

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]

第一章

对成功进行合理规划

1



章节提要:

当代音乐家侧影: 成功被重新定义

需要付出什么? (第一部分)

统筹全局

需要付出什么? (第二部分)

十个成功法则

有创业精神

有计划的职业提升

自我评估: 你现在处于什么位置?

目标实现: 完成从目标 A 到目标 B 的跨越

“对于音乐界来说，所有的音乐家和音乐学院都在重新审视和定义这些问题：他们是谁，他们的工作是什么，他们想要做什么以及对于他们来说到底什么才是重要的。而这是一个如此激动人心的时代。”——艾德里安·戴利（Adrian Daly，克利夫兰音乐学院教务主任）

你的梦想是什么？对于一些音乐家来说，梦想是与世界一流的交响乐团或优秀的歌剧公司同台演出；对于另一些来说，梦想是同他们自己的乐团一起录制唱片和巡回演出；还有一些是想要进行音乐、舞蹈、戏剧以及科技效果结合的多媒体创作；还有一些人，他们的梦想是成为重要艺术机构的指导、给电子游戏和电影写配乐、在百老汇演出或者在大学教音乐……当读到这些时，你可能已经开始勾勒自己的职业发展梦想了。有梦想是好事，但是更重要的是接下来如何实现它呢？

音乐家们常常把事业的成功归结于命运或天意。他们认为，在对的时间以及对地点“被发现”是非常重要的，或者认为成功的主导因素只是足够幸运。然而，这种思想导致

了消极的态度：不去做任何努力，仅仅是守株待兔式的等待。我写这本书的目的就是从根本上扭转这种思想，鼓励人们可以主宰自己命运，成为自己未来的设计师。正确的态度和行动，可以让你把握机遇，最终走向成功。



一、当代音乐家侧影：成功被重新定义

新生代音乐家的特质是什么？他们为自己创造的成功职业生涯是什么样子的？以下几个例子将会向你展示一些独辟蹊径的方法。

大提琴家马特·海莫维茨（Matt Haimovitz）几年前就引起了全国媒体的广泛关注，当时《纽约时报》发表了一篇关于他非比寻常的巡回演出的文章。他在摇滚俱乐部、咖啡馆甚至比萨店等特殊场所举办大提琴独奏会。传统音乐会的体验让他觉得挫败，并且怀念起在观众中能見到同龄人的日子。他希望通过他所热爱的音乐（从J. S. 巴赫到当代作曲家，再到他重新编曲的摇滚经典曲目），吸引新听众加入。他一直拥护在非传统场所表演，在其系列巡演“国歌”的美国作品演出中，海莫维茨在纽约早期的朋克圣地CBGB酒吧演奏了吉米·亨德里克斯（Jimi Hendrix）的即兴版本的《星条旗》，并且进行了现场录制。为了在更大范围内举办巡回演出以支持他的最新项目，海莫维茨多次利用非正式的演出空间（即除了美术馆、画廊、艺术中心等主流场所以外的演出空间），并雇用了一位创作型歌手，共同去寻找和预订适合演出的俱乐部。

在2000年，他和作曲家卢娜·珀尔·伍尔夫（Luna Pearl Woolf）共同组建立了一个叫作Oxingale Records的古典乐独立品牌。在此之后，他们发行了15张专辑，其中包括众多艺术家和各种题材混合的作品。他们近期策划的音乐项目“阅读莎士比亚有感”¹专辑，由三个曾荣获普利策奖的美国作曲家创作，是一个以文学为主题的大提琴独奏组曲。海莫维茨在四十多个城市巡回演出，来宣传这张专辑，其中包括在博得斯书店的独家演出，被作为“博得斯书店·在路上”（Borders on the Road）活动的一部

1 After Reading Shakespeare, 于2007年出版发行。

分。Oxingale 为他们的演出建立了 YouTube 频道用于宣传，并且在其官网（<http://www.oxingale.com>）上，粉丝们可以免费下载海莫维茨完美的标志性大提琴铃声。

还有一个例子是关于另一种音乐职业路线：ICE，国际当代合奏乐团（<http://www.iceorg.org>）是一个灵活的组织，它由三十位全才音乐家组成。他们进行各种表演，二重奏作品、室内管弦乐作品、多种技术支持的多媒体作品、非西方乐器以及即兴电声作品。长笛演奏家克莱尔·翠丝（Claire Chase）是 ICE 的创立者之一。在 2008 年她记录下了自己成为音乐企业家成功经验：

从欧柏林毕业的那个夏天，我在芝加哥建立了 ICE。当时我没有任何资金，也缺乏商业经验，更没有任何人脉。我用 605 美元的预算举办了第一个音乐会——这刚好是我在沃尔夫冈·帕克餐饮公司工作后收到的第一张支票的金额。

七年后，我们已经举办了超过 250 场音乐会，包括在世界范围内首次公演四百首以上的作品。我们在芝加哥和纽约有两家资产优良的公司（加州马上要开第三家），本季度有四张专辑正在制作，而且马上将在三个大洲进行巡回演出。

虽然当前整个社会面临着经济下滑的巨大考验，但是我们这一代的年轻音乐家仍拥有着前所未有的自由。我们能做任何自己想做的事情，可以举办音乐会、发行唱片、组织自己的团体、发起活动，并且这些不需要太多的资金。我们仅仅需要好的创意、大无畏的冒险精神以及彼此的帮扶和鼓励（当然，“厚脸皮”也非常必要的）。

ICE 是 21 世纪初音乐家转型为企业家，艺术家转型为制作人趋势发展的产物。尽管现在做出这种预测可能还为时过早，但我希望这种艺术界的创业精神会成为我这一代艺术家的标志性特点和贡献之一。

现在我们来谈一谈第三个不走寻常路的例子。十几年前在罗得岛州普罗维登斯，普罗维登斯弦乐四重奏乐团（Province String Quartet）建立了一个具有创新概念的城市驻演项目，叫 Community MusicWorks（<http://www.communitymusicworks.org>）。小提琴及中提琴家塞巴斯蒂安·鲁思（Sebastian Ruth）坚信音乐家在公众生活中扮演着创建和塑造社区精神

的重要角色。这个被《纽约客》¹的编辑阿历克斯·罗斯（Alex Ross）称赞为“革命性的组织”的四重奏乐团在一个服务相对贫乏的城市街区里驻演、排练以及授课。鲁思是布朗大学的毕业生，他从学校的公共服务中心得到的一万美元的资助，而这个项目就起始于此。如今，Community MusicWorks 的资金来自于各种资助，其中还包括私人捐款。截止到 2009 年，他们的预算已经增长到了 63 万美元。这个组织给附近社区的一百个小孩提供授课、乐器使用以及观看演出的交通服务。同时他们还有大量的候补学生，这也从一个侧面证明了他们的课程在年轻人和家庭中的受欢迎程度。

Community MusicWorks 的影响力并不只是局限在附近的社区。在 2006 年，该组织启动了一个为期两年的奖学金项目，培训年轻职业音乐家们在社区范围内演出和授课，让他们身体力行地了解音乐社区理念和组织流程。这些参与者不仅授课、演出，而且和普罗维登斯弦乐四重奏乐团的成员们一起完善这个项目。总的来说，通过这些训练，参与者有能力走向美国的其他城市和世界各地，启动他们自己的以社区为基础的音乐推广项目。

这些新生代音乐家都有一个共同的目标：一直在寻找新的与听众沟通的形式。音乐家们不再满足于在传统、正式的场地进行表演，因为传统的表演方式容易失去与听众以及社群的联系。现在音乐家们正在探索一种即时的联系和互动的感觉。



二、需要付出什么？（第一部分）

要牢牢记住，职业生涯需要多年积累，并不是一蹴而就的。从媒体的广泛报道来看，一夜成名的故事大都具有误导性。在对那些音乐家进行深入访问时，我们就不难发现所谓的一夜成名，其实都经历了十几二十年的积累。有相当多的资料表明，一个人要想在任何领域成为专家，至少需要付出一万小时，也就是大约十年的学习和工作。在备受推崇的《绝佳音乐：提高演奏效果的策略和技巧》²一书中详细阐释：“十年，这个产生效果的最短值，在所有被深入研究的人类专业领域中都有记载……这个规则对于音乐家、小说家、诗人、数学家、国际象棋选手、网球运动员、游泳运动员、长跑运动员、家畜鉴定员以及医生都

1 《纽约客》（New Yorker）是一份美国知识、文艺类的综合杂志，内容覆盖新闻报道、文艺评论、散文、漫画、诗歌、小说，以及纽约文化生活活动等。

2 *Musical Excellence: Strategies and Techniques to Enhance Performance*, 2004 年由伦敦牛津大学出版社出版。

适用……”

对于音乐家们来说，这应该不算是个新闻。尽管如此，如果你能认识到，每个人无论是不是天才，想取得成功都需要十年或者一万个小时的艰苦努力这个道理，还是让人颇感欣慰的。马尔科姆·格拉德维尔（Malcolm Gladwell）在他的杰出著作《超凡：成功的故事》¹中举出了比尔·盖茨（Bill Gates）以及其他成功者的例子，具体说明了他们在早期如何争取到至关重要的一万个小时的大量学习和训练，才达到后期的成功。即使莫扎特这样的神童和天才，在写他的第一部重要作品前也用了十年的时间创作。我想说的重点是，只有天赋和才能是不够的，勤奋至关重要——成功的道路上没有捷径。

格拉德维尔还详细描述了披头士乐队的经历。当他们十几岁乐队刚刚在利物浦起步时，结识了某个当地的赞助者，这个人在德国汉堡有人脉，可以让他们在那里有稳定的演出机会。格拉德维尔解释说，当年在汉堡，脱衣舞俱乐部会雇用摇滚乐队让他们进行长时间的演奏，比如每晚五小时以上，一周七天连续演出。从1960年到1962年，披头士乐队一共去了汉堡五次。格拉德维尔进一步补充道：“他们仅仅在一年半的时间内就演出了270个晚上。直到在1964年第一次大获成功，他们已经大约演奏了1200场。你知道那是多么惊人的数字吗？在当今，绝大多数乐队从诞生到解散，他们的演奏都没有超过1200场。”

披头士乐队的队员们需要磨砺演奏技巧，需要学习很多首曲子，还需要学会如何吸引并且保持听众的注意力（当你和脱衣舞女郎争夺客人的时候这一点尤为不易）。格拉德维尔引用了菲利普·诺尔曼（Philip Norman）在披头士乐队的传记《呐喊吧！》²中的话：

他们不仅仅学会了保持体力，还不得不记住大量的曲目——所有你能想到作品的翻唱版本，不仅仅是摇滚，还包括一小部分爵士乐。在这之前，他们在台上毫无章法可言。但当回来的时候，他们听起来变得和其他人完全不一样了，这就是他们成功的原因。

成功是一个过程。作为音乐职业顾问，我的工作就是帮助客户勾画出梦想，明确目标，并决定下一阶段的行动方向。长期职业目标的实现需要通过每天对时间、金钱以及精

1 *Outliers: The Story of Success*, 2008年由纽约 Little, Brown and Co. 出版。

2 *Shout!* 2005年由 Fireside/Rev Upd Su 出版。

力消耗的恰当分配。无论你是刚刚起步还是正在进行时，对于每天时间分配的方式是非常关键的。孔子曾说道：“千里之行，始于足下。”

（一）职业定义：音乐家的“工作”是什么？

在考虑梦想时，你需要想一想成为一个音乐家到底意味着什么。“音乐家”的工作方式不仅是演出，它是多元化的。一个处于工作周期中的音乐家，在一周工作时间和整个职业生涯中常常要扮演不同的角色。如果你和那些最活跃的职业音乐家聊聊，就会发现他们都同时进行若干项目，不仅包括演奏、作曲、录音、教学以及其他艺术相关的活动，而且还包括参与演奏合约的签订、公众宣传以及资金募集。大部分音乐家要抽出他们职业生命中的一部分时间去教课，这不仅仅是为了赚钱，也让他们在具有挑战性的工作中获得满足感。音乐家们会支持艺术方面的教育，并向公众筹集资金用于艺术活动中，活跃于各种咨询委员会，同时乐于担当顾问以服务大众。因此我最基本的建议是：向职业音乐家们询问他们的工作情况。你会发现，很少有音乐家单纯依靠演出吃饭的。音乐家的“工作”包含了广泛的、令人着迷而又有意义的内容。

（二）揭穿音乐界成功传说的真相

成功的神话激励了许多年轻的音乐家，像是这样：“如果我十分、非常、极其地努力用功，严格遵守老师的教导，去最好的学校学习并赢得比赛，再加上一点幸运（说不定能依靠老师的人脉），我就能‘成功’。”对于许多人来说，成功意味着成为国际“明星”，能靠独奏赚够生活费，进行世界范围的重奏或独奏演出。

这种对成功的定义是非常狭隘的。在音乐学院的教育环境中，学生们被无形的海绵保护着，不知道“真实世界”会有哪些实际上的困难。而这种海绵同时也使音乐家们对音乐事业成功的其他非传统的可能一无所知。

在所有的音乐家当中，只有一部分人从严格意义上来说是真的纯靠演出吃饭的，在他们当中也只有寥寥几个是独奏家。因而，尽管“追求财富”并没有任何错，但如果一个音乐家把任何“钱不够多”的情况都当作失败的话，就会遇到很大问题了。狭隘的成功观会在潜意识中限制音乐家的满足感、成就感以及职业发展道路。

“如果音乐家在专业领域目光狭隘，那么他们会在寻找职业成长道路上给自己设置障

碍”，巴松演奏家、莱斯大学教师、休斯敦交响乐团前负责人以及室内乐团自由成员本·卡明斯（Ben Kamins）曾经说道：“音乐系学生当中普遍有这样误解，认为一旦在管弦乐队找到一个位置，就能高枕无忧。虽然能找到并维持这样的工作是有很大难度的，但是它却无法保证你可以得到艺术上的满足感。”

如刚才所说，这些都只是传说。那么音乐家到底如何获得成功呢？当他们找不到现成的工作机会，或者现实与自己想要的东西有所不同时，就会发挥自身的能动作用去创造机会。艺术史归根到底是人类创造力的见证。音乐家们不仅创作新曲目，发明新乐器以及开发新的音乐软件，而且他们组建新的重奏组，创造新的系列演出。同时，他们还致力于培养观众群体并重塑社区团体。

对于当代音乐家来说，最根本的挑战便是创造出有价值的音乐成果，在这个竞争激烈并持续发展的市场中，拥有自己的一席之地。

三、统筹全局

“美国国家音乐学院协会”的所有信息都在高等艺术教育数据服务系统上有记录。在606个有记录的学院中，2007年到2008年的结果如下：美国有超过十一万学生注册了由协会提供的大学本科级别的音乐专业，并且那一年里有超过两万人以音乐学位毕业。¹因此，“传统”的工作市场，例如全职管弦乐队和大学音乐教师职位的竞争是非常激烈的。遗憾的是，大部分即将毕业的音乐家的目光，仅仅注意到了这些传统职位的可能性。

我们要把供应和需求放在一起考虑。尽管在美国有超过1800个管弦乐队，但其中大部分都是义务性质和教育性质的演奏组合。美国预算最多的52个专业管弦乐队中有大概4200个乐手职位。2000—2010年的统计中显示，这些乐队中空缺职位最多为255，最少为126，并且其中任何一个位置基本都有一两百人在申请面试。²

再看大学音乐教师市场，大部分全职岗位都要求有博士学位和大学授课经验，在这个市场里也充斥着大量合乎要求的求职者，每个空闲的全职岗位都能吸引超过一百个竞争

1 摘录自“高等艺术教育数据服务系统”，2008—2009信息摘要，1-4图。

2 信息摘自《国际音乐家》（*The International Musician*）。《国际音乐家》是“美国音乐家协会”官方出版刊物。

者。在 2015 年，音乐院校协会¹进行了一项所有美国大学器乐教师职位调查，职位空缺列表显示大提琴的空闲教职岗位一共有 13 个，单簧管有 11 个。根据高等艺术教育数据服务的记录，2015 年秋季全美国注册的大提琴博士生有 157 人，单簧管博士生有 156 人。²

然而，我们必须意识到，这些竞争激烈的传统职业市场仅仅是音乐家职业可能性的一部分。美国的音乐产业很大，并且有各种各样的工作机会，由于音乐家们大都多才多艺，因此他们往往在不止一个市场中具有竞争力。当代大部分职业音乐家，都能利用兼职工作或风险创业项目的经验，使他们的才能、兴趣和经历成为职业档案上的资本。

“你需要意识到靠音乐养活自己有很多种不同的方式，”在波士顿做自由单簧管演奏家的迈克尔·诺斯沃西（Michael Norsworthy）说，“你需要保持灵活性，要不停寻找机会，并且准备好调整已有的观点。不应该只看到一条路，而是条条大路通罗马。”

在美国的音乐产业中，大概有 29.5 万人在核心音乐产业工作，包括演奏者、重奏组或乐队、出版商、唱片公司雇员、录音工作室工作人员、广播电台雇员、乐器生产者以及音乐相关零售工作者。另有 89.9 万人在音乐周边产业工作：唱片录制公司雇员、经纪人、活动策划和场地经理。音乐产业的年收入中大约有 31 亿美元来自核心产业，还有 235 亿美元来自周边产业。³

所有这些数据对于音乐家个人代表着什么呢？这表明，不管音乐市场如何划分，那些有音乐才能以及热衷于和他人一起享受音乐的人都仍旧有大量的机会。通常音乐家们都具有创造力和活跃的思想，因此在多种领域中都有不可忽视的竞争力，他们的职业选择也会呈现多样化。

1 College Music Society.

2 摘录自“高等艺术教育数据服务系统”，2008—2009 信息摘要，2—11 图。

3 数据来自莎拉·李，芝加哥大学文化政策中心艺术员，她汇总了美国郡县商业模式普查（U.S. Census County Business Patterns）和美国非受雇人口（其中包括自主经营音乐家）统计普查（U.S. Census Non-Employer Statistics）于 2005 年发布的信息记录。

四、需要付出什么？（第二部分）

获得并且保持一份管弦乐队工作，不仅需要高超的演奏技能，而且需要过人的天分。处在不同职位，所需的技能和天分是不同的，就像在管弦乐队、爵士乐队、编写电影配乐、创建音乐软件公司和在音乐学院教课所需要的东西各不相同。虽然并没有固定的公式，但是我这里列举了六项特质，对于任何音乐职业都是至关重要的。大家可以做一个简单的自我评估，看看是否符合以下几条：

天分：加努力是必须的，但是光有这些是不够的。你还需要更多；

对成功的渴求：要行动积极，注意力集中并且坚韧不拔，要能应对拒绝；

销售技巧：应当具备很好的交流能力及自我介绍的技巧，你的热情要能够感染他人，能够向未来可能的合作伙伴、客户以及雇主展现出你的优势；

后援：要有一群良师益友能够给你情感上的支持和鼓励，并且你的目标和计划并不会让你们的亲密关系受到影响；

策略：对如何实现短期和长期目标都应当有完备的计划，以及具备必要的技能和经验来实现你的计划。

如果你觉得其中几条还有待提高，不要灰心，你并不孤单，因为不只是你自己这么认为，任何人是都不是完美的。但是，想要提高自己首先需要知道哪些地方有待改进。接下来的几章将会详细介绍如何切实地提高和发展这些特质。

音乐家如果想要在专业领域有所建树，尽量减少职业生涯中将要碰到的现实困难，那么就必须拥有以上大部分特质，或者在某一方面非常出色，以至于能够弥补另一方面的不足。

案例研究

海伦（Helen）是一位极有天赋的钢琴家。她作为室内乐团的音乐家和伴奏，在本地有着很大的影响，并且得到了一些赞许。然而，她对于职业发展的态度非常被动——她并不积极地寻找机会，而是靠自己的声望等待机会的到来。海伦总是避免直接与其事业相关的商业性事务打交道，同时她也没有积极地向同事或者社交圈中

的联系人寻求建议。她因为没有得到更多音乐会的演出机会，没有经济人，也没有获得满意的报酬而感到沮丧。

海伦把责任归咎于音乐行业的不公、市场的激烈竞争以及古典音乐观众的流失。她没有意识到自己的行为和态度正是她迈向成功的绊脚石。

如同其他大部分人一样，音乐家们也喜欢抱怨。在其音乐事业发展的过程中，抱怨缺乏机会是一件很简单的事情，但是做到掌控自己发展则很难。那么除了抱怨，海伦还可以做些什么呢？她可以更好地利用自己现有的后援，培养新的合作伙伴并提高自我管理能力（直到她能招到一个经纪人）。正确认识自己的缺点对于自身的完善是至关重要的。同时，与他人交谈可以让你从不同的角度看问题。你可能会在自己身上找到海伦的影子，这是因为我们每个人都和她或多或少有相似之处。

为了帮助海伦和其他人，这里列举十个发展音乐职业的基本原则。我称它们为“成功法则”。看看你做到了几条，然后考虑开始采纳其他条款。做到这些并不一定需要很多的时间或努力，但是需要你调整态度，改善习惯并且尝试离开你的安全区域。



五、十个成功法则

你可以使用一些具有操作性的步骤来实现职业目标。但是多年来，纵观世界范围内音乐家们的成功之路，我意识到有几种特定的思维模式和做事方式可以帮助你事半功倍。下面，我将这些习惯总结成若干原则。这些原则不但是生活方式，而且是思考问题的方式和应对世界的方法。其中的几项原则将在随后的章节里面详细展开。

1. 了解你自己。了解你的强项和弱点，了解你可以给所在行业带来的贡献。向同事和导师咨询意见反馈，他们的建议和意见可以帮助你更好地定位并选择最佳路线。

2. 了解你的行业。你要了解实际情况而不是纸上谈兵。调研内容除了和同事、导师交谈外，还应当包括阅读有关艺术和音乐行业的材料。通过阅读相关行业的期刊、博客和特定网站，保持你感兴趣领域信息的时效性。阅读本书是一个非常良好的开端。

3. 社交。要主动去社交，参加活动并且和他人交换信息和想法。当你和同事分享职业和工作信息时，他们也会跟你互惠互利。社交并不受场地的限制——彩排现场、音乐会后

台、超市、加油站、聚会等。即使你很害羞，也能找到一种适合你性格的社交方式。第二章将会深入全面地解释这一方面。

4. 收集信息。有信息才有机会，你需要阅读其他音乐家的个人简历，从他们的信息中对获得资助渠道、比赛、音乐节和演奏机会有一定的了解。你可以在音乐家们的网站、博客、CD 封面说明以及音乐会节目单上找到他们的个人资料。同时上网查看当地艺术日历中列出的名单，了解其他与你有相似处境的音乐家们都在做些什么。养成做调研的习惯：每个星期规划出一定时间来了解专业领域的最新动态。

来自日本的中野浩二（Koji Nakano）和来自以色列的利奥尔·纳沃克（Lior Navok）是两个还在攻读研究生学位的作曲家，他们会定时花时间做调研和寻找机会。

浩二着重调查了开放给国际学生的比赛，参与并赢得了其中几个奖项后，他拿到了签约，参加了暑期音乐节，并首次公演了自己的作品。之后，他的作品不仅在坦格尔伍德、阿斯本以及鲍登音乐节中被演奏，还奏响在纽约卡内基音乐厅与梅尔基音乐厅。同时，他还在麦克道尔、雅斗、米莱、翟若适以及雷格岱艺术庄园驻演。

在校期间，利奥尔·纳沃克就将自己的音乐制作成 CD。接着，他调查了可以将自己的 CD 寄往何处（如广播电台或评论家手中）。最后，他的 CD 不仅被电台播放，在几家出版刊物上也受到好评，使他得到了新作签约的机会，下一张 CD 制作的计划也得以纳入日程。随后，利奥尔还接到了库谢维茨基音乐基金会、弗洛姆音乐基金会、美国国家艺术基金会以及杰罗米基金会的签约。

在生活中，你永远也无法预测自己会受到怎样的启发，并走向下一个阶段的。不过事后我们再重新来看这两个音乐家的发展道路，就能清楚地了解到，他们在学生时代的努力如何帮助推动了他们的职业发展。

5. 培养态度。你要具备积极、有韧性、灵活的专业素养。控制自负情绪，对于拒绝和接受都能做好相应处理。人们希望能够和那些积极、乐观以及能鼓舞人心的同事共事。要记得，你的态度是专业形象中的一个非常重要的部分。

6. 评估你的人际交往能力。我们在生活中都会有失望和困难，你必须学会寻求帮助，但同时也要注意不要把遭遇的困扰强加给他人。由于音乐行业是一个很小的、注重相互间

联系的世界，因此我们要尝试和每一个人保持良好的关系（因为今天你冷落的人可能会成为明天拒绝录用你的人）。

音乐家们在琴房中花费了过多的时间。孤立和追求完美的工作要求，可能会导致很多人缺乏构建人际关系的能力，同时显得过分以自我为中心。这就是为什么有些音乐家让人觉得“难以伺候”或者是“公主病”。因此，你应该在工作生活中体现出自己细心周到的一面，人们就会记住你的乐观和体贴，同时也会给你善意的回馈。越能够保持和谐的状态，你越能够受益于此去享受你生活的世界。要努力向所有生活和工作场合传递积极的能量，因为在很多时候，你的态度会导致将来所面对的境况。

人际交往能力小窍门

- 每天晚上睡觉之前，回顾一下当天的事情。诚实地评估你的行为以及与其他人的互动，问问自己所作所为是否还有需要改进的地方，因为反思是做出正面改变的第一步。
- 向你信赖的同事和朋友征求意见。如果想了解你在他人心目中的印象，或不确定对于某个情况的处理是否得当，你可以询问同事的意见。

7. 像企业家一样思考。创造性地去思考如何使你的音乐才能和经验发挥作用，从而为自己创造机会。可以花一点时间与朋友和同事们集体切磋探讨。

乐队指挥和声乐艺术指导约翰·格里尔（John Greer）在被询问对音乐家们有何职业建议时，讲述了他向加拿大企业家爱德华·米尔维什（Edward Mirvish）学习到的三项成功的关键，那便是“实现需求、背离潮流、保持简单”。约翰·格里尔将这些小建议解释给了音乐企业家：“实现需求”的意思是满足他人的需求，并且所做的事情有足够的价值，让他们愿意支付资金赞助你。你的音乐需要观众，想一想你能给予观众什么，以及在你所处的环境中谁会有这种需求。在考虑可行的演出地点以及如何展示你的音乐技能，同时可以让人们愿意为此付钱等方面，要具有创造性。对于爱德华·米尔维什的第二条小建议：“背离潮流”，约翰提醒音乐家们要提供一些与众不同的作品。想想那些符合你的能力和兴趣的特定曲目或者项目，思考一下你可以带给观众哪些不同感受的演出？最后，对于“保持简单”，约翰说你要明确记住自己为什么从事音乐。“不要被大而空的想法分散了注意力——

坚持你的艺术目标不动摇，并且确信没有任何外界和不重要的事物能够干扰你对于目标的专注。”同时，要明确所做的项目和工作能反映出你的价值。

许多音乐家善于创造演出机会和发掘观众。纽约市的“无言音乐系列”（WMS）就是一个很好的例子。作为罗南·格维尼（Ronen Givoney）的独特创意，这个系列意在通过古典音乐家展示创新的后摇滚和电子艺术。他们已经在多个地方演出，值得注意的是在一个叫作红色泊松酒馆的演出，那里环境安静舒适，是个有可活动座椅的多媒体艺术厅。

作为一名热爱古典音乐的摇滚乐手，格维尼创造这个系列用来证明：当代音乐题材的流行与古典、上城音乐与下城音乐、高雅艺术与低俗艺术这些艺术之间的分界线都是人为的。¹

此系列的第一次音乐会邀请了来自维尔科音乐团体的两名音乐家与弹奏过利盖蒂（Ligeti）、肖斯塔科维奇（Shostakovich）以及埃利奥特·夏普（Elliott Sharp）经典曲目的钢琴家珍妮·林（Jenny Lin）加入。随后，这个系列获得了良好的后继发展，同时媒体给予了广泛的好评和高度的赞美。演出不仅引导听众进入到摇滚和古典音乐的世界，还让他们了解到了之前不知道的作曲家。在2008年，他们完成了“电台司令”乐队成员强尼·格林伍德（Jonny Greenwood）的作品《爆米花无线电接收机》在美国的首演。这个作品是为弦乐队而写，在当晚与约翰·亚当斯（John Adams）和加文·拜厄斯（Gavin Bryars）的作品一起演出。

8. 传达你与众不同的信息。想要得到演出合约，被媒体关注以及吸引观众的注意力，需要展示出你与你的音乐有什么特别之处。有什么特别的观点？是否演奏任何专门或者不寻常的曲目？是否在特殊场合中举办过音乐会？这个主题会在第三章仔细讲到。

大提琴家赛德勒·赖因马尔（Reinmar Seidler）曾在南美洲举办过几场音乐会，他希望借此能跟进并把握机会。为了增加他的市场欢迎度和扩展巡回演出的范围，他整

1 <http://www.wordlessmusic.org>, 2009年3月。

理出一套宣传材料，寄给将来有希望的音乐会主办方以及音乐学院。这一套材料包含了他可以提供的示范讲座的详细描述，这个讲座是关于早期音乐的弦乐演奏法和保持健康演奏的物理方法（第三章会给出例子）。他提供的宣传材料使其获得了更多的演出合约，并有了更多的大学教课经历，充实了个人简历。

9. 同时有短期和长期的目标。一个明确的目标对于你来说是非常重要的。如果不知道自己的目的地，那么前方的道路总会是迷茫的。每月或每周有一个切合实际的短期目标会使你专注而有动力。逐渐完成短期目标是你达成长期梦想最好的方式。在每章的结尾会有实用的提示来帮你决定下一个短期目标和行动。

10. 滋养你的灵魂。如何养精蓄锐并补充创造力？什么能够激励你？从这些问题中，你要注意什么能够帮助恢复创造力以及保持精力充沛。可以通过参加精神建设活动、享受家庭生活、喜爱的嗜好或者是与大自然交流来重新平衡自己，你都要时刻保持好的精神状态。

要明确自己为什么一开始会投身音乐。投身音乐的原始动力是你在职业道路上继续前进的关键。时刻关注自己的做事动机以及它对于人生的意义，这个意义会贯穿于你的整个职业生涯。

关于灵感

以色列作曲家利奥尔·纳沃克（Lior Navok）若干年前在新英格兰音乐学院开办过一次讲座，其中谈到了创造力和动力。在他的讲座上，利奥尔描述了音乐家们的驱动力——有创造力的内心之火，同时将其比作一个小金盒子。这是我们每个人心中绝对私密而无法替代的，是一个我们需要保护的珍贵礼物。利奥尔的金盒子概念是非常形象的——它可以成为我们对自己使命的备忘录。这个暗喻本身也是一个礼物：当想起它时，你就会感受到激励的力量。

促进职业发展包括认真调整目标、评测优势以及探索新的可能性。将这些成功所需要遵守的原则应用到实践中的音乐家，就能被视为一名企业家。着手培养自己的企业家技能，就能合理规划和发展你的职业生涯。