

新版《水浒传》里“阮小二”是地地道道青岛小哥

赵帅：戏拍完了却难下梁山

本报记者 霍晓惠

新版《水浒传》热播,成为当下大家茶余饭后的谈资。很多观众可能并不知道,饰演一百单八将的演员中有不少山东人,像是卢俊义的扮演者王建新、柴进的扮演者黄海冰,其中阮小二的扮演者赵帅是地地道道的青岛小哥,他同时还是新版《水浒》编剧组的重要成员,燕青打擂,王英、扈三娘入洞房等很多有创新性的章节都出自他手。

“从梁山上下不来了”

赵帅 2004 年毕业于上海戏剧学院表演系,曾在《杨门虎将》、《飞天舞》、《丈夫》、《父亲的战争》、《寻找微尘》、《麻辣教师》等多部影视剧中有不俗表现。但阮小二这个角色最是令他难忘。“剧组的兄弟们十分抱团,大家感情深厚,以至于戏拍完了,却难以出戏。我们大家都感慨,‘从梁山上下不来了’。”

至于在演技方面最大的收获,则是与张涵予飙戏。“有一天我们拍讨方腊那场戏,阮氏三雄和戴宗扛着已死的赤发鬼刘唐回大营,当时我喊了一句‘哥哥,刘唐哥哥回来了’,只见张涵予老师转身看我,他虽然一句话都没有说,我却从他眼睛里读出了台词:‘你说什么?’他那饱含情感的眼神顿时让我情感控制键失灵,热泪盈眶,一下子就进入情境之中。至今,那一瞬间的眼神还深深地印在我脑海里。原来眼睛真的会说话,而且你也能读懂。”

演阮小二痛快又艰难

谈到自己扮演的阮小二这个角色,赵帅表示,阮小二是一个真性情的人,平日里放荡不羁,但敢担当,知进退,即便是死也会笑着去死。演绎这样一个角色是痛快淋漓的,是欢乐的,更是艰难的。自己进入《水浒》编剧组的时候,前三十集剧本已经成型,阮小二的戏份实在抢眼,一出场就是放浪不羁地唱着渔歌骂街,仅仅是骂街的这段,演起来就煞费苦心。怎么唱?用什么唱?台词的内容是骂街,却要唱出来?最后确定将台词融入吕剧唱腔中,可是吕剧还真难学,学流行歌曲只需要听几遍就会的赵帅便是学了一个多月,到头来唱流行歌曲都有些走调了,但十分遗憾的是,这场精彩的表演,因为篇幅原因被剪掉了,

“这不仅是遗憾,是我心里永远的痛啊。”赵帅说。而他最满意的则是阮小二临死之际的那场戏,“他与兄弟告别的那场戏,我觉得演得最丰满了。”

在编剧组里排第一

赵帅同时还担任新版《水浒传》的编剧工作,“温豪杰作为总编剧,编剧栏中把我排在头一个,连他的妻子都排在我之后。”赵帅说。不过赵帅也没有辜负总编剧的期望,燕青打擂,王英、扈三娘入洞房等很多有创新性的章节都出自他手。写的最满意的是哪段戏呢?赵帅说,这是一个“充满回忆”的作品:李逵砍断替天行道的大旗,史进元宵夜在东京高唱反诗……都是那样酣畅淋漓,很难单独说哪一个最喜欢。而谈到新版《水浒传》的特色,赵帅用“时代和技术”来概括,“我们是在跟着社会意识、社会道德的变化在改编《水浒》,谈不上优势,只能说文章合为时而著。”

新版《水浒传》播出后,在台词方面受到不少网友的热议。赵帅透露,剧本出第一稿时,台词还是特别谨慎的,“连新增桥段都用了文言文”。直到终结稿前,从新《三国》拍摄现场传来制片方的消息:赵子龙七进七出救阿斗,曹操看得高兴,蹦出“真乃一员猛将!我爱死他了!”的现代台词,编剧组才决定对台词做出调整。“这厮”、“那厮”、“腌臢泼才”等大家一听就懂的文言词都予以保留,但由于阵容庞大,“演员难免自己会调整台词”。为了避免演员蹦出现代词,剧组特地采用后期配音,但台词仍不可避免地被客户诟病。例如,阮小二叫吴用“教授”,其实不是指现代意义的教授,而是教导、授予之意,“教”应读一声,但是在配音时却被忽略了;至于武大郎叫潘金莲“大姐”,赵帅称,这是按原著来的,西门庆叫她嫂嫂、娘子,武大郎叫大姐,是符合当时的称谓的。



阮小二的扮演者赵帅。



《掩护》12日登陆黑龙江卫视

俊男美女颠覆传统谍战剧

本报讯(记者 邱伟) 大型谍战剧《掩护》将于9月12日晚登陆黑龙江卫视,全国卫视首播。据悉,该剧由著名编剧王琛、冯骥创作,高梓博执导,陆毅、刘涛等联袂主演,讲述了陆毅饰演的中共特工高志华在掩护之下从敌人内部窃取情报并逐渐成长的故事。

大型谍战剧《掩护》汇集了陆毅、刘涛、杨紫彤、朱泳腾、冯嘉怡等演技派

明星。讲述了陆毅饰演的中共特工高志华潜伏在敌人内部,在“王牌杀手”康晶晶(杨紫彤饰)和“破译天才”宫丽(刘涛饰)的掩护之下为我党窃取情报,与敌人斗智斗勇的故事。与传统的谍战剧不同,《掩护》中特工均为有名校背景的高智商知识分子,他们在剧中的斗法,将给观众奉上一场场知识含量及技术含量都十分丰盛的比拼。



陆毅和刘涛在剧中的扮相。

省图书馆举办免费动漫学习班

本报讯(记者 霍晓惠) 记者从山东省图书馆获悉,该馆青少年电子阅览室将于9月10日、9月17日举办两期动漫学习公益活动,对动漫有浓厚兴趣的青少年和广大动

漫爱好者可于9月7日—9月8日到省图书馆电子阅览室免费报名参加。届时省图书馆将邀请知名漫画家为大家讲述什么是动漫、动漫的分类及绘制过程。

印象沂山油画写生展明日开幕

本报讯(记者 霍晓惠) 印象沂山油画写生作品展将于9月10日上午在山东博物馆开幕,展期五天。展出的近百幅作品是由临朐县委宣传部、方圆艺术空

间共同邀请的赵开坤、郭润文、毛岱宗、王克举、王琨、张冬峰、任传文、孙纲、段建伟、雷小洲、忻东旺、王宏坤、丁设13位艺术家于今年5月在沂山写生的作品。

除“四害”全净化 保健康

全球首批全净化健康变频空调在海信下线

近日,海信空调隆重召开题为“健康新空气 畅享深呼吸”的新品发布会,宣布其与中国疾病预防控制中心环境所联合研制成功的“FPA全净化”健康变频空调在全球同步上市,中国家



电协会、中国疾病预防控制中心对此给予了高度评价:海信全净化健康变频空调是基于用户对空气质量的关注而进行的技术和产品创新,开创了全球空调向健康领域拓展的先河,这将引领我国空调行业由注重“室内温度调节”升级为关注“空气质量调节”,推动空调产品在节能、舒适、健康三大技术领域的全面提升,为人们防范疾病增添一重保障,从而引领空调产业的升级换代。

据海信空调研发中心主任

赵可可介绍:全净化健康变频空调采用了海信独创的“FPA全净化系统”技术,通过天然晶碳及绿色儿茶素的三重作用,经过强力吸附、固化结晶和化学分解,能高效去除空气中的苯、甲醛、病菌和异味,笔者现场还看到海信全净化健康变频荷塘月色系列空调采用了当前最前沿的3D设计理念,晶莹剔透的立体花纹完美地呈现在空调面板上,表现出更强的质感;而在会场展出的海信全净化健康变频2012全系新品空调,通过玉质白、香槟金等

等缤纷的色彩扮靓了整个会场,其时尚设计让空调成为了现代家居的装饰小品。

据悉,海信自1997年推出我国第一款变频空调后,在变频核心技术领域不断取得突破,先后研制出我国第一款180°正弦波直流变频空调,第一款330°全直流变频空调,全球第一款双模变频空调,由于在变频核心技术领域的领军地位,海信成为中国标准化委员会变频控制器分委会秘书处单位,负责牵头制定变频控制器国家标准。(刘燕)

万和刮起家庭厨卫电器换代升级风暴

随着生活质量不断提高,房屋购买的面积越来越大,家庭装修的要求越来越高,促使人们对厨卫电器不断提出新的要求,同时,为顺应健康低碳趋势,响应国家节能减排号召,进一步推动热水器及厨电产品消费的升级换代,从普及型的消费需求到高端消费需求,全面提高消费者的生活品质,国内燃气具及厨卫电器龙头企业万和本着“让家更温暖”,更健康、更节能的理念,

在今年夏天主动出击,推出“换代升级,万和有礼”超大规模促销活动,不仅在产品上进行升级,在售后上进行升级。

此次活动涉及到五类产品:燃气热水器要换无铅的,更健康;电热水器要换双盾的,更安全;吸油烟机要换双涡轮的,更浩静;燃气灶要换双聚能的,更节能;消毒碗柜要换双温杀菌的,更安心,每个系列的产品都直接贴合顾客实际需求,并且价

格劲爆:优惠空前;双聚能冷凝一级能效燃气热水器,惊爆1998元!省气1/4的双聚能内燃灶具,惊爆998元!行业首创,安全无忧的双盾电热水器,惊爆798元!1.9m³吸力王双涡轮烟机,惊爆2198元,并送指定燃气灶一台!双温杀菌消毒碗柜惊爆1898元,此外,万和还将其无忧服务理念发挥到了极致,活动期间,凡购买万和双盾电热水器,整机6年全免费包修;购买万和无铅燃热产品

水箱终身(8年)全免费包修;购买万和燃气热水器赠送价值50元防倒风装置一个,不冻更安全,最足的理由让您换代,最低的门槛让您换代,轻松惬意,健康时尚的生活唾手可得,“让家更温暖”,是万和在这个看似平淡的季节带给顾客的最真礼物!

据悉,该促销活动预计在9月15日结束,目前,该活动正在全国火爆进行中,消费者反响热烈,刮起一股家庭厨卫电器换代升级风暴。

买太阳能签协议 满意不满意消费者说了算

随着太阳能市场的逐渐成熟,越来越多的太阳能热水器走进了千家万户,然而,很多产品在使用过程中不尽如人意,经常出现冬天不能

使用甚至无法使用的情况,导致消费者满意度普遍不高,更有消费者直接怒斥太阳能“无能”,太阳能“冬天无能”恶疾由来已久,我们经走访发现,超过半成的消费者反映太阳能热水器一到冬天就“猫冬”,其中40%属于管路冻结、腐蚀、漏水,31%属于水箱不保温,35%属于真空管集热效率差,且普遍存在水温不高不能洗澡、性能衰减快等问题,一到冬天就形同虚设。

使用一冬不满意,全额退机 为此,亿家能特别推出了太阳能冬天满意协议,购亿家能3C系列机组,使用一冬不满意全额退机,此举突破性超越家电“出故障才享受三包”的限制,以“使用满意度”作为全额退机标准,即使无任何质量问题,只要觉得不满意即可享受全额退机服务,亿家能公司副总经理兼市场总监董强表示:“因为质量过硬所以敢于保障,我们就是要为每一位用户打造可信赖的满意服务。”

“冬天满意协议”成购机标准 选购太阳能要考虑的因素很多,有的人看重品牌,有的人独挑外观,有的人算支数,有的人冲价钱……然而随着太阳能市场的发展,人们的购机观念也越来越趋于成熟和理性,多项调查表明,冬天使用是否满意已成为选购时首要考虑的问题,亿家能始终以产品“好用”为使命,为消费者提供超出预期的满意服务,此次与消费者签订协议,再一次印证了亿家能在这方面所做的坚持和努力。