

“模特教父”李小白

文\海南日报记者 吴钟斌

海南山美,水美,人美。海南之美已广为人知。从国内的到国际的,一切对海南来说,似乎已司空见惯。

李小白,海南之美的幕后总推手之一。在海南建省办经济特区20周年间,海南在选美领域突破了诸多禁忌,因此发生的一系列标志性事件,都绕不开这位体制外之人。

动机不纯,涉足“丝路”

个头不到1.7米、长相普通,夹杂在一群身高1米72以上的美女中间,不仅没有被淹没,他永远是中心。

籍贯湖北、生于南宁的李小白说,走上这条路是个意外。中学毕业参加工作,他有两个选择,或者到一个国营自行车厂去当车工,或者到汽车修理厂。他选择了汽修厂,原因是受不了“被人管”的日子:“虽然它是个小集体,不是国营厂,但是非常自由。现在做美女工作,最大的一个乐趣就是可以自由发挥。”

人生充满了变数。他当初的工友们绝没想到,身边这个汽修厂的小伙子日后会成为“模特教父”,天天阅美女无数。

边工边学,他后来考上了中国纺织大学。他说:“冬天拿汽油洗零件特别冷,汽修厂旁边是南宁棉纺厂,那里面有空调,我就想学这个好,以后工作不会冷了。还有一个原因,那时候二十出头,如果毕业后能分回这里,有很多纺织女工可以挑选当媳妇。”

“动机不纯”的李小白大学毕业后却留在了北京,去了纺织工业部出版社,并先后在原纺织工业部教育司、机关党委等岗位历练。1994年,他从地方挂职回到北京后担任中国服装设计研究中心副主任。两年后,兼任新丝路的副总经理和法人代表。

新丝路的前身是以“纺织部国家队”身份成立的中国服装表演艺术团。1998年,新丝路的开创者张舰和红极一时的陈娟红另起炉灶成立了一家新公司,近10个业务骨干也一起离开了。

从此,李小白被彻底推到了前台。他说:“这是一条没有退路的道路。”

锲而不舍,拿下首笔订单

坐在三亚湾酒店的阳台上,沐浴着三亚的阳光,他对刚接管新丝路时的困境仍然记忆犹新。

1998年底,新丝路处于史上最低谷。回首往事,他笑言:“这简直是一个烂摊子,要人没人,要钱没钱,我当时领导着一帮有组织的乌合之众。”

回忆起最艰难的时候,他清晰地记得:举办完一次大型活动,公司只剩下6000元,但还要补税十几万元。

当年的中国服装周上,新丝路没有接到一个订单。为了打开局面,他找到了当时著名品牌“蒙妮莎”总经理曹明,曹答应给新丝路一些订单。

但此前,“蒙妮莎”的设计师赵伟国却已拒绝与新丝路合作。他持着曹明的尚方宝剑,连追赵伟国三天,终于用真诚打动了他,拿到了第一笔订单。

“当时,我与正在沈阳开会的赵约好,他来北京,我去机场接机见面。”但北京连下两天大雪,飞机无法正常降落,他们改约到了上海。他和曹明又连夜赶往上海,但到达时

在中国纪念改革开放30周年的日子里,李小白——新丝路模特机构总经理又多了一个头衔——“推动中国时尚进程十大人物”,继皮尔·卡丹与羽西之后,排名第三。

这个由人民日报旗下《市场报》主办的评选活动,似乎在表明:中国的选模特、选美女活动从此不再遮遮掩掩了。

李小白被喻为“中国第一模特教父”。他担任新丝路的总经理后,一直致力于以比赛发掘中国模特行业的人才,并将正规的世界级大赛积极争取到中国举行。

20多年来,不但令新丝路成为中国成立最早、规模最大、深具国际知名度的模特公司,更成为中国模特行业最具含金量的品牌。从1989年举行首届新丝路中国模特大赛到2003年世界小姐落户中国,中国模特选拔真正开始和国际接轨。

20多年来,他先后发掘并培养了马艳丽、陈娟红、郭桦、姜培琳、于娜、岳梅、翟颖、杜鹃、关琦、李冰、王海珍、谢东娜、张梓琳等超级名模。中国最知名的女模特,全出自新丝路门下。这,不能不说是一个奇迹。

李小白与世界小姐。



图片由新丝路提供

赵伟国又去了杭州主持一个会议。

仍不死心的李小白在上海向朋友借了一辆车,连夜赶往杭州。偏巧杭州又大雾,能见度很低,车又出了问题。“没有办法,只好下来推车前行。”他说,“真是感慨万千,当时就想,为什么我会走上这条路?这条路走得对吗?从原来的‘别人求我’变成了‘我求别人’,一时还真的很难接受。”

他清楚地记得,到达赵伟国入住的宾馆是凌晨3点。他开口第一句就是“请你相信我”。就是靠着这份执着与真诚,他赢得了赵伟国的信任。

从机关干部一下子摔到市场上的李小白,也拿到了第一笔订单。“订单来之不易,真的非常感谢曹明与赵伟国,但我也从中学到了尝试,什么事情都要勇于尝试,只有这样机会才不会丧失,也才可能有希望。”

美女相伴,游刃于规则中

“你说我是中国模特的教父?不敢当。”李小白永远戴着眼镜,外表儒雅谦和,很难让人把他和美女时尚以及绚丽T台的“名利场”相提并论。然而,温和外表下,却隐藏着机智与大胆。

“模特行业表面风光,背后却处处隐藏着各种危机,模特、经纪公司与客户间的博弈很微妙,只有找到多方利益的平衡点,才能让模特行业健康发展。”李小白说,“这些年

来,我总结自己最大的收获是在守规则中找市场,让各种人才在新丝路平台上最大限度地展示自己。”

问到关键的、敏感的问题,他总是能巧妙地避开。应付媒体的各种刁钻的提问,他显然游刃有余。他形象地描述着模特行业核心三方的关系脉络:“模特与经纪人之间是鱼与水的关系,公司用各种手段捧红模特,模特反过来去传播公司品牌,互相尊重,遵守合同,良性发展,否则会出现客大欺店的现象。”

他确实数次遭遇“客大欺店”,一些经新丝路而走红的美女模特另立山头。但无论如何摇摆,他掌控的新丝路始终向前,且不断创造新纪录。

正因此,李小白把当初风雨飘摇、四面楚歌的新丝路,打造成一个拥有国内90%名模、营业额占全行业销售额40%左右的“时尚航母”,开创出中国的“美女经济”。

他用夫妻来形容规则。“什么是规则?夫妻没有感情了,没有关系,可以分手,然后再重新选择,如果你没有办理手续就和别人开始生活,这于情于理都不对,摆不到桌面上,这就是最简单生动的底线与规则。”

当男人遇上美女,似乎总会生出些许故事来。李小白成天在美女堆里混,不是完整的柳下惠,却也有自己的职业分寸。他坦言:“这是一个挺受非议的行业,外界普遍认

为,一个模特公司的老板一定会跟手下模特的模特有点什么。如果说一个模特公司的老总和模特一点关系没有,说破天都没有人会相信。”

“我也是男人,天天守着这么多美女,不动心?不想动手?如果都没有,那就不是男人了。”说这些话时,他哈哈大笑,“但我只能干着急,难受啊。”

三亚模式,切入美丽经济

1989年,新丝路在广州举办了首届服装模特赛。

三亚与美丽赛事的结缘应该追溯到1997年。当时在政策不够明朗的情况下,三亚提出发展注意力经济的观点。当年,首次尝试举办“三亚旅游形象代表大赛”,反应良好,一口气连办了三届。

2000年,借助天涯海角国际婚庆节,新丝路成功切入三亚。新丝路把模特的形体美、服装美和三亚的美丽山水风光结合在一起。第一届赛事收获颇丰,三亚的知名度、美誉度都有所提高。

一年后,新丝路与三亚合谋,谋划一个更加大胆、史无前例的计划——把世界小姐总决赛引进中国,定在三亚。

2001年,新丝路开始选拔“三亚小姐”,代表三亚参加世界小姐总决赛。当年在南非举行的第51届世界小姐大赛中,李冰取得了第4名的好成绩。

之后的故事更加精彩。将海南本土姑娘吴英娜送往伦敦参加世界小姐总决赛,夺得世姐赛第五名及“亚洲和大洋洲美皇后”称号。一下子就引爆了海南。

从李冰开始,至中国姑娘张梓琳首次获得世界小姐冠军结束,在长达8年时间里,这个堪称经典的美女故事也划了一个圆满的句号。

“这个过程,你要说没有一点策划也是假的,但也不是完全刻意的安排,在关键时刻往往机缘就出现了。”他笑盈盈地说着,干脆把腿盘起来,赤着脚。

为了世界小姐总决赛,三亚把“为美丽而建设”做为城市建设的主题,以能张扬三亚热带滨海城市个性的“两河三岸”改造作为市政配套重点工程,并确定了24亿元的投资任务。位于三亚河畔世姐赛主场馆的“美丽之冠”,就是“为美丽而建设”系列工程的点睛之笔。

当年,世姐赛与非典,成为海内外网站点击率最高的两大事件。三亚也从双方力推的“美丽经济”中获得丰厚回报。资料显示,世姐赛的举办能为举办地带来30%至40%的旅游拉动率。2003年以前,三亚的境外游客仅占20%,如今,境外游客已占90%。亚龙湾、大东海的临海高

星级酒店,已然成了中国的“蓝色海岸”、“黄金海岸”,酒店里、沙滩上放眼皆是“蓝眼睛”、“黄头发”,让人恍若已迈出国门。

旅游收入的数字是实实在在的,更令人可喜的是,在经历几届世姐赛磨练后,三亚开始在“拿来主义”之中加入中国元素和三亚元素,开始思考在国际化的同时打造富有鲜明地域特色的大文化——“让美丽的三亚插上文化的翅膀”。

2004年,新丝路与三亚签署战略合作协议,连续5年定址三亚。今年,双方再次签订协议,再续5年。如此,一个异地模特公司,与三亚官方的合作居然能长达14年时间。

他与海南、三亚官场保持密切联系,还时常受邀参加市政府或市委的有关会议。不管三亚市领导如何更换,他总能找到平衡点。

他需要三亚,三亚也需要他。谁能说,他到底是时尚商人还是政治红人?

