

文化
娱乐
现象

述
评

一叶一叶又一叶 试问跟风何时休

——同一电影题材过度消费引圈内圈外人士反感

“叶问”很忙

作为一代武学宗师,叶问的故事被不少电影人看中后,相继搬上大银幕。2008年年末,由叶伟信执导、甄子丹主演的电影《叶问》上映,爱国英雄主题和新鲜的武术类别,受到众多功夫电影迷热捧,电影不仅在票房上大获成功,让主演甄子丹一路走红,同时还开启了功夫电影的新模式;而最早开始筹拍“叶问传记”的王家卫,则用筹备8年的“慢工”,打开了“叶问”系列影片的又一片天地,在《一代宗师》中,梁朝伟版叶问多了一份武术大家的深沉和广阔,同样受到不少文艺青年的热捧。今年,“叶问”依然很忙,不仅有电视剧《叶问》,更有邱礼涛执导、黄秋生主演的《叶问之终极一战》,以及由黄百鸣出品,正在拍摄中的《叶问3》。

各出奇招

对于人们所质疑的“叶问”过度消费问题,各片导演都有自己的回答,大

王家卫耗费8年心血拍摄的《一代宗师》刚刚下档,甄子丹主演的《叶问》系列让人记忆犹新,一部接一部的叶问题材影片又将接踵而至。日前,《叶问3》被曝正在筹拍中,而由香港导演邱礼涛执导、黄秋生主演的《叶问之终极一战》也将于3月在全国公映,并将作为今年香港电影节的开幕影片。在李小龙被一部又一部电视电影过度消费的今天,他的师父叶问是否也将被“套牢”?

家都强调自己的影片和别人的有所不同。王家卫曾面对国际媒体表示,自己的影片不惧比较,因为它的背后是8年的资料收集和采访沉淀,影片的主角并不是“叶问”,而是“时间”。而《叶问之终极一战》的导演邱礼涛则强调,影片重在情怀,更多的是情感戏,讲述的是一代甚至是几代香港人的故事,主角是年龄稍大的中老年版叶问。“这部电影最大的看点是叶问心态的变化和展现,讲述的是一种英雄迟暮的情怀。”至于黄百鸣的《叶问3》,这次加入了3D拍摄技术,请来了原班人马甄子丹、熊黛琳,还为影片找到了一个

新亮点——少年李小龙。

网友“吐槽”

尽管电影人对自己的作品信心满满,但还是遭到了网友们的吐槽,网友FYCO 旭儒说:“今天瞄了眼新片推档,发现了黄秋生主演的《叶问》,我说这一个题材要被虐几遍才够啊?”怪兽仔仔说:“好烦啊,成日都叶问叶问叶问,前前后后,我知道的就有五六部了,甄子丹问完梁朝伟问,梁朝伟问完黄秋生问,同一个题材被利用太多就会被人厌恶,厌烦!”更有网友提出,之前的几部电影中,叶问已经打遍天下

无敌手了。从广州打到香港,从无名小卒打败了香港一众武林高手;之后又以一敌十,打败了日本将军,捍卫了中国武术;再后来将西洋拳王打翻在地……“现在再拍叶问,他和谁打呢?总不能和外星人去打吧?”

影人担忧

面对“叶问”被过度消费,不少圈内人士也表示担忧。北京电影学院教授王志敏认为,一部电影获得成功后有一系列类似题材的电影出现,是电影产业化的基本规律之一,但这不是好现象,“题材雷同的影片,很容易使观众产生厌烦心理,同样题材一拍再拍,一定会引起观众反感。”影评人yoyo认为,相同题材的影片没有开拓空间,也没有新鲜的东西可挖,这不利于影视剧创作提高质量,也有悖于“贵在新特”的艺术规律。

较具讽刺意味的是,电影市场的“短平快”赚钱方式让不少电影人把自己曾经说过的话也放在脑后,作为电影《叶问》前两部监制的黄百鸣曾表示,自己近年不会拍摄《叶问3》了,“这个题材现在拍的人太多了,观众和市场都需要好好消化一下,继续拍下去,不见得会好。”甄子丹也曾曾在多个场合表示,自己近年来不计划饰演叶问这个角色,因为“我认为好的电影,拍出超过两部就有危险,水准和制作不能保证了,所以我也不会拍《叶问3》的。”但现在他们统统都食言了。

本报记者 张艺

本报讯(记者 张艺)记者昨日获悉,将于今年3月17日开幕的香港国际电影节为期17天,香港导演邱礼涛执导、黄秋生主演的《叶问之终极一战》为开幕影片,而荣获今年柏林影展最佳剧本银熊奖的伊朗影片《闭幕》将在4月2日当天为电影节闭幕。

本届电影节将选映来自68个国家和地区的三百多部电影,其中56部是世界、国际及亚洲首映。今年多部华语片将于电影节期间首映,其中包括于仁泰执导的古装巨制《忠烈杨家将》,由郑少秋、郑伊健、吴尊、林峰及周渝民主演,由任贤齐、范晓萱及五月天团员石头主演、台湾裔美籍导演陈骏霖执导的轻喜剧《明天记得爱上我》,以及杜琪峰执导的警匪片《毒战》。

“拉美风情”和“瑞典六重奏”两个特别单元搜罗了14部作品,让影迷窥探世上不同角落的电影生态和社会风貌。

香港国际电影节三月十七日举办

开幕请来『叶问』

闭幕选定《闭幕》

“当爷”上海将开唱

眼下“功课”很头疼



■美国摇滚歌手亚当·兰伯特(中)图 TP

3月3日,美国摇滚歌手亚当·兰伯特将登上奔驰文化中心的舞台,熟悉亚当·兰伯特的歌迷都知道,这个表面看起来有些小叛逆的“坏小子”其实有颗超强烈的好奇心,对中国、对上海都有着浓厚的兴趣。

据了解,得知亚当的巡演日程十分紧凑,这次歌迷们精心准备了多份“中国式”礼物,希望届时让他大吃一惊,其中包括带有龙纹刺绣的定制汉服、绘有江南“小桥流水”风景的巨型十字绣、写满歌迷祝福的书法作品以及木板上烙制的亚当肖像画……一位歌迷表示:“当爷(歌迷对亚当·兰伯特的昵称)这次时间太紧了,我们把最有中国特色以及上海风情的礼物送给他,希望他能更真切地感受到我们对他的爱,也更了解上海这个城市。”

对于歌迷们的热情与支持,亚当表示十分受用,也因此对上海的演唱会更充满信心:“虽说中国是非英语国家,但中国的歌迷很热情,我们互动也很好,音乐是全球的语言,而且我的粉丝都能够听懂我在说什么。”

亚当从未掩饰过自己对上海的情有独钟,他不止一次地表示:“我非常喜欢这座城市,为上海演唱会一直非常努力地准备着,到时候一定会带给现场歌迷惊喜。”除了繁忙的巡演日程,亚当最近还有一门令他“头疼”的功课——学中文。尽管早早开始准备,还特地请了老师紧急辅导,无奈中文实在太复杂,看来这次演唱会上,中文将成为亚当·兰伯特最大的挑战。不过,如果可以看到“当爷”用蹩脚的中文打招呼或即兴哼上几句发音不太标准的中文歌曲,也一定非常有趣。

本报记者 夏琦

沪上名嘴元宵大施“魔法”

本报讯(记者 俞亮鑫)艺术人文频道特别节目《元宵奇妙夜 SMG 名优新主持人魔术秀》明天20时播出,节目以变魔术为主呈现了一台别具一格的元宵晚会。

林海、周瑾、黄子佼、骆新、

伏玟晓、阿庆、阚晓君、雅静、海滨、海波、贝贝、丹丹、妮妮、画神闲、杨吕、丁丁、司雯嘉、赵琦鑫等20多位沪上知名主持人分别献上了精彩的魔术表演,阿庆、钱懿、程颢等笑星也参与客串。

豆豆、万峰、白浪哥坐镇评委席,舞台上“水、冰、雪”等经典魔术桥段和高难度的魔术节目《大切活人》等妙趣横生,台上台下,名嘴们更是妙语连珠。知名魔术师刘明亚和林赞之、彭春豪等《魔法偶像》选手也纷纷拿出看家节目前来助阵。

刘谦退出央视元宵晚会

本报讯(记者 孙佳音)此前曾有消息称,刘谦将在央视元宵晚会上解读《魔琴》奥秘。昨天下午,刘谦经纪人何晃杰忽然在微博宣布,刘谦因私人原因退出央视元宵晚会。

巧合的是,就在前一天李云迪发声否认“找力宏”台词由自己设计,再次搅动娱乐圈。刘谦退出的私人原因究竟是什么?记者拨打了何晃杰的电话,但截至发稿,对方始终未回应。

文艺时评

上海文艺评论专项基金特约刊登

谁在撒谎?

央视春晚30年来还是首次出现如此明星闹剧,一句“找力宏”从除夕闹到了“十五”,两位主角——魔术师刘谦和钢琴家李云迪各执一词,谁都不愿“认领”这句台词。由此,人们议论纷纷,究竟是谁在对公众撒谎?

在许多圈外人看来,“找力宏”只是一句简单的调侃,掀起如此巨澜,实在令人匪夷所思。但问题是,王力宏和李云迪因去年春晚同台合作后,私下关系甚密,使所谓“宏迪恋”的传言喧嚣一时。因此,刘谦对李云迪的这句调侃就掀起了轩然大波,随后又有了王力宏在后台掌掴刘谦的传闻。

也许是这一调侃过于敏感而且

“口味”偏重,央视春晚在第一时间就通过官方微博发声明称,与导演组无关。约一小时后,刘谦微博回应称,自己在台上所说的每一句都事先沟通过,只有双方满意才会定案,并要求相关人士诚实些,暗示有人撒谎。刘谦经纪人更指出,这是李云迪方面提议让刘谦这么说的。但李云迪方面随后又加以否认。不言而喻,两人中必有一人在撒谎。

目前,事实真相唯有刘谦和李云迪两个当事者心知肚明。但不论是谁,只要做出了这类有失身份、有悖诚信、有负友情的事来,他就应该受到公众和自己内心的谴责。撒谎损人者,总有一天会本性暴露。

俞亮鑫

每克拉美会员年度狂欢 SMART汽车大奖抽出

新年赢豪礼,好运随春到。2013年2月20日,每克拉美年终回馈盛典成功举行,每克拉美钻石商场上海店店长刘玉新女士现场为会员抽出奔驰SMART、马尔代夫双人游、Mini iPad等大奖。

国内首家专业全渠道钻石零售品牌—每克拉美,于2012年12月29日进驻上海,在长宁区天山路遵义路路口这个消费地标区竖起一座占地3000平方米、体量巨大的钻石商场。在短短地不到三个月时间每克拉美已有上千会员。每克拉美会员狂欢的活动现场,气氛热烈,刘玉新女士宣布年终大奖的时刻,现场沸腾了,也将活动推到了最高潮。大奖得主会员张晓龙表示:“在每克拉美免费成为了会员,没想到还能参加年终大奖

得到了SMART汽车,太激动了!”

每克拉美自成立伊始,就以为顾客提供高品质服务为宗旨。在每克拉美无需购物就能成为会员,尊享更加全面、诚信的“一站式”购钻服务,“终身清洗维修服务”、“十五天不满意就退货”、“钻石以小换大”、“私人定制”等,钻石般的会员承诺使每克拉美的服务达到业内更高标准。

每克拉美钻石品类丰富、款式齐全。常年储备近十万款钻石镶嵌成品、上万颗裸钻,无论是投资典藏级别的裸钻,还是普通消费的钻饰;无论是钻石成品购买,还是钻石个性化定制……每克拉美高品质、多品类的经营模式,将会让上海消费者的需求得到更大化满足。