

# 因脱口秀来沪求学,小学开始就长得“成熟”,初一时过安检被问“带打火机了没” 大一新生闯上海:从1个观众到创立厂牌

## 焦点

■据上海旅游大数据监测,春节长假9天,上海共接待游客2167.21万人次,同比增长8.36%,其中不少游客正是被上海浓厚的文化氛围和小剧场演出吸引而来

■脱口秀小剧场上座率大幅提升。不少外地游客将“看一场上海脱口秀”列入行程,与外滩、豫园等景点打卡形成联动消费

本报记者 杜晨薇

在脱口秀这个行业,什么样的人出现都不稀奇。就如记者在静安某个小剧场里见到的大一学生宋承阳(艺名:阳仔)。距离高考100天的时候,他作为一名脱口秀演员第一次登台演出。如今,他考进上海一所高校,也创立了自己的脱口秀厂牌“开奖喜剧”,每周保持高频率的登台演出。

尽管这一切发生时,他只有20岁。但在这个行业里,如果说有什么还能让观众感到吃惊的,恐怕是与他实际年龄完全不相符的台风和气场。“我一说20岁,下面就惊呼。初看大概以为我40岁,也有观众让我穿POLO衫,腰间别串钥匙,说更有喜剧效果。”

宋承阳说,他从小开始就比同龄人长得成熟。初一时,有一次过安检就被拦住问“带打火机了没”。没承想,如今这竟成了他在上海脱口秀“红海”里独一无二的“天赋”。

刚刚过去的春节档,上海“旅游热”的背后,繁荣的文化市场作出了卓越贡献。许多剧场都奉上精彩的演出,包含脱口秀演员在内的一众文化工作者,也度过了一个忙碌的春节。

宋承阳却难得选择回乡过年。“我现在只有春节一个休息档口,其他长假全都排了演出。”春节过后,他重新“支棱”起来,说自己不能闲着,“上海给了我意料之外的海量机会,也把同样的机会给了许多怀揣梦想的喜剧人。我必须做得更好,没有退路。”

## 按开放麦数量填志愿

“为什么选上海?”“当然是上海脱口秀行业好啊!”

2024年3月2日,对宋承阳来说是特别的一天。那天离高考正好100天,也是他第一次上台讲脱口秀。当时他还在江西九江读高三,偶尔去当地脱口秀俱乐部做志愿者,爱坐第一排,爱跟主持人互动。

“一开始根本不敢想,高中生也能讲脱口秀。”宋承阳说,起初是看《脱口秀大会》入了迷,没钱买票,就主动去当志愿者。时间久了,俱乐部的人劝他:“你也试试。”他去网上一搜,发现真有高中生说脱口秀,就决定鼓起勇



宋承阳在上海参加脱口秀比赛。

受访者供图

气。从2024年开始,断断续续写了两个月,他攒下17分钟的稿子。

第一次上台,“灯光一打到脸上,脑子瞬间空白,词全忘了,逻辑也乱了。讲着讲着发现漏了两句,又硬着头皮往前找补,补完又忘了下一句。”那时台下大概50个观众,没料到忘词反倒有意外的喜剧效果。“整场反响还不错,这给了我很大的信心。”

那天彩排,宋妈妈也在台下。“她其实不支持,但也没办法,因为我铁了心要试。”宋承阳高中时成绩不算好,复读一年,高考多考了30多分,刚好卡在补录边缘。填报志愿时,能选的学校不多。“十几个志愿里,第一个填的就是上海的学校。”

“为什么选上海?”记者好奇。“当然是上海脱口秀行业好啊!”宋承阳毫不犹豫。高考前,他加了五六十个全国各地的开放麦群,打算按各个城市的开放麦数量填志愿,“哪个城市开放麦多就填哪个,没有的,就不填”。

复读那一年里,九江脱口秀演出少,宋承阳就坐火车去南昌演出。来回一趟50元,一年跑了70趟左右。“父母知道,也算被动支持。”他说,那段日子,一边应付复读,一边挤时间写稿、跑演出。

“当时我就知道,我必须得说下去,没有退路了。”只是谁也没想到,这个不到20岁的少年,第八场演出

就接到了商演。“在南昌,讲了5分钟,赚了100元。”宋承阳说,他当时根本不是为了赚钱,就是想证明自己的段子能被市场认可。“上海很多演员,可能要演200场才能接到商演,我能这么快接到商演,已经很幸运了。”

如今,宋承阳已攒了1个多小时的段子,意味着可以撑起一次专场。素材大多从自己的学生生活中提炼。“上课无聊,就趴在桌子上写段子,写完讲给同桌聊。”

学生演员也有许多局限。特别是接企业年会等商务演出时,很难创作。“有一次,我硬着头皮把‘学校’改成‘公司’,‘同学’改成‘同事’,编了些职场梗,但总归是自己没体验过的。”

“显老,并不是真老,经历还远远不够,这是我说的脱口秀的短板。”宋承阳说。但“显老”终究还是成了宋承阳的行业“敲门砖”,甚至是他最独特的喜剧标签。

## 上海观众对演员最包容

“如果这个段子在上海讲都冷场了,那就直接丢掉。”

几乎每场演出,宋承阳都会从年龄说起。当人们沉浸在他成熟的喜剧技巧和游刃有余的表达中,突然得知他只有20岁时,总会发出一阵惊呼。

宋承阳说,他从小就比别人老成。四年级,他能跟父亲在公司年会上演双簧;小学读英语课文,他也会试着往里面加梗,跟同学一起表演,甚至逗得老师哈哈大笑。如果说这些表演经历锻炼了他的技巧,那么家庭环境则塑造了他的底色。宋承阳说:“我爸也是个幽默的人,喜欢看小品、脱口秀。一开始他不信我能讲好,第一次演出彩排,就算想看,也故意装作不感兴趣。”高考一结束,父亲就憋不住了,天天催他写段子、改段子。“他还总说,‘风雪压你两三年,你就在第四年成功’。”

但脱口秀并不是靠一腔热情就能讲好的。他曾在长沙的酒吧里演出,台下有观众大声聊天,甚至跟主持人、演员对骂,宋承阳也曾被骂到绷不住。“那时候真的挺挺放弃的,受不了苦。”

更难的是,他还经历过一两个观众的场子。“有一次演出,周四晚上10点到11点半的场子,根本没观众。老板人好,知道我在上大学,跑一趟开放麦不容易,就安排其他演员轮流陪我演。我一个人对着一个观众讲。那时,最考验心理素质。观众看手机,你就得停下来等;他打电话,你也得等;他听不懂,你还得再讲一遍。”

“也有很多演员劝我,人少的场子就别讲了,但我觉得,讲总比不讲好,就当背一遍段子。”他说,有时甚至会搬把椅子,在台上跟观众聊天。“问问观众家里

的事,聊会儿放松一下,再讲段子,效果会更好。”

来上海读书后,宋承阳开始真正进入脱口秀的世界。在全国范围内,上海称得上是厂牌最多、脱口秀演出密度最大的城市之一,竞争也最激烈。许多优秀的演员,都是从上海走出去,走上全国舞台的。然而在宋承阳看来,上海也是对演员最包容的城市。“上海观众素质高,就算你讲得不好,他们也不骂人、不中途离场,就算不好,也会认真听完。”他还记得来上海读书后的第一次演出。一场下来,设计的每个梗观众都笑了。“我跟观众说‘谢谢你们’,真的太感动了。”

“上海观众虽然看脱口秀多、笑点高,但会主动告诉自己‘我是来笑、来享受的’,不会轻易评判演员。他们甚至为了跟演员互动,主动抢第一排座位。”宋承阳说,他现在有个习惯,把上海的场子当成“试金石”。“如果这个段子在上海讲都冷场了,那就直接丢掉。”

## 来上海“看一场脱口秀”

春节期间不少游客被上海的小剧场演出吸引而来

2024年9月,宋承阳考进上海中侨职业技术大学,专业是汽车服务工程技术。“报名太急,只看学校在上海,没想

到校址在金山。”

军训结束后,缓了七八天,宋承阳开始马不停蹄地演出。“我早就把路线规划好了,每个厂牌在哪个区,离学校多少分钟,都记在备忘录上。”

学校在金山区张堰镇,离市区的各脱口秀场地都很远。“路程基本没有低于两个小时的,最远的要155分钟。”他每周至少参加8场演出,周四下午没课就从学校出发,周五、周六住市区青旅,周日晚上回学校。这种奔波让他几乎没有时间和同学相处。“室友早上8点半上课,我8点20才起床,他们走了,我才洗漱。下午下课,直接去赶演出,连晚饭都没时间吃。晚上回去,他们都上床睡觉了。”他也在学校试过搞脱口秀演出。“一共来了9个人,其中4个是辅导员。坐下就讲开始讲吧。”气氛比脱口秀本身还搞笑。后来,这段经历也被他写进段子。

大学生活很忙,仍要挤出时间积累素材。他的备忘录里存着上百条素材,都是生活里的趣事和感悟。“脱口秀行业公认的四种‘梗’情绪——难、怪、怕、蠢,感觉到了就记下来,都是好段子的素材。比如每次晚上跑完开放麦,找青旅特别难,那些青旅往往都藏在大楼的角落里,跟寻宝一样。我当时就想,能不能点个外卖,跟着外卖员找地方,这个想法后来也成了我脱口秀里的一个段子。”

中国演出行业协会联合灯塔研究院发布的数据显示,2025年上半年,脱口秀专业剧场演出场次同比增长54.1%,票房同比增长134.9%,已成为仅次于话剧的剧场类演出第二大品类。在上海,全年开放麦演出场次突破8000场,小剧场脱口秀演出场次超2000场,涌现出数十家新兴厂牌,形成了“大厂牌引领、小厂牌补充”的良性生态,丰富了城市文化消费场景。

2026年春节档,上海的人流高峰,更让脱口秀小剧场成为文化消费的热门选择。据上海旅游大数据监测,春节长假9天,上海共接待游客2167.21万人次,同比增长8.36%,其中不少游客是被上海浓厚的文化氛围和小剧场演出吸引而来。脱口秀小剧场上座率大幅提升,部分热门场次提前3天售罄,不少外地游客将“看一场上海脱口秀”列入行程,与外滩、豫园等景点打卡形成联动消费,凸显了脱口秀的文旅吸引力。

市场的繁荣,也是宋承阳的底气。如今,宋承阳在上海创立了自己的脱口秀厂牌,就在南京东路635号。有时他会约一些朋友来演专场,有时也会跟朋友一起拼盘演出。演出收入不稳定,重在积累经验,“希望下半年可以开始正式巡演”。

宋承阳的人生目标越来越明确:他想在毕业时能全职做脱口秀养活自己。“我已破釜沉舟,这条路必须走到底。”他在上海开了个好头,“去很多大型厂牌演出过了,也参加了一些比赛,取得了不错的名次,进展比我想象的快。”

采访结束时,宋承阳看了眼手机,起身准备赶晚上7点半的演出,要坐45分钟地铁。“没写新稿子,就先讲老段子,说不定上台就有灵感了。”他笑着说,语气里没有疲惫,只有对舞台的热爱和对未来的期待。

## 败家子们的故事

巴金回忆说:我们没有举行任何仪式,也不曾办过一桌酒席,只是在离开桂林前委托我的兄弟印发一份“旅行结婚”的通知。在贵阳我们寂寞,但很安静,没有人来打扰我们……

我们结婚那天的晚上,在镇上小饭馆里要了一份清炖鸡和两样小菜,我们两个在暗淡的灯光下从容地夹菜、碰杯,吃完晚饭,散着步回到宾馆。宾馆里,我们在一盏清油灯的微光下谈着过去的事情和未来的日子……我们谈着,谈着,感到宁静的幸福。四周没有一声人语,但是溪水流动得很急,整夜都是水声,声音大而且单调……

天鹅绒般的家庭幸福确实是容易麻痹人的斗志的。巴金享受着这种幸福。后来,萧珊先到重庆,他留在贵阳写《憩园》。其间,萧珊两次写信要他到那里去,这样,还没有等完稿,他就带着原稿走了。在同一篇文章中,他这样写婚后的一种缱绻之情:“动身前我还再去花溪在‘小憩’住了两天。我在寂寞的公园里寻找我和萧珊的足迹,站在溪畔栏杆前望着急急流去的水……”

在重庆,他们住在民国路文化生活出版社门市部楼梯下七八个平方米的小屋子里。虽然逼仄,在战争年代,总算有了一个安定的新居。萧珊托人买了四只玻璃杯,开始组建小家庭。

眼前是小家庭,背后是大家庭。巴金试图修建一条连通两个家庭的走廊,然而,走在上面,并不像走在法国小城的丛林里那般自由惬意,而是步履沉重。从前,他一直把家庭和社会分隔开



来。他深知家庭的吸附能力,可以把一个人的意志、才智,以至生命的全部集中起来,为了有限的几个人,毫无意义地消耗掉,而不是向社会做更大范围的发散。所以,他从家庭出走,一直逃,逃向异地,逃向稿纸。他是如革命者一样立誓把自己献给社会的。一旦回归家庭,这个激进的人,难道不觉得这是相当于战士阵前撤退的行为吗?事实上,为了两个叠加的家庭,他付出了高昂的代价。而他,直到这时,恐怕在思想上也没有完全准备好。

家庭态度的改变,对一个以写作为生的作家来说,必然在作品中留下移动的辙迹。巴金在完成《火》三部曲后,接连写下两个家庭题材的长篇,在《家》的断裂处进行新的接续。

萧珊离开期间,他一个人留在旅馆里动手写《憩园》。书名的来源,很可能得自雅静而温暖的“小憩”。按巴金的说法,早在头一次返回成都的时候,他便起意要写这个败家子们的故事了。三年过去了,重新捡起写作的念头,又写得如此顺手,所有需要的东西都像喷泉一样涌流出来,可见在此期间,他在不断

反刍有关家庭的问题。

巴金明确表示过,五叔的死亡丝毫未曾引起自己的哀痛和惋惜。对于五叔,他始终没有好感。这是一个纨绔子弟——典型的寄生虫式人物。五叔从小聪明伶俐,深得祖父的宠爱,他是在阿谀中长大的。一个阔少爷,又交了坏朋友,很快就学会了吃喝玩乐的一套。他挥霍无度,先花妻子的钱,拿妻子的陪奁换钱花,后来就偷、骗、借。他还用他父亲的名义在外面借了不少钱,包下一个叫“礼拜六”的娼妓,租了一个小公馆。当他的行为暴露出来以后,他的父亲打骂他,他便赌咒发誓痛改前非,结果依然故我,甚至变本加厉。他用尽了妻子的钱,抛家而去,后来山穷水尽才厚着脸皮回家,被妻儿扫地出门。到了这步田地,他还不肯放下少爷架子,照样地偷、骗、混,再加上讨。最后他成了“惯窃”,在一个冬天给警察抓进了监狱,终至病死狱中。

五叔在巴金的两部小说《家》和《憩园》中化身为两个颇有点不同的形象:一个是高克定,一个是杨梦痴。高克定凭借家族势力为非作歹、无恶不作,甚

至连亲生女儿也遭到他的迫害。高老太爷死后,也是高克定带头吵闹要卖掉公馆。杨梦痴在小说中被隐去了恶的一面,只是好吃懒做,爱面子而已。一个浪荡子,可以弃妻儿于不顾,最后却似乎还是“孝子”。他说他“对不起爹的事情做得太多了”“是个不肖子弟”,卖光了爹留给他的田,因此即便到了唯靠偷骗度日的境地,也反对卖掉父亲留下的公馆。

《憩园》里的杨梦痴,身上重叠了高克定的某些经历,但显然被巴金放大了五叔尚存的人性善的一面。小说写他怀旧,住在大仙祠内依然惦念自己的宅园,要他的孩子寒儿定期为他采折园内的红茶叶,供在一个矮矮的玻璃瓶内。他已沦为乞丐,还手执旧印本《唐诗三百首》,感动于“共看明月应垂泪,一夜乡心五处同”的诗句。其中写他失悔的地方更多。他多次表示对不起他的妻儿,他的下场是应得的一种“报应”。他对寒儿说:“你不要学我,你不要学你这个不争气的父亲。”到了最后,他尽量躲藏家人,留给寒儿的短信写的是“忘记我”,希望把他当成“已死的人”看待。“不留德行,留财产给子孙,是靠不住的。”他体悟到他父亲说过的话的正确,因为“不放心”后代,所以转告给寒儿,当作一个“慈善父亲”的遗嘱。家庭环境造就的寄生性已经深入骨髓,正如李老汉说的“他要回头,真的不容易”,但是毕竟有所忏悔,在一个垂死者的身上表现了未泯的良知。

巴金把杨梦痴写得跟高克定很不一样,试图通过另一个角度,揭示家族制度和私有财产的罪恶。其实,这也是无政府主义的主题,对巴金来说并没有太多新意,倒是发掘杨梦痴的人性,并加以美化,可见巴金的同情与怜惜。

## 解放日报 连载广告

### 刊登内容

- 金银首饰 百货卖场 休闲旅游
- 儿童用品 食品餐饮 建材装潢
- 体育健美 超市促销 家具厨卫
- 家用电器 婚纱摄影 品牌人物
- 酒类饮品 医药保健 教育出版

电话: 021-22898598