

快报两度“错过”马季

虽然舞台上的马季总是笑意盈盈，精神矍铄，但大家不知道的是，20年前一场心肌梗塞曾让马季病危，“那时候的医疗条件也没做搭桥之类的手术，就这么活过来了，现在身体还可以，就是不能太劳累了。”马季说。

也许正因为此，今年，快报两度错过了马老，这是我们的遗憾。而每次，马老总总会再三抱歉地对记者说：“真是对不起，我去不了你们报社了！下次有机会一定去你们那儿做客！”那种谦逊和和蔼，让人如沐春风。

错过 快报视频

时间：今年3月底
事件：约好第二天来快报进行视频，但马老因老伴身体不舒服急着返京，特意招来巩汉林和金珠“替补”。

今年3月底，马老来宁演出，因为曾在春节联欢晚会彩排现场多次采访过他，所以当记者邀请他做客“生活南京.com”时，他一口就答应了，并约好第二天上午10:30~11:30走进快报，与网友互动聊天。他还开玩笑说：“能够通过网络给大家增添乐趣我很高兴，有关于相声的，有关于我的，只要网友想知道，明天尽管放马过来。我百无禁忌，什么都能答！”第二天，预告马季做客快报的消息见诸报端。

当天上午10点，记者准时到金陵饭店接马老。谁知，马老急急地说：“真是对不起啊！我老伴早上给我打电话说她身体不舒服，我得赶紧回北京，刚把下午的飞机票签到早上，我去不了你们报社了。”说着，他握住记者的手，再次抱歉说：“真对不起，我知道报纸已经出来了，我不去会让你为难的，我专门找来了巩汉林和金珠，我让他们顶替我去，行吗？真是对不起啊！”接着马老转而面向巩汉林夫妇，说：“拜托你们了，你们一定要尽全力帮我这个忙啊！回北京我请你们吃饭，友情后补。”巩汉林夫

妇幽默地保证说：“一定接好马老师的班！”

此时，一辆别克商务车停在饭店门口，催促着马老赶紧上车。马老走到车边，还不忘转过头，向记者挥手说：“真是麻烦你了，下次来南京一定补上快报这一站！”

错过 现场专访

时间：今年9月
事件：“牡丹奖”颁奖晚会彩排马老因身体不适延迟来宁，约好的现场采访改为电话采访。

今年9月，第四届中国曲艺“牡丹奖”在南京举行颁奖晚会。获得终生成就奖的马季，应邀与曲艺界众大腕常宝华、刘兰芳、姜昆等一同来南京授奖。记者好不容易通过主办方争取到面对面采访马老的机会，马老也答应来南京看彩排时接受专访。

但由于身体突然不适，马老临时取消了看彩排的行程，延迟来宁时间。而采访是说定了的，马老抱歉地答应记者在北京家中接受电话采访。虽然隔着一条长长的电话线，但马老对相声艺术的钟情，对相声现状的焦虑，以及对名利的淡泊，都深深感染着电话这头的记者。

很多人说这个终生成就奖，给马季的相声人生画上了圆满的句号。然而，马老生前接受记者采访时，却十分平静地表示：“‘牡丹奖’终生成就

奖对我来说意义并不大——到我这个年纪，金钱荣誉都已经不再重要了。得了这个奖我也不兴奋，但这毕竟表达了一定程度的信任和认可，我仍是非常感谢。”马季毫不掩饰地提醒，面对荣誉和领奖，大家应该冷静。他说，现在人人都在和金钱打交道，“有钱确实比没钱好，但不应该被钱左右，不该为了钱而改变自己的爱好，否则就是最可怜的。所以，我现在就是要保持晚节，求得亿万观众对我的认可，批准我成为高尚的、纯洁的相声艺术的接班人。”

对自己的功名如此看淡，可当说到相声界走下坡路的问题，记者明显感觉到马老的激动，甚至心痛。“不是说相声的人没有才华，而是这些有才华的人都跑到其他地方展现才华去了，拍电影、拍电视、主持、做生意，可就是不说相声了。我们一定要从相声自己的队伍里找原因，相声的创作必须深入群众中去，但这么多年来这种认识却得不到承认和认可。”慢慢地，马老的口气又渐趋平静，他说自己一直有个心愿，就是想将自己50多年的舞台经验总结成书，编写一本相声教科书。“现在社会上形形色色的相声培训班、训练班很多，却没听说这几十年来真的培养出优秀的相声接班人，是什么原因？这说明，这些年在教育培养年轻一代上路子不对，完全停留在老的口传心授的层面上，而且很多理论离实践太远，对于舞台演员来说，最重要的还是实践。”

快报记者 史丽君

绝唱

大师风范

2006年12月21日 星期四 责编：杜雪艳 美编：侯婕 组版：谈雷 本版电话：96060/025-84783639

A5

苏宁岁末力推五大狂欢夜

十六周年全国总店庆促销 正式启动

2000年，第一个五一黄金周竟意识地催生了假日经济概念，在商家不遗余力的打造下，五一、十一已成为消费者的购物狂欢节。而至少40%的销售提升，更是让商家把黄金周看作名副其实的“捡黄金”季节。在五一、十一风光无限的同时，圣诞节、元旦也逐渐成为假日经济中的新宠，苏宁电器看准其中蕴涵的商机，从12.22至12.31，将圣诞前的双休日、圣诞、全国总店庆、元旦整合打包推出，以“十天五夜”为主题，集06岁末最后让利、16周年总店庆、07新年第一波促销大戏于一体，打造家电市场第三个黄金周。并针对不同目标消费群体，推出主题不同的家电夜市，引导家电消费新方向。

从“后黄金周”到打造一个新的黄金周

经过近几年的高速增长，这两年的黄金周消费已经呈现出疲态之势，销售增长率徘徊不前。于是在2005年，“后黄金周”概念应运而生，商家希望通过拉长“战线”来提高销售额。令人失望的是，由于黄金周已经释放了巨大的消费能力，“后黄金周”的情况难以如意。

另一方面，由于春节黄金周不能为消费贡献力量，商家迫切需要在年前寻找另一个刺激销售的黄金节点。与此同时，圣诞节和元旦消费异军突起，成为继五一、十一之后最有潜力的一个销售增长点。苏宁电器看准了这两个节日的商机，推出“十天五夜”的全新促销概念，打造第三个消费黄金周。

据苏宁电器南京大区总经理陶京海介绍，由于圣诞、元旦中间相差5天，两个节日的消费成零散状态，而不能形成与五一、十一相抗衡之势。因此，苏宁电器独辟蹊径，将圣诞前的双休日、圣诞、全国总店庆、元旦整合打包推出，从12.22至12.31的10天时间里，推出“十天五夜”活动，打造第三个消费黄金周，这将是一个完全有别于传统的黄金周。整个促销活动按照“十天五夜”的主题展开促销。由五个主题促销夜市与十个白天促销共同组成苏宁

2006年12月底的大型促销活动。集06岁末最后让利、16周年总店庆、07新年第一波促销大戏于一体，打造一个新的销售黄金周，1个亿的让利，丝毫不亚于五一、十一的促销力度，全面刺激节前家电消费市场。

1亿让利打造五大狂欢夜

据陶京海介绍，从往年的销售数据来看，12月底夜市销售在全天销售中占有较大比例，销售增长大部分来源于夜市。因此，第三黄金周的“十天五夜”促销至头戏将集中在五夜。推出“午夜黄金周”概念，还针对不同的消费目标群体推出不同的主题夜市。从12月22日开始，连续5个不同主题的夜市——12月22日员工内部采购夜、12月24日平安特卖夜、12月25日圣诞HIGH夜、12月26日全国总店庆回馈夜、12月30日会员狂欢夜、1亿元优惠让利，打造岁末之前最后一个狂欢嘉年华！

22日晚：员工内部采购夜，直降让利

南京海告诉记者作为全国就业与社会保障先进民营企业，苏宁电器一直在谋求给予员工更多的回报。为感谢苏宁员工一年来的辛勤劳动，于12月22日晚在山西路店开展内部员工及家属的团购夜，全场价格

直降让利。当晚，山西路店将举行闭店销售，凭券方可入内，全场产品以直降为主，拿出了上百款优惠电器，全场最高降幅高达40%。

24、25日晚：平安特卖夜，圣诞至HIGH夜，千万年轻人特享

往年的经验表明，平安夜、圣诞节是年轻一族的专场狂欢夜，时尚、潮流的3C类产品将是当晚的销售宠儿。情侣产品销售将迎来一个高潮。12月24日、25日晚，苏宁电器通讯、数码、精品小家电联手登台。推出主题为3C体验夜，5折购机乐不停的特惠活动。届时，时尚热销机型将集体亮相，让消费者与之零距离体验产品，感受来自体验式消费的乐趣。体验机型即可享受折上折优惠。当天抽奖产生的10名消费者，还可享受购机返50%的购机款。入场消费者还将免费享受由苏宁电器提供的饮料、西式糕点、食品等圣诞节相关食品。

26日晚：总店庆回馈夜，亿万消费者共享

2006年12月26日，苏宁电器已

经走过了16年的辉煌历程，在苏宁电器成立16周年的纪念日当晚，为感谢全国消费者苏宁电器的支持与厚爱，苏宁电器全国的450多家门店将同时启动“全国总店庆回馈夜”，面向全国消费者推出岁末最大一次促销让利活动。据陶京海介绍，作为“五夜”中的最重头的一夜，总店庆回馈夜对提升苏宁店庆销售至关重要，活动当晚，千万促销资源将集中释放。同时推出1万余台特价机，全场样机1折起售，限时6折抢购畅销机型。

30日晚：会员狂欢夜，千万回馈

随着全会员制销售的进一步推广，目前苏宁在全国已有800多万会员，他们已经成为苏宁电器最忠实的顾客。为回馈会员的厚爱，12月30日晚将举行会员狂欢夜，千万让利、3天措施享受会员专属权利。当晚所有会员入场购物，原积分均升值20%使用，全场通用当夜有效。彩电、冰洗、空调、通讯、IT、数码、小家电七大品类联合推出限量特价机型，专供会员享受。会员当晚购满1万元及以上者，在成交价基础上可享受与门店店长直降议价的待遇，苏宁VIP大客户优惠，可享受优惠折扣。

十天促销 梯次释放采购能量

据悉，为避免传统黄金周中因单日销售压力过大，导致最后几天下降的情况出现，除了五大主题夜市外，苏宁还推出“十天”大促销。在12月22日到12月31日10个白天内，每天都有百万促销资源回馈让利，引导消费者将消费能量在10天内平稳释放。

苏宁7大品类都将在10天内各自推出让利活动。12月到苏宁购符合8项全能标准彩电，在7天内任一商家销售开票的价格比苏宁原销售价格低，由苏宁双倍补偿差价。预定购买彩电、音像产品双倍补差。10天夜享8项全能。彩电、奥克斯、海信、春兰、美的、志高等空调主力品牌也是纷纷使出浑身解数或降价促销，或大额买赠，加入到苏宁年末“总攻”的阵营中来。其中松下LSD1令廉挂式仅售2380元，海尔06年度最畅销0A系列苏宁集中包销，百降100-300元，另有精美好礼赠送……

值得注意的是，传统促销优惠价格及活动多集中在双休日，大多数消费者也认为优惠价格数量有限，先到先得。而在“第三黄金周”，消费者只需通过电话预定产品，苏宁即将假日优惠价格有效期为预定消费者延长一周。