

專訪霹靂國際多媒體董事長黃強華與總經理黃文擇

——文化傳承人之路

訪問：日新編輯組

布袋戲，居台灣文化三大意象的首位，是珍貴的本土文化，面對多元外來文化的強力衝擊，霹靂國際多媒體董事長黃強華與總經理黃文擇如何披荊斬棘開創出一片藍天？從熱愛西方搖滾音樂至傳承台灣特

有的布袋戲，當中的心路歷程為何？怎樣將黃強華從無到有的管理專才結合有「八音才子」之美稱的黃文擇？就讓本署日新編輯組帶您一同探訪這奇異的文化傳承之旅。

黃強華與黃文擇先生以專科學歷，又出身於演藝表演世家，卻能將布袋戲做企業商場的形式管理，如何不斷精進其都會區行銷及管理經營模式？

黃強華：

我所學的是較類屬於機械，其實也不知道為什麼會轉行到管理這一塊，可以說是自然而然。一開始我接觸的是導播，純粹是在製作，之後變成所謂的編劇，後來爸爸黃俊雄把公司交給我們兄弟倆，在不得已之下，變成幕後工作，而後又變成一個經營者的位置，所以我常說會進入這領域，其實可以說是趕鴨子上架。

過程中，我也感到困擾，畢竟藝術家與經營者會有角色衝突，兩者間是不太一樣的，藝術家講求品質，而經營者講求成本，然而，好的品質一定要有高的成本，特別是拍片方面，



所以我們會去做審慎的評估來取得平衡點。成本固然要投入，但如何用最少的成本達到最好的品質，便是重要的課題。「不在其位，不謀其職」，而我在這職位上，就必須有所研究，因此我會去買一些企業管理方面的書籍來參考研究，取人之長，補己之短，畢竟自己不是這方面的專才，但我認為這懸缺的落差沒關係，只要勤奮、勤勞就能補足。在學習的這幾年，也逐漸培養出我對管理的興趣，如何將公司經營得出色及做到現代人所追求的永續經營，是我極其興奮欲挑戰的。每間公司的管理方式不一樣，我認為公司的管理基本上可以用理工的思想，但制度方面就要採納文科的思維，管理者要有所思考，不要拘泥於某一方式，像我們影音這塊，基本上要著重在「靈性」的管理，因為它講求創意，而創意就必須要有靈性的管理，我們不像在做鞋子，一味單純機械化的動作，布袋戲影音一定要靠操偶師或導播他們臨

柒、人物專訪



場、隨機應變的反應，若沒有靈性的管理，他們會覺得這是一種壓力，而這壓力會損耗他們的靈感，所以這方面我們和一般的公司不一樣，但在制度上我還是很堅決，如勞工形式、獎懲方面也是比照國家的規定，並做到讓員工沒有後顧之憂，使他們能在公司中找到穩定，即使他只是一個較小且特別的族群（畢竟布袋戲不是一個大區塊）。因此第一個要讓他們有安全感，員工有安全感後，便會全力以赴，形成凝聚力。我們加以整合這些累積的經驗及其他企業界的先進給我們的指導，形成我們現在比較特別的管理模式。

黃先生早期也非常不喜歡傳統的東西，甚至是非常看不起傳統，但現在卻身為享譽國際且推廣傳統的文化人，如何以獨特的布袋戲創意影音擠身在全球化的競爭中佔有一席之地？

黃強華：

小時候沒有與父親住在一起，是由台南的奶奶把我和弟弟帶大的，因為那時候父親很忙碌，台灣四處跑，根本無法抽出時間來照顧我們。如果以現代的社會名詞來說，我們就是所謂的隔代教養，對我而言，若以現在的角度來看，隔代教養真的會造成小孩某方面的叛逆性，所以可能造成對父母本身方面的事業有排斥感，當時的我們急於去追求西方的流行，加上看爸爸布袋戲的演出讓我覺得他很辛苦，因此我想這是造成我早期不喜歡傳統的布袋戲的濫觴。

以前的人認為演戲是下九流的行業，當時的我會和弟弟討論，如何將下九流的東西向上提升到所謂的上九流？我們也不斷反思布袋戲這行業，是否要像父親這般辛苦？我認為，如果有一天，我要接下布袋戲，跟他從事一樣的工作，那我不要跟他當初那樣演出時這麼樣的

勞苦，而是應該將布袋戲有所包裝，不同以往地讓觀眾耳目一新，並讓更多人喜愛它。因為傳統不等於保守，文化也不是自閉，我們應該去融合世界各地的長處，而讓台灣特有的文化得以更加延續且發揚光大。為什麼有的國家產品可以賣得很好？東西有人看？你有想過嗎？但是老一輩的人無法接受這樣的看法，他們認為傳統就是要保守，維繫原來的表演方式，布偶就是要小，這方面我也不否認，傳統基本上有它一個保存的歷史價值，但也應該深思：這樣的傳統在未來競爭的市場上可以被保留下來嗎？如果小孩子不願意去接受，那傳統就無法被傳承保存下來，這是一個很實際的問題，因此我們轉換這傳統的包袱，讓它變成一個注目的焦點，我們要跳脫傳統就是原汁原味的想法，要能容納百川，吸收別人的精華，再蛻變成屬於我們自己的東西，向外推展！

黃文擇：

這方面我和哥哥不一樣，畢竟在家族中從小就是看布袋戲長大的，所以不但不喜歡傳統的地步，而是覺得某方面需要改變，和當時的社會有所不同，也可以說是抵觸，我想應該去說我是喜歡的，因為喜歡，才會想要去改變，讓它有更寬廣的路。

老實說，那時後我也想過要改途，因為在爸爸時代的時候，布袋戲不受到尊重，錢賺的少又累，便會思索是否要繼續的問題。當時的我，甚至想過要改途從事爆米香的行業，因為很好賺，有時候一天賺七、八千元不是問題，可是，演戲卻只有一千多，這當中的落差是多麼的大啊！但我最終卻還是選擇繼承祖業

您們以傳承為軸心，不斷創新，在喜好族群上希望能夠拉低年齡層，那怎麼去打入不同的年齡層觀眾？

黃強華：

我們比較是走漸進式的，因為老一輩的人我們還是要去尊重他，尊重這一個客群，但是我們會把重心放在年輕族群，因此不會把長輩想看的東西一下子全刪除，會保存著，然後慢慢移走。如果仔細看，可以看出霹靂布袋戲有很多階段，特別是早期的霹靂很明顯，如這部片子是要演給哪個族群看的，像秦假仙，是屬於較民俗，要演給勞工界的朋友看；素還真則是較高知識、對文學較有研究的人會去看的，因此霹靂所演出的可說是每個階層不同的融合。也許在幾年後，隨著長輩的凋零，我們的戲就會往前推。爲了了解年輕人的想法，我們一定會去蒐集資訊，掌握現今社會的流行趨勢，這些知識提供我們參考，並非照本宣科，我們團隊會將之加以研發，作一個轉變。以我自己來說，我比較喜歡朝未來的流行方向走，因為外國流行的東西如果據實模仿，呈現出來時可能已經退流行了；第二個則是我們會定期對我們的客戶群做市調，詢問他們想看什麼。

黃文擇素有「八音才子」之稱，這方面的成就除小時候就跟隨父親的學習指導及自身天賦，如何將潛能發揮極致而展現出布袋戲的靈魂精華？

黃文擇：

我爸其實沒有特別教我，若問我爸，我爸也會說：「我也沒教到黃文擇」。這方面我可能比較敏感，會跟在旁邊學習，也比較記得爸爸或阿公說的話，因為戲有兩大部分很重要，一是劇本，一是口白。人家說口白的聲原很重要，要讓觀眾能接受，我比較過我們五洲派和其他的布袋戲團：如小西園那邊的，我發現還是五洲派的口白贏，其他部分倒還好。口白的部份比較無法靠練習而來，因為口白有一點是先天的，所以在傳承方面有點頭痛，可能極力

培養自己的小孩，還是無法達到理想。因此我一開始便在口白上特別注重，要求五音要特別清楚，要連瞎子都能看戲。小時候在台南那一帶，他們都會固定的坐在旁邊，因為他們看不到。他們有他們的世界，也曾經和我爸商量過，即是看戲前，每當有新角色出來，他們是否能摸摸那新角色，這讓我覺得他們真的很用心，能將手中摸到的特徵，在腦海裡轉變成影像，如這頭很大什麼的，因此那時候真的讓我覺得：口白很重要！要連看不見的瞎子聽你說口白後都能清楚的明白，才能靠你所演藝出的聲音特質來組織他們的個性人格。

基本的布袋戲角色還好，最難的是所創造出來的角色，要以社會歷練或平日所見來模擬新角色聲音的特質，如口白中阿阿阿叫的聲音，是我以前在盲啞學校時，看到兩個人中其中一個所發出的叫聲，他們可能很難過，因為一個被車撞，當時的聲音一直留在我腦海裡，而創造出阿阿阿這淒厲的喊叫。我會去揣摩劇情中角色的心境，隨著歷練的增加，揣摩的角度相對的也會較多，再將我生活的經驗納進來。我會去檢視聲音與角色或劇情是否能連結起來，有時候我也會去看偶，因為總不能聲音是憂鬱悶悶型的，但偶卻沒有給人這感覺，如果劇本給我的聲音是這樣，我會自動去修正，或跟編劇討論是否要適時的作一個修正以符合劇本或角色所顯現出的特質。

布袋戲表演中，形式上某些來自傳統及前輩智慧中汲取，某些來自獨創，如何去綿延不絕的開發獨創？

將台灣布袋戲搬上國際舞台，使用怎樣的管理行銷？如何處理中國傳統深奧的詩詞口白才不至讓原味消失？

黃強華：

我們會積極進入國際，但本身定位要清



楚。像我們現在籌劃要推的第二部，就是將它定位在放大的位置，是歐美國家都能吸收的劇情，角色的使用是新創的，並非使用台灣以前或現在原有的存在角色，是一個嶄新故事的開始。因為從頭開始對他們外國人來說會比較容易了解清楚，而詩詞方面會有所刪減，將較艱深拗口的拿掉，另外放入簡單明瞭的詩詞，故事則選材較世界性，語言部份，對日本國家來說，他們採取保護的方式，所以會翻成日文，美國則會有兩種形式，一為台語發音，搭配英文字幕，另一種為英文發音，這兩個版本在他們自己國內，經由觀眾的選擇比較下，就可以知道哪一種比較受歡迎，之後將不受歡迎的版本收掉，這方面的成本是沒關係的，因為我們要看的是大方向，要讓國外的朋友盡快在最短的時間接觸這藝術，而不是去著重那種語言較重要，因為有所接觸後就會慢慢去接收，而接收後就有喜愛的可能，如果他們喜歡了，便有機會將這文化傳遞過去。

翻譯方面，需要去突破，因為台語在翻譯方面非常困難。翻譯過後的感覺會變調，且不知所云，因此劇情方面會做改變。依我的看法來看，浪費這麼多時間重製，不如去重拍，因為重製會改變原來戲劇的張力及味道，花時間又花錢，因此不如量身訂做，讓對方丟出劇本來讓我們拍攝，拍起來不僅好看又省時。

他們有一種劇本導演，這對我們來說是非常重要的，因為我們將它寫成國語後把這內容丟給劇本導演看，若劇本導演認為沒問題，基本上就沒問題了，因為他會去多方面的評估，若他認為有問題，他會提出認為有問題的地方，如詩詞上，他認為要用他們西方國家的詩，在意思上是相近的，這方面我們就會去接受，因此我們會用很多錢去請他們知名的劇本導演來幫我們指導，但整個故事的結構是我們寫的

黃文擇：

當初會讓布袋戲躍上國際舞台，一是對自己的布袋戲有信心，第二它是世界上獨有的，即使大陸也有，但他已經無法和我們相比，我們可以說是全世界最好的。第三是它真的有國際的競爭力，它介於人跟卡通的中間，有人的立體，卡通的抽象，因此很有競爭力，且這種東西很討喜，看你怎樣去演，去包裝。第一部電影走國際，是要讓大家知道台灣有這東西，也是一種試探，我們也遇到一些瓶頸，如劇本的解說，因為外國人的習慣、民族性和我們不一樣，可能會比較難接受，但第二部電影我們就會綜合這些做改進，我們會用大家比較知道的故事，如花木蘭、西遊記等，這是比較國際的，其次是劇本的修改，如半神半人亦半仙，這翻譯就很頭痛，這就是我們當初未考慮到的，因此我和董事長研究，讓英語劇本先產生，再來改台語，因為台語方面我們比較專精，如果我們先用好再翻英文，他們就很難去處理翻譯。台語比較簡單，因為意思一樣的俚語俗諺有很多，要增減字都不是問題，而英文要如此很困難，像我們聖石傳說的劇本，已經五年了，翻譯都無法翻好，而且也找專家翻了，還是沒辦法，即使翻的很接近，但味道已經跑掉了，因此這是要改進的地方，如果這些都改善了，我們要有外國公司的投資，借重他們的包裝，像臥虎藏龍，今天若是台灣，不會賣的這麼好，就是因為他們有外國公司的包裝，美國有他們全世界的市場，這也是為什麼他們敢花那麼多錢的關係，因為他們有市場，可以回收，但台灣沒有，像我們花了三億，但回收大概一億而已，這已經是很不得了了，因為還要扣掉稅金等有的沒的，若一億的票房，到你的身上，搞不好沒有三千萬，因為戲院就分一半去了，而又要扣掉稅金等，回到自己身上的真的剩不多，因此實際上說有一億，已經

不得了了，這表示你的票房很好。

由於工作習慣，黃文擇先生喜歡在家裡進行配音，然配音過程常需多人共同合作完成，這部分黃先生如何做處理，以一人方式來完成？

黃文擇：

對，但打個比方，如演歌劇，不可能唱，因此會請專業的，這方面會互補，如果演原住民的故事，原音的部份就會聘請他們，講求比較原味，讓觀眾去享受這感覺，如果是單一的布袋戲，就會保留源流，不管它演的好或不好，這是一種傳統，也是我的堅持，因此會以我自己一人的方式來完成配音。第一是情緒的掌控，即使是和他人一起配，你默契再好，也沒有自己配來的好，第二是源流這東西，觀眾已經深植內心，因此以前演國語的布袋戲被罵得很慘，而老人家罵的話很粗俗、直接。因為他們覺得傳統的布袋戲就是應該要用台語，若是新的劇集，比如比較科幻的，像火爆球王，就有可能嘗試讓很多人配，培養一組七、八個人來配，國語也好，台語也好，因為是新的東西，這也是培養傳承的人的方式。採取這方式，是因為一開始不可能一個人配全部，所以先讓他們擔當一個角色就好，慢慢再由一個角色增加至二、三、四等越來越多角色的配音。培養新人方面，總是要慢慢來，不能太過著急。

在行銷自己方面，您們有自己上游到下游的經營模式，這當中如何去鋪陳經營？有何具體成效方面？

黃強華：

從當初我就覺得做這行業，要一條龍的經營，包括劇本的產生、前置作業、拍攝到後製的動畫、剪接拷貝等，而做成DVD的部分我們

讓下游的廠商去執行，因為不必去開設此資本龐大的公司，所以在母帶之前都是我們負責運作的。一條龍的形式可以讓我們有很多的資源，人與人之間的溝通也會比較簡便，能節省人力與物力，自己人上的配合會很有默契，因此效率、時間方面會快速很多，也不必擔心漲價或倒閉的問題，再說效益就是金錢，另一方面就是技術性的保護，如導播與操偶師是否已有默契，已有拍攝過的經驗，這都很重要，因為這和拍電影、動畫不同，是經年累月的，所以我們不會去外聘導播與操偶師，這是種技術性的保護，並不是怕競爭，只是沒那必要性，我們不希望外流，如果我們到大陸去，也不會把這技術帶過去，會把這部分帶回台灣做。

黃文擇：

因為硬體和軟體分開，會比較有危機，尤其是軟體的東西，因此當初設計就是想說一條龍，不用靠別人，也便於掌控，其實從過去也都是靠自己了，之前是在電視，也都會回虎尾這邊弄，景可以搭漂亮一點，不像在電視台的攝影棚那樣，每集拍攝完，場景就要拆掉，如此反反覆覆循環，我們也會不敢將景搭得太漂亮，因為很快就又要拆掉了，所以我們這種一條龍的經營模式便於掌控和保護產業。

如何在競爭激烈的環境中脫穎而出而又能敏銳的感覺到市場的需求？您認為霹靂的優勢在哪裡？不斷創新的動力為何？又如何力爭上游，鞭策自己，不因此而滿足？

黃強華：

現階段我們會去調查觀眾群對那個國家有興趣，有時候某些文化上的爭執在網路上也會吵的沸沸揚揚，編劇群基於愛國的心態，會利用這些話題加入一些太極國（即現實、急功好利、目光如豆）的角色，用角色來娛樂觀眾，



像印度、吸血鬼的角色是有階段性的，因為同一個元素久了觀眾也是會膩的，因此同一個單一的文化演出，久了也是會有限制性，加入另一文化的用意也是在試探觀眾，是否可以接受，這方面老一輩的人可能就無法接受，但年輕人就會覺得滿好看的，因為西方的吸血鬼融入到東方的武學，是種創舉，年輕人這族群就比較能接受，而我們就會明白，資深的戲迷在相對論上會比較保守，所以我們要開放多少東西，就比較能夠去拿捏，因此我們的戲是會慢慢改變，且事出有因，不會亂改編的，所以在霹靂的戲中不可能會出現讓你覺得荒誕、過於離譜的事情。

有人會問我，戲裡是先有角色還是先有故事？我都會說，大部分是先有故事再有角色。我們按故事架構劇情的需要去塑造角色，若我們覺得這角色不夠紅或這種寫法不夠突顯，則我們會在劇本上做一番修改，這些東西有很多是因為故事的需要，編劇群就必須想盡辦法去配合，不管是看書、看電視或找資料都好，只要有這樣的角色產生，我不會去在乎他們蒐集的過程，我要的是角色能塑造出來且討喜，讓觀眾能肯定的角色，因為現在有很多人是為了角色而去看戲，這方面我覺得是不對的，我們需要自己去檢討，照理說，應該是因故事而喜歡這角色，非因角色而來看故事，這好比有時後我們看電影一樣，因為喜歡某演員而去看他的影片，這影響力是非常大的，因此這方面我們也要去兼顧，好的角色就會有加分的作用！

我雖然身為董事長，但還是固定每天下午3點30分進編劇室看他們排過的大綱，若覺得不行，就會修改，使故事較有張力、合理化，因為我講求腳本故事在怎樣誇張、功夫如何排山倒海，還是要合邏輯，如人際的基本面還是要符合常理，不能太離譜，因此我會特別講求故事的合理性及加深故事的感動性。

在與媒體互動方面不是那麼密切，但媒體卻是一種宣傳的好手法，因此您們在宣傳上如何以其他做為補償？又怎樣看待、利用cosplay的行銷手法？

黃強華：

霹靂衛視是公司的資產，也可說是公司的門面，我們有一種觀念是，有些東西是草本性的就要大肆去宣傳，而有一些是長線型的，如宏碁、華碩、香奈兒等等，都是偶而才作一次宣傳，大家已經把這種品牌牢記起來了。因此如果我們要上報或上電視，一定要有內容，不要落於炒作，若是炒作的話，觀眾自己心裡都會很清楚，但我們會定期上報，而上報的內容必會有它的可看性。

至於Cosplay，是一種現代的生活生態，就像你說的，媒體對我的報導很少，像有時候動漫節的cosplay得到冠軍，常常是我們布袋戲戲迷的cospaly去得到冠軍的，基本上他們報導的較少，講難聽的，媒體不太喜歡去報導我們本國內的，因為你越容易得到的，它就越不常報。因此，常常都是報導國外的，例如常報導日本的漫畫哪本好看等等的，但我們台灣就沒有好看的嗎？其實不然！這點也不能怪媒體，因為他們也是要收視率。我們秉持要上報或上電視，一定要有它的議題，要言之有物，而不是為了上電視而上電視。

另外Cosplay的生態我認為很好，對我們公司的宣傳有益，我們會慢慢的把它專業化，把比較有台風、身材較好的、或較像角色人物等訓練成專業化，將它帶到國外去，因為國外的人會覺得帶出來的一定要有專業的水準，不然會有污辱他們的感覺，所以這方面一定要先經過一番培養訓練，要有國際的水準，畢竟這攸關國家、公司的形象。

黃先生您讓布袋戲的收視名列前茅，是否有特殊方法或心得？近幾年布袋戲推出電影、甚或結合網路遊戲，如何讓企圖心結合管理行銷？

黃強華：

首先我要感謝我父親開這條路給我走，在父親黃俊雄三個字的光輝庇蔭下，我們從事布袋戲的工作比別人輕鬆了不少，但這也是一種責任與壓力，因為不能做的比父親還差，這種責任是我們前進的動力。因為這與面子問題有關，也因為如此，會努力往前衝，而排除了很多困難。

我們公司這幾年所建立起的品質、誠信，也受到肯定，其他大公司便願意來和我們結盟，這種關係是互利的，就像魚幫水、水幫魚，我們幫它做宣傳，也依附他們大公司的品牌，將我們的形象塑造出來；另一方面我們敢做突破、投資，敢買別人未買的機器，如一隻好幾百萬的鏡頭，那種可以深入縫隙、水中、隧道等裡面的類似針孔，有高畫質放大的效果；還有高速的攝影機，是爆破的時候要用的，爆破的威力會和一般不一樣，這在一般拍攝布袋戲團裡不會有這種設備，這是我們從國外的電影拍攝中吸收來的，當以後有人在流行或有人用此拍攝時，我們已早他使用了，現在我們還在研究4D的立體布袋戲，聽說已經有奇美或鴻海在從事不用戴眼鏡就能看4D的影片。當初在賣時最需要的是媒體，而媒體這方面我們便是，因此已經提供給他們公司。這種技術並不是一天兩天就能養成的，而是需要導播每天拍，每天去看角度，去看什麼樣的角度才是最美的，讓觀眾不會覺得頭暈，因為4D不能有太多的武戲，當你太多立體，動得很厲害的時候，觀眾沒三分鐘就覺得頭暈了，再說布袋戲的動作又那麼快，如何去拍攝4D便是我們現在

的一個挑戰，等到我們拍攝成功，就會變成我們的秘密，這是別的公司或戲團所沒有的，等到他們要介入時，我們已經成熟了，他們卻還在摸索的階段，我們是跑在前端，具有前瞻性的。

行銷模式有很多種，看是用影片帶動商品或商品帶動影片。在此方面，我們還會藉由遊戲來讓玩家回歸看影片，因為有些網路族群是不看布袋戲的，我們應用網路遊戲來接近網路族群，讓我們的產品盡量讓大家知道，以擴展接觸面。

在脫節以迎合現代人的需求中，當和你自身的期待想法有抵觸時，如何去取得平衡點？

黃強華：

從事行業的心頭要穩住，如何帶領公司的人員，心中要有一定的方向，對這東西有互相抵觸或矛盾是在所難免的，就像在好的總統也是會有人反對。

如果不會違背到公司經營的路線太多，可以有商討議題的空間，若真的是差太多，基本上則不接受，否則編劇要應付一萬個觀眾，每個觀眾都有他自己的看法，那劇情是不是就要寫一萬種版本來討好他們？我們應該是去帶領他們看戲，而非由他們來帶領我們；我們要讓他們去習慣我們的作法，不然戲出來會左右矛盾、有所衝突！經營公司也是如此，不能舉棋不定，也就是說霹靂有自己的核心價值，會跟著意見或潮流去作微調，但其實核心價值是不變的。

每一人偶皆有其特殊語調，而霹靂至今已創造許多角色，黃先生在構思角色的語調、插曲方面，是如何來安排創造？不斷創造出有別其他角色的特色？





黃文擇：

單一的腔調對布袋戲不好，因為有其區域性，南部的腔調跑到台北，他們就會不喜歡，個人會覺得聽自己地區的腔調比較習慣，就好像中部聽北部的也不太喜歡。我爸有特別去研究，這套比較中性腔調的口白，不管你去北部或南部演出，觀眾都能接受，這才是對的。假使你全部用儒教的方式去講話呈現，就會不合，難道我沒辦法用這腔調嗎？當然是可以啊！這是比較文類的，也就是我們說的半車調，是當官的比較會說的腔調，而這也是一種區別是否當官的方法。編劇們用儒教的方式寫出，但發音方面則我要自己去想，我們這時代會特別注重，希望角色出場有其代表的特色，如音樂、詩詞。開始時是沿襲傳承，後來我們都是自己編的，當然要先經過董事長的審核，而他們寫完，董事長也看完後，還要經過我這關，要能讓我唸的順，看韻有沒有押到，味道有沒有跑出來，這便是每個新角色被創造出來時，能代表他們個人的專屬出場音樂或詩詞口白。相信這對觀眾來說也是一種享受。

若有機會，黃強華先生想在國家戲劇院演出「三國誌」裡水淹七軍或萬馬奔騰的場面，能否說一下您會如何構思場面及音效？如何呈現其包裝行銷手法？

黃強華：

有一個東西在我還未突破前，我不會去國家劇院表演。第一點卡到電影的問題，第二點是三國誌水淹七軍的演出，我們去國家劇院表演過，所以知道它後台及燈光設備。水淹七軍是否要用真的水或是怎樣？因為如果用真的水，國家劇院的排水設備不是很好，總不能上面演出下大雨，而舞台下在淹水，這是行不通的。國外的劇場有特別的設計，所以你要水、要冰、要火都不成問題，但國家劇院沒有這種

設備，因此我們必須要想其他的替代方法，用投影配合燈光與布幔，讓它做成像水的樣子，但這三種東西要結合並非那麼簡單，若結合不好，台下會認為有穿幫的問題，這東西和拍電影不一樣，電影是靠動畫、剪接將效果呈現出來，但現場必須靠一些燈光、布幔、投影來結合，並加些小水滴讓現場的氛圍融入在水淹七軍的情境當中，這有一定的難度，也是我為什麼要拍三國誌的原因，否則我拍西遊記就可以了，因為三國誌是史記，是真實的記載，因此一定要有那感覺，不能亂拍。如果真的要到大劇場表演，一定要做得很好，表現完美。千軍萬馬方面比較沒有問題，對我們來說比較簡單，困難點在於現場水火方面是否有如臨其境的呈現而已。

對布袋戲的前瞻性？如何永續經營？

黃強華：

我想行行出狀元，每一個公司都有他的管理情況，我認為關鍵在於他的做事態度、他的觀念是否夠先進、夠新，他的態度是否夠積極、夠大膽？我想這都會影響一間公司的未來，因此你問我對霹靂的前瞻性，我是非常看好的！因為我們本身的態度、觀念，都是非常正面積極的，我有把握說我們沒有什麼問題，應該會是一個世界性的公司。

黃文擇：

希望有傳承的人及站上國際的舞台，這是最大的希望。像大陸是一個市場，希望藉由三通在大陸市場上佔有一席之地而躋身國際，因為布袋戲真的不簡單，有其可看性，也代表台灣的文化，這是比較獨特的，當然也要用心來永續經營，將這職業變成一種志業，有責任去保護它，我都會將它視為親人一樣保護，若布偶有摔到，我都會覺得很捨不得，好像它是有

生命似的，另外若要雕刻師再雕，也沒辦法做到一模一樣，為什麼會堅持如此？就只是一種傳承。布袋戲是我們的文化也是種榮耀，我很

希望有天布袋戲能站上國際舞台，讓它不輸王建民，讓全民能將它視為台灣的榮耀。
(本文由梁晉嘉楊學文、許鈴琪整理)



霹靂國際多媒體董事長黃強華



霹靂國際多媒體總經理黃文擇



何清吟 油畫 夢中油菜花開時 10F 2004 年

