

# 徐静蕾眼里婚姻是张白纸

被誉为一代“玉女掌门”的老徐,如今早过了玉女的年纪。踩着35岁的节拍,老徐一点也不觉得尴尬,因为她的美,靠的不光是年轻。做导演、开博客、办杂志,老徐一直忙得不亦乐乎。眼见青春只留下尾巴,感情却始终没有依托,老徐说她真的一点也不着急……



徐静蕾(前排右一)和她的同事们

## 爱看恐怖片晚上思维最活跃

一头短发的徐静蕾在小麦色肌肤的映衬下更“自然”,她的美绝不属于倾国倾城,但就是精致耐看,踩在三十多岁的“尴尬”阶段,也有着自己独特的味道。主持、设计、出版、唱歌、导演、表演等方面样样出击,要知道儿时的她完全没有这份胆呢。

老徐笑说,“小时候爸爸妈妈总对我说要好好学习,长大了总对我说要注意身体。晚上是我思维最活跃的时候,要不写写东西,要不看看碟子,热门的美剧我几乎每部都看过。”

中国有句古语叫做“三岁看大,七岁看老”,还是孩子的徐静蕾出生不久就被父亲严格地“塑造”着。挂着没干的眼泪徐静蕾曾被送去上全托,好不容易回家了,能在小屋里天马行空一会儿,父亲的脚步声已接近门口。小小的徐静蕾不得不放下手里的玩具,等待父亲风雨无阻的“检查”。她说那时候毛笔字、唐诗、散文对她来说既是“任务”,也是一把玩耍的钥匙,“只要父亲一点头,我就

自由了。”徐静蕾的童年里快乐和约束相伴,她却缺少同龄孩子都有的冰淇淋、布娃娃,除此以外,她收获的也绝不是一次次的“煎熬”。

现在的徐静蕾一手好字,一肚子墨汁,她懂得用知性的角度去看生命的流逝,她越觉得生活是需要一点一滴去感受的。这样的体验是“逼”出来的,用她的话说,“父亲把强扭的瓜扭出了甜味。”所以她说自己最感谢的人就是父亲,这个生命中最重要的男子,给了她最初的美好。

## 老板屋里居然养了一条狗

“再好的茶,其表现力,终究是通过茶汤来体现的。我们说茶的好与不好,茶汤占有绝对的比重。”这句话用在徐静蕾的事业上再合适不过了。

徐静蕾的眉眼间没有太多的霸气,这点让她适合各种戏路,当然,这不仅仅是天赋的问题,人缘好也是她成功的原因之一,她这两年办杂志当老板的生活就是最好的例子。

“老徐的亲和不光是一张无攻击力的面庞,更多的是她的内涵,她很能服众。”走进她

在北京博雅园的办公室,一个二十出头的大学生这样讲。在这200多平方米的商住两用房里,老徐带着一帮乳臭未干的“犊子”们为这个叫《开啦》的电子杂志而挥洒青春。

灯光常常亮到凌晨,徐静蕾一身素装坐在电脑面前,不施粉黛,目光专注,累了就泡杯立顿红茶提提神,为了自己的杂志,她付出着母亲般的投入。

徐静蕾常常这样自嘲自己,“台前是一个淑女,幕后就是一个间歇性神经病患者,一会儿兴奋,一会儿两眼发直。太忙碌的日子里好像身体悬在半空中。”知性的徐静蕾为了自己喜欢的事情不辞劳苦,亲力亲为,办公室的“手下们”都被感染了,在他们眼里徐总既是一个认真的文化人,也是一个平易近人的朋友。“谈公事时徐总都是一本正经不苟言笑的,但是生活中却像个小孩子,喜欢和我们一起撩起袖子吃火锅……”

徐静蕾的工作室布置得轻松而简单,最让人意想不到的是这里还养了条狗。老徐把妈妈养的狗放在办公室里养,小狗叫康康,可爱而漂亮,大家工作累了都会逗逗它,办公环境其乐融融。

小王是沈阳人,大学毕业就到了徐静蕾的公司,当时她只是抱着试试看的心态来的,没想到一眼就被老徐相中了。第一次见到老徐,她很紧张,“以前只是在电影里见过她,没想到现在见到了真人还是老板。”老徐的谦和,让小王一下子放松了许多,她也顺利进了杂志社。可是,刚刚走出校门,小王还没有房子住,加上新来的,暂时没有收入,老徐便让小王住在工作室。这里没有床,只有沙发,老徐担心小姑娘睡沙发不舒服,于是便让内勤特地给小王买了张床。看到床搬来的那一刻,这位沈阳姑娘感动得哭了,老徐微笑着对她说,“以后这里就是家。”

## 准备拍跟金融危机有关的喜剧片

老徐喜欢DIY,公司的纪念品,小到手拎袋,老徐都亲自设计。经过一年多的经营,《开啦》的形势相当不错,固定读者已经超过200万,赢利更有数百万,开玩笑的时候大家都称呼她“小富婆”。

今年8月奥运期间,老徐去美国度假,她也给自己的员工放了个大假,而且薪水照发。从美国回来后,老徐给每个员工准备了一份礼物,都是大家喜欢的,谁喜欢什么颜色,老徐都清清楚楚,记性之好,让她的员工很是佩服。

老徐在满足大家经济需求的同时,增加了感情投入,她期望告诉所有人,她不是什么明星,只是一个普通的老板而已。有人感冒生病了,她总是用责令的语气赶人回家,不要传染给别人,她甚至还帮手下介绍对象。

大家都说,这里很像家,因为老徐丝毫没有明星的架子,甚至和大家打成一片,让所有人都感觉在这里工作很轻松,

一点也不压抑。这是老徐的管理哲学,很人性。“我没想过杂志社的未来,结果不重要,重要的是享受过程,这是生活的态度,崇尚‘乐活’!”

平日,老徐不施粉黛,大大咧咧,她喜欢张弛有度地工作,跑去美国度假,还把皮肤晒成了小麦色,老徐说,她喜欢晒太阳,这种感觉很好。“我不喜欢随便高调,无论谈论美容、服装还是男朋友,都是没意义的事情。”

在徐静蕾看来,专注于工作才更有意义,她不仅对事情要求严格,对自己更是苛刻,主笔忙上手了,她的思绪便开始在电影上转悠着,准备拍一部跟金融危机有关的喜剧片,“我想我会尝试一下喜剧片,也许我不是那么适合去做喜剧,但是我会努力,最后做成冷笑话也无所谓,至少我尝试过。”徐静蕾就是这么一个勇于尝试的角色,她说自己永远跟着感觉走,现在灵感来了,就要猛地抓住它。

## 在她眼里婚姻只是张白纸

徐静蕾的感情世界一直是个谜,像她这样可以说完美的女子,该是多少人梦寐以求的伴侣人选,而熟读唐诗三百首的徐静蕾骨子里也是浪漫的。

也许是跟年少轻狂有关,徐静蕾曾坦白说她的初恋是很失败的,“我爱你,你不爱我,那我就祝你幸福,你需要我帮忙我会尽我的全力去帮你,不管是我现在还爱你,还是我曾经爱过你,我都会认为你就是我的一个亲人,因为毕竟我曾经对你有过这种情感。”她的诗意和失意跟着她走过青春期的疼痛。

她也曾经期待艳遇,她自嘲似的回忆着自己当年的假象:

遇见个大帅哥,人品端正,幽默风趣,在路的那端等着她。然而,时光的飞逝总如白驹过隙,经历过二十的大好年华,徐静蕾还是没有遇见她所谓的艳遇,所谓的可遇不可求,甚至在旅美的过程中,她也选择在梦里编织美好。老徐在BLOG的怪调调也曾引起过一些争议,她不以为意,“我写的都是心灵深处最直接的表达,不管别人怎么看,我只是还原真实的想法,这样也简单,不用动脑子。”

可见徐静蕾早已蜕变成心智成熟的女子,即使对着媒体遮遮掩掩她和黄觉的恋情,也无法动摇她内心的这份坦荡了,在她眼里婚姻只是张白纸。

“二十岁的时候,觉得结婚简直是人生中最重要的事。现在结不结婚,对我来说真的无所谓了,真要结了婚,我觉得自己和婚前也不会两样。如果说我是不婚主义者,那肯定也是无所谓结不结婚的那种。最重要的是爸爸妈妈都很开明,也不逼婚,我自然逍遥快活着再说!”

这份坦然也引起了粉丝的共鸣,正如她可以大胆地说起“性”也是一种深沉的态度,她引用古籍和外国的性学调查,论证和哀叹现代人生命力的衰弱和退化,张扬一种自然、健康的生命形式。

她觉得自己没有什么好避讳的,毕竟都三十五的人了,不是小女孩了,她渐渐收起一颗浪漫的心,相信爱情是相濡以沫的,是需要细水长流的,“我现在生活得很安逸,每天中饭都在家吃,客厅里还摆着一张乒乓球台,没事的时候就跟老爸切磋几板……”她说自己很享受这样的状态,安宁祥和,香气四溢。就像她给人的感觉一样,一种永远不会褪色的美。

谢绝转载、上网 孙携

# 中国建筑工人非洲兜售男用卫生巾

大家都知道卫生巾是女人的专用品,而有一个在非洲苏丹做小工的来自中国河南省商丘市的小伙子,却非常成功地把卫生巾卖给了男人们使用,并且靠此发了财,两年赚了二百多万!

## 天气太热打工小伙下身受苦

1985年6月,许学庆出生在河南省商丘市宁陵县龙山村九组。2003年,高考落榜的他,进了镇上的玻璃厂打工。超长的工作时间,一个月仅五六百元的工资,让他很不满意,他做梦都想着如何挣更多的钱。

2006年1月,宁陵县劳务输出公司面向社会招聘工人到苏丹搞建筑。许学庆觉得自己摆脱贫困的机会来了!他毫不犹豫地报了名,并向亲朋好友借了1.2万元交给公司作为培训费和办证费。经过劳务输出公司两个月的各项培训后,他与之签订了3年的劳务合同。2006年3月28日,他和本县另外27个老乡,跟随负责人一起到了苏丹。随后,他们被公司安排到北喀土穆市郊外一个大工地的建筑工地上干活。

直到此时,许学庆才知道这里的钱并不是那么好挣的,仅仅炎热、潮湿的气候就让人难以适应。这里常年平均气温都在38摄氏度左右,而眼下正是苏丹最热的时节,正午的室外气温高达45摄氏度。工地上的钢筋被骄阳晒得滚烫,汗水

滴在上面都会发出“吱吱”的声响。在这个只有男人的工地上,他们每天就穿一条短裤工作,可身上还是汗流不止。他没有技术,只能做打杂的小工,每天干着笨重的体力活,可收入还是不如人意。

一天晚上,许学庆觉得自己的生殖器疼痛难忍!他悄悄地告诉了同村老乡唐杰,没想到唐杰及其他老乡都有和他同样的感觉。原来,他们因为上班时只穿着短裤,身上不可避免地会沾满灰浆、水泥和沙子,这些碱性物质混合着汗水流到下身,加上上班长时间不停地活动摩擦,就造成了下身皮肤发红,甚至肿痛。为了缓解这种症状,他们只有每天晚上用热水加适量的食盐洗澡,再买些消炎的外用药涂擦。可没过多久,他们的下身还是被摩擦得破了皮,洗澡时就连盐水也不敢再用了,难受得连短裤都不想穿。令许学庆感到害怕的是,听在这里干的时间长的工友说,这里的建筑工人每个人都患有或轻或重的外生殖器方面的疾病!

这天晚上,电视上一则卫生巾的广告触发了许学庆的灵感:女人用卫生巾是生理需求,同时又能起到保护外生殖器的作用,我们现在的痛苦可不可以通过用卫生巾来缓解呢?此举要是能免除大家的痛苦,我就趁势在这里做卫生巾生意,肯定比做打杂的小工要强……

## 卫生巾成了建筑工的宠儿

2006年6月5日,许学庆决定到北喀土穆市区去购买卫

生巾。他向工友打听好路线后,以生病为由向工头请了两天假,坐了3个多小时的车才来到北喀土穆市中心。他在市区的超市里拿了一袋卫生巾,到收银台结账时却吓了一跳——每袋(10片装)售价775第纳尔(苏丹货币),相当于25元人民币!尽管如此,他还是买了10袋卫生巾带回工地。

第二天上班时,许学庆便用上了卫生巾,结果引来了工友们怪异的眼神。结果,他用了一天卫生巾,感觉很舒服,晚上洗澡时发现下身不再像以前那样红肿了!接下来,许学庆把一些平时关系好的工友,列入首先推销的人员名单。可他一提这事,大家就躲得远远的。连续几天都没卖出一片卫生巾,许学庆很郁闷:不是自己的销售方法不对?随后,他想:大家数落自己是有道理的,自己不能一开始就想着赚钱,而应该先让大家亲身体会到卫生巾的确能帮助解除痛苦。因此,他决定把他买回来的卫生巾先免费送给同工棚的工友使用。见不要钱,有人便抱着试一试的心态用了起来。

果然,几个工友使用过后,感觉既不影响干活,生殖器也不再那么难受了,于是开始向许学庆购买。在他们的影响下,身边的工友慢慢地都用了起来。很快,许学庆买回来的卫生巾便全部卖完了。

2006年7月底,许学庆因为加班时间多,挣了2500美元。他打算向老乡借钱,正式开始做卫生巾生意。没想到,他向老乡们借钱时,老乡们都已把

工钱汇给国内的家人了。

无奈,许学庆只得想办法节省成本。他想:如果我直接向厂家要货,价钱就低得多,还节省运费,不就可以多赚钱了吗?他找出前次买回来的卫生巾袋子和地址,然后与厂家联系。经过讨价还价,最后以每袋18元人民币(以下计算单位均为人民币)的价格成交。他把自己的全部工钱都用来购进卫生巾,再以每袋25元的价格卖出,一袋就能赚7元钱。这第一批货,许学庆就赚了7000多元!

然而,新的问题又来了。工友们每天上午、下午各使用1片卫生巾,每天用2片的话,很多人都会觉得太贵了——用某些工友的话说:“人家女人就每个月的那几天用,我们却天天用,太浪费了!”许学庆不得不正视这个问题,感到当务之急是降低成本和售价!他和生产厂家取得联系,要求厂商按他的要求,设计一种适合男人用的既经济又实惠的卫生巾。比如,男式卫生巾需要比女式卫生巾更宽,以便保护下身更多的部位;边缘要加厚,以阻止上身的汗水和灰沙掉入裤裆……而同时,男式卫生巾不需要像女式卫生巾那样使用具有超强吸收能力的材料,更不需要添加香料。这样一改进,成本自然就降低了不少。厂商按他的要求做好样品后,成本价降到每袋卫生巾(10片装)7元钱,而他亲自试用后感觉很好。

2006年12月,许学庆在结算了第二季度的工钱后,毅然辞了职,全身心地投入到生

意中。他在工地附近租下了两间民房,并在房间里到处堆放男式卫生巾,迫使自己每天早上一睁开眼睛,就想赶快把它们推销出去!当他把第一批男式卫生巾送到工友们面前时,大家一看是为他们“量身打造”的,售价又一下从25元降到了10元,就毫不犹豫地接受了。一袋卫生巾一个人可以用3至5天,每人一个月至少需要6至8袋,而这个建筑工地有700多名工人!许学庆一袋能赚3元利润,一个月下来,他就在这个工地上赚了1.5万元。

## 把卫生巾垫到“驴友”脚底下

经过几番努力,许学庆首先与承包土方的中国工头阎平武签订了合同。一个月以后,阎平武所在的工地打开了市场,销售数量达到了4000多袋。2007年7月,他又和北喀土穆市另外10多处大中型建筑工地的工头或领班签下了合同。至此,他的月利润已达到了八九万元!

2008年1月,许学庆又在网络上发现了新的商机——一些喜欢参加户外拓展运动的大学生和白领阶层,把登山、探险、露营、野营和徒步旅行融为一体,自称为“驴友”。这些“驴友”长时间地登山、行走,以致脚底出汗,造成行走十分不便。可一般的鞋垫不但不能达到吸汗的作用,走路时间久了,鞋垫还会跑出来。有一次,许学庆发现一个女“驴友”居然偷偷地把卫生巾当做鞋垫,因为它既吸汗,又

除臭,还能达到固定的效果,行走起来也很舒服。有了这个发现后,许学庆心想:卫生巾既然可被女“驴友”做鞋垫,从功能的角度说自然也可以被男“驴友”用做鞋垫!大庭广众之下使用女式卫生巾很不雅观,可如果使用男式卫生巾,不就免除了尴尬吗?

于是,许学庆又开始在网上搜索各“驴友”团队,向他们推销男式卫生巾。许多“驴友”都觉得男式卫生巾太不可思议,并对该产品产生质疑。许学庆便把男式卫生巾的照片发在网上给“驴友”们看,还给他们快递了试用品。很快他就得到了“驴友”们的回馈消息:愿意团购男式卫生巾!

在网上做成了第一笔生意后,许学庆大受鼓舞,他又在网上搜索到了北喀土穆市的多家旅游公司,以销售提成的方式,通过旅游公司向“驴友”们推销男式卫生巾,结果同样收到了很好的效果。但考虑到顾客的经济承受能力,他又要求厂家降低男式卫生巾的生产成本,使得每袋(10片装)的售价降到了8元,这样顾客就不觉得贵了。如此一来,他的市场得到了进一步的拓展,生意越做越旺。

到2008年10月,许学庆已靠卖男式卫生巾赚了220万元人民币,并把其中一部分寄给了家人,使得家里成了当地有名的富裕之家!他还准备把男式卫生巾卖给非洲、东南亚以及国内高温地区的建筑工人,把生意做得更大更强更火! 谢绝转载、上网 邹卫辉 张海鹏