

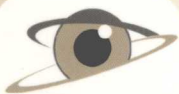
Master Photographer's Practical Skill

超越人像

—— 创意人像摄影指南

Beyond Portraiture

[美]布赖恩·彼得森/著 黄洁 沙景河/译 湖南美术出版社



摄影大师
实用技法丛书



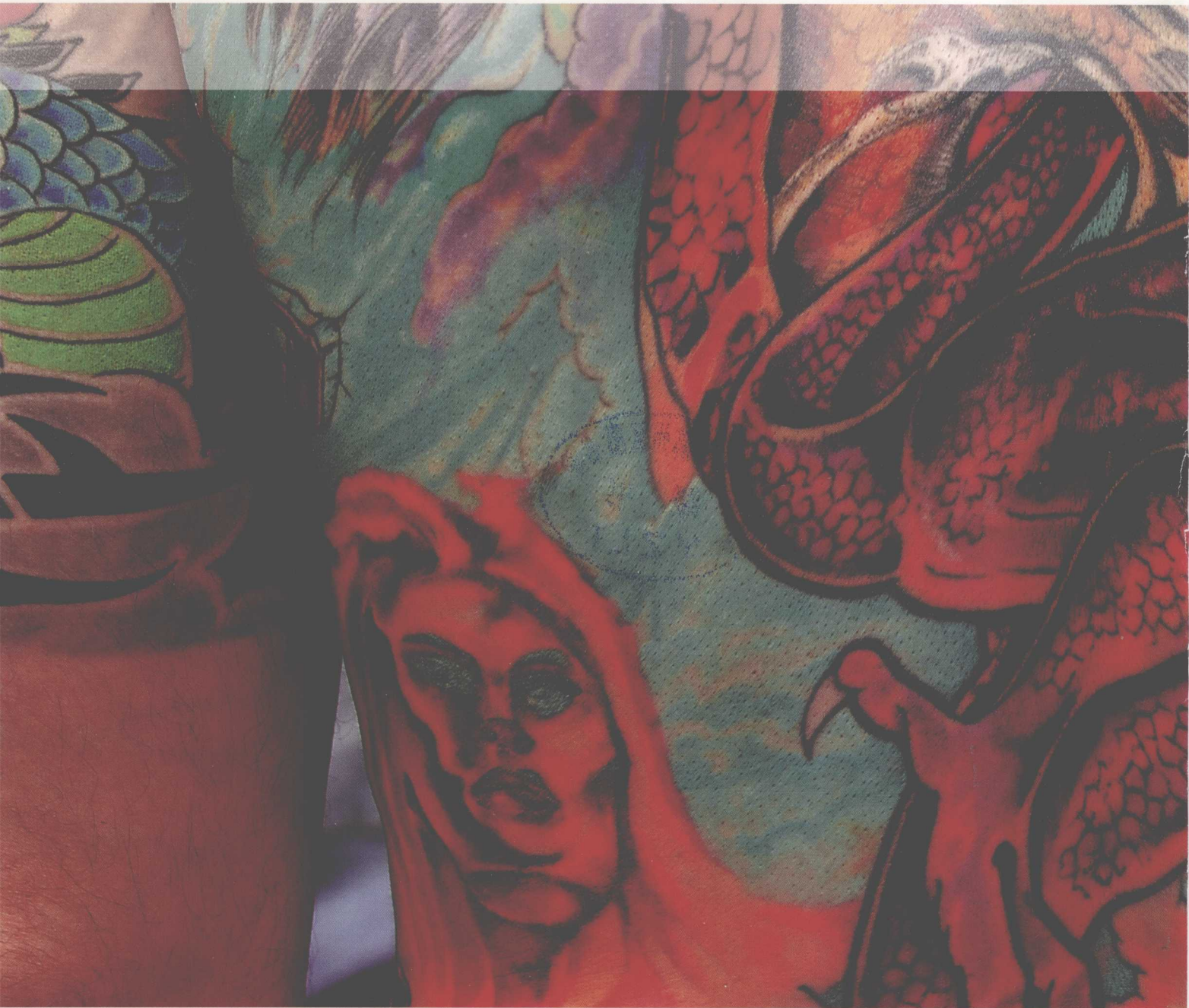
亚马逊网上书店艺术与摄影类畅销书

《理解曝光》作者最新力作

人是世界上最主要的拍摄对象，因为人像照片牵动着我们的内心。一个表情悲伤、泪眼婆娑的3岁孩子的特写会触动我们多数人的心灵。我们可能不知道孩子流泪的确切原因，但我们能感受到他的痛苦。人像摄影是当今摄影师所有摄影工作中最具挑战性、最有价值的部分。因为拍摄对象是人，接受一条可能是最伟大的规则就显得特别重要：你几乎不可能有第二次机会来形成第一印象。摄影大师彼得森提供了接近潜在拍摄对象以及提高照片创造性的方法，并教你运用独特的观察方式，学会如何把人物摄影变得超乎寻常——不再仅仅是肖像。







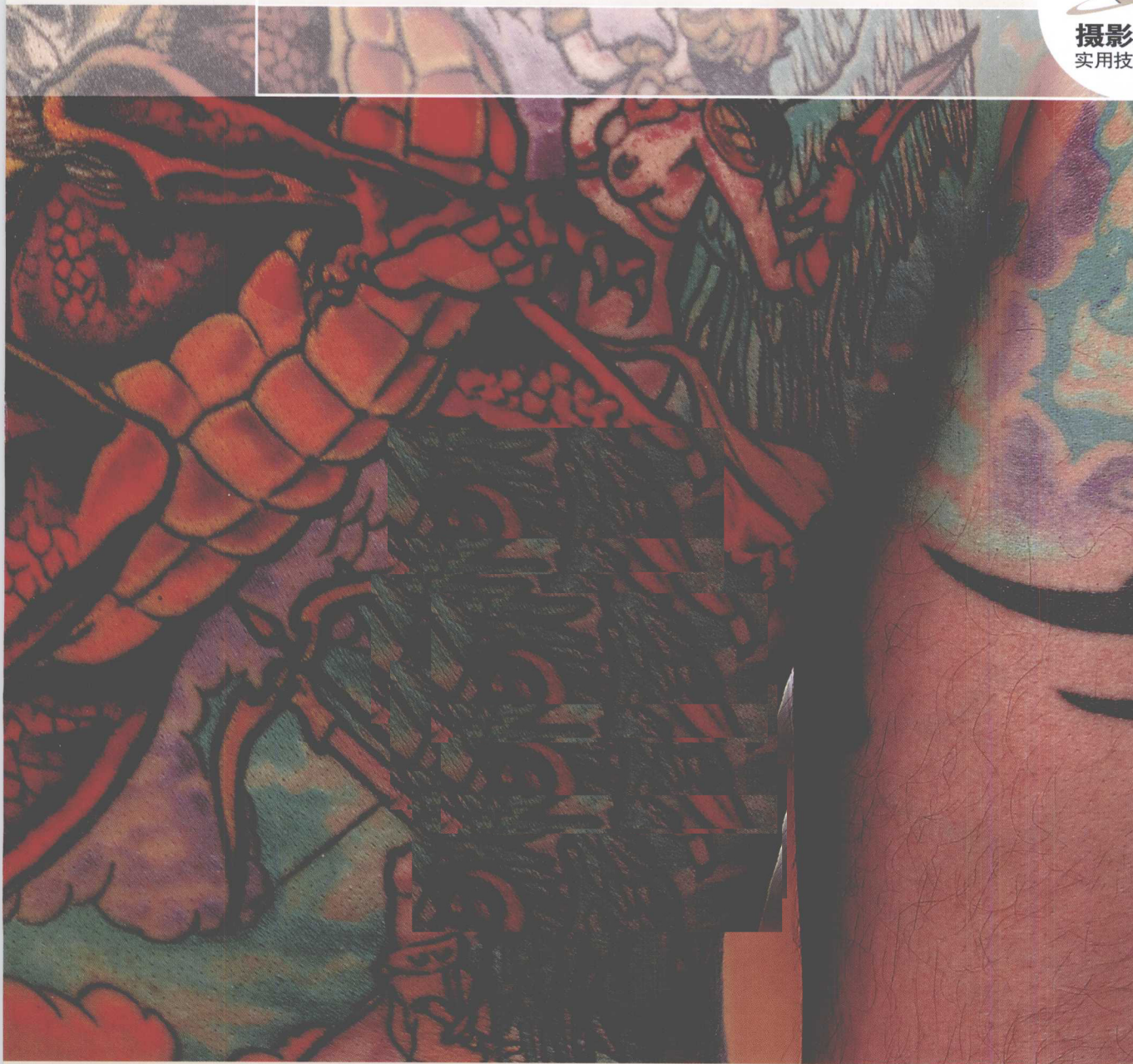
Master Photographer's Practical Skill

超越人像

——创意人像摄影指南



摄影大师
实用技法丛书



[美]布赖恩·彼得森/著 黄洁 沙景河/译 湖南美术出版社

Beyond Portraiture

图书在版编目(CIP)数据

超越人像: 创意人像摄影指南/(美)彼得森著; 黄洁, 沙景河译. —长沙:
湖南美术出版社, 2009.6
(摄影大师实用技法丛书)
ISBN 978-7-5356-3251-7

I. 超… II. ①彼… ②黄… ③沙… III. 人像摄影-摄影艺术
IV. J413

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第095952号

BEYOND PORTRAITURE: Creative People Photography

by Bryan Peterson

Originally published as BEYOND PORTRAITURE: CREATIVE
PEOPLE PHOTOGRAPHY by Bryan Peterson. Copyright ©
2006 Bryan Peterson. First published by Amphoto Books, an
imprint of Watson-Guption Publications, a division of The Nielsen
Corporation, 770 Broadway, New York, NY 10003, USA. Translation
made possible by The Bardou-Chinese Media Agency.

Published by arrangement with Watson-Guption Publications, Nielsen
Business Media, a division of The Nielsen Company

Simplified Chinese translation copyright © 2009 by Hunan Fine Arts
Publishing House

ALL RIGHTS RESERVED

湖南美术出版社通过台湾博达著作权代理有限公司获得本书中国大陆地区独家出版发行权。任何人不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中任何部分。

著作权登记号: 18-2008-046

版权所有 侵权必究

超越人像

作者: [美]布赖恩·彼得森

翻译: 黄洁 沙景河

责任编辑: 陈刚

责任校对: 陈海燕

出版发行: 湖南美术出版社

(长沙市东二环一段622号)

经销: 湖南省新华书店

制作:  嘉伟文化

印刷: 恒美印务(广州)有限公司

(广州市南沙经济技术开发区环市大道南路334号)

开本: 889×1194 1/16

印张: 10

字数: 8万

版次: 2009年10月第1版

2009年10月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5356-3251-7

定价: 58.00元

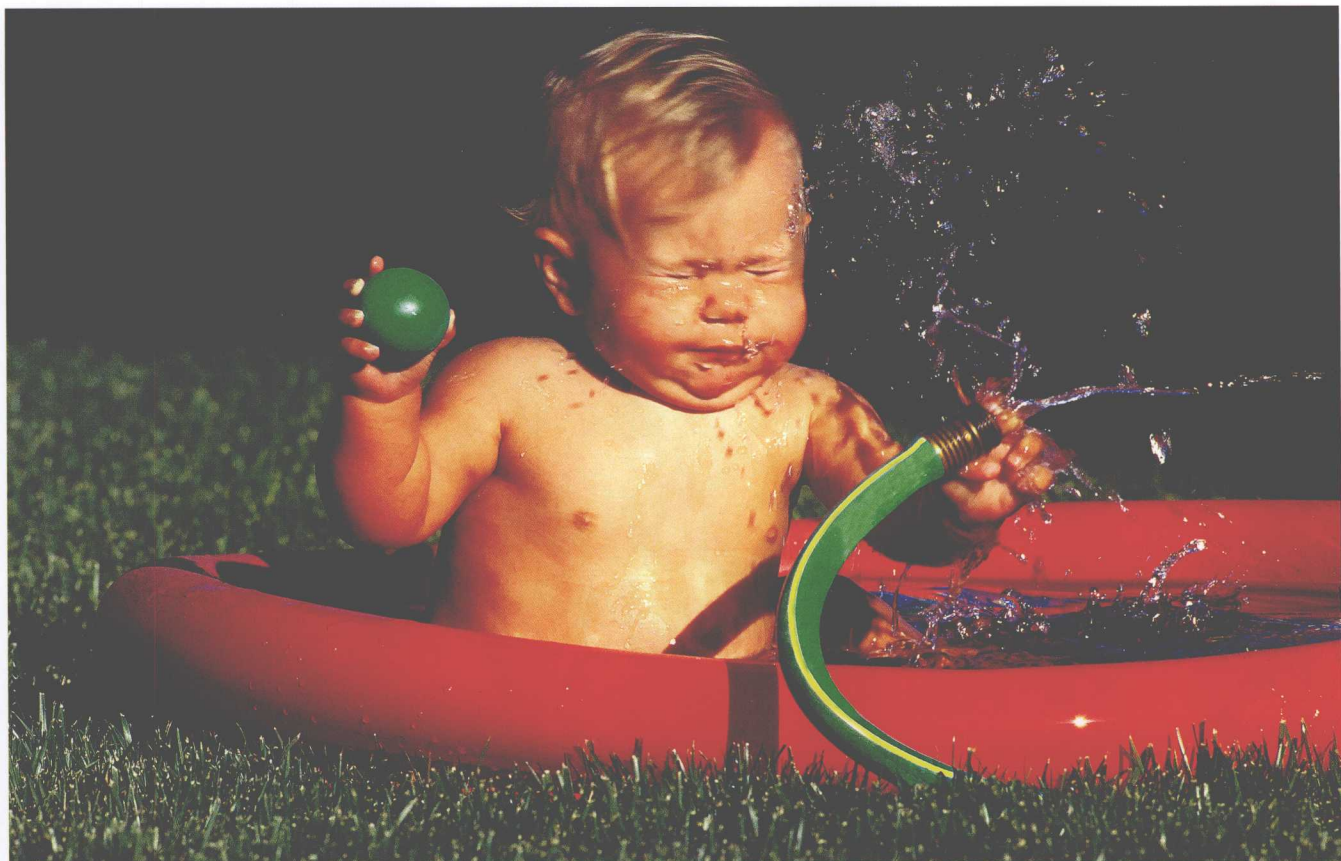
【版权所有, 请勿翻印、转载】

邮购联系: 0731-84787105 邮编: 410016

网址: <http://www.arts-press.com/>

电子邮箱: market@arts-press.com

如有倒装、破损、少页等印装质量问题,
请与印刷厂联系调换。



致女儿克洛伊：
眼睛深棕明又亮，
无忧无虑笑朗朗。
日落日出一天天，
我说爱你永永远。

目录





引言	8
理解人	12
心理知识101	14
接近人	16
观察人	22
人与环境	24
人与服装	26
与他人共事	30
选对人	32
突破羞怯的障碍	34
摆拍与抓拍	36
在国外拍人像	42
以人为主题	44
工作中的人	50
玩耍的人	54
儿童	56
雇用“模特”	58
光线	60
光线的重要性	62
正面光	64
侧面光	66
背面光	68
斑纹光与散射光	76
引人注目的肖像构图	78
什么是构图	80
填满画面	82
垂直构图	84
三分律	86
视角	90
研究拍摄对象	92
比例	94
背景	98
运动与快门速度	102
正确选择光圈	110
镜头选择	114
照片编辑技巧	118
没有完美的人	120
去除皱纹	122
颜色调整	124
改变主要颜色	126
彩色与黑白照片的混合	128
“涂上”不同颜色	132
增加戏剧性	134
高技术剪切与粘贴	136
叠加照片	140
增加气氛	144
有选择地添加气氛	148
裁剪与调整大小	152
锐化	154
附录A：把你的照片当素材出售	156
附录B：数码工作流程	158

引言

人是世界上最主要的拍摄对象，因为人像照片牵动着我们的内心，而且从许多方面来说，这些照片拍摄的就是我们自己。一个表情悲伤、泪眼婆娑的3岁孩子的特写照片会触动我们多数人的心灵。我们可能不知道孩子流泪的确切原因，但我们能感受到他的痛苦。反过来，三位老人坐在门外歇斯底里地大笑会让人有很多种解释，不过有一点是肯定的：每个人都能理解并体会笑的含义。此外，我们多数人都要感谢拥有相机的那些人——母亲、父亲、亲戚或朋友——是他们永远留下了我们个人往事中一些虽小但有意义的片断。

与白雪皑皑的山脉、秋日的风景或色彩缤纷的落日照片不同，家人、朋友、熟人甚至陌生人的照片都可以激发出我们更深的情感。很多人在看到旧时的照片时都会想起自己的青年时代，听到的最多的反应是这种照片让他们想起了一个“更轻松”的年代。就像你看到自己父母的照片一样，你的孩子也会觉得你做蜂窝头发型、穿白短袜、迷你裙或喇叭裤的照片很好玩。在解释你当时的装束时，你会急切地提醒孩子们你当时必须那样做，他们也会带着怀旧的心情，有时甚至尴尬的心情观看仅仅是上周才为他们拍摄的照片。你儿子或女儿可能会说，我是不是着了魔，怎么会穿长及膝盖的兜袋式牛仔裤，还染了橘黄色的头发？

有时候，去年——甚至今天拍的人像照片都会让人坐下来思考。看着自己10岁时的照片和你所爱的那些人的照片，你会叹息时间怎么过得这么快。你18岁的女儿再过两个月零四天



就要跨越半个美国去上大学了，你盯着自己的相册一会儿哭，一会儿笑。

你拍摄自己所爱的人、朋友甚至陌生人的方式，可以透露你的一些信息。你有没有发现你最喜欢的那些照片里，人处于广阔的景物中，他们看上去很小，几乎消失了？也许这种



构图反映了你自己的感受：你不时受到生活的打击，生活得很孤独；或者，你感到自己有多么渺小。另一方面，你有没有发现多数情况下你用拍摄对象的脸填满了整个画面？这种构图可能反映了你想让人们感觉到那种热烈情绪，并想让人们注意到你有能力自由地与任何人打

交道。你为什么这样做有很多原因，而这些原因部分地定义了你是谁。但摄影不同于其他媒介，只需那么一下，就可以透露你的大量信息（通过你拍摄人物的方式）。

我的摄影生涯开始时并不是以拍摄人物为主要兴趣，我99%的注意力集中在了瀑布和森

林、鲜花和蜜蜂、灯塔和谷仓以及日出和日落上。这种情况持续了十多年，终于有一天我发现自己又在为一座雪峰构图，它倒映在前景中平静的湖面里。这一天成了一个转折点，因为我开始思考，不仅我的私人生活中，而且在我的照片里都缺少人物。

从那以后的五年里，我发现自己慢慢发生着微妙的转变：我拍摄无人照片的时间越来越少，当我意识到数量最大、最富于变化的拍摄对象是人的时候，我感受到了一种新的激情。我觉得幸运！就像歌中唱到的，“需要别的人是最幸运的人”。而且我很快就发现，我手中的相机可以成为把自己介绍给别人的桥梁——但我仍然有一个障碍要克服。

不论我是否会说拍摄对象的语言，我都会很快对自己有更多的了解。平时我自认为是个很外向的人，所以当发现自己实际上非常腼腆的时候，感到很吃惊。不止一次，我决定放弃对人像摄影的兴趣，毕竟，我的风景照和特写照片已经被杂志、明信片 and 挂历出版商广泛接受。而且，自然景物作为拍摄对象与人作为拍摄对象当然还有一大区别：山不会动，花不会变僵硬（或把花蜜喷到你脸上），蝴蝶也不会向你索报酬。

尽管我努力尝试，仍然无法让内心的那个声音平息下来，它促使我重新把人物作为拍摄对象。尤其当我看到引人注目的拍摄对象——城市广场上被数百只鸽子包围的冰淇淋小贩、穿着红衣服牵着白色狮子狗沿着一堵蓝墙走路的女人或者坐在公园的长椅上边看连环画边咯咯笑的80多岁的白胡子老人——的时候，这个声音就变得更强烈。但即使是如此吸引人的拍摄机会，我也很少能鼓起勇气，举起相机把它拍下来。摄影羞怯感会把我阻止在那里。

我只能得出结论，我既害怕被人拒绝，也害怕与人亲近。与我非常熟悉的风景不同，人可能会，也常常会有所反应，而且他们确实也有话要说。有时候，潜在的拍摄对象会准确地说出我不想听到的话，并拒绝我为他们拍照。但当听到“可以”的答复时，与人亲近的恐惧马上又代替了被人拒绝的焦虑。人不像一朵花那样不用哄，他们需要交流：如果我希望拍到一些自发动作，就必须与拍摄对象进行交流。

如果我只是把相机举到眼前拍照，我的拍摄对象会马上变得很拘谨，就好像我是个医生，拿着大号注射器要为他们注射生死攸关的一针。

时间一周周、一月月地过去，我开始进一步分析我的情感，我为什么会对人们作出不同寻常的过激反应以及我看这些人的时候的环境。令我的感情波动最大的不是环境，甚至不是颜色，而是场景中的那个人。把主语（拍摄对象）去掉，“句子”就失去了吸引力，人就像一个感叹号！

不久我就带着“真相”去接近拍摄对象了。我会说，我不知道你发现没有，你现在就是一个真正漂亮的照片核心！或者，我不知道你发现没有，那边有一些漂亮的风景，只是那个场景中缺一个人——而你就是那个能把这一场景拍摄成真正漂亮、引人注目的照片的那个人！如今，这一简单的办法常常能让我得到所需要的许可，但经验告诉我，一些场合需要更多的交际手段，而另一些则不需要这么多。但首先最重要的是，对你想拍摄的人要表现出真正的兴趣。如果你的语调和动机真诚，拍摄对象与你的合作程度就会更高，表现也会更自然。

每张风景照或特写照片的成功，在很大程度上是由于它能够调动观者的情绪和情感，运气和恰当的时机常常起着重要作用，对于这一点，没有人会反对。但我也了解到，当你要拍摄一张好的人物照片时，运气就很少能起大作用了。每个成功的摄影师都拥有一套创造性的技术技巧，以及预料决定性时刻的能力。但我仍然要强调，除了光圈、快门速度、照明光线、正确的镜头、谐调的环境和恰当的拍摄对象之外，最重要的因素是具备与拍摄对象友好相处、知道如何激励他们的能力。如果你不擅长公共关系，赶快读一读戴尔·卡耐基的《如何赢得朋友并影响他人》，对你会很有帮助。

说了这么多，可供使用的最有用的“公共关系工具”之一，还是数码摄影师的数码相机背后那个“电视屏幕”。我转行拍摄数码照片已经几年了，克服人像摄影的障碍越来越容易了，这一点我怎么强调都不过分。

我和我的拍摄对象现在都能享受到在拍摄几秒钟后就能看到照片的那种即时满足感，这是只有数码相机才具备的一个优势。这也让人



们更愿意摆姿并能享受摆姿的乐趣。

但无论你是拍摄数码照片还是胶卷照片，有时候必须能为拍摄对象摆姿、指导拍摄对象以及要求他们按一定的方式穿着打扮。这些要求对于家人和朋友来说，相对容易做到，但对于那些你10分钟前才认识的人，你要求他们配合可能就会相当复杂了。我在书中谈到了许多在不同场景、地点和文化条件下如何与人打交道的问题，（当然）也是贯穿本书的中心问题。本书的开始部分我还详细、深入地讨论了人的心理——不仅包括你的拍摄对象，也包括你自己。例如，在我为人们拍照的时候，我从来不想让他们尴尬，或者让人们注意他们外表上的某个缺陷。不幸的是，有时候利用拍摄对象或者让他们尴尬是一种极大的诱惑，一些摄影师屈服于这种诱惑，结果他们不仅没有得到拍摄对象的信任，还把镜头里的人变成了敌人。我不太喜欢拍摄写实照片，也不喜欢用广

角镜头把人脸拍得变形，这种照片可能有必要拍，但它们不是本书的主题。

我深信人像摄影是当今摄影师所有摄影工作中最具挑战性、也最有价值的部分，其他任何拍摄对象都不会如此众多而富于变化。人像的拍摄范围可以从婴儿到祖父母，有的皮肤光滑也有的饱经风霜，有蓝眼睛的金发女郎也有棕色眼睛的黑发女人，有高个子也有矮个子，有胖子也有瘦子，有人头发浓密也有人寸发不生，有人穿戴整齐也有人光着身子，有男人也有女人——当你把这些身体的特征与仿佛变化无穷的环境（城市或乡村、森林或沙漠、公开场合或自家后院）结合起来的时候，摄影确实有着无限的可能性。因为拍摄对象是人，所以接受一条决定人类特点的，可能是最伟大的规则就显得特别重要：你几乎不可能有第二次机会来形成第一印象。



理解人



心理知识101

对人类心理和行为模式有完整理解的摄影师是幸运的。如果你想促使别人（包括家庭成员）成为你的拍摄对象，最好准备回答拍摄对象既不会说出来，也不会暗示给你的最大最直接的一个问题：这对我有什么好处？这是人类心理的一个基本法则，它支配着人类大多数行为。当你找工作时，你首先想到的是，这对我有什么好处？我们多数人在与别人建立关系的时候，在做出一些小的乃至关乎命运的决定时，都是基于“这对我有什么好处”这一问题。因此毫不奇怪，摄影师们也在很大程度上被“这对我有什么好处”所驱动。

有人可以很容易地辩解说，拍摄任何照片都既有自私的原因，也有无私的原因。不过，我能想到的无私摄影只有一种，那就是X光技师的摄影活动。例如，下列摄影活动就根本谈不上无私：拍摄一位不想被人拍摄的垂死的艾滋病患者；拍摄一位明确表示不愿拍照的苏丹妇女，她带着孩子而且饥肠辘辘。不管你喜不喜欢，在上述场合和其他许多场合，我们多数人——如果不是全部——都会受到激励走上前去，按自己的意愿去拍照、改变想法、放弃、努力、设定目标、达成目的，只是基于一个简单的原因，还是那句话，因为我们感觉到这样做对我们有某种好处。当拍摄对象感觉到这对他们没有好处的时侯，他们多半情况下也会拒绝拍照，这听起来同样让人有点吃惊。不错，你们很多人也知道，甚至自己的家人也会这样做。

这并不意味着你的拍摄对象是为了伸手要巨额的好处费。本书的照片中只有5张确实向拍摄对象付过钱，而且其中的2人是职业模特，由我的客户柯达公司向其支付了费用。我发现，首先如果你的语调和意图真诚，而且提出给他们几张免费的8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）照片，多数人是愿意被人拍照的。如果答应通过E-mail送他们几张高清晰度JPEG照片，效果也是一样的。他们可以利用自己的

时间，自由选择冲印这些JPEG照片（这还省了我的钱）。多数人都知道雇请职业摄影师费用有多高，而如果你愿意可以免费去做。父母们可以证明，为了让孩子们愿意为家庭相册摆个姿势，需要买冰淇淋和麦当劳“欢乐餐”作为交换。（有意思的是，几年前我在香港碰到一对漂亮的夫妇，他们很快就同意当他们走过开满樱桃花的公园时为他们拍照。就在我开始拍照前，我向他们解释我会给他们寄几张冲印好的照片，可他们立即改变了主意，因为他们认为要为照片付费——很明显，这里存在着语言障碍。幸运的是迄今为止这种事在我身上只发生过这一次。）

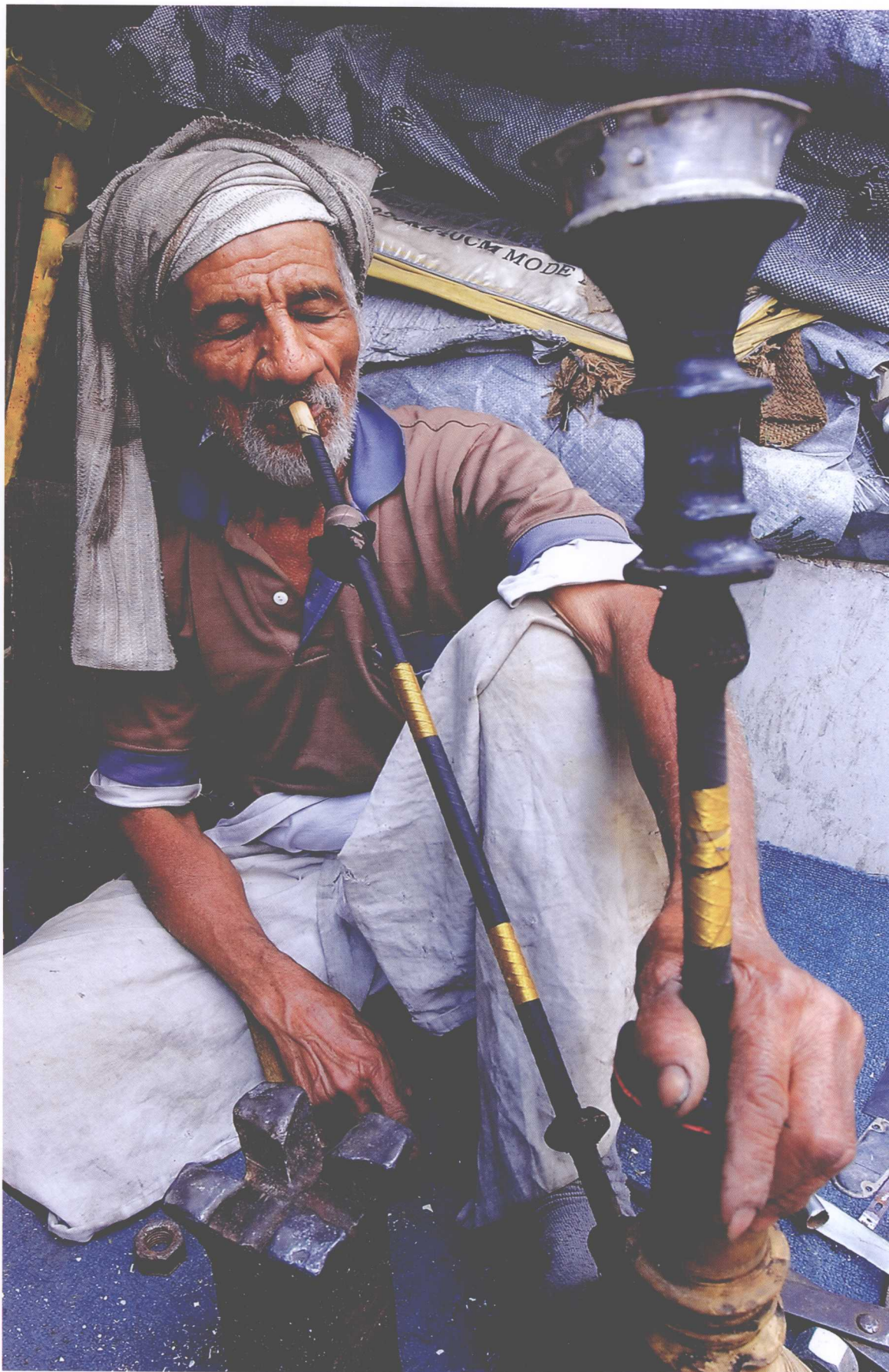
假如你表现为一个有抱负的摄影师，即使你的经验确实有限，人们也乐于听到你声音中的热情和激情。他们对这种带有热情和激情的声音的响应，要比那种听上去有点矜持、羞涩和没把握的声音快得多。这只是人性的另一面：我们多数人对那种有自信的语调感觉“安全”，而不是那种犹豫和没把握的语调。你的拍摄对象不是被你所说的话打动，更有可能是被你请求的真诚所打动。

无论你选择在哪里、拍摄什么人，你必须首先想到要拍摄的照片必须能满足你的创造性激情。照片是否对你的事业有推动作用、是否能在比赛中获奖，相对于满足创造性激情这种更大的回报来说都是次要的。虽然人像摄影师常常在拍摄对象严密保护的心理防线之内工作，但几小时后或是马上，我常常都会因为这种共同的经历而感到充实，同时觉得与人交往是最“爽”的事：无论是家人、朋友还是陌生人。

人们经常问我如何接近拍摄对象的问题。首先，我很少接近我不感兴趣的人，这当然非常主观，因为我自己觉得有趣的人对另一个人来说可能十分讨厌。第二，我发现只要花几分钟观察潜在的拍摄对象（有时候要秘密观察），就非常有助于确定应该如何去拍摄。就在这几分钟内，我会用心记下想要拍摄到的特殊习惯或表情。而且，在我接近一个人的时候，这也助于解释我有兴趣拍摄这张照片的原因。

例如，这位老人在修理工作的间隙休息一下，正在抽阿拉伯水烟。我观察了他一会儿，然后就与他进行了短暂的交谈，并开始为他拍照。

【12~24毫米镜头设定在19毫米，光圈f/8，快门速度1/15秒】



接近人



当你坐在飞机座位上或饭店桌子旁的时候，有没有发现坐在你旁边的人要么在私人关系上，要么在工作关系上与你“有关”？你可能会语带惊奇地说，哇，这世界真小！

这种事在我身上发生了好多次，而且经常发生在我在世界各地旅行的时候。几年前我在一架飞往香港的飞机上，准备去为一家杂志社拍摄居住在舢板上的船民照片，这种很显眼的黄色舢板至今仍然可以在香港港口内看到（尽管数量跟以前不一样了）。起飞几小时后，我开始跟过道另一边的那位先生闲谈，不久就得知他来自香港，也热爱摄影，并有一位叔叔就住在舢板上！很明显，这个人具有优势，因为

他已经获得了至少一个潜在拍摄对象的信任，我知道他在很少的时间内可以做到的事，比我单枪匹马能做的多得多。而这完全是因为我有幸坐在一个与我有关系的人旁边，还因为我不害怕与他交谈。如果我没有费点事努力与他交谈，我就不会发现这一联系。重点就在这里——我用某种方式接近了他。

除了像这样的联系方式，在认识新人方面没有什么办法比介绍更好的了。在工作场所，这叫做人际网。如果你是个严肃的人像摄影师，建立人际网应该是你每周的首要工作。俗话说“有本事不如找对人”，这当然适用于人像摄影。你的医生、牧师、发型师、女服务生、加油站伙计和托儿所工作人员可以为