



5日,在济南大明湖畔,35岁的袖珍人田宸光在演示皮影道具。

文/片 本报记者 时培磊

归属感

秋天的大明湖畔游人如织。田宸光背着双肩包,拿着一沓皮影走在湖边。路人不时把目光投在他身上,他却只管闲步向前走。

田宸光是一名袖珍人,今年35岁,淄博人,身高只有一米三左右,体型像个十多岁的孩子。如今,他说自己可能是习惯了,不太注意这些目光,也不在乎别人对袖珍人怎么看。

往回数10年,田宸光还没有这样的自信,隐藏在他内心深处的是身高带来的自卑感。因为个头小,上学的时候就老受同学欺负,父母为此四处求医,但家里条件支付不起生长激素的费用,他错过了长个头的最佳年龄。上中专时,田宸光就觉得即便读完中专,也不会找到多好的出路,不如自己走出校园去闯一闯。

“2004年的时候,不像现在可以在家做淘宝、做主播,那时候袖珍人找工作很难。”田宸光说,他那时试过很多工作,在仓库干过保管员,在铅笔厂干过化验员,后来还在家乡淄博的一家化工厂找了一个职位,每天记录仪器的数据,一个月两千多元的工资。

田宸光觉得这个工作虽然稳定,但太枯燥,“难以想象一辈子就记些数字。”那时,他通过网络陆续认识了不少袖珍人。2008年,在这些袖珍人伙伴的推荐下,田宸光瞒着父母来到北京闯荡。父亲得知后,自责无力为他提供好的生活,担心他在北京受欺负。

最初,他在夜总会干服务生,靠卖弄身高让客人觉得好玩儿,消费酒水。那时,他不光要承受客人的冷嘲热讽,也看不到未来的路。一次偶然的机,田宸光从媒体上得知,北京有一家龙在天袖珍人皮影戏剧团,这里所有的演出人员都跟他一样。当他第一次走进剧场,看到那么多袖珍人在排练,他当即就产生了留下来的想法。“跟他们相处不会自卑,有一种归属感。”

也是由皮影做媒,田宸光结识了现在的妻子,俩人在学习皮影戏时互生情愫,走在了一起。2012年,七对皮影戏袖珍人举行了集体婚礼,不少媒体见证了这一刻。等到爱情、事业双丰收时,从小自卑的田宸光终于感到了满足和幸福。

舞台

经过半年多的勤奋训练,加上跟着剧团演出,田宸光慢慢掌握了皮影戏的基本技巧,尝试客串小角色,最终走上真正的舞台。他觉得皮影戏仿佛是为袖珍人而生,“我们这个身高操作起来太适合了。”

第一次演出是在北京一所高校,田宸光很投入,神经紧绷,直到听到观众热烈的掌声,他才长舒一口气,激动又

袖珍人的皮影梦

近日,在济南一地产商举行的商业演出活动上,一场皮影戏让观众颇感新奇,尤其是幕后的表演者还是几位袖珍人。2014年年底,田宸光把袖珍人皮影戏带到山东人眼前,几经沉浮,这位有着近十年表演经历的袖珍人从最初的表演者转变为兼具创业者身份的皮影人,他和皮影的故事仍在继续。

兴奋。“那感觉太好了,有一种很大的成就感。自己能给别人快乐,有一种价值存在感。”不过,在随后的演出中他发现,有不少观众对袖珍人的兴趣超过了观看皮影戏本身,他们表演时经常被观众围观,这让初上舞台的田宸光极不适应。“就好像是动物园的动物被大家围观。”

好奇源自不了解。目前尚没有专门针对袖珍人的数据统计,但据权威调查,中国矮小症患病率达3%,全国有八百多万矮小症患者,有近七成的家长不知道孩子矮小可能是由疾病引起的。在百度“袖珍人吧”聚集着全国各地的袖珍人网友,从他们发的帖子里可以看出,目前仍有不少袖珍人遭受着周边人的歧视,无法克服内心的自卑感。袖珍人在找工作、个人情感生活方面仍然存在诸多障碍。他们在论坛上抱团取暖,互相开导,寻求安慰。

对田宸光来说,这种不适应感需要他在更多的演出中慢慢消磨。而日后的表演确实让田宸光积累了丰富的舞台经验,让他变得越来越自信,渐渐习惯了观众的围观,不再把这种目光当成一种敌意。“特别是不少观众找我们合影,看到他们开心,我也高兴。”

在北京五六年的演出时光是稳定而自在的,北京的皮影戏市场活跃,受众人群基数很大。作为一个皮影戏演员,田宸光需要做的只是把戏演好。

不景气

2014年,剧团想开拓山东市场,不甘于平庸的田宸光和七个袖珍人小伙伴来到济南打拼。那年年底,他们在济南芙蓉街北端租了一间三四十平米的表演场地,小剧场,一次能容纳四十人左右。芙蓉街北端客流量虽不如南端,

房租一年也有七万多元。考虑到来往游客多、流动性大,演出剧目大多在10分钟到20分钟之间,多为一些经典桥段,像《武松打虎》《哪吒闹海》等。门票价格在10块钱到20块钱不等。

开业不久后,田宸光就感觉到,济南的市场并不像北京那样,受众基数没那么大。游客对美食的喜好多过看场皮影戏。年轻人似乎也没想象中那么喜欢,他们中不少人仅是出于好奇。“他看完之后会说,‘哦,原来是这样的’,然后就完了。”

那一年效果都不太理想,四十多人的观众席几乎没坐满过。最少的时候只有一个观众,演出则照样进行。田宸光发现,演员关注认可的东西,观众并不一定就喜欢。“比如一个很牛的操作,可能要练上很久,你觉得很厉害,但是观众看不出来你幕后花了多大心血,观众欣赏的点不在这。”

田宸光看在眼里,急在心中。为弥补票房上的不理想,剧团除了表演外,还出售一些皮影戏的小道具,在济南方特东方神话设了工艺品摊点,但游客不太买账,生意平淡。

从2014年年底到2015年年底,田宸光的团队演出收支勉强持平。“也就够一个房租的钱吧。”田宸光说,房租到期后,公司方面没有续租,对山东市场的业务暂时搁浅。

团队面临着何去何从的问题。如今,团队里三四个袖珍人开始了新生活,不再演皮影戏。田宸光理解他们,“这行赚钱不多,不是暴利行业,很多袖珍人觉得干不了一辈子。如果不是特别爱好,很难看到前景,坚持下去。”

放眼全国,袖珍人演员的流动也不小。“人数最多的时候有两三百人,现在可能三分之二的人都不干了,全国也就六七十个袖珍人在做皮影吧。”

创业路

田宸光没有再回到北京像几年前那样过稳定的表演生活。他认定了皮影,仍觉得山东还有很大的市场空间,皮影戏存在很多可能性。2016年6月,他拉着5个袖珍人开始了自己的创业之路,取名奇韵皮影,暂在威海设了一个点。

田宸光有来济南发展的打算,但房租、地段等诸多因素都需要考虑。这次带着任务出来,到济南、潍坊等地是来商谈表演项目的,这是田宸光日常工作的写照。现在他作为一个创业者,要跑得了市场、搞得了创作,还要会管理团队。

住着快捷酒店,一日三餐没有保障,项目有时遭拒,创业一年来,他经历了各种辛酸苦辣。田宸光并非出身传统演艺世家,新团队名气不大,挂靠在经纪公司下面。最初的几个月,经常一周都没活干,一场表演给500块钱就接。“最恐怖的是有两个月一个活也没有接到。”田宸光说,虽然他们也能拿到一定的补贴,但总体来说,不如老字号皮影那般多。

最难的时候田宸光也想到了放弃,“觉得自己这么苦干什么,还不如去北京省心,或者做点别的,也比这个强。”但皮影戏又是他无法割舍的技艺,他也要为团队另外几个袖珍人谋生路。在事业低潮期,所幸寥寥的几个合作谈了下来,接下来的每一场表演又给了田宸光不小的安慰,他慢慢坚持了下来。

如今,田宸光的团队虽只能维持在收支平衡的地步,发完这月的工资就要愁下个月的活儿,但好在迈出了最难的第一步,袖珍人皮影逐渐被认可。“现在在我们一场表演能报价到3000块钱了,比原来好了很多。”

田宸光的干劲更大了,在他看来,皮影戏市场化、商业化并非不可能,皮影戏想摆脱小众文化,市场是试金石。“政府支持当然很必要,走市场也很必要。毕竟观众花钱与不花钱,对你的表演要求不一样。你的表演决定收入的时候,自然也会更在意演出效果了。”

谈起皮影戏的前景,田宸光说目前皮影戏市场确实有很多方面需要完善。在谈项目,拉投资时他就感觉到,有投资方对皮影戏感兴趣,“但是不知道市场怎么弄,不能一时半会见到回报。”田宸光说,皮影戏的教学没有成套的训练模式,标准不统一。皮影戏门派多,地方特色浓,这也限制了皮影戏的普及。另外,皮影戏的附加产业,如工艺品市场,也还不成熟。

“这也正说明行业有很大提升空间。”田宸光并不悲观,面对年轻人越来越对这些老传统失去兴趣的论调,他笑着说,“蜡烛原来只能照明,现在却代表着浪漫,它没有消失,有了新的意义。”田宸光觉得,皮影戏也是如此,需要跟着时代变化发展,对未来,他充满了信心。