



《歌手》《中国好声音》《流淌的歌声》求新求变 老牌音乐节目今年要搞新意思

《歌手》2019 热烈开战、《流淌的歌声》收视口碑飙升……新年伊始,音乐类节目已为湖南卫视和广东卫视赢得开门红。纵观今年荧屏节目单,音乐类综艺无疑仍是重点编排对象,而在“综 N 代”普遍遭遇困境的情况下,《歌手》《中国好声音》等老牌音乐节目也一直在求变求新,寻找突破口:从歌手阵容到赛制,改变决心可见,从播出的前两期效果看,这种“新意”已然带来了新的生机;另一边,《流淌的歌声》也赢得开门红,经典的歌曲、足够分量的歌者,加上不为人知的背后故事,唤起了几代观众的情感共鸣,收获了大批拥趸。

《歌手》

1 从唱别人的到唱自己的

《歌手》走到今年已经是第七个年头,在上一季决赛后,关于“说再见”的话题一度甚嚣尘上,很多人觉得不会再有下一季了。但是新年伊始,《歌手》2019 就以爆表热度回归了荧屏,刘欢开口跪、神秘黑马等成了热搜名词,这档负重前行的老牌音乐节目,再次让人看到了“初见”时的惊艳。

总导演洪涛在首场发布会上就道出了《歌手》的最终目标:要在做顶级音乐节目的道路上坚定走下去。而支撑《歌手》走下去的,除了坚守,更有创新。比如,相比一开始的注重声音,今年更注重作品;一再升级的赛制、空前开放的玩法,让全民情怀也跟着升级。



2 相比声音 今年更推崇作品

艺人资源越来越匮乏是很多综 N 代所面临的难题,而怎样召集到一个让外界惊艳和期待的首发阵容,相信也是导演组的头号问题,节目监制洪涛曾在上一季首期录制现场为此忍不住落泪,艰难程度可见一斑。而今年,《歌手》从以往的唱将翻唱经典模式,转向实力唱作歌手参与以原创作品为主的音乐竞演,欢迎更多元、更年轻的歌手来到这个舞台。在歌手名单上,可以发现八成是创作型歌手。而首发歌手也是以原创作品参与首轮竞演,原创主题的强化让这个已将音乐品质做到极限的舞台又增添了新生机。连万众期待的刘欢,与《歌手》的牵手也是因为要鼓励华语原创音乐创作,全新成立的“刘欢原创音乐基金”就是助力原创音乐发展的。导演洪涛认为这是一个新路径,“如果说以前我们推崇的是最好的表演,那今年我们会更推崇最好的作品”。

3 赛制升级 “全民举荐”有话题

赛制上,《歌手》2019 也再次升级。首先,踢馆赛制除了专家组推荐的“神秘踢馆歌手”,还加入了“全民举荐歌手”。当时消息一出,微博上就有各路歌手花式自荐或推荐,来自于全民举荐的“踢馆”团队,让今年的《歌手》增添了一份趣味和不确定性。而这种彻底打破门槛的新玩法,让普罗大众也热情高涨。

此外,节目的投票规则也首次改变,以往观众手中的三张纸质票就能决定结果,而今年竞演全程都可即时进行电子投票,再加上竞演全部结束后的常规纸质投票,两组数据各占一半,结合起来才产生最终排名。这种改变兼顾了观众的即时感受与理性思考,公正性更强。

据了解,踢馆赛正式开启前,首位全民举荐踢馆歌手刘宇宁已与专家举荐的藏族歌手 ANU 同台竞演,角逐唯一一个正式踢馆名额。按照踢馆规则,正式踢馆人选将在下一期首发歌手演唱完后即刻揭晓,因此在录制现场,刘宇宁全程顶着重压。而在踢馆人选揭晓过程中,不堪重负的他终于难掩自己、几度落泪,他直言:“作为这么普通一个人,能来《歌手》真的很荣幸,所以我会把这件事情看得很重。”可见,此次的全民举荐,对于渴望这个舞台的歌手有多重要。

新意思

《中国好声音》

导师阵容和新赛制引发期待

已经推出多季的《中国好声音》,2019 年的全国海选也已开锣,而节目最受期待的莫过于导师阵容和新的赛制。此前,有消息称今年的导师阵容将重新洗牌,可能会有固定导师退出,也会有往季导师回归。

关于导师阵容,周杰伦在上一季鸟巢夜开始的时候就说,如果这一季拿不到冠军的话,他就不参加这个节目了。也许周杰伦当时只是开个玩笑,不过他的学员确实没拿到冠军。所以,新一季关于周杰伦是否退出的话题也成为热点。有人退出就会有加入,对于新导师人选,网友也有热烈的讨论,比如期待“多朝元老”那英回归以及那英之外其他女导师的加入等。

而最新的赛制,据知改动后总共有六轮,决赛现场,导师们也将不会继续在一边观战,而是跟学员进行随机的抽签合作,然后一起演唱。总体而言,今年的“好声音”在赛制上将会有更多看点。

《流淌的歌声》

用歌声回忆呈现的故事更动人

大型原创时代记忆音乐节目《流淌的歌声》一开播就为广东卫视迎来新年开门红。节目被定位为演唱版的《朗读者》,演唱者除了呈现经典歌曲,更要现场讲述歌里的故事。已播出的几期节目中,蒋大为、朱明瑛、陈彼得、李春波、杨钰莹等歌者用歌声和回忆呈现的时代故事,打动了大批观众。

据了解,《流淌的歌声》接下来还将呈现“眷恋祖国”“家国情怀”“女人如花”“流金岁月”等主题,陈思思、周冰倩、李玲玉、李丽芬和卢冠廷、温兆伦、张明敏等歌者将陆续登台,演绎经典歌曲并讲述歌曲与个人、时代的故事。以唱情歌著称的陈明真,讲述了《我用我自己的方式爱你》这首歌的诞生。她说,以前的歌迷听了歌之后有感觉都会写信到唱片公司去。有个男歌迷听了她第一张专辑里的《变心的翅膀》之后,讲述了自己的暗恋故事。这个故事被制作人看到后就写了《我用我自己的方式爱你》这首歌,没想到就引起大家的共鸣;而接下来又有歌迷因为这首新歌而继续写信述说自己的故事,甚至还因为这首歌认识了生命里的另一半。

这种歌曲+故事+时代传唱人的新的音乐节目模式,让外界发现了它的特别之处。(据新快报)

把地方企业托举成中国的“唐人神” 陶一山:办企业就像爬山

记者 赵露 整理报道



▲唐人神集团董事长兼总裁陶一山 资料图

抢市场

从效益差到饲料明星

株洲饲料厂起死回生的转折点,源于陶一山的一次北上经历。1986 年,刚过 30 岁的陶一山被任命为株洲市饲料厂厂长。当时工厂产量较低,效益差,在“生猪大省”湖南,却难以赢得市场。

次年夏天,深思熟虑后的陶一山决定背水一战,改变思路北上寻求先进技术帮忙。因为走得匆忙没买到卧铺票,也没有座位票,他挤上了开往北京的 T2 特快硬座车厢,车厢闷热拥挤,他又累又乏,索性往座位底下一钻,睡在了地板上。

火车到达北京时,旅客全部下车了,打扫卫生的列车员发现靠近厕所的座位下面,居然还有一个人在“呼呼”大睡。“看样子是个民工。”列车员走过去用扫帚在地板上使劲顿了几下,把陶一山喊起来。

陶一山此番出行,是想求见中国农科院畜牧研究所教授、博士生导师王和民。下车后,他连住宿都没有安

排,急忙前往海淀区的一栋宿舍敲开了王教授的家门。

王和民看到门口的陶一山,一身脏兮兮的,带着一股汗臭味,同样误以为是敲错门的民工。不过,这位“民工”却谈吐不俗,思维敏捷,情真意切。

两人一番交流后,王和民对陶一山甚是欣赏,拿出自己精心研制的 11 个饲料配方,从中调制出 114 大猪饲料和 211 鸡饲料两种饲料,交给了陶一山。

陶一山凯旋回株,便与员工们非常细致地进行投产前试验,对 800 多头猪、2000 多只鸡进行喂养试验,总结制定工艺标准和检测标准,并将他们生产的新型饲料命名“骆驼牌”,取其负重、吃苦、进取之义。这匹金“骆驼”果然不负众望,1988 年,全厂赢利 150 万元,一跃成为湖南的饲料明星,陶一山也成了名副其实的“赶驴人”。

引外资

与香港公司合作成立“湘大实业”

1991 年 11 月初,陶一山随株洲市经贸考察团到香港参加国际工业博览会。赴港之前,陶一山就与厂领导班子商议,看能否找一家境外企业来合股生产经营。

这一次,香港经贸局做“红娘”,把他引荐给香港大生行饲料有限公司。几经谈判后,1992 年 7 月双方终于携手合作。“骆驼牌”商标以价值 70 万元的股份入股,双方共投入 6100 万元成立“湖南湘大实业有限公司”。合资运营第一年,销售收入突破两亿元大关,“骆驼牌”饲料上了一个新台阶。

1994 年,陶一山得知株洲肉联厂因经营不善濒临倒闭,欠下 1776 万元债务,390 名职工的生活难以为继。他敏感意识到,进入肉品加工行业的机会来了。陶一山认为,公司可

以利用肉联厂原有的车间、水电、通讯、冷冻设备和铁路专用线,快速形成饲料、养殖、屠宰、加工“一条龙”经营的发展格局。

陶一山说:“如果这步棋走得对,企业就能在兼并中得到多元化发展。”

在给肉品取名时,陶一山有一种“十月怀胎、一朝分娩”的感觉。“这是我多年的梦想——打造湖南第一品牌肉,取名“唐人神”,寓意是希望肉品像盛唐文化一样传遍世界,中华美食走天下,肉食佳品唐人神。”

1995 年开始,“湘大实业”相继兼并了株洲市肉联厂、出口合营养殖场等后,投资 3000 万元建立了“唐人神”肉制品有限公司,并组建湘大集团。从此,“唐人神”逐步享誉国内外。

破困境

创新性地推出“逆向渠道”模式

湘大集团成立后,企业却迎来困境,发展连续 3 年处于低迷期,陶一山一次又一次想复制过去的成功经验,但接二连三败下阵来。到了 1998 年 5 月,企业出现第二次月度亏损,销售每月下降,危机四伏。

陶一山处变不惊,他经过详尽考察,问题的症结水落石出:产品营销环节受阻。在日趋激烈的市场竞争中,还在走着一条传统的市场营销道路。

陶一山想出了一套别具一格的“顾客价值营销管理”方案,一改过去传统的“正向渠道”营销模式,创新性地推出“逆向渠道”模式,这在营销史上是一次反传统的革命。

他冒着亏损的风险,每月招收 100 名服务营销员,服务于田头农舍、鸡棚、猪圈;他还捐赠 360 万元饲料给农民进行科技示范,并免费为农民举办科学养殖

技术讲座,帮助农民提高养殖水平。一时间,湖南、广西、云南、贵州的一些农村到处是“饲料一枝花,骆驼富万家”的广告语。方案实施后,当年下半年企业就走出恶性竞争的泥潭,并从此一路小跑。1998 年,企业率先在饲料业推行“服务营销”,年销售收入 3.5 亿元。

陶一山从此围绕饲料、种苗、动物保健、肉品加工、连锁商业五大产业大举进军,陆续在北京、上海、西安、河南、云南等全国 11 个省市兴办了 20 家外办子公司,1999 年销售收入 5 亿元。

2000 年,陶一山把湘大集团改组为唐人神集团,并于 2001 年引入战略投资者,完成了对国有股份的置换,使企业成为非国有股份的外商投资股份制企业。

2011 年 3 月 25 日,唐人神集团在深交所成功上市,成为中国生猪全产业链经营第一股。

中国梦

让国人吃上营养美味安全的绿色食品

在距离唐人神总部约 15 公里的马家河,有一处依山傍水的地方,这里是唐人神种苗基地和培训基地,别具一格的唐人神大学就坐落其中。

这是一所特殊的学校,学员多是唐人神的员工,也有各地农村的养殖专业户代表。在这个绿树掩映的围墙里,唐人神聘请国内外著名的专家、学者执教。尽管唐人神集团员工 40% 以上是大学本科学历,其中还有不少研究生,但陶一山觉得,知识更新没有

止境,在欧洲发达国家,一张大学文凭只要短短 5 年就会“失效”。

2013 年 5 月,在 1000 万头生猪产业链联盟高级研讨会上,陶一山首次提出“唐人神,中国梦”——用十年时间每头母猪年平均出栏肥猪数增加 10 头,每头肥猪效益增加 300 元,帮助中国农户年增加效益 3000 亿元。同时用十年时间形成产业链发展模式,让中国人吃上营养美味、安全放心可追溯的绿色食品。