

静物摄影

Still Life Photography

[美] 塞斯·约尔著

● 摄影发烧友译丛



浙江摄影出版社

摄影发烧友译丛

212
2007.12

静物摄影



摄影发烧友译丛

静物摄影

[美]塞斯·约尔 著
黄天海 郑昱 译

浙江摄影出版社

本书原版1990年以Amphoto Books的名称在美国出版，BPI传媒公司分支华生一格普蒂尔出版公司版本。美利坚合众国纽约州10036，纽约市百老汇1515号。

浙江摄影出版社经华生一格普蒂尔出版公司授权，取得出版本书中文简体字版本的权利。

版权所有 翻印必究

Copyright © 1990 by Seth Joel
First published in 1990 in New York by
Amphoto Books,
an imprint of Watson-Guptill Publications,
a division of BPI Communications, Inc.
1515 Broadway, New York, NY 10036.

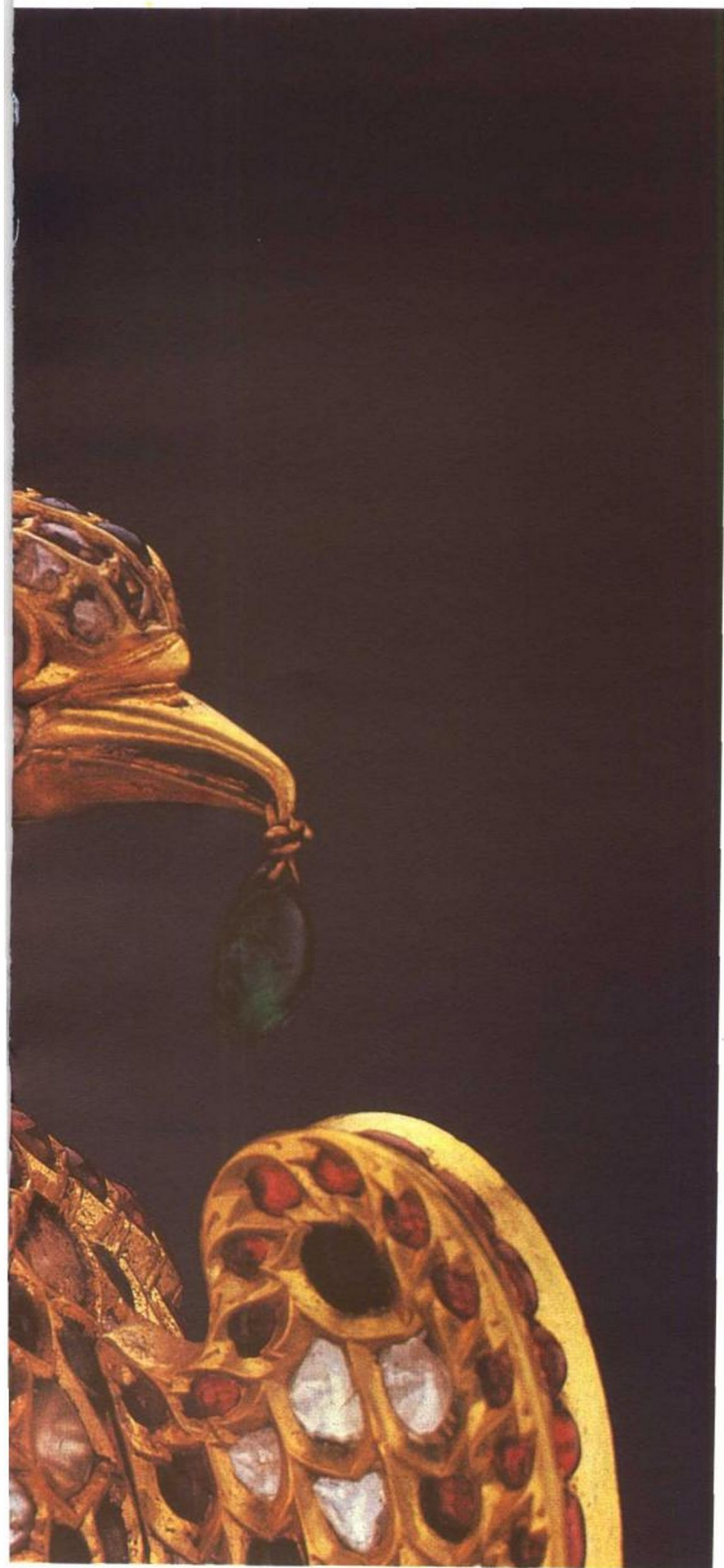
谨将本书献给卓伊和托比阿斯





鸣谢

本书得以面世，我要衷心感谢几位极有天赋的朋友所作的辛勤与富有创造性的劳动。首先要感谢 Amphoto Books 的编辑苏珊·霍尔和利兹·哈维，他们对我的工作充满了信心和给予的支持使本书的问世成为可能。我要诚挚地感谢马克·卡里克所做的照明设计与制作工作。特别要感谢雪莉·约尔和利萨·福尔瑟姆，她们的创造性意见和专业知识始终给我以灵感。还要深深地感谢我的妻子查利·霍兰的爱心支持，特别感谢我的代理人保尔·惠勒所做的工作。最后，我要感谢耶尔·约尔对我多年的悉心指导，尤其是他在创作时具有的摄影视觉使我获益匪浅。





目 录

序 言	11
导 论	13
第一章 有力的形象	16
如何拍出引人注目的照片	
第二章 饮 料	32
如何将熟悉的物品拍得不同寻常	
第三章 食 品	44
如何拍摄与设计有吸引力的形象	
第四章 珠 宝	68
如何精确地捕捉细节	
第五章 艺术品	88
如何成功地展现艺术品和工艺品	
第六章 模 特	108
如何将活动物与静物结合	
第七章 市 场	124
如何在竞争激烈的市场里取得成功	



序 言

我父亲耶尔·约尔以前是《生活》杂志的摄影编辑，在该杂志最早的编辑部里干了25年以上。他总爱在吃晚饭时高谈阔论，议论当天拍摄和冲印的照片，交流技术和创作方面的信息。父亲还经常和我们讲许多他工作中发生的有趣的故事。我从小就是看着照片长大的，看得入了迷。

后来，因为我在摄影和设计方面没有受过正规教育，父亲就鼓励我在这一领域里从学徒做起。于是，我成为一名个体摄影师的助手，主要在公司和报刊编辑部里工作。在与几位不同的专业摄影师工作了一段时间后，我认识了李·博尔廷，一位擅长拍摄艺术品的著名静物摄影师。通过观察这位一丝不苟的摄影师的工作，我很快便发现摄影是一门非常严谨的艺术，不允许忽视任何细节。跟博尔廷的学艺还使我有机会亲眼看到不同的照明技术所产生的不同结果，其差异之大令人吃惊。我养成了对摄影的每一个步骤都一丝不苟的态度，理解了摄影决不能指望碰运气，而是要不断地进行试验。我熟练地掌握了笨重的大型照相机的使用方法，还熟悉了博物馆的各种规矩，明白了摄影师的禁忌，知道应该如何对付艺术珍品。也许同样重要的是，我学会了如何应付那些喜怒无常的、高度敏感的艺术家的，以及博物馆管理人员和出版商。

跟博尔廷工作了3年之后，到了1977年，我签署了我的第一份出书合同，书名为《埃及的珍宝》，由哈利·艾布拉姆斯公司出版，作品是在纽约布鲁克林博物馆拍摄的，工作了3个星期。之后，我又应该出版公司的要求，出版了《美国民间艺术宝库》，亦全部是在影室内完成的。这两本海报大小的书为我后来的一个项目打下了基础，那就是《伟大的中国青铜器时代》，这本书由纽约大都会艺术博物馆赞助并出版，里面收集了中国各地的许多照片。

尽管做这本书是一个美差，但是却充满了困难和艰辛。1979年，中国还没有完全对西方开放，要在北京古老的紫禁城和中国城乡其他历史遗迹作实地拍摄是很困难的。在与博物馆代表进行谈判的时候，我花了两个月时间进行研究和准备这趟旅行。

在这期间，博物馆的木匠制作了8个大木箱来装运我用的设备，箱内装了衬垫。尽管我处处小心，然而出入机场总是非常困难。设备箱在东京停留后就不见了，但两周后又在北京神奇地重新出现。在等待设备到来的期间，我到紫禁城后宫巡视拍摄点，开始准备建立我的“工作室”。无论在简陋的卫生间里换胶片，还是与派来帮助我的中国摄影师交换技术方面的意见，我都只有一个念头：要将古老的、令人肃然起敬的青铜艺术品拍好。这项艰巨但却非常有益的工作持续了12个星期。

我从中国回来后，这本书就面世了。之后，我发现自己竟一朝跻身于著名摄影师行列。纽约国际摄影中心(ICP)的领导和创始人康奈尔·卡帕邀请我去做客座讲师。人们不仅对我的照片感兴趣，而且还对我在简陋的环境中完成这项工作所使用的方法同样产生了兴趣。这个邀请令我非常满意，因为卡帕是世界摄影界的著名领袖人物之一，我知道他的标准是多么苛刻。那天晚上我还非常激动，因为卡帕还是我父亲最好的朋友之一。

几乎在同一时候，布卢明代尔商店在它的旗舰级大店——纽约店——中陈列中国产品。他们的销售代表见过大都会艺术博物馆出的那本书，要求放大其中的一些彩色照片，挂在店内。我的西安兵马俑照片最后被用来做销售Ralf Lauren牌袜子的广告。

我继续旅行并为一些特殊的展览和画册摄影。国际知名的艺术收藏家阿曼德·哈默给了我一个完善绘画作品拍摄技术的机会，我拍摄了他收藏的全部印象派和后印象派作品。后来，通过参与纽约现代艺术博物馆的一个项目，我对经典的现代艺术设计的审美观得到了发展。另外，我还到南太平洋拍摄了一本夏威夷艺术品的书，到印度拍摄了令人难以置信的印度宫殿，在历时两个月的长途跋涉中完成了《土邦主的宝藏》。除了我的中国之行，这是我最富有挑战性的实地摄影项目了。

我父亲对摄影的热情引导我进入了这一艰苦而又有益的领域——摄影，并为我的事业确立了标准。本书主旨就是要阐述这一标准以及表达我对摄影的无比热爱。

导 论

有些摄影师总想避免拍摄静物，因为他们觉得静物没有生气，毫无乐趣可言，而且常常需要使用大型照相机，令人望而生畏。如果你就是这样一位摄影师的话，那么我要鼓励你去尝试一下，也许可以用你自己的珠宝或者你能找到的一件艺术品进行拍摄。一旦你意识到了其中孕育着创造的可能性并熟悉了所需的设备和技术时，你会认识到拍摄静物并没有那么多的限制和困难。

但是，在你开始拍摄之前，应该考虑静物摄影的那些关键特征。首先，要决定采用最佳的表现方法。直接描述桌上的物体是否恰当？或者这个物体需要进行抽象化处理，需要特殊的支撑，或者宜采用其他富有想像力的设计方案来使被摄体更有魅力？换句话说，拍摄的对象是否要蕴含一个特殊的概念？一旦决定了所用的方法，就必须考虑构图。

表现力强的静物摄影作品，在很大程度上是因为遵循了构图的基本规则。你必须就物体的大小、形状、颜色、反光质量及组织结构等建立被摄体之间的关系。对于镜头所展示的透视的理解，可以帮助你将这些成分相互联系起来。在摄影中，景深决定被摄体的清晰度，它同时建立一种距离感，一种尺寸比例和各物体之间的相对意义。对反复设计和摆设，不要有丝毫的犹豫，一直到对构图完全满意为止。

色彩是构图的另一重要成分，它与照明交织在一起——光的质量和度量可能从根本上影响色彩的效果。如果知道在不同照明条件下色彩(及形状)的变化，你的照片就会有更好的视觉效果。比如，某些色彩(如黄色)就比其他色彩反射更多的光，其结果是，黄色很可能在柔和的漫射光中拍摄效果最理想。

镜头中所见的物体形状会受到照明条件的影响。经典的例子是一枚鸡蛋。如果只从一侧照明，鸡蛋呈椭圆形；但从顶部照明时，却成了扁平状。因此，简单地改变一下光线，即可造成这种错觉，同时也可以控制被摄体的表面特征、对比度和色彩平衡。

当你注视一个静物的物像时，要记住你的最终目的是要成功地结合所有的摄影要素：概念、构图、色彩和形状。拍摄一张有结合力的照片可以创造出一个鲜明生动的形象。

我称这样的照片为“眼睛制动器”，创作这样的照片需要有预见性。它和新闻图片不同，新闻图片的拍摄成功比例为一张成功的照片比36张所拍摄的照片，而静物摄影的比例却远远高得多。比如，在用6张宝丽来一次成像胶片测试之后，你最多不超过4张胶片就可以获得所需的效果了。

你要考虑的另外一个基本问题是设备。在阅读本书中的图片详解时，你会注意到我用的照相机和胶片都保持统一。我觉得，使设备标准化并掌握某些特定技术对于成功的静物摄影是极其关键的。你要非常熟悉自己的照相机、常用的胶片类型和照明模式，这是很重要的。比如，你如果用不同类型的照明——从频闪闪光灯到白炽聚光灯等——建立起一个自己的技术体系，那么你就能够在各种情况下迅速有效地进行拍摄。对你的设备和技术充满信心，就能够避免浪费时间，还使你能够自由自在地去激发灵感，创造性地构思你的静物形象。最后，你对于自己工具的熟练掌握，会令你的客户感到放心。

尽管选择设备和胶片是一种个人爱好，我还是建议你购买或者向别人借或租一架4英寸×5英寸照相机。当然，35mm照相机在静物摄影中是很有用的(事实上，你在这里可以看到好几张用35mm照相机拍摄的照片)，但是，要拍出许多静物所特有的精致的细节、线条或形状，还需要使用大画幅照相机。

我的忠告是，不要使自己成为一个设备迷。醉心于获取市场上最新型的照相机或配件会使你困惑，反而无补于摄影。但是，如果你发现自己已经陷入最新技术的魔力中不能自拔时，应该首先租一件设备，加以测试，对照你现有的设备和你常做的工作作一个评估。要记住，获得一个具体领域里的项目，如频闪瞬间摄影，并不一定意味着还会搞到一连串类似的工作，这个项目当然不足以使你立刻投资购置用途有限而价格昂贵的频闪仪了。

除了静物摄影的创造性和技术性之外，更实际但又同样重要的是业务问题。我发现，成功的诀窍是维持数量众多的基本客户。某一领域里一定程度的专业化是你的优势，但是，彻底的分工专门化就成为你的障碍了。本书中的照片反映了编务、广告以及自我推销等方面混合之后产生的结果。我为了图片达到高标准所做的细致工作，反过来激发了我的广告制作，这些领域并非都是相互排斥的。

除了编辑和广告市场以外，消费品包装、直接邮购产品目录和公司介绍手册等都为静物摄影师提供了广泛的商业机会。为了给自己找到较好的位置，首先要估计自己的代表作品力度和影室性能。做一些初期的(尽管是非常基本的)市场研究，可以帮助你关注潜在客户的需求。搞清楚客户销售的是哪一类产品，他们又有什么样的客户，还要反思以往的宣传工作及改进办法。

其次，向潜在的客户发送引人注目的宣传品来介绍你自己和你的作品，紧接着用电话联系，准备代表作品选，将作品集送上门，寄送更多的材料等。准备作品集的时候要记住，那些艺术经理和你期盼的客户往往只有很有限的时间来看你的作品，应该把你最好的作品放在最前面，以便立刻吸引他们的注意力。但是，如果有机会和时间来展示全部代表作品集，要注意最后的几张作品也必须非常精彩，创造一个有力而又持久的印象。在其他情况下，如果把照片让人去“揣摩”是有危险的，那你就一次登门就作出决定，直接

与代理商或客户达成交易。

根据你的摄影专长，你的代表作品集里可以有幻灯片、洗印完成的照片或者单页广告样张。避免不同规格的作品随意凑合，保持一致性是很重要的。挑选代表作品要像创作那样一丝不苟，并牢记清晰度、样式设计以及细节方面的基本要素。

要以自己最好的照片去开拓静物摄影市场，要展示你的精彩之处，而不要笼统地表现形象。收集你的测试性照片，使你的工作生动活泼，作品栩栩如生，这样也能让你有效地利用业余时间。可以询问艺术经理们对你作品集的内容和设计有何看法，这样可以额外得到灵感和忠告，但记住不要把建设性的批评和否定当作个人意见。

通过一系列的试验与错误修正，许多静物摄影师很快就发现了他们销售和发表自己作品的成功的方法。宴请艺术经理和可能的客户有时候可以博得好感，但通常除了破费钱财之外收效甚微。坚持自己的标准，使定价有竞争性。最重要的是，集中精力创作出令人惊叹的作品，投资为自己做邮递广告或登门展示，使自己作品的质量逐渐给人以深刻印象。

此外，不要坐等别人来电话请你，要积极推销你的照片。自己推销有两大优点：首先，你比别人更知道自己的长处，更熟悉自己的作品，可以详细描述它们；其次，你还可以学到千变万化市场的奥秘。虽然，最后随着业务量的不断增长，你还可能需要找一个代理人来帮助销售照片，为你寻找恰当的业务，处理谈判事务，作为你的业务经纪人。你应该和经纪人一起设计一种营销策略来开始这种新的业务关系，一定要将自己的推销工作瞄准几个市场，把几本代表作品集一起拿给各种不同类型的未来的客户观看。可以考虑开拓常被人们忽视的图片编辑市场，它可以展示你的照片，并提供高质量的艺术指导和设计。这样的作品以其在报刊荣誉栏上获得的广泛声誉而成为一种有效的推销形式。不要因为这样做常常收入较低而将其废止，它所带来的荣誉和作品反复销售的潜力，使编辑市场成为每一个摄影师的营销策略中的一个重要部分。在不同的市场上开发业务可以帮助你长年有事可做，还可以使你建立起和一大群自由职业者联系的网络，其中包括摄影助理、设计师、模特和其他职业工作者。

最后，我希望我以上讲的这些话说明了静物摄影师应该戴有多少顶“帽子”。一位静物摄影师必须不仅在技术上过得硬，完全熟悉花样繁多的拍摄方法，还必须善于解决电子方面的问题，能够建造模型与即席创作。简而言之，静物摄影师应该是一位电子技师、工程师、木匠、水管工、魔术师、设计师、推销员、谈判家、心理学家和商务专家。做一位静物摄影师是不容易的，但保证不会令人厌倦。拍摄静物，无论是为了艺术、知识还是财源，回报都是很丰厚的。

第一章

有力的形象



如何拍出引人注目的照片