招待会。

在这个记者招待会上，天界公司的发言者们一个个慷慨陈词，历数任天堂在美国犯下的条条罪状，并公开声称要控告任天堂违反《反托拉斯法》，而且还要求任天堂赔偿1亿美元。

最后，天界又上演了一幕最为精彩的压轴戏——公开宣布：天界已经成功地研究出了一套新的晶片，可以破解任天堂的安全系统。

刹那间，全场一片哗然！

在场的所有记者立刻用最快的速度将这一条震撼人心的消息报道出去。

全美国的电子游戏行业都沸腾了！

所有的人都明白，一场激烈的商业竞争将会在天界和任天堂之间展开。

于是，所有人目光都转向任天堂，想看看任天堂对于天界的挑战将会作出什么样的反应。

第三十三章

酒醉惊醒天界如潮涌市场

实伸、林肯和曼恩就任天堂的还击方针达成了初步共识。他们确定了三点当务之急。

而中岛全然没有料到实伸会有如此超然洒脱的高手风范。中岛也随之推出三套方案。

任天堂举办的圣诞舞会终于在天亮的时候结束了，狂欢了一整夜的公司职员与其家眷们也纷纷驱车回家睡觉。

实伸回到家里还没来得及躺下，表情异常严肃的林肯就赶到了。

当林肯把自己刚刚得到的消息报告结实伸的时候，实伸还差点将圣诞节当成了愚人节。

二人立刻坐下来分析当前所面临的形势，并马上给足智多谋的曼恩拨通电话，要曼恩火速过来。

实伸与曼恩刚搁下电话，中岛的电话拨进了实伸的家中。

中岛以胜利者的姿态向实伸通报了天界公司所有的行动，并建议实伸去和他见个面，看看有无和解的可能，以免双方把事情闹大。

实伸一言没发。

当天夜里，远在日本的山内博志就通过传真向实伸下达了作战命令——为了让天界中止这项不友好的行动，任天堂付出任何代价也在所不惜！

实伸、林肯、曼恩三人就任天堂的还击方针达成了初步的共识。

他们确定了当务之急一共有三点：第一，向零售商施加压力，力争封杀天界的产品；第二，防止各签约厂商撕毁合约；第三，迅速查清天界破解安全系统的真相。

制定了任天堂的初步作战方案之后，实伸立即抓紧时间睡了几个小时。天亮之后，实伸立刻起床，直奔西雅图国际机场去和中岛见面。因为心里已有“战斗”的主意，实伸自然就显得非常镇定。

而中岛原以为对方在受到如此致命的打击之后，一定会惊慌失措，甚至还有可能向自己苦苦告饶。所以，当他面对镇定如磐的实伸时，自己却反而有些张惶不安起来，中岛全然没有料到实伸会有如此超然洒脱的高手风范。

中岛强作镇定向实伸作了一个简短的解释，表明天界的所作所为完全是被任天堂所逼。中岛随即提出一个和解方案。

实伸听罢，默不作声，转身就走，把中岛晾在那里，目瞪口呆。

中岛在西雅图国际机场与实伸面晤之后，连忙下令：立刻推出天界公司的卡盒式电子游戏软件系统！

于是，1989年元旦期间，大批的天界产品犹如潮水一般地涌入市场，只可惜天界因为资金不足而无法在此之前准备更多更好的游戏系统。

对于消费者来说，无论是天界还是任天堂的产品，只要这种卡盒式软件系统能够与他们家里的Famicom相容，价格便宜，游戏好玩，那他们就肯定掏钱。

因此，在1989年的元旦期间，有许多消费者把自己新买的卡盒式软件系统插入Famicom时，电视机的荧光屏上出现了“TENGEN”的醒目字样。

就这样，初战告捷的天界沉浸在胜利的喜悦之中。

可是，事已至此，那些与任天堂签约的厂商仍然与任天堂方面往来密切，看不出有任何倒戈的迹象。

中岛明白，仅从这一点来看，就可以知道整个美国电子游戏系统制造业对任天堂没有失去信心。那么，在今后，也许是很长的时期里，天界只能孤军奋战了。

中岛定下三套方案：

第一：加紧生产，冲击市场，赚得越多越好。

第二：全力扩大天界在市场中的影响。

第三：随时准备打出“俄罗斯方块”这张王牌。

中岛认定：只要天界能够在短时期内，把自己在市场中的占有率迅速地提高到一定的高度；那么，在今后的竞争中，天界即使不能大获全胜也不至于一败涂地了。

第三十四章

全面封杀置之死地而后快

毫无疑问，大家都知道任天堂的这种举动是违法的；但又都从各自的利益出发，犯不着为了去炒天界家的豆子而砸坏自己家的锅。

就在天界的产品纷纷涌进市场的时候，任天堂方面已展开了反击行动。

表面上看，任天堂通过法律的手段与天界争公道。当时，任天堂向法院起诉天界，指控天界非法盗用专利权；非法推销未经核准的电子游戏系统；违反《反敲诈、行贿法案》。但是，在暗中，任天堂对天界展开了全面的封杀！

1989年1月，有一个规模空前的展览会——“世界消费性电子产品大展”在美国举行。该次展览会的展示大厅占地4万平方英尺，背景以黑色为主题，号称是“死亡之星”，声势浩大，是所有电子游戏行业的厂商扩大自己产品声誉的理想场所。

当时，天界方面也准备推出新系统参展。

然而，就在那次展览会即将揭幕的时候，天界方面接到了该次展览会的主办单位发来的紧急通知。

通知说：几天后即将开幕的本次大展将取消一切天界产品的参展权！

结果，在那次展览会上大出风头的明星依然是任天堂及其合作伙伴的产品。

当然，这只是任天堂向天界展开全面封杀手段的一个序曲。

1989年1月24日，一封由任天堂常年法律顾问约翰·柯比签名的信函，放在了玩具反斗城主席拉萨鲁斯先生的办公桌上。

柯比在信中指出：“如果贵公司胆敢销售任何侵害到任天堂专利权的产品，本公司将不惜一切代价，在法庭或其他场合里讨回公道。”

由于天界的产品当时还很好卖，玩具反斗城就想拖一段时间再说，谁知仅仅只过了6天，柯比的第二封信函——“最后通牒”就到了。

考虑到玩具反斗城每年的销售额中有10多亿都是来自任天堂的产品，拉萨鲁斯当然不会因为一个小小的天界就与任天堂翻脸，于是，玩具反斗城立刻在口头上答应任天堂的要求。

任天堂方面却是眼中决不能揉沙子；当玩具反斗城刚刚在口头上表明态度，柯比的第三封信函又到了：“从来函中得知贵公司已决定立刻将‘天界’的产品全部从货架上撤走，本公司感激之至；不过，为了证明情况属实，本人将会在今天下午4时整准时与你们在电话上联系。同时，我们也会自行派出调查人员在贵公司麾下所有的零售商店中加强调查行动，如果在今天下午5时以后还发现有一件……”

玩具反斗城的主席看完这封信，当即向该公司名下所有的商场下达紧急命令：立刻撤下所有天界的产品！

既然连全美国最大的玩具零售商场玩具反斗城都按照任天堂的要求执行了；其余的零售商们自然更加没有理由来故意与任天堂为敌。

于是，美国其它的大型玩具连锁商们也纷纷效法玩具反斗城的做法，其中自然包括“电路世界”、“艾美斯百货连锁店”等著名公司。

天界的产品一夜之间就在美国大部分名牌商店的货架上消失了。

天界方面马上就采取断然措施，把全美国最大的15家零售商们找来，大声疾呼：“我们为什么不能坐下来谈谈下一季‘天界’产品的销售？！”

尽管天界方面在那次的聚会上再地向大家保证自己的产品如何有潜力，可零售商们就是不肯爽快订货。

过了一段时间，天界方面眼见形势日趋严重，连忙再次召集大家来聚会，谁知那些大零售商们竟然连面也不露了。

原来，自从天界召集了第一次聚会以后，任天堂就向这些人打了招呼：还是少与天界见面为好，否则……

毫无疑问，大家都知道任天堂的这种举动是违法的；但商家们都从各自的利益出发，犯不着为了去炒天界家的豆子而砸坏自己家的锅。

家大业大的零售商们，站到任天堂一边去了；任天堂的大批业务代表又纷纷出现在那些小户零售商面前。

“朋友，我们任天堂只愿意帮助对我们不怀敌意的人，可你的货架上居然公开陈列‘天界’的产品……”“兄弟，说句不客气的话，你如果还要在你的货架上陈列‘天界’的产品，那我们任天堂将把你的行为视作……”……

那些主要依靠销售任天堂产品为主的小零售商们惊慌失措，连忙表示要痛改前非。

天界的产品终于在任天堂全面的封杀之下渐渐从市场上销声匿迹。

就在任天堂的封杀手段取得节节胜利的时候，位于旧金山市北区的加州法庭也如期举行了一次听证会。

这是天界和任天堂首次在法庭上交锋。

在那次听证会上，天界虽然拿出了许多证据来否认自己的晶片是仿制任天堂的安全晶片，但任天堂方面提出的证据却更有份量。

事实上，任何一位晶片专家都可以从任天堂的安全晶片中得出“无法破译”的结论；同时也可以从天界的晶片中发现仿制的痕迹。

主持那次听证会的法官，接受了来自于各位晶片专家们的客观公正的分析，拒绝相信天界所提出的证据。

不久，判决书就下来了——从即日起，天界必须收回其在各个零售店推出的仿制产品；任天堂则有权以各种方式继续推销其公司的产品。

由于法官还没有证据来证明天界与1988年发生在美国专利局的文件失窃案有关，所以，还没有判决天界要不要赔偿。

天界当然要反扑。

天界除了向法院起诉任天堂违反《反托拉斯法》之外，还对加州法院的判决提出上诉。同时要求法官在上诉期间，解除不准开发、销售其产品的禁令。

同时，天界公司打出了其王牌产品——“俄罗斯方块”。

事到如今，天界的目标已从与任天堂竞争转化成自保平安了！

然而，任天堂方面却决心将天界置于死地。

任天堂针对天界的王牌产品——“俄罗斯方块”发难了！

1989年3月21日，任天堂直接要求天界：立刻停止制造、销售“俄罗斯方块”游戏系统！

天界早已于1988年5月30日就从镜软公司英国分公司手中买下了“俄罗斯方块”的专利权。任天堂究竟凭什么向天界提出这种“无理”要求呢？

第三十五章

买专利权莫斯科交上好运

罗杰斯与那些苏联人第一次谈判的地点是在 ELORG 的总部；当罗杰斯提出自己打算买下“俄罗斯方块”在手握式电子游戏器上使用的专利权时，那些苏联人一下子都愣住了。

原来，他们压根儿就不知道还有手握式电子游戏器这种东西。

实伸第一次看见“俄罗斯方块”的电子游戏软件系统是在 1988 年。当时，实伸是在出席一次电子游戏大展中，从天界的试验性展品中看见的。

那个时候，任天堂和天界刚刚签订了合作协议，双方也还相处得“和睦”。实伸就饶有兴趣地向天界方面打听了一下专利权事宜。

天界方面的人告诉实伸：“俄罗斯方块”的专利权在天界手中，涵盖的地区是北美洲；而日本方面的专利权已卖给了别人；其中，投币式电子游戏专利权已归 SEGA，电视电子游戏的专利权则归 BPS。

那时，实伸对天界方面的说法并没有什么怀疑。他之所以一再打听“俄罗斯方块”的专利权，完全是凭着自己的感觉，认为这种游戏系统软件很适合用在任天堂的一种新产品上。

此前不久，任天堂日本方面采纳了实伸专门为成年人开发一套电子游戏系统的建议，并成功地开发出一种袖珍型的电子游戏系统，即：手握式电子游戏器。

这种手握式电子游戏器是采用液晶显示屏的系统，其特殊性让任天堂的许多软件系统无法在上面露脸。

实伸看见“俄罗斯方块”，直觉告诉他这是手握式电子游戏器合适的游戏软件。

回到西雅图，实伸就立刻命令手下去测试一下“俄罗斯方块”用在手握式电子游戏器上面有什么效果。

不出所料，这套“俄罗斯方块”软件系统用在手握式电子游戏器上面，效果十分理想。

由于天界方面始终都没有提到他们在手握式电子游戏器上拥有这种软件系统的专利权；因此，实伸立刻指派专人负责搞到这方面的专利权。

很快，派去办这件事情的人就从天界方面了解到，天界是向镜软公司英国分公司的手中购下这套软件系统的。镜软方面则声称他们早已从“俄罗斯方块”的设计者手中买下了该软件的所有专利权。

按理说，任天堂如果想买下“俄罗斯方块”在手握式电子游戏器上的专利权，就应该向镜软方面去买了。

可是，实伸派去的那个人非常精明，并没有贸然听信镜软方面的说法。他只装出很随意的样子向镜软打听原设计者是谁？这才知道“俄罗斯方块”的原设计者是一位苏联人。

听了那位经办人的汇报后，实伸和林肯也觉得镜软方面的说法大有问题，就准备再找人打听。

正在这时，“俄罗斯方块”日本范围内电视电子游戏系统专利权的拥有者 BPS 老板亨克·罗杰斯到美国来了。

BPS 是破例获准与日本任天堂成为合作伙伴的两家小公司中的一家；而亨克·罗杰斯本人则深受山内博志的器重。

实伸从亨克·罗杰斯口中立刻了解到镜软其实是通过另一家名叫仙女座的公司买下“俄罗斯方块”专利权的。在此之前，亨克·罗杰斯从未听说过谁拥有这套软件系统在手握式电子游戏器上的专利权。

考虑到亨克·罗杰斯对这项专利权的归属问题比较了解，实伸就向他透露了自己的构想，并请他代为申请该项专利，然后再卖给任天堂。

这是一桩有利可图的买卖，亨克·罗杰斯非常乐意去干这件事。他于是给仙女座的老板史丁发去一份传真，希望能获得“俄罗斯方块”在全世界手

握式电子游戏器上使用的专利权。

传真发出去后不久，亨克·罗杰斯就接到了史丁的回信：他一定尽力帮忙向苏联的 ELORG 争取这项专利权。

亨克·罗杰斯接到这一消息，心中大喜，这就是说，现在已经彻底地证实：苏联的 ELORG 机构果然还没有把“俄罗斯方块”用在手握式电子游戏器上的专利权卖掉。

因此亨克·罗杰斯就开始不断地向史丁催促起来。

事有不巧，苏联的 ELORG 机构正在更换领导人，致使他们对史丁的电报迟迟没有答覆。

史丁得不到消息自然心急，而亨克·罗杰斯见史丁竟然如此脓包，心想“求人不如求己”，于是决定亲自走一趟莫斯科，找 ELORG 碰碰运气。

亨克·罗杰斯在 1989 年 2 月到达莫斯科。

当时，ELORG 与苏联国家科学院正希望与西方世界多作沟通；所以，当亨克·罗杰斯一到莫斯科，立刻受到了东道主的热情欢迎。

罗杰斯与那些苏联人第一次谈判的地点是在 ELORG 的总部。当罗杰斯提出自己打算买下“俄罗斯方块”在手握式电子游戏器上使用的专利权时，那些苏联人一下子都愣住了。

原来，他们压根儿就不知道还有手握式电子游戏器这种东西。

结果，他们第一次的谈判就变成了大家听罗杰斯讲课；而罗杰斯只得耐心向他们介绍各种电子游戏的基础知识。

第二天，罗杰斯终于可以和那些知道几个电子游戏系统名称的苏联人坐下来谈判了。

双方前一天就已经建立了“师生”关系，这第二次的会谈就在十分友好的气氛中进行着。协议很快商量妥当，双方决定：于 1989 年 2 月 21 日正式签约。

谈判十分顺利，罗杰斯兴奋之余顺便把自己获得“俄罗斯方块”在日本地区电视电子游戏系统上使用专利权的事情讲了出来。

谁知道那些苏联人听了罗杰斯的话竟面面相觑。

罗杰斯自然不解，一问才知，那些苏联人根本没有卖过这项专利权。

罗杰斯发觉事情不妙，连忙从自己随身携带的皮箱中找出一个卡盒式电子游戏的软件给对方看，同时又将自己所知道的各项“俄罗斯方块”专利权的归属讲了出来。

结果，没等他把话说完，那些苏联人就把 ELORG 当初与仙女座签署的那份合约找出来递给了他。

ELORG 的负责人用手指着那份合约气愤地嚷道：“罗杰斯先生，请你自己看吧！我们卖给史丁先生的只是 IBM 个人电脑上‘俄罗斯方块’游戏的专利权，其余的什么也没有卖！”

这是怎么回事呢？这回轮到罗杰斯发愣了。

“俄罗斯方块”的原设计者名叫帕契诺夫，是莫斯科科学研究院电脑中心的一位热爱电脑的科学家。

80 年代初期的某一天，帕契诺夫从拼图游戏中受到启示，于是就将这种游戏搬上了电脑，几经修改，终于制作成功了“俄罗斯方块”这套软件。

起初，他的这套“俄罗斯方块”仅限于在电脑中心的朋友之中流行，不久就传遍了整个莫斯科有电脑的单位，成为了大家的娱乐项目。

到了 1986 年的时候，他的一位上司在一个偶然的场合里提醒他要注意专利权问题，并告诉他：苏联虽然不讲究这个，国外却很讲究这个所谓的专利权。如果不在国际上申请专利权，将来说不定会被外国人剽窃去，那就不值得了。

帕契诺夫受到指点后，找到一位对专利权事务很熟悉的同事帮忙。那位同事亲自玩过“俄罗斯方块”，也大感兴趣，立刻同意帮忙。

不久之后，他们就向布达佩斯的电脑科学协会寄去一套“俄罗斯方块”的拷贝；正式开始了申请专利权事宜。

就在那个时候，仙女座的老板史丁正好在电脑科学协会访问，碰巧见到了“俄罗斯方块”并对此产生了兴趣。

史丁回到伦敦之后，立刻向莫斯科科学研究院电脑中心拍了一封电报，声称自己对“俄罗斯方块”很有兴趣，希望与有关人员商量购买专利权事宜。

史丁的那份电报很快就转到了帕契诺夫手里；帕契诺夫高兴之余回了一封电报：本人也有兴趣，希望立刻草签合约。

谁也没想到，就在这个时候，史丁已经开始向一些英、美的软件公司推销尚未到手的“俄罗斯方块”专利权了。

英国的镜软和美国的光谱这两家同属于波加蒙基金会旗下的姐妹公司表示愿意购买。

眼见有了买主，史丁又往苏联拍了第二封电报，并将自己的报价说了出来：帕契诺夫可以得到 1 万美金的预付款，并可以在以后的销售额中抽成。

帕契诺夫于 1986 年 11 月 13 日回电，表明自己愿意接受成交。

由于苏联当时的体制所限，当史丁的合约书寄到以后，就由科学研究院负责对外签约事宜的部门出面，向史丁拍去电报，邀请他到莫斯科访问，并具体协商和签署合约。

1986 年 12 月，史丁来到莫斯科，谁知那些与他谈判的苏联人一上来就漫天要价，史丁决定来个冷处理，他相信这些苏联人最终肯定会让步的。

史丁虽然还没有和这些苏联人签约，却仍然斗胆将“俄罗斯方块”的专利权卖给了镜软和光谱。

当时，苏联还很封闭，与西方社会几乎没有什么接触；史丁之所以敢于玩弄“买空卖空”的把戏，完全是相信对方除了找自己之外就没辙。史丁现在所要做的事情就只是耐心等待莫斯科科学研究院的那帮人回心转意，然后，大家签个字就 OK 了。

谁知就在这个时候，苏联方面成立了一个简称 ELORG 的新机构，负责全苏联电脑硬件与软件的进出口事宜。

ELORG 理所当然地接手了莫斯科科学研究院与仙女座的那一桩尚未签署的专利权买卖，并以 ELORG 的名义向史丁发去了通知。

史丁接到通知，在 1988 年的 2 月底再次到达莫斯科。

这一次，双方终于达成了协议：ELORG 把“俄罗斯方块”的专利权卖给仙女座，以后西方世界有关“俄罗斯方块”的一切事宜均由仙女座负责，与 ELORG 无关。而且，仙女座有权将“俄罗斯方块”修改以适应不同公司的电脑产品。

在这次的谈判过程中，苏联方面压根儿就不知道电脑软件有多种用途；史丁则自以为已经将“俄罗斯方块”软件系统所有的专利权买下了。

第三十六章

合约有误差商家争相补漏

史丁发现苏联人有些醒悟了，不过，考虑到苏联人尚“不知道”有电视电子游戏系统，史丁还是决定在修正案中签字，然后再将电视电子游戏系统混入投币式或手握式系统之中来蒙混过去。

毕竟，只有电视电子游戏系统最有油水。

就这样，史丁再次犯下了一个巨大的错误！

亨克·罗杰斯知道苏联人并没有全部卖出“俄罗斯方块”的专利权，震惊之余，明白自己发财的良机到了！

罗杰斯表示：既然“俄罗斯方块”的多项专利权尚未出售，那么，他本人对此很有兴趣。

事实上，ELORG 的人原本没有想到区区一个“俄罗斯方块”居然还有这么多用途，兴奋之余，当然对罗杰斯本人颇有那么一点感激的意思，因此也就对他表现出言听计从的恭敬。

罗杰斯向这些苏联人明确地指出：你们与仙女座所签的这份协议，虽然标明是出卖在电脑上面的“俄罗斯方块”软件系统，但毕竟对电脑所涉及的范围没有加以特别的限制注解，就极易让仙女座方面钻空子。而且，由于该协议中着重强调了仙女座有权把“俄罗斯方块”修改以适应不同公司的电脑产品，因而就更容易让人在理解上出现偏差。

罗杰斯最后说：如果你们不把“电脑”的范围加以限制，本人虽然对各项专利权很有兴趣，但却不敢贸然买下。因为这么一来，就很可能落得“花钱买一场旷日持久，永远说不清是非的害人官司！”

那些苏联人到这个时候才恍然大悟，当即就向罗杰斯拍了胸膛：我们愿意和你这样诚实的人交朋友；我们也愿意把你想要得到的专利权卖给你，当然，我们会马上与仙女座的史丁先生坐下来商谈，并一定会成功地对“电脑”的范围加以限制。

罗杰斯心中大喜，连忙追问对方大约要等什么时候才能和仙女座将“电脑”的范围限制住？

谁知那些苏联人回答：力争明天办妥！

罗杰斯一愣。苏联人告诉说，仙女座的老板史丁已经通知 ELORG 方面，他明天抵达莫斯科。

一波未平一波又起！

就在这个时候，苏联人又接到了一份通知：波加蒙基金会主席的儿子，新任镜软总裁——凯文·麦斯威尔先生也将于明日抵达莫斯科。

史丁来莫斯科的目的肯定是为了手握式电子游戏器方面的专利权事宜，因为，这是罗杰斯不久前向对方要求过的。

可是，那个凯文·麦斯威尔又来干什么呢？会不会也与“俄罗斯方块”有关呢？

罗杰斯说出自己的担忧，那些苏联人愣了一下，然后都笑了起来，并安慰道：“我们苏联人是很讲义气的，你罗杰斯老兄既然对我们诚心诚意，那么，你需要的那项专利权就是你的了！你若不放心我们现在就签字嘛！”

既然如此，罗杰斯又岂有不赶紧签字之理呢？

不到 1 分钟，“俄罗斯方块”在手握式电子游戏器上的专利权就白纸黑字地落入罗杰斯的手中。

为了表示友谊，罗杰斯叮嘱苏联人千万不能将电视电子游戏系统方面使用“俄罗斯方块”的专利权轻易卖出去。因为，这项专利的油水最大。

那些苏联人听了，连忙问：难道你不打算买下吗？

罗杰斯坦然表示：自己的公司规模不大，无法与镜软在价格上竞争；不过，我倒愿意帮你们介绍一家出得起价钱的公司，决不会让你们吃亏！

听了罗杰斯的坦言，那些苏联人大为感动，当即就表示他们决定不把这项专利卖给仙女座或镜软这一类的骗子公司！“我们等你的消息！”

那么，罗杰斯打算向这些苏联人介绍谁呢？

罗杰斯心里想到了任天堂。

罗杰斯知道任天堂和天界正杀得血肉横飞；如果他能够为任天堂争得已经为天界所拥有的“俄罗斯方块”专利权，任天堂方面自然会对他重酬回报。

再说仙女座的老板史丁，自从与 ELORG 签下一纸合约之后，一直都认为自己把“俄罗斯方块”所有的专利权都买下了，所以心里十分坦然。

不料，这镜软与“光谱”居然将一项专利权分成了若干部分相继卖出，消息传来，史丁顿时就不自在了。

与此同时，罗杰斯希望买下手握式电子游戏器方面专利权的传真又到了，史丁方知情况不妙。

史丁赶紧与苏联方面联系，希望能通过加购手握式电子游戏器的事情，使苏联方面的那些“土包子”见钱眼开，然后再乘机将原来那份合约中的漏洞给悄悄地补好。

不知什么原因，苏联方面始终没有回音。史丁等得不耐烦，终于在 1989 年 2 月 22 日亲自赶到莫斯科去找对方面谈。

到达 ELORG 的总部后，史丁这才发现对方似乎有些不太友好，正待询问，苏联人已拿出一份文件来要他签字。

史丁拿起文件一看，才发现那是一份合约修正案，即：增加了一些条款的原合约。

史丁追问缘由；苏联人当即就指责他，声称他们在一些有操纵杆、有屏幕、需要投入硬币的娱乐器械上也发现了“俄罗斯方块”的图案，而苏联方面并没有将这方面的专利权卖给任何人。

史丁连忙将那种娱乐器解释了一下，并辩解道：有人在盗版，本人这次前来就是要向你们购买手握式与投币式这两种娱乐系统上使用“俄罗斯方块”的专利权。

苏联人听说史丁又是来买专利权的，当即就表明他们已不信任他，除非他签署合约修正案，否则就免谈。

史丁只得拿起那份修正案，这才发现了一条解释“电脑”的条款：“……这里所指的个人电脑，是指处理机、监视器、磁碟机、键盘……”另外，在修正案的最后，还明确规定：该合约的有效期必须上溯回第一次签约的时间。

史丁明白苏联人已经醒悟了，不过，考虑到苏联人现在还“不知道”有电视电子游戏系统，史丁还是决定在修正案中签字，然后再将电视电子游戏系统混入投币式或手握式系统之中来蒙混过去。

毕竟，只有电视电子游戏系统最有油水。

就这样，史丁再次犯下了一个重大的错误！

当他签完字后，苏联人只肯把投币式系统的专利权卖给他，而且措辞也极为严谨，根本没有给他任何机会。

就在史丁与那些苏联人谈判的同时，镜软的新任总裁凯文·麦斯威尔正与同一拨苏联人谈判“俄罗斯方块”。

原来，当镜软与“光谱”从仙女座手中买下“俄罗斯方块”的专利权后，起初也以为他们拥有一切专利权了，谁知后来遇上任天堂方面的人来打听手握式电子游戏器的问题，镜软虽然当面宣称他们拥有一切，可心里还是有些犯嘀咕。

果然没过多久，他们就发现仙女座的史丁在联系买手握式电子游戏器上

的专利权。

他们开始怀疑仙女座是否真的拥有“俄罗斯方块”的一切专利权！

而在当时，镜软与“光谱”已将“俄罗斯方块”许多项的专利权卖了出去。其中天界已投资数百万美元准备制造卡盒式游戏软件系统了，假如这个专利权不属实，一旦闹出事来，天界等方面肯定要让镜软与“光谱”赔偿；镜软虽然可以让仙女座赔，但区区一个仙女座肯定赔不起，那么，仙女座就只能宣布破产，债务就落在镜软与“光谱”的身上了。

镜软与“光谱”赶紧把这种情况向他们的老板罗伯特·麦斯威尔汇报了。

罗伯特·麦斯威尔是英国的大实业家，手中掌握着好几个跨国大财团组织，子公司遍及全世界，而且他本人也与许多国家的领导人有交情，其中既包括前英国的几任首相，如撒切尔夫人、梅杰；也包括苏联的几位总书记，如勃列日涅夫、安德罗波夫、契尔年科、戈尔巴乔夫。可以这么说：罗伯特·麦斯威尔是一个在国际政坛上很有影响力的大人物。

既然是个大人物，手下的人自然就不敢拿一些“芝麻点儿大”的事来烦他了。

镜软与“光谱”也直到怀疑仙女座有无“俄罗斯方块”在世界范围内一切专利权时，才敢于将这件“已经不再小”的事情报上来。

当罗伯特·麦斯威尔得到这一报告时，恰好正打算将他的儿子凯文·麦斯威尔培养一番，以便将来继承家业。

老麦斯威尔便安排儿子到镜软操练，去落实一下仙女座方面究竟有没有那些专利权。

结果很快就知道了：仙女座与 ELORG 的协议有漏洞，除了电脑方面的专利权之外，其余一概没有。

年轻的小麦斯威尔于是出征莫斯科，准备将自己这一边的漏洞补好。

当小麦斯威尔与 ELORG 的人碰面后，苏联人并没有买他老爸的面子，而是拿出由罗杰斯带来的那个卡盒，毫不客气地指责镜软侵权。

小麦斯威尔被打了个措手不及，只得推脱那是盗版仿冒品，并表示自己此行的目的就是要洽谈买下一切专利权的事宜。

苏联人答应可以卖给他，但他首先必须承认那个卡盒与镜软无关才行。毫无经验的小麦斯威尔当场出具了“保证书”；苏联人也立即与他在一张条件丰厚，但却不具备法律效力的《协约议定书》上装模作样地签了字。

第三十七章

十万火急星夜兼程赴签约

当胡斯按照实伸在他们临行前给他的数目向 ELORG 方面的人报出任天堂购买“俄罗斯方块”在电视电子游戏系统上使用专利权的价格时，在场的苏联人全都被震撼了。

罗杰斯从莫斯科飞伦敦再飞西雅图，一刻也不敢怠慢。他要立刻与实伸见面。

当实伸和林肯得知苏联人还没有将“俄罗斯方块”在电视电子游戏系统上使用的专利权卖出去的时候，深感震惊。

毫无疑问，如果实情真如罗杰斯所说的这样，在这任天堂与天界大斗法的关头，夺得“俄罗斯方块”的专利权，无疑是对天界最沉重有力的打击，而任天堂则锦上添花。

第二天，实伸就给罗杰斯打了个电话，请他陪同任天堂的一位律师去莫斯科。

那位律师名叫约翰·胡斯，曾经当过美国总统尼克松的助手。

实伸之所以派胡斯，还有一个原因，胡斯曾经在苏联呆过一段时间，对当地情况比较熟。

罗杰斯陪同胡斯律师风尘仆仆赶到莫斯科，立即就与 ELORG 方面的人展开会谈。

当胡斯按照实伸在他们临行前给他的数目向 ELORG 方面的人报出任天堂购买“俄罗斯方块”在电视电子游戏系统上使用专利权的价格时，在场的苏联人全部被震撼了。

那个报价究竟有多少呢？在报价之前，胡斯提出一个必须履行的附加条件：任天堂不希望有第三者知道这个数目！

ELORG 方面决心与任天堂方面交易。

胡斯在确定了 ELORG 方面所出具的大量有关文件后，也拔了一个国际长途电话给西雅图，要求实伸与林肯火速赶到莫斯科来签约，并警告他们：十万火急，迟则生变！

实伸和林肯赶紧收拾行装，对外声称要火速赶往日本办事，而暗中却溜进了苏联驻美国的大使馆，申请办理进入苏联的签证。

苏联驻美大使馆已接到了莫斯科方面的通知，立即在当天替实伸与林肯办妥了赴苏签证；而实伸与林肯则在接到签证的当天就搭上了飞往伦敦的飞机。

第二天清晨，彻夜未眠的实伸和林肯到达伦敦，一下飞机，二人又立刻买了当天去莫斯科的机票，时间是 1989 年 3 月 19 日。

当天夜里，实伸与林肯就抵达了莫斯科。

林肯进入 ELORG 的总部后立刻就再次审核了对方所出具的大量与“俄罗斯方块”有关的文件，也向对方提了许多疑问，以便将整个事件搞清楚。

在一切细节都弄清楚之后，实伸、林肯、胡斯以及罗杰斯 4 人才代表任天堂一方坐下来与对方开始谈判。

报价早已提出，而且款额又足以让 ELORG 方面的人不好意思再哄抬，所以，在整个谈判过程中，双方一直都是在逐条逐句地反复研究条约中所规定的内容，没有言及价码问题。

3 月 22 日，任天堂与 ELORG 双方终于就条约中所包含的每一条具体的内容达成了共识。

其中最后一项条款明确地写道：如果任天堂公司将来在美国因这项专利权而惹上官司，ELORG 方面则必须代表苏联政府出庭为任天堂公司进行辩护。

当然，为了让 ELORG 方面同意在合约中加上这一条款，任天堂方面自然

也承诺：将负担一切诉讼费用！

1989年3月22日下午，任天堂公司与 ELORG 机构终于在这份有关专利权转让的合约书上正式签了字。

当时，署名的人共有三位：其中，实伸代表任天堂公司方面；而 ELORG 的主任比利托夫则代表 ELORG 方面；第三位则是著作人代表：帕契诺夫。

签约后的第二天，英国的大实业家罗伯特·麦斯威尔的抗议电报到了。

麦斯威尔在那份抗议电报中向 ELORG 警告说：如果此事得不到合理的解决，本人将会在近期直接向苏共中央总书记戈尔巴乔夫提出抗议。

ELORG 方面的人虽然没有把这上面的话特别放在心上，可还是觉得背心上有点发冷。

不过，无论怎么说，任天堂方面现在已经与 ELORG 签订了合约。

麦斯威尔的“绅士”步伐迈得太慢了！

第三十八章

冤家路窄各不相让法庭见

天界不顾任天堂的警告与谈判的要求，一意孤行，于 1989 年 5 月推出了第一批“俄罗斯方块”的卡盒式电子游戏软件；此时早已引弓待发、严阵以待的任天堂立刻针对此事向法院提出了起诉。

任天堂与天界的冲突再次全面展开！

回到西雅图，林肯径直往位于加利福尼亚的天界发送了一份传真通知。

林肯在那份通知中申明：“俄罗斯方块”在电视电子游戏系统上使用的专利权属于任天堂公司所有！天界方面必须立即停止制造、销售！凡是含有“俄罗斯方块”内容的卡盒式电子游戏软件系统全部要收拾起来！

任天堂的这份通知把天界方面上上下下的人都狠狠地吓了一跳，因为这个消息的确太突然了。

天界方面连忙打电话问镜软。

镜软回答：那项专利权原本在我们手上，而现在已从我们手上转给你们了，你们要保持冷静，用不着惊慌。就算任天堂与那些苏联人在暗中搞了什么鬼也不怕，一切有我们！

于是，天界方面就于 1989 年 4 月 7 日给任天堂方面回了一封信，信中申明道：自 1988 年初，本公司就已经从镜软公司手中取得了“俄罗斯方块”在电视电子游戏系统上使用的专利权，其涵盖区域包括整个北美洲……

4 月 13 日，天界又向美国专利局以及其它相关部门申请制造许可，并不理会任天堂的警告。

而与此同时，任天堂方面已派出了一个以林肯为首的庞大律师团到达莫斯科，开始收集有关的证据。

为什么镜软会用狂妄的口气向天界宣称“一切有我们”呢？

镜软依仗的不是仙女座与 ELORG 的合约，也不是他们自己与 ELORG 所立下的议定草案，他们依仗的是他们的后台大老板——英国大实业家罗伯特·麦斯威尔。

此时此刻，罗伯特·麦斯威尔为了自己子公司的信誉，已经展开了大行动。

罗伯特·麦斯威尔素负盛名，出手不凡。这次的第一步行动就是：向他在克里姆林宫的朋友们寄去信函，其中包括当时苏联主管经济、外交以及其余一些相关部门的部长或主任。

罗伯特·麦斯威尔的信函到达莫斯科，不消几天，ELORG 方面就开始收到部长们打来的垂询电话了。

虽然只是“垂询”也足以让 ELORG 机构与其主管部门——“国家科学研究院”的每一位领导吓得脸青唇黑。

与此同时，罗伯特·麦斯威尔又开始向英国政府施加压力，他直接找到当时的英国贸易暨工业部部长，要求他把这次的“俄罗斯方块事件”列入戈尔巴乔夫与英国首相撒切尔夫夫人即将会谈的议事日程中。……

就这样，在罗伯特·麦斯威尔八方奔走和不断呼吁下，前苏共中央总书记戈尔巴乔夫也终于要“垂询”这所谓的“俄罗斯方块事件”。

ELORG 声称他们在整个交易的过程中，始终都是站在维护苏联人民利益的革命立场上。

戈尔巴乔夫在了解了整个事件的经过之后，对 ELORG 方面所作出的决定下了“完全正确”的结论。

罗伯特·麦斯威尔便转向对 ELORG 方面的主要领导人进行人身安全威胁。

麦斯威尔在发给 ELORG 的电报中扬言：他将动用他在“克格勃”里面的关系。

眼见施压、恐吓都不能让 ELORG “改口”，罗伯特·麦斯威尔只得使出

自己最后一招“杀手锏”——亲自出访苏联，并要求苏联方面的有关部门一定要安排自己与老朋友戈尔巴乔夫举行商务会谈。

当罗伯特·麦斯威尔的私人专机抵达莫斯科国际机场时，苏联政府除了没有铺红地毯和派出三军仪仗队奏国歌、升国旗以外，其余的欢迎礼仪，几乎都采用了迎接国家元首的规格。

就在麦斯威尔到达莫斯科的当天下午，苏共中央总书记戈尔巴乔夫与这位老朋友会了面，并举行了他要求的商务会谈。

但是在谈到“俄罗斯方块事件”的时候，戈尔巴乔夫只是非常亲切地将这位英国实业界大亨“安慰”了一番。

就这样，罗伯特·麦斯威尔再也无计可施，只能无可奈何地接受这个现实了！

天界不顾任天堂的警告与谈判的要求，一意孤行，于1989年5月推出了第一批“俄罗斯方块”的卡盒式电子游戏软件；此时早已严阵以待引弓待发的任天堂立刻针对此事向法院提出了起诉！

任天堂与天界的冲突再次全面展开！

6月初，任天堂起诉天界侵权一案移交到旧金山地方法院审理。

说来也巧，接受审理此案的法官正是不久前才审理过双方关于“安全晶片”的那位法官。

当法官宣布开庭后，双方的律师立刻就展开了一场短兵相接的激战。

天界方面当堂呈上仙女座与ELORG机构所签订的那份合约，并一再声称：电视电子游戏系统在广义的解释中应该被列入电脑的范畴。

为了让这个理论能够站得住脚。天界首先就举出了任天堂的Famicom系统为例，因为，任天堂的Famicom正好是“家庭电脑”(FamilyComputer)的缩写。并且，在任天堂为Famicom所制作的广告中有任天堂的自供：“我们的Fami-com系统将来就一定是一台电脑……”

接下来，英国的实业界大亨——罗伯特·麦斯威尔作为天界一方的证人被请到了证人席上。

罗伯特·麦斯威尔在其证词中申明：任天堂与ELORG所签的合约是违法的！因为，ELORG在与任天堂签约的时候已经不再拥有该项专利权，合约在实质上是无效的！在罗伯特·麦斯威尔的证词基础上，天界立刻表示：任天堂与ELORG相互勾结，企图报复天界曾起诉任天堂违反《反托拉斯法》，事实清楚明白，证据确凿无疑！……

面对天界方面发起的猛烈攻击，任天堂方面举重若轻地一一加以驳回。

任天堂以对方递呈的那份合约为例，指出那上面写明“电脑是指拥有键盘、监视器与软式磁碟机等周边设备的硬件系统。”而任天堂的Famicom上根本就没有这些。

经过任天堂与天界双方律师的一场大战之后，法官宣布休庭，然后又在6月15日举行了一个此案的听证会，以便为最后的判决准备。

结果，当那天的听证会结束之后，法官的判决很快就作出来了——任天堂公司胜诉！天界公司必须在1989年6月21日以前，全面停止生产、销售“俄罗斯方块”的卡盒式电子游戏软件！

就在天界方面被迫开始执行法官判决的同时，任天堂方面则趁着广大民众正关注此案的大好时机，大规模地向市场推出了由任天堂公司方面生产出来的“俄罗斯方块”卡盒式电子游戏软件。

这套系统的销售成绩就可想而知了！

不久，“俄罗斯方块”系统就立刻跻身任天堂公司的十大最受欢迎的电子游戏软件系统之列，而且在多年之后稳居不下。

以后任天堂与 BPS 方面合作，又推出了“俄罗斯方块”的手握式电子游戏器。

正如实伸当初所预料的那样，手握式电子游戏器与“俄罗斯方块”一经配合，果然是魅力无穷，颠倒众生，其消费者几乎有一半都是成年人。

1991 年 3 月，美国总统布什在出席一次军事情报会议时，就有记者拍摄到了他手拿这种手握式电子游戏器玩耍的照片。

一时间，“俄罗斯方块”风靡了整个美国。

第三十九章

不断创新时代前沿弄潮儿

山内博志始终在思考，如何开发出一种站在时代前沿的新系统。

山内博志明白：任天堂不能一辈子都依靠 Famicom 硬件系统和那些卡盒式电子游戏的软件系统。

山内博志一向认定，任天堂公司在电子游戏行业之中的发展方向应该立足于：以 Famicom 为基础，以开发优质的游戏软件系统为重点。

就是在这种战略方针的引导下，任天堂公司迈着坚实的步伐在电子游戏市场里一步步成长起来，并很快就风行了整个世界。毫无疑问，任天堂所创造出来的辉煌成就必将载入日本的经济史之中。

然而，山内博志并没有因此而洋洋自得。他始终在思考，如何开发出一种站在时代前沿的新系统。

山内博志明白：任天堂不能一辈子都依靠 Famicom 硬件系统和那些卡盒式电子游戏的软件系统。毕竟，时代正在高速度地向前迈进着！

早在 1986 年 2 月，任天堂推出过一套全新的产品，名叫“磁碟系统”，号称是“家庭电脑的新媒介”。

那么，这种“磁碟系统”究竟是什么东西呢？

原来，这就是一种专门为了 Famicom 系统所设计和使用的新型磁碟机，可以通过隐藏在 Famicom 机腹的一个连接器与 Famicom 系统相联通。只要配置了这种“磁碟系统”，Fami-com 就可以把卡盒式电子游戏软件去掉，而改用与金融卡差不多大的磁碟软件来打电子游戏。

当然，要想让消费者同样为了打电子游戏而又掏钱出来添置新系统并不容易。更何况这种“磁碟系统”的成本不低，销售价起码也要 100 美元左右。

为此，任天堂在开发这种“磁碟系统”之前就对这种产品的销售前景做了一番深入细致的市场调查。

结果，他们发现，由于磁碟的信息容量反比卡盒式软件的信息容量大，而价格也比卡盒式软件的价格要低许多，再加上磁碟具有重复使用的特别性能，销售前景应该是很乐观的。

为了让消费者能够接受这种与 Famicom 硬件系统相配套的“磁碟系统”，任天堂一方面透过密集的广告，大肆宣扬使用这种“磁碟系统”的各种优点；另一方面，则在日本各地的任天堂专柜中增设“磁碟书写器”，以方便广大的消费者，他们可随时转换手中的磁碟软件里面所贮存的游戏内容。

就这样，任天堂终于在 1986 年 2 月 21 日，面向全日本的电子游戏市场，正式推出了这种新产品。

“磁碟系统”一经推出，市场的反应果然不错，仅头 3 个月就卖出了 50 万套，而到 1986 年底，该系统的销售量已突破 200 万套！

不过，也正是由于“磁碟系统”的出现，使任天堂受到了许多攻击。

最先的矛盾来自任天堂与其合作开发软件系统的各个厂商，其争论的焦点则是集中在各个游戏系统进入磁碟软件之中的专利权问题。

对于任天堂来说，“磁碟系统”是他们投入了大量的人力物力才得以开发出来的，那么，所有的合作伙伴都必然在交纳了专利权费用之后，才能让他们们的游戏系统进入磁碟软件。

然而，对于那些与任天堂合作开发软件系统的厂商来说，自然就感到很难接受。因为，从此以后，他们为任天堂每开发出一套游戏系统，就必须交纳卡盒式软件和磁碟软件两项专利费用。

紧接着，来自设有任天堂专柜的各零售店老板的抱怨也传进了任天堂。那些零售店老板们都嫌摆在他们店中的“磁碟书写器”的体积过大，占了他们的柜台，却又不能从中赚多少钱。

就在任天堂竭力着手妥善解决这些有关“磁碟系统”所带来的各种矛盾

的时候，当代科技的高速发展，给这种新产品带来了致命的打击。半导体科技的日新月异的变化，很快就让任天堂的磁碟片失去了以前价格低，容量大的优势，使得卡盒式电子游戏软件系统在这两个方面反而越来越具有竞争力了。到后来，卡盒式软件的信息容量反倒超过了磁碟软件的信息容量。

在事实面前，山内博志最终也不得不承认，虽然“磁碟系统”的确为公司赚了一些钱；但当初以“磁碟系统”来开创任天堂崭新局面的目的却根本没有达到，也不可能达到了。

任天堂的“磁碟系统”没有获得山内博志当初所希望的那种改天换地般的巨大成功；但是，这一点却没有动摇山内博志继续开发新产品的决心。

1988年，山内博志从“家庭电脑通讯网络系统”之中受到启发，再次找到了一个攻克的目标。

山内博志这一次决心为每一户购买了Famicom硬件系统的家庭建立起一套可以存取资讯信息的先进高科技系统。

按照山内博志的设想：任天堂将要开发的这套资讯信息系统就是以Famicom硬件和其他一些与之相联接的硬件设备为中心，另外还可以通过一种名为“通讯接头”的数据机来与电话相联接。而且还可以通过一个特殊的卡盒式软件来把这套系统中的信息转换到一个终端机上，从而形成一套规模庞大的通讯网络系统。

山内博志为他的这套通讯网络系统定名为任天堂家庭娱乐系统，其用途十分广泛，除了打电子游戏之外，还可以与银行之间做金融业务往来、购物、预订机票等。

任天堂家庭娱乐系统一旦建立起来，对任天堂本身也具有莫大的好处；至少任天堂可以把他们的最新产品广告送进每一个拥有这种系统的家庭之中。

带着山内博志这种美好的设想，任天堂终于开发出了这套高科技新系统。

同时，为了真正建立起这套庞大的资讯信息网络，山内博志亲自出马，不断地和证券业银行业的代表们见面恳谈，力图说服他们和任天堂方面合作创业，大家共同开创出一个崭新的明天。

就这样，经过任天堂的艰苦努力，任天堂家庭娱乐系统终于成长起来；而且，由于新的服务项目在不断地增加，其前景也越来越乐观。

毕竟，这是一个崭新的电脑资讯信息时代。

任天堂家庭娱乐系统作为这一历史条件下的新产物，又一次站在了时代的前沿。

第四十章

超级系统再掀抢购新热潮

当第二批数目庞大的新系统在美国推出之后，仅仅只过半个月，就已售出 200 多万套，简直把以前替这套新系统销售行情担忧的人吓呆了！

任天堂依靠 Famicom 硬件系统为基础，终于从电子游戏这个行业之中脱颖而出，并几乎控制了整个行业。

在任天堂的竞争对手之中，除了 SEGA 与“天界”这两家公司还稍稍有点名望之外，其余的皆属于无名之辈，根本就上不得台面。即使把包括“天界”和 SEGA 在内的所有竞争对手在市场中的占有率全部相加起来，也仅仅只有百分之十几；另外将近 90% 的市场占有率则全部归任天堂一家了。

然而，那些处于任天堂竞争对手位置上的厂商自然也不会甘心。他们肯定不会放过任何一个削弱对手实力，同时又使自己壮大的机会。

机会必须靠自己争取，断然不能坐等。那些电子游戏行业中的弱者也在不断地研究开发着他们的新系统。

在任天堂开发 Famicom 之初，出于对成本的考虑，山内博志果断地选择了采用 8 位元处理机的方案，事实上，它果然以其低廉的价格战胜了价格昂贵的 16 元处理机驱动系统。

然而，随着科技水平的不断进步，以 16 元处理机驱动的电子游戏系统又应运而兴，并重新登上了市场大舞台。

1989 年春天，由 SEGA 公司推出的“天才系统”在电子游戏市场中崭露头角，开创了一个新世纪。

SEGA 的这套“天才系统”正是采用 16 位元处理机驱动的硬件系统。

“天才系统”是一种高画质的电子游戏硬件系统，可呈现出 500 多种色彩，三维空间以及与镭射音响相差无几的音响效果，魅力十足。“天才系统”的功能也很强劲，连电脑电子游戏系统那种以软式磁碟片为主的电子游戏都可以与之互换。

接下来，SEGA 又与一家名叫 EA 的软件公司合作，共同开发出一大批质量上乘、又极受消费者欢迎的游戏软件。其中以“音速小子”最为著名，其销售增长率直逼“超级玛利”。

SEGA 公司凭借着“天才系统”这套硬件系统为基础，实力大增，一跃成为日本电子游戏行业中排在任天堂之后的第二家公司。

SEGA 公司在成为电子游戏这个行业中第二大公司以后，实力与任天堂相比仍然相差遥远。但由“天才系统”为 SEGA 公司所带来的那一股勃勃生机，让山内博志警觉起来，并由此而触发了危机感。

山内博志密令上村立刻着手开发一套以 16 位元处理机驱动的硬件系统，必须超过“天才系统”。

就这样，一套被定名为“超级任天堂游乐系统”的硬件系统，在上村的大脑之中孕育萌芽，并逐渐成形。

初步成本核算，该系统的售价将会比任天堂原有的 Famicom 硬件系统高出 75 美元左右。

新的硬件系统与原有的 Famicom 硬件系统性能迥异，所采用的技术不相同，因此这两套系统很难相容。

考虑到当时消费者的购买能力已比过去提高了不少，新系统在价格上虽然比旧系统高出 75 美元，问题倒也不大。可是，如果这两套系统不能相容就比较麻烦了。

经过反复考虑，山内博志认定：这两套系统即使不能相容也没关系！自从镭射唱盘问世以后，那些音乐爱好者虽然拥有许多的老式唱片和录音带，但他们仍然要购买镭射唱盘。那么，喜欢打电子游戏的消费者也同样能够做

到这一点。

得到了山内博志的答复之后，上村立刻把开发这种新系统的速度提高到了极致，并很快就克服了在开发过程中所遇到的一系列难题。

上村没有辜负山内博志对他的期望，他所领导开发出来的这套“超级任天堂游乐系统”与“天才系统”相比，在性能上有过之而无不及。最为突出的是，这套“超级任天堂游乐系统”竟然可以成功地显示出 3.2 万多种色彩，令人叹为观止。

毫无疑问，这套“超级任天堂游乐系统”已经把 SEGA 的“天才系统”远远地抛在了后面！

“超级任天堂游乐系统”成功地开发出来了。可是，新的问题又出现了，那就是与这套硬件系统配套的软件系统。

当初，任天堂为了使自己的 Famicom 硬件系统在市场中被广泛地接受，因而推出了“超级玛利”与之配套。后来，任天堂为了推广手握式电子游戏器，又推出了“俄罗斯方块”配套。而现在，任天堂又该推出什么样的游戏软件来和这套“超级任天堂游乐系统”配套，从而再创一个高峰呢？

硬件是电子游戏的身体，而软件则是电子游戏的灵魂。“超级任天堂游乐系统”的成败与否完全取决于有没有一种生命力异常旺盛的灵魂——新的软件。

山内博志再次将这一重大的使命交到了任天堂的头号艺术大师宫本新治郎手里。

山内博志要求这位艺术大师立刻开发出一套有必胜把握的游戏系统，而这套游戏系统就是——“第四代超级玛利”！

“超级任天堂游乐系统”终于在 1990 年 10 月底在日本全国首次登场了。消息传开，立刻就在全日本的电子游戏爱好者当中掀起了一阵抢购热潮。

不到 1 个月，任天堂首批推出的这套新系统就被抢购一空，告急电话此起彼伏。

但对把这套新系统推向美国市场，任天堂却不敢乐观。

此时美国的经济正陷入严重的不景气阶段，广大消费者的购买能力十分疲软。

而“超级任天堂游乐系统”由于成本提高，价格高达每套 200 美元。

带着这种担忧，几乎所有的智囊们都劝山内博志暂缓把这套系统推进美国。

山内博志却偏爱知难而进。他竟然亲自出马，将首批销往美国的 150 万套新系统押送上船。而且，山内博志还以“害怕美国零售商抢购引起风波”为由，严令日、美两地的工作人员，不能使运货消息曝光！

遵照山内博志的命令，当这批货在美国上岸的时候，即使是那些负责运货的货车司机，也一概不知他们运的是些什么东西。那些零售店的老板们，直到开箱验收的时候才发现“超级任天堂游乐系统”已经到达多时了。

消息传开，竟激起一股抢购风潮，实伸惊喜不迭，连忙电岳父大人火速发货。

结果，当第二批数目庞大的新系统在美国推出之后，仅仅只过半个月，就已售出 200 多万套，简直把以前替这套新系统销售行情担忧的人惊呆了！

而随着美国经济的好转，任天堂的这套新系统的销售势头也越来越猛。

到 1992 年，在“第四代超级玛利”的推波助澜下，这种“超级任天堂游

乐系统”更展现出超级的风貌，销售速度竟高达平均每 5 秒钟即有一套被售出去。

这一年，任天堂在美国的营业额创下了历史新记录——整整 47 亿美元！

第四十一章

树大招风任天堂备受褒贬

美国是世界上最广大的消费市场，任天堂家喻户晓。一场关于任天堂的危害与益处的争论在美国展开。山内博志既不惊慌也不争辩，反而以最快的速度推出了残疾人的游戏机；尽最大努力，甚至巨资赞助，推出了寓教于乐的电子游戏软件系统……

伴随着任天堂的电子游戏系统在美国的普及，许多为人父母者、心理学家、教育学家以及一些达官贵人都开始对任天堂发出了愤怒的呼声。

首先发难的是那些为人父母的成年人，他们声称：由于任天堂的产品极具诱惑，他们的孩子因此而忽略了学习，只顾打电子游戏；又因为打电子游戏的时间过长，以至于严重地影响到孩子们的身体健康，出现了头痛、吃不下饭、肌肉萎缩、腕关节发育异常等等所谓的“任天堂症候群”。

接着，许多专家也从他们专业的角度出发，公然声称：任天堂是导致小孩子产生侵略性以及暴力倾向的教唆罪魁，所犯罪行罄竹难书！

面对着这些越来越大的责难声讨，任天堂既不敢与之针锋相对，也不能不为自己辩护，于是只得柔声细气地申明：我们的电子游戏系统最起码也可以增强孩子们手眼协调的能力嘛！

任天堂之所以不敢与这些责难针锋相对，主要是考虑到那些家长们乃是孩子们的经济主宰，你若真的把家长们惹毛了，那吃亏的还是自己的产品。

不过，任天堂的辩护虽然显得软弱无力，但总还是得到了一些呼应。

一份来自美国军方的调查报告就明确地提到：凡是经常打电子游戏的新兵就很容易适应军中的学习训练；另外，也正是这种经常打电子游戏的飞行员，通常都会有非常出色的表现。

这种支持任天堂的论调刚刚出现，立刻就遭到了严厉的反驳：训练手眼协调的方法多种多样，打电子游戏的方法不仅效果一般，后遗症很多；另外，即使手眼协调能力对飞行员来说显得十分重要，但对普通人也有那么重要吗？

与此同时，以美国“儿童电视行动联盟”为首的一些组织，也相继加入了反任天堂阵营，并通过贯通全国的电视网络向公众大声疾呼：现在已经到了该正视电子游戏对孩子们构成威胁的时候了！任天堂的电子游戏是超自然能力的魔鬼，它使无数的孩子们沉溺于其中而无力自拔；它足以让那些未来的社会主人在今后走入社会时无法适应复杂的人际关系。

就这样，一股敌视电子游戏娱乐活动的风潮在美国的大地上迅速地蔓延开来，并开始向世界各地迅速扩展，任天堂又遇上了一次来势凶猛、足以导致毁灭的大灾难。

就在任天堂被来自社会各阶层人士的责难逼入绝境之时，另一种不同的声音终于出现了，令包括任天堂在内的整个电子游戏行业的厂商们松了一口气。

首先，有一个带有“权威”色彩的呼声让所有谴责任天堂电子游戏的人都为之一楞；因为，这一“权威”的声音是从医院方面传来的。

根据大量的临床实验证明：儿童患病在接受治疗期间，如果选择任天堂的电子游戏来加以辅助，不仅可以提高儿童患者对病痛的忍耐能力，同时也可以使各种药物产生奇迹般的效果，使痊愈的时间大大缩短。除此之外，其余的辅助医疗措施根本不能与之相比。

当然，既然医院都能用实例来反驳在公众中日益流行的偏激论调，其余那些专门研究理论的儿童心理学家，自然也可以从理论上来证明让儿童们打电子游戏有许多益处。

有一位很有名望的儿童心理学家就公开宣布：电子游戏是儿童的好伙伴！因为，打电子游戏可以给孩子们带来实实在在的成就感，也正是这种实实在在的成就感，为孩子们提供了积极奋进，不懈努力的巨大力量；请大家

仔细想想，对孩子们的培养，还有什么比培养这种坚韧的毅力和奋斗精神更为重要呢？

与此同时，一种专门把电视节目作为反例，从而证明电子游戏大有益处的观点，也从各个不同的角度纷纷出笼了。

论点之一：电子游戏与电视节目相比不易让孩子们产生暴力的倾向。因为，电子游戏里的搏杀场面根本就不逼真，其效果远比电视节目逊色；另外，由于孩子们在打电子游戏的过程中，不仅占据了他们可能惹事生非的时间，同时也因游戏中的搏杀够多，足以满足天性之中的好胜博杀欲望，因此反而还会减少人们在实际生活中的暴力倾向，从而降低惹事生非的可能。

论点之二：电视只是一种单向的传播媒介，因而在培养孩子们的思维能力中所起的作用十分有限；反之，电子游戏则是一种可以双向沟通的媒体，不仅可以让孩子们主动参与，同时还对孩子们的空间想象力、逻辑思考能力、记忆力、分析和解决问题的能力都大有好处。……

得到了这么多“权威”的理论支持，任天堂方面自然是信心大增，于是，对于主要是来自于那些为人父母的家长们的责难，任天堂也开始挺起胸膛大声讲话了！

一位任天堂的高级职员就大声反问道：“你们这些为人父母的家长们，为什么眼睁睁地看着自己的孩子每天都要打很长时间的电子游戏而不加以限制？难道你们自己不该负责吗？”

任天堂美国分公司的“电子游戏大师”菲力普在受到过多的责难后，也发火了：“你们要搞清楚，我们‘任天堂’又没有抚育你们孩子的责任！你们凭什么为了逃避自己的责任而将这个罪责加在我们头上呢？”

当然，在任天堂的反驳论调中，“艺术大师”宫本新治郎的言词不是这么尖锐，他只是平和地说道：“电子游戏对孩子们是否有害我不清楚；可是，我还记得，当年摇滚音乐兴起的时候，那些孩子们的家长也同样是怎么说的！”

毫无疑问，任何一个厂商都知道建立良好的公共关系是一件极为重要的事情，对任天堂来说，自然也不会例外。

尽管当时任天堂受到公众广泛的责难，他们除了一些适当的反驳之外，主要精力还是“化责难为力量”，要紧的是继续开发有意义的产品，用产品来说话。

有一次，有一个任天堂的电子游戏迷因为出了车祸而变成了全身瘫痪的废人，消息传来，任天堂方面立刻着手开发出一种专门为全身瘫痪的病人所设计的游戏硬件系统。

这套系统一问世，即受到了来自各方面的赞扬，销售量也很不错。

许多在残疾人服务中心担当义务工作的热心人，更是对任天堂的这种产品大加称颂：这真是太棒了！连手足俱断的人都可以打电子游戏了！这些可怜的人又有了生活的信心了！

任天堂开始把开发出真正具有教育价值的新产品作为改善公共关系的举措。

因为，任天堂方面的人知道，即使有再充足的证据来证明电子游戏对儿童的健康成长有莫大的好处，但是，如果因为沉浸在电子游戏之中而使孩子们荒废了学业，就必然会使越来越多的家长们开始抵制任天堂的产品。

为了能够开发出这种寓教于乐的新系统，任天堂方面除了投入更多的人

力物力，积极进行这项工作之外，还大力资助有关机构对这种问题展开研究。

1991年，任天堂就向麻省理工学院的媒体实验室捐赠了300万美元，支持他们当时正在进行研究的“寓教于乐”课题。

毫无疑问，许多以教育为目的的游戏软件系统被推向了市场，使得任天堂终于逐渐从责难声中解脱出来。

然而，不久，任天堂又遇到了麻烦。

有人指控任天堂方面有种族歧视的倾向，特别是在对待美国的黑人问题上，采取了不公平的有差别待遇政策。

最先就种族歧视问题向任天堂发难的是一个在任天堂工作的黑人，此人名叫卡瑞尔·威尔金斯，拥有市场营销的硕士文凭，在任天堂里充当仓库临时工，一干就是9个月。

卡瑞尔·威尔金斯在任天堂工作的这9个月里，也多次参加过由公司内部举办的升职考试，许多比他资历浅、经验少的白人青年都被任天堂正式录用了，可他却始终不能获得公司方面的正式录用。

由于卡瑞尔·威尔金斯在任天堂工作的这9个月里始终都是临时工的身份，地位低下，许多福利待遇和津贴也统统与他无缘。

面对着自己所受到的不公正待遇，卡耐尔·威尔金斯当然有权为自己鸣不平。

事实上，在任天堂美国分公司里面，大部分白人雇员和日籍雇员的确对黑人雇员不太友好，种族歧视问题虽非十分严重，但也很让人恼火。

不可否认，在美国的社会里，类似像卡瑞尔·威尔金斯所受到不公正对待的现象比比皆是，屡见不鲜，早已很难引起公众的注意了。然而，也许是因为卡瑞尔·威尔金斯所控诉的对象竟然是大名鼎鼎的任天堂吧，于是，立刻一片哗然。

就这样，任天堂公司于一夜之间，又再次成为美国公众所关注的对象，谴责的声音此起彼伏，直把任天堂方面搞得手足无措，处境极为尴尬。

一个名叫“西雅图核心会”的人权组织针对“卡瑞尔·威尔金斯事件”向任天堂方面展开了一系列的调查活动。

很快地，就连华盛顿州的州政府官员也关注起这一事件，并且还在暗中访谈过许多曾去任天堂公司求职未遂的人，力图查清真相。

实伸亲自出席了由“西雅图核心会”主持的会谈。

在那次会谈中，实伸发言数落种族歧视给人类文明社会所带来的严重侵害，并且还以自己当初刚到美国来留学时所受到的歧视为例子，申明自己也反对种族歧视。

最后，实伸以诚恳的态度，一再向那些人权斗士们保证：他一定会亲自策划一系列的改革措施来改变这一切。

实伸没有食言，1991年，他着手在公司内部推行了一系列的改革措施，使得任天堂美国分公司内部的风气大有改观。

第四十二章

严峻挑战山雨欲来风满楼

击败了所有的对手，平息了大部分公众的责难，任天堂仍然稳固地维持住自己在美国市场中的霸主地位；可是，一次真正的厄运却渐渐逼近——美国国会与美国政府联手对任天堂展开了调查大行动！任天堂遇上了有史以来最大的麻烦！是生是死，全看这一次了！

就在任天堂美国分公司击败了所有竞争对手而稳居霸主宝座的时候，各种麻烦也随之而来，弄得任天堂方面八方救火，好不紧张。

毫无疑问，凡是在电子游戏市场里被任天堂击败的厂商都必然对任天堂怀恨在心，也亟待报复的机会。

在任天堂的竞争对手中，天界的实力较强，败得也最惨，因而对任天堂切齿痛恨，无以复加。

天界与任天堂曾两度在法庭上交过手，结果都落得丢盔弃甲的结局。于是，他们这一回就改变策略，以任天堂违反《反托拉斯法》为借口，倾尽全力，游说国会，希望通过那些有立法权的议员们来压制住任天堂不可一世的气焰。

既然是游说，那必然就要找出一些能够打动那些国会议员们的花言巧语。

天界方面用来说服国会议员们的论点就是——任天堂是日本对美国实行全面经济侵略的“急先锋”！

事实上，在那个时候，由于美国经济正陷入不景气的泥淖之中，而日本的经济正在高速发展，致使日、美两国的贸易摩擦很严重，因而也就在客观上验证了天界的说词。

因此，无论是国会中的参、众两院，还是美国司法部、联邦贸易委员会等机关，都纷纷对天界指控任天堂的罪名表示关注。

在获得大量的统计数据和其它的一些证据之后，果然就有许多议员对任天堂产生了不同程度的敌对情绪。

经过这些议员们一系列的秘密讨论之后，大家一致认为：任天堂不但已经占领了美国的电子游戏市场，而且正通过各种办法准备冲击美国的电脑市场；因此，任天堂无疑是造成美、日两国贸易逆差的罪魁祸首，必须加以制止！

紧接着，这些国会议员们就发起召开了一次听证会，主持人乃是由俄亥俄州选出来的众议员丹尼斯·厄哈特。

在那次的听证中，天界方面以重要证人的身份，派出了实力强劲的代表团参加，其中包括天界核心领导集团中的艾尔德林与伍德。

出席这次听证会的，除了天界之外，还有其他一些与任天堂有关系的公司也派来了代表，而且，当他们作证之前，还一再以“害怕‘任天堂’报复”为由，要求在不公开身份、不录音的条件下才肯作证。

要知道，召开这次听证会的人物原本都是手握立法权的美国国会议员，个个权大位高，一看见这些证人如此害怕任天堂，不等证词说出来，首先就在心里对任天堂不满意了。

于是，听证会还没结束，大家就已经有了共识：任天堂的确违反了《反托拉斯法》，必须加以制止！

听说国会方面已经就任天堂违反《反托拉斯法》召开听证会了，深谙美国法律的林肯顿时就被吓得出了一身冷汗，心中叫苦不迭。

林肯火速赶到华盛顿，找到一位任天堂支持的国会活动家，请对方赶紧想办法把这件事摆平。

不久，这位国会活动家就给林肯送来了有关的消息：该听证会还没有结束的迹像，但从共计65次会谈的记录中，却可以发现有许多对任天堂不利的证据。因此，任天堂这次恐怕真是会受到严惩了。

山雨欲来风满楼！

林肯眼见情况危急，便连忙要求这位国会活动家想办法安排让任天堂以当事人的身份出席听证会！

林肯是打算派出实力强大的律师代表团进入会场与对立面一争高下。林肯相信，只要任天堂方面能够获准出席，大局就应该在掌握之中。

那位由任天堂大力捧上台面的国会活动家立刻展开了行动，声称：这个听证会如果不让当事人出席，显然就不公平，那不成了缺席裁判！

这显然是一个站得住脚的理由。

然而，主持这次听证会的众议员厄哈特不肯就范。

于是，听证会的下一次会谈日期就一拖再拖，最后干脆就简短地发表了一份申明，将听证会取消了。听证会被取消就意味着调查已经有了结论，可是任天堂方面连申辩的机会也没有得到，岂不是只有束手待毙吗？

林肯当然不愿就此任其宰割，连忙亲自给厄哈特议员挂去电话，谁知对方根本就不买账，只是在电话中冷冷地重申这项调查工作已经停止了，大家没有谈话的必要。

事情到了这种地步，林肯也无能为力了。

按照惯例，国会的听证会结束，就要面向新闻界，召开新闻发布会。

新闻发布会定于那一年的12月7日举行。正好，这是日本偷袭珍珠港的纪念日。看来，选择这个日子召开新闻发布会，倒也颇具匠心。

在那次的新闻发布会上，厄哈特众议员向记者们透露了听证会的部分内容，同时还宣布他们要向美国司法部提起建议，要求司法部对任天堂展开调查。

新闻发布会刚一结束，曾与天界同属华纳利旗下的华纳利联合公司也公开跳出来发表反任天堂的申明：任天堂恶意蔑视美国维持自由、公平竞争环境的制度！

紧接着，华纳利联合公司又直接向美国司法部公开上书：由于任天堂公司借用种种不合理的手段排除异己，以达到其垄断市场的目的，因此，本公司建议美国司法部应该立刻对任天堂采取必要的行动，从而挽救美国的立国精神！

很快，全美的各新闻媒界立刻跟踪追击，对美国司法部官员实行全面围堵，希望从他们口中了解司法部方面将对此事作出什么样的反应。

到此地步，美国司法部只得公开表态：司法部决定展开调查工作。

按照惯例，美国司法部在作出了这一决定之后，就把此事转交给联邦贸易委员会。在许多州代表的支持下，联邦贸易委员会立刻在全美50多个州展开正式的调查工作，范围涵盖了任天堂的价格操纵、独占市场、技术垄断……等等方面。

与此同时，那位对任天堂很有成见的众议院议员厄哈特又成为另一个国会小组委员会的成员，而该小组委员会的职责是：专门调查由外国政府主使下违反《反托拉斯法》的各种不当行为。

如果说联邦贸易委员会是美国司法部下面的政府职能机关的话，那么，厄哈特参加的那个国会小组委员会则是这方面的监督部门。

在厄哈特的建议下，该小组委员会又召开了一系列的听证会，收集了大量对任天堂不利的证据，同时又在无形之中督促联邦贸易委员会的行动。

在这种情势之下，联邦贸易委员会自然不敢怠慢，连忙加大调查的力度，

办起事来也越发雷厉风行了。

联邦贸易委员会对任天堂的调查行动于 1990 年 4 月份正式展开，行动伊始，就约谈了许多与任天堂有密切往来的零售商、批发商以及那些与任天堂签订了合作协议的各生产厂商。

刚开始的时候，许多人都不想惹事，纷纷采取沉默态度来应付联邦贸易委员会的调查；但时间一久，有些人觉得任天堂可能再也抖不起来了，也就不再害怕报复，便开始畅所欲言，痛打“落水狗”。

大量对任天堂不利的证据落入联邦贸易委员会手里。

面对这种全然是“人为刀俎，我为鱼肉”的被动挨打局面，任天堂方面自然也要全力寻求挽救之道。

山内博志一方面要美国方面的实伸等人小心应付，而另一方面则加快任天堂产品打入欧洲市场的脚步。

看来，就连山内博志也作好了应付最坏结局的心理准备。在美国方面的实伸等人深知局势危险，自然更是不敢有半分的疏忽。

为了将损失降低到最低限度，任天堂方面积极地活动着。一方面，他们不惜代价，请出大批的说客纷纷前去游说国会和联邦贸易委员会，希望这些部门的人士能够对任天堂网开一面，给一个将功折罪的机会；另一方面，任天堂又决定解除一部分与之签约厂商间的禁令，表明自己愿意让步。

任天堂解除这些禁令自然都是作个样子给官方和外界看的，所以，被解除禁令的厂商要么就是对任天堂依赖性极强的大厂商，要么就是对任天堂压根儿就不可能构成什么威胁的小厂商。

即使如此，官方和外界普遍都对任天堂的这一举措感到较为满意。

紧接着，任天堂又取消了合约中规定对各签约厂商的各项检查措施。

任天堂就取消这些检查措施向外界公开说明了原因：由于各厂商的产品质量已经达到了一定的水平，再加上有《任天堂的威力》这份杂志配合宣传，销售成绩应该不成问题了，所以，我们才取消这些检查措施，以便加快这些产品上市的速度。

到 1991 年年初，联邦贸易委员会对任天堂方面的调查行动渐渐停顿下来，开始有结束的迹像。

调查行动一旦宣告结束，那么同时就该宣布调查结论，并宣布相应的处理措施了。

在最后的結果即将大白于天下之际，任天堂公司美国分公司总裁实伸接受了公司律师团的建议，毅然带领资深副总裁林肯和公司律师团首席大律师柯比，一同前往联邦贸易委员会，希望在这最后的关头争取主动，力图使制裁减轻。

眼见任天堂方面的认错态度良好，联邦贸易委员会方面自然很高兴。于是，取出一份协议书要他们三个人代表任天堂方面签字，并警告他们说：如果你们不接受这份协议书，那我们就会采取进一步的行动了！

实伸等人连忙将协议书拿起来看，打算弄清楚对方要干什么？

原来，联邦贸易委员会在这份协议书中规定：任天堂方面从此不能凭借着自己在电子游戏市场中的优势地位而操纵价格；任天堂不得任意减少零售商的供货数量；任天堂不得在与合作厂商的合约上附加任何不同待遇的条款。

看完协议书之后，实伸等人虽然明知任天堂可以不服从而上诉，但他们

此时不会去干这种既得罪联邦贸易委员会，又未必就一定扳得转形势的傻事，所以，他们三个立刻就在协议书上签了字。

他们其实非常明白，在这份协议书上签字，也只是联邦贸易委员会的官样文章而已，很难说就有什么约束力，也不可能就算法律条文。

1991年4月10日，联邦贸易委员会驻纽约州的办事处，代表委员会方面发表了一份对任天堂调查结果作出结论的报在那份结论性的报告中，联邦贸易委员会用强硬的措词认定：任天堂在以前的确有控方所指责的一些不法行为！

然而，谈及处理办法时，报告中话锋一转：考虑到任天堂已经在着手改变往昔的一些不正确的行为，同时又已经在协议书上签了字，因此就予以薄惩：

具体的薄惩内容则是：从1988年6月1日起，至1990年12月31日止，凡是在此期间内购买任天堂的产品，都可享受5%的折扣。

当这一具体的薄惩内容宣布，任天堂方面的财务专家立刻忙将起来，然后又很快向实伸等人报告：任天堂的经济损失将会在500万美元至2500万美元。

这时候，实伸、林肯等人都不约而同地吐出一口长气，心中暗觉侥幸。

事实上，以任天堂当时的规模来说，即使2500万美元这样的一笔大数目，其实也不过只是打几次广告的费用而已。而这次的处罚无疑也有广告效果，说不定，这种处罚产生的广告效应，还特别能够深入人心。

在心中暗觉“侥幸”的同时，任天堂方面也知道这种处罚不会让那些欲将任天堂置于死地的对手们满意的。于是，任天堂立刻摆出了一副苦主喊冤的模样，通过新闻媒介叫嚣：

第一、竞争的环境是否一定要靠法律干涉才行？

第二、各方面对任天堂如此赶尽杀绝的态度是否出自狭隘的国家贸易保护论？

第四十三章

高瞻远瞩高风亮节大赢家

山内博志决定重金留住职业棒球队西雅图水手队。这一决定令太平洋两岸民众哗然。珍珠港事件记忆犹新；广岛原子弹爆炸的蘑菇云还历历在目。美、日双方官员与国民闹闹嚷嚷、喋喋不休之时，博志真诚、朴质的讲话，感动了任天堂的美国“上帝”……

随着联邦贸易委员会对任天堂展开的调查行动宣告结束，遭受到轻微经济损失的任天堂终于松了一口气。

看来，任天堂在美国遇到的有史以来的最大麻烦总算告一段落，接下来的事无疑就是对这一事件进行反思。

痛定思痛，任天堂的高层领导人一致认为：任天堂之所以会招惹下那么大的麻烦，其中最重要的一个原因，是美国公众对日本人长期以来都存在一种不满的情绪。

如何与美国人搞好关系，让他们不要一提到任天堂就联想到珍珠港呢？

恰好此时，一家名叫西雅图水手队的职业棒球队因财政困难，无法维持。西雅图水手队的老板找到任天堂。实申请示山内博志，山内博志感到这正是一个跟美国人搞好关系的机会，毫不犹豫就答应把球队买下来。

消息传开，太平洋两岸顿时哗然，永远牢记广岛、长崎的日本人对任天堂居然拿钱去接济对日本不友好的美国人而大为愤慨；念念不忘珍珠港的美国人也觉得不应该将美国的国球——棒球卖给趾高气扬的小日本。

这一回，任天堂拍马屁却拍到了马蹄上。

山内博志接受了《纽约时报》的专访。

山内博志真诚地表白道：本人之所以要买下西雅图水手队，既不是暴发户心理作怪，也不是想在美国耀武扬威，平心而论，完全是想到西雅图让任天堂发了迹，所以才打算回馈一番，略表心意，这也是人之常情嘛！

山内博志的这番话让美、日两地的许多人们熄灭了心中的怒火，可仍然还有一些人愤愤不平。

几个月之后，西雅图水手队的老板终于透出消息：交易即将谈妥，买家乃是佛罗里达州的一位富商，如果交易一经拍板，这支职业棒球队就将从此为佛罗里达州效力了。

消息一传开，西雅图的球迷们呼天抢地者有之，借酒撒疯者有之……总之就是一句话：怎能让我们亲爱的“水手队”去替佛罗里达州的那些家伙扬名争光呢？

普通球迷要闹事，高级球迷则要想办法挽留。

于是，以国会参议员史拉德·戈登为首的一批西雅图达官贵人们就开始行动了。

无奈何，西雅图的有钱人并不多，“微软公司”的比尔·盖茨倒是一位大阔佬，只可惜盖茨先生对棒球运动缺乏兴趣，而其他的阔佬们又不够阔，帮不了忙。

就这样，大家的目光又回到了任天堂。

参议员史拉德·戈登原本是任天堂大力吹捧推上台面的，心里自然对任天堂早存亲善之意。

于是，在戈登的带领下，西雅图的政客们群聚实伸的身侧，纷纷表达他们的心愿：还是让任天堂出钱吧。

1991年12月，林肯代表任天堂给戈登传去正式答复：本公司主席山内先生愿意出现金购买。

这当然是一个令人振奋的好消息，戈登立刻召集所有对球队有意投资的各方人士，共商大计。

最后，大家决定共同提出1亿美元买下球队，另出2500万美元给西雅图的职业棒球联盟，共计1.25亿美元。

在这个巨额投资者的名单中，山内博志投资 7500 万美元，独占 6 成，高居榜首；其余的投资者虽然出资较少，却均是当地的头面人物。

投资一方既然敲定，球队的老板将此事提交职业棒球联盟，要求立刻就此事展开讨论。

1992 年 1 月 25 日，职业棒球联盟主席终于宣布了会商结果：这场交易不能进行！

原因是外国人不能拥有美国的球队！

主席先生的话音刚落，立刻就有西雅图的球迷记者发出质疑：据我所知，× × 球队的大股东不是加拿大人土吗？

受到这一诘问，主席先主一愣，赶忙改口道：非北美洲人不得拥有球队！

眼看交易即将泡汤，任天堂方面传来让步消息：山内先生不投资了，而投资者换成了日裔美人实伸先生。

实伸在美国居住了 10 多年，早已取得了美国绿卡，想必不会有问题吧？

谁知职业棒球联盟的人士依旧不依不饶。

满心盼望球队留下来的西雅图市民恼了，从普通百姓到商界大亨，甚至连当地政府官员都冲着职业棒球联盟方面变了脸色。

虽然这时候也有许多人士反对任天堂，可极端仇视日本人的毕竟只是少数，而极端热爱棒球的人却是多数。

反对职业棒球联盟的呼声在西雅图越闹越凶、越喊越响，不消三五日功夫，消息传遍美国大地，支持者有之，反对者有之，吵嚷叫骂，据理力争，闹得狼烟滚滚。

尽管在美国的其它地方有大量不满任天堂的言论，可这时候的西雅图，即使原本对日本没什么好感的人却已经对任天堂大为称道了。

原因很简单：只要是支持球队的人，球迷就将他当成好朋友！

趁着这大好的时机，任天堂自然也要公开露脸，一吐心中的闷气。

林肯站在西雅图广大球迷的面前，怒声指责职业棒球联盟道：我这一辈子从来没有看见过还有这么不合理的事……

与此同时，一向都不愿意在公众面前露脸的山内博志也在京都发表了申明：我们只想到在赚了钱以后应该回馈地方，可整个局势的演变却令我们失望……

1992 年 2 月 7 日，山内博志的申明被《纽约时报》刊于头版；任天堂美国分公司方面立刻遥相呼应，上书一封，寄给职业棒球联盟。

职业棒球联盟到了这种地步大概也明白人心所向，众望所归是什么意思了。所以，很快就放出风来：只要任天堂方面将投资的比例从 60% 下降到 50%，这项交易即可成交。

职业棒球联盟这是在替自己找楼梯下。

按照职业棒球联盟的解释：投资的比例太大，任天堂对球队的控制力度就太大！但从旁观者来看，不论 50% 还是 60%，总之都是最大的投资者。

任天堂方面立刻让步，宣称可以下降投资比例，毫不为难。

西雅图球迷们的呼声更高，热情更足，对任天堂也倍感亲切，转而一个劲地冲着职业棒球联盟挥舞拳头，那意思仿佛是在说：朋友，你们若是再与人家为难，我们可真不答应了！

参议员戈登先生公然声称：如果职业棒球联盟继续这样躲在阴暗之处大搞密谋的话，本人就要联合其他的国会议员共同抗议，而且还要重新调查职

业棒球联盟的税务问题。

职业棒球联盟方面究竟怕不怕有人来调查税务问题，这件事只有他们自己晓得。但职业棒球联盟这一回很快就有了反应。

1992年7月1日，职业棒球联盟终于拍板敲定：接受包括任天堂在内的投资者所提出的条件，可以成交！

西雅图的广大球迷们欢声雷动，笑逐颜开，为自己心爱的球队能够继续留在这里而庆祝。

西雅图的广大球迷这回已经把任天堂看成自己人，甚至作为救星了。

这件事，使任天堂真诚、潇洒的形象，在大部分美国公众中得到了认可。

这又是任天堂的一个良好开端——任天堂赢得了美国人的心。

美国这个市场的确太大了！拓展任天堂事业的路途遥远着哩！

