

AMPHOTO BOOKS

[美] Scott Bourne Skip Cohen 著
邢广利 译

汇聚全球顶级摄影师成功经验
助力职业摄影师的成长与飞跃

迈向专业 GOING PRO

HOW TO MAKE THE LEAP FROM ASPIRING TO
PROFESSIONAL PHOTOGRAPHER
25位顶级摄影师的
成功之道



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

 AMPHOTO BOOKS

[美] Scott Bourne Skip Cohen 著
邢广利 译

迈向专业 GOING PRO

HOW TO MAKE THE LEAP FROM ASPIRING TO
PROFESSIONAL PHOTOGRAPHER

25位顶级摄影师的
成功之道



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

迈向专业 : 25位顶级摄影师的成功之道 / (美) 伯恩 (Bourne, S.), (美) 科恩 (Cohen, S.) 著 ; 邢广利译. — 北京 : 人民邮电出版社, 2014. 11
ISBN 978-7-115-37260-4

I. ①迈… II. ①伯… ②科… ③邢… III. ①摄影技术 IV. ①TB8

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第231543号

版权声明

Going Pro: How to Make the Leap from Aspiring to Professional Photographer © 2011 by Scott Bourne and Skip Cohen
This translation published by arrangement with Watson-Guption, an imprint of The Crown Publishing Group, a division of Random House, Inc.

本书中文简体版由美国Watson-Guption公司授权人民邮电出版社独家出版。未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制传播或抄袭本书内容。

版权所有, 侵权必究。

内 容 提 要

本书中分享了 20 多位专业摄影师的成功经验。对于职业摄影师而言, 摄影是一门艺术, 也是一门值得用心经营的生意, 所以本书并不是一本教你如何操作相机的拍照指南, 而是将重点放在了如何打造一位深受客户喜爱的职业摄影师。从找到自己的定位和主攻领域开始讲起。讲解在关注摄影技艺的同时, 提升与客户的沟通能力, 并能够抓住一切机会进行推广, 除了传统的推广方式, 还介绍了如何利用新兴的网络社交媒体进行营销, 借助可以调用的资源来拓展自己的业务。

本书适合希望进入专业摄影行业的摄影人阅读, 也适合希望进一步拓展业务的摄影师作为从业参考。

-
- ◆ 著 [美] Scott Bourne Skip Cohen
 - 译 邢广利
 - 责任编辑 翟磊
 - 责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号
 - 邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
 - 网址 <http://www.ptpress.com.cn>
 - 北京立丰雅高长城印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 787×1092 1/16
 - 印张: 14
 - 字数: 358 千字 2014 年 11 月第 1 版
 - 印数: 1—2 500 册 2014 年 11 月北京第 1 次印刷
 - 著作权合同登记号 图字: 01-2012-5786 号
-

定价: 79.00 元

读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

第1章	选定你的拍摄题材 13
	找到你的激情 14 个性与拍摄题材 15 婚纱摄影 16
	肖像摄影 20 肖像摄影的细分 24 商业摄影 32 艺术摄影 36
	自然/野生动物摄影 40 报道摄影 44
第2章	努力成为最棒的摄影师 53
	了解你的相机和镜头 54 理解景深和其他技术 60
	坚持学习 64
第3章	展示你的作品来试试水深 81
	用你的网站建立个人形象 82 通过交流会或讲座获得反馈 84 充分
	利用个人作品集 86 摄影比赛 88 与厂商和可能的赞助商分享 92
	发表作品 94
第4章	市场推广 103
	让目标受众接受你 104 社交媒体和你的网站 108 广告 110
	凡事预则立 112 举办一次新闻发布会 116 参加活动 118
第5章	摄影师的社交媒体市场推广 123
	用Flickr助推你的生意增长 124 使用Facebook 128
	在YouTube上发表作品 132
第6章	用Twitter推动你的摄影生意 141
	开始使用Twitter 142 Twitter如何助长你的生意 144 使用Twitter
	搜索来找到新客户 148 学习使用标签 151 提升Twitter影响力的工具 154
第7章	你的在线展厅 157
	为什么博客能够为你效劳 158 选择一个服务商 159 理解你在销售
	什么 160 RSS 163 设计一个高效率的博客 164 通过博客建立你自
	己的社区 170 推广你的博客 172
第8章	搜索无处不在的世界 177
	搜索引擎的工作原理 178 加标签 卖照片 180
	创作照片的标题 183 建立链接 186
第9章	传统的社交网络 191
	参加活动……并且做一个社会人 192 如何维护人际关系网 194
	会议和展览 196
第10章	拓展你的业务 203
	将你的个性最大化 204 制定一个多样化的计划 210
第11章	外包 215
	制定一个外包计划 216

 AMPHOTO BOOKS

[美] Scott Bourne Skip Cohen 著
邢广利 译

迈向专业 GOING PRO

HOW TO MAKE THE LEAP FROM ASPIRING TO
PROFESSIONAL PHOTOGRAPHER

25位顶级摄影师的
成功之道



人民邮电出版社

此为试读, 需要完整PDF请访问北京 w.ertongbook.com





Contents

目录



第1章	选定你的拍摄题材 13
	找到你的激情 14 个性与拍摄题材 15 婚纱摄影 16
	肖像摄影 20 肖像摄影的细分 24 商业摄影 32 艺术摄影 36
	自然/野生动物摄影 40 报道摄影 44
第2章	努力成为最棒的摄影师 53
	了解你的相机和镜头 54 理解景深和其他技术 60
	坚持学习 64
第3章	展示你的作品来试试水深 81
	用你的网站建立个人形象 82 通过交流会或讲座获得反馈 84 充分
	利用个人作品集 86 摄影比赛 88 与厂商和可能的赞助商分享 92
	发表作品 94
第4章	市场推广 103
	让目标受众接受你 104 社交媒体和你的网站 108 广告 110
	凡事预则立 112 举办一次新闻发布会 116 参加活动 118
第5章	摄影师的社交媒体市场推广 123
	用Flickr助推你的生意增长 124 使用Facebook 128
	在YouTube上发表作品 132
第6章	用Twitter推动你的摄影生意 141
	开始使用Twitter 142 Twitter如何助长你的生意 144 使用Twitter
	搜索来找到新客户 148 学习使用标签 151 提升Twitter影响力的工具 154
第7章	你的在线展厅 157
	为什么博客能够为你效劳 158 选择一个服务商 159 理解你在销售
	什么 160 RSS 163 设计一个高效率的博客 164 通过博客建立你自
	己的社区 170 推广你的博客 172
第8章	搜索无处不在的世界 177
	搜索引擎的工作原理 178 加标签 卖照片 180
	创作照片的标题 183 建立链接 186
第9章	传统的社交网络 191
	参加活动……并且做一个社会人 192 如何维护人际关系网 194
	会议和展览 196
第10章	拓展你的业务 203
	将你的个性最大化 204 制定一个多样化的计划 210
第11章	外包 215
	制定一个外包计划 216



谨以此书献给摄影师：他们致力于倾其所有来保留人们的美好回忆。



致谢

前一段时间，我们突然发现，在摄影产业的拼搏历程中，我们两个人加起来的时间超过七十年了。在这些年头中，不计其数的人走进我们的生活，他们影响着我们的风格，激励我们不断前进。有这么多优秀的朋友和艺术家需要感谢，我们从哪里开始呢？

在创作本书的过程中，我们使用了大量的插图，首先要感谢提供这些精彩照片的摄影师。你们都非常优秀，出现在本书中的照片，在一定程度上代表了当今摄影的最高水平。接下来，我们要感谢经销商。认同我们摄影理念的经销商，已经达到了很高的技术标准，但是他们仍然致力于每天提升自己的水平，来应对专业摄影师的挑战，满足他们的需求。

最后，感谢我们的朋友、家人和同事。他们一直在背后默默地支持我们，使我们能够专注于此事。在摄影领域，我们自认为是非常幸运的，能够站在巨人的肩膀上，在前人创造的精彩影像的基础上工作。

诗人阿尔弗雷德·丁尼生写到：“我的经历，就是我的一部分！”你们都用某种方式支持了这本书的创作。正是有你们对摄影的执着和热情，摄影才能成为当今世界最不可思议的职业选择之一。

优秀的摄影师让我们能够看到平常肉眼见不到的景象。在文森特·拉佛莱特拍摄的这张照片中，记录了鸟瞰帆船比赛的景象。

摄影：文森特·拉佛莱特

前言

斯科特·伯恩和斯吉坡·科恩是艺术摄影和商业摄影领域的大师。他们深深地意识到：摄影是一门艺术，也是一门生意。换句话说，可以熟练地使用相机、按下快门、拍摄照片，并不能让你成为一名专业的摄影师。

通过阅读本书，你可以找到专业的建议，教你如何成为一名专业的摄影师，如何成长成为一名优秀的摄影师。

斯科特和斯吉坡在本书中给出了很多重要的建议：作为专业摄影师，要有自己的专业方向以及如何让自己的生意兴隆。本书中的内容会提醒你应该如何对待你的客户和拍摄对象。与你拍摄的照片相比，客户和拍摄对象的评价更能够证明你是一位好摄影师。

本书会教你如何获取观众对你照片的评价，用全新的方式获取这种评价能够帮助你成长，帮助你有针对性地进行市场推广。成为一位负责人的专业摄影师意味着什么？本书会给你答案：你需要对市场保持敏感，并且用你的行动来提升市场认知度。

在读到这本书最后部分的内容时，你就掌握了大量的知识储备，让你去应对如今激烈的市场竞争。以摄影为生，如果你建立了坚实的商业基础，你会获得丰厚的回报，这个回报就是，你最终回归到摄影的本质：相由心生。当你达到这个境界时，你会回到了摄影本真的起点：激情、快乐和按下每次快门带给我们的新发现！

文森特·拉佛莱特

这两张俯瞰曼哈顿的照片，并不是简单的风景照片。上面这张照片，还记录了乔治·华盛顿大桥上拥挤的车流，拍摄照片的时候地铁和公交汽车的工人正在举行罢工，公共交通系统因此瘫痪，照片同时记录了历史。

摄影：文森特·拉佛莱特



简介

我们两位作者从事摄影事业加起来超过七十年，我们可以负责任地说：摄影事业的特性是独一无二的！所有阅读本书的读者，都和我们一样，成为了魔术师，这样的魔术师可以记录瞬间，用于永久珍藏和品位。摄影师在过去两个多世纪的时间里，记录了世界的悲剧，人间的暴力，也记录了人类的狂欢，人间的真爱。

专业摄影师在工作过程中，承担着很多责任，特别是在面对客户的时候。客户把全部信任都交给你了。比如在拍摄婚礼的时候，他们期待你能够抓取他们无暇顾及的瞬间。在进行商业摄影的时候，客户期待着你拍摄的照片，可以展现产品的优异特性，并以此来吸引用户的注意力，提高产品的销量。在新闻摄影领域，摄影记者肩负着真实记录瞬间的重任，并把这个瞬间传播给社会大众。

创造力，是摄影这个行业的优秀传统，我们两位作者为此而自豪！这本书的理念是为了帮助摄影新手，让他们在摄影的道路上，不仅要专注于摄影，还要关注摄影以外的东西。本书会指导你创造属于自己的商业计划书，并且跟踪指导你其中的每个环节。这涉及到你的职业生涯规划，一步一步地告诉你如何提高自己的收入，达到自我实现，树立你在这个社会中的地位。

对于初学者来说，数码摄影技术、Photoshop和互联网的出现，让他们可以轻而易举地进入这个行业。简单说，只要你有基本的摄影装备，懂一些Photoshop，你就可以开始摄影生意了，对吧？如果你没指望靠摄影生存，你这么说是没有任何问题的。每个人在刚开始的时候都是会有一些客户，但是，他们会成为你的回头客么？在你给客户拍摄完照片之后，他们是会非常开心地把您推荐给他们的朋友，还是会发誓永不再来？

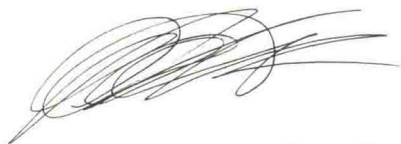
我们打算教你摄影技巧。成千上万的摄影书籍、网站、论坛、博客、学校和工作坊，都会提供详细的摄影技巧培训。在阅读本书的时候，我们假设你理解下面这些概念：曝光、构图、用光、造型、Photoshop、打印和拍摄照片的其他基础知识。在这个基础上，我们期待你已经非常熟悉你的摄影装备，熟练使用各种镜头，对于不同焦距的镜头，能够恰如其分，运用自如。

就你现有的特点和技术储备，什么样的摄影方向最适合你？本书会尽最大努力帮你回答这个问题。确定了努力方向之后，我们会继续教你，如何将对于摄影的激情转化成摄影生意，从而达到你的目标。学习摄影没有捷径，拓展摄影生意同样也没有捷径。你创业的激情是十分可贵的，不过，千里之行始于足下。我们会帮助你逐步开拓自己的生意，就像盖房子一样，你需要一砖一瓦，打下坚实的基础，摄影也是如此。

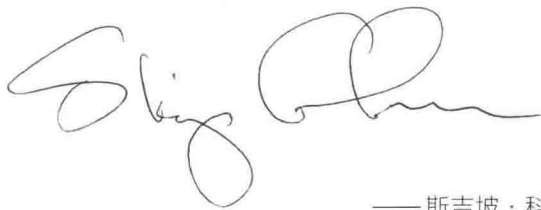
在早些年，电话黄页本中的名单，对你的生意来说，是一笔巨大的财富。而如今，我们坚信，如果你能恰当使用社交媒体，你将取得巨大成功。在本书中，我们将用很大的篇幅教你了解社交媒体的使用方法。在你拓展摄影生意时，不同的社交媒体，有不同的特性和不同的使用方法。

精彩的照片是你用心拍摄出来的，这样的照片能够打动人。本书要求你对摄影充满梦想和愿景，同时要有耐心和坚韧去执行自己的计划，实现自己的目标。

实际上，所有的摄影师，在开始他们的职业生涯时，都是充满激情、梦想和愿景的。生活中偶然的小事，让他们爱上了摄影。在随后的岁月中，他们用创造力、理解、敏锐和高超的技术，来创造越来越精彩的照片。他们也经历了职业生涯的高潮和低谷，他们也曾遇到失误和困难，并不断从中汲取经验教训。我们联系了摄影界一些德高望重的摄影师，向他们讨教对于同行的建议。他们精彩的建议也将呈现在本书中。



——斯科特·伯恩

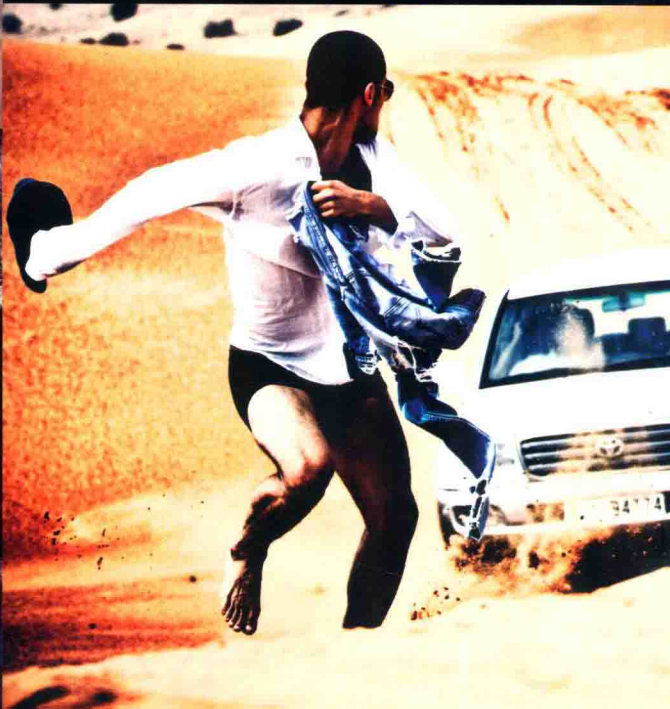


——斯吉坡·科恩



把摄影题材专注于你最熟悉的事物，你就成功了一半，因为你喜爱并了解它们。

——菲尔·博格斯



选定你的拍摄题材

在你的成长经历中，有人给你一台相机，你偶然发现自己爱上了拍照片。可能是在孩提时代，你用一台便宜的傻瓜相机玩耍；也可能是几年前，你用数码相机抓拍精彩瞬间。不管你是什么时候开始迷上摄影的，你开始读这本书，就证明你在考虑出售照片赚钱。如果把照片卖给了某个人，你和买照片的人就建立了某种联系：你创作了一个足够感人的故事，这个故事让别人去感知、去思考、去行动——你已经创建了一个对话。你沟通得很成功，因此有人愿意买你的照片。简而言之，你为这个世界创作了一幅专业的照片。

