



山海经·

20世纪60年代初,美国电影市场很不景气,各大公司都为生存发展而忧心忡忡。哥伦比亚电影公司同样陷入困境,为了寻找突破口,公司上上下下费了不少周折,但仍未见起色。这时,有人提议:是否可以以英国间谍007为原型,拍摄一部故事片在全球发行。提议一经提出,公司老板立即拍板并着手实施。

剧本写好后,导演开始寻找演员,硬派小生肖恩·康纳利有幸成为007的扮演者。半年后,影片杀青。1962年,007影片《诺博士》在全球同步公映,气势磅礴的画面、悬念迭起的情节、激烈火爆的打斗立即吸引了世界各地的影迷。当年该片即创造了近六千万美元的票房,这在当时是个惊人的奇迹。

两年后,公司又有人建议:为什么不能再拍一部007呢?当时公司内部有不少人都反对,理由是:同样的影片再拍一部未必讨好,也未必能收回成本。公司老板却坚决支持这一建议。于是第二部007《来自俄罗斯的爱情》重磅推出,又一次创造了

让成功变成系列

长虹

辉煌。

直到这时,哥伦比亚公司才意识到:007是个卖点,是吸引全球影迷的焦点。既然如此,为什么不能将007系列化呢?演员可以更换、剧本可以重编、情节可以推新。于是,英俊硬朗的邦德、美女香车的画面、悬念火爆的情节、充满智慧的想象成了007影片的标志。

从1962年的《诺博士》到2006年的《007大战皇家赌场》,哥伦比亚电影公司共拍摄了二十余部007系列影片,几乎每两年一部;从第一部收入六千万美元到最新一部的五亿美元,共创下了四十多亿美元的票房。

哥伦比亚电影公司的高明之处在于:将偶然间发现的“机会”和“闪光点”无限制地持续下去。试想,如果他们拍完两部007后就放弃,就绝没有今天的奇迹。

有位专写人物传记的著名作家经过长期调研发现:许多人都或多或少取得过成功,也都抓住过一两次机会;每个人的一生都会有“闪光点”,只是大多数人将“闪光点”在不经意间给忽略了,无法让它持续性地“闪亮”下去。而成功者恰恰相反:总能将优势顺延下去,无限放大自身的优点,由一个机会走向“同类”的更大机会,从而创造奇迹和辉煌,形成所谓的“系列”。

亲情流动·

母亲给出的答案

暖心

有个孩子对一个问题一直想不通:为什么他的同桌想考第一一下子就考了第一,而自己考第一却只考了全班第二十一名?

回家后他问道:“妈妈我是不是比别人笨?我觉得我和他一样听老师的话,一样认真地做作业,可是,为什么我总比落后?”妈妈听了儿子的话,感觉到儿子开始有自尊心了,而这种自尊心正在被学校的排名伤害着。她望着儿子,没有回答,因为她不知道给怎样回答。

又一次考试后,孩子考了第十七名,而他的同桌还是第一名。回家后,儿子又问了同样的问题。她真想说,人的智力确实有三六九等,考第一的人,脑子就是比一般的人灵。然而这样的回答,难道是孩子真想知道的答案吗?她庆幸自己没说出口。

应该怎样回答儿子的问题呢?有几次,她真想重复那几句被上万个父母重复了上万次的话——你太贪玩了;你在学习上还不够勤奋;和别人比起来还不够努力……一次次来搪塞儿子。然而,像她儿子这样脑袋不够聪明,在班上成绩不甚突出的孩子,平时活得还不够辛苦吗?所以她没有那么做,她想为儿子的问题找到一个完美的答案。

儿子小学毕业了,虽然他比过去更加刻苦,但依然没有赶上他的同桌,不过与过去相比,他的成绩一直在提高。为了对儿子的进步表示赞赏,她带他去看了大海。就是在这次旅行中,这位母亲回答了儿子的问题。

现在这位做儿子的再也不担心自己的名次了,也再没有人追问他小学时成绩排第几名,因为他去年以全校第一名的成绩考入了清华。寒假归来时,母校请他给同学及家长们做一个报告。其中他讲了小时候的一段经历:“我和母亲坐在沙滩上,她指着前面对我说,你看那些在海边争食的鸟儿,当海浪打来的时候,小灰雀总能迅速地起飞,它们拍打两三下翅膀就升入天空;而海鸥总显得非常笨拙,它们从沙滩飞入天空总要很长时间,然后,真正能飞跃大海横过大洋的还是它们。”这个报告使得很多母亲流下了眼泪,其中包括他自己的母亲。

冷暖世界·

乡下的父母年岁大了,我便和妻子商议每月给家里寄一点钱。我俩认真地盘算了一下,除去我们日常的所有可能性开支,每月给父母寄500元还是可以做到的。春节回家的时候,我把这个想法给父母讲了。不待母亲开口,父亲很爽快地答应了:“行,就按你们的意见办!”

此后每到月初,我和妻子都会抽时间给家里寄去这笔钱。到了年底,母亲拿出一个大红包给我儿子:“孙子,这是爷爷奶奶给你的压岁钱!”我打开一看,一下子愣住了,居然是六千元!我问父亲:“干

给父母寄钱

利民

嘛给孩子这么多钱啊?”父亲说:“这一年你给我们寄了六千元钱,现在给你们拿回去,留着给宝贝将来念大学用!对了,专款专用,你们再难也不许动这笔钱!”父亲说完,母亲说:“其实我和你爸的日子过得挺好的,用不着你们寄钱!”

回城以后,妻子问我:“以后还给不给家里寄钱了啊?”我说:“寄了钱爸妈也是攒着,然后再拿回来,干脆别寄了。”可是想不到的是,三个月后来城里打工的邻居柱子给我捎来了口信:“你爸让我问问你,说好了每月给家寄500元钱,现在为啥不寄了?”我一听有点发懵,赶紧跑到邮局一次寄了1500元钱。此后每到月初,照寄不误。

又到了春节,回老家的时候,母亲又拿出了一个大大的红包:“这是给孙子的……”我有些哭笑不得:“爸,妈,咱这是折腾啥啊?”母亲看了一眼父亲:“这事问你爹吧!你爹最牛气的事儿就是拿着你寄的汇款单到处炫耀说没白供儿子念大学,现在儿子出息了,月月给老子寄钱买酒喝!”

母亲说完,父亲竟像孩子一般脸红了:“这个算不上炫耀,本来就是儿子给咱寄钱了嘛!”妻子说:“那要是这样,以后干脆我们月月给家里寄1000元!”

父亲听了,大手一挥:“行啊!那来年给孙子的压岁钱就是12000元!”

父亲说完,我和妻子都笑了,竟然笑出了泪花。