

为什么越来越多年轻人选择在剧场里 沉浸

中青报 中青网见习记者 李 璇

这是一个看似平常的夜晚,你随着人潮走入一幢名为麦金依酒店的大楼,在工作人员的指引下随机抽取一张扑克牌,再戴上白色面具走进电梯。这时,牌面信息将决定你的起始楼层。当电梯门缓缓打开,主角麦克白迎面走来,你屏住呼吸,跟上的步伐,也就开启了《不眠之夜》的故事。

《不眠之夜》是上海文广演艺集团2016年引进的一出沉浸式戏剧,上演5年来,《不眠之夜》上海版平均上座率超过96%,平均复购率超过30%。

随着《不眠之夜》被引入中国,这种打破固定观演模式,强调沉浸感、互动性的戏剧形态,也进入了更多年轻人的视野。

从事活动策划工作的乔治,一有时间就会去搜索公演消息,他每年在沉浸式戏剧演出上会花费8000-1万元,基本上只要国内出了新的剧目,我都会去看。最近他一连刷了3遍《南京喜事》。

柳潇潇在成都周边的安仁古镇工作多年,对古镇常年上演的沉浸式戏剧《今时今日安仁》已十分熟悉。今年五一,她惊喜地发现,原本只在晚上演出的剧目又在日间增添了戏剧游戏环节。

为什么越来越多的年轻人选择在剧场里沉浸?

观众变成了故事的一部分

为什么喜欢沉浸式戏剧?因为它能让你暂时抽离忙碌的现实生活,去全感地体验另一个世界。乔治说。

沉浸感是沉浸式戏剧最为明显的特征。为了让观众尽快入戏,制作者在场景搭建、氛围营造上,也更为注重细节的丰富性,力图在视觉、听觉、气味、温度的交织中构建出真实感更强的演出空间。

例如,《不眠之夜》上海版的驻演剧场麦金依酒店,本是一座老旧的大楼,上海文广演艺集团花费近8个月时间重新设计、改造了整栋建筑,在五层空间里布置出90个房间,观众随意走进其中一间,都可翻动桌上泛黄的道具纸条、信封,接听电话,寻找隐藏剧情。在病房场景,观众还能闻到刺鼻的消毒水气味。

现在观众都要看真的,不要看假的。万娱引力创始人、《南京喜事》总导演周箫说。万娱引力此前曾开发过《触电》系列IP沉浸娱乐产品,是国内较早关注沉浸式产业的创业公司。



《今时今日安仁 乐境印象》观众与演员在交流。

在周箫看来,打破演员和观众的第四面墙,让每位观众都参与到故事之中,也是沉浸式戏剧的一大特色,观众要在观演过程中真正做出决策,成为剧情中的角色,而不只是旁观。

在沉浸式戏剧中,你变成了故事的一部分,演员和你的交流会自然而然地发生。乔治说。

戏剧+游戏: 补充了前史和后传

安仁古镇树人街一侧,四座比邻而立的公馆,便是沉浸式戏剧《今时今日安仁》的演出空间。

2018年,还在筹备这出剧目时,成都君看文化创始人杨乐便想过要做成白天游戏、夜晚看剧的模式。四座老公馆,白天是小微博物馆,本身已有些场景式的展陈,演员又都是现有的,如何利用、活化这些资源,引入游戏一直是方向。成都君看文化总经理、《今时今日安仁》演出运营总经理冯明然说。

3年后,随着剧本杀游戏在年轻人群体里走红,冯明然知道,时机到了。考虑到戏剧与剧本游戏在剧情设计、

营销方式上的差异,冯明然团队选择与专营剧本杀游戏的乐境文化共同出资,打造了《今时今日安仁 乐境印象》戏剧式沉浸式戏剧。

算是三方合作共创,原有场地方成都安仁华侨城文化旅游开发公司继续提供整体平台支持,我们公司承担剧本创作和空间营造任务,乐境文化负责市场运营和拉动客群,目前整个项目还处于投入期,我们是主投方,算下来一年成本约百万,还要连续投上几年。冯明然说。

与单纯的沉浸式戏剧相比,《今时今日安仁 乐境印象》采用了两天一夜戏剧+游戏模式,根据收容服务、酒店标准、摄影跟拍等方面的差异,分为1288元、1588元、1888元三档。作为第一批16名观众中的一员,柳潇潇和朋友一起体验了1888元项目。

从酒店出发,在公馆化妆间里换上旗袍,盘起头发,游戏就正式开始了。按照角色身份,我在公馆院落里到处寻找线索,与其他小伙伴和演员斗智斗勇。吃过晚饭,经过灯光打造的时光隧道进入剧场部分,白天时攒下的不少疑问,都能在原有的戏剧情节里找到答案。演出结束后,游戏还在延续,直到第二天上午才玩到结局,确实挺过瘾的。柳潇潇说。

在冯明然看来,游戏更像是戏剧故事的前史和后传,补充了很多细节,戏剧又提供了大背景和情感铺垫。

多线程故事,可多刷

那天从老公馆里出来,我们这群刚刚结识不久的小伙伴根本出不了戏,大家在烧烤店里边吃串边复盘情节,每个人的角色不同,人物背景、触发的支线剧情也有很大差异,有时一个角色的支线剧情恰是另一角色命运的伏笔,交流起来就很有趣。柳潇潇说。

据冯明然介绍,该剧有三种结局,支线则有上百条,人物故事也在不断更新中,没有人能探索完所有支线的。没有人能穷尽所有情节,也正是沉浸式戏剧的一大特色。在布局精密的戏剧空间里,多条故事线交错上演,观众每向前走一步,都有可能进入新的叙事路径里。

周箫曾做过统计,《南京喜事》开业8个月来,观看次数最多的观众竟刷了40多遍。多线程故事,提升了戏剧的复购率,也对演员人员提出了更高要求。

一场《南京喜事》,可接待100位观

众,每条故事线约十几名观众,一般是一两名演员带一条线玩下来,每个演员此前都接受过培训,既要具备沉浸式表演的能力,也要明白如何引导观众互动。周箫说。

在《今时今日安仁 乐境印象》里,观众和演职人员的比例达到了1:1。在冯明然看来,沉浸式戏剧触达了年轻人对新奇体验的强需求。

一箭多雕,撬动整个街区

逛街,是《南京喜事》开场前一个颇有特色的环节,在售票中心体验馆换上古装的观众,要在锣鼓声里穿过南京熙南里,迎着游人和店家的视线走到演出剧场去。在周箫看来,《南京喜事》像一个窗口,让观众在剧场外能够看到熙南里的风景。

据介绍,《南京喜事》开演一个月时就已开始盈利,万娱引力是《南京喜事》的制作方,剧目前期制作费用是2000万元,后期运营成本主要包括人员和物料补给,在380元、498元两档衍生服务不同的门票之外,我们还设计了系列周边产品,其中有不少是和熙南里街区的店铺联名打造的。《南京喜事》开演以来,熙南里的房租已经上涨了一两倍,沉浸式演出的业态带动作用还是很显著的。

冯明然用一箭多雕来形容沉浸式业态对古镇餐饮、住宿、景区消费的辐射效应,景区做过统计,2018年剧目开演后,景区整体消费从人均20-50元提升到300元,投入两天一夜戏剧游戏后,又从300元触及到2000-3000元,如果能够通过戏剧式沉浸式游戏体验来撬动、盘活整个古镇的业态,长远看是值得的。

《南京喜事》开演以来,周箫陆续接到不少城市的邀约,他也在考虑在城市特色和沉浸式业态之间开拓新的可能,说到底,沉浸式不是一个类型,而是一种思维,它改变的是用户和产品的关系。

文化和旅游部今年6月发布的《十四五文化产业发展规划》中明确提出:鼓励沉浸式体验与城市综合体、公共空间、旅游景区等相结合。政策利好下,沉浸式戏剧还会有哪些新的可能,仍有待进一步观察。

(图片、视频素材由周箫、冯明然提供,文中乔治、柳潇潇为化名)



扫一扫 看视频

不能销售。为了把货补上,我们所有人吃住在厂30多天,终于把货重新补齐。这也给方红上了一课。她汲取经验教训,严把质量关,对于工艺品的选择、脱脂、晒干等工序严格要求,全面监控、检查。

近年来,方红团队已研发出近3000款不同风格的草编、竹、木、藤类产品系列,销往美国、英国、意大利、德国、韩国等30多个国家和地区。

事业蒸蒸日上 她始终挂念家乡

我创业后始终难忘家乡,是社会和家乡帮助了我,回馈家乡是应尽的本分。近年来,方红积极响应政府号召,不遗余力地协助解决贫困群众实际困难。公司采取扶贫工厂+居家就业示范基地模式,为贫困户提供生产工具、原材料,将订单分散到农户家中,统一组织培训和生产标准,由农户代加工。县里也向企业下发用工补助和资金补贴。

随着公司规模扩大,方红也不断吸纳周边劳动力就业。每年6月到8月的农闲,也是红方工艺品有限公司最忙碌的时候。

要让贫困乡亲们活出他们的价值,凭手艺吃饭。方红介绍,自2014年以来,公司从大别山区农民处收购茶枝、桑枝、玉米、茭白、瓜蒌、瓜果等原材料,并雇留守儿童、贫困人口、残疾人等600余人,每户年均增收两万元左右。同时,公司组织开展来料加工技能培训班,帮助更多人熟练掌握技能。很多村民在家门口有了工作,可以照顾家庭,经济收入增加了,家庭矛盾少了。方红说。

谈到未来发展,方红表示,公司开始瞄准国内市场。最近一直忙内销,白天跑市场,晚上聊订单。只要能为了乡村振兴尽一份力,一切辛苦都值得。



扫一扫 看视频

80后女教师辞职回大山 玩转 木制品

中青报 中青网记者 王海涵 王磊 实习生 汪涛

用18年时间走出了这片大山,决定回来,只用了几天时间。继续在这片土地上扎根奋斗,已经有7年。这是安徽省岳西县响肠镇返乡创业青年方红的真实经历。

一身休闲装、常年扎着马尾辫的方红不爱化妆,但对工艺品的打扮却精益求精。

老家响肠镇不仅有柳条、还有茶枝、桑枝、瓜蒌藤、秸秆等作物,方红回乡创业,将这些原材料变为精美的工艺品,销往国内外市场。

利用好家乡的天然资源,不仅能圆自己的创业梦,还能帮乡亲们在家门口挣钱。方红说。

从大城市的教师到山里的篾匠

学英语专业的方红大学毕业后,在上海一所国际学校从事英语教学。2013年,她因公差前往广州,此时正值第114届广交会举办期间,出于好奇,方红入场参观。她发现,木制工艺品在国际上有广阔市场,大到相框、家具,小到垃圾桶、花篮,精巧实用。方红也发现,这些工艺品大多用柳条、藤条制成,她家祖辈就是篾匠。从小看着长辈编筐、编篓、编农具的她内心就嘀咕:这材料也未免太多了吧,我老家的原材料可比这个丰富多了。

2014年年初,方红回乡创立了安徽红



方红(右三)和工厂工人们一起展示产品。

受访者供图

方工艺品有限公司,初次创业的艰辛让方红记忆犹深。哪些原材料量大,哪些种类适合编织,取材如何实现差异化(烘干、脱脂的火候、温度如何把握)这些都必须考虑在内。她坦言,原材料的选择和手艺的打磨是重中之重,也是最大难点。

为了寻找最独特的适合原材料,方红翻山越岭,请教林木专家,亲手收集试验。最终她发现木姜子的枝条韧性好,是用来编织工艺品的好材料,山合欢树心呈深褐色,可用作工艺品装饰。

在我眼里,稻草秸秆、茭白秸秆、泡桐、玉米包衣等都是不可多得的原材料。方红发现,响肠镇每年新生态林抚育、茶桑修剪所遗留的梢头枝丫、桔桩烂篼,都可以变

废为宝。

创业之初,她跟随着有着20多年经验的老木匠、篾匠学技术,学习他们的韧劲,也把年轻人的想法和思维传递给他们,分解产品工艺,互相磨合。

她从安徽省阜阳市请来柳编老师傅,从设计、用料到原材料脱脂、制作、风干,陪着老师傅一点一点打磨精细。

发力国际市场,每一份订单都来之不易

工艺品成品做好后,就要考虑如何销售。商务英语专业毕业的她,敏锐地发现了中国工艺品在海外更受欢迎的实际情况,

出效率? 2018年9月,在学校组织的创业培训活动启发下,团队规划了从人工换电小规模试点、自动换电系统研发,再到扩大市场路径的落地时间表。

他们开始与厂商合作,进行了小成本的人工换电试验,以快速掌握用户接受度。开设实体店售卖具有换电功能的电动自行车,通过人工手动进行换电。这次试点,14天卖出了300辆换电车。过程中,既验证了用户需求,也发现了亟需

于是将目光投向国际市场。为了更好地展示自家的工艺品,方红第一时间就想到了广交会平台。

开了十几个小时车带了100多款产品去广州,前三天都没人来询问。方红当时有些焦急,硬着头皮主动询问参会的外国客商,这才知道自己的产品样式在国外都已经过时了。经过一番交谈后,那位客商表示:如果你的公司能做出我们企业网站上的产品,且能保证质量,下一季订单就给你做。

于是,方红带着她的设计团队根据图纸打样,历经40多天的13次改版,终于拿到了那家公司的订单。

赚到第一桶金,也让方红逐渐摸清了外贸出口的一整套流程。她学习、了解产品渠道和消费需求,专门成立设计和销售团队,根据国外市场需求,引进时尚的设计理念。

2014年秋季,她又拿下247万美金的订单。

工艺品外贸生意越做越大的同时,一些细节问题也随之暴露。2015年下半年开始,方红的公司产品订单超负荷,有时为了赶工期、节约成本,一味求快,公司在质量把控上出了问题。

木质手工艺品最怕淋雨、发霉、生虫,因此,在加工中,对脱脂等处理工序要求严格,再加上国际贸易路途远、时间长,带有诸多不可控因素,工艺品很容易出现质量问题。

一次,由于集装箱顶被洞漏雨水,导致一箱产品大部分发霉受潮,运到德国时,已

大学生团队破圈创业

给电动自行车配备 充电宝

队成员利用课余时间走访了上海、浙江两地的20余所高校,拍摄收集了大量真实场景,并着手分类研究一线、二线和三线城市的电动自行车用户需求。

经过近一年的深入调研后,他们发现,电动自行车的充电难题主要表现为充电时间长、充电空间拥挤、拉飞线存在安全隐患等,归根结底是充电桩不足以及充电效率过低的问题。

他们的初步构想是:能不能像加油站一样,设立站点提供秒换电池服务,提高

降低人工运营成本的问题。

下一步,团队开始尝试自助换电柜。3个月后,热插拔万能接口、换电柜、换电车、XPower电池芯和寻站小程序等成果出炉。作为核心技术,热插拔万能接口打通了铅酸和锂电池的接口,仅需两分钟,就能够将传统电动自行车改成飞猫换电车。用这种技术,可改装市面上80%的铅酸电池电动自行车。

两个月内,他们就布置了线下4个站点,日均换电近百次。用户无需购买电

池,按次付费,省钱;30秒换电,里程翻倍,更便捷;充电智能监控,更安全。

经过多轮沟通谈判,飞猫换电与社区充电龙头企业、园区、外卖物流方顺利达成合作,现已在华东地区落地换电站点10个、拥有用户近1300余名、保障11万次换电0安全事故、节省88万小时充电时长、助力1000余组铅酸电池规范回收。

2020年12月,飞猫换电项目在第十二届挑战杯全国大学生创业计划竞赛中荣获全国金奖。

现在,黄帆已经申请了专利150余项,获得授权50余项,开发出识别和测距达到500米的压缩感知激光成像系统,在自动驾驶传感器领域处于世界领先水平。

我们做了许多研发项目,解决卡脖子难题是我最大的心愿,对我们来说虽然经济价值不大,对国家来说却很有意义。我们不擅长销售和宣传,我们擅长的是科研,我们希望用更多的研发回馈祖国。

创业以来,黄帆先后吸引了十余名海外博士回国加入自己的团队。其中3人获评江苏省双创领军人才,4人入选江苏省六大大才高峰项目,3人获评苏州市领军人才,黄帆目前是苏州海归人才的形象大使,他也在今年5月荣获第十六届江苏青年五四奖章称号。

回顾白手起家的创业路,黄帆感慨地说:我们是政府喂养大的,能在国家需要的领域作出自己的贡献,是我一个朴素的情怀。

现在,黄帆和伙伴们依旧深耕于科研的第一线,希望能够做出改变国家、改变世界的成果。对未来,他们充满信心:我们还年轻,还能为祖国工作三四十年。我们不怕困难,即使对个人来说失败是大概率事件,但对于国家来说,成功是必然的。

实习生 蒋为 中青报 中青网记者 李润文

为了招聘一名员工,黄帆三顾茅庐,不惜开出联合创始人

的条件。不是我面试他,而是让他面试我。苏州蛟视智能科技有限公司董事长黄帆在挖

来,黄帆在挖黄帆时想尽了办法。他几个月如一日地回答对方各种问题,耐心地打消其疑虑、建立信任,终于使黄帆成为自己核心团队的一员。用黄帆自己的话说,这是让对方考验我是否有优秀创始人的潜质、是否值得他去追随。

事实上,黄帆有足够的资本,他在法国留学期间,就参与了多项欧盟科技项目,发表了多篇有影响力的论文,并获得了欧洲空中客车公司的奖学金资助。

为了挖到想要的人,我何止是三顾茅庐,简直是三顾茅庐!黄帆感慨道,我不仅会不停地联系自己的目标人选,还会去找对目标人物有影响力的人来帮助我。

黄帆本科就读于华中科技大学,毕业后赴法国留学,先后于法国高等电力学院、巴黎十一大学完成硕博研究生学业。博士生毕业的那一年,黄帆和他的同学参加了苏州市政府举办的赢在苏州创新创业大赛(欧洲站),凭借激光传感器项目获得一等奖,就此与苏州结缘。

2015年,黄帆拉着5个同在海外读博的同学回国到苏州创业。

苏州在半导体行业科创工作很前沿,尤其对我们这样偏门领域很支持。黄帆笑着说,况且,苏州是我们能买得起房子的最好的城市,也很感谢苏州市政府的支持,让我们每个人都在这里安家了。

创业之初,黄帆就致力于原创科研,希望实现0的突破。创业时只有父母给的一点储蓄,苏州市政府给了他们创业第一笔天使资金支持。

第一年是最艰难的,大家都不知道公司能走多久。当时我们都很迷茫。我最担心的是团队散伙,一方面应对公司的问题,一方面给共同创业的伙伴鼓劲儿。我每天早上都会跑一个小时步,跑到累得不想再走事情,来强迫自己放空。黄帆回忆,尽管困难重重,依旧能够以平常心面对种种不顺,做到坚持、坚持再坚持,甚至把失败看作科研的常态:每一个成功产品背后都有无数的失败产品,科研就是不断尝试的过程,最重要的是坚持到底。

最终,黄帆和他的团队一年之内就有了不错的发展。不仅有很多人回购股份,还拿到了不少风险融资。当再也不必担心,要么成功,要么失败后,黄帆带着团队轻装上阵,在科研路上摘得累累硕果。

为研发出中国首款激光汽车大灯,黄帆团队在2016年到2019年的3年时间内,做了三代产品,最终率先实现产业化,在国内取得了最高的市场占有率,国内客户只需要5000元就可以立刻拿到现货。此前,宝马和奥迪一套激光大灯的价格需要9万元人民币,还需要半年以上的交货期。

现在,黄帆已经申请了专利150余项,获得授权50余项,开发出识别和测距达到500米的压缩感知激光成像系统,在自动驾驶传感器领域处于世界领先水平。

我们做了许多研发项目,解决卡脖子难题是我最大的心愿,对我们来说虽然经济价值不大,对国家来说却很有意义。我们不擅长销售和宣传,我们擅长的是科研,我们希望用更多的研发回馈祖国。

创业以来,黄帆先后吸引了十余名海外博士回国加入自己的团队。其中3人获评江苏省双创领军人才,4人入选江苏省六大大才高峰项目,3人获评苏州市领军人才,黄帆目前是苏州海归人才的形象大使,他也在今年5月荣获第十六届江苏青年五四奖章称号。

回顾白手起家的创业路,黄帆感慨地说:我们是政府喂养大的,能在国家需要的领域作出自己的贡献,是我一个朴素的情怀。

现在,黄帆和伙伴们依旧深耕于科研的第一线,希望能够做出改变国家、改变世界的成果。对未来,他们充满信心:我们还年轻,还能为祖国工作三四十年。我们不怕困难,即使对个人来说失败是大概率事件,但对于国家来说,成功是必然的。



黄帆