

“我喜欢把事情往前做,做到自己心里有数的时候,再对外去说这件事。”2014年,张译与华谊兄弟合约到期后,和黄珏一起合伙创立安瑞传媒,主营影视项目投资制作与演员经纪。当年,从《士兵突击》走出的史今班长,如今已是“史老板”。

在明星资本化成为市场关注焦点的今天,安瑞传媒至今尚未引入外界资本,也甚少对外发声。张译希望随着业务的扩展,能引入良性的资本,大家一起做得越来越好。“纯资本运作可能不是我们的诉求。”

“史老板” 这是张译的新人设

A 在公司负责内容把控和演员指导

张译把公司经营形容为火箭发射,“初级推进器在我身上,二级推进器在黄总身上。我作为一级推进器,必须把根儿扎稳了,把自己作为演员的品牌立住。当越来越多人认可我的时候,才会有更多人愿意给公司更大的发展空间。”

黄珏负责公司管理与对外合作,张译负责内容品质把控,以及演员甄选和表演指导。安瑞传媒签约

的日本籍演员柏仓裕太,就是张译在《匹夫》剧组“淘”来的。柏仓裕太在日本是舞台剧演员,此前大银幕经验不多,但张译发现他是非常能吃苦、演戏非常投入的表演者,也有鲜明的特色,于是双方一拍即合。

安瑞传媒旗下的演员,热爱表演、有表演能力是硬件标准,这点也是张译有意为之,“我们不太善于做明星,包括我个人也不是明星,就是

想做个好演员。”

在影视投资出品方面,安瑞参与出品了电影《绣春刀·修罗战场》、电视剧《我的亲爹和后爸》等。“什么样的作品我们可以出品,什么样的作品可以出演,还有的作品碰都不要碰,这其实是一个经验问题。”比起盈利,张译坚持把品质放在第一位,然后再考虑投资风险。可喜的是,目前公司整体是盈利状态。

B 曾参与过一款影视资讯 APP 的开发

张译手机里装了450多个APP。他告诉我们,在创立安瑞之前,他曾参与开发过一款影视行业的资讯类APP。“那时候有点贪大,想做一个包含职业介绍、工作沟通等等的集成平台,但开发过程中发现阻碍特别大,后来就撤出了。”

但从那时候起,张译开始研究市场上各类APP。他经常会琢磨,

为什么某款软件会被同类软件吃掉?失败的原因是什么?团队解散将面对怎样的命运?资本流向了哪里?

张译觉得这些创业公司的成功与失败经验,也可以对自己开公司有所借鉴,包括他自己差点成为产品经理的那段经历。“那个时候是一个创业窗口期,大家疯狂地想做互联网平台。但窗口期一过,冷静下来

就会发现有些东西不现实。”“那现在还有计划再做互联网产品吗?”“现在想更专注把安瑞的品质做好、渠道做宽,主要兴趣和精力放在公司和我个人表演这块儿。”

但他的产品经理意识没丢,他曾和知乎创始人周源聊天,提出知乎要强化“知识抽屉”功能的建议,这令周源感到惊喜。

C 身份多元后不自觉地开始多操心

演员、公司老板、知乎大V,张译的身份正在越来越多元化。在合作者黄珏看来,张译有着很强的管理逻辑与协调沟通能力。

现在张译会给自己每天的工作梳理成日程表,在拍戏、出席活动的间隙处理公司事务。与黄珏之间则使用协同笔记,对一个常年在外拍

戏的人而言,线上办公和电话会议成了最为行之有效的沟通手段。

前段时间张译和公司的另外两位演员在海外拍戏。在拍戏过程中,无论是镜头前如何表演,工作中的职业素养与礼貌,还是生活中的细节诸如“不可以在拍摄现场睡觉”,避免感冒生病耽误剧组进度等等,

张译都会事无巨细地言传身教。

张译说,“我必须时刻叮嘱员工如何维护公司品质,为公司负责任。这个责任不是我给你挣钱的机会,你给我利润,而是你在外要以自己优秀的工作品质,来维护安瑞这块牌子。”

(曹乐溪)



★ 自《风筝》开播以来,饰演女干部韩冰的罗海琼在微博上就一直“没闲着”。时不时地发几张自己角色的表情包,紧跟剧情进展与观众互动……与剧中冷冰冰的严肃一面大相径庭。事实上,这才是罗海琼真正的“日常画风”:亲切幽默、平易近人。

近些年,罗海琼为了家庭减少工作量,而《风筝》是她生完第二个宝宝之后,回归拍摄片场的第一部戏。生活中要承担起“大家庭女主人”“两个孩子的母亲”等多重身份的她,觉得每天都被排得满满当当的生活,忙碌充实又满足。“早晨不到七点送老大去学校,回家路上买好菜,到家后再送老二去幼儿园。因为是一大家人住在一起,中午之前要按照不同需求准备全家人的午饭。下午的一点空余时间会去健身、学英语,然后带着水果、酸奶去接两个宝贝放学,然后一直陪伴着她们。”虽然每天忙得连见朋友的时间都没有,但罗海琼甘之如饴。

看似平淡的生活,却也蕴藏着许多智慧。在陪伴孩子长大的过程中,罗海琼也一直在为演戏积蓄力量。“演戏不就是演生活嘛。我现在每天踏踏实实生活,接触到形形色色的人,感受着人生百态,我的人生观、价值观也在这段时间重新做了梳理与规整。这些都是在我将来演戏做准备,生活给予了我们最丰厚的东西。” (杨文杰)

星闻 播报



★ 1月9日,北京市文化市场行政执法总队通报,针对北京某文化公司举办的“浮游赵雷2017北京演唱会”营业性演出活动未能完成申报的40首演唱曲目数量,依据《营业性演出管理条例》及《营业性演出管理条例实施细则》的规定,对该公司做出了罚款5万元的行政处罚。这是全国就演出主办单位未向社会公示演出最低曲目数量的第一案。

2017年11月30日,有消费者反映购买了艺人赵雷北京演唱会门票并观看了表演,发现实际表演的演出曲目与演出活动之前查看的曲目数量不符,有“缺斤短两”的情况。

北京市文化市场行政执法总队执法人员调查发现,于2017年11月18日在北京工人体育馆举办的“浮游赵雷2017北京演唱会”营业性演出活动中,北京某文化公司申报演员演唱曲目为40首,现场演出中主要演员只演唱了申报的27首曲目,未能完成报批内容中的节目内容。

根据文化部2017年7月6日颁布的《关于规范营业性演出票务市场秩序的通知》规定,演出举办单位、演出票务经营单位在销售演出门票时,应当明示演出最低时长、文艺表演团体或者主要演员信息,涉及举办演唱会的,还应当明示主要演员或团体及相应最低曲目数量,其目的在于保障消费者合法权益。(卢扬)

资料片

延伸阅读

明星捧新人图个啥

明星自己当老板,早已不是什么新鲜事。

前不久,周迅与陈坤就宣布合开经纪公司。

在此之前,早已有范冰冰、杨幂、黄晓明、黄渤、林心如等在这一领域干得热火朝天了。《极限挑战》帮黄渤拉扯出了王迅;杨幂成绩最佳,旗下的迪丽热巴、张彬彬都已经担纲男一女一了。

当然,谈合同、签协议、形体培训等等琐事自有人安排,明星本人的优势,就在于自身在圈内多年积累的人脉与资源。

因此,他们培养新人的方式,多是“买一送一”让新人跟着自己进入剧组,或是自己当制片人或导演,起用自家艺人。

对新人来说,进入这样的公司有利也有弊——利在于,能在短期内得到足够曝光率、演大制作,弊在于难免栖身于明星老板的阴影之下,范冰冰、唐嫣、林心如都在主演的“大女主剧”中插入了自家新人,但在“大女主”的光环下,他们显然泯然于众人矣。

纵观国际市场,无论欧美还是日本,艺人经纪都是以专业化运作的纯经纪公司为主,明星开经纪公司成风的也就是在韩国——成立于1990年代“韩流”兴起之时的韩国三大公司SM、YG和JYP,其老板都是曾经的艺人,裴勇俊、元斌、宋承宪、张东健、宋慧乔等等,也都在成名后选择与原公司解约,成立了各自的经纪公司。

也许,这和“韩流”竞争残酷、更新换代快的特点有关——当艺人吃的是碗青春饭时,自然得考虑年老后的退路,而开经纪公司、在新人身上复制自己的成功之路,无疑是最为得心应手、投资风险又低的方案了。

明星兼职当起老板,固然证明他们财商在线,却也隐含了这样一层无奈:花开必有花落,一旦超过35岁,能给自己挑挑拣拣的角色迅速变少。这样的危机感,尤以演偶像剧出道的明星特别是女明星为甚,你看,就连赵丽颖、关晓彤,她们的工作室,也已经悄悄签下了新人。(朱美虹)