

欧阳奋强开口详谈陈晓旭的生前身后

9



欧阳奋强
上海锦绣文章出版社友情推荐

87版电视连续剧《红楼梦》承载了成千上万的中国电视观众的记忆,也承载了上百个演职人员对那段青春岁月的斑斓记忆。本书以贾宝玉的扮演者欧阳奋强的自述,回顾、还原了《红楼梦》这部中国电视剧史上的经典之作的拍摄全过程。

[上期回顾]

为了演好贾宝玉这个角色,导演在外形上对欧阳奋强提出了要求。欧阳给下巴整了形,为了方便戴头套,还剃了个光头。由于在演出时,打扮得脂粉气比较浓,欧阳常常被人误认为是女孩子。在演贾府败落、宝玉潦倒的那场戏时,为了“破”宝玉的相,化妆师给欧阳加上了胡子。

人物纪实

《红楼梦》一拍就是三年,然后就是两年时间的各地演出。演出结束后,我们各自回到自己的单位。从深圳大学毕业,我调到四川电视台担任导演工作。

这几年来,晓旭拍了《家春秋》,在里面扮演梅表姐,但是电视连续剧《红楼梦》给我们这群人的起点太高了,晓旭的表演没能超越林黛玉。后来也有很多剧组和角色找过她,对这些角色她都不是很满意,也就坚决地拒绝了。晓旭认为那些角色不适合她,如果去演这些角色,等于就是在表演这条道路上走下坡路。她自己也说:“《红楼梦》给我开启了一扇大门,同时也给我关上了这扇门。”

在电视连续剧《红楼梦》播出之后的两年时间里,我们到各地演出。在演出的时候,北京军区战友歌舞团的著名歌唱家马国光十分欣赏晓旭,就把晓旭力荐给了战友歌舞团,这样晓旭调到了北京军区战友歌舞团。

偶然的机会,1990年晓旭的朋友听说长城国际广告公司要招标承包一些项目,她就跟着朋友去谈,也不是很上心。结果一谈,老总十分赏识晓旭,当场就拍板和她签订了承包合同:每年向公司上缴十万!1990年的十万,是一个大数字,晓旭又是刚刚涉足广告行业,挑战和压力都挺大的。晓旭的第一个大客户是大名鼎鼎的五粮液集团,之后和他们合作了十二年。说到五粮液,有件事情让我现在想起来还想去。

在拍《红楼梦》的时候,我爸让我给他在北京的一个朋友带一瓶五粮液,我放在宿

舍的桌子上被一个人看见,那人直夸五粮液是好酒,又叹气说不好买,那意思是让我送给他。我这人很直,就说那是我爸爸要带给朋友的,结果把那人给得罪了。事情过去很多年,晓旭想起这件事情,就在我去北京的时候送了一瓶五粮液的样品酒给我,还打趣我:“你那个时候真小气,不然就不会得罪人了,我现在送你一瓶!”

我高兴地拿回家一看,是一个空瓶子。很沮丧地给晓旭打电话:“你给我的那瓶酒是空瓶子!”晓旭大惊,恍然想起,那是一瓶样品酒,直说对不起。我怕是晓旭又在捉弄我,她很认真地说:“真的不是!我们都这么大了,不会再出点捉弄人了!”

晓旭爱琢磨精致点子的特性在这样的工作里面得到了充分的发挥和体现,同时几个创意,里面也包括晓旭的,送到客户那里,被选定的一般都是晓旭的——创意的案子没有写名字,客户并不知道那里面有晓旭的创意。比如那条脍炙人口的“名门之秀——五粮液”就是晓旭的作品。在广告这个行业打拼了近六年,晓旭具备了单飞的能力,她脱离了长城国际广告公司,自己成立了世邦广告公司。

随着经验的增加和人的成熟,她开始体谅员工;尤其是在学佛之后,她的心态平和了许多。比如某个部门的主管要辞掉某个员工,晓旭就会想:把这个员工辞掉了,他(她)就没有工作了,那就给他(她)换个部门或者岗位吧。在管理上晓旭是很严厉的,员工对她很敬畏和喜爱,既尊重又很敬仰,只要晓旭在

公司,一定是欢声笑语的。就这样,晓旭的公司开始稳定下来,业务越做越好!

最后一次和晓旭见面是2006年的5月,不知道她是有种不好的预感还是知道了自己的身体状况,在吃饭的时候她说:“认识这么多年了,我们一次都没有聚过,今年想开个生日聚会,你再忙也一定要来啊!”

为了给晓旭过生日,我准备的生日礼物是一张照片,一张我、晓旭、张莉、邓婕在拍完“红楼”之后的合影。这张合影之后,我们四个人就再也没有在一起合影过了。晓旭说她有些我们在一起的照片不见了,我就知道她说的是这张合影。可是到了她生日那天她也没说聚会的事情,我想她是太忙了吧!准备寄给她,她说:“还是你到北京送给我吧!”

十月底就是晓旭的生日,我没有得到晓旭的邀请,这个时候她去了长春的百国兴隆寺,在那里呆到了2007年的1月份。春节初五,我在西昌的邛海,接到邓婕的电话:“晓旭,你打电话劝一下晓旭。”邓婕还告诉我:“周岭和李耀宗正在去长春的路上,要去说服晓旭,不要出家。”我一怔,打晓旭电话,已经关机,就发信息:“我尊重你的选择,但要三思而后行!”

落发后的陈晓旭虽缙衣布履,铅华洗尽,却依然清丽纤美,如娇花照水,如弱柳扶风。但不知道为什么媒体知道了这事儿,就在家门口堵着,晓旭就没回北京,后来直接飞去了深圳。到了深圳的道场之后,每天就是上课、学法、念经、写讲演稿,有时候晓旭晚

上睡不着就起床写经。

5月8日晓旭的情况开始不好起来;5月11日,晓旭的脉搏就很微弱了。后来我就接到很多媒体和朋友的电话,说是晓旭因为癌症才出家的。当时听了,我很生气;因为晓旭这个时候出家,肯定是想寻找一个自己的净土,怎么可能是因为癌症呢?有个热心的观众给我发来一条很长的信息,说晓旭真的是癌症,还给晓旭找了一个云南的医生,希望我让晓旭去治病。接到这条信息,我还是坚持认为这是扯淡!

当时我正在“红楼”选秀广东赛区,和扮演袭人的袁玫坐在车上,又接到这个热心观众同样的信息,我看了又说:“扯淡!”袁玫低声说:“是真的!”我当时就傻了,身边有人没好说什么,到了我和袁玫单独在一起的时候,袁玫说:“晓旭是癌症,晚期!”听到“晚期”两个字,我脑子一片空白……从那天开始,我就开始等待晓旭的消息。

在山东临沂拍戏,不时有媒体还有网上的消息传来,说是晓旭去世了。接到这样的电话和信息我还是很生气,我不相信晓旭这么快就走了。但邓婕的电话印证了——晓旭这样不该走的人怎么就走了呢?我马上把手机关了,不想接到任何记者的电话,当时在现场我表现得十分暴躁,不时发脾气,心里就是觉得晓旭不该这么早就走了!但我不能总关机,因为工作还要和人联系,一开手机,就有记者打来电话,问我晓旭去世我是什么心情?我的回答是:“我在拍戏,我不谈这个事情!”

还有山东的记者专门跑到临沂的外景地,想采访我。看到我很暴躁的样子,他们就在一边等着。晚上回到住地,心情很沉重,我和太太一起祈祷:“希望晓旭在天国一切都好!”

晓旭在深圳出殡,因为工作还有其他的事情让我无法前往,那个时候我只能哀叹:难道我们真的就应验了“宝黛”一场却不能见到最后一面吗?我当时只能做到的是嘱咐邓婕,以我的名义给晓旭一个花圈,表达我的哀思。因为我不能前往,就有很多负面的新闻出来了,我只能隐忍。大家也就没有看到“宝黛”生死之隔的场面;有个朋友的文章写出了我当时的心情:“欧阳奋强的沉默不是冷漠!”

后来我到《鲁豫有约》录制追忆晓旭的节目,又见到了晓旭的父亲还有她妹妹晓阳和姑姑,这是我2007年第二次见到老人家。第一次见到老人家是在晓旭的追思会上,在追思会上我没有对老人家说什么,我只有网上的消息,说是什么娇情的话,我只说了一句:“老人家,保重!”节目现场见到老人家(晓旭的妈妈没有来)精神不错,他说到晓旭语气平稳,从始至终他没有掉泪,真是一位坚强的父亲。老人家说晓旭走了之后,晓旭卧室的灯一直开着。晓旭的妈妈说晓旭还会回来,就对着空屋说:“晓旭,你回来,就一闪一闪!”有时那个灯就会闪一下。有次这个灯不闪了,晓旭的妈妈就哭了,说:“晓旭不高兴了,不回来了!”老人家就说晓旭的妈妈迷信,那个灯是因为接触不良所以才闪的。

同事们对乔莉手头的客户虎视眈眈

2



崔蔓莉 著
陕西师范大学出版社友情推荐

赛思中国的前台乔莉借助总裁秘书这块跳板成功转型为销售后,她一面承受着没有经验的销售压力,一面倍受办公室政治的困扰。正苦闷间,一个价值7亿的大单与她不期而遇。在这场没有流血却你死我活的拼杀中,她是一颗悲壮的棋子,她既可能一战成名,也可能沦为炮灰。

[上期回顾]

赛思集团大中华区总裁程轶群突然宣布跳槽,离开之前,他兑现了给乔莉的承诺,安排她进了销售部门。销售总监彼得把北大毕业的刘明达配给乔莉,协助她展开工作。同事瑞贝卡知道乔莉从前台调往销售后,内心感到不平。

都市情感

程轶群离开公司后,销售总监彼得也离开了,随后又走了几个人。

这天,乔莉刚刚到公司,还没有坐定,刘明达便跑了过来:“听说新总裁已经定了。”“是谁?”“是SK的前任总裁,叫何乘风,这个人当年在SK执掌大权,赛思可没少吃亏,那几年他是风光无限啊,SK现在的总裁汪洋就是他一手提拔上来的,美国人这招真厉害,把他找来了,SK的情况他比谁都清楚,这下有好戏看了。”

“何乘风?”乔莉皱起眉,“我好像隐隐约约听过。”“他是台湾人还是香港人?”乔莉问。“是美国的ABC。”“ABC……”乔莉若有所思。刘明达问:“在想什么?”“没想什么,”乔莉说,“你说,我们新来的销售总监也是ABC吗?”“不知道,”刘明达说,“不过既然总裁定下来了,我们的总监也就快了。”

隔天,乔莉刚刚打开邮箱,便看见一封邮件,发件人是何乘风。她的心微微一跳,打开一看,果然是向全体员工介绍新的销售总监。她把脸稍稍凑近电脑屏幕:Frank Lu(陆帆)之前在瑞恩集团担任销售总监工作,在他的领导下,瑞恩的销售业绩在两年内成长迅猛,超过200%,销售业绩十分突出;瑞恩之前,他曾在浮克曼集团担任销售经理;美国California SiliconSoft Inc.(美国加州硅软有限公司)担任销售;1994年获University of California at Berkeley(加州大学伯克利分校)计算机硕士学位,1992年获清华大

学计算机学士学位;喜爱打高尔夫,品红酒,是法国沃夫红酒协会的会员。

电话响了,乔莉拿起话筒,刘明达神秘地说道:“安妮,新来的总监今天已经上班了,你当心点,听说他已经在找人谈话了,现在就在和琳谈话。”

陆帆坐在总监办公室里,正在听琳达向他自我介绍。“老板,我听说晶通电子马上开始改制,会有一笔大单子,”琳达见话说得差不多了,话锋一转说,“现在公司负责这个客户的是乔莉,她原来是公司的前台,做了前任总裁的三个月秘书,程总离任前她调到了销售,虽然她很积极也很上进,又聪明伶俐,但她毕竟客户经验太少,又没有打过单子,所以我想,能不能让我来负责这个客户,我一定能为公司争取到最大的业绩。”

晶通电子,陆帆的大脑飞速地运转,这个大企业最近改制的消息越传越猛,如果真的改制,赛思至少应该争取到上千万的单子,SK,甚至连瑞恩这样的中型公司,都在紧盯着。看来前任总监是无心办事,加上自己来得比较晚,空出了两个月的时间,才让这块肥肉落到一个小前台的手上。他笑了笑说:“我知道了,今天很高兴我们能有这样的机会面对面交谈,希望以后我们可以通力合作,为赛思创造好的业绩。”

琳达知道他不可能马上答应自己,但是一个毫无销售经验的前台,一个前任总裁留下的炮灰,这笔单子是无论如何也不会交给她的。她微微一笑站着起身,和陆帆握了握手,

转身走了出去。

陆帆并没有马上找乔莉,而是又谈了几个人,直到傍晚的时候,他才打了电话,让乔莉去他的办公室。乔莉打开门,一眼就看见了陆帆,陆帆也看见了她,两个人同时愣住了!这不是那次在上地同意她搭车的男人吗?想不到他已经三十八九了,看起来如此年轻。

乔莉关上门,在他对面的椅子上坐下。陆帆说:“我首先向你道歉。那天由于有事,我48小时没有休息了,所以态度不太好。”乔莉笑了:“那有什么,您太客气了。”“说说你怎么从前台转到销售的?”陆帆温言问道。乔莉说了事情的经过,陆帆顺着她的叙述理出一个线索,一个前台学到什么并不重要,一个有心人却是难得的,这是一个非常好的开始。两年的独立经营,让陆帆学到了许多在大公司学不到的东西,以往他看一个人,注重学历、背景以及工作经验,现在,他更在意一些微小的地方,准确地说是,品质与才干。

陆帆不动声色地问道:“你来销售部已经三个月了,能不能告诉我,销售分为几个层次,最高层次是什么?我们应该怎么想,怎么做?”

“层次?”乔莉晕了,她从来没有听人这样说过,她买的那些书里也没有,什么销售72绝技,什么紧抓客户……她强装镇静地总结说:“首先要把握客户需求,根据客户需求来制定我们可以提供的产品,要占用客户的时间,建立良好的关系,最后,把握合适的机会签订合同,再提供好的售后服务,

为下一次的销售做好准备。”

陆帆微微笑了,难为她能把这些外行话在一个瞬间组织起来,第一第二地表达清楚,也好,这说明她还是一张白纸,可以从一个正确的途径来学习。他又问道:“晶通电子现在怎么样了,你这段时间都做了什么?”

“我一直和他们的方总在联系。我基本上每个星期都有10个小时左右的时间与总工在一起,谈他喜爱的苏联文学,建立一个感情基础,同时也占用了他一定的时间。有时也谈项目。另外,我还学习晶通电子的相关产品知识,除了软件编程的基础,我还在看产品指南,以及所有行业产品的相关手册。”

“你们谈的什么项目?”“他们要改制。我想知道他们改制的结果,以及他们打算怎么发展,来制定计划。”“噢,这样。”陆帆笑了笑,问,“你能告诉我,卖一个软件和卖一根冰棍的本质区别在哪儿吗?”“什么?软件?冰棍?”乔莉真正开始头晕了。看着她的窘态,陆帆轻松地笑了笑:“你别紧张,万事开头难。你现在的售前是刘明达?”乔莉点点头,陆帆说:“换了吧,我把强国军配给你,他是老售前,经验丰富,凡事多向他请教。”“好的,”乔莉说,“谢谢老板。”

陆帆示意她出去,心里在晶通电子上面画了一个大大的问号与惊叹号。这个项目看来是个好机会,现在赛思的业绩一塌糊涂,如果不能尽快开展业务,不要说他,就连何乘风也无法向美国人交代。是时候赶紧深入了解晶通了。至于到底是留在乔莉那儿,还是转给其他销售,都等了解后再

说。乔莉是没有客户经验,但是如果这个盘子足够大,安在她的头上恐怕操作起来会更加方便,像琳达这样的老销售,如果捞不到她期望的好处,就会制造无穷无尽的麻烦。

过了几天,陆帆把乔莉叫到办公室,对乔莉说:“我陪你去趟晶通电子,你和方总商量一下,看看怎么安排。”“他们的总厂在石家庄,”乔莉看着陆帆,确定他是想去那儿后,高兴地说,“我和方总商量一下,看看什么时候。”陆帆鼓励地点了点头。他正想就有关细节进一步询问,有人敲了敲门,陆帆坐正身体,说:“进来!”

门开了,一个眉眼有三分清秀、三分不耐烦的年轻人走了进来。是周祥。周祥向陆帆汇报完工作,正要出去,突然像发现了新大陆一般,看着乔莉说:“小前台,你还在销售部啊,可以嘛!”乔莉的脸红了,她笑了笑,没吭声。周祥转身往外走,却又停住了,说,“我听说乔莉在打晶通电子,有什么需要我帮忙的,老板尽管说话,我一定尽心尽力地完成。”

陆帆点了点头,目送他出去。心想,如果自己调来的人能在10天内报到,那么乔莉的存在就毫无意义,可以把她调回秘书岗位,有机会再让她回销售部。依陆帆的感觉,这个女孩是有才能的,可惜现在的局面不可能有人去专门当她的老师,一切要靠她自己。如果自己的铁杆助手不能在预期时间内到达,那么还必须把乔莉放在晶通电子的最前沿。琳达已经蠢蠢欲动,再加上一个周祥,给谁都不好摆平。