



“抢生源”是《中国好声音》的一大看点。7月25日,最新一期节目在上海录制,杨坤上台与选手互动。

## “明星导师制”独辟蹊径,“三顾茅庐”搞定刘欢、那英 《中国好声音》看上兵法了!

自本月6日首播、目前播出仅三期的《中国好声音》,已取得了超过2.7%的收视率,以一个多点的巨大优势甩开第二名《天天向上》。网友用“《中国好声音》要逆天”来形容它的所向披靡之势。在众多同类型节目中,不论是导师阵容、选手素质还是舞台效果,《中国好声音》都显示出它的独特性和高品质,而其中,明星导师制是最关键的一环。

节目组是怎么说服刘欢、那英这样的大牌做评审的?对各位评审的现场表现有何设计?为什么评审们对选手的提问听起来“别有用心”?带着这样的疑问本报记者日前采访了《中国好声音》宣传总监陆伟,以及游说评审加盟的星空卫视首席执行官田明。让我们看看这档今夏最好看的音乐节目是怎么做到的吧!

### 围魏救赵

#### 不玩“毒舌”,声音至上

效果:开辟全新模式,打消导师终极顾虑

为《中国好声音》邀请评审的是星空卫视首席执行官田明,此前他们曾成功运作了《中国达人秀》《舞林大会》《加油!好男儿》等节目,拥有强大的资源和影响力。田明透露,邀请刘欢、那英参加节目颇费周折,最初两人对此类节目都抱有抵触心态。“他们这些年看了好多类似节目,认为靠炒作话题,靠混淆是非博出位的节目会混淆

音乐标准,扰乱观众视听,对音乐产业和年轻一代的发展也产生了误导。”

“围魏救赵”的关键在于逆向思维,最终,《中国好声音》摆脱了让音乐人望而却步的“毒舌模式”,让大牌评审们打消了顾虑。“我们一开始就给节目定了调,要为中国音乐节目正本清源,要树立音乐标准。拒绝‘毒舌’,杜绝绯闻,以真声音、真音

乐为唯一的宗旨,力争让四位明星导师找到值得培养的乐坛新人。节目中让导师充分参与,让这些巨星成为造星机制中的一分子,这反而激发了他们希望做一些有意义的事情的责任心。”

在《中国好声音》宣传总监陆伟看来,没有了“毒舌”,节目照样有卖点。“国外那么多成熟品牌节目,为什么单独挑中《The Voice》引进中国?我们

看重的就是它的模式。明星以往在观众心目中都是比较遥远的,但是这个节目把四个一线明星变成了非常亲切的导师,而且这些导师还会抢学生,互相掐架、互相调侃,这种状态平常很难在大明星身上看到。在节目中,普通学员能够得到刘欢、那英的指点和培训,那是多少人梦寐以求的。这就是模式本身的魅力。”

### 擒贼擒王

#### 刘欢、那英“同时拿下”

效果:导师也挑“同事”,要是请杨二,刘欢肯定不会来

“最早确定导师人选时,我们就想一定要把刘欢和那英同时‘拿下’。单一拿,拿不下来,他们非常关心节目组还会请其他什么人。好比你跟刘欢说:‘男的我们请您,女的我们请杨二车娜姆,那他肯定不会来。’田明透露,在节目组各自说服刘欢和那英的时候,这两人也直接沟通了对此事的看法。“他们虽然很熟,但第一次合作难免还是要多碰多磨合。这两人一旦确定,整个节目的基调就定了。”

据田明回忆,最初节目组联系到那英的姐姐那辛说明想

法,对方一听是上综艺节目当评委立马回绝——“谈都不用谈。”由于初期几次交涉都以失败告终,导演组有人开始劝田明放弃。“那英从来没参加过这种音乐节目,就凭几个电话人家为什么会答应呢?”田明决定亲自出马。春节刚过,他飞到北京找到那辛,开门见山。对音乐有独到判断力的那辛,立即意识到这不是一般的音乐选秀节目。她当即给那英打了电话,说这个节目你可以试试。接下来,节目组趁着那英来沪担任《舞林大会》表演嘉宾之际,与那英当面敲定了合作细节。

在联系那英的同时,田明也在“攻克”刘欢。差不多同一时间,田明来京找到刘欢的代理人——他的妻子卢璐。卢璐听完田明的介绍后对节目表现出较大兴趣,并把这一切转述给当时还在美国的刘欢。在美国的家中,看完《美国之声》第一季和第二季后,刘欢给妻子打了电话,透露出要和主办方当面详谈的意愿。

机会来了。4月13日,星空卫视在澳门举办16届华语音乐榜中榜,刘欢受邀出席。当晚,田明来到刘欢的房间,两人就合作理念和模式等细节问题畅

谈两个多小时,最终刘欢点头。提到“谈判”细节,田明评价刘欢“一丝不苟”:“他反反复复地问我们:节目追求什么,表达什么?团队的构成是怎样的?此外,他特别强调,在节目中绝不能干预导师做出的选择,整个过程一定要公平公正,一切都是以专业的标准来选择,绝对不允许出现黑幕、暗箱操作或者导演驾驭节目的现象。我们向他做出保证,并把这一条写进了合同,这最终促使刘欢加盟。”

(下转C23版)