



第一回 只身闯京为圆梦 茶馆戏楼说相声

“为了控制人数我们想尽了办法,我们现在只设一部订票电话,但即使这样,两个接线员仍然经常接到啰嗦。”

2006年10月25日,当记者采访天桥乐经理张福延的时候,他一开口就指着办公室的电话发了通牢骚。天桥乐,是现如今德云社较为固定的演出场所,每周四到周日德云社的演出全部一票难求,因此想在天桥乐看演出需提前一周订票才行。而这样的局面也是经过数年积累逐渐形成的,这还要从1995年郭德纲开始创业说起。

“最早进北京是为了大红大紫。当时正好流行北漂,当初来北京时的心态是跟着某个剧团演出,一旦能上春晚就会红,但是到北京后我发现不是自己想象的那样。”回忆起10多年前创业的艰难,郭德纲很感慨。

1995年,抱着“远大”理想的郭德纲只身来到北京创业,当梦想破灭,残酷的现实摆在眼前的时候,他一边以开公司和做策划、主持人等维持生计,一边开始与曲艺界同仁策划相声演出的事情。他首先找到的人是相声界前辈张文顺以及从小酷爱相声艺术的青年演员李菁,由于志趣相同,他们便开始相约抽出空余时间在北京茶馆、广德楼等地演出。1996年开始,相声演员邢文昭以及徐德亮等开始陆续加入郭德纲组织的演出。这样到了1998年,以郭德纲为首的演出团体扩展为十几个人,演出场馆也从茶楼扩展到中和戏院、华声天桥等稍大点的茶馆戏楼里。

“最初几年的演出,一般都是从下午一直演到晚上,2元钱一张票,演员多的时候说相声,少的时候说书。茶馆也只赚茶钱,票房收入全部归我们演员所有。虽然条件很优厚,但由于没有固定的演出场所以及观众群,所以当时每人每天的收入如果能达到30元钱,就会高兴好几天,这就是成绩,大家也都不指着这点钱活。”郭德纲回忆道。而说到这一段经历,德云社的老艺术家邢文昭也很感伤,他告诉记者,他和张文顺都有过为一位观众演出的经历,“一个观众,五六个人,一场下来,所有人一共只挣10元钱。”

话说德云社



北京德云社剧场

第二回 相声大会现雏形 五年三进广德楼

1998年,由于郭德纲组织的演出已经有了相当数量的一批演员,于是他便按照相声界的叫法,将这个小组体的演出定名为“相声大会”。

“1998年我在中和戏院看过郭德纲的演出,感觉郭德纲对传统相声的继承和理解有他独到的地方。”德云社的老艺术家王文林告诉记者。

而谈到当初观众的积累,郭德纲也有此同感:“很多观众认为我说相声的方式和别人不一样,并且基本上都因为这个原因去茶馆听相声。”于是,从1998年开始,郭德纲组织的“北京相声大会”开始小有名气,一场演出,茶馆里可以坐上100多人,有时候客人进不去,甚至把茶碗放在窗台上,站在外面听。可是这样的好光景并没有维持多久,由于总是流动演出,且一些剧场的经营状况不佳,许多观众也随之流失。“火的时候我们和好几个剧场三七分账,剧场得三分。再好点剧场要求四六分,最后要求到一九分,即他们九分,我们实在干不了了,只能离开。”郭德纲说。

“郭德纲曾三进广德楼。”讲到郭德纲从几个观众发展到几十、上

百人的这段“历史”时,广德楼的经理张继平想到了这个段子。原来,在确定天桥乐演出之前,郭德纲一直在寻找能够长期合作的剧场。当坚持到2002年的时候,郭德纲的“相声大会”可以说像“救场”一样搬进了广德楼。“2002年之前广德楼就以相声演出为主,当时北京曲艺团的一些演员,诸如李金斗等都在这里演,票房也很好。2002年北京曲艺团的一些演员到各文工团以后,广德楼的相声演出陷入了低谷,这时郭德纲正巧接上班。”张继平说。不过据他回忆,当时“相声大会”的演出并不十分理想,仍然有过只有一个观众的时候。于是合作了一年,还是没能坚持下去。

两年后,也就是2005年,广德楼实行了自负盈亏,这个时候郭德纲又一次带着团队在这里开始了相声演出,而当时的郭德纲在天桥乐也占一席之地。据张继平回忆,德云社第三次进入广德楼已经是2006年春节,而当时红得发紫的他们一场演出就为广德楼带来了1万多元的票房收入,这也是广德楼近年演出中最辉煌的一段时光。

第三回 纳新更名德云社 巧遇知音天桥乐

“2003年,广德楼的演出结束后,‘相声大会’的部分演员为了生计着想,相继离开了一批,相声演出只有偶尔的一两场,已经处于半停滞状态。后来郭德纲还曾带何云伟等人去‘天唱轩’(饭馆)演出过,基本等于没有收入,主要带着演员们练习。”邢文昭在回忆广德楼演出期间的情况时也讲了一段插曲。他告诉记者,从那年开始,相声大会开始改名叫做“德云社”,还有了自己的网站。

2004年初,郭德纲无意中在天桥乐看了一场业余的鼓曲演出,发现这个剧场的地理位置和面积十分适合德云社,正巧也赶上天桥乐经营改制,所以郭与天桥乐的经理张福延谈了演出意向,双方方便“一拍即合”。于是从2004年10月开始,德云社开始了进驻天桥乐的演出。

“当初真没想到德云社能这么火,我们也是抱着支持的态度接纳了他们。”张福延回忆道。他告诉记者,最初德云社进驻天桥乐的时候也曾经历过一段时间的凄凉。当初的客人在二三十人左右,20元钱一张票,剧场和德云社三七分账,而一天演出下来天桥乐茶馆的收入最多也就在200元左右。

坚持,终于得到了回报。

第四回 苦尽甘来成正果 兴办基地养学员

如今,演出火了,德云社也熬出了甜头。李菁告诉记者,德云社目前一场商演的出场费也已达到30万元,这与几年前一场演出每人100元相比,堪称天壤之别;如今德云社大部分演员每个月的收入足以支付家庭开支。

不过郭德纲并没有仅限于让大家过上好日子,为了今后的发展,他不仅继续挖掘、整理传统相声,还在大兴办起了学校,培养“德”字科的学员,并交由李菁负责管理。谈到办学,李菁侃侃而谈。“我们招收学生的要求不高,只要真心热爱相声,就管吃、管住,有时还发点零花钱。

不过报名的学生还要经过一关,就是德云社成员的考核筛选,因此,这届学生已由原先几百人淘汰为如今的20人,并且之后还将陆续淘汰。

德云社是怎样炼成的



管理德云社



春满湖孝父母亲相

究竟是谁捧红了郭德纲?

郭德纲的出名也使得德云社声名鹊起。在此之前,德云社仅仅是一个曾经淹没在各大剧场浪潮中的小剧场。

出名后的德云社,让郭德纲也从一个相声演员转变为一名企业管理者。“我们主动上税,一切相关手续该怎么办就怎么办。我们安分守己说相声,专门有人经营这一块,按规章制度走,不给政府添任何麻烦。”如今已身为德云社董事长的郭德纲说。

“我们既是公司经营,又是家族企业。十年来我们没花国家一分钱,培养了观众、培养了演员、挖掘了曲目、繁荣了市场。”郭德纲说。与以往临时搭班的相声团体不一样,德云社的演员中既有学员,也有内部签约的演员,他们要完成德云社内部的本职工作、演出安排。

2006年开始,郭德纲面向社会招收学员,开办学员班、培训班,完全按照传统的民间戏班的方式来培养和教导学生。外界质疑郭德纲所教授的传统相声,郭德纲则认为:“不要以为老的就是陈旧的,直到今天蒸馒头的技巧不也是几千年前的技巧吗?老,不代表陈旧,而是代表着一种成熟,没有必要抛开前人已铺好

“我徒弟都是于谦的干儿子,于谦的干儿子都是我徒弟;徐德亮、张德武是张文顺的徒弟;高峰是张文顺的干儿子;张文顺给我捧哏这么多年,李菁、高峰也是跟我多年的师兄弟;李菁的徒弟又是我干儿子。”在郭德纲看来,这样一环套一环的人际关系,就相当于德云社的公司架构,而所谓公司,就像是一家人在一起过日子一样。

郭德纲是德云社的一家之长。在郭德纲看来,目前在德云社里绝对是他自己说了算。“艺术团最主要的一条就是,你比我强,我才能听你的,你什么都不管你管我,我不会听你的。”郭德纲接受记者采访时说。

目前德云社从最初的三五人发展到今天的四十来人,除了经纪人王海、老搭档于谦、最初的创始人张文顺及李菁等人之外,其余的成员几乎都是郭德纲的徒弟或干儿子。在这个中国目前最为知名的私人相声团体中,采取的则是带有中国传统戏班色彩的家庭式管理,郭德纲认为,对于相声这门传统民间艺术而言,这是一种很科学的管理方法。

回归剧场:市场之需

2004年可以说是郭德纲的事业新起点。“2004年秋天,小剧场的一场演出让我印象很深,那天第一次坐满300多名观众。传统相声失传曲目专场,也成了北京德云社的一个转折。”郭德纲直言。今非昔比,与德云社当年曾只为两三个听众表演的门可罗雀的局面相比,如今要听有郭德纲出场的德云社的相声,那可是一票难求。国内国外的,或专场或参演,各种各样的演出需求层出不穷,郭德纲和德云社的演出计划早已排得满满的。

“我们这十年如果说要是为了名利,估计是坚持不下来的。一年还不火,两年还不挣钱,三年还赔钱,谁成天还干这个,干点别的去吧。”郭德纲说。之所以不惜赔钱把观众再次拉回到剧场听相声,源于郭德纲看到了市场的需要,其中最重要的一点,就是郭德纲在相声中灌输了

很多现代社会的元素。郭德纲一直主张相声一定要回归剧场,目前德云社已经有3家剧场,最近在北京大观园里,德云社又一家新剧场开业,“陆续还会开新剧场,关键是人得够。开10家、20家需要有人管理,盲目地开这种连锁店就会砸牌子。”郭德纲胸有成竹地说。

本报综合报道

2010新春精品年货大卖场 本栏目信息免费在通通有网站 www.totoyou.net.cn 上同步发布 刊登热线:66618056 63396000

广盛大酒店开业大酬宾 私房粤菜燕鲍翅, 婚宴688元/桌起 大型洗浴广场浴资、房费全面五折 浴资36元, 酬宾五折优惠。自助餐即将启动 办卡2000元送卡1000元 年夜饭火热预订中 地址: 中国·郑州市连云路15号 (航海路冯庄华中水果市场南300米) 电话: 0371-68697777 (餐饮) 68827777 (浴场)

来自中国的养生文化 普洱茶膏 红运当头 新年第一泡·红运滚滚来 普洱茶膏“三绝”之一, 独一无二的“上投茶”茶膏始终悬浮于茶汤上, 呈云雾状缓缓向下扩散 口感醇厚、沉着浓郁、缕缕茶香 恭喜您新年红运滚滚来 河南省总代理: 悠乐居茶庄 电话: 63969666 1320388866 地址: 郑州市纬一路9号附2号圣鼎商务3楼

茅台仙家醉 新春巨献 全省批发直供 尚品零售价99元 佳品零售价68元 茅台品质买着放心 喝着舒心 河南总代电话: 0371-65856382 88882378

德珍·御馨茗茶 全国连锁郑州总店 NO.003 铁观音批发 分享御馨 共赢天下 郑州市航海东路668号茶叶批发市场 电话: 66835268 郑州市国基路47号天小区对面古玩城5号 电话: 63633039 郑州市国香茶城A区27-28号 电话: 60658666

GAI 厨房 全国连锁名店 消费满100送50 “年夜饭”火热预定中... 非凡滋味 品牌经典 中原首家20余口概念大锅现场烧菜 抢吃电话: 87556777 63728777 地址: 花园路国基路交叉路口东600米路北

铁锅一居 中原一绝 迎春节大酬宾: 吃一锅送一锅 本店是内蒙古西北铁锅系列菜郑州总店, 特色产品: “铁锅焖面”、“铁锅烩菜”堪称中原一绝! 另有各种东北特色小炒, 好吃不贵, 便宜实惠。欢迎美食爱好者 光临惠顾! 20元 电话: 0371-8608885 地址: 郑州市航海路与工人路交叉口向北100米路东

平和送“金”喜 虎年走虎运 辞旧迎新, 金虎啸瑞! 凡在2009年12月30日至2010年6月30日消费宋河粮液平和新品即有机会喜中价值1000元金虎一只! 宋河粮液携金虎祝您虎年龙腾虎跃, 虎虎生威! 特等奖: 价值1000元金虎 一等奖: 价值100元银虎 二等奖: 平和小酒一瓶 三等奖: 价值10元香烟代金券 四等奖: 价值5元香烟代金券 活动热线: 0371-60117550/60117563 (奖品以实物为准) 本次活动最终解释权归宋河酒业股份有限公司所有 中国性格 宋河粮液 | 河南省宋河酒业股份有限公司