

美術家 美術作品與藝術市場

(美)M·K·貝勒 著
孫闖 張淑穎 譯

在美國，每個美術家都希望在大城市的美術館，特別是紐約的美術館，舉辦個人展覽。這正象每個演員都希望能在百老匯大劇院的廣告牌上看到自己的名字一樣，但美術家要實現理想的機會事實上要比演員多得多。

在紐約或其他主要的美術館舉辦個人展覽，幾乎是每個藝術家都能做到的事。對於才華橫溢的畫家和有經濟實力者來說，都可以得到舉辦個人美術作品展覽的機會，但是，這兩種人舉辦個人美術作品展覽的收穫是大相徑庭的。事實上美術館的美術代理商只對那些賣得出去的美術作品感興趣，這種情況不管是在紐約、芝加哥、舊金山，還是偏遠小鎮，都是如此，你要想成功的賣出你的畫，首先就要讓代理商確信你的作品一定能賣得出去，不然，你就只能靠邊站，事實是無情的，最重要的是“在代理商面前怎樣展示我的作品？”“假如我的作品被代理商接受，我應該怎樣與他簽定協議？”接下來我們將談談如何尋找合適的美術館及你的作品展出的問題。你可以在任何圖書館找到供查閱的全國性的美術雜誌，也可以查閱美術年鑒，它收錄了重要藝術中心的美術館地址，及有關美術館的詳細資料。你還可以查電話號碼，任何你感興趣的城市電話或紐約市的電話號碼簿的黃顏色的專頁，都能在圖書館和電話公司借到供你使用。

巴黎、倫敦、紐約市、波士頓、芝加哥、洛杉磯、舊金山、華盛頓。是西方美術界認為的藝術中心。但是這些地方的美術館的分布并不均等，例如在紐約市的美術館的數量幾乎是美國其他地方美術館總和兩倍以上。

對於那些没有什么社會知名度的美術家，最好在他住地附近的藝術中心先嘗試嘗試，而不要急于進入紐約。在紐約市以外獲得成功也是值得高興的。

對於上面提到的這些地方的藝術中心，比如紐約，它擁有很多美術館并為美術家的美術作品提供展出的機會，這也是許多初露鋒芒的美術家擁入紐約的原因，但是那兒的競爭也非常激烈。究竟有多少美術館提供這種機會？在去那兒以前可以告訴你一個大概的概念：前面提到的那些地方的藝術中心，將近百分之七十五至百分之八十五的美術館展出現代美術家的作品。

有的美術館只為那些已成名的畫家提供機會；有的美術館只專門展出或代理某一種類的美術品，如只展出代理繪畫作品、或者雕塑作品、版畫作品，而有的美術館幾種不同類型的美術都展覽代理，而有的美術館專門面向美國當代美術家或者國外的美術家。有的美術館感興趣的是前衛美術作品。有的美術館對新人頗感興趣。有的美術館則對當代美術家及還沒有什麼名氣的人的作品看也不看。還有的美術館只展出代理特定風格的作品。因此，你在最初應清楚清醒的找對美術館，與對你感興趣的美術館聯繫，只有找那些願意代理你的這種類型美術作品的代理者，你的努力才不會是白白浪費時間。否則，你的願望與結果只能是背道而馳。

在找到適合你的美術館以後，你可以與代理商寫信或者打電話。來約定你們將要會面的時間，這里要注意的是，如果你打電話預約時間，最好在星期三、星期四的上午。通常這是他們不太忙的時間。如果你是寫信與他們聯繫，不用羅羅嗦嗦的大談你的個人生活經歷，因為代理商對這并不感興趣，他想知道的是你的美術作品及你在美術界的地位，因此你的信應寫得簡明，當然，如果你有在代理商看來有重大意義的經歷，不妨提一下，也許，這是你獲得成功的金鑰匙。你如果有照得很好的作品照片，也可以在信中寄十一、二張。

你與代理商第一次見面，應有選擇地展示你的作品，不要把什麼東西都帶去，這時候帶的作品並不是越多越好，你應該選擇那些有特點的或者說風格突出的作品并在其中選出最有代表性的。你帶去看的作品一般有六到十

二件就行，這個數目的美術作品是每一個美術館長或者經驗豐富的代理商都能對你的作品進行評價的合理數目。如果他對你的作品感興趣，自然會對你的畫室、或者與你重新約定時間去看你的其他作品。假如你的作品尺寸大，不便于帶原作與他們看，可以帶上照得很好的照片或者彩色幻燈片，通過它們也能展示你的作品。

在美術館負責人或代理商初看你的美術作品時，你應該保持必要的沉默，不要試圖解釋你的作品、更不要愚昧的進行自吹。因為他們一般有他們自己的鑒別力與看法。對於新來的美術家的美術作品進行審查，代理商在美術作品中究竟在尋找什麼？許多人就這個問題問那些發掘藝術新人的代理商和美術館長，誰都無法得到一個準確的詳細的回答。但是他們對藝術新人的美術作品的看法不會是長時間的沉思，必然會迅速的作出判斷。

美術館館長或代理商在看過你的作品以後，通常會這樣與你交換意見；或者他會很有禮貌的婉言謝絕，實質上是他對你的美術作品不感興趣的拒絕，或者他會告訴你美術館不能接受你作為該館的固定美術家，但可以“租賃”個人展覽，他們將會給你舉辦一個個人美術作品展覽的機會。對這種提議你應當特別小心，其中包含很多細節，稍不注意就可能使你落入一個事先設計好的圈套。後面筆者將詳細的與你討論個人展覽。但是所謂“租賃”個人展覽實質上是一些美術館試圖騙錢的伎倆。

“租賃”個人展覽，錢成了主宰一切的東西。在這些美術館里會懸挂你的一件作品，或十來件作品，或將你的作品挂滿整個美術館，這完全取決於你願意花多少錢。如果你化得起錢，還可以有印刷精美的小冊子，精心制作的廣告、雞尾酒會和任何裝點門面的東西。（順便說一句，現在畫展通常不附有雞尾酒會了，只有極少數一流美術館保留有這項傳統。）一個正式的個人展覽（即要包括小冊子、廣告等），在2—3周的展期中，得花700至1500美元。花費的多少取決於美術館的所在地點和“裝點門面”東西的多少。如果你付得起這筆錢，“出租”美術館會給你帶來一些好處，即在你的履歷中留下一個光輝的美術館名字，給你的親朋好友一次觀賞你作品的機會。但它對你的事業並沒有多大的幫助。紐約（或其他主要藝術中心）的美術館從各個方面來看都是一流的，除非是出租外。

表面上，“出租”的美術館會象其他美術館一樣引人注目。問題是你渴望引起注意的那些美術界的權威們不大經常去這個地方。對於這些充斥着拙劣作品的美術館，他們根本不屑一顧。

如果美術館向你提供舉辦個人展覽的機會時，應同時提供書面合同。你應該仔細研究合同、確認合同上包括所有必要的細節。并且明白你的權利與責任，你應負擔的費用以及你可能會花的所有費用。不論是哪家美術館給你提供這種機會，你都應該仔細的這樣做，粗心大意地對待是不可取的。

美術館提供的那種不願公平分擔的個人展覽是否確有價值是很值得懷疑的。如果美術館不對你的個人展覽投資，你就應該明白這樣的個人展覽不會給你帶來什麼好處。

美術館的負責人確信你的作品能賣得出去，必然向你提供舉辦個人美術作品展覽的機會，并將樂意承擔一部分費用。如果他對他的投資與對你的信心成正比。他可能會全權負責籌辦這個美術作品展覽，只需你付一小筆委託保證金。如果他全部或部分用現金按預定價購買你的作品，那說明代理商對你信心十足。

如果美術館願意以委托的形式代銷你的美術作品。作品又賣出去了，你可以得到成交價扣除金以後的那部分報酬。但在未成交之前，你一分錢也得不到。通過美術家與代理商的書信，你與代理商會有一些協議，可能你要預付一筆保證金給代理商。

以這種方式與代理商合作與美術館簽訂長期合同不一樣，代理商僅僅答應盡力幫你推銷你的美術作品。但這種方式最大的好處是使你與該美術館有了一種“特殊的內在聯繫”。如果售出的美術作品數量與預計相符，你將得到正式的長期的合同，這一點是毫無疑問的。

你如果得到美術館正式的、長期的合同，這就意味着你已經成為該美術館長期的、固定的美術家成員。當然，這種機會是非常難得的。只有那些美術館負責人對你的才能、你的作品銷路有絕對把握的時候，你才能得到這種待遇。它能保證你的作品能不斷地在該美術館展出，每隔一段時間（通常是三年一次）有一次個人美術作品展覽的機會。合同還包括其他一些經濟協定，但你都應該在簽字之前將合同交給你的律師仔細審查、研究。再與美術館簽訂正式合同。

許多美術家有些錯誤的想法，認為在紐約舉辦展覽便是打開了通向“聲名顯赫”、“財源滾滾”、“生活優裕”的大門，這種可能性并不大。但是在紐約或其他主要藝術中心的美術館展出你的作品有兩個優勢：一是擴大你的知名度；二是為你的美術作品提供一個市場。美術家應充分意識到這些優勢的重要性。

如果你想靠賣藝術作品的收入生活，絕不能認為成了美術館長期的、固定的美術家成員就會一帆風順了，要知道你的收入還必須取決於你的知名度、整個社會經濟狀況、推銷你的美術作品經濟人作出的努力、你的作品的風格和格調、你的要價等。你的作品被第一流的美術館接收，說明你在藝術上已達到一定高度，你的作品已達到相當水平。

美術作品展示

對以銷售為主要目的的美術作品展覽的價值歷來有不少美術界的名人是持保留懷疑態度的。但是，這種展覽仍是美術家們展示他們自身才華的一種方式，盡管這種展覽方式存在着某些缺點，但是通過這種展覽方式肯定比其他方式賣出更多的美術作品。這點應當是聰明的美術家應當了解的，並明智的瞭瞭這種美術作品展示的優點與缺點。

美國的美術作品展示大致分評選美術作品展覽，邀請美術作品展覽和個人美術作品展覽三種，我認為美術家應努力參加這三種形式的展覽，並通過這些形式的美術作品展覽充分展示自己的特點與才華。

評選的美術作品展覽一般是由美術組織團體，美術館，博物館來主辦。這種方式的展覽往往要有一定的限制與規定，如參展作品的技法、派別、地域或者其他。地方性小型展覽參展者每幅美術作品通常要交五十美分到十美元的參展費。全國性或國際性的大型展覽每幅美術作品的參展費要更多些。地方性的小型美術作品與高層次的展覽的人選標準不太一樣，高層次的展覽往往由專家評委評選，而地方性的展覽只要參展者交參展費，什麼樣的作品都可以參展展示。

通常，主辦單位要求作者送美術作品到展覽地點有兩種方法：作者親自將自己的美術作品送去；按要求的包裝、托運郵寄。美術作品的包裝費，托運費，保險費一般是由你自己承擔。通常參加全國性美術作品展覽托運一幅畫的費用是二十美元，雕塑作品因為笨重，需要特別的包裝運輸方法，費用必然更多。如果把美術作品的返回運輸費、參展費亦計算在內作者的花銷將會更大。由於近年來很多美術家對於參加美術作品展覽的費用太大紛紛抱怨，所以，一些展覽的人選作品返運費由主辦單位負責。

主辦單位要組織一個由十二個專家來評選美術作品，一般情況，評委由三到五名專家組成，有時人數更多些，這取決於不同的評選方法。儘管這樣也不能使少數人或人人滿意最後的評選結果。

小型的地方性美術作品展覽評出來的美術佳作的獎品可能是一條綬帶、一個獎章、一張獲獎證書或者三者俱全。全國性的美術作品大展給予作者的通常是給獲獎作者一筆獎金或者付一筆收購費收購作者的獲獎佳作。

在《藝術新聞》、《美國藝術家》、《藝術雜誌》等主要雜誌上可以查閱到近期的展覽廣告，廣告通常在展覽開展前的數月之前登載，並登有展覽的地點和時間、參展聯系人、參展最後期限、參展數目、參展作品數量和要求以及是否有評選委員和獎金等。有時，會登出評委的名單和獎金的數目等。

自然，關於展覽評選歷來都有很多不同的看法，這種滲透着商業因素的展覽，對於美術家有哪些有利不利的因素呢？這是需要探討的。

初入美術界的美術家可先參加當地的展覽，這樣可以同其他人的作品作個比較；藝術水平較高的美術家可以參加更高層次的展覽。參展的類型、檔次、次數，都將表明美術家的發展水平。只有展覽的類型、檔次才是衡量你能力的真正標準。美術作品代理商、美術館館長和收藏家們經常光顧美術展覽，你的作品可能被他們看中，還可能獲獎。這對你的名聲和信心都大有好處。要知道並不是每個人都是來看看而已。這些都能為你提供機會，使你的作品展示給那些能擴大你的知名度並對你感興趣的人。

然而，美術家對參加這種展覽所要支付的較高費用；對自己的過高的估計；對主辦者對展覽的過多吹噓；對參展的美術作品與售出的美術作品相比少得可憐的數目，必然怨聲載道。另外，由於人選評審時，評委往往把眼光局限在自己喜愛的某種風格、類型的美術作品上，這將會在展覽與最後的獲獎

作品中反映出來，這都使美術家抱怨主辦單位評判不公正。

這種美術作品展覽的銷售又是用什麼方法呢？有些主辦單位允許參加展覽的美術家和他們的代理人到場，直接與那些對美術作品有興趣的人推銷。有些主辦單位則將銷售權全部授予特定的某個人或委員會。大多數評選展覽要求顧客直接與主辦單位籌辦委員會聯系，然後再由籌辦委員會將顧客介紹給有關的美術家。

銷售是展覽的一個組成部分。展覽採用的銷售方式會告知每個申請參展的美術家。一些展覽允許在展出的美術品上標價，但絕大部分展覽却不允許。展覽的主辦單位都要從成交中提成，提成百分比從10%到25%不等，這取決於展覽本身的知名度。

參加評選展覽值得嗎？這個問題不能作簡單的回答。但可以肯定，評選展覽在美術家的發展過程中起着舉足輕重的作用，能給美術家提供通過其他方式無法得到的機會。

博物館展覽籌辦委員會會事前確定一個美術作品展覽的主題，並對參展作品有嚴格規定。然後邀請那些作品緊扣主題的美術家參加。在選擇參展美術家時，博物館的展覽籌辦委員會主要根據他們的印象和他們在美術館或其他博物館舉辦的評選展覽、個人展覽，以及美術雜誌所看到的作品情況來對美術家發出參展的邀請，這種展覽可以稱之為前選舉辦展覽，也就是說，只有受到邀請的美術家才能參展。當然，受邀請的美術家有權決定最後參不參展。對於那些沒有名氣的美術家來說，如果你覺得自己的美術作品合格，就應該讓主辦者知道，你可以寫一封信進行自我推薦，並附上幾張作品的照片或者彩色幻燈片，如果主辦者對你的作品有了好感，則有可能安排時間與你接觸，並會向你發出邀請。

這種展覽的美術作品出售由主辦者統一安排，展覽籌辦委員會盡力推銷你的作品。如果成交的話，他們將收取預定的佣金，有時，他們也會介紹美術家本人與對他們的美術作品感興趣的顧客直接見面。

在這篇文章開頭我們說每個美術家都希望在大城市的美術館，特別是紐約、舊金山、巴黎或其他一些著名的藝術中心的一流美術館或展覽館舉辦個人展覽。沒有任何美術展覽能象博物館主辦的個人展覽那樣給美術家帶來顯赫的聲譽。這種機會只有經驗豐富、風格成熟的美術家才能獲得。因為博物館主辦的個人展覽與美術館主辦的個人展覽有所不同。首先，它不是為了“賣錢”。博物館只邀請那些它認為有價值的美術家；其次，它只收藏在藝術上有過一定影響或正產生影響的重要美術家的作品；再次，它是免費的；把所有對畫家本人感興趣的顧客都會介紹給美術家本人，交易在展覽以外的地方進行。

在美術館舉辦個人展覽時，你的作品經過精心的裝飾和布置，經營美術館的代理商為你的作品提供館內所有的展廳或部分主要展廳。但在不同的美術館，在一些細節上會有一些微小的差別。如你在地方美術館舉辦個人展覽，價格標籤可以直接放在每件展品上，如果當地的報紙辟有藝術專欄，也會報道你的展覽消息。有時當地報紙會登載展覽的廣告，請來會送發給該地感興趣的組織和個人。但在紐約或其他主要的藝術中心舉辦個人展覽，美術品布置好後均要標上號碼，但不標價。這些號碼和對應的美術品名稱將列在展覽作品名錄上，廣告將登在著名的美術雜誌和當地的報紙上，請柬和作品名錄將給代理商認為可能感興趣的人。特殊的評論，有時附有照片，將送發給美術評論家、展覽館館長和諸如此類的人物。如要開雞尾酒會一般是在美術作品個展開展的當晚舉行。紐約的美術作品展出季節從入秋到來年春末，每個展覽通常持續3—4周，代理商一般要提前6個月至1年安排展覽日程。而地方性展覽在開展的日期和展出的時間上很隨便，有時為迎合特殊的季節或事件也會舉辦一個個人美術作品展覽。

沒有名氣的美術家可能只得自己支付全部費用，當時倍受歡迎的美術家則分文不出。誰支付舉辦個人展覽的費用？這要因各個美術家、各個代理人而異。在有些協定中，規定代理人預先支付美術家商定費用，以後再從成交或收藏費中扣除。

時機尚未成熟就急于舉辦個人展覽，會一無所獲的。經驗豐富的代理商能告訴你的時機是否成熟，你應與這樣的人每年至少一、二次的保持聯系。次數的多少取決於你發展的快慢和你創作的多少。如果代理商覺得你的作品數目可以出售了，他會馬上通知你。

當你已有大量的作品，已形成一種獨特風格，並且這種風格已臻於成熟，你舉辦個人美術作品展覽的時機就算成熟了。

舉辦個人美術作品展覽是一次代價高昂的商業冒險行為，因此，作品的數量也是重要的問題。除非有大量的美術品可以出售，否則就無利可圖。獨特的風格使一個美術家從其他美術家中分離出來並超越他們之上。因此也非常重要。成熟是必要的，因為它意味着美術家還能有條不紊地創作出同一風格的作品。

創作進行的順利又有藝術才華的美術家可以每年舉辦一次個人美術作品展覽，但慢的可以間隔二年、三年、四年、甚至五年。一般平均是每二、三年舉辦一次。這完全取決於美術家的才能因人而異。

在紐約著名的美術館舉辦個人展覽為你提供被美術界權威發現的機

會，展覽本身是必要的，有價值的，然而，它並不能保證你獲得成功或對你的藝術技巧有所提高。很多展覽都是在剛剛結束即被人們忘得一干二淨。

博物館與美術家

一般說來，博物館收購你的作品，支付你的金額不會太大，但博物館的收藏已經充分說明作品自身的價值。如前所說，博物館只為有名氣的美術家的作品提供展出的機會。如果博物館收購你的作品，那你就肯定它認為你在藝術上已有相當的影響或即將具有影響。正是這種潛藏的榮譽，使美術家們都非常希望能向博物館出售作品。如果博物館收購的是一件大的、重要的作品，那可以肯定更多的代理商和收藏家將聞聲接踵而至。只有你的美術作品在幾次重要的展覽上被發現並獲得好評後，博物館決定收購你的作品就會與你聯繫，設法讓博物館負責人了解你的進展，這樣可能會促進早日成交。但要注意，博物館只對某種類型、流派、時期和特殊的美術種類感興趣。如果試圖向博物館推銷他們不感興趣的美術品是徒勞無益的。

許多博物館都設有租賃服務項目，這種服務是為了展示當代美術，衡量積極進取的當代美術家的發展水平。博物館邀請一些他們認為能吸引贊助人的美術家，向他們提供這種服務，贊助人會租一定數量的美術作品舉辦展覽。租金由參展作品的價值決定。博物館允許美術作品在一段時間內，在單獨的、預先確定的展廳展出。

所有博物館的租賃服務與美術家都有正式合同，這種合同通常規定美術家可以給出租的美術品定價，還規定了租賃的期限；作品售出後，美術家應付的備金或服務費的數目，還要求美術家負責將作品在規定時間內完好無損地運送到展。通常由租賃服務部門負責參展美術品保險，以防破損和遺失。美術家不要認為博物館租賃服務部門提供的這種合同是預先印好的就不能有任何改動，相反，如果對雙方有利，合同也是可以改動的。

在《世界年鑒》、《信息年鑒》以及諸如此類的出版物上，可以查閱到更為詳細的博物館名錄。直接寫信給博物館，了解有關辦展細則以及收購和租賃等消息。信封上注明“公共關係部主任收”你的信就會被有關負責人看到。

委托制作的美術作品

一些特殊需要的，用於特殊場合的美術作品，如建築物上的壁畫，活動裝置上的裝飾；城市公園和建築所需要的紀念碑和雕塑，私人或團體的畫像，美術家按預先簽定的合同要求制作完成美術品稱之為委托制作的美術品。能得到這種委托制作任務的美術家一般都具有相當的藝術才能，但單憑藝術才能是不夠的，你或你的代理人的推銷能力也是相當重要的。

如果你對壁畫或雕塑感興趣，那你就應盡可能在建築師和室內裝飾師中擴大你的知名度；如果你對紀念性雕塑設計有興趣，就應讓城市有關負責部門知道你的這方面的才華。

有些建築方面的或紀念碑之類的委托合同是通過公開招標簽訂的。大多數情況是由建築師、室內裝飾師或有關負責部門僱傭美術家完成。你不妨採用書信聯絡的方式與那些你不大可能親自見面的建築師、室內裝飾師或有關部門的負責成員聯繫。一定要讓他們對你有良好的印象，並且知道你具有完成委托制作的能力，用書信直接聯繫，如果只寄一封信，可能不會有什麼效果，甚至可能是白費功夫。調查表明只有當第三封信寄出後，你才會看到用書信直接聯絡的效果。因此，應當在寄出第一封信的同時至少還要準備兩三封補充信及附件，並且寄給每一個關鍵人物。你的信中應該重點的談有關你能力和經歷的重要情況，並說明這些能力和經歷使你特別能勝任他們的委托任務，其他無關緊要的事就不必提了。最聰明的做法是在每封信里附上幾張你的作品照片和有關報道你的復印件，你如果有獲獎的作品照片更好。如果你曾出色地完成過類似的委托任務，不妨在信中渲染一番。

值得注意的是，建築師和室內裝飾師傾向於再次採用曾在自己的項目中獲得成功的美術家的作品，你應當努力同偏愛你的作品的建築師和室內裝飾師打交道。要知道，你成功的完成了甲方委托的第一件美術作品，會使你以後的事更加順利。

如果你想替人畫像賣錢，你就應在那些付得起錢的人中間傳播你的名聲，象鸚鵡酒會、鄉村俱樂部、一流的服務性俱樂部等。最難的就是尋找第一個顧客。一旦你能拿出一件象樣的作品，又有一個對你的作品相當滿意的顧客替你宣傳，擔保你的生意就會源源不斷。

你接受的每項委托必須要有書面合同，特別是涉及到一大筆錢。委托制作的美術品不能在市場上自由出售，除非被委托人或該組織拒絕接受。

關於商業美術家的求職問題

這里我將與你討論美術家的求職問題，相信它對尋找工作的商業美術家的一些建議對自由商業美術家也具有一定參考價值。在商業美術界找個有價值的工作，必須把它看作是一場“戰役”。象所有的戰鬥一樣，這場“戰役”必須經過精心地策劃，巧妙地實行，才能成功。下面就每一位需要求職的美術家涉及的代表作品樣品圖集問題；自我介紹問題；面試問題；如何與雇

主聯繫等諸多問題分別談談：美術家的代表樣品作品圖集應包括最好的作品，以最吸引人的方式把作品的最好效果充分展示出來，這個代表作品樣品圖集無須樣品作品包括在內。在挑選代表作時，質量比數量更為重要，更值得考慮，稍微有些勉强的作品都應去掉。成功的商品推銷員總是在拜訪顧客之前精心地準備他的樣品。美術家仿效他們的作法也會獲得成功。在面試之前，盡可能多了解些雇主的情況，特別是他們偏愛哪種美術品。許多雇主對毫不相干、不合時宜的作品都不屑一顧。

代表作選集的每個細節你都應予以注意，因為每一個細節都不同程度地反映着你，如果你的代表作選集雜亂無章，亂七八糟，雇主必然會認為這是你的性格，你做的所有工作一定也全是邋邋的、雜亂的。因為雇主與你並不熟悉，他對你的印象完全是從你們短短的接觸時間得到的。此外，你還應注意作品夾的外觀和作品的排列組合能引起美感，就如同你展示的作品一樣出色。這樣才能使雇主對你產生美好的第一印象。

你的每件代表作都應細致地修飾，使人看起來清新明快，插圖應當放置在每頁的中間偏上的位置，不要擠作一團。四周的空白盡量多留些，有關聯的作品可以排成一組。線條為主的畫可以用復印件來替代。太大的畫可用好的照片進行展示。把最出色的作品要放在最前面。每頁只需展示一張作品。

你還必須有一套質量上乘的作品彩色幻燈片，並附帶一個質量很好的微型放映機。這樣的代表作選集不易損壞，易于傳遞。展示作品時，你就打開代表作選集放在雇主面前，然後后退，表現出放鬆的樣子，要想贏得雇主好感，不要作任何解釋，或夸夸其談。

通常，你要得到雇主面試的機會，還應該對個人簡歷予以足夠的重視。個人簡歷是美術家找到他想要的工作的一個重要因素。雇主通過個人簡歷了解的商業美術家個人所有信息。因為它包括個人的主要經歷、教育和突出成就的簡要說明。以便讓想僱傭你的人了解：你干過什麼；你能幹什麼；你懂些什麼；你是什麼樣的人；你喜歡做什麼樣的工作。

在寫個人簡歷之前，可以列一張個人的“財產清單”，包括：

工作履歷：列出你受雇情況，全日制工作、兼職工作、假期工作以及自由工作經歷，不要留下任何時間間隙。學歷：你不僅應當列出你所受過的正式教育，也應當包括所有的夜校、自學、函授以及特別培訓，只要可能在未來的工作中能應用上的。別忘了你獲得過的文憑、獎學金、結業證書或獎勵。如果上過大學，大學以前的教育就無須再一一列舉。個性：自我評價你的個性對公司的發展有何影響，對那份工作有什麼特別的意義？評價盡可能客觀。策略：列舉所有可行的渠道。制定策略時用得上的事例、信息來源、熟人關係，所有可能向你提供你想找的工作的私人朋友和熟人、學校的朋友和老師、專業組織、商業團體、企業公司等；還有職業介紹所（包括民辦的、私人的、校辦的），以及行業名錄。

面試時，你肯定會提到報酬問題，薪水可能是你願否接受工作的重要因素。但如果你在個人簡歷中提到報酬，並且定出一個數目，那么你很有可能得不到面試的機會。

整理個人簡歷，你已收集好所有的材料。現在要對它們進行加工、分類、篩選、刪除，這樣你的簡歷就完成了。整理簡歷沒有什麼最佳的原則和方法。然而，整理必須以你要找的工作為中心。通常，你的目標（即將要找的這份工作）會幫助你確定最合適的方法，幫你確定是否有必要談你受過的專業培訓，或者你過去受雇的公司的情况，你的專長以及你認為適合你的工作等等。

你還需要附上一封說明信，與個人簡歷一起寄給可能僱傭你的雇主，要注意這封說明信，不能用復印件，而個人簡歷可以使用復印件。說明信一般由三段或四段組成。首先，你應當開門見山地表明你的培訓或工作經歷可以給對方帶來經濟效益；緊接着，進一步闡述你的開場白或強調另外的特長；還需提一下個人簡歷；最後，直接提出面試要求。說明信的主要目的是說服雇主看你的個人簡歷。它必須具有很強的說明力。說明你有某種對雇方有價值的特色。可以促進他的公司的發展或使他賺更多的錢。你的說明信必須簡明扼要，不要喧賓奪主。用直接語言和正確的語法把你的想法表達清楚。

說明信還應注意以下幾個的問題：盡可能將信寄給有名有姓的人；若是當地的公司，你可以建議他們打電話預約你面試；在信中避免鋒芒畢露、目空一切、親昵隨便、裝腔作勢或幽默詼諧。假如你才剛剛從學校畢業，就應在簡歷和說明中強調你所受的教育。在這一點上，你應說明：你學過的課程與你申請的工作有聯繫，你成績優異，你參加過的課外實踐活動使你更具資格。還應提到：你獲得的獎勵或獎學金；你在校期間或假期所做的有關的工作；你獲得的職位或其他你作過的工作受到過很高評價。

如何與雇主聯繫呢？你可以通過電話號碼簿上收集，在圖書館可以找到專業組織、專業雜誌的成員名單，以及你感興趣的企業組織的名錄。在《廣告商標指南》《文藝市場》、《商店詳細名錄》、《麥迪遜大街指南》等等也可以發現你所需要的東西。你的朋友、熟人的建議是你最好的信息來源之一。不要擔心列的名單太長，知道你在找工作的人越多越好。后面的工作是將你打電話聯繫與寫信聯繫的名單分開，按最合意的為先，其次之的順序編排名單。如果方便的話，聯繫也按此順序。盡可能通過打過共同的朋友或熟人與

雇主聯系。如果沒有這種機會，你只得通過打電話或寫信的方式自力更生了。總之，與雇主的聯系須經深思熟慮和周密策劃。千萬不要“順便”拜訪雇主。因為他們總是預先安排會面。如果雇主安排與你會面的話，就意味着你與他們呆在一起的那二、三十分鐘將決定你今后的命運。可以說面試是一種挑戰，亦是尋找工作這一戰役最重要的一場戰鬥。以前準備的一切：如個人簡歷、說明書、周密的計劃，目的就在于尋求這個面對面的機會。

下面這些建議將有助於你的準備工作：

明確面試的時間、地點；知道公司的全名和地址；知道面試人的全名，並知道這全名的正確發音，如果發音困難的話；對面試你的公司作些調查；面試前準備一些問題（許多出版物可以幫助你調查一個公司，大多數這些出版物可以在學校或公共圖書館找到）；最好提前 15 分鐘到達指定地點；衣着整潔。

以上每條建議都對你有所幫助，但不要過分擔心太多的細小細節。富有吸引力的性格和良好的個人履歷可以掩飾許多小缺點、小錯誤。如果你表現出友善、誠實、忠厚，肯定會留下好的印象。

你不必預演你即將到來的面試中的角色。因為你不知道事情將會怎樣發展。你只能依靠自己謙躬有禮的舉止、言談和敏捷的應變能力，但大多數面試者有些共同的基本規律。如果你預先有所準備，你將獲益匪淺。

在接受面試前，你只感覺一點點緊張是沒有關係的，工作的大門仍向你敞開着。但最好在見面試人時擦汗濕的額頭和手掌。如果你確信發音正確，就應該在走進面試人辦公室時，直呼其名向他問候。

跟面試人握手要堅定有力。“死魚”式的軟弱無力的握手不會留下什麼好印象。但也不要緊緊抓住對方的手，似乎要捏碎對方以證明你有多強壯有力。不要嚼口香糖，面試人未發出邀請，不要吸煙。如果面試一開始就向面試人呈交一份個人簡歷，這就象起身先知告辭的一種暗示。面試人將會很欣賞這種做法，只會問你幾個無關緊要的問題。

面試開始，要作好思想準備，以免令你瞠目結舌。一些面試人喜歡以下列問題作為開場白：

我能為你做什麼呢？你為什麼不談談自己？你為什麼對本公司感興趣？

如果你覺得你不假思索就能回答出這些問題，那你試試看。到時候你沒有時間去深思熟慮，只有預先準備好才能對答如流。你的思路緊跟面試人提出的問題，不要只回答“是”或“不是”，但也不要談得太多。

與面試人談話時，可以直視面試人的眼睛；你說話時，要不時看看面試人的眼睛。

整個面試時間，你都要隨時保持警覺和興致勃勃的樣子，並設法讓面試人知道你的優點。如果你不告訴他，他是不會知道的。但必須做到實事求是。在你提到你的優秀品質時，要有具體事實。

儘管面試人總是談得更多些，但記住你可以用提問題的方式牽着他走，使你有機會回答你想回答的問題。舉例，你在業餘活動中相當活躍，但面試却没有提到這點，而你又想談談這些在簡歷中無法囊括的細節。你只需找準一個可以開口的機會問：“你對我的業餘活動情況感興趣嗎？”回答不會是“不”。如果面試人突然問：“你打算從現在開始干上十年嗎？”對這樣的問題要有所準備。這是你有希望的表示。還有另外一種常見的問法：“你在這十年中打算掙多少錢？”其目的是為了試探你的雄心，長遠規劃的能力以及你的想法是否全面，你是想得過且過，還是在某方面有所成就。

注意絲毫不要提從前的雇主或教授。如果你出過差錯，面試人可能會對你多少有些看法。

在表現出你決心得到這個工作樣子後，你肯定還有其他一些機會，面試人也清楚這點。但他認為你需要這份工作。如果你猶猶豫豫，扭扭捏捏，那麼誰也不會要你。

總之要避免給面試人造成你只是來看看，你自己還不能確定你需要什麼的印象。你可以對他很感興趣，對得到這個面試的機會很感激，也很珍惜；表現出你意識到占用了他的寶貴時間。你也可以直接詢問一些有關公司的情况，但不要問得過多，以致面試人覺得你對工作有畏難情緒，你對是否加入公司還猶豫不決。必須表現出你的興趣。如果面試人問你是否被“炒過魷魚？”或被“炒過”，應坦率地回答面試人，並告訴你你從中吸取了教訓。另外，你被公司“炒魷魚”也可能是由於你自己的誤解找錯了工作。如果你感覺面試情況不妙，確切地說你已經覺得你已被拒絕了，也不要讓失望的情緒表露出來。在面試時最好不要作記錄。如果要求你填寫申請表，一定要寫得完整、清楚。

假如你給面試人留下如此深刻的印象，或者公司是那樣急需人員補充，公司當即就提供給你一份工作。這時，你該怎麼辦呢？如果你完全可以肯定這正是你所需要的，就應果斷地接受下來。如果你還有點猶豫，如果你不想未經深思熟慮就冒然接受，那就想辦法拖延答復時間。你不能使給你提供工作的人感到尷尬、為難。你應謙恭有禮，機智得體地請求給予時間考慮，明確提出你作出答復的確切日期。這會使面試人更加確信你對提議是作過嚴肅認真的思考的。但不要造成你在各個公司之間玩花招以抬高自己身價的印象。總之要避免腳踏兩只船，否則，會給你自已造成不良影響。

面試人可能會問你為什麼以前曾兩次或三次放棄工作？你回答因為去進修，為了更高的工資，比以前更有責任感等等，都是能夠被接受的理由。

許多人認為求職者應盡量要得高工資，以希望在討價還價中占優勢。還認為公司總是盡可能給得少。然而，面試時有些工作已明確了工資等級。很遺憾，面試人沒有決定權，他只能告訴你公司能夠提供多少？在這種情況下，你應回答你對工作更感興趣，你可以在工作上而不是在工資數目上證明自己的能力。這樣就很有禮貌地使這個問題返回給面試人。如果他有興趣，就會提一個大致的數目。通常有聲譽的大公司會提供一份象樣的工資。當然，最後確定工資是什麼級別就是你自己的事了。你也知道如果工資低於你的需求和開支，你自己也不會答應的。

如果面試沒有作出確定的答復或沒有討論確切的工資數目，不要灰心喪氣。面試人當然會與他的公司商量後再定，或在未作出任何答復之前，面試更多的應試者。一般面試大多持續 20—30 分鐘。注意面試人認為面試結束的種種暗示，如果他或她看表的話，你就可以肯定該結束了，如果你仍想得到這份工作，就作個簡短的總結，重申你很想感興趣，然後結束。並且應當感謝面試人為你花的時間和對你的關注，但不要溜須拍馬。象你進來時那樣充滿信心地微笑着離開。

這次如果未能馬上擊中“目標”，必須注意其它面試、各個公司、各份工作有較大的區別。吃一塹，長一智。只要堅持不懈的努力，你肯定能在以後的面試中做得更好，找到你想要的那份工作。

面試後，緊接着寄封補充信給有可能僱傭你的雇主，感謝他為你花的時間和對你的關注。信在面試後一、二天內發出。信要避免顯得陳腐平庸。在信中努力回憶一些面試中發生的事，提出自己獨到的看法。

此後發出的補充信的數量和頻率應有計劃，這要由獲得該職位的可能性確定。可能性大小又取決於面試的結果和你注意到的一些信息。許多職位要經過長時間的努力才能得到。

許多美術院校都會為畢業生安排工作。對剛畢業的美術專業學生來說，由學校安排工作是最好不過的了，但如果學校安排工作的機構無能為力，你可以向國家或私營的職業介紹所提出申請。全國各大城市都設有這種機構。職業介紹所可以為你提供介紹按周付薪的固定工作的服務，服務的範圍和服務費由你要找的工作決定。

職業介紹所的首要任務就是將有空缺職位的雇主與能勝任該職位的求職者聯系起來。私營職業介紹所提供的服務質量差異很大。工資低的工作，收費少，給予的關注也少，申請這樣的工作的初出茅廬者常常遇到不冷不熱的待遇，覺得很煩惱。那些能勝任責任重大、報酬優厚的工作的求職者待遇就大不一樣了。

近年來，美國許多地方的國家職業介紹所在服務和形象上大多改觀。以前他們總是為人安排幫傭之類的工作，這種印象仍留在許多人頭腦里。事實上，現在國家職業介紹所的服務是免費的，而且總是一視同仁。

美術界高級職位通常由工作安排諮詢處負責挑選人選，諮詢處雇傭人調查所有這方面的求職者，服務費通常由雇主支付，這是一筆昂貴的服務費，因而這種服務只限于高級職位。

在向一個職業介紹所提出申請之前，盡你所能對該介紹所進行詳細、徹底的調查。向你的朋友熟人打聽，詢問他們是否在某個職業介紹所獲得過成功的經歷。如果有，你也可以向同一介紹所申請。切不可與收費的介紹所打交道，堅持工作確定後再付錢。你還應當搞清楚服務費是由雇主還是由你支付，如果由你自己支付，搞清楚應付的數目。

當你向職業介紹所提出申請時，要象接受面試那樣，盡一切努力留下好印象。如果職業介紹所接待員對你印象特別好，他會竭盡全力推薦你的。

美術作品經濟協議

美術作品作為一種特殊的商品屬性被大眾認可以來，美術家可以選擇一種或多種方式出售自己的作品。既可以出售一件已經完成了的作品，也可以根據某種特殊需要為購者制作設計稿。既可以直接賣給那些想用你的作品裝飾居室或辦公室的人；也可以通過簽訂幾種不同的經濟協定，委托美術館或代理商、代理人出售。出售美術品的方式不同，其經濟協定也不同。在交易過程中，必須對所簽訂的各種經濟協定進行嚴格的審查，看該協定是否合法，雙方是否能得到各自應有的權益。無論是臨時的還是長期的經濟交往，有一條最基本的原則，那就是盡可能行諸文字。一份有雙方簽名的書面合同，所有的合同應當由律師擬定，至少也得由律師審查。必須注意，一份有雙方簽名的書面合同并非一張簡單的收據或訂貨單。法律也認可口頭協定和默許合同。因此書面合同不是法律認可的唯一形式，在口頭協定和書面合同中，每件事都必須一一說明。而默許合同則不需要訴諸任何語言文字，同樣也具有約束力。例如，一位藝術總監交一幅廣告畫給一位美術家繪制，該美術家完成後交給藝術總監。最後，廣告畫被錄用了。藝術總監交廣告畫任務給美術家這一行為，就意味着“如果你為我繪制這幅廣告畫，我會按時價付給你報酬。”廣告畫的被採用就意味着“你的作品被接受了，你有權獲得你應得的報酬。”在法律上，合同必須具備以下兩個方面才能生效。首先，應當作

出甲方為乙方做什么？乙方以什麼的方式回報甲方這樣的提議；其次，應當作出表示接受提議的答復。

最簡單的美術作品出售方式就是藝術家將他的美術作品賣給願意付錢的購買者。這種交易方式與香蕉、掃帚等貨物的買賣一樣，沒有什麼兩樣。但是問題並不全是這樣簡單，因此在美術品出售中往往往甲乙雙方要根據實際情況制定一些特殊協定，有關這方面的經濟協定，其內容千差萬別，錯綜複雜，因此，必須採用書面形式。比如美術作品的退還問題：是否允許購買者退還他認為不適合他的室內環境裝飾的美術品呢？這是使藝術家感到躊躇的事。如果沒有書面協定，藝術家就可以不接受。不過，藝術家應當事先說明不允許退還的理由，即賣出的美術品如果超過一定期限或有任何程度的損壞。這一點藝術家可以作為一個簡單的申明，寫在紙上或收據上，并由雙方簽字認可。又如藝術家如果經常出租自己的作品，也應當簽訂一份合同。

直接交易還將涉及到美術作品的復制權的問題，藝術家何時何地出售美術品都應考慮到這一點。因為保留復制權可使藝術家從中獲利，其收入也是相當可觀的。因此，藝術家一般情況應與購買方簽訂一份復制權保留協定。當購買者向藝術家訂購美術品，必須擬定書面合同。有一種印制好了的“訂購表”，既花錢不多，又方便適用，藝術家可在藝術家協會股份有限公司（Artists Guild, INC），地址：紐約西第十號街 129 號，郵政編碼：10003（New York, 129 East 10th Street, New York, N. Y 10003）購買到。

當藝術家接受委托創作一幅自己從未創作過的作品時，他所面臨的困難同商業藝術家面臨的困難大不相同，原因在於兩者的工作方式不同。商業藝術家往往是先呈交一幅草圖，征得訂購者的同意后，再作綜合草圖，最後完成作品。而藝術家往往要等到作品完成了大部分或全部完成后，才能得到訂購者是否通過的答復。不過，如果藝術家能將他的創作分為幾個步驟的話，便可以要求訂購者是否通過的答復。便可以要求訂購者按步驟付酬。這樣做大都能奏效。

藝術家在接受制作肖像、壁畫、室內雕塑等的委托時，必須堅持簽訂書面合同，該合同應當考慮全面而周密，特別是應考慮到有可能出現的一些棘手麻煩。例如：

1、訂購的美術品未完成之前，如果遇到藝術家或訂購者死亡，是否還要履行協定中的義務呢？合理的解決辦法是，假如藝術家由於死亡或精神錯亂而不能完成委托作品，訂購者應免除藝術家或其繼承人所承擔的義務。同樣，訂購者在藝術家未開始制作委托作品之前死亡，藝術家也不應要求訂購者或其繼承人承擔任何義務。另一方面，如果藝術家出色地完成了委托作品，并能證明在訂購者不在的情況下，仍然創作出令人滿意的作品，那麼訂購者或其繼承人就應當按協定付酬。

2、什麼是訂購者滿意的作品這個問題很難作出準確的回答。協定上只能有一個大致使訂購者滿意的規定，這使得藝術家只好暗暗祈禱訂購者能通情達理。要求藝術家創作出滿意的藝術作品與規定必須使訂購者滿意才付酬謝，這兩種協定所規定的義務有天壤之別。誠然，“滿意”的標準有其客觀性。但在法律上，“滿意”是對通情達理的人而言的。在這種情況下，德高望重的代理人或藝術家的意見，往往會被採納。

如果訂購者拒絕接受美術品，藝術家有權將美術品另行展銷，賣給對美術品感興趣的其他人，興許還能賣個好價錢。倘若該美術品是一幅壁畫，或一幅肖像、一尊塑像，問題就複雜了。

如果被拒絕接受的是一幅壁畫，不管訂購者是否喜歡，是否接受，該壁畫應屬他（她）的財產。而法律明文規定禁止使用不正當的手段牟取暴利，則是另外一回事。訂購者不能認為自己不滿意就可以不支錢，只要訂購者有所收益，法律上規定他（她）必須支付一筆能體現該藝術作品創作價值的報酬，至於酬金多少則應由雙方協商確定。一般來說，酬金應取其協定價和市場價之間。

如果被拒絕接受的是訂購者或某人的肖像或塑像，則情況又有所不同。擅自將這樣的美術品出售給第三者，這樣的行為會被看作是“侵犯隱私權”。假如被畫人認為作品低劣，甚至有損他（她）的形象，而藝術家又不經許可展出該作品，那被畫人就有可能指控藝術家犯有誹謗罪。當作品不能使訂購者滿意時，藝術家有三種選擇：第一，協定可以重新商擬，藝術家也可以得到一筆較低的報酬；第二，藝術家也可以力爭獲得另行出售的書面許可；第三，如實在無法補救，藝術家只好將該作品銷毀或藏匿。

藝術家應盡量設法使訂購者對設計稿滿意并簽訂書面協定，如果訂購者對最後完成的作品不滿意，那麼，藝術家就可以書面協定為依據，證明訂購者的“不滿意”是沒有理由的。

3、誰擁有復制權？如果藝術家認為保留復制權有益，便可以在協定中聲明保留。假如協定中涉及一大筆錢，就應當在協定中明確說明發生爭執后的解決辦法。

藝術家可以選擇第三者代銷其作品；商業藝術家可以讓代理人或藝術工作室代銷其作品；藝術家也可以通過代理商或美術館代銷其作品。

美術作品，藝術家與法律

當藝術家一旦完成一幅美術作品并展示在觀眾面前，即是一種客觀存在，就象作家創作文學作品一樣，美術作品也以表現為己任。如果這件作品表現出來的題材內容有害，藝術家就有可能在較長時間內，受到法律的困擾。這種情況是經常可能發生的事實。

要作到防患於未然，藝術家有必要了解一些有關的法律知識，才能遵守法規，避免觸犯法律。

藝術家的作品受到種種指控，其原因是很複雜的。限于篇幅，不可能在此一一闡述，筆者只能略說其要。如果需要全面地了解，不如去問律師。

如果藝術家預感到自己的作品有可能牽涉到法律問題，應及時與律師取得聯系，律師會幫助解決，這對他來說，是舉手之勞的事。假如藝術家事先沒有採取預防措施，而作品展出后受到違法的指控，則應立即求助於有能力的律師，以便排憂解難。

法律保護並非單方面的。藝術家有時可能成為錯誤指控的犧牲品，甚至由於錯誤指控而成為罪犯。因此，藝術家應保持清醒的頭腦，盡量不要使自己發生這類不痛快的事。

剽竊 每個公民都應自食其力，禁止剽竊他人的勞動成果。這對藝術界、文學界、戲劇界和音樂界都具有約束力。藝術家在創作時可以摹仿其他作品，但是不允許完全抄襲別人的作品，更不允許將這樣的作品公開展出。但在藝術方面很難分清“抄襲”和“摹仿”的界限，有時在法律上也很難準確判定有沒有剽竊行為，因此，在美術方面，剽竊的指控是很少的。

誹謗 利用他人的文字資料或者肖像圖片，故意在公眾面前損害他人名譽的行為，稱作誹謗。有些肖像圖片或文字資料，也許是無中生有地捏造出來的。有關誹謗的法律條文，美國各州的規定基本相同，但也有一些小的差異。在美國大多數州，原告無須以陳述所受的具體損害來計算其損失，只要列出可能帶來的和即將帶來的損失就可以了。但在有的州，原告必須陳述所受的具體損害，法庭才予以受理。

關於誹謗罪，一般只考慮“原告的名譽受到什麼程度的損害，以及由此而帶來了什麼樣的損失？”而不考慮原告在情感方面受到的傷害。

隱私權的侵犯 大多數人對於將自己的所作所為公諸於眾是採取無所謂的態度。但是，總有一些人卻不喜歡這樣做，要求保留自己的隱私。應當說這種權利是正當的。如果無視這種權利，未經他人同意，擅自將他人照片、姓名以及私人生活等公開，便會認為是侵犯公民的隱私權，並將受到法律制裁。

對侵犯隱私權的行為，法律是依據不同情況來判定的。如果這種行為涉及的是一位普通公民而非新聞人物，則比較容易判定。如未得該公民同意便將其照片公開，或者將其姓名與一個不光彩的團體聯系起來，或者將其有損名譽的私人生活公諸於眾，這些行為都是屬於侵犯公民的隱私權。假如涉及的對象是著名的政治家、電影明星、體育明星等，情況就不一樣了。因為他們本身就具有新聞價值，所以，允許將他們的照片、姓名和私人生活公諸於眾，并予以評論。

藝術家在制作廣告畫或其他營利性的美術作品時，應特別注意，以免侵犯他人的隱私權。未經許可在廣告之類和公開發行物和電視上，采用或復制私人企業組織的名稱、商標、動產與不動產等，會受到指控。最明智的選擇是盡可能在你制作前征得個人或組織同意，并簽訂書面的同意書。即使是朋友、同事也不例外。這種書面同意書，將會保護你免受指控。如果涉及的是未成年的少年兒童，那麼同意書必須由其父母或監護人簽字。這一點是藝術家必須注意的。

對他人名譽的損害 公開以圖片或書面形式捏造事實，貶低他人的人格、尊嚴和價值的行為，即是損害他人名譽。對他人名譽的損害不在於是否有意捏造，也不在於內容是否屬實，而關鍵在於是否給受害者造成了經濟損失。因此，原告必須證明自己所蒙受的經濟損失損害他人名譽這種行為有直接關係。

黃色作品 如果藝術家無視公共認同的道德準則和人格尊嚴，在美術展品中表現黃色下流的内容，并借以改變觀眾的道德信念或挑逗觀眾的性欲和不道德的行為，這樣的作品即黃色作品。美國有關法規嚴格禁止這樣的作品，一些自發的宗教組織、互助團體也堅決反對這樣的作品。某些對此持有不同觀點的藝術家，故意使“黃色作品”這個觀念，變得模稜兩可。在美術作品中，並不允許隨意性地表現裸體。如果所表現的裸體作品過分暗示性欲，或煽動具有正常理智的成年人的邪念，就會被認為是黃色的。假若藝術家公開展出這樣的作品，必然會受到指控。

委托人与藝術家 人們越來越喜歡在商業建築或家庭室內安置壁畫、雕塑。但最使藝術家擔心的是如委托人不滿意藝術家所完成的壁畫，不接受怎麼辦？他是否有權拒絕支付酬金？筆者的回答是否定的。不管怎樣，藝術家所完成的壁畫與雕塑總是有價值的。即使委托人不喜歡、不滿意，藝術家也應當得比原合同所規定的酬金低，但相當於市場價的酬金。

競爭需要公平 所謂不公平的競爭，即是指非法侵占他人的勞動成果和名譽的行為。當然，並非所有的借鑒和摹仿都是侵權行為，都應該受到指控。眾所周知，在藝術領域里，每種成果的藝術形式或藝術派別，無疑都需要

借鑒前人或他人的藝術成果。這樣的作品往往有可能超過原作。但如果藝術家利用借鑒或摹仿的手段，借以達到貶低原作抬高自己，甚至騙取某種獎勵，那麼，這種行為就必然受到指控。

免稅問題 單件美術品原作是免稅的，如油畫、水粉畫、雕塑等等；但必須是被美術界所公認的原作。事實上，還有許多新的試驗性的藝術形式，這種作品只要被認定是“某種藝術派別、藝術種類或藝術形式的免稅美術品”，同樣可以享受“美術品免稅慣例”。假如涉及到一件有爭議的作品，收藏家最好能找專家鑒定，得到認可。

有些美術品本身就具有可能大量復制的特質，如版畫、金屬鑄像。對此，“美術品免稅慣例”允許免稅原作及其十件複製品的稅。版畫的母板和金屬鑄像的範模，必須是美術家用美術界公認的傳統方法制作出來的，並且只限于美術用途。

版稅合同 作為一種經濟協定，它能使藝術家經常地從自己原作復制品中獲得利益。在這種合同中，版稅通常是以單件或十件或百件復制品計算支付的，當然還要取決於復制品的用途。

版稅合同往往有一些特殊規定：一種是除版稅之外另預付一筆款額的規定。根據此規定，版稅合同一經簽定，藝術家就可以得到一筆酬金，而且不包括在版稅之內，還必須在支付版稅之前付給。另一種規定是在一定數量的復制品售出後提高版稅，當然，這種提高往往要等到對方賺回他的全部投資以後，有時也可能採取逐步提高版稅的辦法。

調解與仲裁 如果藝術家在與代理人、代理商、美術館、受托人或購買者簽定的協定上遇到了麻煩，就應當以談判、協商的方式來解決。一般而言，首先進行調解，即由第三者出面協調解決。在調解過程中，任何勸告、建議對爭執的雙方均無法律效力。

如果調解不能解決問題，雙方可以共同協商請第三者聽取爭執雙方的陳述後，再作出仲裁，這種仲裁具有法律效力。

在美國，美術界的調解和仲裁可求助於紐約的職業道德聯合會和美國仲裁聯合會。前者是由來自四個不同的藝術組織的成員構成，后者則以廉價為你提供一個由專家組成的仲裁小組。

藝術家與代理人 藝術家將自己的美術作品委托給代理人、拍賣商等出售時即產生合法關係。在這種關係中，藝術家是委托人，接受委托的一方是受托人。如果委托人和受托人之間沒有簽訂書面協定，有些東西仍然是明確的。藝術家所委托出售的美術品的所有權屬於他自己，接受美術品的受托人應對美術品保護自己的財產一樣，並給予完善的保管。

美術作品的保證書 美術品售出去必須要有正式的保證書。最重要的就是質量保證書，並保證所售出的美術作品能在相當長的時期內保持完好。不至於發生龜裂、褪色或變形情況。在有法律約束的情況下，如藝術家以口頭或書面形式保證購買者可以因某種原因退還美術品，購買者可以收回原來支付給藝術家的酬金。

拒絕權力問題 有些藝術家與代理人的協定中，有代理人具有對藝術家的某種作品“優先拒絕權”的規定，藝術家必須按協定向代理人呈交美術作品。如果代理人或代理商拒絕接受，藝術家可以要求代理人或代理商簽署一份拒收申明書。藝術家則可以另行出售他自己的美術作品。

資料記錄

以下的記錄方法主要是為大多數經營規模有限的美術家考慮的，如果美術家已經發展到擁有藝術工作室的規模，那就需要建立更加復雜詳盡的記錄體系。

經營美術作品如果想獲得成功，就必須掌握正確的經濟交易記錄的方法。作好記錄的要點是：記錄所有必要的信息；花少量時間、精力保持記錄。美術家的個人記錄很簡單，只要把收入與支出的情況記錄下來，它能使藝術家看出一段時間自己的收入和支出的對比情況，並從中了解自己的經濟狀況。具體的方法如下。每天出一份賬單（你的每件作品都應有賬單），復印一份，放入“收入—未付”文件夾中。收到付款後，就把這份賬單拿出來注明已付金額和付款日期，放入“收入—已付”文件夾中。未付的放入“支出—未付”中。付款後，就將它拿出來注明已付金額和付款日期放入“支出—已付”中。

除以上的記錄以外，你還應當有單獨的結算。這種將收入和支出相抵銷的結算不僅有助於你了解自己的實際經濟狀況，而且也是征收個人所得稅時的有力證據。你還應有四個另外的文件夾。一個保存“收到的信件”；一個記錄“寄出的信件”的情況；第三個保存各種“契約合同”；第四個保存有關你的作品的“宣傳材料”。

如果你在創作過程中需要僱傭助手，你必須在付酬方式上格外小心。如果工作在短時間內完成了，助手就會向你呈送一份收取服務費的賬單。這種情況下，助手向你呈送賬單就意味着不再要求另外的報酬。支付該賬單後，你不再對助手負有任何義務。你付賬後就象處理其他支出賬單一樣處理該賬單。如果你是定期僱傭助手並付給他工資，通常是按周計酬，你就必須擔負作為雇主的責任。作為雇主，你必須負責支付雇員的某種稅費和保險費，並保護你的雇員。

有關雇員的情況應另立檔案，記下你每周支付雇員的工資數額，另外，你必須記清預扣賦稅和向政府交納的稅款。年終，你必須給你雇員一份有關他（她）的報酬和預付賦稅的簡略財務報表。

注意美術作品的包裝與運輸

如果你的美術作品是由普通運輸工具托運，就必須採取適當的保護措施。你應根據美術品的易碎性、大小、重量、價值以及目的地、運費和允許的時間，採取具體的裝運保護措施。

美術作品包裝基本要求：包裝箱必須牢固、封閉、防水；包裝箱內有防震裝置。經過多年的努力，博物館和美術館逐步完善美術品的包裝技術並使之標準化。這種包裝技術的必要性，表明了藝術家採用該技術是行之有效的。

如果是裝運帶有玻璃的美術品，玻璃須有防護棉條保護。棉條應平行排列在玻璃表面。棉條之間的距離不得超過1/4英寸。但也不能交迭在一起。棉條兩端不要觸到畫框，棉條應絕對干燥，以防潮濕對畫面的破壞。也不要使用有機玻璃的防護條，它會劃傷玻璃表面，況且，有機玻璃沒有柔韌性，因而不需要這種防護。托運的美術品的包裝箱必須是木制的，因為承運者不會接受瓦楞紙箱包裝。除非是小件作品。托運的美術品必須密封在防水包裝內，各種塑料袋均可達到防水的目的，也可以整個箱子里襯上一層防水紙，用膠水粘牢，千萬不要用訂書機訂。

你要檢查美術品是否適合托運，從任何方向測量超過7英尺的繪畫作品不適合船運，因為這樣的美術品需要特殊的裝運工具。從任何方向測量超過24英寸的水粉畫和素描作品都必須裝裱在有機玻璃板上。有機玻璃是不易破碎、透明的塑料制成的玻璃板。並要防止箱內顛簸、震動。細木屑、碎紙屑、塑料泡沫均可用於防震。塑料泡沫是一種現代化的包裝材料，可以不花錢從各個器械商店找到。塑料泡沫易于切割和粘合。細木屑或棉渣，作為防震材料，很容易附着在美術品上劃傷美術品光潔的表面。小件易碎的美術品應用織物包裹，然後裹上一層棉花，懸置于鋪有細木屑的紙板上或瓦楞紙箱內，最後放入同樣鋪有細木屑的外包裝箱內。另外，不要將輕、重懸殊的美術品放入同一包裝箱內。如果必須裝在同一包裝箱內運輸，就應將包裝箱隔成兩半，再分別放置。開箱的一面用螺絲釘固定，不要用釘子。這樣箱子就不會受到任何損壞，可以重複使用。大多數博物館和一些精心籌辦的展覽均專門雇有包裝工人。這些工人在美術品收到開箱時要作詳細的記錄，能夠輕而易舉地按原包裝裝運返回。

多年來大都會藝術博物館、現代藝術博物館採用下列包裝技術：

①**包裝箱** 包裝箱由3/4英寸或7/8英寸厚的松木板做成。箱底和箱蓋可以用3/8英寸厚的膠合板代替。除箱蓋以外其餘部分用釘子釘死。箱內的長、寬至少要比裝箱的最大的作品多出2又1/4英寸。

②**角墊** 角墊專門用於保護畫框，降低運輸途中的震動。角墊要妥貼地墊在畫框的四個角下面，不要墊在框子下面，角墊應盡量墊在畫框四角堅固的部分，不要墊在易碎的畫框裝飾物下。角墊必須相當厚實，以防獨立的裝飾物與隔板相互摩擦。角墊通常由棉花或木屑做成。

③**長墊** 這是用紙包好的長條形墊子，專門用於繪畫作品的包裝。應把這些長墊放在箱子的四邊和箱底、箱蓋下。

④**隔板** 隔板是瓦楞紙板做成的，用以間隔。

⑤**壓條** 如果裝箱完畢後箱內仍留有一定空間，就要用壓條，將壓條小心地緊緊地壓在最後一幅畫的隔板上，用固着楔將壓條固定在箱內兩邊。固着楔不要上得太緊這不便于以後開箱取條。

大小相當的未裝框的畫可以用抽出包裝箱裝運。箱底和箱頂釘有許多木條，木條與木條之間形成一個個上下對應的凹形槽。槽內粘有毛氈。凹形槽的寬度必須使畫可以從開口處自由滑入抽出。下面的凹形槽附着的底板與箱底之間必須墊有橡皮墊或墊圈。每件作品都應標上與相應的凹形槽上號碼相同的號碼，以便于迅速、準確地裝箱。

如何包裝雕塑作品呢？雕塑品的包裝往往比繪畫作品的包裝要復雜得多。雕塑品特殊的、不規則的外形要求運用特殊的包裝技術以保護它們不受損壞。幾乎所有的雕塑品都需要單獨的定制包裝箱。

在雕塑品包裝之前，必須仔細檢查是否有裂痕，特別是石質雕塑的低點和鑄造金屬的焊接處常有肉眼不易發現的裂痕。因此，必須在雕塑品經受搬運的嚴峻考驗之前，及時發現裂痕，並予以補救。

每件雕塑品都應有清楚的識別標記，這個標記可以是貼在箱蓋下面的照片或永久性標籤。箱蓋下面還應注明搬運指示。

小的雕塑品可以放在裝有細木屑的瓦楞紙箱里，或浮置在板條箱的細木屑上。大的雕塑品應浮置在定做的大小合適的、裝有毛氈潮墊的木箱里。

雕塑品的包裝方法有三種：楔入法、支架固定法和浮置法。楔入法適用於可以承受大的震動的堅固雕塑品。楔入的材料可以是木塊（接觸到雕塑品的部分應包上毛氈或絨布），也可以是塑料泡沫。楔入材料可以用螺絲釘固定，但不要釘得過死。螺絲釘要釘在不致劃傷雕塑品的地方。放置雕塑品的平臺與箱底之間有墊圈，可以取出。

支架固定法：這種方法用來包裝易碎的雕塑品。架板小心地環繞雕塑

品。架板與雕塑品接觸的地方要裝上襯墊。架板嵌入箱子的凹形槽內。封箱，架板就固定了。

玻璃或有機玻璃裝框的版畫、素描和水粉畫，可以裝入上述的木制板箱里。如果作品只飾有金邊，沒有裝框，包裝起來就更為經濟、方便。

在裝版畫、素描或水粉畫時，應用描圖紙將每張畫隔開。如果金邊上有懸掛裝置，就應用紙板隔開。

如果一疊版畫、素描或水粉畫，可以用以下方法包裝。切兩塊瓦楞紙板或3/16英寸厚的人造纖維板，長、寬至少比最大的一張畫多出1又1/2英寸。將疊放整齊的畫放入兩塊紙板之間，再用強力膠帶將邊緣粘牢。不要用防護帶或斯科奇膠帶，它們不牢實。包裝完畢後，還應在包裝上注明：“易碎物品”、“請勿折疊”等字樣。

下面在談到美術作品的運輸之前，先談談美術作品運輸時的保險問題，因為美術作品在運輸過程中，容易被損壞或毀壞，那麼，美術家在托運美術品時，一定要為藝術品投適當的保險。接下來我們討論美術作品的幾種常見的運輸方式。特快列車廣泛用于美術品運輸。貨車只承運大件的成批的美術品。包裹郵寄和航空運輸只適用於少量的美術品。機動貨車不適宜運送美術品。超過1000磅的大件貨車較適合。非貴重的貨物運送，運費比較便宜。這種運輸方式通常只需對貨物稍加處理。貨物就放在裝有襯墊的貨架上，一般不需要裝箱，但貨物必須捆好，自己送到火車站。貨車運費不那麼標準，因此在作決定之前必須調查清楚。特快火車托運有其特殊的要求。你必須在你的畫室將美術品包裝好，直接交給負責收貨的人。同時還必須按上述方法裝入木箱內。你還應該向當地的鐵路運輸托運處詢問運費情況。通常運輸費是有固定標準的，每次調價都會有通知。一般超過1000磅的貨物運費高于貨車運費，輕于1000磅的貨物的運費，特快火車又低于貨車。

捷運公司為易碎和重貨物提供有特殊服務，只要交納一筆額外的費用，你的貨物就可以享受“預先簽名服務”。也就是說，每個經手該貨物的人必須簽字，一旦你的貨物被接受，捷運公司就可以為你安排這種特殊待遇。

包裹郵寄對物品的大小、輕重和價值都有限定。有關包裹郵寄的詳盡資料可以在《郵政手冊》中查到。該書可在地方郵局借到或從文件監督局買到。因此，只有小件的、中等價值的物品采用這種運送方式才經濟實惠。小件貴重的物品可以用掛號寄。掛號郵寄要求收件人親筆簽字。

中等大小的物品，如果考慮到時間緊迫，就可以采用航空運輸。這種運輸的費用，並不象人們想象的那樣昂貴。國運航空捷運貨物可以通過鐵路捷運代理處安排，該代理處是一個地方性的提供包裹航空郵寄和航空貨運服務的公司。國際運輸可采用航空捷運，運費並不貴。所以這種運輸方式被越來越多的人所采用。

如何保護美術品

美術作品本身會因種種原因受到損壞，損壞的原因很多，如美術作品的破裂、磨損、腐爛、蟲蛀、修補過程中遭受有損害，以及包裝、運輸和收藏的過程中受到的損壞等等。美術品的損壞意味着時間和金錢的巨大損失。但是，在世界各地的博物館里，許多美術品已存在了數百年之久。人們覺得這些美術品的質量似乎很特別。它使美術品飽經滄桑而本色不變，這是一個無庸置疑的事實。

生活中美術家比美術作品更脆弱。美術家在採取措施保護他的創造性勞動成果時，要面對來自各個方面的各式各樣的問題。比方說，美術家呆在自己家里或畫室里從事美術創作，社會上不會有任何反響。一旦美術家將美術作品公開展示在公眾面前，就有可能會受到法律、道德和理智的約束。如果美術展用品以攻擊他人，破壞他人名譽或使個人、組織、團體蒙受經濟損失，該美術家就會受到種種法律指控。如果美術家觸犯了法律，并被證明有罪，就會遭受不同程度的經濟損失，甚至坐牢。這取決於美術給他人造成的傷害的程度。有時，美術家還會蒙受經濟損失。美術家往往把精力集中在美術創作上，而對美術品銷售中的經濟交易不太注意，導致美術家得不償失。眾所周知，美術家們在經濟交易方面不在行，許多美術家甚至不知道一個簡單的合同應包括哪些內容，涉及哪些人，結果，許多美術家不僅沒有得到他們應得的那么多的報酬，而且放棄了他們對美術品的最基本最正當的權利。

由此看來，許多保護美術品的顯而易見的方法被忽視了。我們將在下面討論所有對美術品和美術家的保護措施。如何使自己的辛勤勞動成果免受損失。

美術家要創作完成一件美術品需要花費大量的時間、精力和金錢，這包括繪畫或制作雕塑所必須的材料費、日常開支等。這些全都是美術家自己的投資。如果該美術品沒有按有關必要的程序進行保險，一旦受到意外的損失，美術家的情緒必然會因此而壞到極點。

美術作品可以享受不同級別的保險。美術家偶爾創作一幅價值并不高的作品，不需要投保特殊級別的保險。如果該美術家將該美術品作為家庭陳設的一部分，假設美術家的保險單上沒有明確聲明排除美術品，那麼這件美術品就可享受家族財產保險。如果美術家的保險單將美術品排除在外，就應

及時地通知代理人，將該聲明從你的保險單上卸掉，只有當美術品被看作家庭財產的組成部分，才可享受普通保險或家庭財產保險。臨時存放在家里的美術作品不能享受家庭財產保險，除非保險單上有附加條款有特別的注明。通常，這種“附加”保險費用并不貴。享受家庭財產保險的美術品的保險費的多少，取決於投保的美術家採取的預防措施如何。如果一幅畫被毀壞，保險公司通常只付給該畫材料相當的賠償費。但是，如果投保人認為他的美術作品價值較高，就應事先請一位公認的權威人士，可以請代理人或者著名美術家來鑒定，然後再把鑒定結果呈送保險公司。如果保險公司接受了該鑒定，投保人又向保險公司對該畫付出了一筆附加的保險費，一旦該美術品受損，就可以得到更高的賠償費。如果鑒定出該美術作品的價值很高，保險公司當然就會索賠一筆更高的附加費。

嚴肅認真的美術家花大量時間、精力和物力，可能創作出具有很高藝術水準與價值的美術作品。如果這樣的話怎麼辦？美術家就應尋找一項單獨保護這些美術品的保險項目。許多保險公司都單獨設有“美術作品保險”的特別服務項目。幾乎所有的代理人都能為你代辦這種特別的事情。該“美術品保險”承擔破裂、磨損、腐爛、蟲蛀、自身缺陷以及修補過程中遭受的損壞以外的所有損失或損壞風險。

但是下列情況一般不享受普通美術品保險：

凡是向公眾開放的博物館、美術館、美術院校、交易所陳列的美術品，不能享受普通美術品保險；美術作品所有權屬於聯邦政府、州、市、縣政府所有的財產，不能享受普通美術品保險；美術作品是臨時展覽性質，不屬投保人所有的財產，只準予90天的保險，逾期必須特別允准；在博覽會以及國內外類似場合展出的美術品，不能享受普通美術品保險。除非保險單上對上述場合有特殊說明。

如果美術家希望在自己的保險單上包含以上情況，就必須向保險公司提出申請，經同意後，再向保險公司交納特殊的保險費。這里應當說明，享受普通美術品保險還有凡屬於大專院校或中等學校和旅館保管的私人收藏的美術品。

投保“美術作品保險”的美術新作應受“美術作品保險”的保護，如果該作品投保的價值不超過保險單總價值的百分之二十五，它的投保價值就按實際票面價值。新作必須在開始創作起九天之內向保險公司申報，否則，逾期就得交納一筆額外的費用。在這點上往往被很多美術家所忽略而蒙受不必要的經濟損失。

如果美術作品從美術家手中轉交出去，就必須考慮到美術品的保險。美術家如要煩瑣地將美術品送往博物館、展覽館和代理人手中，以及送交未來的客戶審查。就產生了一個不容忽視的現實問題。當美術品不在美術家手中時，由誰負責美術品的保險？但是這個問題很難準確的回答。

“美術作品保險單”中包括了美術品經常地被送往博物館、美術館或被送交代理人的風險，美術品在運送過程中和到代理人手中的風險。博物館、美術館和代理人通常為他們掌握的美術品投總括保險，而美術家就不必聲明自己的作品已保過險，但美術家與委託人之間必須簽訂協定，規定美術品投保何種級別的保險，由誰支付保險費？有聲望而作品又備受歡迎的美術家往往會堅持委託人支付保險費，一般的美術家只得自己支付這筆費用了。還有一個現實的問題值得注意：美術家的作品價值可能上下波動，必須要把這種可能發生的事實反映在保險單上。美術家應當具有一份專為個人特制的“美術品保險單”。總之，為美術品投保恰當的險別對美術家和商業美術家都是很有必要的行為，特別是在今天更是應該如此。

專門的商業美術和商業美術家

首先必須指出，絕大多數成功的商業美術家都是專門家。他們不管怎樣都較之普通商業美術家的生活條件優越得多。商業美術領域非常寬廣、紛繁複雜，要求美術家應在認定會有所成就的方面有所專。在大城市里，普通商業美術家都是無名之輩。因此，我建議初入商界的美術家一定要學會精通一樣，如果你在某方面發展到熟練、出色的程度，你就能找到工作。當你成為這個專業的富有能力的專家時，你就可以嘗試另辟蹊徑。

普通商業美術家通常處在小城鎮。作為小城鎮的藝術家，多半繪制各種標志、設計舞臺服裝和布景、壁畫；偶爾也替人畫像、修飾古畫、教成人訓練班或從事其他的美術活動。如果你處在小城鎮，就應當盡可能多才多藝，繪畫、插圖、廣告、雕塑等等畫種都應該會一點，只有這樣你才不會長期悶着沒事干。

專業化的問題是一個比地域的選擇更為重要的議題。你打算從事的專業，也許並不取決於你在什麼地區居住和你想要服務的市場在哪里。確定你的專業是相當重要的。事先必須經過仔細的調查和研究。首先，你應當熟悉商業美術領域的傳統專業；然後你應當確定哪個專業在工作條件、經濟收入、提升的可能性等方面更吸引你；最後，你還必須確定在什麼專業你的特長才能得到充分發揮。要作出最後決定并不容易，建議你盡可能尋求他人幫助。可能你的朋友更能清楚地看到你的專業優勢，即所謂“當局者迷，旁觀者清。”

有幾本書詳細地介紹了一些公司、組織的工種。如：黑德的《商業美術界的職業與就業機會》、凱佩爾的《攝影行業的前景》、達萊曼波的《戲劇業的職業與就業機會》、霍普克的《職業大全》和《假期求職指南》等，今天，在一些大的藝術組織和公司，專業分工非常細，以適應商業社會的需要，下面分別介紹一些最多見的商業美術領域的專業。

卡通以線條畫為主，分為幾種不同的專業：連環卡通是由一組或幾組卡通畫組成。幽默卡通是大家熟悉的出現在報紙上那種引人發笑的卡通畫。編輯卡通就是編輯對國際、國內大事的觀點的闡釋。政治卡通幫助人們區別不同的候選人或政治團體的特征和觀點，這類卡通注重人物外表特征并予以誇張。體育卡通反映各種體育運動。還有一些特別的卡通畫，如：里普利的著名卡通畫《信不信由你》，一個卡通畫家所畫的數以千計的生動有趣的“畫面”，最終能以一定的內在邏輯性串通起來成為動畫。

美術字設計師專為廣告、招貼、包裝、標牌和信箋信封設計字體。他們設計出來的字體非常優美，富于變化，具有強烈的節奏感。這種效果是印刷體無法達到的。美術字設計的專業化主要表現在字體的大小和用途上，而不在字體的形狀和類型。有的美術字設計師專門為廣告、標牌、信箋信封設計精美字體。這是一項既費時又要求相當精細的工作，需要採用特殊工具來完成。有些美術字設計師專門設計海報，這是一種用于櫥窗陳列或發布特殊通告的手寫廣告，這種廣告通常是設計師用畫筆信手一揮而就的，有些美術字設計師專門設計櫥窗美術字，有的則專門設計、繪制戶外大型廣告牌上的美術字。

插圖畫家主要為出版物繪制說明性的插圖。插圖畫家的專業化程度相當高。這個專業的幾乎所有人都是畫某類插圖的專家。也許專門繪制某類故事插圖，如愛情故事、冒險故事、科幻故事等等，或者專門繪制某些物體或動物的插圖，如汽車、飛機、輪船、狗、貓等。在時裝設計方面，也許只畫婦女時裝、或只畫男子時裝或只畫兒童時裝。此外，也許只畫某種體育運動，如壘球、足球或拳擊等等。也許只用水彩或水墨或採用其他工具或方式繪制插圖。

圖形設計者一旦成為這方面的專家，就業相當容易。他們有的專門從事廣告設計、包裝設計，有的則在出版社、報社、電視臺、印刷公司任職。有時，圖形設計師自願成為無固定工作的自由職業者，他們應客户要求承接任何設計。但他們很少能夠有足够的委托任務，而使自己專業化。

圖形設計師確定印刷品的最后形式，即確定版面的安排和採用何種插圖、照片、圖片、字體和字號等。也許還由他確定印刷紙張和印刷材料、確定印刷品的開本、裝訂，以及作出其他使該工作圓滿完成的必要決定。版面設計師的設計還適用于廣告招貼、廣告牌、報紙雜誌、照片封套、電視廣告、幻燈片、書籍、目錄等等。

幾乎所有工業美術設計師都是自由職業者，他們或是按合同取酬，或是按年終取酬。工業美術設計日益專業化。盡管工業設計專業的佼佼者會承接任何工業產品的設計，但也有些杰出的設計師只專門人事某種工業產品的設計。工業美術設計不僅使工業產品外觀更具有吸引力，而且設計的工業產品使用更加方便、安全、舒適。工業美術設計一般包括從飛機等交通工具、探測裝置、一般工具、機器到家具、燈具、玩具等。當今幾乎所有為公眾所接受的工業產品，都經過了工業美術設計師之手。

影視、戲劇行業需要許多各種各樣的商業美術家：舞臺設計師、舞臺服裝設計師、化妝師、卡通畫家、美術字和標題設計師、壁畫家等等。與專業舞臺和影視制作有關的美術工作也日益專業化。這是因為對以上美術專業工作的質量要求很高，而且要求要與影視、戲劇行業的各個環節緊密聯系。

近年來，包裝業得到了突飛猛進的發展，專業化也隨之而日益加強。有的包裝設計師專門設計香水、珠寶等包裝，有的則從事一般的日常生活用品或藥品包裝設計。包裝設計是產品的包裝材料和包裝裝潢圖案的设计。設計工作由專業設計人員或自由美術家完成。該專業是由有一定聲譽的美術家與某個制造商簽訂合同并在其支配下工作。有時，設計師可能得到特別委托。

廣告招貼畫家繪制的設計稿或完成稿只用于廣告宣傳。廣告招貼是商品推銷和各類事務宣傳的工具。例如：旅行社的旅游宣傳廣告、劇院外的電影廣告、火車站的商品廣告等等。廣告代理處、商店的廣告部設有較大的廣告制作室，一張廣告可能得由兩人、三人甚至更多的人共同合作完成。如一個人設計構圖，一個人設計字體，另一個人負責處理其他細節。在只有一個廣告畫家和一個助手組成的小的廣告制作室，廣告畫家必須從設計到制作一手全部自己完成。

大多數表面裝飾設計師受雇于某個制造商，專門為制造商的產品進行表面裝飾設計。如有的設計師只設計婦女衣料，也有的只設計男子衣料，有的只設計壁掛或室內裝飾材料，也有不少表面裝飾設計師為藝術工作室工作，還有少數自由職業者應不同客戶的要求專門從事一種或兼顧幾種表面裝飾設計。表面裝飾設計主要是對各種織物或塑料表面的美化，也可對各種壁磚、地毯、毛巾、桌布、床單、餐巾紙、牆板、地板磚的表面進行美化。

攝影師傾向於專門從事某項攝影工作，這就決定了他們是受雇于人或

成為自由職業者。在出版社、大型藝術工作室、商行和代理處工作的攝影師通常是按周計酬并不比其他商業美術家少。有成就的攝影師可能成為高級管理人員或成為自由職業者。當一個攝影師能夠生動再現客觀物體時，他（她）就可以算是個藝術家了。也就是說，一個攝影師能夠攝出意義深遠，形象生動并能引起公眾產生共鳴、令公眾激動不已的照片，那么他（她）無論從何種意義上說都是一個藝術家。對這種人才的需求是永無竭止的。攝影師的工作是用說明性圖片增強雜誌和書籍上文字的表達力；為電視攝制富于想象力的片斷；為電影攝制豐富、動人的場景；為影視、戲劇提供服裝、道具的照片資料；為影視制作提供歷史資料；制作引人注目的廣告等等。只要哪里有什么事件可以報道、有信息可傳遞，有產品需要推銷，或有什么事件、人物值得新聞報道，哪里就需要攝影師。

應用美術教育

如果你有天賦，或者說你有成為美術家的“資質”，那么你的基礎訓練可以大大削減或完全省略。如果你沒有這樣的“資質”，你就應在基礎訓練上多下些功夫。你必須確定你的最終藝術表現手段，至少必須確定你受訓的方向和類型。最后，你的經濟狀況將決定哪種學校或私人培訓適合于你。

并没有什么法律規定要求進入美術界的人必須具有某種資格證明，美術師範和建築行業例外。換句話說，如果你有一定天賦，又有持之以恆的自學和實踐能力，并且有一個可得到建設性批評的美術職位，你無需受任何正式教育就可以成為藝術家。有些著名的美術家就是這樣自學成才的。但大多數美術家，無論是美術家或者商業美術家均受過某種正式的美術訓練。

“我怎樣才能成為一位商業美術家？”這個問題的答案，取決于你已掌握的技能和希望你進入的行業。如果你的藝術技能已發展到相當高的程度，并且你只希望將這些技能發揮到商業美術領域，那問題就相當簡單了。你只需選修幾門課程，了解該行業的新技術、新方法和新觀念。真正有能力的人只需要選修二、三門課程就行了，但具體地應選哪二、三門課程呢？這又完全取決于你的個人需要。

對渴望成為美術家的人來說，真正重要的問題是：“我需要接受何種訓練？”和“我能在哪里接受這種訓練？”實際上，這兩個問題應分為美術領域和商業美術領域兩部分來回答。盡管兩者採用的是相同的材料和大致相同的技術，但兩者的實質，意圖和方法都有明顯的不同。因此，美術和商業美術各自都要一套獨特的培訓方式。不管你最終將進入什麼樣的美術領域，你的基礎訓練都應從素描開始，有些教師會要求你從石膏模型寫生開始，然后是靜物寫生、戶外寫生、雕塑速寫，再是人體肖像，最后是創作實習。各個教師訓練的方法不盡相同。許多教師反對學生臨摹，初學者也不例外。如果你事先作出一些決定，就可以制定出一個最有效、最有價值、最有實質的學習計劃。如果你已確定了想進入的行業，工作對象以及具體的工作，你就應該制定一個特別的學習計劃，或者進入專門的培訓學校學習。舉個例，如果你想成為卡通畫家，就應進入專門學校學習培養你成為卡通畫家的課程。

如果你打算成為一名商業美術家，而沒有確定自己喜歡的專業，或沒有什麼特別突出的技能，那你最好先進設有商業美術專業的學院學習。學院第一年的課程主要是探究性的課程，介紹商業美術界的各個專業。這就給你一個仔細分析各類工作及其表現手段的機會，幫助你確定對你最具吸引力的專業。

如果你已選定了最終的專業，那么你學習的課程就應該有所選擇。你應當儘可能多選擇一些與你專業有關的課程，這並不是說你應排除所有其他的課程。恰恰相反，其他專業的一些訓練，往往有助於你更好地理解你的專業技能。

如果你把攝影作為你的藝術追求，你就需要學習一些理論知識，并用實踐來提高你的技能。在學校，學習所有可能使你深入了解各種攝影技術的知識，許多學校不同的系都開有攝影課程，其功用不盡相同。如藝術系的攝影、構圖、新聞系的新聞攝影、醫學院的醫學攝影等等，你應儘可能選修所有這些課程，另外還應選修一些與攝影有關的課程。如圖片編排、影視制作、音像制作等等。在業余時間或假期，爭取為最好的攝影師當助手。如果找不到有報酬的工作就為學校或組織的出版物服務，這樣，你可以利用他們的設備和器材學到一些經驗。

如果你對雕塑感興趣，你必須像畫家一樣自己擁有一些材料和工具，你將使用的材料有粘土、石膏、木頭、石頭、金屬、金屬絲和其他可塑造成形的東西，這些材料可以被彎曲、雕刻、打鑿、切割、焊接和做成模型。為了熟練準確地將材料塑造成形，你必須全面透徹地了解這些材料和工具的性能和特點，這必須成為你學習計劃中的一部分。素描對雕塑家很重要，而其他繪畫技法則沒什麼價值。

如果你想成為畫家就應當學習油畫、水彩畫、酪彩畫、水粉畫、丙烯畫和色粉畫的技法，以及當前藝術市場已經出現的新畫種、新技法。學習通常從靜物開始，然后是風景、人體、肖像，最后是創作實習。你會發現學學版畫是很有價值的，版畫與繪畫有着緊密的聯系。而雕塑方面的課程對畫家沒有什麼直接的價值。

如果你偏愛版畫藝術，你會發現版畫制作的方法相當多。版畫可以用許多不同的材料和方法制作，每一種都需要對相關的材料、設備、工具和制作程序特別了解。在進一步選定專業之前，你應盡量多花時間學習各種版畫的制作技術。了解一些繪畫和雕塑方面的基礎知識對你制作版畫很有價值。這應當作為你訓練的一部分。

你越早作出象“想成為哪種商業美術家”那樣的決定，對你的學習越有利。二、三、四年級你可以任意選修課程，如果你已經選定了最終將進入的領域，你就可以盡量選擇與你未來工作有關的課程。並不是所有的學校都會讓你自由選擇課程，有些學校只會讓你選擇專業。一旦你作出決定，就可能被刻板的課程設置所束縛。但沒有必要討厭這個學校，它可能對你有利。如果在商業美術界沒有什麼背景，也沒有合適的生存手段，你的課程最好不要選擇得過於龐雜。如果該學校在商業美術界的歷史悠久、聲譽卓著，那麼學校肯定知道要掌握些什麼，並將其反映到課程設置中。

這裡，需要進行必要的說明，美術學習的課程並不是固定的，一成不變的。即使美術界公認的權威們的意見也有分歧。

怎樣選擇適合你的美術院校

選擇學校往往是一件棘手的事，你最明智的選擇就是對學校進行全面、徹底的調查。收集所有你能收集到的信息。你的終身職業和收入可能就靠它了。沒有一個學校能夠被稱作能滿足所有美術需要的學校，不管它的課程設置如何精細、設施如何齊全。這是因為美術家們和渴望成為美術家的人的學習需求是千差萬別的，比如說一些人想在短時間內提高某些藝術技能，而有些則選擇美術或商業美術作為自己的終身職業，因而至少需要修定該專業的全部課程。在這兩個極端之間的確存在很大的差別。

美國有2000個不同的學院和組織以這樣或那樣的方式提供美術培訓。從一人任教、閣樓式的教室到夏令營培訓、函授培訓，到兩年制社區學院，最后到四年制本科學院，真是五花八門。那麼，你希望美術在你的生活中占據什麼樣的地位？你參加培訓目的是什麼？你能花得起多少時間和錢接受培訓？你的特長是什麼？你願意在選定專業之前先對美術界作個大致的了解嗎？坦誠地回答這些問題會展示出你的目的和意圖。一旦你作出決定，你就可以選擇學校了。有一些重要事項，是你必須盡早考慮的問題：

在你調查一個美術院校時，盡量要求各方面的幫助。首先，與已取得成功的美術家交談。他們對美術院校的見解往往相當可靠，並且他們也會很樂意地告訴你。當地學校的指導老師也會給你提供許多信息。還有，你應找到所有你感興趣的學校的簡介，這種簡介會提供諸如學費、課程設置、學習時間等基本消息。在你作出最后決定之前，盡可能找機會與你感興趣的學校的畢業生交談，他們比其他人更了解他的母校的情況。

各個美術學校的人學要求都不一樣，許多學校要求學生高中成績優異，有良好的履歷，並且有某種特長，而有些學校只要你交學費就行了。后者可能會要求你參加一些表面的美術“考試”，而實際上起決定作用的還是學費。一般說來，入學要求越嚴，教學質量就越高。因此，在所有條件相同的情況下，應該擇入學標準最高的。

想在較好的美術學校呆下去跟入學一樣困難，這樣的學校的教學制度往往相當嚴格，但實際上這是唯一使你學有所成的手段。要想將來成為一名成功的專業美術家，就必須很有能力。如果學校一味地遷就你，收了你的錢，草率地讓你畢業，這就很 unfair。這樣的學校只會浪費你的錢，浪費你寶貴的時間。

對一個美術學校師資情況的調查結果，可能令人感到非常困惑。通常校方利用著名美術家的名字打廣告。將他們的名字列入學校簡介的教師名單中，而實際並沒有安排他們從事實際教學工作。如果你想從師於學校宣傳的某位美術家，你就要求校方直截了當地回答你該美術家將在你的學習課程中教授什麼課。什麼樣的人才最好的美術教師？對於這個問題，筆者很難給你一個確切、可靠的答案。一般來說，成功的美術家任教比沒有專業實踐經驗的強。有幾年教學經驗的美術家往往又勝於初為人師者。教學本身就是一門藝術，需要時間去發展完善。

參觀一所學校，首要的是看該校的教學設施是否够用，是否符合職業標準，是否狀況保持良好，學生使用是否方便，有多少工具由學校提供，有多少得由學生自己購買？還需檢查非教學設備和設施是否齊備。如音像設備、圖畫館的翻拍設備和復印設備、以美術展覽場所等。必須注意是否有足夠的材料供學生使用，弄清哪些材料由學校提供，哪些由學生自己購買？教室應當相當寬敞，正常的教學活動不至受阻或受擾。教室還應該光線充足、通風良好。學生進行體育活動和社交活動的活動休息室應裝有通風設備。

如果你打算住校，那麼寢室和食堂都應看一看。不要讓設施外表的新舊左右你的判斷，外表的新舊對教學質量並沒有什麼影響。除非你在美術界有一定的經驗，否則你會發現區別這些教學設施的好壞並不容易。如果你缺乏必要的經驗，最好在參觀時帶上一位有經驗的人，這個人可以一眼看出許多沒經驗的人看不出的問題。

教學側重點可以從教師的主要觀點和無意識灌輸於教學中的東西看出

來。如果你的教師中多數人有美術實踐經驗，那麼課程就會有美術的傾向。如果你的教師多數是或曾是商業美術家，那麼教學中多半會傾向於商業美術。教學側重點不同對學生的影響也不同，如果教學側重點與你的志向不一致，你就有可能學不好。最好的辦法就是通過與該校的畢業生交談，了解學校現有的教學傾向。這些畢業生完成了學業，進入工作崗位，很快就會發現他們的優點和弱點，並知道其存在的原因。

有的學校會設美術概論課程。你可以從中了解美術界的許多概況。第三種學校則只開設有單獨一個專業的課程。

你應該選擇什麼樣的課程，取決於你的目標和你想從事的具體職業。如果你已確定了具體的職業，就應該選擇與該職業緊密相關的課程。如果你還沒有拿定主意，就應該選擇你有機會調查、了解的課程。

畢業後，面臨的最大難題就是找工作。剛畢業找工作可能會很困難。這就是為什麼你首先應調查這個學校是否有安排工作的服務，然後弄清安排工作的成功率。越能將學生安置在好的工作崗位的學校就越好。

畢業文憑是應當考慮的，許多美術家單靠出售美術品不能得到滿意的收入，因而求助於第二職業作為補充，在證明自己能勝任這個第二職業時，文憑就很重要了。一切條件相同的情況下，選擇能授予最有可能使你獲得第二職業文憑的學校。

函授美術教育

函授培訓真的對學習美術的人有所補益嗎？只有你自己才能回答。這取決於你的性格，你的時間和你的經濟狀況。

在家里自學需要很強的自我約束能力，而許多人都缺乏這種能力。如果你確信你適合自學，並且你的時間和經濟條件有限，而又不允許你有其他的選擇，那你就報名參加函授培訓。調查函授學校也必須象調查其他學校那樣仔細。

大多數函授學校只是組織起來賺錢的商業團體，與其他所有的商業團體一樣，其中有誠實、高尚的，力圖使你花錢得到真正有價值的東西，也有無耻的、唯利是圖的。要區分這兩類學校並不容易，你必須搞清楚其目的，以下的建議供你選擇函授學校進行一些判斷：

不要報名參加速成班，學習需要時間，不可能一蹴而就。不要簽訂要求你培訓期間自己購買工具和材料的函授合同，也不要相信學校會免費提供一切工具和材料，如果學校向你提供購買工具和材料的優惠單，你必須仔細看清各項細則，並將該優惠價與其他地方的價作個比較。不要因校方許諾畢業後給你一份工作而簽訂合同，因為沒有哪個學校能夠確實保證你畢業後有一份工作。

不要對不可能的事抱有希望。如果函授學校只要你交一幅小小的綫條畫以確定你是否可能得到獎學金，不要接受。這只不過是“招徠”生意的伎倆罷了。不要簽你還不明白的函授合同，如果你對合同的理解有困難就向律師諮詢。不要請函授學校的代理人給你解釋，因為他必然要為自己說好話。

如果你要找高質量的美術函授學校，你就必須舍得花錢。避開那些“削價”學校和那些給予特殊經濟優惠引誘你入學的學校，以及付佣金給介紹其他人入學的學校。

有名的函授學校會給你一份簡介，上面清楚、明確地寫明你將得到什麼和你應付多少錢。一些優秀的函授學校均是國家函授教育聯合會的成員。（國家函授教育聯合會地址：2009華盛頓特區，西北第十八號街1601號（Locaed at 1601 Eighteenth street N.W., Washington, D.C. 20009）。

下列學校將提供美術函授培訓：

1. 亞歷山大繪畫學校
2. 美國學校
3. 美國攝影學校（職業學校的一個分支）
4. 藝術專科學校
5. 手工藝術學校
6. 卡通社
7. 職業專科學校
8. 卡通畫家合作社
9. 芝加哥室內裝飾學校
10. 榮加歌技術學院
11. 大陸學校
12. 著名藝術家學校
13. 國際函授學校
14. 凱支娜藝術學校
15. 終身職業學校
16. 馬威藝術學校
17. 梅林一恩納布尼特
18. 國家水彩畫學校
19. 國家時裝設計學校
20. 紐約攝影學院

21. 紐約室內設計學校
22. 北美函授學校
23. 諾伊-凱斯特美術學院
24. 羅蘭·派爾森·皮里凱特畫室及弗蘭德斯畫廊
25. 現代攝影學校
26. 美術指南之聲
27. 華盛頓藝術學校

這些著名的函授學校開設的課程有：

- (1) 丙稀畫；(2) 廣告藝術；(3) 建築；(4) 美術史和美術評論；(5) 美術師範；(6) 設計基礎；(7) 卡通；(8) 工藝美術；(9) 素描；(10) 時裝繪畫；(11) 膠片制作；(12) 插圖；(13) 室內設計；(14) 油畫；(15) 彩色粉筆畫；(16) 版面設計；(17) 攝影；(18) 紡織設計；(19) 水彩畫。

短期的美術教育

非學分制的夜校，周末學校和暑期學校多由美術學院、美術專科學校、地方成人教育機構、基督教青年會、美術組織和團體以及美術家個人主辦。一般說來任何人只要交得起學費，他們都會接收。但有時有些學校只限收成人，有些則要求學員具有某種程度。有時，這樣的培訓只為某個組織的成員提供。

這種非學分制的美術培訓學校的課程設置沒有統一的標準。有的設置的課程是美術院的正規課程，而有些夏令營學校設置的課程則完全沒有任何規定和要求。撇開這兩者，你還會發現許多各式各樣的非學分制業餘培訓學校，廣布美國各地。而學分制培訓通常由各美術大專院校主辦，白天全天上課，計算學分的學習量沒有統一規定，要由培訓時間決定。如果業餘培訓的時間只有相應的全日制規定時間的一半，那麼學習量也減半。如果時間一樣，那麼學習量也一樣。在程度相等的情况下，業餘學分制培訓通常會授予畢業生與全日制教育同等的畢業證和學位證書。

怎樣出售商業美術作品

在自己的工作室里，按照與甲方客戶簽訂的合同要求，每個星期完成五到九項工作任務，並在周末獲得支票。這是自由職業的商業美術家的基本情況。你簽訂的合同多寡，任務是否飽和，取決於你的藝術才能、經濟力量、業務往來情況、並與所從事的專業、推銷能力、工作速度有很大關係。

幾乎所有的商業美術家都希望能這樣生活與工作。因為“自由的工作”總是被人們認為是和悠閒、獨立並且富有的生活聯系在一起的。這是事實，但是，只有極少數的商業美術家可以這樣工作與生活。大多數商業美術家為維持生活還必須從早到晚的不停勞作。並且時時刻刻擔心他的客戶會離他而去。

當然“自由職業”自有它對商業美術家兩個有利的方面：第一，“自由的工作”具備了掙錢的好條件；第二，它使商業美術家能夠自己自由地掌握工作時間。但是，這有利的兩個條件必須有充足的商業美術業務作保障，美術業務充足。中等商業美術家一年能掙一萬五千至一萬五千元，而更有能力，更成功的商業美術家一年可以掙一萬五千至三萬美元，少數特別杰出的一年可掙至五萬至十萬美元或者更多。這些數字總會隨社會經濟狀況的變化而劇烈地變化。

剛剛開始工作的商業美術家的薪水一般都不太高，大多是按周計酬。他們往往都傾向於在這一工作中好好鍛煉自己，並最終確定某個專業，以便更好地發揮他們的優勢與特長。但隨着他們在該專業技術與藝術的不斷成熟，他會發現適應的範圍反而越來越小了。原因是：沒有哪個雇主會對某種作品有持續不變的需求，並且，只有少數雇主能付得起一個技藝超群的“專家”薪水與費用。而看不見更為有利可圖的自由美術家的巨大的商業美術市場。

一般情況，初出茅廬者每周可以掙到一百二十五至二百五十美元。薪水的多少會因美術家的能力，所受的教育、工作部門以及以前的經歷的不同而改變。幾年後，因為工作能力的增強，每周就可得到大約二百五十至三百五十美元。許多公司的年終分紅或利潤分成還可以使之得到相當於一個月工資的額外收入。

大機構的藝術部主任，藝術總監、高級設計師等有經驗並居于高級職位的商業美術家一年可以得到二萬至五萬美元或者更多，要達到這樣的水平，需要卓越的才能、廣博的藝術知識，高超的藝術鑒別力以及出色的個人藝術技能。有些商業美術家一開始只是個藝術學徒，經過多年的個人奮鬥，最終成為高級管理人員或從事自由職業工作的商業美術家。而大多數人却居于不好不壞的中間狀態。

要試圖當“自由的工作”的商業美術家，需要經驗、勇氣和資本，因為管理一個藝術工作室是件棘手的事，除非美術家對此有清醒的頭腦，並精心地管理和經營它，否則就不可能取得成功。一個從事自由工作的商業美術家必須自己去尋找客戶，並迅速、準確無誤地完成任務，才能得到滿意的報酬，然後再次尋求再次的委托合同。

我在前面談過美術家求職的一些必要的方法及組成要素，商業美術家尋找客戶爭取簽訂新的委托合同與求職有很多相通的地方，並且有一定參考價值。“自由職業”工作的商業美術家要具有精心選編的代表作選集；簡明扼要的個人簡歷；與客戶的計劃；精心計劃的面試策略；持續的、時間間隔得當的跟踪信；活動記錄。在這裡，筆者還將重申上面提到過的一些建議，並將再提出一些建議和方法。最基本的銷售原則是：賣東西給你熟悉的人比賣東西給陌生人容易。你越了解你未來的客戶，你就越對他的願望、需求、喜好、計劃、性格或其他條件熟悉。《廣告商標準名錄》、《零售商店名錄》、《麥迪遜手冊》、《美國製造商名錄》（托馬斯）、《美術用品公司手冊》、《普爾公司記錄》、《世界編輯、出版商年簽》、《高級管理人員》、《丹·布萊德斯特指南》、《製造商名錄》以及《藝術市場》等書，可以在任何大的圖書館找到，並有助於你調查一個公司，可以向那個行業的熟人與朋友了解情況，該公司的年終報告也能給予你了解情況作必要的幫助。這些你能收集的情況與信息越多越好，一旦你收集到所有可能收集到的信息，就應當細致地分析這些信息的內在的東西。努力確定該公司對哪類作品感興趣，有什麼特殊要求，誰有委托決定權等等。接下來你要認真仔細地準備你的代表作品選集。一個商業美術家的代表作品選集，除內容以外，就在各個方面與前面所提到的求職的美術家的代表作品選集一樣，具有吸引力、整潔有序、清新明快、富有美感。並且在內容上要反映美術家的特長；及客戶的興趣。不要將你偶然制作出色的作品放入代表作品選集內，也不要放入客戶不感興趣的作品。給客戶看他常買的東西，不要企圖改變他的興趣，除非你跟他已經很熟，而且你有足夠的時間，給客戶看五、六張他感興趣的樣品作，會收到很好的效果。另外，你的代表作品選集已經羅列你所有的作品，只需展示一些出色的佳作。因此，你必須經常地更新你的代表作品。

作品選集不用活頁夾行不行？有些職業美術家不用活頁夾式的代表作品選集，他們將自己所有的作品制作成彩色幻燈片，幻燈片裝在一個附有放映機的小盒子里，而原作按客戶的要求送交客戶。

作品選集能不能選學生時代的作品？如果這些作品能說明你具有與該工作有關的能力，或對你尋求的這項工作會有重要意義，就可以包括進去。但只有那些已經售出的樣品作，才能為你的代表作品適集增添光彩。

你的代表作品選集不應當只有原作，這會給人一種你的作品從未賣掉過的感覺。如果在代表作品選集的頭兩頁，一面是原作，一面是復制件，這樣效果更理想，如果原作已破舊不堪，當然採用照片或影印的方式要好些。但通常不宜大量採用照片或影印件，這樣會給人一種濫竽充數的感覺。

商業美術家的個人簡歷和找工作的美術家的個人簡歷雖然都是要在其中努力的表現自己的才能，但其中的內容是不同的。求職的美術家的簡歷或是強調工作經歷，或是強調學歷，或是二者兼而有之。商業美術家卻必須在簡歷中列舉出他完成過的美術委托任務，還必須說明其中有哪些特別出色的，是為誰制作的？完成的時間可以省去。可以提到受過的與該項工作有關的教育或特殊培訓。本人的社會經歷用不着談了。

你要用工整的字體，準確地在簡歷開頭寫上你的姓名、住址、電話號碼。簡歷的格式可以用求職的那種，也可以採用比較自由的形式無需象求職的美術家那樣正規。如果你相當靈活，藝術的表現方式又使你顯得與眾不同，你又何樂而不為呢？但必須確信這種方式不過火、不粗野。如果你拿不定主意，還是採用一一列出的正規格式更為保險。簡歷可以採用油印的、膠印的，也可用其它適當的印刷方式。但最好不用復寫的方法進行，也用不着那種印制太精美、太費錢的華麗的簡歷，因為簡歷要經常不時地更換、修改簡歷是必須的，太昂貴的簡歷使你在更換它的時候感到可惜。商業美術家在需要更換個人簡歷的內容或者需要修改它的時候，只需將新的內容帖在以前的簡歷上、重新復印，這樣又可以得到一份全新的簡歷了。

同樣，商業美術家寄給未來的客戶的每份個人簡歷都應附上一封說明信，更準確地說，是說明信附帶個人簡歷。因為在客戶看來，這封信是最重要的。這封信必須是一封不折不扣的自薦信。它的目的就是推薦你的作品，說明你的技藝、才能、個性的潛能。一旦你認識到並接受這點，這封信寫起來就不會感到困難。跟求職信一樣，商業美術家的自薦信也必須簡明扼要，直截了當，語法正確；不要有任何陳詞濫調，也必須是打字機打寫的原件。

那麼，這封信你要達到什麼樣的目的呢？或者換一種說法“我能採用什麼方法使未來的客戶按我的想法行事？”“許多書刊雜誌談到過推銷心理學的問題，你可以從中總結出什麼問題，那就是：這封信必須採取站在收信者的立場和態度來寫，才能得到滿意的結果。”掌握這種訣竅，關鍵就在于寫信人必須採用收信人的視角。比如，不說“我要多少錢才與您簽訂合同”，而說“您一旦與我簽訂合同，您將多方面獲利”。客戶獲利的一些途徑是得到優秀的美術品、節省開支、獲得巨大利潤、節約時間、得到滿意的服務。重要的是使客戶認為採用你的作品對他大有好處。

自薦信有固定的結構方式，商業美術界的職業藝術家的研究表明，儘管信的內容千差萬別，但結構都大至相同。自由商業美術家在寫自薦信時不妨

採用以下建議，將會收到更好的效果。信的結構順序如下：

引起注意：開門見山地提出觀點或構想，在開頭的一兩句就吸引住未來的客戶；誘發興趣：說明採用你的服務的必要性；表明優勢：向未來的客戶表明你是最佳人選；請求答復：建議未來的客戶採用最簡單、方便的答復方式。

自薦信可以按以上四點，每點一段結構，通常 2、3 點融合在一段里。沒有必要超過四段，詳細的內容是最好放在簡歷中說明。

現在的問題是：在信中，怎樣才能吸引住未來客戶的注意力？採用什麼樣的方法對初出茅廬的商業美術家最為合適？最有效的辦法是以一個具有傾向性的問題開頭，即一個使未來客戶渴望得到答案的問題。如果寫信的對象是藝術總監，可參考下列：

“您主管的工作室經濟處於何等地位？”

“在您未看到畫好的插圖之前，您怎樣才能肯定您委托的插圖畫家是最合適的人選？”對聰明、有獨創性的人來說，還有許多別的方法。例如：信中插入一些不同凡響或精妙的語句；採用色彩鮮明的信紙；採用與眾不同的寫信格式；打印的顏色和格式與眾不同。想要引起客戶的興趣，使他願意進一步關注你的特長，你就必須抓住他的兩個最基本的欲望——賺錢和擴大商業影響。如果你表現出有能力滿足客戶的這兩個欲望或其中一個，客戶肯定會對你感興趣。要做到這點，就必須在個人簡歷中寫明你最具吸引力的特長，表明你能勝任高難度的工作，你高超的技藝使你能夠向他提供優質價廉、迅速可靠的服務。

如果你在自薦信中提到什麼樣的刊物刊載過你的美術作品，並且告訴他們作品的完成時間，知名的專家的證明。哪一個著名的公司購買過你的作品和出售的準確價格。可以向他們表示可以先免費或收取少量費用提供美術作品的初稿，那麼，在競爭中你會首先獲得一定的優勢。

在寫自薦信時，你還應記住以下幾點：如果你的信是寄給一個公司的，你必須寫明收信人的姓名。考慮連續寫幾封自薦信，這會比單獨寫一封信能收到更好的效果。這樣的信不得少于三封，發出的時間間隔不得超過三周，確切的數量和時間間隔將取決於你想傳達的內容。另外還有一些值得注意的事情。如：英語必須地道、措辭得體、格式正確等等。有些人認為這些東西不如內容重要，不太注意。然而，事實上如在這方面的錯誤過於明顯，會使你失掉機會。

請求對方答復是自薦信的最後一項工作，也就是請求客戶同意讓你向他展示代表作的機會。因此，你必須直截了當地請求面試，你應建議客戶採用最簡便的答復方式。如：信中附上一張寫好地址、貼好郵票的明信片，客戶只需填上會面時間、地點，或者提供一個由你付錢的特殊電話號碼；等等。總之，不要使客戶覺得與你聯繫麻煩。

活躍在商業美術領域的美術家尋什麼是賺錢的買賣都有大致的概念，剛剛開始的新手可能不知道。一般的規律是：知道美術作品在宣傳廣告中的獨特力量，經常讓美術品派上大用場的公司一般會出大價錢。例如，能在全國著名雜誌上登載的廣告的公司，往往比在地方性出版物上登載同一廣告的公司付你更多的錢。著名的大公司會出大價錢。有許多商業美術家對這一條有不同意見。可是作為一般規律筆者認為還是可以成立的。

前面我們討論過寫信的方式方法，那麼，怎樣與客戶打電話進行聯繫更好呢？你要想達此預期的目的。必須事先有所準備，你必須知道你將說些什麼，怎樣說？你事先並不知道你們將交談的確切內容，但如果你事先對你想說的話有所準備，就不會在電話里抓不住要說的中心內容了。

時間就是金錢。每個商業美術家的時間都相當寶貴，因此必須將所有精力花在最有效的途徑上。他從不同時考慮五個以上的客戶，而著於客戶是否會出大價錢。因此，必須準備好聯繫客戶的名單，即一份按可能性大小順序、出價高低的順序排列的名單。然後再作出電話聯繫和書信聯繫的決定。

在前面，我們談到過與雇主面試的有關注意事項，儘管是給求職美術家的建議，但對尋求新的客戶的商業美術家也適用。仔細研究那些建議，你會發現它們對你的言談舉止也有幫助，使你表現得更易為人所接受，更可靠、更有能力。

儘管面試前你給了一份簡歷給客戶，上面寫明你的工作經歷，還是要準備深入、詳細地談論你個人工作經歷。客戶還會喋喋不休的問你怎樣工作，為哪些人工作過？客戶希望你可以在通常規定的期限內，制作出象你的代表作那樣的佳作。不要希望面試人對你的代表作發表任何看法，如果他覺得你的代表作不理想，他會迅速，甚至草草結束面試。如果面試人覺得你的作品不錯，他往往不會說出來，甚至不在表情上流露出來。如果你問他的看法，他會不理睬，或者最多表示對你的作品基本滿意。當面試人急于與你以低價成交，不給你反應的機會，你就應該明白客戶已經對你十分滿意了。

如果你當場取得合同可能潛藏一種危險。你可能被面試人吹捧得神魂顛倒，而同意一些不令人滿意的條件。如果你得到合同，不為被老練的面試人的“您是個也不起的人物”的恭維話沖昏了頭腦。

面試的最後結果有三種：一是，面試人對你的印象不好，你一無所獲。二是，如果面試人確實喜歡你的作品，他會留下你的簡歷，向你要電話號碼，并表示一旦需要你的服務會與你聯繫。三是，他會與你討論如何簽訂合同的問題。

假使你遇到第一種結果，不要灰心喪氣。一個客戶認為你的作品很糟，另一個客戶可能認為你的作品是杰作。但如果四、五個客戶都認為你的作品不行，你就應當檢查檢查自己了。最好聽取一些有能力、有專業眼光的人的建議。如果是第二種結果，就表明你可能得到委托合同。你應當好好準備跟蹤信。這一點將在下面談到。如果當即就得到了合同，即第三種結果，那就表明你干得相當出色。

面試以後，如果你覺得沒有給面試的人留下好印象，你不必垂頭喪氣，也許你這種感覺是錯誤的。有些美術商總喜歡貶低美術家。況且，幾乎所有的美術家都相信他們會做得更好，他們不在乎一、二次不好的印象。如果你也有這樣的信心，就意味着天將降大任於你，這並不是黃梁美夢。這種情況下，你的跟蹤信也必須老練得體。你必須向該客戶表明事實上你比他想象的更有能力。要達到這點，需要精心策劃和準備，需要時間和勇氣。並且，美術家本人還必須確信這樣做確實有價值。

如果你覺得自己給面試人的印象很好，但還沒有得到合同，你就應在恰當的時候寄封信給面試你的客戶，以維持他對你的印象。這種聯繫時間和頻率是沒有限定的，只要你有重要的東西給客戶看。例如：你的作品被重要的出版物或展覽會採用，你完成了一件你認為特別有吸引力的新作，採用了一件新的技術或制作方法，得到了一個重要合同等。不管怎樣不要使面試後的聯繫超過二個月或三個月，如果你在面試後八個月內還沒有得到合同，就準備另外的面試好了。另找出路是最明智的選擇。

近況記錄也是商業往來必要的組成部分，對商業美術家也同樣重要。許多商業美術家認為作記錄是件費時間、毫無意義的事。正好相反，一個詳細記錄會避免不必要的重複和損失。這個記錄可以記得很簡單，但是，最重要的是要記。這個記錄可以是你的面試情況結果的記錄。可以記在卡片或小本上。每次面試後都應作如下記錄：公司名稱、地址、產品的類型，面試的日期和時間、面試人的姓名和職稱、個人簡歷和情況。每份簡歷應在左上角標號存檔、代表作品選集的情況，並且，給每件作品標上號，在卡片上列出作品的編號、報酬問題、信的發出時間和大概內容。一旦與一個公司成交，就應當記錄在小本上作為備忘錄。

作為一個商業美術家的工作實質是商品交易。因此，知道你的商業組織和人越多，你能得到的商業合同的機會就越多，為此，你必須抓住一切機會使客戶更多的知道你的存在。在報刊雜誌上打廣告、為期刊寫文章、向慈善事業捐贈等其它技巧和策略都是可以試一試的事。

美術作品的標價問題，是每一個進入商業美術活動的商業美術家感到困惑與頭痛的事。用什麼樣的固定基數來斷定你是不是得到了比較合理的報酬呢？下面我們就美術家完成一件美術作品所付出的實際支出、日常支出時間價格來討論一下這個問題。

完成一件美術作品由你直接支付約基本材料費，照片費、模特兒費、道具費等費用可以算作實際支出。你在實際支出的基礎上加上日常支出，包括工作進行過程中的持續費用。如房租水電費、電話費、廣告費、雇工的工資、工具的更新費等等。最符合實際的算法是將這些費用折算成每小進的日常費用，乘上每月需要工作的天數和每天需要工作的小時數，再加上時間價格：你必須確定你的時間價格，這是估價你的能力的一種方式。美術家在同一段時間制作出的美術品的數量和質量不盡相同。目前最符合實際的計算時間價格的方法，是以每小時來計算時間價格，因此，你必須精確地記錄下你在該項工作上花費的時間，然後再乘上該項工作每小時的時間價格。舉個例，如果一項工作需要 9 小時完成，你每小時的時間價格是 10 美元/小時，那麼，該項工作的時間價格就是 90 美元。

綜上所述，商業美術家完成一件美術作品的基本價格應該這樣進行計算：直接由美術家本人支付的實際支出費用加上每小時日常開支乘上完成該美術作品需要的小時數，即日常的支出以後，再加上每小時的價格乘上完成該項工作所需要的小時數。

但這種計算的結果仍有可變動的部分，在商業美術家就美術作品與買方要價過程中，時間價格是可以改變的。這點使美術家們常常不太滿意。當然，實際支出和日常支出都是不能變動的部分，因為這是完成任何工作必須支出的費用。

各個商業美術家因為技藝不同、從事的美術工作不同，完成美術作品的季節及各自的生活環境、地域差別等諸多因素的不一樣。因此要回答你的的技藝每小時公平合理的價格到底應當是多少的問題，筆者也不能準確地回答。這必須由你自己根據你的實際工作情況來定，也許這樣，也只有這樣才算公平合理。可能因為你要價太高，客戶拒絕與你簽定合同，就必須把價格降下來。如果客戶根本不與你討價還價，毫不猶豫地就要接受你要的價格，

問題很清楚，這說明你的要價太低了。這些你都要根據實際情況自己拿主意。

不管你提出什麼樣的要價，美術商與客戶都要殺你的價，這是他們的習慣。不要因為他們一抱怨你的要價太高就馬上驚慌失措，馬上自己降低要價。但是，如果普遍都認為你的要價太高，當然你就應該把價格降到實際的水平。總之不要因為客戶的偶然的一次抱怨就降價，如果你將自己局限在報酬低廉的工作上，只能意味你放棄了多次更好的要價機會。

一般說，美術作品的最後價格總是由美術商來確定，對此情況藝術家總是不太高興，認為不公平，但是也不是絕對的，因為有時美術商在估計價格上看得更多，也更在行，並且也會公平地對待藝術家。但是在大多數情況下他們總想把價格壓得很低，並總想用盡可能低一些的價格與你成交，這是要注意的。

在價格上你能够怎樣對待，還取決於你的經濟條件是否獨立。至少你可通過仔細的預算，對你自己能够接受的最低價格心中有數，然後再與美術商進行討價還價。事實上老練的美術家有許多技倆與方法來證明，他們的殺價是正確的，由於沒有能力與美術商的壓力抗爭，初出茅廬的美術家很容易上當。因此如果美術商提出的價格低於你所能接受的最低價時，你就應該果斷地說不行。

儘管美術商殺價時用詞不同，但他們所用的借口與方法都是大同小異的，實質一樣，下面我們列舉一下他們所慣常使用的一些手段與借口。

在談判中美術商可能會認真的告訴你，這次的報酬低，但只要認真出色地完成任務，下次他一定給你報酬非常高的工作。但實際上，他以後可能會把另外的委託給你，也可以不再給你，主動權在他手中。總之他不會付你更多的報酬。還有一種就是他假裝出一付經濟上無能為力的可憐象。向你說他只有這一點點，請求你幫助他，如果你這次接受了工作，下次一定會給你回報與補償。但如果你相信他的謊話，下次他會用另外的手段與方法來對待你。

美術商殺價的另一種方法就是表示他對你的工作不滿意，他將另外找人做這工作，但是他還是可以給你一點報酬。如果你的作品能在別的地方賣掉，就應該堅決不接受他的不公平的建議。但是如果你所作的工作只能適於他，就應堅持據理力爭，爭取結果好一些，並要注意下次再和此人打交道要簽定正式的書面合同。

有時，美術商說他的委託工作非常急，希望你能接受時間的限制。但是當你按時完成工作並將作品交給他時，他就會借口你花在這件事上的時間實在太少，因此他只能少給你報酬。因此對待將要接的“快件”合同，一開始就要把價格談妥。有時美術商對待那些使用面較窄的美術作品也要大肆殺價，並會作出十分有理的樣子稱：“你會為這一點錢而精工細作工作嗎？”，還有的美術商在與你談價時，會正正經經地告訴你。本來他認為你的美術作品值很多的錢，但他們公司對各類美術作品早已規定了不同的價格，在這種情況下，他將咬定“規定”的價格不放鬆。他煞費苦心的做此把戲就是想叫你相信“規定”的價格是政策。當然你不能相信他，因為不到萬不得已，美術商決不會對美術品出個好價錢的。

也有些美術商則用威脅的形式想使與他談判的美術家就範，比如他會說他知道有很多要價比你低的美術家；如果你堅持自己的要價，將得不到任何合同；或者威脅你，他將要在其它的美術商面前損壞你的名聲。對此，你應堅決反對，並在以後再不要與他打任何交道。

從一個商業美術家的繁忙程度或他得到多少合同，並不能完全衡量他是否獲得了真正的成功。還是要看美術家每天的工作量是不是合理，所得的工作收入是否公平與優厚。受自然法則的限制，每一個人的生命與有效工作時間都是有限的，如果你讓報酬很低的工作占滿了你的一生全部時間，你就沒有時間與精力去尋找更好的機會。因此，你要充分估計自己的能力，確定自己應該得到的公平收入，決不能輕易讓步。也許最開始你會失去很多你想要的機會，但只要堅持下去，你將建立一個你自己理想的結果。

美國的商業美術作品市場

在美國，商業性的美術作品分為兩類：地方性市場與全國性市場。這裡讓我們分析一下它們的現狀及對美術作品需求的潛在能力。

一、地方性市場 一般，美術家的工作室都是利用樓上的閣子間、廢棄不用的地窖或谷倉。只要有了這一場所美術家就可以在這裡展示他的美術作品，並能吸引周圍的人及你的朋友前來參觀，他們可能購買你的作品。如果你的這個工作室恰恰在旅遊的風水寶地就更好。另外，可以利用你的工作室建立一個個人的或團體的藝術教育中心。只要你是個有信心，有能力的美術家，就一定能你的住地開始發展你的事業，機會永遠在你的身邊。

在地方上可以說你的機會隨時都有，只要你有才能又願意去干，小地方的人們對美術作品的需求——特別是畫肖像的愛好經久不衰，父母親請人

為他們的寶貝孩子畫肖像；小輩請人為他們的長輩畫肖像；一些社團請人為去世的或還健在的優秀公民畫肖像；學校、圖書館或者一些商業團體要為創作者、官員畫肖像，這些加在一起就是一個龐大的數字。

商人們有時也會在他自己的工廠、旅館、商店甚至辦公室舉辦美術作品展，並引以為榮。

有錢的富人們非常願意用壁畫、雕塑來裝飾他們的客廳。此外，大量的建築物、銀行、酒吧 都需要美術作品來裝飾。

如果你願意尋找，這些機會都能將你的藝術才能變成穩定的、持久的經濟收入。當你的名氣大起來後，很多送上門來的好機會接踵而來。

二、全國性市場 不同種類的美術市場有不同的需求。在美國有三十餘萬家公司經常購買美術作品，此作品數目要用百萬來計算，自然購買這麼多美術作品必然要花非常多的錢。

筆者從圖書館看到的期刊及書籍中注意到有很多經常性購買美術作品的行業，當然這僅是近期的統計數字，因為這些數字年年都在變化。所以盡管名錄相當龐雜，但并不能面面俱到，如《托馬斯目錄》、《丹·布力德特指南》等僅收錄了那些付過錢的公司，沒收錄的肯定更多。下面我們一一列舉名錄收錄的這些行業。

五千五百家廣告公司是各種商業美術家施展才華的地方，也是競爭最激烈的一個行業。他們不斷推陳出新，創造新穎出眾的東西，幾乎每家廣告公司都有藝術總監，許多家還設有專門的藝術部，主要搞插圖、廣告、包裝等形式的商業美術在各大圖書館可以找到每年出版一次的《廣告公司標準名錄》。名錄按字母順序進行排列。並詳細列出各公司的分支機構。職員名單、公司利潤、地名索引、公司地點及電話號碼等情況。另外它還收錄了一些國外的廣告機構。

一萬六千余家需要靠廣告宣傳來使公眾知道他們的產品的公司。這些公司通常有他們自己的廣告部，一般有一個藝術總監負責，他也是美術作品銷售的聯系人。廣告部採用的商業美術主要是用於宣傳產品的陳列，海報、信件及廣告。在《廣告公司標準名錄》上也可以查到他們的名單。這些公司一年內要花掉近四億六千五百萬美元用於各種商業美術作品。

三千七百家報社 該行業包括日報社和週報社。還有一些專門為報紙提供文章、漫畫等材料的報業辛迪加，它們雇傭大量的卡通畫家、美術字設計家、插圖家、制圖家等。這些公司的名錄可以在一些出版物上查找到。《愛爾·報紙期刊名錄》列有報業辛迪加的地名索引和分類名錄以及特殊信息；一本《報紙價格和發行日期諮詢有限公司》的書收錄了整個報紙行業的近期信息，還單獨發行了有關週報信息的出版物；《世界編輯、出版商年鑒》每年發行一次，列有各報社負責人名單和有關信息；《廣告征用公司名錄》也收錄了名錄。

二千二百家雜誌社 當你想到每種雜誌一年要發行十二期或者五十二期的時候，就會意識到他們對商業美術的需求量有多大。它們確是商業美術家大顯身手的地方。該行業不僅僅是我們平常在雜誌亭看到的雜誌，它還應該包含那些各行業的期刊。每種雜誌都有封面設計、版面設計、插圖及卡通畫。這些雜誌通常分高檔、低檔、商業雜誌三種類型。高檔雜誌的印刷非常考究，紙張也好，價格昂貴，付給商業美術家的報酬也最高。而低檔雜誌紙張粗糙，價格低廉，付給商業美術家的報酬也低。至於商業雜誌是專為某公司、企業發行的。你可以在《廣告征用公司名錄》、《作家市場》及《文藝市場》中查到專門的商業雜誌名錄，這些名錄對商業美術家都有用處。

一千一百家出版商 出版物需要的商業美術與出版物的類型不同有很大區別。兒童讀的書需要大量的插圖，而供成人讀的書只要裝幀設計。書籍的封面、扉頁、封底設計，插圖與廣告是出版商所需要的。在《廣告征用名錄》、《文藝市場》及《作家市場》上都登有這些出版商的名字。

七萬九千五百家百貨商店與專營商店 希爾的《世界零售商店名錄》列舉了一些主要大商店。它們為人事時裝、廣告、商品插圖的商業美術家提供了許多機會。

四萬三千家印刷公司 它們對美術印刷品的隨着時代是越來越迫切。今天平板印刷、絲網印刷、廣告招貼印刷都在採用多種商業美術手段。

四百家賀卡公司 供各種需求的賀卡，通過商業美術家的精心設計展現我們今天生活的很多方面，賀卡公司對新穎、獨特的美術作品的需求可謂求之若渴。這些公司的名稱及地址可在《廣告征用公司名錄》和《作家市場》中找到。

一千一百八十家電視和電影制作公司 電視電影中的片頭、片名、布置以及廣告隨着該行業的發展而提高。它們均可在《市場藝術》一書中找到。

另外還有二十二萬家企業，無論大小企業均需要商業美術。比如企業期刊、商品目錄、價目表、信函廣告等等都是商業美術家可以馳聘的地方。