

成都草根拍山寨《风声》

全程AA制2天拍完



抢 车位偷菜那我是行家。”这个号码是……”这不是恶搞,这是成都版《风声大作》的台词。电影《风声》的大热,让无数草根英雄竞相“翻拍”。继重庆版《风声》后,一帮成都草根也着手打造了这部成都版的《风声大作》。据导演KOKO透露,此次拍摄完全是向电影致敬,故事情节也与电影相似。影片仅用两天拍摄完成,目前进入后期剪辑。成片后将通过网络让网友免费观看。有意思的是,这个创作团队20余人,几个主演是通过网络海选出来的,所有项目均是AA制:自带服装;自己化妆;连摄像机都自带。场地则是别人赞助,几乎没有花钱。

叫板演员全是“山寨”版

KOKO说,大家都是电影爱好者,为了电影梦想才聚集到一起;这个团队有学生、白领、公务员、老板等等。”这次拍《风声大作》原因很简单:“第一,我们是向华谊致敬,他们拍摄了这么好的

一部片子;第二,我们是向重庆版的《风声》叫板,那个版本被网友评为很黄很暴力。我们这次是动态拍摄,跟他们的镜像版完全不一样,而且我们走的路线搞笑很山寨,要当这部片子的演员,前提

是必须与电影里的相似。”所以,山寨版的“黄晓明”、“李冰冰”、“周迅”、“苏有朋”统统上阵。“他们都是通过网络筛选出来的,其中扮演金火生的已37岁,他们中有学生也有经理。”而故事情节来

源于电影中的两个经典场景:第一场是破译摩斯电码;第二场是王田香挨个审问。第三场是我们的原创:王田香为了抓老鬼,让大家玩杀人游戏,于是一出啼笑皆非的故事出来了。”

AA制服装道具全自带

“虽然只有两天拍摄,但我们拍摄水准绝对按照电影来。连分镜头剧本都有。为了还原电影中的场景,很多东西包括小道具都是演员自己拿来的。比如说,怀表、领带什么的。当时我们去发廊做头发,因为做的发型很奇怪,造型师就问为

什么?我们说演员拍戏,结果有个造型师就免费给我们做头发了。”KOKO说。所有主创都十分“敬业”。导演KOKO是个公司白领,根本没学过拍戏,完全靠一部一部片子反复磨出来的“天分”。片场每天都是欢声笑语,一次剧组到网友免

费提供的别墅里拍戏,由于赶时间没换下戏服就去吃饭,一桌子的人,有日本人、国民党、小兵,还有旗袍女,虽然怀旧气味十足,但也惹来路人无数注目礼。其间饰演小兵的演员穿着戏服去洗手间,让洗手间里的人以为自己穿越至战乱时期,惊愕不已。原版中

周迅身穿吊带蝉翼睡衣“色诱”小兵为其送信一幕,最后被山寨方式化解了——改为金钱,而最终小兵妥协了。最有意思的是,扮演吴志国的“皓月当空”,本来就是一家IT企业的总经理,这次演戏让他找到了感觉:“拍完了还天天追着我索要拍下一部戏。”

设想下一部瞄《成都粉子》

虽然这部片子还没完成,KOKO说他们这个团队就开始策划下一部片子了:“我们想把网络小说《成都粉子》拍出来,我们会很

艺术地来表现成都的美丽。”KOKO说他的设想是,用民间选美来选“粉子”:“我想在公共汽车上选,美女从前面进后门出,草根评

委坐在汽车上。”我还想请李伯清老师来当我们的顾问,帮我们想成都的特色。”据KOKO透露,将把这部《成都粉子》打造成90分钟的

长篇,拍摄完成后依然放在网络上让网友观看,目前还在和作者讨论版权问题。

综合

包小柏转型接拍《西藏往事》



据台湾媒体报道,号称毒舌派评审掌门人的包小柏,在内地一场评委活动可拿40万台币,但他转型当演员,接拍第一部电影《西藏往事》,却被当成小角。包小柏演一名国民党和美国结盟的军官,虽属客串,但因他在内地选秀节目中是酬劳最高的华人评审,对片子号召力不小。但他

在高原上拍戏,不只苦等10天没通告,好不容易有他戏分,却让他从早上6点等到下午6点,没拍半个镜头。大师兄何润东看不过去,要剧组对他尊重点。4日包小柏说:我跟何润东说我是新人没关系,但他认为这是做事原则,拍不到也该有个制片组的人来告知。”小柏最近加入当然娱乐,成了何润东的师弟,他

赞美何润东人行10年都没变,“我们到4千公尺高山上拍戏,他身上竟背了2、3张椅子爬山,问他干嘛?他竟说是给我用的,我眼泪差点没流下来。”包小柏与老婆分居台北、加拿大两地,他透露,女儿是奥运花式溜冰选手,光学费每年要数百万,夫妻没闹婚变,靠的是彼此了解。

凤凰

招聘

江苏省闽兴房地产开发有限公司开发项目——银河花园,三期房源即将面市,现招聘置业顾问若干名。

要求:女性,年龄18-24岁,学历高中以上
联系人:林先生
联系电话:13773993057
报名地址:宿城新区银花园

全球通亲子俱乐部 一切为了孩子

我能背后的故事(三)



南京分公司客户服务部电话经理:朱俊
服务感言:将心比心,贴心服务融入您的生活细节

□ 作为一名普通的全球通电话经理,我总是将心比心把全球通的服务理念融入客户的生活细节。全球通俱乐部正是从客户的真正需求出发,认真做好每一个服务细节,为客户提供更优质的休闲、娱乐和感受生活的服务。我所服务的全球通客户中有位毕女士,在南京开了多家知名美容连锁店,在美容行业也小有名气。由于她特别忙,作为她的电话经理,平常很少能联系上她,偶而办理业务对服务的要求也特别高,比较难以接近。偶然得知其实她为人和善,由

于忙于立业,生孩子比较晚,因此她特别关爱孩子。为了孩子的成长,她常带孩子参加社会上各种活动。我也有孩子,能体会到她关爱孩子的心情,于是只要有公司组织的全球通亲子俱乐部活动,我都打电话邀请她参加,可是几次都被她拒绝了。“寒假亲子游园活动吗?哎呀,现在是2月份,我怕天气不好,孩子会不会感冒啊?不去了。”看样子,她确实非常疼爱孩子,只是要求和顾虑比较多,所以公司举办的常规亲子活动无法让她产生兴趣。一个偶然的机会我在晨报上看到了一篇文章《不要让孩子穷到

只剩钱》,其中有一小节还专门介绍她,她不仅注意培养孩子的艺术修养,而且为了培养孩子良好的品德,还专门带孩子到南京福利院参观体验生活,学习关心帮助他人。我将她对孩子的关爱和教育方式默默地记在了心里,我和她的沟通也随着全球通亲子俱乐部一场特殊活动而改变,我们甚至还成了生活上的朋友。2008年举办了全球通亲子俱乐部迪士尼舞台剧活动,而且邀请了地震灾区在南京休养的小朋友观看首场演出,为他们带去童年美好的欢乐,平复灾难的创伤。我在第一

时间就想到了这位客户,觉得她应该愿意让孩子参与为灾区小朋友带来欢乐的活动。在邀请时我说明了活动的意义,果然她认为活动很有价值,欣然同意参加,并且希望兑换两张与灾区小朋友靠近的票,好好安慰他们。这次活动以后,她在与我的沟通中距离也同样的得到了拉近,语气和态度就像朋友一样,有时还互相交流有关孩子的话题。通过这件事情,我认识到在工作中只要做个有心人,将心比心,一定可以找到满足客户需求、提升服务感知的途径。

全球通 我能 顾问服务