

新生代

艺术家

职业手册

The
Practical Handbook
for the Emerging
Artist

上海人民美术出版社

[美]玛格丽特·R. 拉泽瑞 著

新生代艺术家职业手册

The Practical Handbook for the Emerging Artist

[美] 玛格丽特·R. 拉泽瑞 著
陈玥蕾 何惠阳 译

汤姆森学习出版集团 | 第二版

上海人民美术出版社

图书在版编目(CIP)数据

新生代艺术家职业手册/(美)拉泽瑞(Lazzari, M. R)著; 陈玥蕾, 何惠阳译. —上海: 上海人民美术出版社, 2006

书名原文: The Practical Handbook for the Emerging Artist

ISBN 7-5322-4686-8

I. 新... II. ①拉... ②陈... ③何... III. 艺术家—手册

IV. J03-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 159475 号

新生代艺术家职业手册

原版书名: The Practical Handbook for the Emerging Artist

原作者名: Margaret R. Lazzari

Copyright © 2002, 1996, Thomson Learning, Inc.

All rights reserved. No part of this work covered by the copyright hereon may be reproduced or used in any form or by any means—graphic, electronic, or mechanical, including but not limited to photocopying, recording, taping, Web distribution, information networks, or information storage and retrieval system—without the written permission of the publisher.

本书的简体中文版经汤姆森学习出版集团出版公司授权, 由上海人民美术出版社独家出版。版权所有, 侵权必究。

合同登记号: 图字: 09-2005-598

新生代艺术家职业手册

著 者: 玛格丽特 R. 拉泽瑞

翻 译: 陈玥蕾 何惠阳等

责任编辑: 邱孟瑜 沈丹青

版式设计: 伊德奎

封面设计: 黄国兴

技术编辑: 季 卫

出版发行: 上海人民美术出版社

(上海长乐路 672 弄 33 号)

印 刷: 上海市印刷十厂有限公司

开 本: 889 × 1194 1/32

印 张: 9

版 次: 2006 年 2 月第 1 版

印 次: 2006 年 2 月第 1 次

印 数: 0001-4000

书 号: ISBN 7-5322-4686-8/J · 4189

定 价: 38.00 元

前言

艺术家除了创作作品之外，还有很多事要做——他们要处理许多实际问题，比如在艺术各机构领域进行协商、就业，申请许可、纳税、记录事项、起草合同、作品档案、取得著作权等。对于新生代艺术家来说，这些都将成为巨大的挑战。

本书是集中探讨视觉艺术家早期职业生涯的首部著作。它系统详尽地阐释了这一类艺术家的职业选择的方方面面，及其所需要的各类实用信息。相比而言，其他的参考书虽然也提供类似的零散信息，但却需要人们花费大量精力去收集和拼凑。或者，即便某些书涉及到了画家的实际情形介绍，但只是一味关注那些已成名或在商业画廊中取得成功的画家。本书则是专门为新人艺术家编写的，这些新生艺术家指的是艺术院校的在校学生及非科班出生的艺术家。本书主要关注于生活在重要艺术圈内部和外部的艺术从业人员，内容不但涵盖传统领域的画家，还包括新兴流派的视觉艺术家以及那些引起人们争议的，或从事实验性工作的艺术家们。

本书分5大部分，共由17章构成。

- **第一部分：基础工作。**共2章，重点探讨新生艺术家的作品及其在画室里的实践工作，以及应该如何与艺术界专业人士加深联系等。
- **第二部分：推出并展示你的作品。**共6章，阐述了展示作品的多种途径，如美术馆、画廊、艺术节、网站、以及由艺术家发起的展览项目。其中尤为详细地描述了如何创建可视的或书面的作品档案，怎样制作展示作品的一揽子提案，以及如何在各种场所自费筹办画展或安排自己的展演。
- **第三部分：确立影响力。**这一部分阐述了艺术家如何在进行艺术创作的同时

扮演好专业人士的角色。共有3章内容，主要包括艺术写作、艺术展览、及怎样创建一个艺术空间。

- **第四部分：财务事项。**这一部分详细说明了艺术事业中所涉及的商务、法律、财务方面的事项。其中，第12章列出了艺术家就职的职业类以及求职方法。第13章涉及了各类许可。第14章列述了其他形式的基金，包括佣金、公共美术计划、美术组织、企业赞助。第15章涉及了健康问题、保险、记录事项、纳税、著作权法律常识、以及创作上的表现自由问题等。
- **第五部分：教育。**共有两章。其中列述了艺术家可以获得的职业再培训和教育种类。第16章列出了攻读艺术类硕士学位的益处，也讲解了如何寻找艺术类研究生院校的方法，以及如何针对个人的具体条件，选择最佳学习环境。第17章列出了其他再教育途径，如在大学中从事学术研究，到艺术类专科院校、社区学院就读，再到利用网上教育资源或攻读MFA以外的其他艺术类硕士学位。

本书内容独特新颖、简明易懂。是第一部专门阐述艺术职业生涯的定位指导指南和艺术管理实务的图书。无论对即将完成职业角色塑造的艺术院校毕业生，还是社会上的艺术从业人士而言，都可给予极大的帮助。书中有许多实用性的指导，例如如何写简历、准备新闻稿、制作幻灯片、起草合同等等。另外，还为这些指导配设了图片和文件样本，使内容更加清晰明了。附录中列出了在线资源、美术组织、代理机构、以及能对艺术家有所帮助的服务项目。最后，每一章中都附加了一篇艺术家的专访纪实，接受专访的艺术家为我们描述了他们的职业生涯和个人经历，大大充实了本书的案例信息，使书中资料更加丰富实用。这些艺术家活跃在不同的传媒机构中，拥有不同的艺术阅历，因此他们的经历为本书提供了一个广泛的行业背景，开拓了我们的视野。

对于提出的问题，本书并未给出绝对的答案。刚开始创立事业时，艺术家需要四处奔走，处理很多事务，也会在许多机遇和选择之间游移徘徊，我们相信只有您本人才能做出最适合自己的决定。

鸣谢

有幸编写此书的第二版，我十分高兴！我在第一版的基础上对书中内容作了进一步思考和精炼，整个编写过程都让我倍感愉快。这几年出现的一些专业领域的最新资料都被我添加到了书中，包括艺术家的在线资源、数字技术、以及艺术家发起的项目等，书中的很多信息都得到了更新。

我要向那些为此次再版作出特别贡献的人们表示由衷的感激。首先，我要感谢在每个章节里接受专访的艺术家。他们毫不吝啬自己的宝贵时间，毫无保留地向我们阐述他们的看法和见识，他们的慷慨合作对丰富本书内容起了不可估量的作用。其

次，我要感谢尼科尔·科恩，他帮助我重新审阅了第一版的资料，并为再版提出了宝贵的建议。我还要感谢罗伯特·威德梅耶，第五章的照片就是他帮我拍的。另外还有桑德拉·劳，感谢她为我转录访谈录音。

除了上述4位，还有很多其他的朋友和同事给我重要的意见和建议。在这里，我要向他们表示由衷的感谢。他们是：杰弗里·阿博特，韦恩州立大学艺术和艺术史副教授；苏珊·勃伦纳，北卡罗莱纳-夏洛特大学艺术副教授；芭芭拉·爱华德，纽约、伦敦普瑞特艺术学院教务长助理；亚利克斯·格雷·伍德斯托克，纽约Archipenko基金会的主任；斯坦·亨特，洛杉矶的艺术家和教育家；我还要感谢南加州大学艺术学院，为全书的校订工作提供了资金。另外，我要特别感谢的是鲁斯·韦斯伯格院长，谢谢她给与了我真诚的指导。

我还想向那些为本书第一版作出过巨大贡献的人们表达由衷的感激，他们是：克伦·阿特金森、维吉尼亚·雷洛西格诺·布勒兹、西西利亚·戴维森、劳伦·埃文、乔伊斯·萨维奥·赫勒斯、珀涅罗珀·琼斯。

哈考特大学出版社的编辑约翰·R·斯万森和编辑助理米兰达·邦纳与我一起完成了本书的再版工作。正是因为有了他们的支持和努力，这次的再版项目才能取得圆满成功，我十分感激他们。

最后，我还要感谢我的丈夫，谢谢他帮了我许多大大小小的忙，向我提出了很多实用性的建议，给我精神上的支持。还有我的女儿朱丽亚·罗斯，是她让我跳出思维定式，可以灵活地思考问题。

简要目录

PART Ⅰ 基础工作

1. 重视你的艺术作品 3
2. 建立关系网 13

PART Ⅱ 推出并展示你的作品

3. 把握作品的机会 31
4. 展出你的作品 43
5. 作品归档 67
6. 向专业艺术人士和画商展示你的作品 111
7. 寻找画廊、博物馆、和其他艺术场馆 125
8. 艺术家与画廊的合作 141

PART Ⅲ 确立影响力

9. 为美术刊物撰写文章 163
10. 展览策划 173
11. 创建新的艺术空间 183

PART Ⅳ 财务事项

12. 工作 193
13. 资助 203
14. 其他财力支持 215
15. 商务事项 227

PART Ⅴ 教育

16. 艺术创作硕士学位 245
17. 其他教育机会 257

检索目录

I 基础工作

第一章 重视你的艺术作品

创造你的作品 3

单件作品 4

工作进度表 4

反馈 5

描述你的艺术

类别问题 5

内容 6

你的目标听众 7

宣传你的作品 7

艺术家访谈：约翰·巴尔代萨里 9

第二章 建立关系网

作品的认可 13

美术馆和商业画廊 13

其他形式的认可 14

信息来源 15

印刷物信息来源 15

网上信息来源 15

谈话间的信息 16

艺术联盟 16

合作 16

艺术家社团 18

艺术家组织	19
政府艺术机构	20
其他组织	20
在团体中工作时所需的技巧	20
良师	22
付诸行动	23
艺术家访谈：克里斯汀·阿特金森	24

II 推出并展示你的作品

第三章 把握作品的机会

展示场所的选择	31
表演艺术的展示场所	33
基于网络的作品展示	34
游击艺术	34
生活在小城市或乡村地区的艺术家的机会	36
艺术家访谈：巴里·麦吉	38

第四章 展出你的作品

展览日程表	43
邮件发送列表	46
新闻稿的邮件接收列表	47
专业艺术人士	48
个人支持者	48
维护邮件列表	48
宣传资料	49
设计宣传资料	50
印刷社	51
明信片印刷	51
纸张	52
邮费	53

新闻稿和宣传资料袋 53

- 新闻稿 53
- 撰写新闻稿 53
- 字体和版式 55
- 复印并发送新闻稿 55
- 宣传资料袋 55

布置展厅 56

- 准备工作 56
- 布置作品 57
- 灯光 57
- 关于媒体作品的注意事项 58
- 标志和说明资料 58
- 饮料点心 61

表演会的准备事项 61

- 准备工作 61
- 节目单 62

艺术家访谈：迈克尔·麦卡菲 63

第五章 作品归档

简历 67

- 第一份简历应包含的要素 67
- 日后的简历 69
- 隐私问题 70
- 简历格式 70

艺术家陈述和建议 71

- 艺术家陈述 71
- 写作风格 71
- 艺术家陈述的使用 76
- 撰写建议文章 76
- 克服写作瓶颈 77

可视文档 77

35mm—幻灯片和平面艺术 77

- 照相软片使用注意事项 78

在室内拍摄平面艺术作品	80
用照相泛光灯照射作品	82
拍照	86
在室内拍摄雕刻作品	87
视角	90
曝光和焦距	91
装置	92
在室外拍摄作品	92
编辑、覆盖以及存放幻灯片	94
平面作品和雕刻品的其他存档形式	96
数码相机	96
4" × 5" 英寸透明幻灯片	98
彩色照片	99
传统艺术的视频存档	99
表演作品的存档	99
制作表演作品的 35mm 幻灯片	99
以视频方式进行表演艺术归档	101
利用新媒介归档	102
胶片或视频	102
磁盘和 CD-ROM	102
装运和储存带子与磁盘	103
35-mm 幻灯片	103
整理其他文件	103
艺术家访谈：安妮·布雷	105

第六章 向专业艺术人士和画商展示你的作品

网站	111
评估其他艺术家的网站	111
规划你的网站	112
建立你的网站	113
公开网站	113
用来展示作品的作品集	115
封面信	115

可视文件材料	116
其他材料	118
作品选集的回复	118

方案包	118
-----	-----

与画商和艺术专家会面	120
------------	-----

艺术家访谈：乔艾丝·柯兹洛夫	121
----------------	-----

第七章 寻找画廊、博物馆和其他艺术场馆

商业画廊	126
------	-----

社区中心画廊	127
--------	-----

合作画廊	128
------	-----

在线画廊	129
------	-----

博物馆	129
-----	-----

市政画廊	131
------	-----

商业艺术场馆	132
--------	-----

其他展览机会	133
--------	-----

公开展	133
-----	-----

艺术品交易会	134
--------	-----

贸易展览	135
------	-----

艺术顾问	135
------	-----

艺术家访谈：索罗门·韦尔塔	136
---------------	-----

第八章 艺术家与画廊的合作

在商业画廊中展示作品	141
------------	-----

发展合作关系	141
--------	-----

在商业画廊首次展出	142
-----------	-----

装运艺术品	145
-------	-----

评估你与画廊合作	148
----------	-----

和知名画廊建立长期的合作关系	149
----------------	-----

在另类空间、博物馆和大学画廊展示作品	154
--------------------	-----

在商务和社区中心展示作品 156

艺术家访谈：南希·荷夫曼 157

III 确立影响力

第九章 为美术刊物撰写文章

艺术写作的类别 164

报酬的支付 165

接触编辑 165

撰写评论 166

编辑过程 166

以作家为事业 167

艺术家访谈：克里斯·迈尔斯和莫尼卡·埃莫 168

第十章 展览策划

你作为策展人 173

构思展览策划项目 174

寻找潜在的艺术家和地点 175

撰写展览策划申请 176

执行 176

艺术家访谈：妮可·柯汉和阿尔苏·阿尔达·考塞 178

第十一章 创建新的艺术空间

艺术家运作的空间 183

外界支持 185

非盈利性艺术空间 185

转为非盈利性艺术方向 185

维持非盈利性空间 186

艺术家访谈：勒克·娄尔 187

IV 财务事项

第十二章 工作

长期的全职工作 193

兼职岗位 194

与设计相关的工作 195

“勉强过活”的工作 196

工作列表 196

申请工作 196

推荐信 196

面试 198

艺术家访谈：戴夫·琼斯 200

第十三章 资助

资助机构 203

对个人艺术家的资助 204

通过非盈利组织获取资助 206

撰写资助申请 206

艺术家访谈：艾莉森·珀 210

第十四章 其他财力支持

公共艺术计划 215

设计和规划团队 216

委托制作 216

艺术组织 218

商业赞助 218

艺术家访谈：珍妮·霍尔泽 223

第十五章 商务事项

寻找工作室 227

健康和安全 228

保险 230

做好记录 230

做到收支明了 230

税收事项 231

详细清单记录 232

账单和收费 233

法律问题 235

合同和其他协议 235

版权 235

合理使用、模仿和借鉴 237

道德权利 238

艺术家访谈：卡罗·库马塔 239

V 教育

第十六章 艺术创作硕士学位

学位描述 245

何时考虑研究生院 246

做出初步选择 247

最终决定 248

入学申请、经济资助和其他要求 250

入学过程 251

艺术家访谈：约翰·戈登 252

第十七章 其他教育机会

艺术相关领域的研究生教育 255

居留 256

居留项目和赞助项目 256

居留的特征 256

寻找居留项目 257

其他深造方式 257

研讨会 257

艺术学院 259

社区大学 259

艺术家访谈：苏珊娜·费切尔 259

附录

艺术家组织、机构、在线资源 263

PART

I

基础工作

本书旨在为新生艺术家提供各种选择，阐明艺术界的体系和构成。在详细探讨这些问题前，首先必须全面了解您的作品和创作实践，因为这两项是书中其他后续内容的基础。

第1章讨论的是如何完成单件作品，如何评价其结果以及如何确定您的观众群。

第2章旨在为本书后续部分提示一个潜在讯息：不要单干。艺术家要充分调动各方面的朋友和支持者，为自己构筑一个强大的人际关系网，这样就能与志同道合的人结成创作同盟，朝共同的目标努力。