"KTV速成班"成白领充电新选择

唱歌好也是职场加分项,七成学员为女性

时下, "KTV速成班"成为济南不少白领"充电"的新选择。在他们看来, 在KTV里有那么两三首拿得出手的歌, 既利于客户公关, 又 "hold"住职场圈或朋友圈。在"KTV速成班"里,学员并不会系统学习五线谱等专业知识,而是在声乐老师的指导下突击练唱一两首歌。心 理学专家庄卫东认为,在KTV唱好歌虽能助于业务公关,但个人的业务素质才是成功与否的关键。

文/片 本报记者 王杰





■学员感言 干好正职还不够,唱歌也是加分项目

26岁的刘飞在历下区某 品牌红酒代售点从事销售。因 踏实苦干,刘飞的销售业绩一 直都排在公司前列。

"干销售这行,不能光靠 业务,还得靠应酬,客户高兴 了才有机会签大单。"刘飞称, 业务谈判与专业素质虽然重 要,但关键时候打破谈判僵局 的往往是:谈判过后,业务员 与客户私下的应酬。

"应酬时,喝酒多少都奉陪, 反正别让我唱歌就行。"自认酒 量不错的刘飞透露,自己在唱歌 方面尤其"不着调"。刘飞称,有 次陪重要客户去KTV,碍不住 客户一再邀请,他唱了首《突然 的自我》,"刚开口人家还鼓掌, 没唱几句,大家就各玩各的。瞬 间冷场让自己特丢脸。"

"K歌变成了客户的独角 戏,你只能在一边听,不互动,肯定会冷场。"同刘飞一样,某 建筑公司业务部经理徐女士 也被"五音不全、唱歌跑调"的 问题困扰着。徐女士称,除了 吃饭,KTV唱歌早已成了快 速拉近自己与客户距离的有 效方式,"饭桌上,客户吃得开 心;如果KTV唱歌再锦上添 花,一单生意就能成了。"

"唱得难听,自己尴尬;让 客户自点自唱,会让人家觉得 冷落、怠慢他,也不利于生意

合作。"徐女士吐槽道,唱歌难 听或多或少影响到了自己业 务的开展。

其实,不光上述两位。在 高新区齐鲁软件园,记者随机 采访了10名白领与求职人士。 他们都认为,歌唱得好是一项 职场技能。周女士是一家漫画 工作室的漫画师。在她看来, 唱歌好的人在社交场合中更 有吸引力。"光干好正职还不 够,特长也是加分项目。"

银行职员胡先生称,唱歌 属于一种职场灰色技能,虽不 能依仗这种"雕虫小技",但又 缺之不可。"应酬时,唱歌好能 消除你跟客户的陌生感。

四年教了千名白领,女生占三分之二 ■教师说法

"有需求,便有市场",在 "五音不全"的职场人士想成 为KTV麦霸而求助无门时, 济南市场上涌现出了为数不少的"KTV速成班"、"麦霸速成 班"。这类课程一般都是按小时 收费,收费在2000元—15000元 不等。折算下来,每节课平均收 费在120一400元之间。

"我们在2011年3月就开 设了该课程。"位于诚基中心 新时代广场的新声音琴行负 责人陈林称,自己开设KTV速 成班在当时济南市场算是首 家,如今"粗略估计得有二三十 家,但教学水平参差不齐"。

"我大学学的就是流行音

乐唱法专业,当时快男、快女 全国前十名都没有山东的选 手,作为山东人很受刺激。"陈 林称,鉴于此,自己从佳木斯音 乐学院毕业后便决定,在"流行 唱法较落后的济南"开一家大 众普及性的音乐工作室。

陈林称,工作室成立之初 效益差强人意。"搞音乐这行 并不挣钱,当时想着既不放弃 喜欢的流行音乐,又能维持生 活",于是,陈林便结合自己的 专业创办了"KTV成人速成

"随着教学经验越来越丰 富,又加上专业冷门,这个班比 较火。"据陈林计算,四年下来 仅自己教过的白领学员已有 500余人,"加上我们机构的其 他老师的学生,人数近千人。 "女生占三分之二。90%的学 员都是上班族,年龄一般在 20-40岁。"陈林说。

据悉,白领学员来此学 习,都带着明确的职业针对 性。陈林称,有些做对外贸易 行业的学员,专门来学英文 歌、粤语歌;而有的学员甚至 为了一个生意客户,专门学习 一首客户爱唱的歌或对唱歌 曲;还有一部分学员则是为了 在公司年会上一展歌喉。"理 由千奇百怪,但都离不开公司

■记者调查 临近过年,报名的学员比平时多两成

"我觉得你吐字还不够清 晰,气息的流动性还不够好, 回去得再练练。"唱完一首 《相见恨晚》后,陈林与学生 小陈正在讨论她的不足。在 记者这种外行人听来,小陈 的演唱水平堪比原唱,已是 KTV麦霸级别,"她学了半

对于刘飞、徐女士等人的 苦恼,陈林称,这并不是他们 的嗓音问题,而是他们不会唱 歌,"没有人教给他们正确的 唱法"。据他介绍,所谓流行唱 法是区别于美声、民族唱法的 一种歌曲唱法,"《中国好声 音》等综艺节目里的歌手唱法

"五音不全的人只要敢唱 也能唱好。"陈林称,五音不 全、唱歌跑调等唱歌毛病,只 要下工夫都能克服。陈林称, 五音不全只是对音准感知能 力不够强,"这样的人需要用 钢琴磨音准,唱歌谱,音准矫 正后,都能在调上"

小陈刚下课十分钟,另一 位学员丽丽便前来学习。陈 林称,他每天除了腾出一部 分时间辅导艺考学生,大部 分时间都用于教白领来唱 歌。"每天四五个学员,现在临 近过年,报名的学员比平时多

跟随丽丽上课,记者得以

学过程。课程刚开始为10分 钟的钢琴发声,通过发声打 开学员的喉咙;钢琴发声后, 便是学员跟着音乐伴奏去实 战。"一般一节课针对一首歌 提高,边唱边发现问题。"陈

上完五六节教学课后,陈 林便对该学员的声线、音色、 乐感等嗓音基本情况有所了 解,进而为其设计一个适合其 本人嗓音特点的声线,并设定 其适合的演唱歌曲风格。

"每首歌都需要适合的对 象唱才好听。"陈林说,参加速 成班后,学员并不是所有歌都 能唱,只是"能唱好我为其选

■专家观点 唱歌虽有助于公关,但关键还是业务素质

对于KTV速成班的火 爆,"前程无忧"招聘市场部孙 经理称,在KTV能一展歌喉 确实是一种应酬能力,能在社 交中引起关注,有助于发展良 好的人际关系,但唱歌只是白 领展现自我才能的一个方面, 算不上职场技能。

"谁都喜欢多才多艺的 人。"孙经理称,不论是公关客 户还是同事间交往,多才多艺 的人都很受欢迎。但孙经理强 调:相比才艺,用人单位更看 重员工的综合能力和发展潜 质,"这些要靠多年的学习和 努力才能培养起来"。

山东大学哲学与社会发

展学院副教授张洪英称,职业 技能分为专业技能、自我管理 技能与可迁移技能。所谓可迁 移技能指的是无论在何种工 作岗位都需要具备的能力,如 沟通能力、合作能力等,"与客 户公关喝酒、打牌、K歌都可 以算作可迁移技能"。

对于"KTV速成班"在济 南的兴起,张洪英认为,"可迁 移技能"对于职场人士来讲只 是"锦上添花"。"分内工作做 不好,只寄希望于旁门左道, 则是本末倒置。"张洪英称,白 领们想要获得职业发展,关键 还需要正确的职业定位,以及 在此基础上积累的专业实力

和项目经验。

济南市二安心理咨询室 主任庄卫东表示,人都分为社 会化人格与自然化人格,人在 自然化人格状态下更容易交 谈,交谈内容也更容易切入主 题,"在KTV唱歌,易让人展 现自己的自然化人格。这时若 能唱好歌,把握好机会,业务 谈判会事半功倍。

庄卫东同样强调:推销 员本身的专业知识和个人 素质比"会唱歌"要重要得 多,"会唱歌只是一种策略, 关键还是靠业务素质,否则 业务机会摆在面前你也不