

花十年时间准备接演一部戏

2019年3月,由简川訦执导的电视剧《都挺好》一夜间刷爆了朋友圈,引起网友热议,李念又一次爆红了。

2009年,李念曾在《蜗居》剧中担任女主角。随着《蜗居》的热播,人们一下子记住了那个让人怜惜的海藻。但出人意料的是,李念并没有趁着名气接连拍戏,倒是真的选择了“蜗居”,说是要填补生活经验的空白。即使她偶尔接拍一部戏,也会遭观众痛骂:“哟,这不是那个海藻吗?这小儿还好意思出来演电视剧?”因此,李念有很长时间都“蜗”在家里,她理解,观众入戏太深了。

由于长期闷在家中,再加上观众“恨之入骨”的负面传闻,李念生完二胎以后,患上了抑郁症。好朋友来看她,劝说:“你就别犯傻了,看跟你一起演《蜗居》的张嘉译、海清等人,早拍很多戏了。演着演着就有生活了。”李念却固执地说:“一个演员不可能永远演青春戏,我还是先脚踏实地地汲取生活的营养吧。”

由于她处于半隐居状态,所以很少有人找她拍戏。

为尽快从抑郁中走出来,李念决心战胜软弱的自己,积极行动起来。于是,她一边照顾孩子,一边看书,看影视作品,分析人物的心理活动,充分体验普通家庭妇女的生活。当老公劝她不要这么拼时,李念却坚持说:“一定会有我喜欢的角色出现!”

2016年,好友邀请李念出演《远大前程》,她在剧中饰演了“二奶奶”露伶春。此剧开播后,有网友留言:“那个二奶奶谁演的?”李念看了,竟然高兴地手舞足蹈,她老公很纳闷:“观众都把你忘了,还这么乐?”“对呀,我终于摆脱‘海藻’的束缚了!”

2017年李念被《都挺好》的导演简川訦看中。看完剧本,她爽快地说:“这戏我一定要演,很久没看到这么好的故事了。”然而,当时李念还在上海的另外一个剧组拍戏,只差一个月就杀青了。可为了《都挺好》,从来没有轧戏经历的她分别央求两个剧组:“我是真的不想放弃,请给我

错开档期吧,我一定认真演好!我喜欢朱丽,我要走近她,和她一起成长!”李念信心满满。

有一次,她素颜去超市,想观察周围少妇的生活、行为举止。哪知,竟路遇一对小两口吵架,直到人家和解后,李念还在人家后边跟着,而且越跟越近。突然,少妇猛回头吓了她一跳:“神经病啊你!”也正是这些非正常的举动成就了现在的李念。

《都挺好》有一个桥段——苏大强提出一天要50元钱吃饭,朱丽让苏明成从零花钱里扣,但苏明成不愿意。此时坐在化妆台前往脸上拍护肤品的李念突然说了一大段剧本里没有的台词:“你挤公交车是合理的呀,你是一个男人嘛,你是我老公,你应该疼我惯着我,说明你爱我呀。难道要从我的护肤品里去挤吗?那样我会变成黄脸婆我就不美了,我不美了,你难道还想找别人呀?”没想到这段即兴台词竟把对面的郭京飞惊呆了,好半天才说出一句:“那就扣(我的零花钱)吧!”后来,在回



忆起这段经历时,李念调侃说:“为这些细节我差点‘挨抽’呢。不过随口就说出来了,这或许就是演员积累中的再创造吧。”

从十年前的《蜗居》到十年后的《都挺好》,两部同样热度的电视剧夯实了李念的演艺之路。难怪众多网友们纷纷留言:“李念再也不是十年前的海藻了。”李念在接受记者采访时说:

“只要大家认可了朱丽,我感觉我的努力值了。哪怕她是个小角色。”

有一句话叫作“越努力,越幸运”。李念幸运,在于她用了十年才堆砌出那么有生活,那么平实的台词。因为生活是公平的,从来没有平白无故的付出,也没有无缘无故的幸运。

让拒绝有温度

导演吴贻弓和陈道明的关系非常好,私下里,陈道明喊吴贻弓为“老丈人”。

一次,吴贻弓接了一个剧本,想让陈道明出演男一号。当时,陈道明正在无锡外景基地拍片。吴贻弓一早赶到无锡去见陈道明,开门见山说明来意。陈道明看了剧本,拒绝了吴贻弓的热情相邀:“老丈人,我恐怕要让你失望了。”吴贻弓吃了闭门羹,有些恼:“你这样说有些对不起我这个老丈人吧?”陈道明解释道:“老丈人啊,不是我不给你面子,这个角色的确不适合我,演不好,观众会骂的,不但骂我,也会骂你的。”吴贻弓气得扔下剧本,跑回了宾馆。

傍晚时分,吴贻弓正准备外出吃饭,有人敲门,开门一看,外面站着满头大汗的陈道明。一见吴贻弓,陈道明就喊:“老丈

人,您还没吃饭吧?”吴贻弓不搭理他,只顾往外走。陈道明跟在后面追。

吴贻弓走到一家小饭馆门口,陈道明追了上来。他抢先一步跑进饭馆,对店老板说:“给我来一盘炒辣椒,越辣越好。”说完,陈道明冲身后的吴贻弓做了个请的手势:“老丈人,您坐。”吴贻弓坐下来,还是不搭理他。一会儿,炒辣椒端上来。吴贻弓一看,是自己最爱的一道菜,正要下筷,突然想起一件事:“道明,你不是从不吃辣的吗?”陈道明笑笑说:“老丈人您爱吃,我陪你嘛。”吴贻弓顿时被逗笑了:“你这小子,对老丈人还有点心嘛!”一盘辣椒,两人吃得欢愉。

事后,吴贻弓常对人说:“道明拒绝人,不让人心冷,反而让你觉得心中温暖,这就是他的道行。”聪明的拒绝也是有温度的。

宜家1元冰淇淋背后的“阴谋”

如果列一份宜家的畅销榜单,排名第一的可能不是沙发、台灯、置物架,而是出口处1元一支的冰淇淋甜筒。仅2015年,宜家中国就售出1200万支甜筒。

宜家冰淇淋在中国的售价是1元,在德国的售价也是1元,但单位是欧元。1元的冰淇淋不会亏本吗?背后的逻辑是什么?这还得从峰终定律说起。

峰终定律是说人们对一件事的印象,往往只能记住两个部分,一个是过程中的最强体验,峰;一个是最后的体验,终。过程中好与不好的其他体验,对记忆没有太大影响。比如,星巴克的峰,是友善的店员和咖啡的味道,终是店员

的注视和微笑。尽管整个服务过程中有排长队、价格贵、不易找到座位等很多差的体验,但是客户还会再去。

宜家的购物路线也是按照“峰终定律”设计的。虽然它有一些不好的体验,比如“地形”复杂,哪怕只买一件家具也需要走完整个商场,比如店员很少,找不到帮助,要排长队结账等。但它的峰终体验是好的,它的“峰”就是过程中的小惊喜,便宜好用的挂钟、好看的羊毛毯以及著名的瑞典肉丸;它的“终”是什么呢?就是出口处1元钱的冰淇淋!如果没有出口处1元钱的冰淇淋,宜家的“终”体验可能会很差。

峰终定律是诺贝尔奖得

主、心理学家 Danie Kahneman 经过深入研究发现的,很大程度上决定了顾客对购物体验的回忆,以及下一次是否会光顾。这也就引出了一句格言,获得好服务口碑的最重要行业秘密:“多数可遗忘,偶尔特漂亮。”

比如你到一个酒店住,酒店的价格不贵,条件很一般,设施都有点旧了,本来就是很平淡的经历。但是这个酒店的服务员有权“搞细节”:在发现你喜欢吃的水果时,会增加你喜欢的品种,而且还是免费的。当你回到房间,发现床上放着酒店送你的一瓶酒。哪天你要走了,酒店还给你一个礼物。这些小细节,你能不给好评吗?

成功的机会无处不在

2004年,江西小伙子黄文蒋高中毕业后就跟着父亲在家种丝瓜。一次,他和同学旅游时,在宾馆里看到一种叫“丝瓜络沐浴片”的产品,这“丝瓜络”只是个文艺的说法,其实就是农村人用来洗碗的丝瓜老筋。这种沐浴片因为一客一换,所以用量很大,黄文蒋不禁想:我家就是种丝瓜的,为什么不做个卖?

回家后,黄文蒋说服父亲在田里留了一批丝瓜让其自然老化。当年秋天,他用从宾馆里带回来的沐浴片做样品,请人加工了十几万片沐浴片,因为没有经验,做出来的沐浴

片在色泽和工艺上都不太规整,但哪怕如此,他仍旧创造出了4万元的纯利润,远超卖丝瓜的利润。

首战告捷,黄文蒋信心倍增,他成立了“美尔丝瓜络有限公司”,想大展拳脚。为了改进工艺,他在第二年作出了相应的调整,在丝瓜种植棚上搭建了玻璃瓦遮挡阳光直射,这样种植出来的丝瓜络颜色统一、毫无色差,再加上精细加工,这次,黄文蒋的沐浴片不仅在江西省内卖得热火朝天,还远销到北京、上海、广州等地。到了2010年,公司的销售额突破1500万元。

黄文蒋又开发新产品,在南昌市开设了丝瓜络布鞋专卖店,一双鞋价格在200元到300元不等,虽然不便宜,但这种“纯绿色”的鞋子还是吸引了消费者的目光,市场很快就被打开了。接着,黄文蒋又陆续开发出了拖鞋、靠垫、颈椎枕、床垫等,共有八大类200多个品种,产品还出口到了美国、日本,年销售额超过5000万元。到了2018年,黄文蒋已经累计卖出了6亿元的产品。

真的,只要肯动脑筋,敢去尝试,成功的机会无处不在。

(本版综合)

