

經濟漸見復甦，本會最近收到許多要求安排演出的電郵及電話，單單十二月四日，已有不下四、五個邀請 – 哈，究竟那天有甚麼特別呢？

至於聖誕前後的邀請，更是應接不暇，當中不少是商業機構的年終週年晚宴，經濟不好時，它們吃頓便飯就算，經濟好，灑點金錢找人助慶，也屬自然。¹

而要求演出者，不論是製作公司、商業機構、政府部門以至民間社團，出手也高了許多，相較去年金融海嘯期間，收費演出變義務演出，談好了的合作臨時泡湯，像是兩個世界。

香港當代無伴奏合唱協會是如何安排阿卡貝拉團隊參與演出的呢？為何會安排這組合參與這表演、又安排那團隊接受那邀請呢？就讓筆者在這裡介紹一下。

如果要求演出者心目中已屬意某團隊，那很簡單，本會會提供該團負責人的聯絡資料，其後細節就由他們雙方自己去談了。

如該團未能參與演出，客戶要求我們推介另一組合，又或它根本沒有表明想邀請那個組合時，本會就會向他們瞭解一下詳情，並作出適當推薦。

舉例說，如演出在星期一至五之日間進行，那我們會介紹大學團隊，因許多業餘團的歌手都要上班，學校工作坊、歌唱比賽表演嘉賓、商戶開張及春茗、商場午間演出等，祇有大專組合才能抽空參演。最近有客戶要求本會於十二月安排四個演出，都在非假日的日間進行，還要由四個不同的組合參演，卻因大專歌手於這月份忙於期考，故最終祇能安排到兩團，祇能說句不好意思了！

演出費多寡也會影響到本會的推介，這是個頗尷尬的題目，但也得交代一下。如客戶出價很高，某程度上即代表演出規模大、規格高，客戶也會帶有很高期望，那我們會推介經驗較豐富、水平較高的團隊；但如演出為義務性質，其他條件也不太理想的話(如地點偏遠)，那本會祇能推介中學生團或新成立的組合。

在這裡得向客戶們分享一句筆者常掛在口邊的話：“You pay for what you get” – 中文版叫「一分錢一分貨」。某次我們收到一電郵，指明要求某組合演出，舟車費\$2,000，但此組合一般收過萬元，客戶自知於理不合，情辭懇切地請求，但本會仍是愛莫能助 – 推辭的是演出者，不是本會呢!²。有些時候，客戶因財政預算

¹ 當然筆者清楚知道此「盛世」景像很可能是泡沫，無伴奏合唱在本地尚屬新興藝術，對客戶來說仍具相當新意，故會爭相安排阿卡貝拉演出，但此盛況能否持續下去？阿卡能否在本地落地生根呢？筆者祇敢抱持觀望態度。

² 當筆者接到此電郵時，本會另一幹事剛巧在旁，她說這好像某人去到名店門口，情辭懇切說如

太少，「被迫」找新團或學生團，但卻要求四十五分鐘的演出，中間還要包含指定歌曲，最好還能載歌載舞，這樣的要求，明顯不合理，本會也無能為力了。

經驗告訴我們，具備下列條件的組合，較易得到演出機會：

時間具彈性：上文已提及，不少阿卡歌手都有全職工作，一些由自由工作者(freelancer)組成的組合自能參與在辦公時間內進行的演出，就如筆者自己的團隊，在十二月份就能參與七次這樣的表演。筆者建議「上班族團隊」，最好也能盡量預留平日晚上、週末及假日時間作演出，客戶隨時會找你們呢(就算沒演出也可用來排練)。早前某組合告訴筆者他們想多演出，但最好不要在星期六、日，筆者頓感一陣無奈 – 平日要上班，週末又不能演，那我們還能安排甚麼呢？

聯絡容易、回覆快速：許多客戶其實並無特別心儀的組合，祇要求本會把若干團隊的聯絡資料給他們，然後便打電話或發電郵逐一邀請，那個組合作實得最快，便邀請它。有些團隊，效率奇低，客戶打電話給其聯絡人，長期無人接聽，留言，沒有回覆，及至聯絡上了，還要用一星期去問問各成員是否能參演，及至能作實時，人家早已找到其他組合了。香港是個極度講究效率的地方，各行各業如是，**許多製作公司，往往要求二十四小時內給予回覆**，否則便會放棄邀請你，真的「手快有、手慢無」。老實說，筆者也很不適應這種辦事節奏：你邀請我的組合演出，也得留些時間讓我們去考慮吧，就算不能多考慮，也給些時間我去問問各團員是否能參演！問題是，這不是香港的遊戲規則。在這裡得點名稱讚“Posibella”，某次我們於下午五時問它的聯絡人能否參與某演出，他七時便覆實了；執筆前一天下午三時，某製作公司找他們，他們到晚上又透過電郵作實了，如此效率，實在值得其他團隊學效。筆者覺得手機短訊是個很有用的通訊工具，每逢收到演出邀請，聯絡人可立時透過短訊同時聯繫各成員，各人亦可很迅速地簡覆“Yes”或“No”，聯絡人便能立即回覆邀請者，即使不能參演，也能給人家一個辦事迅速、有交帶的好印象，下次可能會再找你呢！³

具豐富演出經驗：客戶們付了錢，當然希望能找到個好組合，但他們大多不懂音樂，不懂分辨那個組合音準好，音樂感強，**往往便靠團隊之演出經驗來作判斷**。如你的組合過去一年演出達 30 次(不錯了，海外全職組合才 100 次)，當中還有些是大型甚至是境外演出，客戶自然對你有信心。筆者常對新成立的組合說，要珍惜演出機會，不要嫌棄演出時觀眾在吃火鍋，也不要嫌棄演出費低、地點偏遠、表演時間短等，萬事起頭難，筆者的團隊能參與較高檔次的演出，都祇是近年的事呢！在起初一段時間，大多都在「唱爛場」，常常要 6 時報到 9 時半開聲，演

何如何欣賞某件價值一萬元的貨品，卻要求人家兩千元賣給他，筆者很有同感。

³ 許多組合唱阿卡貝拉其實祇為玩玩，何需如此緊張去「競投」演出機會？筆者當然明白，本段祇適用於那些想多做演出的組合。

出時間被延誤實屬家常便飯，因沒有音響要走到貴賓的宴會桌前演唱也試過。但久而久之，“profile”（團隊履歷）豐富了，自然能得到較好「待遇」。別以為你的團友歌藝精湛，曾受良好音樂訓練，便能打動客戶，對不懂無伴奏合唱的他們來說，經驗還是重於實力，筆者也不知道該如何說服他們這並非必然。一個設計精美的網站也不一定有用，除非裡面有許多過去演出資料或照片 – 提到相片，**每次演出時，記緊找個人替你的組合拍些演出照(要拍到你們是在唱歌的!!)**，非常有用的，如能有短片就更好，但當然要唱得好!

歌曲多元化：尋找阿卡貝拉演出的客戶，背景十分不同，要求因而也十分不同，承辦國際性展覽及活動的製作公司，當然希望聽到英文歌；承辦商場演出的機構，大多想要本地流行曲；學校都需要流行曲，但會要求多唱內容正面、勵志者，祇能唱某種風格樂曲的組合，自然不能參與太多演出，**筆者建議想多作表演的組合，能預備不同風格的歌曲(包括不喜歡唱的)，供客戶選擇**，如曲目表內能有聖誕歌、賀年歌甚至婚禮進行曲、賀壽歌，就更理想。下表或能幫助你的組合於一年內不同時期預備適當的樂曲：

月份	常見演出種類	所需曲目
1-2	公司週年晚宴 商場演出	中西流行曲 中西流行曲及賀年歌
2(月 14 日及前一兩天)	商場/酒店演出	情歌
3-5	學校示範演出	中文流行曲(內容正面者)
7(上旬)	學校示範演出 歌唱比賽表演嘉賓	中文流行曲(內容正面者)
7-8	兒童活動 青少年活動	兒歌 中文流行曲(內容正面者)
9-11	學校示範演出	中文流行曲(內容正面者)
12	商場演出 公司週年晚宴 聖誕派對 歌唱比賽表演嘉賓	中西流行曲及聖誕歌

總括而言，**愈能唱不同種類歌曲的組合，愈易得到演出機會**，今年較早時間，某本地社團為一位德高望重的地區人士祝壽，該組織負責人表明聽眾多為「中老年人」，某團隊因懂得唱些廣東話老歌(其實祇三數首)，順利接到該演出；另一次，某日資機構慶祝週年紀念，因某組合懂得唱一首(僅一首)日語歌，也得到本會推薦，最後也給負責節目部分的製作公司留下良好印象，其後得到了另一演出機會 – 但這次不用再唱日文了。

能編寫樂曲：如客戶需要在演出中包括指定歌曲，那我們祇能向其推薦能編曲的團隊。早前一個於中環鬧市舉行的大型活動，主辦單位指定需要某三首歌曲，本會向其推薦了上面提及的“Posibella”；最近某美資銀行慶祝一分行的十週年紀念，需要阿卡組合唱它的公司主題曲(company song)，我們向它推薦了同樣能編曲的“KKOK”；廉政公署舉辦社區教育活動，“Orange”也因能編寫到切合活動主題的樂曲而得到演出機會，最近這組合接到邀請，於一環保頒獎禮中任表演嘉賓，相信它亦能妥善回應客戶的要求。明顯地，祇能唱主流歌曲(“songs for all occasions”，或稱「K歌」、「世界歌」)的團隊難免會吃虧一點。

盼望上面幾點能幫助你的團隊得到更多演出機會。^{4 5}

⁴ 有人或許會問，組合與組合之間的競爭大嗎？執筆時，筆者覺得並不算大，本地各團隊各有特點，強項各有不同，出現爭奪演出機會的情況並不多。筆者至今仍很享受參與無伴奏合唱，其中一重要原因是本地的阿卡貝拉圈子氣氛很好，如某天眾團隊因利益大動干戈，惡性競爭，互相攻擊踐踏的話，也許就是筆者離開阿卡行列的日子了，希望這天不會到來。論到競爭，筆者認為無伴奏合唱組合的最大「對手」，是其他表演形式，許多客戶，在考慮安排阿卡貝拉表演的同時，也會考慮其他演藝形式，在過去一年，我們兩次「敗給」拉丁舞，一次「敗給」兒童舞，筆者呼籲眾阿卡人，要團結合作，勉勵扶持，同心協力，提高本地阿卡貝拉水平，使它成為更受歡迎的演藝形式。

⁵ 本文討論了一些增強各團隊「競爭力」的方法，但筆者得強調，**歌藝還是最重要的**，一個「經營有道」的團隊，得到了許多演出機會，最終還是要上台開口唱歌，如果唱得不好，都算不得成功，筆者有時甚至覺得某些組合，應當減少演出，多花時間把歌練好，而筆者也十分欣賞一些很少接演出，卻集中火力開自己音樂會的團隊，它們所能得著的，是許多到處「賣藝」者所不能得到的。