

好莱坞怎样谈生意



[好莱坞怎样谈生意 下载链接1](#)

著者:[美]黛娜·阿普尔顿 (Dina Appleton)

出版者:后浪出版公司·北京联合出版公司

出版时间:2016-6

装帧:平装

isbn:9787550277809

揭示好莱坞娱乐业谈判策略

大IP时代影视制作必备之书

.....

※编辑推荐※

《好莱坞怎样谈生意》全面介绍了好莱坞产业模式的运作，是给电影、电视等娱乐业从业人士的法律指南，也是娱乐律师进行谈判、签署协议的实用手册。

☆ 细致划分导演、编剧、演员等职业权益归属，让谈判条款更有针对性

☆ 分类阐释电影、电视剧及真人秀节目，明确业内规范与差异

☆ 经典案例辅助分析，凭实战经验传授谈判技巧

☆ 附有当下备受关注的11种实用合同范本，迅速掌握交易要点

.....

※内容简介※

这是一本国内迫切需要借鉴的好莱坞娱乐产业谈判宝典与法务指南。作者首先介绍了产业链中位居核心地位的机构、组织、协会，再沿版权买卖、聘用协议签署到利润分成的上下游生态逐项解读相关权益及谈判策略。书中大量援引现实案例，并特别在第2版中关注“真人秀”节目和互联网新媒体运作，深入剖析近几年美国影视娱乐产业的热点与权责分配问题。

本书兼具学术性与实用性，每章章末皆提供了协议签署要点。全书最后收录了当下备受关注的11种合同范本，对好莱坞议价方式与奖金条款、版权注册与权益维护也提出了专业建议。希望本书可以成为国内影视娱乐业建立产业规范、树立法律意识、维护版权方及创作者权益的首选参考。

.....

※名人推荐※

我们最应该学而至今学得不算太好的，是美国这一套法律制度和契约体系。这本书“表面上”是本实用手册，实际上，它可能道破了好莱坞的许多秘密。

—— 吴志攀，北京大学常务副校长、北京大学法学院教授、博士生导师

好莱坞不是一个伏地魔，好莱坞是一所霍格沃茨学校。读到这本书，证实了我的印象。

—— 史航，编剧，策划人

生意人需要懂电影，电影人需要懂生意，这本书让两边都能懂对方。

—— 张小北，著名影评人，编剧，“太空堡垒预告片工作室”联合创始人

作者介绍:

黛娜·阿普尔顿 (Dina Appleton)，洛杉矶盛智律师事务所娱乐传媒特别法律顾问，为大量娱乐业组织与个人

提供法律咨询服务，包括主流影视制片公司、独立制片人、编剧、导演、演员等。

丹尼尔·扬科利维兹（Daniel Yankelevits），索尼公司代理律师，同时担任HBO和新线影业的商务主管，以及比弗利山律师协会娱乐事务和南加大娱乐法务教学大纲研讨会联合主席。

刘苾，毕业于北京大学法学院，“如是娱乐法”联合创始人、CEO。著有知乎“盐”系列书《娱乐的玩儿法》。“如是娱乐法”是国内领先的娱乐法咨询服务专业机构，服务于电影、电视剧、网络剧、动漫、音乐、演出、出版等娱乐行业，提供法律服务和商业咨询。

目录: 推荐序 吴志攀
第一章 简介：好莱坞如何达成交易？
第二章 权利获取协议
第三章 编剧聘用协议
第四章 电视剧编剧/制片人协议
第五章 电影和电视导演协议
第六章 电影制片人
第七章 电影演员协议
第八章 电视演员协议
第九章 线下人员协议
第十章 净利润
第十一章 版权法基础
第十二章 真人秀电视节目
第十三章 数字内容协议
附录一 合同范本
附录二 专有名词表
译后记
出版后记
• • • • • [\(收起\)](#)

[好莱坞怎样谈生意_下载链接1](#)

标签

电影

好莱坞

商业

法律

娱乐法

美国

后浪

电影学院

评论

为产业做实事，鼓掌！对了，想到附录里附了若干合同模板，其中有个裸露协议。分分钟想到《冰火》里囧斯诺和野人在山洞里XO时，露屁屁那一场戏是找了替身的，原因是囧斯诺在拍这一场戏之前喝多了从二楼跳下来结果把腿给摔瘸了……真的不是因为没签这个协议吗【。←应该是我想太多嗯。

每一位国内的影视从业者都应该看看。

后浪电影学院090《好莱坞怎样谈生意：电影、电视及新媒体的谈判技巧与合同模板》
(第2版)

——全面介绍好莱坞产业模式的运作，是给电影、电视等娱乐业从业人士的法律指南，也是娱乐律师进行谈判、签署协议的实用手册。

这时全城堵车，下着雨

迅速扫盲

一本主要以与不同职务身份的人谈判签协议的各点注意事项为主要内容的工具书，可按需翻阅；琐碎详细，不一定符合当地规则和做法，可按需参考。

這翻譯...讓這書從五星降成三星。

教科书的风格，挺详细的，但是语言不够生动有趣，没有经验的小白看久了有点枯燥

2018已读29/权益划分讲的很细，所以略感无聊，看来自己以前把拍电影想的太简单了。
。

美国的影视产业十分规范化和商业化，著名院校都有专门的娱乐法教程，课程中会接触大量实例，了解影视产业链的全景，而我国由于种种原因，理论和实践往往脱节。该书译者是最早做娱乐法的年轻一代，内容是行业知识的规范表达，作为故事看当然有些许枯燥，但作为普及而言细节丰富。

为译者点赞
娱乐产业的利润是用合同定义出来的。当利益被摆上台面说话，才有谈梦想的基础。

在保证严谨的同时，没考虑怎样提高文字的可读性吗???
后浪真的是，上次在书店翻到一本讲电影的书也是这个调性，感觉只是一个翻译公司。

从业者维权蓝本。

还是这种指南的老问题——水土不服，里面非常详尽甚至有点事逼儿地说明了在好莱坞哪些地方需要签合同、怎么签。但是放在中国，很多地方都不适用。很希望国内能出一本横店怎么谈生意，一定有意思。另外，评论里有个说中国拍不出《釜山行》，可能有这部分原因的，我服，就釜山行就这种流水产品，精致的烂片，我还真不希望中国拍出来。（其实中国早就有了。电影工业化的确是中国必经之路，也是进步的方向，但拿《釜山行》做目标真的太没出息了。目标就60分，你还能上天？）

娱乐法扫盲第一本，加油 ^ 0 ^ ~为成为娱乐法律师努力!

在美国上课时使用的教材，回国后发现^有中文版，真是便利。

好莱坞的基础、过去、现在，我们的未来。希望这个未来早点到来。

带点教科书意味的工具书。但要说实用还是存疑的，附录里的合同范本maybe可以作为参考，仍需更接地气的细化（仿佛是句废话。收获是对该产业分工稍微了解点以及一些术语的定义吧...看看电影挺开心的，背后这么多曲曲折折（有想过往娱乐法方面摸索蛋感觉前途并不十分光明

大学时参与翻译的一本书！必须五星 但是这本书真的很实用

[好莱坞怎样谈生意_下载链接1](#)

书评

美国电影或者其他文化产品，为什么能够风靡世界？这是个大问题，言人人殊，但不管持何种立场，恐怕还不得不佩服，好莱坞的“大片儿”确实质量高——编剧水平高、导演水平高、演员水平高、特效水平高，就算你再讨厌美国，这些都还得承认。美国电影的质量又是怎样保证的呢？说...

《釜山行》是中秋假期躺在床上看的，看哭两次，一次是胖大叔舍身取义的时候，一次是小女孩在结尾唱歌的时候，整个故事好莱坞商业套路满满，大家都说的足够全面和专业，我也不多赘述。但脑子里始终有一个想法，就是这些现成的套路，难道我大中国就没有优秀的编剧和导演能搞出来...

[好莱坞怎样谈生意_下载链接1](#)