

《如果岁月可回头》从男性视角出发探讨婚姻与成长

靳东：不是谁的生活一地鸡毛

羊城晚报记者 龚卫锋

由张建栋编剧并执导，靳东、蒋欣、李宗翰、李乃文等主演的都市现实主义情感剧《如果岁月可回头》正在东方卫视东方剧场热播。该剧凭借对“中年危机”“精神出轨”“家庭暴力”等话题的呈现，引爆了讨论热度，收视率也名列前茅。

昨日，靳东接受了记者采访。与剧中角色白志勇一样，44岁的靳东对“人到中年”也有一套自己的认知：“我的生活态度是从不抱怨、不解释、不埋怨、不找理由，做好自己，力所能及地表达好自己想表达的内容，不辜负自己的每一天、每一分钟。”

A

我和白志勇一样都很「二」

《如果岁月可回头》的开播迅速吸引了观众眼球：三个中年大叔遭遇婚姻危机，做出一系列“反常”举动，声称要重新活一回，于是打群架、染头发、玩快闪……这拨操作让不少观众感到迷惑：太突兀了，能正常点吗？对此，靳东回应：“大部分人都按照自己固有的方式，循规蹈矩地生活。压力大了需要排遣，但大家对颠覆、叛逆行为的界定不一样，就会对剧中人物的行为产生不同的感受。”

靳东表示，这部剧从三个男人出发，反映了成年人的真实状态：“试问谁的生活不是一地鸡毛？”他认为，这部剧呈现了中年男人从迷失自我到找回自我的过程：“在生活中，我们常常不太能看清自己，所以当生活突然发生改变时往往无所适从。但适应之后，我们会调整、找寻自己，最终还是回到重新审视自己的家庭、个人感情生活这条温暖的道路上。”

剧中，白志勇失业又离婚，他性格不羁、容易冲动，但为人仗义，对待感情看似洒脱，实则深情。不少观众评价白志勇“有点二”。靳东赞同道：“白志勇是‘特二’，生活中，其实很多人‘二’而不自知，我自己也挺‘二’的。”靳东还爆料：“几个主要角色都有生活原型，张建栋导演本人就很像白志勇，相似度达80%以上。”

B

必要的戏剧化是有用的

《如果岁月可回头》的导演张建栋是靳东的多年好友，曾执导过《刑警本色》《不要和陌生人说话》等知名影视剧，但此次却是两人首次合作。关于该剧有一些质疑，靳东也主动替导演解释。

比如，有观众指该剧过于戏剧化、不够接地气。靳东称：“这个戏是导演对社会思考的总结，所以会呈现很多琐碎、零乱的生活片段。生活远比戏精彩，我们只表现了生活的一角，并且将其集中、放大。”

至于观众指出三个主演的对白很像演话剧的评价，靳东这样看：“导演对视听艺术有要求，他希望演员的表达能够字正腔圆。尽管有人说这种方式有点老派、不接地气，甚至有点像演话剧等，但我依然觉得让人听得清楚的台词处理以及放大一点生活的表演，是对的，是好的。”

C

女性更加懂得自我表达

近年，现实主义都市剧多从女性视角出发，探讨婚姻和成长。但《如果岁月可回头》反其道而行，选择从男性视角出发。靳东表示，出演该剧的一大原因就是受此吸引，“最初我选定这个戏的一个重要因素是，我们很多现实主义题材都市剧都是从女性角度出发去探讨婚姻和成长的，但男性角度的作品很少。”

靳东分析，主流观念中女性大多是家庭关系的弱者，所以许多都市情感剧往往从女性视角出发，“但近二三十年，中国女性地位提高了，她们更加懂得表达自己。而很多时候，男性的情感耐受力，要远低于女性。因此，男性也需要表达自己感受的作品。”靳东还认为，剧中三个男人“作妖”的一大原因，正是女性地位的提升：“虽然大家都在说这个世界归根结底是个男权社会，但在当下的中国，我认为，以家庭为单位的林林总总，恰恰是由女性当家做主。”

《如果岁月可回头》关注了中老年人的困惑。如今，靳东人到中年，演这部剧会多一分感触吗？他说：“毫无疑问，中年人是压力最大的社会群体，对老人要尽孝，对子女要负起养育职责，对女性要传递你应该传递的样子……压力会大到让你甚至无暇顾及自己的感受，无暇思考活着的意义，更无暇思考所谓风花雪月、小情小调。”



三个中年男人“作妖”



三个中年男人“作妖”



去年的港姐三甲

港姐竞选首次停办 去年三甲连任两年

羊城晚报记者 李丽

受疫情影响，2020年的香港小姐竞选宣布停办。港姐竞选在过去已经举办了47届，每年一次，今年本应举办第48届，赛事暂停还是第一次。TVB高层兼港姐统筹经理余咏珊4月7日透露了这个决定，并表示主要原因是怕香港以外的选手冒险前来。此外，活动前后有大量宣传活动，佳丽们又是否应该佩戴口罩？考虑到种种问题，最终决定停办一年。

因为第48届港姐竞选停办，第47届港姐冠军黄嘉雯、亚军王菲和季军古佩玲的“香港小姐”头衔将得以保持两年，这也是史上第一次。

香港小姐选举从1973年正式起步，很多香港著名女星都从中涌现。此外，2020年国际中华小姐竞选此前也已宣布暂停一年。



“回南天”联手“清明雨” 春季干衣手段“一个都不能少”

文/图 羊城晚报记者 黄启兵

清明前后连续不断的“清明雨”，让俏皮的网友发出了“清明时节雨纷纷，衣服不干欲断魂”的无奈感慨。

的确，在广州为代表的华南地区，春季时段既能感受到万物萌发的“诗意”，但更令人烦恼的就是衣服不干的“湿意”——最近这段时间，既要应对“回南天”，又要防着“清明雨”，各种干衣大法逐个登场，一个都不能少。

大趋势：带烘干的洗衣机关注度高涨

冷空气连续不断来袭，今年春季广州“回南天”现象并不十分明显，只是偶尔出现了一阵，湿度还不算太重；持续了一周左右的“清明雨”才是最恼人的，衣服都晒不干。在电商公司工作的葛女士最近一直在关注带烘干功能的洗衣机。

近期有一个值得关注的市场数据，侧面佐证了这一消费趋势。大约半个多月前，大数据公司奥维云网发布了今年“3·15”时段包括洗衣机在内的白色家电销售趋势分析：“3·15”期间，带有烘干功能的“洗烘一体机”，占据了线上零售额的



欧美等国家和地区的消费者普遍习惯用干衣机

26.8%，同比上涨了4.8%，而滚筒洗衣机零售额比例则下降至29.6%，下降了11%；在线下渠道，洗烘一体机的比重更是达到48.6%，同比上涨了8.3%，而滚筒洗衣机占比则为31.8%，同比下降了6.4%。

广州国美相关市场人士分析认为，洗烘一体机一台机两

用，洗衣干衣二合一，这是深得大众关注的主因。国内家电市场中，烘干一体机要比独立干衣机卖得好很多。

小细节：干衣机 35分钟快干

由于洗烘一体机需要“洗衣+干衣”两个程序，操作起来多

少有点“不省时”。记者体验一款洗烘一体机时发现，如果从设定“洗衣”开始到“烘干”完成，全套流程最长的要4个小时。如果想早点穿上干爽的衣服，能坚持等到4个小时之后么？

当然，必要的洗、烘过程的确不能省。如果衣服并不怎么脏，简单手洗之后想快速穿上衣服，“快干”就显得很重要了。今年春季时段，三星、西门子等纷纷在市场上主推快速干衣，三星明星款干衣机35分钟就能速干衣物。

这得益于绝大多数专业干衣机普遍采用热泵干衣技术，市场调查公司中怡康的数据显示，热泵干衣机近年整体同比增长率约为61.4%。热泵干衣机能够对于衣物的含水量、内部空气湿度精确监测，保持在40℃-60℃的中低温，加快干衣效率，“即烘即穿”；同时，精确控温可以防止温度过高导致一些不耐高温的丝质、毛质等被“烘坏”。从消费习惯看，欧美等国家和地区的消费者普遍习惯用干衣机来烘干衣服。

新时尚：热风干衣机渗透到衣柜里

对于大多数家庭来说，一个洗衣机再加一个干衣机，家里可能没法放得下。超市里常见的伞蓬式简易干衣机更为灵活，像一个简易小衣柜那样，体积小，不用时即可收纳起来。

不过，最近一两年新出现了可放到衣柜里面的小型热风干衣机，有着“衣物干燥神器”之美誉。与超市里见到的简易伞蓬式干衣机不同，热风干衣机更专业，红外线传感器能够感知到衣物温度，设定合适的干燥温度，在整个衣柜里多向吹热风，迅速让衣物风干——这不仅仅是针对湿衣物，而是特别针对潮湿天，当柜子里有明显“湿意”的时候，赶紧吹一吹，让衣物干爽清新。

此外，还有一些同样可放置在衣柜、书柜里的除湿机，它们小巧玲珑，移动灵活，配合特定位置的除湿，也能让衣柜里的衣物“祛湿”。

春衫未去，夏裙翩然 折扣动人，你来不来？

文/图 羊城晚报记者 宋韵满 实习生 沈安芳

广州的春天反反复复，时而艳阳高照，时而细雨绵绵。虽然新冠疫情笼罩之下的阴霾还未散去，广州各大服装商场已紧跟复苏的节奏，上架了款式多样的春装。记者走访了佳广场、天河城、太古汇等各大商场发现，春季服装甚至夏季服装都已上新，纷纷以折扣拉动人气。

春夏款式接轨 棉麻丝料好销

记者日前来到天河城百货3楼女装服饰区，发现商铺都已营业，但大部分店铺人气依然不足。记者来到歌莉娅店，发现春装已经上新，整个店铺呈现焕然一新的面貌。今年新推出的真丝系列中，新款拉贝园真丝衬衣和半身裙是店内的一大特色。此外，店内还有各式翻领连衣裙、衬衫连衣裙、宽松型衬衫等等，拼接花边、蕾丝丝边等小设计带来一丝淑女式俏皮。

同样走知性优雅风的还有例外。记者来到例外天河店，发现店内许多春装的色系是如今大火的莫兰迪色，棉麻连衣裙与真丝连衣裙已纷纷上架。

拥有许多职场OL风服装的Joyra也推出了一系列颇具少女感的春装。进入Joyra太古汇店，顾客可以见到大量荷叶边和印花的连衣裙，少女气息呼之欲出。店员向记者推荐了他们的爆款——法式复古风的牛仔连衣裙，单调的牛仔裙配上碎花泡泡袖和宽领，甜美减龄。

在服装批发市场，不仅春装，诸多夏装已经面向市场开始批发。据银马国际服装城内的广州泓阳服饰总经理吴福敏介绍，潮牌、设计师风格、淑女名媛和职场OL风是目前销售最多、也是最为流行的风格。有店

主告诉记者，棉、麻、丝的天然面料普遍比其他面料好卖些。

平价服饰多打折 高端服饰价格稳

由于疫情原因，今年春装库存积压量大，不少服装品牌在推出春装时也附带了许多打折活动，记者走访了约十家服装店，发现均有优惠不等的促销活动。面对缺失的客流，主打中年女性的服装品牌Hrtis天河城店，产品就以8.5折为主，部分商品低至5至7折，希望可以带动顾客消费。

面对积压的春季库存，佳广场的不少店铺也在暗暗发力。虽然客流不比以前，但仍有不少顾客进入Fiveplus店内进行选购，Fiveplus的店员更是在店内开启了服装直播，介绍优惠打折情况。店员表示，近期他们主推的连衣裙销量不错。季前的针织类衣服如冬季针织上衣、针织外套、针织裙等，都是购买满3件打7折，主要目的都是为了去库存。Pull&Bear的牛仔、T恤、卫衣等诸多商品也是“壕”打五折，巨大的折扣力度吸引了不少顾客。记者发现，15分钟共有70人次进入Pull&Bear购物。而走欧美风的Mo&Co曾推出很多工装款oversize的衣服，如今也是打出了7至8折的优惠。

天河又一城的诸多服装商铺也开始了低价优惠，纷纷推出29元一件、100元3件等各类低价甩卖活动，不仅有连衣裙、长袖衬衫、牛仔外套等春装，还有夏装的T恤和吊带背心等。给出低价折扣的还有从事品牌服饰批发的贝左服饰，总经理志刚介绍，春装大量积压，现在凡购满100件至200件，服装批发价每件会便宜8-15元。

而品牌定位中高端、价格较高的服装品牌为维护品牌形象，价格依旧“坚挺”。歌莉娅表示，他们今年全年都不打折，消费满额才会有换购活动。Joyra和例外的当季商品也只对会员开放9折优惠，后者的会员9折优惠也是建立在消费满3800元的基础上。



今年春装已上新

无法赏樱？玩转“樱花限定”！

文/图 羊城晚报记者 郑少玲

有，为何商家永远玩不腻呢？ 樱花限定产品又上市

近几年，每到樱花季，大家都能在各大饮品店看到十分应季的樱花特饮，比如星巴克今年就推出了樱花初绽玛奇朵和樱花初绽抹茶拿铁，奈雪的茶则推出了樱花宝藏茶。

除了饮品店，记者近日在不少超市和便利店也发现了各种樱花限定的饮料，“励志汽水”有樱花风味水蜜桃汽水，就连RIO也有樱花白兰地风味的微醺酒。今年很多零食品牌在樱花季

也很“拼”。比如，乐事推出樱花粉荔枝气泡水薯片，百醇推出樱花樱桃味注心饼干，还有“不二家”牛奶糖也换上了樱花铁盒包装。

更令人意想不到的，今年就连文具品牌也来凑“樱花限定”的热闹，晨光文具今年推出的樱花限定文具产品少女心爆棚，一支支印有粉色樱花图案的圆珠笔，肯定会虏获不少少女的心。

品牌为何玩不腻“樱花限定”？

不少人可能会有这样的疑问，为何樱花限定产品每年都

有，但还有越来越多品牌愿意加入到这场“樱花限定”的营销中来，难道商家和消费者都不会厌倦吗？

有业内人士表示，商家积极推出樱花限定产品，无非是这个主题符合这些品牌目标受众的诉求。所谓“樱花限定”，注定是一笔和浪漫有关的生意。它既符合当下的“颜值”经济，也满足了消费者的情感诉求。

此外，樱花产品从造型到寓意都符合女性对美好事物的追求，对精致生活的向往。所以“樱花季”、“樱花限定”等更容易激

起在此时间段内女性群体的好感度和购买欲望。

大众最爱哪些樱花限定产品？

天河城负一层永旺超市的相关负责人告诉羊城晚报记者，永旺每年都会做樱花季相关产品的推介活动，每年大约在4月中旬就会推出“感受日本味”的活动，相应产品有护肤品、零食、饮品等产品。

记者在走访市场中发现，确实并不是把商品套上一件樱花限定的外套，消费者就肯定会买单。有商家坦言，每年樱花限定产品层出不穷，但热销的其实只有小部分产品。品牌必须综合考虑潜在消费群体、产品本身属性与樱花限定营销是否。



每到樱花季，各种商品蹭热点

又到一年樱花季，但今年由于新冠疫情的原因，大家都只能在家“云赏樱”，好在每年都会跟消费者见面的樱花限定产品也如期跟大家见面了。记者近日走访商场和超市发现，今年从茶饮、零食到文具等各大品牌纷纷推出了樱花限定产品。樱花限定产品每年都