

给自己舞台

清华大学出版社



音乐家职业规划与自我营销

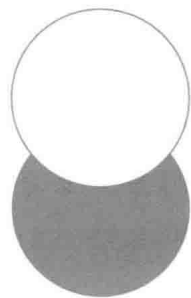


[美]安吉拉·梅尔斯·比钦(Angela Myles Beeching) [著]

陈雅洁 [译]

给自己舞台

清华大学出版社
北京



音乐家职业规划与自我营销

[美]安吉拉·梅尔斯·比钦 (Angela Myles Beeching) [著]

陈雅洁 [译]

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

给自己舞台:音乐家职业规划与自我营销/(美)安吉拉·梅尔斯·比钦(Beeching, A. M.)著;
陈雅洁译. —北京:清华大学出版社, 2016

书名原文: Beyond Talent—Creating A Successful Career In Music

ISBN 978-7-302-43987-5

I. ①给… II. ①安… ②陈… III. ①音乐工作者—职业选择 IV. ①J603

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第120544号

责任编辑:周 颐

装帧设计:张逸灵

责任校对:王荣静

责任印制:沈 露

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:180mm×240mm

印张:24.75 字数:429千字

版 次:2016年9月第1版

印次:2016年9月第1次印刷

定 价:66.00元

产品编号:057769-01

译者序

天赋对于每一个音乐家来说都是必不可少的，但拥有天赋就可以让音乐家叩开成功的大门吗？答案并不是这样的。在通向成功的道路上，除了天赋之外，还有许多因素的重要性超越了与生俱来的天赋所给予我们的帮助。很多人认为音乐家的成功是靠上天的恩赐，却往往忽略掉他们在天赋之外所做的努力。

之前，我与大多数新晋音乐家有着同样的想法。当我读到了比钦教授亲自撰写的本书时，才对音乐作为“产业”来说有了一定的了解，形成了一些基本的概念，对于如何推进自己的音乐事业有了方向。这里所说的“产业”并不等同于“商业”，而是音乐家如何作为自己的主宰，去经营音乐事业。这本书详细地描述了在竞争激烈的音乐产业中，音乐家如何把自己置于主导地位，运用创造性的方式取得竞争优势。

本书的原作者安吉拉·比钦（Angela Beeching），是美国曼哈顿音乐学院、新英格兰音乐学院职业发展中心创始人，曾担任波士顿大学、纽约州立大学、加利福尼亚大学教授，并在茱莉亚、欧柏林、伊斯特曼、皮博迪、英国皇家等音乐学院开设了音乐职业发展的相关讲座，同时，她又是一名大提琴表演专业博士。我在曼哈顿音乐学院读书期间，有幸成为她的学生。在还未开始上课之前，我首先接触到比钦教授的这本书，被其中所描述的详细的事业发展规划和新晋音乐家成功的事例所深深地吸引。它从音乐家如何照肖像照、制作简历到录制唱片，从如何筹集资金、参加比赛到艺术管理的形式等各个方面都进行了细致的描述，是一本专业性指导书籍。这本书带给我的信息是之前从未接触过或自己并没有将其放在心上的，其中归纳总结的创新性观点给予我很大的启发。这本书的受众群体是音乐学院在校生，或刚踏入音乐产业中的新晋音乐家，它像一个引路者一样，带领音乐家一步一步建立起适合自己特色的音乐道路。

这本书既有共通性，适用于所有音乐家，但其中一些概念又针对不同的专业和群体（比如音乐表演和作曲、独奏和重奏），给出了相应建议。同时，它涵盖了从古典到爵士、

流行、跨界等多种音乐形式，类型非常广泛。

我利用自己在美国生活和学习的经历，以及十几年音乐专业知识的积累，尽自己的微薄之力将此书翻译成中文，以此向更广大的中国年轻音乐家推荐美国大师对于音乐事业发展及规划的先进理念，让他们能够接触到最前沿的知识和讯息，同时增强其自身作为年轻音乐家的专业性，提高在音乐市场中的竞争力。

在此，我想特别感谢比钦教授对于本书翻译的大力支持，以及牛津大学出版社、清华大学出版社在本书翻译及出版过程中所提供的帮助。

2015年10月

前言

音乐事业仅仅依靠天赋是不能到达成功彼岸的。创造力是音乐事业发展的最重要因素，古往今来，音乐对于创造力的要求一直都不曾消逝，同时，在当今社会，对于音乐家的经营能力——培养与观众建立联系的经营方式以及建立有价值的朋友圈的要求同样不可或缺，甚至更为重要。音乐家需要更为全面地发挥其能力，在变幻莫测的音乐世界中取得一席之地。这本书就向各位读者展示如何时刻把自己放在主导者的位置，把握自己的未来。

作为新英格兰音乐学院（世界顶级音乐学院之一）的就业指导中心主任，我已经为该校的学生、工作人员、老师及校友提供了上百次的指导。同时，我在参加全国艺术会议和研讨会时，与大量专业人士合作，为古典、爵士、世界音乐和流行音乐家提供完备的就业规划。

无论是录音项目、签订邀约合同，还是为举办系列音乐会或策划新乐团在线推广活动，只要我能够为音乐家提供全方位的指导，就是非常有意义的工作。我指导过许多不同类型的音乐家，有的人的目标是成为乐队演奏家、音乐学院教师、歌剧院的总经理，也有人希望创办自己的音乐教研室或成为电影配乐方面的作曲家等。

在工作的过程中，我发现即使是在音乐领域有所建树的艺术家，在职业经营方面也很难寻找到实用的资料。许多音乐家在如何经营事业、宣传自己，并把梦想变为现实这方面需要专业的引导。人们在考虑和制订计划的过程中，需要别人提供建议和帮助。然而，很多音乐家在通向成功的道路上缺乏这样的建议和信
息，这就导致他们不能展现出自己专业的一面，因而丧失了机会。我不希望这样的状况发生在读者身上。



一、本书的适用读者群

你是否希望可以在音乐圈中建立自己的一席之地？是否渴望了解到其他音乐家的发展轨迹和方式？是否希望自己设立的目标可以成为现实？如果以上问题的回答是肯定的话，

那么这本书就非常适用于你。

成功的音乐家会精心设计自己的事业发展路线，这一过程对经营的能力和个性化有很高的要求。成功没有万全之策，每一个音乐家都有他独特的方式和技巧。这本书提供了许多新的理念、建议和示例，可以帮助你建立属于自己的成功道路。



二、本书涵盖的内容

这些年，作为音乐就业指导、教育家和大提琴家，我所积累的大量经验，是本书内容的基础。本书为音乐家提供了详细而具体的建议和信
息，帮助他们在音乐市场中建立自己的经营模式。书中吸收了咨询者、同事和一些老师的经验和智慧，并辅之以多年对青年音乐家、艺术管理者、音乐会组织者和音乐教育从业者的指导所积累的案例。

每一章节的内容都包括背景信息、明确的指引方向和现实的例子。为了保护事例中当事人的隐私，我修改了他们的姓名和一些细节内容，但可以保证每一个事例都是真实而具体的，其中涵盖的信息包括：建立短期和长期目标的练习方法，以及为完成目标所提出的建设性的操作步骤。

其中的部分建议对读者来说可能会比较新颖、比较难理解，而更多的是大家熟悉的内容，包含易懂的方式和方法。这些建议可以作为自我反思的工具，帮助你评估发展状态或调整现有的发展轨迹。

这本书阐述了以下几个方面：

- 寻找和建立演出机会
- 制作专业、标准的宣传材料
- 通过引起媒体的关注来获得名誉和观众
- 为音乐项目筹集资金
- 获得更多的演出机会，找到收益丰厚且满意的工作
- 勾勒自己的就业蓝图，从而实现长期目标



三、本书的编排

本书的主题是按照重点优先、逐步阐述的方式来安排的。例如，如何制作宣传材料就

放在了预订演出之前，因为宣传材料是演出必备的内容。章节的顺序可以按照读者的喜好随意调整，但是本书为大家绘制了一个清晰的职业发展轨迹和脉络。从阅读第一章开始到结束，可以帮助读者在推进职业生涯中建立更全面的视角。



四、书中音乐家例子的出处

本书中包含了大量的事例，这些事例都是现实生活中音乐家所面临的职业发展的真实问题。对于一些职业咨询中需要保密的例子，我替换掉了主人翁的名字，但原封不动地留下了事例本身。也有一些例子不需要匿名的，读者就可以看到主人翁的真实姓名。

事例中所列举出的音乐家风格各异，代表了一系列的职业难题和解决方法。读者不仅可以从自己的音乐领域，也可以通过了解其他专业的音乐家的优点，学习他们的创造力和创新精神，因为最精华的观点，往往是从对问题的分析中提取而来的。



五、职业规划中不为人知的一面

在展开叙述职业规划之前，我想先谈论一个在就业咨询职业中一贯存在的问题——指南和规划只能为人生发展提供参考，但人们不能按其来生活。在通向成功的道路上，人们往往不会经常刻意地设置目标、制订计划，按部就班地工作。这是因为生活中有太多的东西是我们无法把握的，也有太多的职业方向是在探索中发现的。生活是动态的，事业也一样。而此书的目的就是为音乐家在探索的路途中提供建议。

在现实生活中，即使生活障碍重重、没有道路，我们依然竭力前行。一个观点有可能会衍生出一段对话，从而建立联系，带来一个项目，并在实现项目的过程中找到职业发展轨道。只有在多年后回首往事时，我们才能从自己的经历中看到故事的脉络，才能清楚地知道项目是如何做成的，目标和兴趣如何带给我们不同的选择和机遇。然而此时此刻，前方道路模糊不清，我们每天都要做出大大小小的选择，这其中的起因和后果都无法判断，但我们的选择，是项目、职业轨道和生活中最重要元素的体现。

就业指导主张制订计划、写下目标、探索机遇并付诸实践，来完成项目。我在某种程度上相信这一点。

我们假设生活是用逻辑来主导的，行为 A 就会引发出行为 B。但众所周知，生活中的机会不会按照计划来进行，你无法解释运气，也无法解释当下是处于对的还是错的时间与地点中，同时个人生活和健康也同样会影响事业发展的轨迹。现实的情况就是，项目中的任何一个人都会影响到原计划，使我们脱离原来的轨道，带来新的目标和道路。这使生活丰富多彩，因为这就像一场赌博，你无法预知未来是怎样的。

以下是我自己的故事：我八岁开始学习大提琴并深深地被吸引，一心只想演奏音乐。我上学期间一直获得奖学金，在读研究生时，我始终的梦想就是在大学得到一份教课的工作，这样就可以一边教学一边演奏。后来我得到了博士文凭，赢得了一些奖学金，并得到了两个教大提琴的工作，一个是在加利福尼亚，一个是在纽约。但当目标马上要实现时，我发现生活并不是想象的样子，总觉得自己应该再做些其他事情。如果一个人在二三十岁时告诉我，说他想要开设音乐就业指导中心，出版就业指导书籍，我会觉得他一定是想不开了。然而生活时常会带给我们惊喜，这也让我们对生活充满了激情，因为按部就班只会让人疲倦。

因此，我建议音乐家要为自己设定目标和计划，这样才可以做到脚踏实地。但我们同样需要知道，生活就是旅行，目标和计划在探索的过程中都是可变的。因此，我们要对机会和选择保持灵活性。



六、我的工作诀窍

在我的办公桌上放着一个魔法棒，它是就业咨询中很好用的工具。另外，在我的电脑显示器上，立着一个塑料皇冠，它可以激励我在生活最艰难的日子中，保持积极乐观。我希望魔法棒可以让人们梦想成真，带给大家好运，得到想要的生活。但是现实是我们必须找到自己的方式，至少可以集合大家的力量一起奋斗，不要孤军奋战。我们总是在错误中成长和进步，也在向他人学习和帮助他人中得到更多的机会。

从某种意义上来说，这本书就是我送给你们的魔法棒——我最精华的建议和观点。这个世界需要更多优秀的音乐和音乐家，而每一个音乐家都在其中担任重要的角色。

第一章 对成功进行合理规划

一、当代音乐家侧影：成功被重新定义	004
二、需要付出什么？（第一部分）	006
三、统筹全局	009
四、需要付出什么？（第二部分）	011
五、十个成功法则	012
六、有创业精神	017
七、有计划的职业提升	019
八、自我评估：你现在处于什么位置？	020
九、目标实现：完成从目标A到目标B的跨越	021

第二章 培养你的关系网：获得联系，建立交流

一、什么是关系网？	027
二、审视你的态度和意图	028
三、绘制关系网	030
四、通讯录	032
五、演出邀请	033
六、电梯演讲	037
七、好用的手机	039
八、在后台该做和不该做的事情	040
九、在聚会中建立人脉关系	042
十、组织头脑风暴派对	044
十一、额外的部分：团体中的人际交往技巧	045

3

第三章

改善你的形象：建立有用的宣传材料

- | | |
|-------------|-----|
| 一、你是谁？ | 051 |
| 二、为什么要宣传自己？ | 051 |
| 三、标签 | 052 |
| 四、你的风格是什么？ | 053 |
| 五、个人介绍 | 055 |
| 六、照片 | 069 |
| 七、宣传材料合集 | 075 |

4

第四章

扩大你的影响：录制唱片

- | | |
|------------------|-----|
| 一、为何要录制唱片？ | 090 |
| 二、唱片产业和你 | 091 |
| 三、企业化的解决方案 | 094 |
| 四、维护你的合法权益：版权问题 | 095 |
| 五、授权问题 | 097 |
| 六、应该录些什么 | 100 |
| 七、如何录和去哪录 | 103 |
| 八、插图与平面艺术 | 107 |
| 九、花费多少？为你的录音筹集资金 | 111 |
| 十、销售：如何盈利 | 118 |
| 十一、在线销售音乐 | 120 |
| 十二、唱片宣传 | 124 |
| 十三、获取评论 | 128 |

第五章

建设你的线上群体：社交网络，互联网与你

一、社交媒体与你	134
二、网站总览	138
三、站点解析	139
四、网站建设基础	141
五、培养你的乐迷基础	144
六、时事简报	145
七、网站设计窍门	145
八、菜单上的选择	146

插曲：五个基本问题

一、为什么学音乐？	151
二、如何定义成功？	152
三、你的想法是否阻碍了你的发展？	154
四、如何通过音乐的纽带来构建合作关系？	155
五、你的工作有什么样的价值？	157

第六章

预订演出：艺术管理和自主管理

一、提出问题	165
二、艺术管理的神话	166
三、艺术管理如何运作	168
四、如何不需要经纪人	170
五、比赛	170
六、自主管理：最佳办法	172
七、替代传统艺术管理	173
八、在哪里演出	174
九、让人印象深刻的曲目单：吸引组织者和观众	176
十、音乐会预订：艺术家管理与自我管理	178
十一、商议报酬	183
十二、确认函/合同	184
十三、预订区域性巡回演出	185

7

第七章

讲述你的故事：吸引媒体的注意力，建立观众群

一、什么叫作有新闻价值？	193
二、吸引观众	195
三、你需要一名宣传人员吗？	198
四、媒体报道的种类	199
五、新闻稿	200
六、编制你的媒体名单	203
七、接受采访时的要点	212
八、计划下一场音乐会的时间表	214
九、如何发展事业	216

8

第八章

与观众的联系：向外及向内

一、什么是驻演工作？	219
二、什么是教学艺术家？	220
三、教学艺术的内涵	220
四、驻演工作的意义	221
五、驻演工作包含什么？	222
六、和观众交谈	225
七、找到正确的突破点	227
八、制作曲目单	228
九、为成年人、老年人和少年儿童观众设计节目单	229
十、驻演机会	233
十一、营销你的项目	236
十二、品质控制：项目评估	238

第九章 表演出你的最佳状态

9

一、什么是巅峰表演？	243
二、什么是舞台表现？	245
三、管理表演焦虑症	251
四、治疗始于自我评估	254
五、干预和治疗方法	256
六、目标设定	262
七、表演健康	264

第十章 自由职业者的成功

10

一、专才还是通才？	274
二、可以引荐你的人脉	275
三、研究获得工作的机会	277
四、为自由职业者营销	278
五、音乐家协会：人多力量大	287
六、费用协商	289
七、合同	292

第十一章 平衡生活：管理时间和金钱

11

一、时间管理	299
二、项目管理	304
三、有效练习	306
四、财务管理	308
五、税收	312
六、关于重奏组的特殊问题	318

12

第十二章 为音乐项目筹集资金

一、绘制项目蓝图	324
二、如何获得基金	326
三、基金申请	328
四、筹集资金	332
五、持续关系发展线	335
六、提出请求	338
七、筹款信	342
八、委约新作品	343
九、企业赞助	346

13

第十三章 事业不可偏废，生活亦不可或缺——协调好它们！

一、组合性职业	351
二、可转换技能：一个音乐家的必备素养	354
三、全日制工作困境：五个重点注意事项	355
四、教学工作	358
五、艺术管理和音乐产业工作	367
六、异地求职	375

结 语

377

第一章

对成功进行合理规划

