

轉眼又是 12 月份，又是本地各無伴奏合唱組合疲於奔命出席各項演出活動的時候，儘管大部分演出場地都為會所、商場等，但筆者很想在這裡鼓勵眾歌手，**不要太在意表演的規格**，海外不少優秀團隊，不都是由街頭演唱(street singing)開始嗎？經驗累積了、水平提高了、曲目豐富了，自能參與較大型的演出。**其實本地各組合能在有音響設備的場地參與收費演出，算是很幸運了！**再者，商場人流高，也能提高組合的曝光率，對進一步推廣阿卡貝拉，多少也有點幫助呢！

在隊伍整裝待發時，筆者想提提大家下列各點：

- **可行的話，盡可能與客戶簽訂合約。**筆者明白，歌手喜歡唱歌，不喜行政工作，但為著你能更無後顧之憂地盡情演出，花些時間草擬一份合同也是值得的。一些容易起爭論的事項，如演出費、演出內容等，如能有白紙黑字的保障，對演出者與客戶雙方都有益處！以下是一份模擬合約：

A Cappella Booking Agreement

This Contract is for the personal services of (組合名稱) for the performance described below. The undersigned company and the undersigned a cappella group agree and contract as follows:

1. Group of (填上參演人數) people ¹
2. Performance date: (填上演出日期)
3. Set-up Time: To arrive the venue at (填上報到時間) for set up and sound check
4. Stand-by Time: (填上在後台預備就緒、等待出場的時間) onwards
5. Length of performance: (填上節目長度)
6. Programme: (填上演出曲目)²
7. Venue: (填上演出地點)
8. Fee: (填上演出費)
9. Payment: 100% full payment to be settled at/after the end of the event on (填上演出日期，或協商好的演出費發放日期) by (現金、支票或其他支付方式)³

¹ 許多本地業餘或學生組合的人數其實很有「彈性」，一個總人數達 10 人的團隊，有時可以 10 人一同演出，有時則以 8 人、6 人組形式出現。請注意：客戶們多不了解音樂，它們在網頁上得知你的組合共有 10 人，演出時如祇見到 6 人，會覺得「貨不對辦」，屆時才解釋「其實 6 人演唱已能達致效果」是不管用的，所以在演出前應清楚交代參演人數，再明確寫在合約上，以避免這些麻煩。

² 有些客戶，不明白無伴奏合唱組合必須先編曲，再經過排練，才能唱出特定歌曲，故會在演出前一段短得不合理的時間內(如 3 天)，要求在節目內加上某些歌曲，如參演團隊拒絕，則會指責它違約，故在合約內列明曲目，雖然有點累贅，也算是明智之舉。

³ 如有需要，合約上也需列出假若演出者或客戶任何一方取消演出或違約的賠償條款，如演出於夏天進行，最好亦列明演出因颱風或惡劣天氣而取消的相關安排。

以上內容祇作參考，具體細節可按實際情況有所增刪修改。**筆者強烈建議各組合應與客戶訂定合約，特別是在參與節數多或/及演出費高的演出活動前。**^{4 5}

- 請緊記，客戶邀請你的組合演出，是希望你的表演能為人家的活動增添色彩，或幫助人家的場地製造氣氛，增加人流，**千萬不要喧賓奪主**，常借故提及自己的隊名、網頁、臉書粉絲專頁，甚至宣傳下次在另一場地的演出! 自我介紹從簡即可，團隊成立的經過、擅長唱甚麼歌等與演出無關的內容可免則免(留待自己的專場才說吧)。太多的自我宣傳會使人家對你留下不好的印象，日後不再邀請你演出!

當然，矯枉無需過正，你用不著說奉承的話，不過在字裡行間裡盛讚一下人家的場地很美麗，活動很盛大，卻是有禮貌的表現。

- 如客戶是透過製作公司、公關公司或經紀人公司等機構邀請你演出，請遵守若干約定俗成的行規，如不應直接與客戶交換聯繫方法(包括交換名片)，如在場有任何人士(如觀眾)想邀約你在日後演出，最好也應先知會相關人士，理論上，在演出的時段內，它就是你的經紀人，**千萬別以為這些公司都是香港當代無伴奏合唱協會，會鼓勵眾組合建立起自己的網絡**，說得難聽點，它們反倒想所有藝團都沒有網絡，需要長期靠它們安排演出，讓它們能不斷賺取經紀人佣金。

盼望上述各項能為眾組合帶來幫助，祝演出成功!

⁴ 筆者並非唸法律出身，如讀者認為正文之模擬合約有錯謬或不足之處，敬希指正。

⁵ 如合約由客戶方面提出，演出者簽署時當然應細閱有關條文。