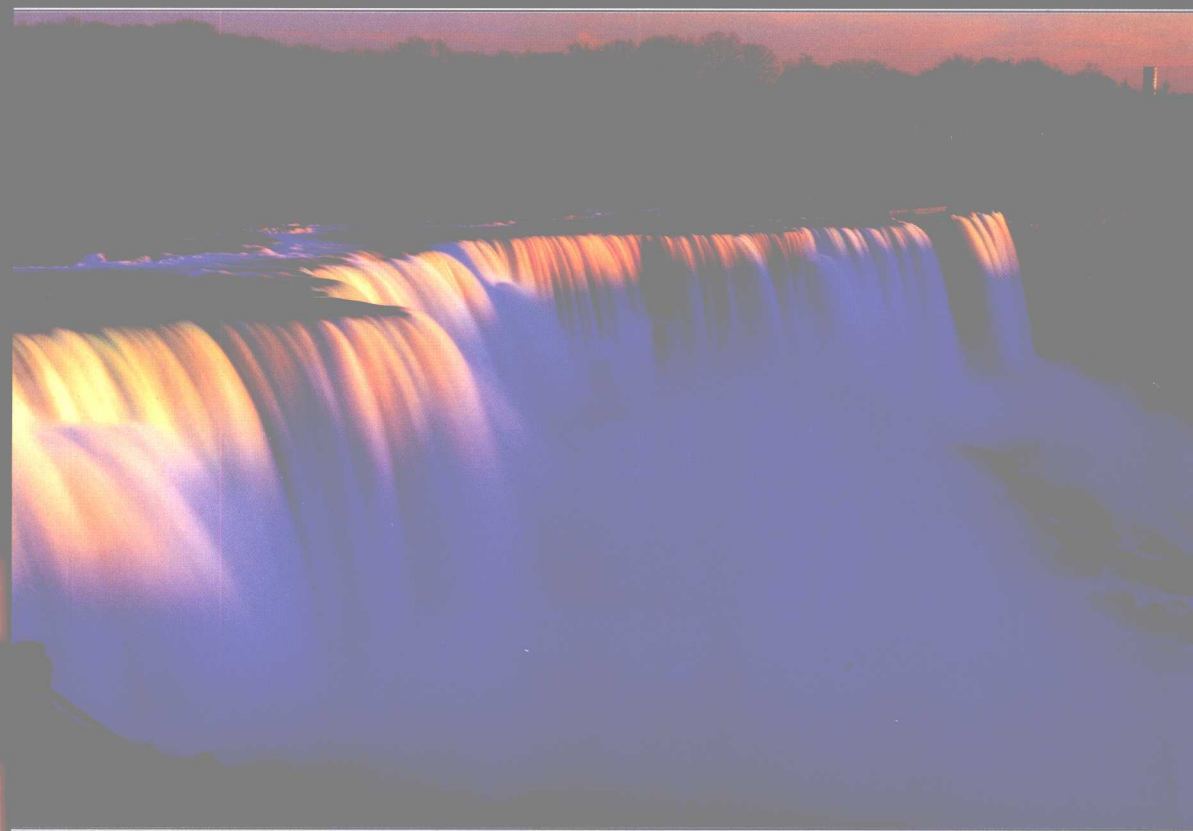


把你的照片换成钱

——图片库摄影师的生存之道

[美] 陈小波 著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

把你的照片换成钱

——图片库摄影师的生存之道

[美] 陈小波 著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

把你的照片换成钱：图片库摄影师的生存之道 / (美)
陈小波著. —北京：人民邮电出版社，2008.11 (2009.1 重印)
ISBN 978-7-115-18753-6

I. 把… II. 陈… III. 照片—市场营销学 IV. F768.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 134888 号

把你的照片换成钱——图片库摄影师的生存之道

- ◆ 著 [美] 陈小波
责任编辑 王琳
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京盛通印刷股份有限公司印刷
- ◆ 开本：787×1092 1/16
印张：12.5
字数：249 千字 2008 年 11 月第 1 版
印数：4 001 - 6 000 册 2009 年 1 月北京第 2 次印刷

ISBN 978-7-115-18753-6/J

定价：68.00 元

读者服务热线：(010)67132705 印装质量热线：(010)67129223
反盗版热线：(010)67171154

内容提要

图片库摄影，对于许多业余甚至是专业摄影师来说可能还是很陌生的，由于各种各样的原因，中国摄影师对这类摄影了解甚少，而只有那些了解图片库摄影而又懂得市场的摄影师才能真正从中受益。本书正是针对这样的现实情况而编写的。

本书作者根据多年图片库摄影工作经验，详细介绍了图片库的发展历史、图片库的摄影主题、图片库的摄影器材等，并从多个方面阐述了如何成为图片库摄影师，怎样进入图片库市场和通过网络销售图片等。

本书适合所有希望通过图片库实现摄影作品销售目的的专业摄影师和摄影爱好者。

专家推荐

“相信这本书会对国内的摄影界产生巨大的影响，我认为它值得摆在每一位摄影师的书架上。”

—— 中国摄影家协会副主席 朱宪民

“这是一本为立志做自由摄影师的朋友写的书。它不是告诉你如何拍照片，而是告诉你如何拍摄能够进入市场的作品。没有买家，自由摄影师将寸步难行；反之就会如鱼得水。作者陈小波曾赴美攻读摄影硕士，并有16年的海外实践。我相信，以谙熟的图片商业理念和市场运作体会，他所奉献的这本潜心之作，一定能成为很多人的良师益友。”

—— 中国新闻摄影学会副会长 贺延光

“一本价值无可估量的书，它能够启发图片库摄影师去认真的思考和分析市场。”

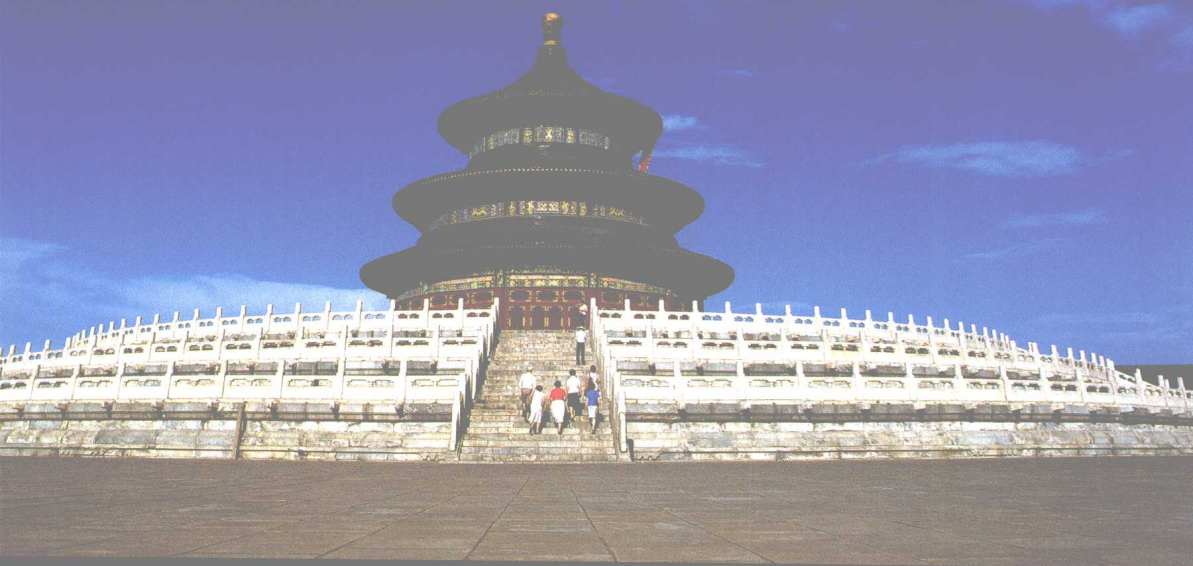
—— 著名风光摄影家 李少白

“中国的图片库与国外最大的差距是内容生产。中国不缺‘摄影家’，但是缺靠摄影或图片养活自己的职业图片库摄影师。陈小波是我所认识的为数不多的对国内外图片库市场最为熟悉的中国摄影师之一，用他的亲身实践来揭示如何用图片换钱，很有价值。虽然，我从事图片库行业也整整8年了，但是阅读此书还是受益非浅。”

—— CFP视觉中国总裁 柴继军

“陈小波为中国图片库这个新兴的古老行当增添了一本实用的、应该放在办公台前的工具书。”

—— 新华社特稿社图片编辑 曾璜



《天坛》1986（上图）

这张广为熟悉的天坛的照片，是1985年我出国之前拍摄的。两年前我把它投放到一家中国的图片公司，到目前为止它已经被出租了几十次，我已收入几万元。

每一张投入到图片库的照片都需要时间来验证它是否是一张畅销的图片，在第一年里，这张图片只销售过两次，但是随着时间的推移，它的销售不断增长。

摄影师：陈小波

摄影数据：玛米亚RB67，50mm镜头，F16，1/125秒，富士Velvia，加偏振镜

谨以此书献给那些想以图片库摄影为职业的朋友们，
愿你们都能从本书中得到启示，让本书可以成
为你们摄影生涯里的最好伴侣……



《阳光下的曼哈顿》1996（上图）

一张好的图片库的照片，不一定是一幅摄影艺术作品，它不以追求光影效果为目的，但一定要表现出照片的内容。这张照片拍摄于一个夏天的上午10点，它很好地表现了现代大都市的生活，无论是作为插图还是广告都很具有代表性。在“9·11”之前，这张照片在图片库里卖得还是不错的，但是“9·11”后，这张图片的销售情况就越来越差了，因为这个地标性的建筑已经不存在了。

摄影师：陈小波

摄影数据：林哈夫V型4×5相机，65mm镜头，光圈 F16，1/15秒，富士Velvia 50反转片，加偏振镜

前言

这是一个大变革的时代，这是一个数字化的时期，数码摄影、网络革命带给新一代的摄影师无数的机会。它打破了垄断，给年轻的摄影师带来了平等。只要你有一台数码相机，有一台电脑，又能上网，你就能用你的照片来挣钱。你不必是摄影界的大腕，不必是摄影家协会的成员，你也不必花几十年修炼成为摄影名人，花大把的银子来为自己做广告。只要你仔细地研究市场，知道谁是买家，你就成功了一半。

20世纪八九十年代，在中国，一个摄影师要想发表一张照片是十分困难的，他要把自己满意的照片花钱放大，为了防止照片丢失，再花一笔钱把照片用挂号信寄出去；或者他要亲自跑到编辑部或者报社去送照片，这样也不能保证他的照片会被采用。即使照片被采用了，他拍照片的投资可能已经远远超过了他的稿费。除非他是一个专业摄影师，不必自己掏腰包去拍照片；或者他是一个非常著名的摄影师，只要坐在家里就有人打电话或者上门来向他要照片。

时代在变化，照相机的全自动功能使得摄影的门槛越来越低，那些具有摄影天赋且勤劳刻苦的摄影师，可以成为发行照片的老大，那些既懂摄影技术又懂得挖掘市场的摄影师在经济收益上已经远远超过了那些老一代的大师们。新媒体、网络、电子商务、光盘，这些新兴产业的出现，使得图片的使用发生了巨大的变化。朋友们，你不认为你也可以踏入这一行吗？

图片产业中可能有一个行业对于许多业余甚至是专业摄影师来说还是很陌生的，那就是图片库摄影。由于各种各样的原因，中国摄影师对此了解甚少，有的人对它惧怕如虎，有的人虽说参与其中，但是由于不懂市场，也收益平平。他们得出一个结论：图片库摄影是没有前途的。而我在多年的实践中深深地感受到，只有那些真正了解图片库摄影而又懂得市场的摄影师才会真正从中受益。

图片库最早起源于20世纪初的西方国家，到现在也有八九十年的历史了。

而中国最早的图片库是在1993年成立的，到今天也有十几年的历史了。由于种种原因，它们没有在中国形成一种气候，真正存活下来的不过两三家。随着摄影的革命、数码进入摄影领域、读图时代的降临，市场对图片的需求越来越大。近几年来各种图片库如雨后春笋般地出现在国内，大大小小也有几十家了，不少人认为这是一个暴利的行业，产品（照片）的来源不成问题，还不用花钱购买，照片出租后才付钱，而且还是3个月后，摄影师和图片库的分成是50%对50%，或者是40%对60%（图片库拿60%）。你只要租用几台服务器，把照片放在网上展示在图片编辑和艺术总监眼前就可以了。

当然这对于摄影师无疑也是好事。我们各级的摄影家协会会员早已经超过数千人，加上摄影

爱好者，保守地估计恐怕也有几百万人了，但是这其中到底有多少人是依靠手中的相机在挣钱吃饭呢？又有多少人可以把自己手中的照片换成钱来支持自己的摄影爱好？他们花费了大把的银子来购买相机、镜头及其他的摄影器材，除了他们的爱好之外，我相信大多数人即使不能靠摄影来养家糊口，但还是希望把自己的投资挣回来吧。

这几年来，各种摄影网站层出不穷，有些网站号称有着几万会员，网站里的照片也有几十万张了。这相当于国外一个中型图片库里的照片。在那里你可以看到不少精美的照片。对于这些照片我们怎样才能利用起来呢？它们是否可以拿到市场上去？他们是否可以给摄影师带来实质上的好处？我的答案是：**可以**。

当今各种各样的摄影节在全国各地不断兴起，这种摄影节确实促进了中国摄影事业的发展，并且给一些摄影师提供了出头露面的好机会，也给一些摄影师带来了经济上的好处，但是对于大多数摄影人来说，他们并没有富裕起来。

改革开放以来，各行各业都在迅猛地发展，物质生活达到极大的丰富，供给关系早已改变，供过于求的现象在各行各业都普遍存在，而在摄影行业中却显得完全不一样。一方面是摄影师嚷着照片没有出路，另一方面却是图片编辑和艺术总监为自己的报纸、杂志、广告宣传找不到合适的图片。问题出在哪里？毫无疑问是流通环节没有做好。当这个流通的环节正在搭建的时候，我们的摄影师却拿不出市场需要的照片来。时至今日，他们的思维还停留在怎样拍出在摄影杂志上能发表的作品，研究着如何拍出能在摄影比赛中得奖的大作。殊不知在商业社会中，一切都由市场决定，而不仅仅凭自己的喜好来赢得公众的认可。

对于我来说，摄影总是有着两个标准：**能发表、能得奖的作品和能在市场上畅销的图片**。即，好的照片和好的市场畅销照片是两个不同的概念。20世纪80年代的摄影人总是喜欢把摄影当做艺术来看待。不论是哪类摄影总是愿意把它冠以艺术的头衔，而忘记了它的应用功能。这点从现在的摄影教育里也可以看出。在美国摸爬滚打十多年后，我对摄影有了一个崭新的认识：无论是职业摄影师，还是摄影爱好者，如果你想让你拍摄的图片创造出财富，那就让市场来检验它吧。在这里没有评委们的喜好，没有暗箱操作，也没有编辑的关系。这里只有一个标准，那就是市场。

对于一个严肃的摄影师来说，要想将自己的图片推入市场，他就需要了解市场，分析市场，研究市场，找到市场的规律。在商业市场中，一个好的摄影师并不一定要拍出什么得奖的作品，什么发表的图片。但是他必须要懂得什么是社会需要的图片，什么是市场上畅销的图片。他要问问自己，为什么一张看上去构图、用光都很一般的照片却无数次地被卖出去，而自己在摄影比赛中拿了大奖的作品却一次也卖不掉？



《远眺曼哈顿中城》1996（上图）

一个夏日的傍晚，一场暴雨刚刚过去，夜幕开始降临的曼哈顿城中，灯光已经点亮，空气中没有一丝的风，天空中的乌云与哈德逊河水的蓝色融为一体。暖色调和冷色调此时形成了强烈的对比。

为了使曼哈顿的高楼大厦出现轮廓，拍摄是在天空快黑之前完成的。长时间曝光是为了让水面上的船只能划出亮线，一张非常好的城市风光照片，它是否可以畅销与它放入的图片库也有很大的关系。这张图片如果是放在美国或者欧洲的图片库里可能就是一张畅销的图片，如果放在中国的图片库里也许就很少有人租用它。

摄影师：陈小波

摄影数据：林哈夫V型4×5相机，150mm镜头，光圈F22，曝光2分钟，富士Velvia 50反转片

图片编辑和艺术总监们感兴趣的图片并不一定是拿过大奖、发表过的作品。他们可能对你的照片赞不绝口、称赞有加、非常喜欢，但是他们决不买你的照片，因为市场不需要这样的照片，他们的杂志、报纸不需要，他们的广告也用不着你的照片。

其实人与人之间智商的差别也许不会超出20%，你的成功与否取决于你付出的多少。真正成功的摄影师除了有高超的摄影技术外，还懂得怎样工作，他们不断地学习，而且坚韧不拔。他们研究市场，并不断地挖掘市场，因此他们成功了。

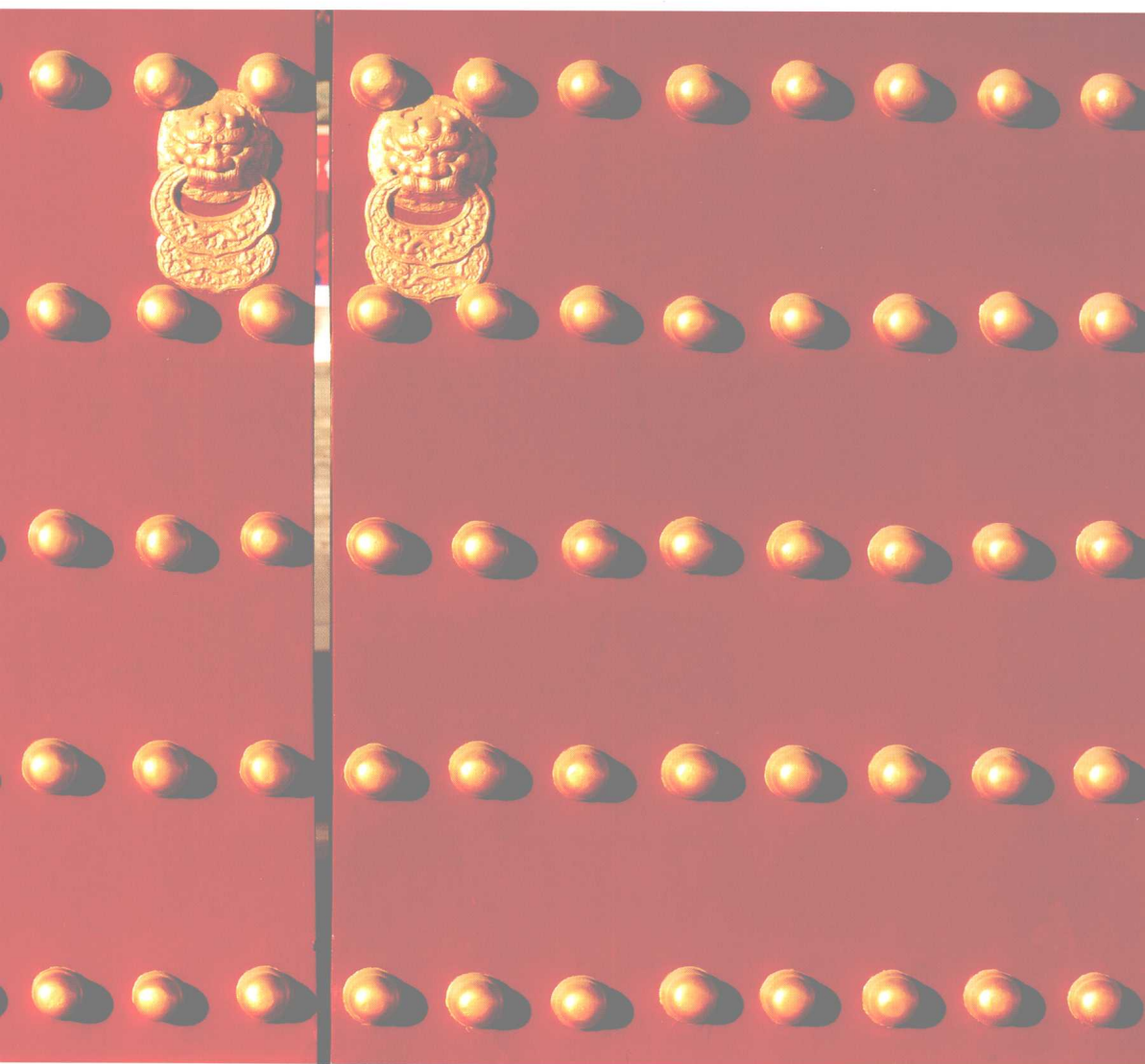
在当今社会中，任何事情只有普及才有提高，只有竞争才能进步。

由于相机功能的不断改善，拍照的成功率越来越高，摄影的门槛也就越来越低。我们可以看到摄影的普及在中国乃至全世界越来越广泛，一张张受市场欢迎的照片可能就在你的身边，但是由于你自己缺少市场的意识，却放过了这一拍摄的时机。随着市场意识的不断提升，竞争意识就会连带你的摄影技术不断地提高，你的照片就能源源不断地卖出去。

我与国内外的各种图片库打交道也有十多年了。这些年来，尽管不是作为一个职业的图片库摄影师在为图片库拍摄（我在美国主要是拍摄广告，而在中国主要在大学里教授摄影，为图片库拍摄只是个人摄影生活中的一部分），但是由于比较关注图片库摄影，因此积累了许多这方面的经验。曾打交道的图片库可以说是遍布世界各地：美国、英国、德国、日本、阿根廷和印度等。回国后，从2005年开始同中国的商业图片库和网络图片库有过一些合作，对于其中的运作也有一定的了解。

写此书的目的主要是想把我自己的一些经验和教训与那些想进入图片库摄影的朋友们分享一下，让那些想进入这一行却犹豫不决的摄影师们真正了解图片库摄影。看完本书后，相信你也会用你的照片赚钱了。





《宫门》1994（上图）

皇家古老的宫殿大门，具有中国特有的传统，鲜艳的色彩象征着帝王至高无上的地位。这是一张典型的具有中国特色的照片，一看就知道这是来自中国，或者说是来自东方。

这种图片有它的代表性。客户在寻找中国元素的图片时很可能就会选择它。

摄影师：陈小波

摄影数据：柯达14N数码相机，80-200mm镜头，光圈 F11，速度 1/125秒，RAW格式拍摄



《纽约下城的金融区》2002（左图）

这是一张表现美国纽约繁忙都市的照片，夜幕即将降临，高楼大厦都已经是灯火通明，高速公路上车水马龙，车灯划出的一条条光线把人们带入了这座不夜城。

拍摄是在曼哈顿大桥上进行的。拍摄之前我到实地进行了考察，发现拍摄的最好时间是傍晚6点左右，而那时正是下班时间，地铁、重型卡车和巴士在桥上不停地来回穿梭，这些交通工具使大桥产生了巨大的振动。特别是地铁通过大桥时，桥身的抖动是非常明显的。但是很快我就发现地铁通过大桥是有规律的，每3分钟一趟。

为了表现纽约市的繁忙，我决定使用长时间曝光，让车灯在照片上划出一条条光线，以突出纽约大都会的特点。我使用了三脚架，并在两辆地铁的穿梭中完成了曝光。其实一张好的夜景照片真正可以拍摄的时间每天只有那么十几分钟，那就是在太阳下山后，夜幕完全黑之前。

拍出的照片令人非常满意，无论是色彩、构图，还是曝光都达到我预期的想象。照片后来发表在国内外的一些摄影杂志和刊物上，也出现在我的文章中。但是这张图片放到一家中国图片公司中却一次也没有出售过，只是在几家美国公司做的台历、挂历、宣传册中被使用过。

你们可以从中悟出什么吗？

摄影师：陈小波

摄影数据：尼康FM2，28mm镜头，光圈 F16，速度 20秒，富士Velvia反转片

图片库摄影师的生存之道

作为摄影师来说，每一个人都喜欢拍摄照片，但是如果你仅仅是拍摄一些带有个性和自认为有艺术效果的照片，那你就很难成为一位职业摄影师，因为你的照片可能不被社会接受，或者只是被很小的一部分人接受。如果你是在按照摄影杂志和摄影报纸上发表的照片在学习摄影的话，那就离你成为一位职业摄影师还很远，因为这些报纸杂志只能给你一些技术上的指导，可以帮助你发表你的作品，可以指导你如何得奖，但是却不能告诉你如何成为一个职业摄影师，不能让你把摄影作为一门职业去获取固定的收入。

如果想成为一位职业摄影师，你就要被市场接纳，因为这是一个商业行为，同时也是一门生意。摄影如同其他艺术门类一样，它是创造艺术的一种手段，但同时也是一种技术，如果你仅仅是一个爱好者，你不必考虑它是否能给你带来经济效益。但是一旦你把它作为谋生的手段，那它就不是一种创造艺术的工具而是你赖以生存的技能。你要想在这一行业里生存下去，你就必须知道并应用这一行业里的原则，发展和改善你的市场策略，调整和制定你的价格，提高你的摄影技术以使你的业务能有效地运转。

无论你从事何种摄影，我们大概都能把它分为两类：Assignment Photography和Stock Photography。即，受客户委托的摄影和图片库摄影。受客户委托而拍摄的范围是非常广泛的，包括报纸杂志、广告公司、出版社以及其他类型的公司委托你为他们拍摄照片，这类工作也包括婚纱摄影楼的拍照和人像写真照片，甚至是私人的委托拍摄。拍摄这类照片，你不用考虑照片的市场问题，你所考虑的就是如何报价和把照片拍好，因为照片在拍摄之前就已经有了买家。

图片库摄影是早已存在的摄影门类，它与接受客户委托摄影的最大不同就是摄影师在拍摄之前并不能确定他的照片是否可以给他带来经济效益。他们按照市场的需求来拍摄照片；他们研究市场，看市场上什么题材的照片是受欢迎的，什么主题的照片是市场需要的；他们制定自己的拍摄计划，拍摄时间；他们可以把自己的喜好和摄影很好地结合起来，自由地安排自己的时间，把自己的工作和兴趣很好地结合在一起，这就是我们所说的自由职业摄影师，也是许多人羡慕的生活。

但是真正的生活会是如此吗？根据美国图片代理协会对200名图片库摄影师的抽样调查，在2003年有30%的摄影师年收入在10万美元以上，最高的是50万美元，但是也有摄影师从图片库里的收入不足3万美元，为什么会有这么大的区别？这由以下3个因素决定：

1. 摄影师对市场的了解；
2. 摄影师的拍摄风格；
3. 摄影师在拍摄上的投入多少（即，摄影师在图片库里有多少张图片）。

一个成功的图片库摄影师应该是那种对图片市场很关心又有深刻了解，本人的摄影风格为大多数图片买家接受，同时是非常勤奋的人。