

市场探新

人人都演戏

踏入“开心麻花·花花世界”演艺新空间,明明身处商厦街区,却又像是闯入了戏院,沉浸式剧场里,各式摄影机被搭建成观众席,观众既是看戏人,也是被拍摄者,每个人都是主角。在这里,观众不再是旁观者,而是一不小心就会被剧情卷走的“同谋”。走出剧场时,总会恍惚——刚才经历的是一场话剧,还是一场不经意闯入的“第二人生”?

2024年,我国演出行业场次、票房收入增长迎来新高,并带动周边产业融合发展,成为文旅消费新亮点。根据中国演出行业协会票务信息采集平台数据监测和调研测算,2024年全国营业性演出(不含娱乐场所演出)场次48.84万场,同比增长10.85%。其中特别提到,小剧场及演艺新空间发展势头活跃,剧目数量和演出场次双双增长。凭借座位体量小、票价亲民、体验感强、演出时长适中、地理位置紧邻商业体等优势,沉浸式小剧场正成为文旅融合的“超级活力引擎”。

舞台有匠心

沉浸式小剧场热潮涌动,其“小而精”的特质成为破圈关键:降低观剧门槛,吸引非传统受众;融合剧本杀、密室等元素;提升互动娱乐性,更契合新生代愿为体验买单的消费理念。而打造这样一方精巧天地,幕后所需的匠心设计远超想象。一个放大镜头具随着“门票”递到你的手中,同时一位戴着面具的演员已经走到眼前:“尊敬的调查员,现在请跟我来……”没有传统舞台的“第四堵墙”,观众席就设在剧情发生的“现场”——可能是复古舞厅的卡座,也可能是西部野外的马场。演员可能坐在你身边的空位上念台词,递来一杯道具红酒让你配合“干杯”;或许头顶的吊灯突然熄灭,身后传来角色的争执声;又或者主角会突然对着你发问“你是目击者吗?”聚光灯同时打到你的身上……观众们永远不知道下一个戏剧冲突会在哪个角落爆发。

开心麻花沉浸玩乐新空间“花花世界”主理人马悦舒作为多部沉浸式戏剧的制作人,将自己的工作比作“大管家”。这个角色意味着她需要全盘统筹:内容创意的火花碰撞、导演、编剧、演员班底的搭建、舞美道具的落地执行,以及精准的营销排期。

她深知,团队目标只有一个:打造出让观众心甘情愿买单的优质体验。通过短期驻演快速测试市场水温,收集观众反馈即时优化内容,高效筛选淘汰表现不佳的作品,同时挖掘并持续升级经典IP——以戏剧《海上倒计时》为例,其技术呈现经历了显著进化:早期依赖全息投影营造空间感,后期又加入了灯光与实体陈设的精妙结合,只为带来更真实、更可触的沉浸感。

“艺术家负责造梦,制作人就要算好这本‘经济账’!”马悦舒道出关键。小剧场强沉浸、高互动、排期灵活,在创作上必须死磕细节、精心设计观众动线、锻炼演员即时应变能力。其依赖高频次更新和差异化内容吸引年轻客群,挑战也如影随形,运营成本并不低,盈利模式始终紧绷。

如今,小剧场的能量已不止于舞台。众多城市正凭借沉浸式演出打响知名度,“文旅+演艺”的结合造出了更多梦。“如果能通过一部剧带火一个商场、激活一个街区,乃至提升一座城市的吸引力,那它所撬动的能量绝对不容小觑!”马悦舒目光灼灼地说。

做了20年音响师的张鑫磊,在剧场的职业追求是“隐身”——让声音潜移默化地流淌。

他的控台通常设在出入口最后一排,如果观众散场时说“今天音响太震撼了!”那他心里就咯噔一下,说明音乐过火抢戏了。如果听到的是“演得真好,灯光布景都合适!”就说明今天的声音“藏住了”,这是张鑫磊津津乐道的独特“成功标准”。

“大剧场里,声音仿佛来自远方;小剧场里,演员就在眼前。我的任务就是通过技术调整,让每位观众都能感受到均匀、包裹式的听觉体验。”张鑫磊说,音响师吃的是“经验饭”。“你听过的现场越多,经历过的演出越复杂,手上功夫才越稳。”这位以幽默可靠著称的“声音捕手”,是团队公认的“救火员”,哪个剧场遇到棘手难题,他总能及时出现化解危机。

张鑫磊对剧本台词的掌握程度不比演员本人差,他能精准预判每句台词后的气息间隙。细心与专业成为他的底气,在这位朴实的“老大哥”口中,你能听到常人忽略的“声音密码”:关门与开窗的室内混响差异,低频共振如何让脚底发麻……

当然,也曾遭遇惊险时刻。在大连的一次演出,张鑫磊突发高烧,视线都模糊了。“小剧场最讲究音响与演员动作、表情的精准咬合,我烧得眼睛都看不清……硬着头皮上!”对那部剧的肌肉记忆成了救命稻草,“台词一出,手指自动就能落正确的键。”落幕掌声响起,他长舒了一口气。

方寸皆入戏

“95后”白慧力是沉浸式亲子儿童剧《小猪佩奇之奇妙一日游》的执行制作人,她还不是宝妈,但有些天马行空的想法总能精准地为团队补

上珍贵的“小朋友视角”。“更多时候,我会把自己当作一个参与者。”她解释道,“这样就能帮导演、编剧还有演员们,补上一些他们可能忽略的视角。”

儿童剧真正破圈,需要3岁小朋友也能沉浸其中,如何做到?

白慧力的答案非常直接:“越简单越好!”降低互动门槛,放大具象感知。例如,用肢体互动带领孩子们模仿蝴蝶挥翅、企鹅摇摆;巧妙运用道具,像拍打沙滩球、操控能飞到观众头顶的蝴蝶偶型,营造亲近感;还有IP赋能——引进原版《小猪佩奇》,通过立体偶型结合演员操控,让动画角色“活”起来……白慧力眼睛发亮地描述,“小猪佩奇是真的会游走到他们身边,来到面前打招呼……让孩子们感觉到,他们的‘小伙伴’就在眼前!”

打造这份“简单沉浸”,背后的工作可一点也不简单。尤其是定位3岁至6岁孩子的儿童剧,“安全高于一切”的理念贯穿了制作环节。

“开始我们只操心小观众的安全。”白慧力说到这里,自己先忍不住笑了,“后来才发现,演员们也需要‘被保护’!当活生生的‘小猪佩奇’走到面前,小朋友一激动,可能‘啪’地拍一下,或者想扑上去来个熊抱!”

沉浸式亲子儿童剧《小猪佩奇之奇妙一日游》北京首演至今已近60场,上座率稳稳保持在90%以上,暑期档更是火热。随着经验积累,开演前提示语也越来越“丰富”——不仅要保护小观众,也得防范“爱的暴击”伤到演员。

曾是演员的闫雨晨从《醉后赢家》这部环游式沉浸戏剧开始成为执行导演,因为喜欢挑战,喜欢看到剧场不同面的魅力。“做演员时,视角很单纯——专注演好自己的角色,听指挥站位,用道具就好。”但当执行导演,一切都变了!从电话的颜色、窗帘的款式,到如何打光才能达到最强效果……每个细节都需要去思考、去把控。视角的转换,意味着责任呈几何级增加。

“我们不是邀请观众来看戏,而是邀请他们成为故事的一部分。”在沉浸式小剧场里,观众不仅能走上舞台与演员共演,甚至能左右故事结局——这无疑是传统戏剧难以想象的突破。但对习惯了镜框式舞台的演员而言,更是巨大的挑战。

闫雨晨回忆,作为演员初次演绎小剧场时:“一转头,观众的手机镜头几乎怼到脸上,连毛孔都清晰可见!”为此,演员们日复一日进行应变训练,模拟刁钻提问,预设各种突发状况,核心目标只有一个——无论观众抛出什么“梗”,都必须稳稳接住。

“现在的年轻观众,最看重体验感。”《醉后赢家》的营销负责人、“00后”小伙子张宸辉深谙此道,“我们首创了‘环游式’观剧模式,主打能玩、能拍照、能深度沉浸的体验。”观众可自由探索的空间不同、能询问的角色秘密各异、收集的线索千差万别——这直接助推了复购率的稳步攀升,甚至涌现了7刷、8刷乃至10刷的忠实观

众。“复购的奥秘就在于每一次重返,你都能发现一个新的自己!”张宸辉道出了这份独特体验的魅力所在。

破圈新玩法

在编剧、导演古十八看来,沉浸式小剧场的创新脚步永无止境。

“我们的喜剧内容注重小品化、互动性,追求极致的笑点和碎片化包袱。”他主理的Sketch喜剧(素描喜剧)与传统喜剧风格截然不同:演员能少则少,道具、布景也是简单够用即可。以《整个喜剧》为例,7个趣味短篇组成一场戏剧,每个演员要演绎多个角色,瞬间切换全靠硬实力支撑。这份“简陋”恰恰将观众的注意力牢牢锁定在剧情和人物关系上。

“素描喜剧的精髓是能抓住日常的故事,把观众的共鸣迅速推向极致。”古十八说,“我们汲取脱口秀的机锋和话剧的筋骨,自成风格。”他信奉兼容并包,只有一个好不好不算好,要承认不同门类的好,大家好才是真的好。

回顾自己的职业之路——从单纯热爱表演的东北雪乡少年,到如今深耕喜剧创作的职业编剧——通宵达旦沉浸式创作是家常便饭,黑眼圈几乎成了半永久“妆效”。但只要提起自己笔下正在生长的剧本,他疲惫的眼里瞬间就能燃起高光,整个人焕发出别样的神采。

沉浸式小剧场是新的试验场,也是未来路的基石,有这么一群人在为每天的新鲜恣意努力着。马悦舒说:“传统戏剧团队是愿意去尝试新鲜事物的,已经有了地基,就应该让各种新意的产品旺盛生长。”

面对年轻人偏爱的音乐潮流,张鑫磊坦言:“我常听,但有时候是真听不懂啊,于是就琢磨——为什么年轻人就是喜欢?我得听出可取之处来!”

“我是传统戏剧和新式戏剧的过渡人,我认为我遇上了最好的戏剧时代。”闫雨晨说。

小剧场的生长让戏剧走出框架,也为影视戏剧行业提供了更多就业机会。众多年轻人因小剧场发现了更多可能。电影专业毕业生洪或已经从事小剧场工作多年,依然能记起当时的局促,“所有人都不知道它到底好不好,但是我们顶着压力,既然做了,就要做到很好。”洪或目前在成都从事演艺小剧场的工作,她表示,“看剧好像曾经是一个很小众的事情,但现在消费者越来越接受逛着街,闲时想起来就去看个剧”。

求新的他们都相信,好的内容,好的故事,将唤起更大的市场消费潜力。



如何应对延迟

生活中的经济学

“刷会儿视频再弄”“看会儿手机就写”“先歇会儿再干”……你是不是会经常这么想?快节奏的现代生活中,无论是学生、打工仔还是自由职业者,仿佛都难逃,Deadline(截止日期)临近才会按下工作加速键。

从经济学的角度看,拖延更像是我们与自己进行的一场时间博弈。行为经济学中有个概念叫“双曲贴现”或“非理性折现”。简单说,就是大脑天生偏爱“现在就要”,对未来的奖励却习惯性打折。眼前的快乐像色彩鲜艳的糖果,无比诱人;未来的收益则像远处的风景,模糊不清。正是这种非理性的时间贴现率,让我们常常作出偏向即时的选择。

面对堆积如山的工作材料,手机屏幕倏地一亮,仿佛再说:“快看!点开就有趣事。”大脑瞬间给这份即时快感打了高分。而“完成工作后的轻松感”“职业的成就感”这些未来收益,都在不经意间被自动打了折扣。躺在沙发上,看着信心满满定下的健身计划,依旧贪恋“再躺一会儿”的舒适感。生活中,我们总是高估“此刻爽一下”的即时满足,低估“未来会更好”的延迟满足,一次次向眼前的诱惑投降。

人们常把拖延归咎于懒、意志力薄弱或追求完美,其实拖延是大脑逃避情绪压力的权宜之计:通过拖延,大脑也暂时逃避了启动或执行任务带来的焦虑、压力、自我怀疑等负效应。比如,面对一个复杂烧

简单邮件,暂时屏蔽启动复杂任务的高昂情绪成本,显得格外划算。拖延者还容易掉入两个思维陷阱。一是过度乐观预测。“写篇文章?三天搞定!”低估了任务难度,临近截稿日期才发现时间根本不够。二是沉没成本谬误。“反正玩都玩了,现在开始工作也来不及了,不如再玩一会儿……”为了逃避承认自己浪费时间,反而继续拖延,投入更多无效时间,造成更大损失。

身处注意力经济时代,外部环境也在诱惑我们拖延。短视频、社交媒体等用精准算法和即时多巴胺反馈,疯狂抢夺用户注意力。

面对与拖延的博弈,我们能做些什么?一是把大项目拆解成“最小可执行单元”:从“写报告”到“打开文档写100个字”,启动成本骤降,情绪压力小了,更容易开始;二是隔离诱惑源:工作学习时,物理隔离手机或者其他诱惑;三是利用“两分钟法则”:如果一件事两分钟内能搞定,就立刻去做,不让琐碎小事堆积成启动的心理障碍。

拖延,并非简单的懒惰。理解其背后逻辑,不是为了给拖延找借口,而是为了更好地认识它、了解它,在这场与时间的博弈中占据主动,让行动力战胜诱惑,实现更高效的自我管理。毕竟,现在少拖延一分,未来便多一分从容和可能。

湖北省五峰县牛庄乡牛庄村驻村第一书记舒中尉——

牛庄的另一种可能

乡村广场上,游客们在篝火边载歌载舞直到深夜;瓜果基地里,随父母体验采摘的小朋友们在现场大快朵颐;农家民宿边,前来避暑的老人们与主人谈收成说变化……这个暑期,我们牛庄乡异常热闹!

我叫舒中尉,是湖北五峰土家族自治县牛庄乡牛庄村驻村第一书记。外来的人流沸腾了牛庄,村民们都直呼“想不到”。这背后是乡村振兴催生的巨大变化,我所在的牛庄村,正是这变化的缩影。

牛庄乡最高海拔2260米,平均海拔1540米,高寒、偏远。2023年初,我请柬来到牛庄村担任驻村第一书记。彼时,村里笼罩在产业发展的迷雾中。为了发展村集体经济,村委会刚刚经历了一场“种豆之痛”——种植20亩肾豆,最终只换来5.7万元的收入,算上人工、肥料等成本,村里反而亏了钱。

大家坐在一起开会商量补救措施,产业发展的方向在哪里?集体经济增收

的路在何方?这些问题像一块块石头压在我们的心头。

为了寻找出路,我跟村两委干部组团奔赴武汉、枝江等地学习经验,最终在南京找到了希望——草莓育苗。反复论证后,大家一致认为,牛庄村的海拔、气候和优良生态有发展高端育苗产业的独特优势。

村里争取到200万元项目资金,仅用3个月时间,就建成育苗基地并投入生产。让我们猝不及防的是,2024年夏天,突如其来的高温让草莓苗出现枯损,眼看半年的心血就要颗粒无收,我们心急如焚。关键时刻,南京美莓源公司和武汉市农业科学院派出团队,通过现场指导、远程诊疗,帮助我们解决技术难题。3个月时间里,我们村支部的一班人,每晚8点至11点,轮流在育苗基地浇水,像照顾婴儿一样照顾每一株草莓苗,终于换来20万株草莓苗全部成活,当年产值达到30万元。

初尝甜头,让大家坚定了方向。我们

主动与公司签订协议,建立了稳定的销售渠道。基地培育的“初恋”草莓苗,销售价格从每株1元跃升到1.8元;我们边学边干,短时间内培养了一批熟练技术工人。村民们骑着电动自行车,5分钟即到育苗基地,务工收入每月达3000多元。

今年,我们大胆推进“精品水果错峰上市”策略。在6亩精品采摘园里,哈密瓜、西瓜、圣女果等瓜果长势喜人。在学习探索中,我们让哈密瓜、西瓜悬空生长,360度接受阳光雨露的照耀滋润。当第一批哈密瓜上市时,3个小时内就被抢购一空。

田间采摘不断丰富,农家民宿逐渐兴起,长期人迹罕至的牛庄乡和牛庄村悄然变了模样。今年8月以来,村里广场上“田园篝火晚会”聚集着大量游客,基地瓜果被快递到全国各地。全乡26家民宿入住率100%,游客平均停留天数达14天,有的避暑游客一住就是2个

逐梦乡村·巩固脱贫攻坚成果

(董茂森采访整理)

本版编辑 陈莹莹 李 静 美 编 高 妍

来稿邮箱 fukan@jirbs.cn