

《明星课》

图书基本信息

书名：《明星课》

13位ISBN编号：9787801733597

10位ISBN编号：7801733592

出版时间：2005-6-1

出版社：国际文化

作者：蔡文

页数：223

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《明星课》

内容概要

演艺经纪人是娱乐圈至关重要，却不为大众所知的神秘群体。他们究竟是点石成金的造星高手？还是明星艺人的专职保姆？他们是明星可信赖的朋友？还是剥削明星劳动的资本家？

作为业内资深人士，本书作者历时十三个月，与十位国内卓有成就的演艺经纪人进行深度访谈，首次完整解密演艺经纪人的成长历史，操作规则与行业内幕。

本书第一次全面展现造星幕后的千姿百态，第一次深入揭示经纪人情感心路历程，第一次真实讲述经纪人和明星背后的故事。

对于梦想成为明星和经纪人的读者，本书是不可多得的第一手资料和入门指导；对于所有对娱乐界有兴趣的读者，本书是了解娱乐业、掌握当下流行文化的时尚轻松读本。

书籍目录

序

一 大腕儿的另一半：张卫宁

二 国际大家庭的“蔡妈”：蔡心

三 “阿里郎”之父：罗成哲

四 从台前到幕后：汪桂花

五 爱上了“毒药”：金焱

六 和平里通向“葛莱美”之路：王晓京

七 因友而盟：李姝

八 天生我才为经纪：于洋

九 周总理成全的“文化特使”：宋怀桂

十 男儿有梦，筑梦踏实：沈永革

写在出版之前

附录：经纪人行业自律规范

精彩短评

- 1、nnd 没内容
- 2、挺有启发性的书
- 3、影响我对演艺经纪理解的一本书
- 4、作者蔡文本身是央视国际频道资深媒体人，对于采访内容的提炼加工都十分到位。她的采访对象是捧红80年代到06年前当红艺人的经纪人，其中就有捧红罗琦崔健陈琳的王晓京，还有中国第一代模特经纪人，将中国模特推向世界舞台的汪桂花、宋怀佳。这几位经纪人都有着一个共同特点就是大量的成功实践经验又有丰富的知识。相比当下于正等目光短浅，名为经纪人，实为皮条客的掮客而言，这些人无疑段位更高。因为这本书出版已经超过5年，所以当时这些人对现在中国文化事业的预言都到了检验阶段。很多预言是失败，但这一定只是暂时，优胜劣汰，中国观众们最后将有限的目光资源投向那些德艺双馨的艺人，而非袁珊珊这类靠炒作上位却无实力的艺人。
- 5、蔡心阿姨太厉害了
- 6、明星啊 就是一门生意
- 7、不仅仅是经纪，更是经营。

精彩书评

1、作者蔡文本身是央视国际频道资深媒体人，对于采访内容的提炼加工都十分到位。她的采访对象是捧红80年代到06年前当红艺人的经纪人，其中就有捧红罗琦崔健陈琳的王晓京，还有中国第一代模特经纪人，将中国模特推向世界舞台的汪桂花、宋怀佳。这几位经纪人都有着共同特点就是大量的成功实践经验又有丰富的知识。相比当下于正等目光短浅，名为经纪人，实为皮条客的掮客而言，这些人无疑段数更高。因为这本书出版已经超过5年，所以当时这些人对现在中国文化事业的预言都到了检验阶段。很多预言是失败，但这一定只是暂时，优胜劣汰，中国观众们最后将有限的目光资源投向那些德艺双馨的艺人，而非袁珊珊这类靠炒作上位却无实力的艺人。

章节试读

1、《明星课》的笔记-第20页

首次完整解密演艺经纪人的成长历程 操作规则与行业内幕

张卫宁 福建人 “不求最好，但求唯一”

田震 孙悦 郑钧 民谣 香港艺人 现任21东方唱片 / 经理人有限公司董事总经理

1 满意作品

代表作《赤裸裸》

2001年她的全国巡回演唱会取得了非常好的业绩，在济南，五万人跟田震一起唱《干杯，朋友》
《靠近我》

2 工作经验

优秀制作人具备的三项素质：1、非常懂音乐 2、非常懂市场 3、有能力在工作过程中捕捉到与之合作的每个人身上最闪光的片段，忠实记录

跟不同乐手合作实际上时互相激发 互相激励的过程

EG：我自己拿起吉他排了几个音给对方一个刺激，他用他的概念重新演绎，我又在这当中捕捉到最亮点的东西。捕捉稍纵即逝的闪光点，经过合成放到一起，那才是作品。

（若要激发他人合作，自己首先要有实践能力做出这个东西）

工业化发展到一定程度就是分工的细化

单纯从公司地感念来说，我更愿意把自己看成是公司的代表，而不是说我只代表张卫宁

我更愿意把21东方和每一个艺人之间的关系，看作是商务伙伴。不用陪艺人去吃饭应酬，但是艺人一定要跟我合作，因为我可以给你提供更好的商业资源。懂得艺人心里的所想所求，会帮他去处理。帮艺人找合适的制作人、安排合适的媒体曝光。

定位21东方是商务平台，跟很多公司是战略合作伙伴关系，用中国话说 有钱大家赚。平台是互惠互惠的

EG：香港金牌艺人在大陆的资源归我们，在大陆以外的区域归金牌。

录制了《雄心飞扬》

所说的文化企业，不是单一的，我们要在唱片、演艺经纪、制作、广告、影视方面。

做事情专注。

搞艺术的人偏执

唱片里表现的东西，纯属听觉范畴，缺乏立体形象的感官认知，只有透过演唱会这个载体，才能最全面完整得把艺人们介绍给乐迷

演唱会是对个人素质的综合考评：1、歌曲数量 十首以上 传唱于每个角落的歌曲

2、票房号召力 3、舞台表现

利用声 光 电 舞台 把艺人和歌曲最绚丽的东西全部表现出来。

3 人生历程

中学开始弹吉他

大学学音乐理论和专业课程

大学毕业后自组乐队常去全国各乡镇表演（1984 1985）（演奏时观众扔土坷垃）

1989 东方歌舞团 吉他手

（乐手最向往的是能进录音棚录音）

试着自己扒带子 做编曲

90年代初：真正有个完整的专辑制作的概念

1992 程进介绍认识红星老板 陈健添（甲壳虫乐队迷 发掘beyond 王菲 黑豹）

接手郑钧（最大特色慵懒 刚睡醒，嗓子有点黏）

（《赤裸裸》《回到拉萨》高音）

校园民谣专辑 谢东专辑 孙悦专辑 景冈山专辑 艾敬专辑 天堂乐队专辑 每张都卖的好

1993 - 97 在红星做制作人

1999年，投资方找我，用新方法操作文化产业 喜洋洋公司成立 正式迈入经纪人行当

2003年8月成立地21东方唱片 / 经理人有限公司 担任董事总经理

4 具体案例

郑钧：灰色摇滚：慵懒 内敛 或者爆发含在胸口

校园民谣：校园 稚嫩可爱 木吉他 口琴 也可以有管弦乐，但一定是很背景化，我的一种潜意识的判断，到最后形成产品获得成功，这个时候，我会寻找每一个点之间的关联，那是我的感受和市场对接的东西。

田震：嗓音非常有特点，声音跨度大，诠释音乐的能力特别强，所以摒弃繁杂节奏和喧嚣背景 发挥她声音最本质的东西 录制《野花》专辑过程中：进棚前进行认真排练 用心吃透作品，乐手拿出最佳状态，一直录制到大家满意

音乐录制完后要进唱，但是《野花》歌词没到位，田震自己写，她的词太到位，和旋律太贴切 《野花》卖了一百多万张。

5 对文化产业的看法

红星只卖唱片，唱片红，公司活、产品单一 在中国，唱片发的好，实际上却收不回来资金，在国外，唱片大卖 回收大量资金，投入下一个唱片的运作 同时，唱片只是一个载体，围绕这个艺人的演艺、经纪、广告、影视 产业链条的结构是很丰满

文化产业的发展，从外部环境来说，像盗版问题、市场的规范，这两点都要靠政府的政策支持，还有行业工会。在国外，一定是靠不同的行业组织的横向联合来制定游戏规则。版权有版权组织、演艺人有演艺人的工会、唱片有唱片的组织机构，上面有法律法规。

行业组织应该建立在一个层次上，这个层次决定了他的社会公信力、行业公信力。应该专业，所谓的专业是说：在整个协调方面，行业组织应该站在唱片公司的立场，站在经纪人的立场、艺人的立场，同时站在传媒的立场，把大家的需求分析透了，才知道应该去做什么。这样，一套很细致的专业化的理论就出现了。

国外炒作的商业润滑作用很好，因为唱片在整个发行过程中大量地投放硬广告来支持曝光率，而不是靠人情或是私下的红包。唱片公司要建立起自己足够的公信力，要有很大一部分资金投放在广告上。EG：香港商业电台的颁奖数据是播放率，因为购买的广告时间多，所以一首歌可以不停地播放，排除颠簸因素，就可以计算出播放频次，很直接的价值杠杆就是广告的投放。

对媒体有特别深的感触：现在中国媒体批评的声音太少了，太少了。曾跟记者探讨过了：批评是我们的镜子，可能机遇批评提供的一些观点，会给我有益的提示。不是说我没有尽力做，而是在某些方面也许和市场产生了距离，或者是在某些方面过于迎合市场。一个大的文化风味，如果没有批评，只是一味地肆意吹捧，挺无聊的。

文化商品不能脱离商品的属性。中国文化产业的商业链条没有形成，哪儿跟哪儿都没通，好多地儿短着路就先连上，还滋生了很多乱七八糟的东西。

文化行业的发展是个工业的概念。我们在这方面欠缺太多。

随着社会开发那个程度，物质文明的积累，一切都会有所改善。物质积累到一定程度，更多的是精神层面，没牌子没关系，也会让我很自信。

中国文化企业最缺乏的是1 资金2再生资金 不是没钱，而是相比较而言，钱不多。这决定了没有办法吸纳更高的，更好的人才进入这个行业，使得这个行业本身起点不高

（在这里设想，如果文化产业接受更多的资金，是不是会有很多人才涌入，所谓的人才就是那些能为别人和自己带来很多利益好处的人）

国内广告公司运作体制和国外4A公司基本接轨，所以已经具备足够的体循环能力。

我们缺什么：内容

中国的素质是一个很大的问题，还有我们的文化特点，不能把什么都一概归咎为中国人的奴性，整体文化素质不高。

6 转折点：96年唱片市场进入正轨，唱片公司建制，有了策划和宣传的基础作坊式模式

但是做音乐的一些很真实可爱的想法，应该用文字或者其他方式可以报导出来的东西却被不懂这些的人在运作，很多音乐方面优秀的东西被抹杀，或者说被忽略掉了。

当时强烈不满足的意识，自己也逐渐跟他们沟通：告诉他们自己在哪些方面有更好的宣传，怎么把我们的理念，更好地传递。

99 投资方找到我，对文化产业感兴趣，应该用更新颖地方式去操作，能够掌握行业内地一些东西。于是，喜洋洋公司成立。

蔡心

上海 彩心文化公司 北京星泽国际影视文化有限公司
《在劫难逃》入围夏衍电影文学奖

- 1 开车猛，不甘落后于人，开过赛车 皮肤白皙
十分有人缘，儿时一脸灿烂傻笑
学识积累+丰富经验=散发知性的魅力
国际化意识和金融知识可能会帮助她拥有更开阔的思路和眼界

抽希尔顿 摩尔

2 对中国文化产业的看法

我们缺少的不是资金，而是融资的渠道，缺少高端专业人才，缺少具有资源整合能力的人才
无论是外资内资或是民间资金，投资人都希望通过一个他们相对认可的方式和信任的途径去实施文化项目。

PS：一个项目得跟理性挂钩 比如科普文学专栏，这个也很好说服投资人
一般情况下，文化人比较自我，而投资人习惯用数字说话，注重商业利益，对文化项目和文化人感性一面缺乏深层次的理解。对话时候，在思维和语径难以交集。需要一个了解资源有能力建设性地使用资源的人。我们的文化运作体系缺乏统筹，身兼投资顾问和人力资源的双重角色。即担负着为投资人提供项目评估和投资分析的责任。

影视制作会涉及很多行业题材，影视制作是制造内容的内容产业。没有整块时间去充电，但会用心点点滴滴的去学去积累

中國音樂劇始終沒有發展起來，市場冷的時候可以進去看。可以說，中國沒有真正意義上的音樂劇，要麼是歌劇、戲曲，還沒有一個現成的音樂劇劇目。設想：引進一些國外音樂劇，變成中國版。
(1、名劇 被大家認可 2、把音樂劇市場和演出市場結合起來，要由這些在"線"上的歌星來演藝)

中國經紀人、製片人、導演行業運作不規範，規範是什麼，？不是說美日韓是規範的，我們就是不規範的，我覺得每個國家都有自己的特色。只是在中國，很多行業規範不統一，大家自有各自的做法

演員：逾越經紀人

國內製作公司：不習慣，不停希望直接跟演員商談

(他們覺得有了經紀人會損失一些錢，不會想到有時候經紀人能幫她們省錢提供很多服務，這是他們不專業的地方)

now：導演也有經紀人，讓人難接受

演員的職責就是演好戲，而不能逾越做演員的範圍去做事情。

中國經紀公司還沒有做到上市，就算是少數幾家上市的影視人公司，也不過多是買殼上市，真正做到上市很難，但是我有心想把經紀業務做到上市，因為在日本、美國都有成功的例子，這就要求國際性和專業性

经纪：代理，类似中介，只要掌握两头资源就能赚到钱

经理人：领头人，老板职业，还要创造资源：艺人的资源和为艺人服务的资源。当然，有一些是对固有资源的利用，但最根本是要去创造，比如创造新人，创造老人的第二春，创造成长型艺人的更高台阶。

经理人的创造还体现在对艺人的包装和规划上。

不签新人：1、没看到特别有前途或者是有眼缘的新人。

2、如果没有80%的把握把新人捧红，或是把他们推到想要的位置，就不要签，很多公司签完就搁在那里。

3、是我对艺人价值的判断。标准：成长性，艺人必须要有成长空间。

4、看星运。人一开始往上走的时候，拼的往往不是实力。但你要真正地站得住那个位子，必须靠实力。

3 人生历程

94 在北京上大学 半工半读的广告人 （苛刻日常消费，做广告业务员，省钱坐地铁请客户）

做了广告业务

广告创意

广告片制作的副导演 从广告业涉足影视圈===>认识王姬===>多了谋生职业：经纪人

（95：国内已有音乐经纪人，穴头性质，而影视经纪人尚未出现，更没有固定给演员做经纪人）

95年底，卖掉建国门一带的一块路牌广告，四万多佣金 （花两万买大哥大，租房）

97年大学毕业去HK访友 有在香港工作机会，接触香港艺人
来到深圳，应聘大公司广告主管职位 自荐无音讯 做老板的选择

97年底 在深圳成立彩心文化公司

因为有商业签证在内地和香港两地行走，利用香港人力资源，从事广告制作业务 接了不少广告 都是房地产项目，请HK导演拍广告 跟HK艺人合作活动，也开始为HK艺人做代理（赵雅芝 翁虹）公司收益的主要来源是广告制作，在艺人代理方面的利润很少。

00 彩心业务在一个台阶做重复事情

远程教育：人力资源管理专业的EMBA（檀香山大学在HK设立的分校）

年底，将公司和朋友的公司合并 成立深圳人杰文化公司 成了小股东，选择去夏威夷深造 并以优异成绩毕业

选择去加州艺术学院学习喜爱的电影：放不下国内一些事情，包括公司，在国际上有知名度的中国导演全都不是在美国学成的。

回国：北影

早在1994年报考过中央戏剧学院导演系：三试失败，却在那年认识很多朋友 他们在中国影视行业发展得很好 小陶虹 拍了《阳光灿烂的日子》后考上中戏（人生经历中最重要的是获得朋友）

2001年下半年 回北京选择一年的进修班 和翁虹共同经营一家公司“星动国际娱乐发展有限公司”（PS 既然主持人记者某种意义上是艺人，那么可以寻求这些经纪公司的帮助吗？）

导演进修班大忙人经常缺课，毕业成绩还不错。

2001年到2002年写了三个剧本，《干部》《成长的代价》均已拍摄完成，《在劫难逃》入选夏衍电影文学奖

三本书，两本为别人写的传记

一本小说《是情人也是情敌》中国第一本描写双性三角恋 以影视圈为背景

写作兴趣从童年开始《小朋友》 最高领导 陈伯吹

04年初，成立北京星澤國際影視文化有限公司。搭檔江光潔（在日本多年，比較有國際觀）要做一個國際性公司（中國音樂劇研究會的副會長，1992年《美女與野獸》開始引進海外音樂劇）

4 人生历程回忆总结

在深圳起步是一穷二白，在深圳只有一两个儿时的朋友，正是靠着这一两个朋友，认识了十几个朋友、上百个朋友。

彩心文化不是很成功，有点钱但不成规模

原因：挣来的钱赔进另一个项目：东莞工业用地，没有在生产，壮大公司 拓宽公司的业务范围，没有把钱看太重，投资看自己的承受能力

对太极拳感兴趣 有次去公园练功，被陈伯吹太太看见 带回家玩 认识了陈伯吹 特别有老

人缘 讨老人喜欢 一直以来给我帮助的也大都是这些老人家

练气功 不到十四岁被中国气功研究会吸纳为理事 身体打下好底子 比较注意调节自己的气息 认识了很多文化界老前辈 演员刘琼 和干妈李婉芬 因为练气功，使我有能力帮助别人，大概是跟老人家打交道多了，举手投足显成熟

家人多是从事文化领域工作 并不是因为收到熏陶，而是家庭关系可以成为我搞文化的基础。

看风水

从观察之中得知对方生活状况

和自己学到的人力资源专业联系。

一个人的判断力是否高超，是需要天分和后天修行，比较推崇人定胜天，不管人的命运怎么样，人的意志力还是能决定很多事情。好的家庭背景可以省去很多力气，也可能会造就出很多东西，家庭出身不是很好的人，可能悔恨辛苦，但也可能早就很多东西。

人要懂得顺势 再去造势 那样可以省很多力气。

一个人的优点和缺点一定是事物的两面，就像一件衣服的里儿和皮儿

我是只要说过了，就要尽力去做，也有困惑，但是现在，我觉得坏人 好人朋友敌人都是相对的，而可能绝对的是：做个明白人。人要活的有分寸，活得明白，是比较重要的。

（家庭是两三个人的事情，而事业是大家的事，家庭的幸福生活是有止境的，工作和事业能创造的精神财富、社会财富、物质财富是没有止境的。家庭生活的幸福，都是看得见的东西，而事业是有挑战性的，是看不见的。）

好人坏人朋友敌人，这都是相对的，而可能绝对的是：做个明白人。人要活得有分寸，活得明白，是比较重要的。

判断艺人的价值有个标准：成长性，艺人必须要有成长的空间。

很多事情需要一个过程，大家都在承受，只是我可能比别的经纪人要主动一些。

大家共同做一件事，就应该互相尊重。

挺实在的人，讲信用的人，但也是一个很固执的人，宁折不弯，永不妥协。当然也看什么事情，比较顾全大局。

5 对各个艺人的接触评价

钟丽缇 中国化美人

翁虹的父母都是从清华园走出去，普通话很流利。通晓两地文化。对角色认识准确表演到位，待人平易

栗山千明 第一位外籍艺人。

6公司现状：

合作：hk智尊演艺公司

美国十大独立制片人公司之一：mogen greek productions

《明星课》

美國ICP製作機構

日本最大上市藝人經濟公司HORIPRO株式會社

公司將成海外在華影視製作的良好機構 致力於積極開拓國內影視製作機構的海外發行市場。為內地影視製作機構向海外進軍 引進外資外能優化組合 合拍合作影視製作及藝人包裝 國際化推廣

星澤在上海和廣州分公司：上海：廣告和公關 廣州：陳欣健加盟 大力拓展傳媒領域

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com