

剧院从业者

观众的培育是个渐进的过程，在宁波急不得

人物
陈焯
从业5年
身份：宁波大剧院从业者

陈焯，2004年进入宁波大剧院工作，算起来已有14个年头了，不短的时间里做的都是剧院演出项目的宣传和营销工作。

有一个1万小时定律，如果你花1万小时，在某一样事情上，你会成为专家。陈焯花的时间，远远不止，他也不愿人叫他专家，他把自己对戏剧的喜欢描述为一种“耳濡目染下的热爱”。

因为热爱，他会不厌其烦地北上搜寻并洽谈好剧，并将其引入宁波，也会在一场好剧在宁波演出后，票房不及预期而难过很久。

陈焯坦陈，同北上广一线城市相比，戏剧在宁波的受众少，观众基数少，大项目缺乏好的现实土壤生长。但反过来讲，这种尝试尽管亏了，也认了，因为好的剧目伴随而来的是名家名导，亏本是对宁波戏剧市场培育过程中付出的代价。

观众的培育是个循序渐进的过程，在宁波尤其急不得，不算甬剧、越剧的话，戏剧在宁波的发展年头掰指头都数的过来。

陈焯还看到了，宁波戏剧市场的“向好”。这些年宁波经过市场的培育，尤其是宁波大剧院14年来千余场演出的深耕，市民对戏剧的接受度和参与度明显比过去高了很多。他和同事工作间隙，经常会接到观众的咨询，最近有没有越剧？有没有话剧？有没有儿童剧？

还有不少观众从余姚、慈溪、奉化、象山、台州、绍兴等周边城市过来，就为赶一场宁波大剧院的演出，颇有一种李宗盛歌里“漂洋过海来看你”的况味。

只要有空，陈焯都会走进正在演出中的剧院，静静观察观众抑或是在中场演出时和观众闲聊。这些看话剧、音乐会、儿童剧的观众群体里面，年轻人占了大部分，越剧虽以中老年群体为主，但也不乏年轻的面孔。

另一种“向好”还表现在品质话剧、品牌话剧、明星话剧的宁波培育初见成效。《暗恋桃花源》《无人永生》等剧目几乎是年年上演，年年“一票难求”，《解忧杂货店》《盗墓笔记》等热门小说、影视剧、游戏的IP舞台化也受热捧。

这与《报告》中所显示的情况相契合，经过多年的市场积累，一些优秀的戏剧演出团体已经形成了IP化的品牌影响力，“开心麻花、孟京辉、赖声川、田沁鑫”等票房已占话剧市场半壁江山，成为许多观众心中票房号召力的代名词。这些“粉丝戏剧”在坐拥大量原作受众，自带“吸睛”体质，一经舞台化往往表现出不俗的票房成绩，预计未来这类围绕强IP的改编将不断增多，IP舞台化风潮仍将延续。



演艺者

要用好的剧目、好的表演来回馈观众

人物
水明珠 刘佳琳
从业5年
身份：宁波市话剧团话剧青年演员

知道水明珠和刘佳琳，是在枫林晚书店的一场话剧沙龙中。这是宁波市话剧团首次举办的话剧沙龙，也是宁波第一次用这样的形式体现话剧、推广话剧，颇为新鲜。

她们分别演绎的是《红樱桃》和《阮玲玉》片段，演员微颤的眉毛、急促的鼻息和颤抖的身躯距离观众只有两三米远，无论是对观众还是对演员本身来说，都是一种与剧院舞台演出截然不同的体验。

报名参加的观众有，而更多的人都是买书碰巧凑上的，他们都没走，一坐就坐到了沙龙结束。有人此前从未进过剧院，不知戏剧为何物，有人则震撼于宁波竟有一个属于自己的话剧团。

水明珠和刘佳琳从业不过五年，却已是宁波市话剧团里“元老级”的人，她们眼见证着宁波话剧团的成长。

同时，她们看到的是，宁波人对戏剧的参与度越来越高了。拿最早最冷清的场来说，整个台下就一家三口，而现在，400人的座位能坐六成以上。

这种变化绝不是一下子的——从数字三到数字两百的激增，而是一点一点地。当她们回想、比较起来的时候才会深刻觉得，哦，原来观众多了这么多。

另一个感触颇深的地方是观众与演员的交流互动越来越多。水明珠还记得自己刚来宁波演出的时候，剧目结束了，观众就起身离场了，与演员的互动几乎没有。

“现在不一样了，我们演员不走，观众也不会走，他们就那样鼓掌，一直鼓着。那时候就觉得，我们要用好的剧目、好的表演来回馈观众。”水明珠说。

2016年，宁波市演艺集团创排话剧《大江东去》，这也是我市首部大型原创话剧，水明珠和刘佳琳都在其中担任了重要角色。2017年5月19日到21日，《大江东去》受邀参加“纪念话剧诞辰110周年——中国原创话剧邀请展”，赴北京国家话剧院连演三场，这对于她们来说真是“意外之喜”。

更惊喜的是，《大江东去》在宁波高校巡演时，有学生给刘佳琳发来一条短信，告诉她，以前都不知道话剧这种艺术形式，真棒！

这话击中了刘佳琳，她打心底里开始觉得，宁波的这批年轻人不正是宁波戏剧甚至是宁波文创的希望吗？



图片由采访者提供