

创作题材有了新气象 新武侠“超级英雄”何时出场

开年以来,《飘香剑雨》《新笑傲江湖》《蜀山战纪2踏火行歌》等几部武侠题材剧掀起网络热议。如今,《绝代双骄》《倚天屠龙记》《神雕侠侣》等也将启动翻拍。而根据新武侠代表人物之一苍月作品改编的《听雪楼》也开拍,武侠风再起,新武侠在翻拍热潮中能站住脚跟吗?

女性创作者带来新气象

2017年年初,由郭靖宇监制,杨旭文主演的新版《射雕英雄传》以评分7.9分收官,不仅捧红了两位新人主演,也再次点燃了观众心中的武侠情结。郭靖宇表示:“尽管市场很多年没有像样的武侠剧出现,但是武侠剧死不了。所谓武侠,除了侠义行为,还是理想、梦想的表达。每个人都有梦想,所以武侠是观众一直需要的。你做不了的事情,你想象中的人物帮你完成,这是武侠作品影视化的最大意义,也是武侠小说有固定受众的原因。”

曾任《今古传奇·武侠版》杂志社社长的李宗明表示:“武侠题材历史武侠、传统武侠、金古武侠,进入大陆新武侠时代。传统武侠的主题主要是人物的成功学,大陆新武侠创作的主题更多样,因为作家数量多,作品多是中短篇,可以有各种不同尝试。同时,因为他们从小看的是漫威、哈利·波特、日漫,这些都给他们的创作带来很大的不同。”

“身在江湖”14年,李宗明还总结了武侠题材发生变化的另一特点,即女性视角的兴起:“2000年以前几乎没有女性武侠作者,2000年以后逐渐涌现,短时间内占据了很大话语权,进而吸引女性武侠读者越来越多。这给大陆新武侠带来巨

大的变化,也改变了整个武侠市场。”

对于新版《绝代双骄》的拍摄,郭靖宇说:“《射雕英雄传》没增加太多恋爱戏,但《绝代双骄》会适量加一些,这是不同题材的不同需求。有的人喜欢武打的部分,有的人喜欢人物的戏剧性。随着时代的发展,情感和武侠的比例还会变化。”

创新需有新武侠世界观

“武侠题材结合用户需求,不断推陈出新,随着文艺风潮的轮回和观众审美趣味而改变。经典武侠作品经得起反复解读,也经得起反复翻拍。但每一次解读都比上一次更难,需要付出更多的诚意和创作热情。目前的市场存在很多的浮躁之风,从剧本到拍摄,都没有投入足够的精力、体力和制作水准,所以武侠剧的质量一再下降。”文艺评论家李星文如是说。

针对市场现状,郭靖宇分享了自己的经验:“制作新《射雕英雄传》时,我们没有刻意使用特效,没有追求视觉上的华丽,而是采用实景拍摄,尽可能营造真实感。无论是传统武侠还是新武侠,都是从传奇故事演变来的,武侠剧只要能讲好故事,让听故事的人感受到心灵上的安慰,大家就会喜欢。从行业来说,大家都把眼睛放在内容上,把心思

放在拍摄上,把精力时间放在正事上,养成这样的好风气,制作出真正的好作品,就一定会被观众喜爱。”

尽管翻拍《射雕英雄传》成功了,但郭靖宇认为创新更重要:“武侠剧要想迎来春天,首先要有新的优秀故事。否则,我们无外乎是在老一辈武侠创作者留下的故事中重新讲故事。新武侠创作者必须重新构建一个结合武侠、仙侠的世界观,创造出金庸、古龙、梁羽生都没有写过的超级英雄,他们应该是会武功的,而不是会变形的。这很难,需要大家的努力,但是我相信网络一定会催生出这样的作品。”

(王莉)



更多精彩内容欢迎扫码
订阅壹号号属娱你观看。



《蜀山战纪2》的神话武侠特色引热议。

饿了么设班委会,张旭豪:交易和物流同学得有同一个“班长” 张旭豪公布饿了么2017成绩单:98%订单30分钟送达成常态

“最近咱们成立的班委会,是新的一年饿了么做出的最重要的组织架构调整。”3月22日,在“2018年饿了么交易平台&即时配送启动会”的现场,创始人兼CEO张旭豪首度介绍了旨在强化交易和物流两大事业部协作的新机构——交易物流班委会。



2018年初,饿了么成立了交易物流班委会,直接向CEO汇报,任命联合创始人兼COO康嘉为班长,负责班委会的日常管理,成员由两大事业部和产品技术部门高层组成,为交易及物流事业部制定共同的核心目标,并监督执行。在本次的“2018年饿了么交易平台&即时配送启动会”,除了表彰饿了么的优秀员工、优秀团队外,还提出了“全局效率、深化服务”的2018年新的发展战略,交易物流班委会的成立就是重要的一环。“班委制度是已经被多家企业印证成功的协同管理模式,对饿了么而言,线上交易和线下履约是密不可分的两个环节,‘交易物流班委会’可使得流量和物流两个核心能力得到进一步发挥。”张旭豪说,“各大区要对班委会汇报,由班委会统筹,相应的,业务部门也会获得更多的权限,方便灵活作战。”

在刚过去的2017年,饿了么提出了everything 30'的新使命,迎来了百度外卖新伙伴,取得了许多成绩。总结过去一年的发展,张旭豪说,“9830”曾是饿了么即时配送内部订立的最高服务标准,意指“98%的订单在30分钟内配送完毕”,在今天,9830已成为蜂鸟专送的常态;同时基于大数据构建的用户画像和丰富的运营经验积累,平台的对补贴的运用更加高效,精细化运营能力快速提升;张旭豪表示,与往年相比,饿了么的发展势头更加稳定,更加健康,用户满意度、忠诚度在显著提高。在很多城市一直占据优势份额。



随后,班委会班长康嘉提出了“全局效率、深化服务”的2018年新的发展战略。首先,从着眼局部向整个服务链条转变,通过交易平台和即时配送高效协作得出外卖服务的“全局最优解”;同时,从靠补贴求速胜的粗放思路向精细化运营转变,学会打“持久战”,通过对每一城每一池的耐心经营,进一步布局新零售,发力对中高端优质品牌商户的覆盖,最终“积小胜为大胜”;其次,从横向发展向纵向

纵向深化转变,目前外卖市场各方都处于从补贴驱动到运营驱动的转型期,这决定了平台要与对手拉开差距,必须依靠点滴运营优势的积累。康嘉希望今后把总部的精益运营经验落地到城市、区域等小单位,发挥更持久、更根本的运营优势。



联合创始人兼资深副总裁汪渊也是班委会的一员,他提到:“外卖是O2O行业里面最复杂的一个业务,它需要流量、供给、物流三方面非常密切的协同,对跨部门协作的要求、挑战都非常大,班委制度从机制上保证了决策一定是高度的共识,各个成员执行的都是集体意志,在执行落地的时候,又是平稳和高效的。”

在近几年,饿了么一直正行提效,推出了饿了么超级会员、春节定价机制、支付宝外卖节,对智能调度等先进技术研发的持续投入,以及在食品安全保险、安全餐盒等方面也肩负起了更多的社会责任。对饿了么来说,客户价值最大化,赋能商家,让每位用户获得更好的体验始终是秉承的信念。