

《出版人》

图书基本信息

书名：《出版人》

13位ISBN编号：9787020065523

10位ISBN编号：702006552X

出版时间：2008-09

出版社：人民文学出版社

作者：[英] 汤姆·麦奇勒

页数：251

译者：章祖德,谢山青,郑秋雁

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《出版人》

前言

在我看来，出版业中最重要的一环是与作者的关系以及对他们作品的编辑。在合作过的众多作家和艺术家中，有几位令我特别兴奋：约瑟夫海勒，他的《第二十二条军规》是我加入乔纳森·凯普出版社后经手的第一本小说，这本书获得了惊人的成功；约翰·福尔斯，他在我入社不久便与我合作了《收藏家》，随后又是《巫术师》和《法国中尉的女人》；萨尔曼·拉什迪，他的小说《午夜的孩子》令人过目难忘，是他的作品中我最喜欢的一部；多丽丝·莱辛和库特·冯尼古特都是我终生的朋友；在我看来，哥伦比亚作家加西亚·马尔克斯是在世最伟大的作家，四十年前在古巴我第一次拜读了他的作品；罗尔德·达尔，是顶级的儿童文学作家；吕西安·弗洛伊德，是当世最伟大的英国画家；戴思蒙德·莫里斯，动物学家，因《裸猿》一书享誉世界；约翰·列侬，他的诗歌、散文和绘画收录在《约翰·列侬自己的写作》和《一个工作中的西班牙人》里，自成一派；昆廷·布莱克，杰出的童书插画家；亨利·卡蒂埃-布列松，著名摄影家。当然，这其中包括欧内斯特·海明威。从事出版业，运气很重要，而编辑这位伟大作家作品的经历恰恰证明了这一点。

《出版人》

内容概要

经常有人问我，我如何决定是否应该出版某一本书。要回答这个问题很难，因为做出这样的选择完全是一种个人行为，带有很强的主观性，没有什么规律可循。我只能说，于我而言，我很少出于商业原因来甄选书籍或者作者。要想做好出版，出版人就必须对书籍本身充满热情。对我来说，要想做到这一点，我就必须真正喜欢这本书，而要喜欢这本书，我就必须真正赞赏这本书的品质。这就是我惟一的原则。一旦做出了决定，接下来就开始操作。首先在出版社内部传播这种信念，然后再传播到外界。

——汤姆·麦奇勒

二〇〇〇年末，英国《书商》杂志（The Bookseller）评选二十世纪最有影响的十大人物，该刊形容入选的汤姆·麦奇勒是“英国最重要的出版人；最有创意、是富冒险精神，也最有新闻价值”。在近二十年时间里，“他使出版业充满魅力，他为这一行业所创造的光环，至今未曾泯灭”。

在四十多年的出版生涯中，汤姆·麦奇勒出版了加西亚·马尔克斯、多丽丝·莱辛、聂鲁达等十多位诺贝尔文学奖得主的作品，也是菲利普·罗斯、库特·冯尼古特、托马斯·品钦、约瑟夫·海勒、约翰·福尔斯、萨尔曼·拉什迪、伊恩·麦克尤恩、马丁·艾米斯、朱利安·巴恩斯等大批英美当代重要作家的出版人，并一手创办了英语文坛重要奖项——布克奖。

在这部回忆录中，汤姆·麦奇勒以生动、幽默和坦诚的文字，带领读者领略诸多书业内幕、文坛轶事，并见证他所亲历和创造的英国出版黄金时代。

书中收有五十多张照片和英国大插画家昆廷·布莱克（Quentin Blake）为老友汤姆这本书所配的45幅插图。

《出版人》

作者简介

作者：(英国)汤姆·麦奇勒 译者：章祖德

《出版人》

书籍目录

前言：流动的盛宴第一部 早年生活 罗马 巴黎第二部 我在出版业的第一份工作 麦吉本与基出版社 企鹅出版社 探索美国 一个特别的地方 多丽丝·莱辛 阿诺德·韦斯克 三巨匠 布鲁斯·查特温 萨尔曼·拉什迪 回到美国 约翰·福尔斯 评论家 拉丁美洲作家 约翰·列侬 莱恩·戴顿 一些美国作家 戴思蒙德·莫里斯 布克奖 罗尔德·达尔 出版童书 三本大书 金斯利·艾米斯 关于一些小说家的只言片语 杰弗里·阿彻尔 野生动物 劳伦·芭考尔 史威夫蒂与阿图尔·鲁宾斯坦 一些自传的片断 吕贝隆的房子 交易 两位画家 摄影家 千钧一发 法兰克福书展 婚姻 卡尼 诗人 艾伦·金斯伯格后记译名对照

章节摘录

插图：一九三三年，我出生于柏林。我父亲从事图书业，经常出差。直到我出生后的第三天，他才回到家里。那次旅行肯定相当成功。一九三八年，我们一家从柏林搬到了维也纳。这次搬家完全是个错误的决定，因为打那之后不久，希特勒的军队便入侵奥地利。那是一段不幸的时光，我却也找到了发泄自己不满的方式。例如，我总是全家第一个起床，然后把邮递员放在门口的爸爸的邮件统统藏到我的床垫下面。这一行为持续了好几周，我甚至小心翼翼地留下几封信，以免父亲起疑。当我的床垫被掀开，那些信件被发现的时候，父亲自然是勃然大怒。德国吞并奥地利的第二天，父亲去了他在维也纳的办公室，那里仅有的五名员工跟他打招呼时，已经是一边行纳粹军礼一边高呼“嗨！希特勒！”了。不久，两名军官到家里来逮捕父亲。罪名有三条：他是犹太人，是社会党人，并且是出版商。幸运的是，他当时正出差在外。由于他不在，军队就查抄了整个屋子，没收所有东西，包括父亲珍藏的一些初版书籍。除了这些，父亲还有不少著名作家的手稿和书信，其中包括托马斯·曼和赫尔曼·黑塞。父亲对画家也特别痴迷，所以他还拥有几封梵高和塞尚的书信。我记得母亲丽塔往小箱子里塞了几件衣服，我则背着我的小旅行包，里面装着我心爱的东西。来查抄我家的军官允许我从父亲的书房里带走一样东西，于是我挑了一支又粗又长的红蓝双色铅笔。我们辗转来到英国。几个月后，父亲也来了。母亲和我搭上最后一班从荷兰开往瑞典的船，但错过了去纽约的最后一班船，那才是我们原本计划去的地方。结果，我们到了英国。如果当初赶上了那班船，我就是个美国人了，也很可能成为美国出版人。我的爷爷、奶奶、外公、外婆都留在了德国，其中三位死在集中营的毒气室里。起初我们住在伦敦的阿尔冯斯舅舅那里，他是妈妈的哥哥，是个医生。战争还在继续，家长们都尽可能把孩子送出伦敦。母亲偶然看到一则招聘“女厨师”的广告，工作地点是泰晤士河畔亨利镇附近的一个大农庄，内容是伺候德塞利一家。德塞利夫人非常专横，患有急性关节炎。每天早上她来厨房的时候，都能听到她拄着拐杖走在地砖上的咯咯声。她似乎对折磨我那没有丝毫工作经验的母亲乐此不疲。我们居住的村子叫克雷齐山，而我们就住在马车房里。六岁时，我就读于当地一所乡村学校——罗伯特·皮格特小学。德塞利夫人称之为“街头小孩的学校”，因此，当我得知被禁止和德塞利夫人的孙子们玩耍时，一点也不觉得奇怪。我时不时地从花房里偷一颗心爱的油桃，作为对这件事的报复。胆子越来越大以后，我还从放在主屋走廊里的一艘巨大的帆船模型上偷一些挂在船模甲板两侧的木制救生船。原本一共有两排救生船，每根桅杆旁挂两艘。我先偷帆船模型一头的两艘救生船，然后又偷另一头的两艘，使整个模型看上去前后对称。过一阵子，我又先后从两头各偷了一对救生船。这下子帆船模型上挂的救生船就屈指可数了。为保险起见，我干脆把剩余的救生船统统拿走了。我就读的学校只有一幢阴冷的校舍。我坐不起公车，只好每天步行上学。从家到学校要走将近一个小时。我渐渐地认识了一些当地人，路上遇到也会高兴地和他们打打招呼。我还认识了一些树篱中的鸟儿，尤其在春天鸟类下蛋、孵蛋的时候，这些鸟成了上学路上的一道亮丽的风景。尽管那些鸟蛋漂亮而诱人，我从未拿过一个。我学会了辨认花鸡、画眉、麻雀、知更鸟、鹌鹑等多种鸟类。上学的路有时候漫长而无聊，但我从不感到害怕。我在学校是个新生，其他孩子似乎都不知道我是怎么冒出来的。我很容易就有了自己的小团体。尽管那是六十年前的事了，我还记得一些小伙伴：瘦瘦高高的安妮·斯特林格；又矮又壮的埃里克·韦布，这小子有点恃强凌弱；还有漂亮的罗斯玛丽·莱德奥特，我偷偷地喜欢过她。安妮的父母是开蔬菜水果店的，罗斯玛丽的父亲则是开汽车修理厂的。大约二十年前，我带着孩子们到沃格雷夫旅游时，发现莱德奥特汽车修理厂和斯特林格蔬菜水果店还在营业。我想去告诉他们我是谁，又怕失望而归，便放弃了这一念头。我们这帮人最喜欢“在果园捞外快”。这是乡下偷水果的一种说法。果园就在村外的有钱人家里。我们把偷来的苹果卖给当地人，收入平分。我清楚地记得那时回到克雷齐山的家里把钱交给妈妈的情景。虽然钱不多，但我很自豪，因为我也能赚钱了。

后记

我想尽量向读者传达为这些作家出书的兴奋之情。这些作家常常是出于偶然，才进入我的生活。经常有人问我，我是如何决定是否应该出版某一本书。要回答这个问题很难，因为做出这样的选择完全是一种个人行为，带有很强的主观性，没有什么规律可循。我只能说，于我而言，我很少出于商业原因来甄选书籍或者作者。要想做好出版，出版人就必须对书籍本身充满热情。对我来说，要想做到这一点，我就必须真正喜欢这本书，而要喜欢这本书，我就必须真正赞赏这本书的品质。这就是我惟一的原则。一旦做出决定，接下来就开始操作。首先在出版社内部传播这种信念，然后再传播到外界。在此，我想说明一下本书的出版经过。近些年来，有好几位出版商时不时地来找我，建议我写一本回忆录。当然，这样的建议总是令人感觉欣慰，特别是像韦登菲尔德勋爵这样的人物也这么对你说时，你更会感觉如比。每次在法兰克福书展他都会跟我见面。后来，有一年乔治特别热情洋溢，他邀请我去他豪华的切尔西公寓共进午餐，从那儿可以俯瞰泰晤士河。眈叭法兰克福返回伦敦的次日，他的秘书就给我打来电话，定下见面的日期。

编辑推荐

经常有人问我，我如何决定是否应该出版某一《出版人:汤姆·麦奇勒回忆录》。要回答这个问题很难，因为做出这样的选择完全是一种个人行为，带有很强的主观性，没有什么规律可循。我只能说，于我而言，我很少出于商业原因来甄选书籍或者作者。要想做好出版，出版人就必须对书籍本身充满热情。对我来说，要想做到这一点，我就必须真正喜欢这《出版人:汤姆·麦奇勒回忆录》，而要喜欢这《出版人:汤姆·麦奇勒回忆录》，我就必须真正赞赏这《出版人:汤姆·麦奇勒回忆录》的品质。这就是我惟一的原则。一旦做出了决定，接下来就开始操作。首先在出版社内部传播这种信念，然后再传播到外界。

《出版人》

精彩短评

1、在老师的推荐下看了《兰登书屋》，贝内特的幽默和智慧为我们读写议作业的完成减去了不少苦恼。既然同是出版人系列的图书，就尝试着把这本书也买了下来，用了一天的时间啃了下来。可遗憾的是，带给我的更多的是遗憾。要想回想起什么，更多的是他介绍了一个又一个作者。即便是我抱着研究编辑与作者关系的态度去看，也很难说有什么收获。

2、2000年末，汤姆·麦奇勒当选为英国《书商》杂志评选20世纪最有影响的十大人物之一。被誉为“英国最重要的出版人；最有创意、是富冒险精神，也最有新闻价值”、“他使出版业充满魅力，他为这一行业所创造的光环，至今未曾泯灭”。四十多年的出版生涯中，汤姆·麦奇勒出版了加西亚·马尔克斯、多丽丝·莱辛、聂鲁达等十三位诺贝尔文学奖得主的作品，并一手创办了英语文坛重要奖项——布克奖。麦奇勒还是菲利普·罗斯、库特·冯尼古特、托马斯·品钦、约瑟夫·海勒、约翰·福尔斯、萨尔曼·拉什迪、伊恩·麦克尤恩、马丁·艾米斯、朱利安·巴恩斯等大批英美当代重要作家的出版人。一开始，我决定读《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》这本书，是想看一看这位成功的出版人是如何通过商业运作谱写他的职场生涯的，结果让我很失望。麦奇勒在这本由43篇长短不一的随笔构成的带有漂亮钢笔漫画插图的回忆录中，不遗余力地收录的都是和他打过交道的作家们的逸闻轶事，但对于我更为在意的，如他的生意经，他怎么运作一本书以及他的出版观，麦奇勒却着墨不多。在他的笔下，大人物们显露出的是那些鲜为人知的一面：库特·冯尼古特家里的年度聚会主题是大家脱了衣服淌过一百米宽的沼泽湖，出来之后个个都是泥人；汤姆·沃尔夫的办公室里随时挂着六套白西装以永远保持完美形象；约翰·福尔斯是个小气鬼，菲利普·罗斯会因为没当好东道主而大发雷霆；至于小野洋子，那是个阴郁的家伙，等等。终于，在《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》的后记中，我捕捉到了可体现麦奇勒出版观的一段话：“经常有人问我，我如何决定是否应该出版某一本书。要回答这个问题很难，因为做出这样的选择完全是一种个人行为，带有很强的主观性，没有什么规律可循。我只能说，于我而言，我很少出于商业原因来甄选书籍或者作者。要想做好出版，出版人就必须对书籍本身充满热情。对我来说，要想做到这一点，我就必须真正喜欢这本书，而要喜欢这本书，我就必须真正赞赏这本书的品质。这就是我惟一的原则。”正如麦奇勒所言，对一本书的喜爱，是他出版的惟一的原则。文学小说与散文是他最喜爱与最熟悉的领域，每每拿到书稿，他都会第一时间认真阅读，并尽快与作者取得联系。只要是他觉得值得与大家分享的，他都会立刻与同事分享，并在拿到版权之后，抱着“十分的”认真，组织员工进行新书运作。同样，循着他的爱好，他又涉足诗歌、童书、科普、科幻、传记、画册、摄影、烹饪等领域。而且无论是在哪个领域里发现了喜爱的“宝贝”，他总会带领凯普出版社不计成本地精心制作与策划，然后向读者隆重推出。不可否认，麦奇勒独具慧眼。他曾经一口气买下拉丁美洲作家加西亚·马尔克斯未来五部作品的版权，虽然前四本的销量并不理想，但《百年孤独》的出现让第五部书彻底来了个咸鱼翻身；当美国作家的作品在英国打不开销路的时候，麦奇勒相中了约瑟夫·海勒的《第二十二条军规》——它的英国版一下子卖出了五万册，比美国版卖得还要疯；基特·威廉斯的《假面舞会》被麦奇勒称为是其图画书的生涯中最离奇的一本，是一本通过解读字母寻找宝藏的书，一经推出就在英国销售了六十万本；不光做纯文学书籍，他还别出心裁地出版了一本立体图画书《人体》，此书在英国卖了四十万本，在海外销售了一百多万本，被翻译成二十多种文字，而且收到哥伦比亚总统的来信，以感激此书对他们国家经济的巨大贡献。从上个世纪六十年代晚期到八十年代初，麦奇勒领导下的乔纳森·凯普出版社是英国最了不起的出版社——有最好的作者、有最好的书、有成功的营销。以至独立出版人安东尼·布朗德在一次关于出版的演讲中宣称：他从不雇用专人负责图书制作，只需把一本凯普出版社的书寄给印刷厂，说“按这个做”就行了。麦奇勒再三表示：“从事出版业，运气很重要。”“出版商并没有发现作者，只不过是遇上了。”“书能否出版常常是一件碰运气的事。”然而，一个人不可能永远走运，包括麦奇勒，幸运之神也不会永远与他相伴。虽然麦奇勒在《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》这本书中，用走好运时鲜花绽放的荣耀记忆，来冲淡那些走背运时只开花不结果的尴尬；但我们还是能在书中捕捉到他由于“很少出于商业原因来甄选书籍或者作者”，而导致的商业上的失败。麦奇勒在回忆录中不时地、“不经意”地会提到某某书销了几万册，甚至说，“我打算把三本书单独写一章。这三本书家喻户晓，一本卖了三十万本，另一本卖了六十万本，第三本卖了一百五十万本。”然后，对于多年来出版阿诺德的戏剧赔钱的事例却着墨不多。事实上从1980年以后，凯普出版社每年的亏损额都在十万到二十万英镑之间，有时甚至更高。到1987年出版社全部资产总值只有二十五万英镑，而且欠了四百

万英镑的债。生意越好越不赚钱，书卖得越多越赔本，似乎是《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》这本书得出的唯一结论。大部分的时间，麦奇勒都在等待马尔克斯似的奇迹。他一把签下了拉丁美洲作家加西亚·马尔克斯五本书的版权，但是翻译书的利润相对来说比较薄，没赚什么钱。马尔克斯也知道他的书在英国卖得不太好，但是他对麦奇勒说，“别担心钱……我的下一本书一定会创造历史，它会一直卖一直卖一直卖。”果然，第五本书好卖得不得了，它就是《百年孤独》。到了1987年，凯普出版社实在撑不下去了，被迫卖给了全美排名第六的富商塞缪尔·欧文·纽豪斯，十年之后，又被卖到贝塔斯曼旗下，成为兰登出版集团的一部分。在《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》中题为“交易”的章节，麦奇勒简单交待了凯普出版社被出售的过程，这一定是他人一生中编辑得最疼痛最难堪的一章。然而，悲剧还在延伸，经营出版社遭遇的严重危机，被人并购的难堪和打击，五十多岁的麦奇勒饱受了抑郁症的困扰。出版的本质属性是文化，是出版本身的功能决定的。出版是将作品公之于众、传诸社会的活动，正因为此，出版的着眼点应该是书籍的内容及其所承载的文化，书籍在社会上传播所产生的影响。但出版也是商业，是追逐利润的行业，出版社不是公益和慈善机构，所以必须有它的商业盈利模式。读《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》这本书之前，我读过同一系列的贝内特·瑟夫的回回忆录《我与兰登书屋》，兰登为了出版理想信念和长线战略，也出版赔本的诗歌和戏剧，但这不是它的立身之本和经营之道。它遵循的商业信条是：“如果你赚了钱，要让别人也赚。要是有人受到伤害，那可不好，但如果你能把事情办得人人都得到好处，这才是理想的生意经。”最近看到某出版专业刊物上关于兰登书屋的统计，2007年，《纽约》杂志登载了兰登书屋的一个速写：年销售额23亿美元，利润2.3亿美元；给作者的预付金多则1000万美元，少则7000美元。销售收入的来源：小说占55%；非小说类图书，包括实用、生活类图书占22%；儿童图书占20%；宗教类图书占3%。日常开支：三分之二的销售来自平装本图书，平均定价为10美元，其中，5元给书店，2元用于支付租金和工资，1.5元给作者，1元用于纸张印刷装订，剩下的0.5元为利润。可见图书出版是一个利润极其微薄的行业，一本书在出版者看来，显然比读者要沉重许多，因为任何一个环节的耗损都会导致全盘皆输。因此，做出版要想取得成功，必须要具有兰登书屋那种为了0.5元而锱铢必较的精神。汤姆·麦奇勒这位英国最重要的出版人，凭借着“对书籍本身充满热情”的源动力，经他手诞生了十三位诺贝尔文学奖获得者，这是他对文化的巨大贡献；然而他忽视了出版的商业性，不可避免地让凯普出版社陷入亏损的境地，也恰恰是缘于他“很少出于商业原因来甄选书籍或者作者”出版理念。因此，汤姆·麦奇勒的出版观是值得商榷的。做出版是做文化，也是做生意，做到文化与商业的双赢，这才是正确之道。《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》，(英)汤姆·麦奇勒著，章祖德等译，人民文学出版社2008年9月版，30.00元。

3、《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》译者：章祖德 谢山青 郑秋雁 出版社：人民文学出版社 出版年：2008-09这绝对是我读过的翻译最让我失魂落魄神魂颠倒的一本书！之前读了同系列的《我和兰登书屋》，译笔精彩得很，翻译是彭伦，他也是这套书的策划。在得知这本汤姆麦奇勒回忆录要出版的消息时就在热切盼望，之后是第一时间买下。大失所望！看到10来页的时候就如鲠在喉，憋着一股气继续读下去，什么叫不忍卒读啊我的天！侧封印的是“生动、幽默的文笔”，既然如此，那么我该相信英语原文是可读性强的。至于翻译过来的汉语版本，语言清汤寡水般毫无味道可言，短句罗列节奏混乱，跟他妈一中文水平刚入门的外国人似的，大量使用“因为所以”“虽然但是可是”之类的关联词，生硬磕巴，如同小学生在学习造句，却没有小学生初学造句时所具备的想象力。摘几个句子搁这儿，信口开河血口喷人的罪名我可担不起。再多我也弄不出来，没心情继续找也不可能往下继续读。1.“安德烈的小气不仅仅表现在抽我的香烟、把洗手间的灯泡换成二十瓦的。可他自己穿的却是在萨维尔街订制的西装，连指甲都有专人精心修剪护理。”（P30）——“不仅仅”，然后呢？如果是校对错误，此处应为“仅仅”，那么“仅仅”“可”“却是”算哪门子的逻辑关系？这么翻译是不是通顺多了——安德烈的小气仅仅表现在抽我的香烟、把洗手间的灯泡换成二十瓦的；他身上穿的可是在萨维尔街订制的西装，连指甲都有专人精心修剪护理。2，“他很快就告诉我他没什么工作可以提供。而我则告诉他钱不是问题。于是，他问我什么时候可以上班。我们决定从下周一开始。至于薪水，安德烈建议给一份圣诞节将近。到那时，他会根据他觉得我值什么价来付报酬。而我忍不住指出……”（P29）——这一连串的“而”“则”“于是”“而”几乎要让我崩溃，断句和句号的使用更是让我匪夷所思。您能把话说顺溜了么？3，“这是一条窄小的、不令人注目的无名街道。”（P18）——令人注目。引人注目有什么不好？引人注目也顺畅多了吧？4，“一路上，所有人都视我为奇人，因而以令我吃惊的热情善待我。”（P10）“由于我已经十二岁，母亲认为时候到了。”（P6）“在这些

法国家庭看来，这个提议一点儿也不诱人，他们赚不到什么钱，因此很多家庭都拒绝了我们。”（P6）——因而，由于，因此，我靠我知道这是体现句子因果关系的词，但拜托能不能考虑下句子的流畅度和文气的连接？试试干脆删掉，对意思的表达有影响么？我发誓，若评选关联词使用最频繁最反复最重复最离了关联词就不能活的书，本书绝对无敌。5，“她认为来的时候她必须陪着我，但是没必要连我回去都要陪着。她认为十二岁的我没有理由找不到回英国的路。”（P8）——汉语里能表达“认为”含义的不是只有“认为”这一个词吧……咱也不能原文里有10个thought就整10个认为出来吧。我靠。。。这个句子的糟糕程度前所未见。对这本书有兴趣的先从上面那些石破天惊的句子里掂量掂量，看是否有足够的忍耐力把它读完。第一次对一本书的翻译质量有微词，哪儿得罪谁了就爱谁谁吧。

4、如果有人试图通过汤姆·麦奇勒的《出版人》来了解出版这个行当，那肯定是一个糟糕的选择。首先，您会觉得出版一定是这个世界上最后能被人选择的职业。麦奇勒的理想是当一名导演，即便他的父亲就从事图书业，有凯斯特纳这样的巨星级作家。他去了罗马，展示了与众不同的生意头脑，靠教英语生活得挺滋润，但是在意大利电影界找工作却彻底失败了。“既然当导演到处碰壁，我就决定试试出版业。”在从事出版前干什么的都有，出版业都成职场的备用轮胎了，这个现象在世界出版业似乎都是通用的。环顾一下身边的出版朋友，有的是诗人（这是最靠谱的），有的是地理老师，有的是毛衣贩子，有的是学机械出身，有的是厂长。“既然……，那就试试出版业”，可以成为这个行业的招聘口号。或许，您会觉得出版实在是一件很难理解的事情。麦奇勒在回忆录中不时地、“不经意”地提一句某某书销了几万册，甚至说，“我打算把三本书单独写一章。这三本书家喻户晓，一本卖了三十万本，另一本卖了六十万本，第三本卖了一百五十万本。”然后，凯普出版社居然就亏本了，而且欠了四百万英镑的债。生意越好越不赚钱，书卖得越多越赔本，似乎是这本书得出的唯一结论。麦奇勒提到的三本大书都是儿童书，他被苛责因出版这些书阻碍了成人书的出版。大部分的时间，他都在等待马尔克斯似的奇迹。他一把签下了马尔克斯五本书的版权，但是翻译书的利润相对来说比较薄，没赚什么钱。马尔克斯也知道他的书在英国卖得不太好，但是他对麦奇勒说，“别担心钱……我的下一本书一定会创造历史，它会一直卖一直卖一直卖。”果然，第五本书好卖得一塌糊涂，它就是《百年孤独》。因为出现概率少，所以就成了奇迹。做文学出版就是不停地播种，你不知道什么时候会有收获，更不知道会产出多少。此时，回忆录看上去像他个人的私家小花园，用鲜花绽放的荣耀记忆来冲淡只开花不结果的尴尬。题为“交易”的章节，简单交待了凯普出版社被出售的过程，这一定是他人生中编辑得最疼痛最难堪的一章。章节末尾，他用英国式的傲慢指责纽豪斯买了凯普出版社后倒卖给贝塔斯曼的行为是一种背叛。您大概还会觉得做出版的人的人生充满荒谬。你为作者付出那么多，但是，你依然还是会被无情抛弃。麦奇勒给戴蒙德·莫里斯出版了《裸猿》，他们的关系曾经亲密到一起在马耳他岛泡路边咖啡馆，但是后来两个人突然就冷淡了。麦找不到原因，只能感慨出版界的人际关系就是这么脆弱。这样的作者还有几个，显然他都没有找到答案，或许这也是他需要寻找的人生的答案。出版究竟是怎样的一个行当啊？！近期美国纽约杂志发表了关于美国出版的专题文章，题为《The End》，中文大概可以说成：穷途末路。长文从出版、作家、书店等各行业要素，讨论传统出版业是否已走到了尽头。新技术新媒体的冲击，阅读习惯的改变，强势作家越来越贪婪，渠道垄断加剧。在2008年上半年，美国的五大出版公司的销售额增长只有0.5%，全年衰退不可避免。还看到某位国外文学杂志编辑的博客，说现如今一本文学杂志只能卖出去三四百本。如果麦奇勒再干三十年，或许回忆录也会只写到七十岁，或许他会面临更多的困惑、背叛。2000年末，英国《书商》杂志评选二十世纪最有影响的十大人物，麦奇勒入选。这是恰如其分的，那是属于他和瑟夫的文学出版黄金世纪。麦奇勒的回忆录对众多文学青年来说，是一针强心剂，他们可以因此去憧憬美好的未来；对那些试图进入出版行业的人来说，是一针迷幻剂，他们还会幻想成为众多文学青年的救星；对那些已是浸淫此圈多年的行业人士来说，更像一针清醒剂，纵使麦奇勒有十三位获得诺贝尔文学奖的作家，但他还是不可避免地让凯普出版社陷入亏损的境地。最恰当的选择就是把《出版人》当成是一个文化娱乐读物，在一个金色黄昏，就像该书封面中的麦奇勒坐姿一样，慵懒随意地找个地方坐着，享受一下对出版黄金年代的缅怀，偶尔为那些熟识的作家的八卦开心笑一口。

5、我们现在视为经典作家的一群人，其实并没有从他们的写作中获得巨大的经济收益，因为版权法的出现和普及还是很晚近的事。在很长一段时间里，写作并不能养家糊口，所以作家几乎不可能是“职业作家”，比如说吧，塞万提斯是公务员，笛福是商人和报人，菲尔丁是法官，理查逊是印刷商，奥斯丁是家庭妇女，班扬是补锅匠和传教士，斯威夫特是教长和社会活动家，拉伯雷是医生和神甫，

孟德斯鸠是法官，狄德罗、伏尔泰和卢梭虽然都是“职业作家”，但如果没有贵族的相助——比如叶卡特琳娜女皇之于狄德罗、夏德莱侯爵夫人之于伏尔泰、卢森堡元帅夫人之于卢梭——其境况难以设想。想想看，英国大诗人弥尔顿从他的名诗《失乐园》里只获得了5英镑的报酬，的确凄惨。时移世易，作家们终于可以以写作为职业了，菲茨杰拉德等人在他们的时代已经是百万富翁，诺贝尔文学奖动辄近百万美元的奖金也在年年鼓舞着文学梦。不得不提及的是，这是因为文学搭上了商业的快车，作家们周围有了职业编辑、职业经纪人、职业出版人。一本书完全是被当作商品来“运营”的，除了文本内容基本由作者负责之外，它的编辑、装帧、印刷、定价、推广、发行、参赛、评价、再版等等环节，汇聚了大量的专业人员和专业劳动。其中最重要的一个职位，相当于出版业经理的，叫做“出版人”。所谓千里马常有而伯乐不常有，在“注意力经济”统领的时代，伯乐的重要性不仅在于发现千里马，还要使千里马脱颖而出使人有目共睹。因此，出版人的功夫，一半在于文学品味上的火眼金睛，一半在于商业运作上的长袖善舞。人民出版社近来推出的这套“出版人书系”，入选的皆是兰登、企鹅、伽利玛这般的大牌出版社的大牌出版人，《出版人：汤姆·麦奇勒回忆录》是其中可读性极强的一本。汤姆·麦奇勒是20世纪英国最有影响的人物之一，英国《书商》杂志（The Bookseller）评价他是“英国最重要的出版人；最有创意、最富冒险精神，也最有新闻价值……他使出版业充满魅力，他为这一行业所创造的光环，至今未曾泯灭”。这个“光环”是由一系列成功的作家编织成的，不仅包括加西亚·马尔克斯、多丽丝·莱辛、帕斯、阿斯图利亚斯、聂鲁达等十三位诺贝尔文学奖得主，也包括炙手可热的菲利普·罗斯、库特·冯尼古特、托马斯·品钦、约瑟夫·海勒、约翰·福尔斯、萨尔曼·拉什迪、伊恩·麦克尤恩、马丁·艾米斯、朱利安·巴恩斯——凡是熟悉20世纪西方文学史的读者，不由得要对麦奇勒生出敬畏之情。还不仅如此，麦奇勒的视野并未局限于文学，罗尔德·达尔，顶级儿童文学作家；戴斯蒙德·莫里斯，动物学家，《裸猿》的作者；布列松，著名摄影家；吕西安·弗洛伊德，著名英国画家；阿图尔·鲁宾斯坦，钢琴大师……他们也都是“光环”的一部分，甚至连约翰·列侬这样的人物，麦奇勒也独具慧眼地出版了其诗歌、散文和绘画作品。这本传记好看的地方，倒不全在“名人轶事”，而在于麦奇勒生动、坦率、略带些自嘲的叙事，英国大插画家昆廷·布莱克（Quentin Blake）所配的45幅插图照例精彩，而那生活气息相当浓郁的50张照片也很能起到帮衬作用，此书让我们看着一个头上戴着自制树枝“桂冠”的八岁小男孩，如何成长为英俊迫人的青年，如何斡旋于作者和商人之间，又如何一点点谢了顶，在生日穿着一件白色T恤，上面印着“the world's greatest publisher is only sixty”，简直可爱。麦奇勒再三表示，“从事出版业，运气很重要”。是的，不是所有人都有他那样的运气：一位出版家父亲，一位特立独行的母亲，在出版社的第一份工作就是编选海明威《流动的盛宴》……但是，“运气论”还是他的自谦了，因为不是所有人都敢在12岁的时候自己找到从法国回英国的路，不是谁都敢考入牛津大学然后自动退学，不是谁都有能力用5美元云游整个美国，不是谁都有本领在32岁成为凯普出版社的总经理，一句话，汤姆·麦奇勒不是nobody也不是anybody。印在此书封底的是这样一段话：“经常有人问我，我如何决定是否应该出版某一本书。要回答这个问题很难，因为做出这样的选择完全是一种个人行为，带有很强的主观性，没有什么规律可循。我只能说，于我而言，我很少出于商业原因来甄选书籍或者作者。要想做好出版，出版人就必须对书籍本身充满热情。对我来说，要想做到这一点，我就必须真正喜欢这本书，而喜欢这本书，我就必须真正赞赏这本书的品质。这就是我惟一的原则。一旦做出了决定，接下来就开始操作。首先在出版社内部传播这种信念，然后再传播到外界。”——说得好听，但也只是说了一半，稍加留意就会知道，在可爱而传奇的故事下面，藏着出版人精明的小算盘，他为《第二十二条军规》预付的钱仅有区区250英镑，而在最初的三个月它就卖了五万本，写道这里他不由自主地加了一句：“这可是个好价钱”！归根结底，汤姆·麦奇勒是个做作家生意的出版人，好比养了一群金鸡，他自己靠鸡蛋赚了大钱，他旗下的作家获得了声望和版税，我们也有了颇具营养的书籍。在这个“知识经济”时代里，所谓“共赢”，便是如此吧。

6、一个出版人的传记凭什么引起关注？凭他旗下的十一位作家先后获得过诺贝尔文学奖。凭他进入出版业后的第一份工作，就是为海明威整理遗稿。凭他发起创办了英语世界最重要的奖项之一布克奖。写传记一定要傍大腕，这是千古不易的真理。汤姆·麦奇勒干了几十年出版人的工作，换来的成果就是：他可以在书中开出一串长长的、令人咋舌的名单，并看似不经意、实则炫耀式地称他们为自己的老朋友。这些人包括加西亚·马尔克斯、加尔巴斯·略萨、多丽丝·莱辛、菲利普·罗斯、约瑟夫·海勒、库特·冯内古特、托马斯·品钦、约翰·福尔斯、伊恩·麦克尤恩、朱利安·巴恩斯等等。如果你是一个喜欢西方文学的人，会发现当代最重要的英美作家几乎都成了麦奇勒这个家伙的猎物。

出版人像一个焰火师，点燃一个个焰火，任满天飘洒斑斓色彩，布下灼灼的星辰，给黑夜带来无尽的荣耀。他把光亮全部射向天空，让众人抬头仰望，沉浸在花火的绚丽中，自己却躲在阴影里，享受着他人的享受。他所能获得的瞩目，就是在从业之旅将抵达终点时，伴随一道拖曳长尾的火焰升上天空，接受所有星辰的最后致意——那是唯一闪现在幕前的时刻，也是告别帷幕的时刻，如今被他记在了这本传记里。麦奇勒有值得骄傲的资本。他曾经一口气买下马尔克斯未来五部作品的版权，虽然前四本的销量并不理想，但《百年孤独》的出现让第五部书彻底打了一个翻身仗。在约翰·福尔斯还默默无闻的时候，麦奇勒出版了他的处女作《收藏家》，并不遗余力地推动好莱坞拍摄福尔斯的小说《法国中尉的女人》。当美国作家的作品在英国打不开销路的时候，是麦奇勒相中了约瑟夫·海勒的《第二十二条军规》——它的英国版一下子卖出了五万册，比美国版卖得还要好。麦奇勒并不是在干上出版行当后才拥有这些传奇经历的。年少时期，他的母亲为了让他说好法语，将他送到法国过寄宿生活。学习结束时，老妈来了封信，只丢下一句话：十二岁的你没有理由找不到回英国的路。于是小学生麦奇勒就自己跨过了英吉利海峡。多年后他把这种闯荡劲儿带到了美国，凭着区区五英镑在那兜了一圈儿。冒险精神让麦奇勒闯荡出版界时获益良多，家传的出版业经历则给了他独到的眼光——面对利润的压力和默默无闻的作者时，勇气与智慧帮助麦奇勒准确地甩出钓鱼竿，把那些日后成为巨物的鱼苗钓了上来。这个富有生气的人将每次的猎获都视作极大的乐趣，并在传记中将这些乐趣分享出来。他虽出生在德国，却没有德国人的古板，整本传记的文字都相当幽默，也相当坦诚。他编辑的第一本书，是海明威的《流动的盛宴》。几十年后，当他回顾自己的从业生涯时，那些大名鼎鼎的作家与作品确实成为了他摆下的一席奢华晚宴。

7、有人说这本书翻译得不好，实在让我大吃一惊。因为我被这本书震撼了——如此机智幽默的文笔，也只有英国人才擅长，反观中文作品，尖刻的讽刺文章倒是不缺，但是能把文章写得机智幽默、暗藏机锋，确乎凤毛麟角。感谢本书的译者。

章节试读

1、《出版人》的笔记-第49页

我们是一个独特的团队。对于我们的作者和员工来说，成为凯普的一份子令人激动。我们在贝德福德广场有一幢房子，那是英国最美丽的广场。每当我们这三十号的大门一打开，你就会感到一种兴奋感和快乐的期待。这是一个充满刺激的地方，让你每天总也待不够。各个层面的人无需要求就日以继夜的工作——往往一连数个小时而毫不在意。

这样的工作状态真棒，工作狂的字典里面也许没有“加班”这两个字，他们只是在工作，享受自己正在做的事情。做出版，认识有水平的作家和团队，真的需要运气，做什么都一样。既然.....不如试试.....这样的句子实在太棒了。

2、《出版人》的笔记-第1页

什么情况

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com