

我给杨丽萍送了自家核桃

印象比较深刻的作者资源挖掘事件是有关杨丽萍的。一直以来,我非常喜欢杨丽萍,她的文字我看过,有灵性,读过之后能涤荡心灵,她对大自然一草一木一花的爱让人感动,大理的庭院种满了花花草草,是一种大爱,所以“万物有灵且美”的主题可以做一本随笔集;另外她自己本身就是一个传奇,对大众来说一方面是神秘的,另一方面也是励志的,从这个点出发也可以出一本书。我大约是从3年前开始和她联系,微博互相加了关注,时常发私信,前年一直想去双

廊拜访但因她的演出关系,总未能如愿。最后,我通过联系她的朋友沈先生,包括她的经纪人,再到后来联系肖全,希望再版他的《我们这一代》等,最终在2013年的保利剧院演出后台如愿见到杨丽萍,当时把我精心准备的策划案,还有自己家里的核桃、大枣、苹果送了一小袋给她。杨丽萍比较喜欢纯天然的东西,所以就想到了这些小礼物,她一一看过并很客气地道谢。

名人或者明星出书,一般跟出版商之间隔着好几层,除了要建立信任感、谈版税之外,极有可能被朋友或者朋友的朋友推荐到别家去。虽然那次会面,杨丽萍还没有给出明确答复,但我始终没有放弃。

(驰 宇)

(上接第21版)

编辑7步终极人脉经营术

第三步,养成“关系型”人格

传统的好编辑角色,我们会定义为:安静、坐得住,耐得住寂寞。事易时移,编辑不仅仅要静如处子,还需动若脱兔。自信、高度乐观、乐群性,有助人的“癖好”,能够换位思考等“关系型”人格和性格,就很有利于编辑人脉圈的建立和维护。当然,这不意味着,编辑都要“人来疯”,各色编辑性格自然有内外向之分,并无绝对好坏,但有利于人际交往的性格特质,可试着慢慢锻炼和培养。比如,编辑经常有机会去参加行业会议、培训班或是研讨会,这时候以开放的心胸和积极的态度参加,主动展示自己的魅力,是最有效率的。比如五洲传播出版社国际合作部副主任姜珊常常“混迹”于“西语圈”,2013年在BIBF中国—阿根廷出版人10+10论坛上,她与几个西班牙编辑互相认识,并且建立了小圈子。此后,但凡有书展、订货会、文化沙龙或者学术会议都会小聚,平时有好选题、合作机会,会互相支持。可以说,西班牙语成了“圈子”的接头暗号。

第四步,让人脉互利互动

人脉不是收藏品,要动起来才能进一步扩展并发挥作用。人脉的本质是要共享资源,其根本特质是“互动”“互利”。缺少这两点,人脉就无法运转起来。通俗地讲,就是编辑寻找并且实施的项目,一定要使双方都能在合作中获利。善于发现共同利益的眼光很重要。“既做生意,又做朋友”是很多出版人选用的人脉经营方法。与合作者们不仅仅是单纯的商务合作关系,同时也有朋友的默契以及信赖感。比如北理工社秦瑞庆合作的设计工作室,一共才两三家,“他们手头工作忙,我也愿意等一等,如果我

赶上着急的时候,他们也会放下其他活,为我抢一抢时间”。张振忠的人脉信条则是舍得把财物分给别人。“能主动分给别人,能更多地分给别人,别人就会更愿意接近你,跟你合作和给你机会。我一直是这么做的。每一次接触,每一次合作,我都尽我所能让我的前后左右都有所得,都有所益。从2010年起,出版圈内开始有人称我‘财神张’,我坦然受之。”

第五步,向“人气王”学人脉经营

编辑行当很适合运营微信、微博等去经营自己的人脉。我们可以从编辑中的“人气王”观察分析,人气超高的编辑一般都有这几个特点。其一,提供鲜明的有用价值信息。其二,发布内容专业,有连贯性。其三,吸引人、易记住的与工作价值相关的标签。并且博主对自己的信息很开放,不犹抱琵琶半遮面。比如人邮社李松峰经常通过微博去招募译者。目前,他的团队每年要出版近50种新书,在译著状态的书差不多20本,这其中大多数都能通过微博成功找到译者。2014年年底李松峰发布了招募《学习JavaScript数据结构与算法》译者的微博,反响强烈,转发量很快达到几十。最终参加该书试译的人有十几个,通过试译的也有5人之多。让



大多数编辑对于人脉圈的维系还是散养状态,或许可以听下系统管理方的意见。

两款人脉圈系统管理方式

其一,规定动作不可忘。①节日祝福,包括生日祝福、节假日短信或微信等;②出差拜访,有出差的机会,一定会提前和当地的朋友联系,即使没有工作上的安排,也会找时间一起喝茶、聊聊天,当然,必要的随手礼不可少,不在贵而在心意;③专业请教,经常请教一些专业方面的问题,既能丰富自身的知识,又能满足作者的乐为人师的需求。要记住:除非特别好的朋友或提前约定,一般不在工作之余有过多联系。其二,自选动作多样化。①交流看法,通过微信互动,交流对行业发展方向、热点的看法;分享会议消息,争取参加同一个会议的机会;②寄送样书,经常寄送与对方专业相关的图书,有可能要有相关的推荐信息,如第几章的内容与对方之前的观点存在哪些差异等;③推荐资料,借助微信、QQ等即时通信软件,发现有用的信息,随时发给对方;④其他感觉有效的做法。

(徐永杰)

像运营项目那样维护人脉

人脉维护5大环节

编辑人脉圈经营8大忌

大忌一:交际花式经营。每天痴迷于推杯换盏结交各种“名人”,熬夜通宵参与各种微信群聊等等用青春在刷存在感的交际花们,实际上是在浪费自己的生命。草率的结交只有脆弱的关系,所谓的“人脉”不过是呵呵一声。

大忌二:待人无诚信。待人人不真诚,唯利是图,无论任何行业,都是合作的大忌。尤其对于“文人”习气浓重的出版圈来说,更是如此。

大忌三:太过功利。太过自私,只知道索取,不知回报。这样的人,对方顶多会跟你互动3次,绝对没有第4次。

大忌四:不学习,不提升自身的价值。人脉的实质是一种“价值对等”。如果编辑的自身价值和综合能量不能达到某个层次,那也就绝对无法真正交到某个层次的朋友。

李松峰高兴的是,“一本书居然吸引这么多符合条件的译者;发愁的是,原书只有200多页,一般1~2人译就行了,分给5个人合译似乎有点夸张。”但考虑到该书各章内容相对独立,而且的确舍不得放跑那么多优秀译者——毕竟都是人脉——还是让5个人合译了。

第六步,深度情感交往胜过浅尝辄止

沈昌文曾总结做编辑八字真言:“谈情说爱,贪污盗窃”。“谈情说爱”指编辑跟作者要有感情,要有爱,建立很好的关系,这些过硬的私人关系为后来沈昌文在三联书店出版图书起到了推波助澜的作用。此外,可以从作者身上“偷艺”到他的最新研究成果,挖掘无形资产,发现选题线索,好稿子自然而然就来了。《“读书”服务日》是沈昌文“谈情说爱”的经典模式。任三联书店总经理后,沈昌文的“谈情说爱”也继续发扬了下去。三联的年轻编辑,曾私下给他一个雅号:万人迷。作家龙应台从我国台湾来,带着儿子安德烈,沈昌文借三辆自行车,三人同骑,畅游京城。编辑的人际交往,双方一旦进入交心层次,在情感上和理念上,就容易一致。

第七步,不要忽视同行圈交流

“文人相轻”自古有之,但做编辑切不可有这种思想。和而不同,多多参加同行交流是迅速提升业务的良方。在出版圈,经常有小聚的人群。圈内以开智书坊创始人张振忠的北京出版人沙龙最为著名。除了线下沙龙,其开发的出版圈人脉通讯录即使收费也供不应求。当然,最有质量的交流还是线下的小型聚会,即使闲聊也能碰撞出新思路,很多实质性的项目都是在私下的交流中达成的。此外,不少编辑一开始的人脉经营方式是漫天撒网,但到一定年龄和阶段,粗放型的交流模式将不再适合。精简交际范围,有针对性地深度学习则是最佳选择。

人脉维护最事件

据说,当年《读书》编辑部的同仁,没断了吃知名出版人沈昌文做的红烧肉,就是这一顿顿的红烧肉,才让《读书》同仁们锦心绣手,把杂志办得这么好。当下,编辑们都有哪些最值得回味的人脉维护事件?

●段洁:最纯粹Q群迅速提升业务

7年前,我刚来北京,通过图书交易网,我认识了张振忠,就是圈内人常说的北京出版人沙龙老张。他拉我进了一个聊天群,但是群里成员成分很杂,干什么的都有,我跟老张商量能不能建一个纯粹的图书出版群。商量妥当后,他给我加了群管,然后我把群锁了,开始踢人。那时候不管是谁,不报名号和单位不和出版有关,一律踢掉。大约一个月时间,我们通过一切能宣传的途径来宣传这个Q群。并采用邀请式的加入方法,保证了群成员的质量。然后又在群里定期组织话题,很快当时150人的容量,已经不能满足更多朋友的加入需求。然后我们开始组建新的出版群。再后来,在这些群的基础上,我们开始着手组建北京出版人沙龙。通过一系列的组织和运营,也使得本来毫无资历的我迅速被圈内人认识,业务能力提升很快。

●覃田甜:最酷烈公关危机化解

职业生涯中,让我印象深刻的人脉维护事件是我职业生涯中为数不多的一次危机。好不容易签下某位知名作者的新书,但是责编在对稿件编辑加工的过程中,对书稿改动较多,未得到作者的许可。作者爱惜羽毛,一时难以接受,且责编也有个别改动欠妥,因此作者直接打电话给我,痛骂编辑乱改,激愤难平。我在电话中稍稍安抚了作者的激动情绪之后,随即登门拜访。时值酷暑,作者火气难消,于住所外见我,于是我就在太阳底下听作者一一说来,再跟作者耐心解释我们的工作流程,之后又安排责编多次前往、反复沟通,最终获得了作者的理解。对于作者的质疑,坦白诚恳地说明;对于工作的失误,勇于承担责任;而对于应该坚持的原则,不卑不亢、有礼有节。良好的契约精神,让作者将后续作品也托付给我,大家合作也更加顺畅。

●何本国:最惺惺相惜编译者交往

多年来,我结识了许多优秀的译者。有位译者,起初我是赞叹他的译文质量和守时精神,他则认可我对书稿编辑加工之精细。再经过样书、稿酬、后期推广等环节的接触,编译之间更为熟悉,此后便常有交流,乃至相互挂念。另有一位译者,编他的译文时,常常沉醉于汉语之美。我曾以社里出的一些书相赠,他也以自己的诗集回赠,交流并不算频繁,却心有灵犀,与他的合作关系目前已持续至第3本书。

●刘辉:最“内向”文科男变人脉达人

从2002年大学毕业开始已经在图书出版行业工作13年了,作为一名从小沉默寡言、性格内向的文科男,人脉对我来说其实是一个坎。我的人脉圈里有位朋友,来自东北某高职院校,也是位性格内向“80后”,是我在随发行同事一起去教材巡展的过程中认识的。这位老师彼时刚工作,人微言轻,既不具备写书的水平也没有用书的权力,只是在书展过程中认真的阅读各种样书,却很少与出版社人员交流。终于老师腼腆地问了一句:这些样书怎么索取?于是我们开始了交流。我的真诚让他感受到了温暖,之后的数年,我们保持着联系与交流,慢慢地,这位老师开始参与编写教材的部分章节,并最终成为了主编,职务也从普通老师变为教研室主任,乃至系主任。慢慢地找他的出版社编辑开始多起来,一次QQ里聊天,老师开玩笑说:“与你认识这么多年,现在出书我只认你。”

●李松峰:最前沿社区牛人构筑

2014年3月,我的朋友W3CTech社区创始人周裕波在北京筹办了“走进名企”前端技术交流系列活动,参与的名企有百度、腾讯、豌豆荚、豆瓣网等。活动每月一次,每次由一家公司承办并派出讲师,介绍和宣传各团队比较“牛”的技术应用与创新。我本身也是技术图书译者,由于某些书比较畅销的缘故在前端圈子里有一点知名度,裕波邀请我为嘉宾全程参与了这个活动,图灵公司也为活动赞助了相关图书作奖品。由于W3CTech社区活动是免费的,现场还有各种奖品,每一次活动报名人数都非常多,现场总是座无虚席。我与各家公司的前端骨干及相关负责人直接交流,甚至成为好朋友。这些朋友在我后来做题时都从不同角度提供过专业的建议,让我感觉自己真正融入了这个圈子。为了维护来之不易的人脉,我跟公司商量,把图灵每月出版的新书第一时间寄给他们。一方面倾听他们的意见,另一方面也让图灵图书更快进入目标读者视野。

●姜珊:最不可能完成的任务

徐世澄是中国目前拉美研究当之无愧的第一人。有一次某个书稿徐世澄受托翻译了一半,但合作的出版社表示项目无法再继续。徐世澄谈及此事,甚是惋惜。我们琢磨了一下,这本书刚好和五洲传播社正在进行的项目较契合,于是主动找到原来的出版社合作,完成了图书的出版,达成“三赢”。2014年4月,徐世澄用他的名望为我们背书,引荐社里拿到了委内瑞拉大使馆定做中文和西班牙文对照的礼品书《西蒙·罗德里格斯全集》项目。最终,这套书作为委内瑞拉的“国礼”赠送给到访的习近平主席。2014年下半年,我们接到一个紧急任务:一个月内译出一部拉美国际关系专著,徐世澄听完我近乎“无耻”的要求(又要快,又要好,字数还不少)后,接下了活儿。之后的一个月,用徐世澄的原话“除了吃饭和睡觉,都在给五洲翻译,连国家开发银行邀请去讲课都没去”。一个月后,70岁的徐世澄真的完成了“不可能的任务”,让我备受感动。