

超女为金鹰电视节添把火

李宇春尚雯婕“面对面”



李宇春



尚雯婕

拼人气 同样疯狂

“玉米”不远万里一路追随春春，“芝麻”一掷40万包下超女演唱会VIP门票等的疯狂，早已屡见不鲜。虽然这些都不是李宇春、尚雯婕一手导演的，但与她们超强的号召力紧密相连。李宇春心疼地说：“前不久，我去沈阳签售新专辑，那天天下大雨，事先我并不知道全国各地的‘玉米’都去了，也没有人告诉我他们在雨里等了多久。正式签售时，我摸到他们的手，冰凉冰凉的，那一刹那，我真的很痛心！”而尚雯婕最近负面新闻不断，“芝麻”则在网上联手攻击一些网站。

对于粉丝们不时有些过激行为，两人不约而同地劝诫：“放平心态，好好过你们自己的生活更重要，爱自己身边的人更重要。”

当演员 都没自信

昨天，有歌迷带来尚雯婕参加超女比赛时的日记（扫描件），上面记录了尚雯婕参赛直至夺冠的点点滴滴。

第六届金鹰电视节今日将开幕，李宇春和尚雯婕这两位时下最火的超女，明晚将在金鹰电视节的超级演唱会上同台飙歌。昨天，她们先后参与金鹰节《明星面对面》节目的录制，与记者和粉丝“面对面”。虽然李宇春说自己和尚雯婕不是同一届选手，没有可比性，但记者还是将两人比较了一番。快报特派记者 史丽君

滴。有人说，尚雯婕的经历可以拍成一部电视剧。尚雯婕笑说，其实每个超女的经历都足够拍电视剧。如果真要拍的话，她最想找一位非职业演员来扮演自己，因为还没成名的人才可能演出最真实的感觉。难道尚雯婕不想“触电”扮演自己吗？尚雯婕哈哈大笑：“我来演？还是不要吧！其实对我来说，演谁不重要，最重要的是台词要少，最好给个背影就行了。”

比起尚雯婕，李宇春就老到多了，拍摄了电视剧《超级女生》以及新专辑的MV。不过，她对自己的演技却不自信，一本正经地说：“其实我最想演的是植物人，可以不用说台词，也不会NG连累很多人，只要从头到尾躺在那里就

行了。”原来，她在拍摄《超级女生》时总是笑场，NG次数多得连自己都记不清了。

比腰包 差距明显

李宇春的N个广告代言以及专辑收入，足以让她成为小富姐。当记者问起李宇春具体进账多少时，春春眨眨眼，做了个鬼脸：“我还一分钱没拿到呢！因为我现在到各地做宣传，还没有时间问公司具体的钱数呢！再说，我对金钱也不怎么关心，钱都不经我手，直接交给我爸妈就好了！”

也许是因为形象和性格的原因，新科超女冠军尚雯婕就有点“落寞”了，还坐着公司安排的车。厉娜、刘力扬都有商家自动找上门

来，邀请代言，唯独她落了单。加上家人为她参赛拉票负债的消息不胫而走，令尚雯婕有些措手不及。不过，她倒是很看得开：“广告代言的事情，公司会为我操心，我现在只关心我的唱功，我希望做一个能把歌唱进人心里的歌手。”她还澄清说：“一直以来，我不愿提及我的家庭情况，一些好奇的媒体就找到相关的邻居采访，根本没有采访到我家里的人，我看到那些新闻都觉得好笑。”

花絮 神仙姐姐受冷落

昨天，李宇春、刘亦菲、杨澜等不少明星已经抵达长沙。记者9:30下飞机时，看到几百名身穿黄色衣服的“玉米”，已经秩序井然地手拉手等候李宇春了。10:30，戴着墨镜的李宇春刚露面，立即被“玉米”团团包围，整个人几乎是被架着走出机场的。5分钟后，神仙姐姐刘亦菲也到了，但并没有粉丝专程来接她。尽管没戴墨镜，但她走出机场时，也没人上前索要签名。

石林家家 & Gobo 成霖高宝 携手70年庆典特卖 “惠” 2折起售

- 世界顶级卫浴品牌
→ 产品质量标准按北美标准制订
→ 90%以上产品出口世界发达国家地区
→ 2002-2005年全国卫浴行业产销量排名第一

活动内容:

- 1、购物满1000元，送6.8折贵宾折扣券1张。
2、购物每满1000元，可参加抽奖1次，奖金为现金返还50-500元不等，100%中奖（特卖“惠”产品不参加此活动）。
3、现场举行商品1元起拍活动（2006年10月28日上午10:30开始）。

活动地址：家家商业广场1楼成霖高宝专卖店 TEL: 025 6685 7699

活动时间：2006年10月28日-29日

www.njgobo.com (活动内容请查询) www.gobo.com.cn

部分特卖“惠”产品



特卖“惠”推荐：一款龙头原价680元 特卖“惠”价150元，明管淋浴柱原价1716元 特卖“惠”价799元

热烈祝贺恒友橱柜、华硕橱柜、一帆移门盛大开业!

