

下岗女工用魔笔写出无铺创业路

生意场上有句俗话,叫做行商不如坐商。说的是上门推销的流动商贩,远没有拥有店铺的老板自在。这是因为人们喜欢到商店选购商品,却对上门推销者始终抱有防范心理。但是,随着“投资商铺能发财”的观念兴起,店铺的价格被炒得越来越高。高昂的店铺租金,已成为小本创业者难以逾越的门槛。那么,当你抓住稍纵即逝的商机却无力开店时,创业之路该如何走?在河南,一位叫李雪的下岗女工便遭遇了这样的难题。庆幸的是她没有因此停下创业的脚步,而是大胆地尝试无店铺创业,并最终挖到了一座富饶的金矿。那么,她是如何突破瓶颈,最终获得成功的呢?

有点子没铺子急坏下岗女工

今年38岁的李雪,原来在郑州玻璃厂上班。2000年秋天,她在遭遇下岗后便踏上了充满酸涩的求职之路。在经历无数次求职都以失败而告终后,她只得请朋友帮忙,才在家政公司谋了个保洁员的职业。

保洁员的工作又苦又累,最苦恼的就是孩子们留在墙壁、桌面甚至床单上的笔迹擦不掉、洗不净。为此,她曾多次

受到雇主指责,还被扣过工钱。有一次,她善意提醒雇主教育孩子讲究卫生,不要在家里胡写乱画。雇主却笑着说:“你错了!根据美国哈佛大学迦纳教授的多元智慧理论,鼓励孩子随意翻书、信手涂鸦,将有助于开发孩子的智力、潜能。再说了,如果没有孩子这些杰作,我们请你来干什么?”想到雇主的话不无道理,爱玩又确是孩子天性,她只能无奈地苦笑,根本未料到孩子们的信手涂鸦竟蕴藏着无限商机。

2006年9月,李雪到一户人家做保洁时,发现雇主家虽然有两个孩子,室内却没有孩子留下的笔迹。问起原因,雇主拿起一支笔在桌面上画了一个圆,然后随手一擦,桌子上的笔迹便不见了踪影,手上也没有留下墨水的痕迹。看着她惊奇的目光,雇主笑着说:“看到了吗?这就是魔笔的神奇之处,它可以让孩子们随便写,随意画,轻轻一擦就没了。”

魔笔的神奇激发了李雪的创业梦想。在好心雇主的帮助下,她很快和一家魔笔制造商取得联系,决定在郑州开一家魔笔专营店。魔笔如约而至,可当李雪去租房时,却一下子傻了眼:一间10平方米的小店,月租高达三千多元,而且要一次预付半年的房租,还得先交一万元的空房转让费。这样算下来,租到店面再加上装修、制作货柜,至少也要五万多元的前期投入才能开始营业。可由于进货占用了资金,她手头只有两万元的积蓄。这可怎么办?

就在李雪难堪时,丈夫建

议她到商场、超市承租柜台。可商场、超市动辄数万元的进场费,又像只拦路虎一样,死死地将她挡在创业门外。眼看着进来的货躺在屋里睡大觉,李雪心急如焚却苦无良策。

费尽九牛二虎之力后,终于有一家精品屋的老板同意租给李雪两节柜台。然而,转眼半个月过去了,神奇的魔笔竟然无人问津。这是怎么回事呢?认真分析失败原因后,李雪发现自己犯了一个常识性错误:出入精品店的顾客以追求时尚的白领女性为主,而魔笔的消费对象则是年幼的孩子,货不对路自然难以激发顾客的购买欲望。为实现零的突破,李雪在三思之后决定尝试无店铺创业,直接到学校和幼儿园推销魔笔。

上门推销把魔笔卖给家庭主妇

一天中午,快放学的时候,李雪带着魔笔来到一所小学门前,有意用“魔笔”在白板纸上随意写画,然后用手轻轻擦掉笔迹。放学了,涌出校门的孩子很快就被神奇的“魔笔”迷住了。在孩子们的要求下,前来接孩子的家长纷纷抢购。转眼工夫,她带来的“魔笔”便卖完了。看着没有“魔笔”的孩子眼巴巴地看着她,李雪将自己的名片分发给孩子们,告诉他们可以随时和自己联系购买。

跨出了无铺创业的第一步,李雪信心倍增。她马上又订购了一千支“魔笔”,准备用开膀子大干一场。可当她再次到

学校门前叫卖时,学校却出面干涉了。眼看此路不通,李雪又决定到居民区叫卖。经营魔笔的初衷,就是为了居民的室内保洁。将魔笔推销给家庭主妇一定能行!

为便于演示,李雪用白板纸制作了一个书写板,却没想到这个小小的“发明”,也能带来滚滚财源:有顾客提出要购买她的“书写板”,说是要给孩子制作一个“家庭小课堂”。想到家长盼子成龙的心情都十分迫切,给孩子陪读已成为普遍现象,她建议厂家制作一批“家庭小课堂”,和“魔笔”配套销售。厂家立即接受了她的建议。看到“魔笔”既能培养孩子的学习兴趣,又有利于室内保洁,人们纷纷掏钱购买。最多的时候,李雪两个小时就挣了200多元。

眼看李雪把魔笔生意做得红红火火,几位曾和她一起打工的工友找到她,提出在外出做保洁时捎带帮她卖魔笔。李雪觉得这个主意不错,便手把手地教她们如何演示,并赠送给她们一套魔笔和书写板。果然,几位保洁工的言传身教,使魔笔销量大增。受此启发,李雪又想起了勤工俭学的大学生。随着职场竞争越来越激烈,在校大学生无期望提前热身。若请他们参与创业,既能让其积累工作经验,又能促进魔笔销售,岂不是两全其美?

李雪招聘推销员的消息传出后,郑州电力高专的两名大学生很快来到她面前。听了她无店铺创业的经验,见识到魔笔的神奇,特别是听到她无店铺经营魔笔,只需几千元就能

圆自己的创业梦想后,两位求职者当即表示愿意批购魔笔自己创业。李雪也立即表示支持并答应带他们一起闯市场。就这样,两位大学生凑了2000元,开始了他们自己的创业旅程。

“黑板商机”带来“白板财富”

经过一年多的培育、引导,“魔笔”的消费市场渐趋成熟。就连新乡、焦作等地的客商也辗转找到李雪要货。为方便向客户介绍产品,李雪将书写板粘贴在自家墙壁上,以便随时向客户演示。一天,一位南阳客商看了她的演示后,突发奇想地说:“如果让书写板替代黑板,让魔笔取代粉笔,老师们不是再也不用吃粉笔灰了吗?如果这个愿望能实现,那可是挖不完的金山啊。”

这位客商的话使李雪顿感眼前一亮。可是,魔笔真的能变成教具吗?当她心怀疑虑向厂家咨询时,生产商告诉她,厂家已先行一步,并配合教改成功地在山西的一所中学进行了试点实验。李雪放下手头的生意赶到那所中学。在这里,她看到的是学生“反”了,课堂散了,老师也不管了,教室四周的书写板取代了传统的黑板。学生们人手一个小白板,在快乐、自信地参与中,再也不做“被填的鸭子”了,整个学校的教学成绩也有了明显的提高。重要的是,学校的教改经验引起广泛关注,许多学校的老师纷纷前往取经。

离开山西后,李雪踌躇满志地来到本地的一所学校,郑重

其事地提出“白板”取代黑板的建议。这所学校曾多次购买她的“魔笔”,她以为先从此打开缺口,应该不会费太大的力气。却没有料到她的话音刚落,便引起哄堂大笑。一位老师神情严肃地说:“教学不用黑板和粉笔?亏你想得出来。”另一位老师则笑着说:“你不会是想钱想疯了?”李雪不肯善罢甘休。第二天一早,她便奔向另一所学校,却依然吃了闭门羹。

意识到和老师们谈生意不能在商言商,而必须用事实说话。李雪再次到山西和山东的教改先进学校参观、学习。“充电”之后,她回到母校中学,和老师们一起探讨教改方案和用书写板代替“黑板”的可行性。看过她带来的相关教改资料,老师们怦然心动。可说到将黑板改成白板,学校却依然难以抉择。原因是学校刚刚配备了一批新黑板,担心造成不必要的浪费。面对校方的理由,李雪真诚地说:“我可以免费安装部分书写板,就算我对母校的一点贡献吧。”就这样,母校中学八个教室里的黑板换成了“白板”。

果然,李雪“借点放大”的生意经奏效了。不久,联系业务的电话便纷至沓来。最多的时候,她一天能接到20多个咨询电话。辛勤的园丁们渐渐认可了白板和魔笔这两种新型教具。展现在李雪面前的,是一片更加广阔的新天地!

现在,渴望拥有店铺的李雪,终于在郑州市商城东路租下店面,为她的游商历史画上了句号。 刘福民 (谢绝转载,上网)

“七仙女”和“董永”首次“触电”趣闻

1954年9月25日至11月6日,华东区戏曲观摩演出在上海举行。黄梅戏《天仙配》一举俘获各路专家,毫无争议地获得一等奖。汇演快要结束时,上影厂决定将《天仙配》拍成电影,并选石挥担任导演。为了拍好电影,石挥一连看了二十几场戏,终于找到感觉了。在影片拍摄过程中,首次触电的“七仙女”严凤英和“董永”王少舫,更是抓住一切机会到电影院观摩学习……



电影《天仙配》剧照

黄梅戏《天仙配》要拍电影

汇演开幕的第三天晚上轮到《天仙配》演出,观看的全是专家、导演和各省演员,长达三个小时场内始终座无虚席,结束时台下掌声不停,连续谢幕多次,博得一片叫好声。评奖时一致通过《天仙配》获演出、剧本、表演一等奖,是最没争议的一个戏。

就在这次汇演快结束时,上海电影制片厂发出“请柬”,邀请安徽省黄梅戏剧团到上影厂内演出,全厂职工集体观看。演出又一次赢得喝彩,分管艺术生产的叶以群副厂长当场拍板,将《天仙配》拍成电影,指定由刚刚完成彩色越剧艺术片《梁山伯与祝英台》的桑弧改编剧本,由有着深厚戏曲功底

的石挥担任导演。桑弧的改编剧本初稿一出来,石挥就接手开始筹备工作。此前石挥虽未拍过戏曲片,而且一再自谦对于民族传

统戏曲艺术属于“外行”,但他是个十足的“戏迷”,在上影却是出了名的。外出拍戏每到一地方,他必定抢着去看当地的戏曲,尤其是京戏他从小就听很有瘾,而且还学过一个时期并有上过台,“生旦净末丑”样样来,就连武戏也演过,显然由石挥来执导《天仙配》是理想人选。

在领受这一拍摄任务后,石挥首先看到的是电影改编剧本。石挥认为桑弧的改编摆脱了“戏曲程式”的束缚,充分发挥了电影的性能,神话色彩非常浓,尤其是富于“镜头感”,诱发了他的最初构想:既然是电影,那原有的舞台演出的形式、音乐、舞蹈等必不适用,应该尝试一种新的影片样式——神话片,最好是五彩片,完全按照电影形式重新谱曲,原来的“黄梅调”仅仅作材料。他甚至

导演找感觉看戏二十几遍

不久,安徽省黄梅戏剧团应邀再度来到上海。石挥走进剧场的时候,还是带着把这个戏拍成电影的最初想法而来。但令他深感奇怪的是,演出开始他首先就被黄梅戏的曲调吸引住了,那充满了浓厚泥土气息的声腔听上去确实动人,竟然越看越有劲,越听越入迷,到了第二场戏时他已能随声唱个上半句或接个下半句了。

置身于剧场之中的石挥,尽管一再强迫自己坚持那些最初设想,但观众对演出的热烈反应一再使他产生动摇,最后只好“把最初设想踢开很远”,像一个观众冷静地看戏,看完了戏再冷静地考虑如何处理。随着台上的戏一场一场地演下去,石挥一步一步地跟了进去,深深地被这一优美的民间传说所吸引,到了“槐荫别”一场更使他落下了同情之泪。石挥从心底深深地爱

上了这个戏,差不多每天都赶到剧场观看,从不同的座位和角度去看,台上台下轮换着看,一连看了二十几遍。

石挥十分注意观众的反应,什么地方他们喜欢,什么地方引起他们的激动,坐在他们中间倾听各种议论,后来有不少重要的修改就是这样而来。如“路遇”一场,有一段戏是七仙女大胆拦住董永去路,董永不为美色所动躲走小路,七仙女又

到小路阻拦,董永被迫退回大路。后来虽然让路而行,可是七仙女却又故意身撞董永,还反说董永撞了她,如是又有反复。石挥起初与桑弧看法一致,认为这样的“硬追求”不好,赞同初稿本将这一情节改为以“七仙女”诉说“身世飘零”,唤起董永同情进而逐渐萌生爱慕之情。但在观看剧场演出中,石挥发现观众并不因为“七仙女”的“硬追求”而反感,相反却视为可爱得很。这使他对所作改动产生了怀疑,一再寻思终于找到答案:原剧中的“三挡两撞”,既有力强化七仙女的大胆、智慧、勤快而又顽皮的独特性格,也更为衬托了董永的忠厚、老实、善良、纯朴,而这正是两人相爱结合的共同基础,同时也与后来的剧情存在有机联系,而且拍摄时通过电影手法运用诉诸视觉效果,会使戏剧冲突和神话色彩更为突出。最终这场戏经石挥与桑弧商议获得保留。

向“罗密欧”与“朱丽叶”讨秘方

经过二十多次的剧场演出观摩,石挥已奠定对影片处理的基本方向与手法,为让个人所见化为整体共识,专门召

开了被他称之为“关键性的圆桌会议”,除了对剧本进行了详细分析、研究、讨论以外,着重解决了《天仙配》如何拍成电影的关键性问题。

为了拍好影片,石挥可谓殚精竭虑,一丝不苟。他多次专门去电影院观看苏联芭蕾舞剧片《罗密欧与朱丽叶》,悉心揣摩由苏联著名芭蕾舞演员乌兰诺娃主演的这出久演不衰的世界名剧,是怎样实现从舞台到银幕的。

片中朱丽叶跑到神父那里请求赐予毒药,有个人物自长长台阶飞奔而下的镜头,石挥认为处理得非常精彩,既是舞台剧的芭蕾舞动作,又是电影化的表现手法,做到了镜头和舞蹈的巧妙结合,由此联想到如果不熟悉影片的全部音乐与舞蹈,难以拍摄好《天仙配》。为此,他给自己定了一个准则,熟读《天仙配》的全部乐谱,详细牢记全片的舞蹈动作。这个高标准的自我要求,对以前从未接触过黄梅戏的石挥来说,无疑给自己出了一道难题,但对艺术创作从不马虎的他还是做到了,而且在实际拍摄中起到了作用。

王少舫的眼神逗乐一群人

该片拍摄得以成功,与导演石挥精心指导和演员配合默契分不开。尤其是饰演七仙女、董永的严凤英、王少舫,虽然舞台经验颇为丰富,但在银幕上塑造人物则是崭新课题,为此他们虚心求教、刻苦钻研。王少舫就利用上海电影院多的条件,一有空就去观摩学习,有时一天竟为自己安排五场,而且结合自己所饰角色边

看边想。

一次,他从影片《海军上将乌沙可夫》中看到主人公在表现愤怒心情时,充分运用犀利有神的眼光,立即联想到《天仙配》中董永与七仙女分别的场景,情不自禁地就在影院里跟着练习起来。散场回来坐在三轮车上,他仍在学着表现各种愤怒的眼神和表情,引得擦身而过的其他三轮车上乘客好奇地回首张望,他自己也禁不住笑出声来。

实拍中,石挥善于因人而异、有的放矢给予启发帮助。针对严凤英“按照人的模样”演七仙女、把自己和角色融合到一起的特点,在“哭别”等苦情戏实拍时,他画龙点睛式地将玉帝强加的痛苦与旧社会给严凤英带来的凄惨经历一并提及,常常一两句话就带进角色心里,眼泪马上哗哗而出,而且都是一次成功。石挥一再称赞严凤英的戏好拍,总是“一点就通”;严凤英则感叹:“石挥真会导戏,一点我的戏就来了!”

《天仙配》的拍摄成功,对戏曲与电影如何更好结合作了有益探索,起到了促进戏曲电影发展的良好作用,同时也使黄梅戏得到了更大幅度的传播,开始成为全国有影响的剧种之一。影片上映后备受海内外广大观众的热烈欢迎,

曾获文化部优秀舞台艺术片二等奖,引发台湾地区文化市场涌动黄梅戏热潮。当年夏衍曾对安徽方面有关人员慨言:“最遗憾的是,《天仙配》没有彩色拷贝,否则效果更好,《天仙配》和越剧《梁山伯与祝英台》是两部座座率最高的舞台艺术片。” 朱安平 (谢绝转载,上网)