

鹿晗、迪丽热巴、陈豪、蔡徐坤……

解约背后, 艺人与经纪公司的“危险关系”

文: 今日女报/凤网记者 陈寒冰 实习生 陈圣恩

鹿晗解约壹心娱乐, 迪丽热巴成立工作室, 陈豪解约 TVB, 蔡徐坤被经纪公司起诉违约……最近, 明星与“世界那么大, 我想要解约”。解约广阔的市场, 把明星解约也不再等新元素的加入, 越来越烧脑。

乐的, 迪丽热巴成立工作室, 陈豪解约 TVB, 蔡徐坤被经纪公司起诉违约公司的解约事件扎堆上演。我想去看看”——这话套用在明星身上, 大概可以说成“世界那么大, 约的前景看上去很美, 换一个把自己捧在手心里的经纪公司, 投奔更自主权抓在手中, 做自己想做的事, 拍自己喜欢的作品……而如今, 像当年那般, 只剩下相互攻击、赔钱走人等老套路, 因为粉丝明星解约不再是雾里看花, “解约新模式”让经纪人觉得越

迪丽热巴

粉丝在手, 红了就走

明星与公司解约不是什么新鲜事, 但如今“红了之后让你高攀不起”, 已是很多艺人和经纪公司都要面对的冷酷现实。

今日女报/凤网记者与多家经纪公司接触, 发现他们如今有“两怕”: 一怕自家明星没有粉丝追, 二怕明星有太多粉丝导致翅膀一硬就飞了。曾在壹心娱乐工作过的一名经纪人透露, 之前为了让艺人涨粉丝, 从最初的花钱买粉到后来的花钱哄粉(给粉丝提供福利), 经纪公司花了心思, 但有些艺人的粉丝培养起来后, 却出现艺人带着粉丝群直接跑路的事。

最近, 当杨幂一手捧红的迪丽热巴成立了工作室时, 就有圈内人称, 迪丽热巴敢自己成立工作室, 就在于她如今有强大的粉丝群打底。所以, 当记者与杨幂公司聊起迪丽热巴是否也属于变相解约时, 对方却表示这个工作室的成立并不是迪丽热巴为了脱离公司自己发展而成立的, 是总公司的一致决定。据说, 这样不仅对公司的发展有好处, 对迪丽热巴自己的发展也会更有利。“她的工作室的确是成立了, 但还是隶属于嘉行公司旗下的。”公司人员如是解释。

艺人捧红就走, 成了当下很多经纪公司的心头痛, 所以为了留住半红不紫的艺人, 有一些公司索性人为地让艺人的演艺事业“原地踏步”, 这样才能使其安心为公司赚钱, 因为“纵然培养出个鸡窝里的金凤凰, 飞走了也比不上一只每天下蛋的母鸡”。

但天要下雨、娘要嫁人, 该红的挡不住。既然你凭借粉丝有底气要走, 更高的解约成本也随之而来。粉丝量越大, 带来的经济效应越大, 解约成本也就越高, 这真是“留不住你的人, 那就留住你的钱”!

软硬兼施, 从霸王条款到股份合作

如今的娱乐圈, 每隔一段时间就会传出艺人和经纪公司分道扬镳的消息。捧红明星与留住明星, 一直是经纪公司一项烧脑又危险的平衡艺术。曾跟过“超级女声”的经纪助理小海就直言: “如今与艺人签约越来越难有‘霸王条款’。”

小海向今日女报/凤网记者透露, 放在以前, 利益“二八分”几乎就是新人签约经纪公司时的必然选择, 这个看似还算合理的分法, 在经历了公司抽成和交税之后, 艺人能分到的其实非常有限。以代言费100万元为例, “二八分”之后艺人

大约有20万, 但算上要缴纳的税款, 到手的大约只有10-15万——在收入的巨大落差下, 对于已经拥有一定知名度的明星来说, 自然会感到不平衡。“在圈子混了几年之后, 有些小名气的新人就会开始‘叫价’了。”小海说,

娱乐圈看着光鲜, 但新人并不好当。新人签约前, 面对经纪公司的新剧许诺、宣传包装的期许以及与现实不匹配的高薪, 种种诱惑背后都有一个对应的“坑”或“圈套”。高额收入分成被经纪机构或个人攫取; 未能达到预期效果的身价; 资源分配不均……所以很多艺人懂“套路”后, 就发现之前合约中的种种条款都变成了“不平等条约”。

随着资历的丰富, 社会地位也随之发生相应的改变, 当年签下的合约便成为艺人必须要奋起反抗的导火索, 守约方反而成为违约方眼中一根务必要拔掉的钉子。谈的好叫双方“和平分手”, 就像鹿晗这回解约; 谈不拢则变为一场闹剧, 就如蔡徐坤当下的对簿公堂。

“所以经纪公司与很多成熟艺人就变成了股份绑定模式。”小海说, 很多公司会引入明星股东, 开启业绩对赌。“以前都是经纪公司选艺人, 艺人的选择太少, 但在一切以经济利益为前提的娱乐圈中, 艺人与经纪公司已经是相互选择了, 大家都开始拼各自的实力与资源。”

明星解约, 粉丝也成利益共同体

最近, 因为解约的事情, 参加偶像练习生的蔡徐坤一直处在风口浪尖。蔡徐坤其实早在2012年就进入了娱乐圈, 这些年却未真正走红。此回他向前公司提出解约, 公司却要求他赔偿3.2亿元的违约金, 这对一个还没走红的练习生来说, 无疑是一个天文数字。

这一折腾, 让很多粉丝都心疼蔡徐坤, 认为公司无作为还要高额赔偿很过分。于是, 粉丝们开始手撕蔡徐坤的前公司, 甚至为了让蔡徐坤在微博上畅快发声, 豪气地为他充了70年的会员。因为粉丝的加入, 蔡徐坤的解约之路又增加了新的争论点。“以前艺人经纪还只是艺人和经纪公司的双向决策, 但现在因为粉丝力量的出现, 经纪公司也面临着全新挑战。”小海说, 粉丝这个庞大的第三方群体掌握了越来越强的话语权, 经纪公司既想利用他们大搞粉丝经济, 又对层出不穷的粉丝需求苦不堪言。甚至有经纪公司发现, 粉丝要比艺人难伺候多了。

表面上看, 艺人、经纪公司、粉丝的利益高度一致, 但实际上, 艺人想红, 粉丝也想艺人红, 可在双方没有充分信任和商业约束的情况下, 如今却变成了“艺人+粉丝挑战经纪公司”的模式。但是, 粉丝又非专业人士, 容易做情绪性判断, 也就造成了如今为何艺人想解约, 必风声四起的局面。

“如今解约, 一些公司也会考虑粉丝情绪或利益, 毕竟只有这种‘顾全大局’的方式, 解约才不会变得那么面目可憎。”小海感叹。



陈豪

扫一扫, 看网友如何评说迪丽热巴想单飞

红人馆

芒果音乐节 “春风十里不如你”

今日女报/凤网讯(记者 陈寒冰 实习生 陈圣恩) “昨日雪如花, 今日花如雪。山樱如美人, 红颜易消歇。” 3月17日至18日, 中国首届以“音乐”为主题的樱花节“2018 晚安·芒果音乐节”在长沙完美落幕。二十多组国内外优秀乐队, 12小时不间断的音乐表演, 来自全国各地的万余名乐迷一起共赴这场以“听音乐赏樱花”为主题的音乐盛典。

两天的活动让赴这场“春之约”的乐迷直言不虚此行。李泉坐在舞台当中, 弹奏下的每一个音符都像从他的音乐魔盒中流淌而出的魔法, 令人沉醉也令人痴狂。他坐在那里, 弹出第一个音符, 就仿佛打开了潘多拉的魔盒, 温柔和痴狂, 都是一位诗人送给这个春天的礼物。

从草原而来, 走遍百座城市的陈鸿宇, 带着众乐纪和来自荒原旷野的故事唱给大家听。盘尼西林则与乐迷们在民谣中摇曳起舞。压轴登场的苏诗丁成为了这个春天最好的代言——一首《再见萤火虫》让她走进乐迷的心, 一次《歌手》之旅让她成为2018年春天最惊喜的声音。当晚, 她成了樱花雨中的精灵, 她的歌声飘渺在细雨之间, 轻盈而又充满力量。

十年之约, 小沈阳自导自演《猛虫过江》



今日女报/凤网讯(通讯员 胡娜) 从出演央视春晚小品一炮而红, 继而火遍大江南北, 至今, 小沈阳踏入娱乐圈已经整整十个年头。为见证自己与娱乐圈的“十年之约”, 小沈阳首次执导的电影《猛虫过江》宣布正式定档今年暑期档上映。

《猛虫过江》除了小沈阳首次执导并主演的电影作品, 更吸引了老戏骨金士杰、李立群、刘桦、苑琼丹等二十多位明星加盟。剧组耗时三年多筹划剧本, 故事讲述了小沈阳和潘斌龙饰演的东北农村青年, 机缘巧合前往台北后发生的喜剧故事。

此次当导演, 小沈阳表示, 希望能将自己从艺多年的喜剧热情和心血都毫无保留地呈现在大银幕上。“这一次自己让东北喜剧笑出东北, 相信能为全国观众奉上出道十年来最有诚意的一份答卷。”



蔡徐坤