

声涯

孙正平

2.我的人生终于有了转机

解说开幕式和闭幕式，不像解说具体比赛那样有灵活性，可随意发挥、游刃有余。解说比赛，专业上说错了可以重来，一句话没说利落可以说；但在大型运动会的开幕式和闭幕式上，往往涉及到国家和地区的名称、党和国家领导人的名称，它的综合因素很多，影响力极大。一旦说错，常常有不可估量的政治后果。

因此，当你坐在大型运动会开幕式或闭幕式的解说席上，你首先要做到的第一件事就是不能出错。作为我个人而言，在开幕式和闭幕式的解说上，声音和经验是我最倚仗的条件。在我们这一代，甚至包括我们后一代的体育解说员和播音员里，我的声音偏高，穿透力更强，更具磁性，在大场面上往往更能体现气宇轩昂、大气磅礴、充满震撼力的感觉。更重要的是，从1981年进台迄今在各种大赛中获得的经验。让我懂得在大场面上控制自己的情绪和把握局面，我知道怎样从开始安然平稳过渡，把每一个环节起承转合，直到结束。

能在现场见证和解说大型运动会的开、闭幕式，心情肯定很激动，但你必须时刻了解自己的角色。在中央电视台的历史上，很多人曾经担任过大型运动会开幕式和闭幕式的解说。自从我开始担当这个角色，我可以负责任地说，在那样的大场面下，我从来没有犯过任何哪怕微小的错误。像我这样的情况不能说是绝无仅有，但至少不多。

1999年世界体操锦标赛在天津举行。中央电视台负责现场直播，由天津电视台负责制作信号。中央电视台的领导指派我去转播开幕式。因为很多国家和地区的领导人都要亲临现场，在开幕式一开始，就由我来播报到现场的国家领导人的职位和姓名。虽然那只是照本宣科，但神经绝对高度紧张，不能出半点差错。我念道：“今天亲临现场的党和国家领导人有——中共中央总书记，国家主席，中



央军委主席——江泽民……”江主席就起立向全场观众致意，所有人依此类推。直到开幕式结束，终于长出一口气。

有个朋友过来拍着我肩膀，乐着说：“孙哥，能让国家主席起立，全中国也就你一人呀。”刚

刚从紧张气氛中释怀的我闻言大笑。那时候，我突然觉得，“孙开阔”这个称呼也挺有意思。

1981年3月，我正式调回了北京，进入了中央电视台，结束了长达13年的山西插队、上学、工作和生活。

从17岁到30岁，我的人生终于有了转机。登上太原的火车，仿佛就像当年离开北京一样，朋友、同事和学生约30人到车站送行，不过此时的心情与当年不可同日而语，真是天壤之别。隆隆的列车驶向了北京，我向后远地张望，山西的一切令我百感交集。

在我调进中央电视台的时候，中央电视台不但没有体育中心，连体育馆都没有。只有一个做体育节目的体育组，从行政上划归社教部，节目量也很小，每星期只有一次15分钟的《体育之窗》，偶尔有一场比赛的转播。我是来体育组工作的第8个人，在我之前的7个人里，现在只有2个人和我一样仍然在中央电视台工作岗位上。当初的老主任张家诚早已经退休，副主任冯一平、王兴华、李凯也退休了，卢宜讯去了美国，曾经去我们家了解情况的王宗智导演已经去世。现在还在位的两位，一位是哈国英导演，一位是编辑王嘉玲。

我是当时中央电视台唯一的体育解说员和播音员。当时宋世雄老师的人事关系仍然属于中央人民广播电台，他是1984年才正式调入中央电视台的。在那之前，中央电视台常常借宋老师来转播比赛。那时，电视台和电台常常一起转播实况，并没有像现在这样把解说特点和艺术区分得那么明显。宋老师在转播之前呼台号，一般都是：中央人民广播电台，中央电视台……

刚入台的那阵子，我像所有初来乍到的新生一样什么都干，提包、打杂、打灯光。在农村插过队的人，肯定不会怕苦怕累，能学就学，能看就看。每天上了班，我先看看有什么任务，没有我就扫地，打开水，真是从“学徒工”开始做起。

18.手包里也有一个U盘

事到如今，严格只好跟她做生意。两人争执半天，严格一让再让，最后达成协议：一、从瞿莉的5000多万元中，分出一半给严格救急，待严格缓过劲儿来，再把钱还给瞿莉；二、瞿莉借给严格钱，瞿莉过去的所作所为，都一笔勾销；三、严格借瞿莉的钱，要打欠条；四、瞿莉提出，瞿莉借给严格钱之日，就是两人离婚之时，也算一刀两断。

两桩生意做过，严格心里倒安稳了。与老蔺达成协议，严格带着老蔺，便去严格现在的住处郊区马场，U盘并不放在严格现在的住处郊区马场，U盘放在城里好久不住的贝多芬别墅。贝多芬别墅的钥匙，不在严格手里，在瞿莉手里。本来严格手里也有一套钥匙，前年夏天，严格与一电影演员在里头鬼混，被瞿莉抓了个正着，瞿莉大闹之后，便将这房子的门锁给换了。正是因为这样，严格便把这U盘，这天大的秘密，放到了这里，放到了瞿莉和别人想不到的地方。那天去放U盘，是趁没人的时候，悄悄拨开窗户，从窗户翻进去的。去自己家，倒像是做贼。但现在带着老蔺，就不好翻窗户；于是开车接上瞿莉，一块去了贝多芬别墅。到了贝多芬别墅，瞿莉上楼去了卧室，严格在楼下给老蔺收集U盘。U盘一共有6个备份，别墅里是木地板，6个U盘，分别藏在客厅几块不同的木板下。大家在客厅里走来走去，并不知道脚下藏着这么大的秘密。看严格撅着屁股，趴在那里用改锥起地板，老蔺不禁笑了：“你可真成。”

严格拿出U盘，又将木板一块块放回，走到窗户下，按一藏在窗户台下的按钮，窗下一块桌面大的墙开了，原来是块假墙，从里面又拿出一笔记本电脑，连同那6个U盘，全部放到了茶几上：“所有的，都在这儿。”老蔺又面无表情：“是不是所有，那是你的事。”又说：“贾主任常说，钱是小事，做人是大事。”

严格刚才折腾半天，又出了一头汗。这时擦着头上的汗：“这是大道理，我懂。”又显得有些狼狈。但还没等严格懊恼，楼上传来瞿莉一声尖叫。严格和老蔺都吓了一跳：“怎

么了？”慌忙往楼上跑。待跑到三楼卧室，才知家里来了贼。初像瞿莉一样，两人也有些惊慌，但检查屋子，发现贼只身跳下了楼，贼偷的东西，藏在电视柜里，并没有带走，又松了一口气。这时严格庆幸自己把U盘藏到了地板下，把电脑藏在了墙壁里，都是贼想不到的地方。只要这些东西不出意外，其他东西就是被贼偷走了，也无大碍。

严格拎着贼的蛇皮口袋，大家下到一楼。这时老蔺倒有些担心：“咱们刚才说的，贼不会听着吧？”严格说：“他在三楼，没事。”这时有人敲门，严格打开门，涌进来四五个别墅区的保安。进门不由分说，有要到各房间找贼的，有要打电话报警的。严格还没说什么，老蔺上前拦住他们：“不用报警。”又指蛇皮口袋：“这是个笨贼，偷了半天，把东西拉下来了。”严格突然明白什么，也说：“虚惊一场，就别报警了。报警对我们没什么，保安公司，又该怪你们了。上回小区出了一回贼，不是解雇你们几个人？深更半夜，都不容易。”

几个保安明白过来这个道理，马上点头说：“谢谢严总，谢谢严总。”又千恩万谢，才退着身走了。待屋里剩下严格老蔺瞿莉三个人，瞿莉穿着浴衣，抄起老蔺放到茶几上的烟，点着一支，一屁股坐到沙发上：“怎么没丢东西？我的手包，可让贼抄走了。”

严格吃了一惊：“这包倒值钱，英国牌子，全世界没几个。”瞿莉说：“包我倒不心疼，可惜里边的东西。”严格挥挥手：“手包里，能有多少钱，算破财免灾吧。”瞿莉说：“我告诉你们，手包里也有一个U盘。”

严格加上老蔺，都大吃一惊。严格忙问：“U盘里是什么？”瞿莉用烟头点点茶几上的U盘，大大方方地说：“和它们一样。”

严格加上老蔺，又大吃一惊，愣在那里。严格突然明白什么，猛拍一下自己的脑袋：“原来那副手拍这些，是你指使的。”

老蔺问瞿莉：“被贼偷走的U盘，设密码了吗？”瞿莉说：“怕被人暗算，没设密码。”老蔺和严格都愣了。严格向老蔺抖着手：“这下可完了。”老蔺叹口气，突然又有些怀疑：“别墅区这么多房子，贼咋单偷这栋呢？”

我叫刘跃进

刘震云



大自然地板、特地陶瓷、TOTO卫浴等建材，材质、规格和价格一目了然，4500种建材价，让消费者在装潢时做到心中有数。上海市消保委评定的六家“装潢指引”企业波涛装饰将各大建材品牌“诚信价”公布出来——

“一站式装潢”有了价格保障

装潢本来不用很烦

随着装潢市场诚信度的递增，越来越多的业主选择全包装潢模式，而“一站式装潢”模式让业主从繁琐的装潢中解脱出来。今年8月，波涛装饰和上海市装饰装修行业协会联合发布的《诚信建材档案》让消费者从跑建材市场中解放出来，真正意义上的“一站式装潢”得以实现。

在上海，波涛装饰连续6年获得行业信得过企业，之所以它能够有实力发布《诚信建材档案》这和它的公司的结构和规模有着至关重要的关系。它是上海唯一一家以装潢公司带动建材市场和工厂化装潢为发展模式的，拥有一家占地8000平米的建材大卖场，与大卖场模式不同的是，它是以装潢为专业的，这样建材成为它的重要支撑，而工厂化装潢又使它在规模发展上更进一步，作为本次《诚信建材档案》的加盟单位科勒洁具上海总经销商钱王说：“我们非常重视和波涛的合作，它是上海仅有的几家规模过亿的装潢企业，没有哪个材料商不会重视与波涛的合作，在价格和材料诚信度上，波涛以自己的实力赢得了材料商的支持。”

上引领上海家装行业，它首次发布的《诚信建材档案》即得到30家品牌建材商的支持。

波涛装饰发布的《家装诚信建材档案》是要求加入的建材商除了要保持诚信外，还要拿出具体的建材品质和价格优势，并且要明白的告知给消费者，将建材商与自己紧紧地捆绑在一起，相互制约，从而保证消费者的最终利益。

现实表明，这种做法受到了消费者的“一致好评”，业主刘女士就认为：“如果建材的品质和装修质量有保证，我们当然愿意选择这样一种模式，如果自己去购买建材除了费力费时外，几十上百种建材以后一旦出现问题，自己找建材商也是一种麻烦，如果都交给装潢公司，以后出现售后质量问题，直接找装潢公司就可以解决，不需要自己应对众多的建材商。”

《诚信建材档案》受到消费者好评

正在装修新房的刘女士说：“装修公司值得信赖，我们也不愿意很辛苦地跑市场。”而对于跑建材市场，更多的人是有心无力，毕竟这不是去买一件东西，更多的业主装修就是靠碰运气的心理。

也因此，波涛装饰在材料优势

在拿到《家装诚信建材档案》业主当中，有些是波涛装饰直接装修的，有些是找了其他装潢公司的，但他们从《家装诚信建材档案》中获得了帮助。刚刚搬入普陀区新居的李志新说：“我和女朋友是攒了10年钱才买了一套房，上海目前的房价太贵了，交房后又交了一笔入住费，装修的钱就有些捉襟见肘了。我们选择的是半包，买建材

我们是外行，后来朋友送给了我们一本《家装诚信建材档案》，有几十个品牌，四五千种产品，一般的来说，这些产品就够了。有了这本书后，我们买建材就有了底，想想你知道底价了还怕装潢市场喊高价吗？沪上的几大装潢建材市场是跑遍了，哪家便宜我们买哪家，手里拿着《家装诚信建材档案》可以和建材商大砍一番，嘿，还真是替我们省了不少钱。”

而把新房买在浦东的李菲他们是找熟人装修的，李小姐说：“一拿到房子的钥匙我和老公就开始计划装潢，光是设计风格我俩就争论了一个星期，然后就考虑选择什么样的装修公司。本来我的意见是选择一家大品牌的公司，而老公偏偏青睐有熟人关系的。托人介绍的有些话就不好说，老公偏不信。我就

怕建材出问题，偷偷地去要了一本《家装诚信建材档案》，一看就发现我家的地板有问题，我们买的等级和实际装潢等级根本不符！如果不是看了这本书肯定发现不了，我好好地找装潢公司理论了一番，退回了我们多付出的差价。”

波涛装饰：我们在谋取三方共赢

波涛装饰董事长谈治华认为，波涛装饰的《家装诚信建材档案》之所以受到建材商的积极相应，一方面是正规品牌建材商同样渴望诚信的消费环境，另一方面，它开创了一个全新消费的新模式，与高额建材大卖场的进场费和销售扣点相比，它省略了中间商这样一个高成本的环节，因此，更有价格优势和竞争力。

据了解，波涛装饰在今年5月份被市消保委公布为六大“装潢指引”企业之一后，渐入公众视野，波涛装饰是上海装潢行业中少有的年产过亿的装潢企业，是上海仅有的一家拥有家居建材广场的装潢公司，营业面积超过8000平方米。这意味着拥有建材卖场、又拥有建材工厂的波涛装饰在家庭装潢低成本运作上具有得天独厚的优势，近年来，



■ 波涛装饰工程有限公司谈治华董事长

波涛装饰仅凭自身优势就已默默发展成沪上仅有的几家年产过亿的装潢公司。

此次，波涛装饰联合上海装潢行业协会发布《诚信建材档案》的确给消费者带来实惠。

业主于德禄说：“我过去装修过一套房子，那时候自己买材料真是累死了。到了建材市场各个品牌的产品你要看一遍吧，有些东西不懂还要边看边学习，有的看好了价格太高，价格低的还没看上。当时为了买一套厨房三件套，原价13000多，打折后下来也有7800多，后来和销售员再侃价，销售员始终不肯让步，后来又找到销售分公司经理，终于又让利了500块，而我和老婆这时已经精疲力竭，再不想说话，连走路的力气也没有了。现在刚刚换了新房，装修房子我直接选择了全包，因为我发现一个有规模的装潢公司给出的建材报价并不比建材市场的贵，波涛装饰既然敢公示自己的建材价格本身就有自信，所以让他们装修我很放心。”

诚信装潢热线电话
021-51575203