



聚舞坊2023年参加韩国昌源舞蹈节，演出韩国编导卢玄植的剧目《和平》。(聚舞坊提供)



蔡适吉(后排右一)率团演出韩国编导作品时，与艺术家合作者合影。(聚舞坊提供)



人·舞团在澳洲阿德莱德“澳亚艺术节2023”演出《无限的接近》，舞者与现场观众近距离交流。(George Chan摄/人·舞团提供)

## 舞 所不能 本地舞团克服困难“出海”

经过长期积累，获得海外演出邀请，对于本地专业舞团来说，是肯定，是机会，也是挑战。尽管困难重重，舞团为何一往无前奔赴海外？海外巡演活跃的几个舞团认为，国际认可赋予舞团更高地位，能让他们做更优秀的自己。



新加坡华族舞蹈剧场在韩国釜山国际舞蹈节上，幕天席地表演作品《间》。(新加坡华族舞蹈剧场提供)

王一鸣 / 报道

yimwang@sph.com.sg

“带着作品去旅行”，听起来轻松浪漫，但对本地舞团来说，带着作品到海外巡演是挨过数年疫情干扰后，迫不及待重新开始的行程。

新加坡芭蕾舞团、新加坡华族舞蹈剧场、人·舞团、聚舞坊等本地专业舞团，2023年都恢复海外巡演行程，中国、韩国、澳大利亚、马来西亚等国家都留下本地舞团的足迹。

对于舞团这样的表演艺术团体来说，任何一次出海远行都是大工程，缺一不可的表演团队，保障幕后的制作人员，还有无法忽略的道具设备，实实在在限制了作品的行动力。本地舞团从未却步，以有限的财力物力人力，在大大小小国际舞台上绽放来自狮城的艺术之光。

行路难也多歧路，是什么吸引这些舞团排除困难一往无前奔赴海外？听各舞团当家人道分晓。

### 海外演出邀请是品质认证

新加坡芭蕾舞团自2010年起每年在马来西亚巡回，2023年在吉隆坡表演艺术中心(KLPAC)的演出，在该团艺术总监雅克·谢尔根(Janek Schergen)看来是舞风缤纷汇聚的一次成功巡演。谢尔根说：“海外巡演带来的国际认可赋予舞团更高地位，只有成功能换来更大成功。”

的确，对于专业舞团来说，大部分巡演都是通过长期积累，获剧场、艺术节或演出市场青睐得来的珍贵邀请，这是对舞团品质的认可。

受访时，人·舞团创作艺术总监郭瑞文正率团在印度尼西亚巡演，此前刚完成在马来西亚和澳大利亚的行程。他说：“海外巡演要求我们的定位在足够的高度，才能和国际同行平起平坐。不管是国际知名度，新合作机会或海外市场，都对人·舞团的国际化定位有好处，这些巡演让更多人认识和肯定新加坡创作的艺

术作品，提高我们的文化自信。当然最重要的是，海外巡演能平衡新加坡演出不足的困境，也帮助我们的作品与舞者变得更优秀。”

新加坡华族舞蹈剧场2023年三次巡演恰好都登上国际艺术节平台，包括6月韩国釜山国际舞蹈节，9月印尼梭罗国际表演艺术节和马辰国际表演艺术节。舞团艺术总监梁杰旋不讳言对经由国际舞台提高舞团国际曝光率的渴望，另外，她觉得与其他国际团体和艺术家互动，能为舞团提供新的艺术灵感，更推动艺术的全球化发展，对跨文化交流和艺术创新起到积极作用。

聚舞坊2023年则到中国两次，也参加韩国昌源舞蹈节，聚舞坊创意总监蔡适吉指出，国际声誉和新合作者、项目都是与国际接轨才能收获的资源，这些资源都为舞团下一步发展铺路。另外，从更人性化的角度来说，海外巡演也让舞者提升职业自信。

由此看来，海外巡演成效重大，意义深远，但促成一次成功的巡演并非易事，许多问题得克服，其中不少是“痛点”。

### 巡演成功非易事

花销上，谢尔根就认为海外巡演比本地演出成本昂贵，因为涉及运输费、酒店住宿和津贴等。舞团通常会收取一笔固定费用，或得到门票的分成收入。

郭瑞文说：“以目前的情况来说我们的海外巡演有一些需要花费，有一些则会有收入。机票与独立的外聘合约工(包括艺术家、设计师或制作团队)可说是我们目前最大的开销。通常海外的主办方会支付酒店及当地的日常开销，还有演出费和剧场各方面的费用。”

梁杰旋说该团海外演出开支主要花在机票及运输服装、道具和布景上。“食宿出行通常由当地主办方负责，他们偶尔还会提供演出费。但为控制开销，我们参与海外演出的人员会安排在10人以内。舞美尽可能简化，或让主办方在当地寻找替代品。舞团曾在2017年越南宁平省的舞蹈节演出舞剧《原野》，舞台

需一面矮墙和一张床，由于道具太大，当地又找不到替代品，我们只好请主办方找人制作，使用完后只能销毁。”

除了花销，郭瑞文说，在演出或制作上，维持艺术水准与制作质量是最具挑战的工作。

尤其是置身一个陌生的新环境中，就算旅游观光都难免遇到障碍，更何况一个舞团要迅速融入环境，投入排练，压力之大可想而知。

蔡适吉感慨：“时间紧凑绝对是一个挑战，通常我们一到异地，就马不停蹄开始排练，所以演员要尽快适应气候变化，调整身心状态，我们常常提醒演员准备药品，并且一有不适应就马上告知。”

“海外巡演还可能面临文化差异、语言障碍、舞台设备适应等问题。”梁杰旋说：“应对这些挑战的关键在于提前准备和随机应变，我们通常会和主办方进行深入的文化了解，与当地团队保持密切沟通，此外，主办方也会有专业翻译团队协助解决语言障碍，并准备调试不同舞台设备，确保演出受影响。”

### 期待与当地深度互动

还有一种巡演也值得探讨，就是有些时候舞团的海外合作团体或友好单位在本地演出后，提出礼貌性的邀约演出，因此海外巡演成为一种类似互访的交换项目，那么该如何避免海外巡演流于走过场、走形式？

郭瑞文说，人·舞团现在都已避免这类演出，因为巡演不止是演出或肢体经验与知识的交流，也是文化与心灵的碰撞。现代舞特色鲜明的人·舞团目前巡演就带着“空身体”(hollow body)这一方法论的分享目的，与当地观众一同探讨。

“我们每个巡演都非常注重以‘空身体’工作法为中心组织的工作坊和演后分享，借此拉近与当地舞蹈爱好者的距离，我每次最期待的就是观察思考演出如何造成当地观众心灵与思想上的冲击与感动。”郭瑞文说。

梁杰旋相信，深入了解主办方活动目标和方向，以及提前获知当地观众的期望，都有助于精心策划巡演节目，使节目与当地文化更好地契合，将交流纳入巡演的有机组成部分。“通过开展

交流，与当地团体、艺术家和观众互动，不仅能加深双方理解，也有助于提升海外表演和合作的实质性深度，还有助于在艺术层面建立共鸣，使合作更具深度和意义——这样的共识和努力将为建立长久而有意义的合作关系，奠定坚实基础。”

### 巡演作品各有讲究

说到该给外国观众端出怎样的演出，这也相当有讲究，各团虽有各自标准，也似乎异曲同工。

郭瑞文说：“具体作品要根据主办方定下的主题，还有我们的时间表、艺术方向和资源等很多因素全盘考量，因此我常说所有海外巡演都是大量工作积累的结果。”

新加坡芭蕾舞团以芭蕾为立团之本，却也不是每次都一定演传统的古典芭蕾。谢尔根说：

“不同观众有不同诉求，当我们去泰国曼谷时，承办方指名要我们最古典的剧目，而我们在欧洲的演出代理人则会说，只有我们最现代的节目才适合为我们安排好的剧院。截至目前，我们还没在巡回演出中呈现过一整出全长的芭蕾舞剧。”

理想情况下，谢尔根希望巡演剧目能够代表新加坡芭蕾舞团的整体特色。“尤其是编舞家专门为我们量身定制的作品，以及一些新古典(neoclassical)或古典节目，然后再选择另一个现代芭蕾舞在两者间取得平衡。”

新加坡华族舞蹈剧场通常会挑体现中华文化内涵，兼有本地特色的原创作品。梁杰旋觉得，这些作品不仅展示华族舞蹈精髓，同时体现新加坡独有艺术特色，能让海外观众留下深刻印象。

蔡适吉也强调独特性，因为巡演的作品从小处说代表舞团的水平，从大处说也是国家文化品牌的展现，所以尽管聚舞坊是华族舞团，去海外参加艺术节时，还是会选偏当代的华族舞作。

蔡适吉补充道：“演员阵容一般不会超过八位，演出也不会有大型布景。因为资金和开销

的缘故，中小型的剧目比较适合。”

梁杰旋也有同感，若说中小型作品便于巡演，因为它们具有较强的灵活性和适应性。“中小型作品更容易适应不同演出场地和规模，同时也减轻一些运输和制作方面的负担。”

至于古典芭蕾舞剧，动辄要三四十名舞者齐出动，还要配备巨型造景和繁多道具，这也从一个侧面解释了大型芭蕾舞剧“出海”相对较难的原因。

### 海外巡演和本地演出平衡

另外，舞团都认同：海外巡演和本地演出间应有一个恰当比例。尽管本地演出市场规模不可与国际上一些更成熟更商业的市场同日而语，但本地仍有忠实的艺术支持者，尤其是年轻受众群体也得开拓。

梁杰旋说新加坡华族舞团的主要任务还是将华族舞蹈推广给本地观众，海外演出安排通常会避开主要活动，如4月底的“一起舞FUN天”，8月或9月的专场演出，10月的“大树脚”和12月的“舞动时刻”。

聚舞坊平均每个月都有大大小小的演出，所以也把重心放在本地，一年不会有超过两次的海外出访。

郭瑞文则希望舞团在维持每年二到三档本地演出的基础上，能尽量增加海外演出，期待海外演出费能逐渐成为收入的一部分。

可喜的是，这些本地舞团已在国际上崭露头角，“文化自信”不再是空谈，被视为舞蹈重镇的欧美国家也向本地舞团张开怀抱——来临2024年，人·舞团2月将远赴伦敦一会英伦舞迷，新加坡芭蕾舞团6月将登上美国华盛顿约翰·肯尼迪表演艺术中心的舞台。

舞蹈可谓世界性的语言，只要编创新颖奇巧，本地舞团在海外同样不缺观众。后疫情时代，全球表演市场火爆之势有如井喷，本地艺术团体更应在此刻，向外寻寻觅觅契机，携佳作跻身国际。



新加坡芭蕾舞团2023年在马来西亚吉隆坡表演艺术中心的演出，深受好评。(Jason Carter摄/新加坡芭蕾舞团提供)