

《再见爱人3》直面亲密关系 离婚综艺期待共鸣和探讨



纪焕博与王诗晴



傅首尔与刘毅



王睡睡与张硕

情感综艺《再见爱人3》日前开播，这一季因为艺人傅首尔和丈夫刘毅的加入，节目画风变得略幽默。从上一季里宋宁峰与张婉婷夫妇长时间处于热搜高位，到这一季傅首尔和刘毅深情却孤独的老夫老妻式生活，这档节目对亲密关系的直面和探讨，成为观众喜爱该节目的最大原因。

记者 宋说

难言的矛盾

《再见爱人3》让三对正在离婚路途中的夫妻，踏上为期18天的旅程，在旅途的过程中寻找婚姻岔路口的下一个答案。第一期中，几对夫妻就相见恨晚地将两人关系中的心结吐露，三对夫妻的关系各有其难言的矛盾。

首先是超模纪焕博和王诗晴的关系，就像他们拍摄的主题海报一样，两人的关系就像是用一根有刻度的尺子连接彼此，以前在一步步靠近，如今却因为对边界的把握而角力拔河。在这对夫妻中，婚姻关系中“枷锁”的一面被放大。纪焕博比妻子大12岁且是行业前辈，因为是同行且年长的原因，他有着让人窒息的控制欲，妻子出门的每件服饰搭配、发朋友圈的顺序都要干涉。在王诗晴觉得某种款式的鞋很磨脚的情况下，纪焕博觉得模特的私服也应该保持敬业的态度，建议她穿着磨脚的鞋出门。或许纪焕博的审美和对工作的理解有他的道理，但随着年龄和阅历的增长，王诗晴也已经无法再做他乖巧的“芭比娃娃”。这一对夫妻的问题，是面对另一半心态的变化，以及如何才能处理好两人正在变化的新关系。

最受关注的傅首尔和刘毅的婚姻问题，在节目第二期才显露一二。两人一开始被不少网友认为是来“恰饭”，仔细看

下来却有急切而真挚的关系调解需求。相比于另外两对不断争吵的夫妻，傅首尔和刘毅没有激烈的争吵，甚至看起来还非常甜蜜。年轻的时候吃不起车厘子，刘毅会把别人给他的车厘子留给傅首尔。刘毅在傅首尔睡着的时候，为她做了一顿没削皮的丝瓜汤，种种细节听起来根本不像是情感危机的夫妻。但令人诧异的是，在首日旅程后填的“今天之后，你还想离婚吗”的卡片上，只有这对看似很深情的夫妇填了“是”。

傅首尔与老刘没有具体的引发矛盾冲突的事件，从一些细节能看出，两人虽然还有深情，但矛盾在于生活步调节奏已经完全不同。节目中有段镜头显示了他们之间的这层问题，傅首尔在忙着化妆背台本，准备录制节目，老刘在重复着接孩子、吃三明治的生活。这两个人的婚姻关系就像冰山，水面上的问题简单，藏在海面下的危机是真正难言的悲苦。

观点的碰撞

《再见爱人》是过去两年评分最高的国产综艺之一，该节目通过呈现不同婚姻中的亲密关系，挖掘亲密关系间的焦点议题和观点碰撞。

从第一季的高口碑，到第二季嘉宾长时间处于热搜高位，再到第三季开播前嘉宾阵容就很有噱头，《再见爱人》把综艺做成了有侧重、有主题性的情感节目，这是该系列节目每次播出都能引起观众共鸣和

探讨的关键因素。

《再见爱人》第一季的关键词是哭，第二季的关键词是怒，第三季的关键词是笑。有的嘉宾关系呈现出一种具有意境的美，有的是一种世俗化的激烈，或者是一种被冷漠掩盖的热情。这种节目观感，大概来源于节目组挑选嘉宾方面的独到眼光。第一季中的郭柯宇是至今还被观众津津乐道的嘉宾，节目尾声，她与前夫相拥而泣，被笑称是“偶像剧的结尾”，让观众看到了成年人在感情里的释怀。嘉宾在整个旅行过程的表现，为观众呈现了纯粹的“BE美学”。

在第二季中，宋宁峰与张婉婷夫妇是矛盾点最密集的一对，在张婉婷眼里，婚姻关系中的宋宁峰是“得过且过、委曲求全、绝处逢生”，而宋宁峰则觉得她“不可理喻”。节目中，观众看到他们的各种崩溃争吵，张婉婷的一系列“奇葩”发言更是在前期营造出十足的话题度，引得很多网友愤怒“讨伐”她的性格。

在第三季中，除了傅首尔和刘毅相处时自然流露出不同频的幽默，观察团新增嘉宾Melody和papi酱的发言也是好笑又犀利，第三季在观感上和第二季的焦灼撕扯完全不同，也和第一季情感上的“BE美学”不同。对节目中的嘉宾来说，可能婚姻中的问题无法简单归为一类，但节目却巧妙地给观众营造出越来越垂直的共鸣情绪，让观众更能通过精准的嘉宾样本，探索出适合自己的婚姻相处方式。

编辑：曲鹏 美编：陈明丽

济南圣都整装四店齐开，整体装修又添新选择

9月23日，济南圣都整装开业，泉城人民不管在整体装修还是家电、家具购买上又多了一个选择，一站式选购无后顾之忧，把家交给济南圣都整装，美好呈现眼前。

相关行业领导表示，圣都整装的开业会为济南市装饰设计领域注入新鲜活力，“绿色环保装修进万家放心装修消费齐鲁行”走进济南圣都整装，是山东省装饰协会对圣都的认可，希望圣都能够发挥品牌优势，在导流、供应链能力、交付能力、运营能力上有更大提高；激发消费潜力，让济南市民享受到装修优惠，打造竞争新优势，促进山东装饰行业的高质量发展。

贝壳鲁西省区总经理高春慧表示，济南圣都整装的开业，是贝壳“一体三翼”战略实实在在落地的一件大事。作为居住产业数字化



服务平台，贝壳致力于推进居住服务的产业数字化、智能化进程，通过聚合，助力优质服务者，为百姓提供包括二手房交易、新房交易、租赁、家装、家居、家服等在内的一站式、高品质、高效率服务。未来，贝壳继续与圣都携手，持续加码家装家居业务，秉持美好居住的初心，发挥自身优势，优化从购房到装修的居住体验，推出线上线下整

装家居一站式服务。

圣都整装山东大区总经理徐毅讲道，圣都始终秉承“客户满意”为第一原则，坚守“圣心做人，匠心做事”的服务理念，用心打造展示场景和最实用的整装系列产品，站在顾客角度思考，提高服务性价比。从2022年圣都入驻山东大区，首开济南、青岛两城，到如今正式在营的6家门店，一年收获

颇丰。未来圣都整装用100分的服务诚意，在齐鲁大地上，点亮更多城市，服务更多市民。

圣都整装济南区域总经理邓百淋表示，作为21年底蕴的装饰品牌，作为18万家庭的选择，济南圣都整装与全球一线大牌联盟，源头直采，透明可查，坚持绿色环保的产品标准，坚持为济南人民提供优质的家装方案和力度巨大的补贴，以0增项、环保质量不达标砸无赦等承诺确保圣都整装服务。未来将坚持初心，致力于带给泉城人民更加专业的设计和更好的家装体验。

圣都整装济南区域旗舰店大店总华骏杰向到场的嘉宾展示了济南圣都整装是一家怎样的企业，未来将重点推进什么业务，为泉城人民提供怎样的服务。

欧派整装业务山东大区经理王衡、索菲亚直营整装华北东北

大区经理唐勇、金牌厨柜华东大区总经理李泽东、冠珠集团渠道总监洪卫、摩恩全国重点客户高级销售经理许国江等，作为合作伙伴代表，也为圣都整装送上祝贺。

战略合作与行业“佼佼者”联手，济南圣都整装深耕交付品质，已建立起“多快好省”的供应链核心竞争力。活动现场，定制+软装品牌、电器品牌、材料品牌集体签约举行，标志着济南圣都整装与合作伙伴之间的深度合作将进一步加强，将为济南家装行业带来更多创新和发展。

今日圣都整装在泉城扎根，未来济南圣都整装将成为济南家装市场美好生活的根据地，把专业的设计水平、精湛卓越的施工工艺和细致周到的服务带给客户，为更多的济南家庭实现“更好的家装体验，更美好的居住”。