

叶江川： 最想看刘翔比赛

虽然是奥运项目的运动员,但是中国象棋队的主教练叶江川对于奥运会还是十分关注的。昨天下午,当记者拨通叶指导的电话后,他表示已经听说了这个事情,但具体情况还不是特别了解,“最近事情比较多,所以还没来得及去细看呢。”不过叶江川表示,等忙完了手中的工作,他会找个机会去订几张奥运会比赛的门票,“就怕到时候有点晚了。”很显然,叶指导还不太清楚本次奥运会的门票销售将采取“摇号”的方式,只要在在规定时间内提交申请,都有机会订到自己想看的比赛的门票,听到这个喜讯,叶江川兴奋地说:“这太好了,一定要争取弄到票去看奥运会的比赛。”

“那么您最希望看哪个项目的比赛呢?”对于这个问题,叶江川毫不犹豫地表示:“田径!主要是想看看刘翔的比赛,他是我们中国人的骄傲。当然,像100米、200米这样的短跑项目也很吸引人。”

快报记者 陶晶

刘翔父亲 怕没票看儿子比赛

听说现在网上可以订票,刘翔的父亲向记者,这奥运门票怎么订法?刘学根对于电脑不是很精通,也很少上网,一般网上有儿子的新闻,他多半都是向相熟的记者去打听。

“今天开始,所有的人都可以登录奥运票务官方网站,根据上面的提示就可以申请预订门票了!不过不是所有预订的人都有门票,如果最后预订的人远远超过发售的票数的话,奥组委将进行摇号发售门票!”听到这里,刘翔爸爸惊讶道:“买门票还要摇号啊?感觉有点像彩票票哦!不过随着2008年越来越远,门票肯定越来越紧张!”“那您还不赶紧订两张刘翔比赛的门票啊?”记者打趣道。刘翔的爸爸笑了:“是啊,要是最后订不到票,看不到比赛就比较可惜了。”不过除了网上订票外,拨打电话或者到中国银行领取门票申购表,都可以预订门票。刘翔的父亲认为后两种方法比较适合自己。

每年的上海田径黄金大奖赛,刘翔的父亲都会买点票赠给亲戚邻居,最多的一次刘学根一下花了近五万块门票钱。不过这次奥运会,刘翔的父亲不打算送票了。他说:“这票这么紧张,我们自己都不知道能不能弄到呢!”

快报记者 付智勇

张艺谋： 开幕式方案 8月份出炉

14日上午,北京阳光灿烂。位于北京北四环学院桥旁的北京奥运大厦302会议室里,北京奥组委专门邀请的社会各界代表们,畅谈所期待的北京奥运会开幕式,并为此献计献策。

张艺谋等开幕式创作团队的主创人员,认真聆听着每一位代表的发言,不时与他们面对面交流。



张艺谋： 开幕式表演要有“个性”

北京奥运会开闭幕式总导演张艺谋向参加座谈会的代表们介绍了工作进展情况。他说,开幕式的创作方案正在进行进一步细化工作,今年8月将把确定的方案提交给国际奥委会审批。

张艺谋说:“创作团队成立正好一年。承担了这个任务,感到了巨大的压力,比拍十几部电影压力还大,难以保持一颗平常心。为了更好地创作开幕式,创作团队听取了多方的意见。社会各界的关心,将成为创作的无穷动力。”

在谈及开幕式的创作思路时,张艺谋表示,多听有益。开幕式约50分钟的文艺表演时间里,如何将有着5000余年灿烂历史的中国文化更好地体现出来,需要进一步集思广益。

张艺谋说,2004年雅典奥运会开幕式的表演受到了众多好评,除了很好地体现了希腊悠久的历史 and 灿烂的文化外,还充分体现了创作团队的个性,艺术创作如果没有个性就死了。奥运会开幕式表演是艰难的艺术创作,需要坚持艺术个性。

北大师生：
在汉字上动脑筋

北京大学艺术学院影视编导专业2004级学生吕帆在座谈会上打头炮。他在参加座谈会前,花了一周的时间,和同学一起在学校里利用电话和网络的形式,广泛征集了师生们的意见。

他说,北大师生们大多认为开幕式要表现出“古老华夏与青春中国”的融合,在美、趣、意等方面进行创新,而不要搞成一个什么都有、什么都不能充分体现的大杂烩。他建议借鉴北京奥运会体育图标设计的思路,采用汉字拼图等方式,将最能体现中国文化特色的汉字,用艺术的方式展现在全世界面前。

北师大教授：
向中国神话要灵感

北京师范大学民间文学教研室主任刘铁梁认为,奥运会开幕式要多从中国神话中找构思。中国5000多年灿烂文化的源头,就来源于神话。神话展示了中华文明发展的历程,可以找到历史的记忆。

刘铁梁说,开幕式一定会展示激动人心的壮观景象,多从我们民族丰富的符号中寻找灵感。除了神话,还有体现中国人一种哲学思想的太极,可以太极拳等形式来表现。

来自部队的作家王宏甲

十分赞同在开幕式上采用中国神话元素的建议。他说,中国的神话最能体现中国人的价值观。如盘古开天、女娲补天、精卫填海,无一不是牺牲自我、成就集体的典型。中华民族就是在这样一种精神下,持续了5000年的灿烂文明。

奥运专家：
用国际语言来讲述

北京大学中文系教授、博士生导师张颐武认为,开幕式将是向全世界推介中国文化千载难逢的机会,应当用最吸引人的方式来创作,采用国际性的时尚元素来诠释中国,尤其是要注重视觉效果,切忌假大空。他认为,奥运会开幕式的创作,既需要集思广益,同时也要力排众议,要给予艺术家足够的创作空间。

奥林匹克专家孙葆丽介绍了历届奥运会开幕式的特点,以及奥运会开幕式所蕴含的意义。她说,开幕式是面向全球进行展示,因此必须采用国际语言来整合各种中国元素,这样才能更好地被世界各地的观众接受。

她建议,可用国际语言来讲述北京奥运会的理念,讲述中国传统体育与世界体育的关系,讲述中国对世界多元文化的理解。

新华社记者 汪涌

毕飞宇：等着快报送门票

昨天,当记者询问正忙着写自己长篇小说的毕飞宇有没有买奥运会门票时,毕飞宇大笑说:“等着你们快报给我送呢!当然啦,我是会付钱的!”原来,因为与快报友情颇深,毕飞宇以往观看各类比赛,其中不少都是快报送的门票。记者于是开玩笑说:“这是奥运会,又不是十运会,票

不好弄啊!”毕飞宇幽默地回答说:“没人送,那我就厚着脸皮跟人家要呗,当然,还是要掏钱的,总归是有办法的。”毕飞宇说,由于正忙着写作,还没把买票的事情提上日程。不过,奥运会还是要关注的。其中,足球、篮球一定要看,田径嘛,有票有时间就去看。

快报记者 史丽君

叶兆言：不去凑这个热闹

曾在世界杯期间为快报写过球评的叶兆言,是个绝对的足球迷。可出人意料的是,他却表示,坚决不去北京看奥运会,不凑这个热闹,就算有人送票,也不去。他笑着

说:“关键是看结果嘛,在哪看不一样?我宁愿在家守着电视,多舒服啊!再说奥运会项目太多太杂,我最喜欢的足球也是打了折扣的。”

快报记者 史丽君

黄宏：带家人一起看奥运

昨天,当记者告诉黄宏北京奥运会各项目价格已经公布时,他显然还不知道消息,“哦”了一声随即追问:“开幕式多少钱啊?”记者告诉他最贵的5000元,他大声地冲着电话吼了一声:“多少钱?”记者吓了一大跳,又告诉了他一次,并告诉他开幕式的详细票价。这下,他平静了很多,轻轻地“哦”了一句。当记者问他想买什么价位的票时,黄宏有点支吾,架不住记者的一再

追问,他说:“当然是希望票要好点的,价钱要便宜点的。”当他听说姜昆现在正在挤票时,他说:“我现在肯定不会去挤票的,但我到时候一定要去看的。”

细细想了一下,黄宏还告诉记者,他除了开幕式外,还想去看看乒乓球、跳水、田径等项目,当然了,看奥运,自然不是一个人的事,他到时候要带着家人一起去看。

快报记者 曹锋

范冰冰：约好去买团体票

尽管绯闻缠身,近来都一直采取回避媒体态度的范冰冰在听到“奥运”二字时欣然接受了采访。她告诉记者,提前两年她已开始计划买票看比赛了,“2008年是奥运年,也是体育年,相对来说,娱乐圈也会相对淡一些,

我已计划把整个奥运会比赛的那段时间拿出来休假,凡是中国的强势项目统统要看,北京圈子里很多朋友都约好了,大家伙一起去,听说开始卖票了,我们会约好一起买团票,位子也要最好的。”

快报记者 孙伊

韩红：一定要买最好的票

韩红平时很喜欢看体育比赛,最爱的是足球,其次是羽毛球。有空时,她会约几个朋友出去打羽毛球。昨天,奥运会门票开始预订,不巧的是,韩红不在国内。她的经纪人告诉记者,韩红正为工作的事到处奔波。但是韩红一早就

委托经纪人,一定帮她“盯着”奥运会,有票一定要抢先买,而且要挑最好的买,这样才能看得更清楚嘛。韩红经纪人表示,韩红早计划好了,奥运会尽量给自己放假,约上亲朋好友一其去看“在咱北京城举办的奥运会”。

快报记者 沈梅

张纪中：我最想看开幕式

导演张纪中在得知北京奥运会门票已经开始接受预订时,在电话那头着实兴奋了一下,原来张导一直想看北京奥运会的开幕式,张导告诉记者今天他就去预订,如果实在订不到,就找熟人给弄一张,花高价也得去看一次!

张导表示:“能在北京看一次奥运会开幕式已经不再梦想了,所以打破头也得去看,我晚上回家先去看怎么个预订法,然后马上

预订。不过我也听说奥运会开幕式的票比较少,原本想带我夫人一起去的,可能这个愿望难以实现了,还不知道我这次能不能预订成功呢,几率还是比较低的。”如果预订不到那该怎么办呢?对此张导神秘地告诉记者:“预订不到当然有别的办法啦,我已经做好了准备,一年前就找了个熟人,他应该能帮我买到一张,让我能一饱这场盛宴的眼福。”

快报记者 李谷

让商业时尚从现实世界挺进虚拟空间

玉桥市场与盛大网络联手打造“网络红人”

笔者日前从玉桥市场获悉,玉桥已与国内网络游戏开发的龙头企业盛大网络公司正式联手,开展“玉桥杯盛大《彩虹岛》彩虹使者选拔大赛”,合力打造未来“网络红人”。一个是南京及周边地区知名的批发零售企业,一个是全国名气日盛的游戏开发商;一个经营范围主要是影响人们现实生活的服装、皮具等日用品,一个的虚拟触角主要分布在网络这个虚拟世界;看似

八竿子打不着的两家企业“联姻”,是在玩营销噱头,还是另有所谋?笔者为此走访了玉桥市场。

踏着背景音乐轻快的节奏,漫步在数万平方米的玉桥市场里,花花公子、鳄鱼、BOSS SUNWEN、五星苹果、哥弟、啄木鸟、杉杉、意尔康等国际国内知名品牌的流行夏装和精品皮具,琳琅满目;摩肩接踵的俊男靓女,在一个个装修别致精美的商铺或

包间里挑选商品。虽然五一长假还没有到,但时尚的商品,时尚的人群,似乎昭示着玉桥的夏季购物热潮已经提前井喷!

正在各个楼层里“微服”查访销售情况的玉桥市场总经理马德民告诉笔者,玉桥与盛大网络后的第一个活动“玉桥杯盛大《彩虹岛》彩虹使者选拔大赛”已经启动,两家将联手从广大网游爱好者中发

现并打造一批“网络红人”。

这样做只是为了促销吧?笔者问。

不是。马德民总经理说,玉桥开业七年来,一直保持了一个时尚商业企业的形象,赢得了南京及周边地区顾客特别是年轻消费者的喜欢和信赖。玉桥的时尚是全方位的,是包括从里到外,从内容到形式的:经营的商品,是最前沿最时尚的品牌商品;经营的手段上,是江苏地区第一个实施

标准化管理的市场、第一个承

诺不满意100%退货的市场、第一个对商户进行诚信等级管理的市场。正因为坚守了这样的时尚精神,玉桥才一步一个脚印,成长为南京第三商圈的领头羊。

始终拥有最时尚的元素,始终和最时尚的人群在一起,才能使玉桥始终傲立时尚潮头!马德民总经理感慨地说,基于这样的体会,我们才和当今网聚了最多时尚人群的网络游戏公司合

作,不断为玉桥市场注入青春活力!

马总一席话,把笔者心里的问号拉直了。是的,一个与时俱进的企业,是不会对新生事物漠不关心的;作为批发零售企业这样的古老商业业态,把触角从现实世界伸向虚拟空间,虽然未必能立即产生看得见的效益,但是这彰显了一种可贵的探索精神,暗示了一个新的发展方向 and 独特路径! (本 讯)