



《我们约会吧》录制现场

“今天你相亲了吗？”电视选秀悄然退烧之际，荧屏成了电视相亲的天下，而全民皆相亲更是成了2010年中国电视的一种独特现象。

据不完全统计，目前，各大上星卫视一周中播出的相亲节目就多达7档，这还不包括群众基础很扎实的地面频道，更夸张的是，现在连个别嗅觉灵敏的电台也扛起相亲大旗，推出电台版相亲节目。各大电视台都在争当红娘的兴头上，前天，由浙江卫视主办的第二届中国相亲大会在西湖边举行。

《非诚勿扰》《我们约会吧》《为爱向前冲》制作人大抖内幕 原来，都有“关系户”？

这种现象不止中国有，全世界都一样

爆点一：是闪友不是相亲 “按剧本来演”是致命打击

相亲大会很火爆，更火的是遍地开花的电视相亲节目。而在全国上星卫视的众多相亲节目中，江苏卫视的《非诚勿扰》、湖南卫视的《我们约会吧》和浙江卫视的《为爱向前冲》最火。面对诸多争议，前天三大节目的相关负责人接受记者的采访。

“《非诚勿扰》不是相亲节目而是新派交友节目，它更接近情感真人秀！”江苏卫视品牌推广部主任刘原“纠正”《非诚勿扰》的节目类型。《非诚勿扰》绝对不是综艺节目，综艺节目所有的东西都是设计过的，是以轻松搞笑为诉

求，但我们希望《非诚勿扰》是一个展示人生的舞台，让多种婚恋观和人生价值观通过这个平台展示。”

《我们约会吧》制作人刘蕾也反复强调，所做的节目绝不是相亲而只是交友节目，“相亲是做不到的，电视台不是婚介所。”

《为爱向前冲》制片人陈佃认为，自己的节目更像是个谈话节目而非综艺，“可以看到社会众生相，真实是第一的。我最担心的是，同类节目找‘托’或像有些报道说是‘按剧本来演’，这样对这类无疑是致命打击。”

爆点二：嘉宾里不少关系户 有钱人千千万，有话题的才珍贵

无论是《非诚勿扰》还是《我们约会吧》，节目的设置都高度雷同——一名男主持，以及若干固定数量的女嘉宾和男嘉宾。那么，这些嘉宾究竟是怎么来的？

《我们约会吧》制作人刘蕾表示，基本上来自网络报名，也有热线报名或朋友推荐。仅上周报名人数就达11700多人，平均一天超过1000人。言下之意根本不需要“托儿”。

不同的是，话题不断越骂越红的《非诚勿扰》的男女嘉宾则都是“关系户”，主要由专业的合作婚介所会员及与电视台有战略合作的地方平媒推荐的人员组成，这个节目很看重“推荐”，像《相亲才会赢》里的“丁桥男”沈勇也是“推荐”才上的节目。刘原表示，在嘉宾的选择上很注重“话题性”，有钱人千千万，有话题的才珍贵。



《非诚勿扰》选手马诺走红

爆点三：上节目包住不包路费 “关系户”也分档次的

马诺“拜金”成名工作机会暴增，被疑是“托”；张中媛“刻薄”成名，上完《我们约会吧》又上《快乐大本营》，被疑是“托”；沈勇一上场就被众位女嘉宾集体“开骂”，被疑是“托”；何润东上《非诚勿扰》，被疑是托……但是事实证明，“关系户”也分档次的。相比之下，沈勇的待遇就算是“关系户”中最高的了，制作单位不仅提供住宿，他和老妈往返路费也全包了。

刘蕾表示，所有的男女嘉宾一律不提供往返路费，但包住，“住在一起方便管理以及节目的制作。”

爆点四：不可忽略的设计因素 “吸引眼球”的元素一定要多

和一部好剧一样，好的节目“吸引眼球”的元素一定要够多。有沈勇的那期《非诚勿扰》关注度很高，其实这就是“设计”的结果。

为节目好看，《我们约会吧》对女嘉宾的选择虽没职业和学历的要求，却更注重层次搭配。刘蕾透露，每场都会安排个性和表达方式有差异的女嘉宾上场，“节目需要不同的声音，不希望出现一嗓子都是说脑残的话，或一嗓子都很知性或很琼瑶的声音。”

节目的剧情也设计过？刘原表示，绝对没有准备“剧本”，她还以沈勇妈妈上场为例，“当时根本没想到沈勇妈妈会上场，但节目录制前有问过她是否愿意上场？她说的那番话更是真的没想到。”或许真的没有“剧本”，但王家卫没剧本也能拍戏。 蔡舟舟

相关链接 全球同类节目皆有“托”

随着对于节目道德尺度、真实程度的质疑和指责，有一个问题亟待厘清——在相亲真人秀诞生较早的西方，节目本身在操作手法上是否如中国一样，存在作假、炒作的现象？

打造出《带我走吧》等约会节目的英国 FremantleMedia 公司中国首席代表那文宁介绍：“其实，越是发达的国家，节目里的托越多。不是说他们结过婚或者其他什么，应该说他们的主要目的还是来交友的，但是同时抱有其他目的，比如要出名。以日本为例，可能在一个节目的30个嘉宾里，有28个是托，但是这种托，是一种开放式的，是观众都知道的，大家把这当作一档娱乐节目来看，附带有一些相亲的诉求。但是，不能伤害到人，无论嘉宾还是观众。”

搭档范冰冰变悲情“夫妻” 赵卓成“赵氏孤儿”生父

陈凯歌的新作《赵氏孤儿》正热拍，葛优、王学圻、范冰冰、黄晓明和张丰毅等已经进组，但仍有大腕陆续加盟。昨日，记者从剧组获悉，赵卓成刚刚进组，他将饰演赵氏孤儿的亲生父亲、范冰冰的丈夫赵朔。

剧组工作人员小叶告诉记者，赵朔在全片起着承上启下的重要作用，因此剧组对该角色的演员选择高度保密。据介绍，由于赵朔是武将，要有不少的动作场面，陈凯歌考虑过很多人选，最终敲定赵卓成出演。“导演刚见到赵卓成觉得过于憨厚老实，还有点犹豫。但赵卓成穿上戏服，手持宝剑，立刻显出英武之气。”小叶表示，陈凯歌看后很满意他亦文亦武的气质，不是动作演员那么简单。据介绍，除了打戏外，赵卓成还和范冰冰饰演的庄姬公主有不少感情戏。 晚报记者 梁晨

与张艺谋关系匪浅 谋男郎非中国籍

《山楂树之恋》在湖北省宜昌市远安县晓坪乡青龙村拍摄，要拍一些室外场景，所以不得不同老天抢时间。前天，记者从现场一位爆料人处获悉，新任谋男郎很有可能是华侨子弟。

据这位爆料人称，饰演老三的这位新人并非之前所传的中戏大二魏姓学生，甚至并非中国籍。不过他的祖籍是在陕西，说起来，同张艺谋不仅是老乡，还另外有层关系，但具体是什么关系，这位爆料人却不愿透露。对于这位新人姓甚名谁，这位爆料人也抵死不愿透露。他说实在不想影响这位新人的前途：“如果我透露得太具体，很有可能会对他不利。” 冯泽

赵薇透露外孙女状况 赵薇婚宴和满月酒一起办



赵薇本月11日晚在新加坡鹰阁医院剖腹产下2.26公斤女儿，初为人母的她向朋友报喜时，更喜上眉梢地说：“宝宝很可爱！”而她的母亲、哥哥及丈夫黄有龙，前日也被记者拍到在医院10楼的贵宾房陪伴她。赵妈妈对于赵薇母女情况，简单地回了一句：“很好，很健康，没事，没事！”而产女的消息曝光后，赵薇已提前出院。

此前赵薇的预产期一直传是5月份，如今提前一个月传出剖腹生产，以至于当网友爆料赵薇已生女的消息后外界纷纷质疑爆料的真实性。有消息称，赵薇和黄有龙计划在赵薇产后身材恢复后，在中国举行大型的婚宴和满月酒，一次性庆祝。 小文

曾志伟化身功夫大师 《七小罗汉》登封开机

由喜剧大师宁财神策划主笔，傅华阳执导，曾志伟、牛萌萌、陈思成等领衔主演的功夫喜剧片《七小罗汉》，近日在登封开机。

《七小罗汉》影片讲述在当代某深山古刹，7个调皮捣蛋却各怀武艺的小罗汉同一帮大城市伙伙而来的“盗墓四人组”斗智斗勇、功夫大战，并最终捍卫和谐家园的故事。导演向记者透露，为了再现中国真功夫，“七小罗汉”都是从各大少林武校中，经历功夫、才艺等层层海选后脱颖而出，其中不乏正牌少林小子。他们将在影片中扮演的“哆”、“来”、“咪”、“发”、“嗦”、“啦”、“西”7个小罗汉，与曾志伟、陈思成、牛萌萌有大量重要的对手戏。他们不仅擅长少林童子功、蛤蟆功、猴拳、小罗汉拳、疯魔棍等正派拳法套路，甚至还会在剧中自创更多好玩又厉害的“真功夫”。曾志伟将剃度削发，化身武功高强却“潮”得令人大跌眼镜的“休休大师”，即七小罗汉的老师傅。《七小罗汉》将于今夏抢滩暑期档。 晚报记者 王冉

聚焦国美二七新活馆 72小时不打烊 ——全场家电低至5折 液晶电视送不停



据悉，4月23-25日，国美二七新活馆再推72小时不打烊，热卖3天，届时，还会举办“无需购物抽汽车”活动，而且，国美二七新活馆在4月17日上午，为前三期抽中汽车的消费者颁发了车钥匙。另外，4月23日，通过全新的卖场改造的国美南阳路店也将盛大开业，4月24日国美电器在新密开新店，兆吉新世界店隆重开业；以及国美豫北重店，国美安阳店完成转型，盛大开业！4店南北呼应，以郑州为核心，辐射全省，五一“放价”提前过。

72小时不打烊 国美夜市吸引消费者

对于国美二七新活馆2009年8月份举办的“72小时不打烊”夜市，很多消费者想必还有印象，该店通过“72小时不打烊”创造了郑州夜市的奇迹，同时也成为家电卖场举办夜市的先例。此次，河南国美再推“72小时不打烊”，依然有巨大让利普惠消费者。

据河南国美总经理张峰透露，为确保72小时不打烊为顾客提供一流的购物环境和购物服务，在4月23-25日期间，郑州另外9家国美卖场的优秀销售人员将根据择优选择的原则，抽调到国美新活馆支援。这其中既有店长、品类科主任，也有历届的销售能手、销售明星等，他们都有一个共同点，就是在家电行业从业至少有5年的时间，对家电产品非常熟悉，能够为顾客购买提供全

方位的导购服务，而且由于人员的增加，大家轮班上岗，在72小时连续营业期间，同样能够为顾客提供满意的服务。

来国美二七新活馆

多样化体验专区服务消费者

国美二七新活馆作为河南省唯一一家新活馆门店，它多样化的体验专区，获得了消费者的肯定。如单反数码专区，为顾客提供专业的摄影体验；手机3G体验区，畅享3G时代；彩电影音体验区，感受视听震撼；这诸多体验专区，完全从顾客的购物感受出发，考虑到每一个细节，确保顾客在这里购物就是一个享受的过程，通过对产品的体验，使用之后再决定购买，既降低顾客的购买风险，同时也确保顾客对国美的满意度不断提升。

打破传统家电卖场布局

商品结构更精细

国美二七新活馆在商品结构上进行了精细化的调整，在保持彩电、空调、冰箱、洗衣机等传统电器优势的同时，将着重加强手机、数码、电脑等3C品类的商品和大量关联性配件商品，在厨卫、小家电等生活电器方面，新模式将按照消费者的需求和购物习惯进行更加细分的分类，比如在其他家电卖场，厨卫小家电按照品牌划分专柜，而国美二七新活馆则按照消费需求和商品功能，建造不同的专题展区，如单反专区、3G专区、空调冰吧等，消费者可以直接根据使用需求选择定向的展示厅进行相关商品的选购。

国美二七新活馆凭借丰富的商品陈列、二七商圈等硬件条件和差异化的规划，消费者购物的可选择性大幅提高，实现真正的“一站购齐”。 樊无敌