

## 一周书情

近来,出版界有文章称“四大波”垄断了目前国内的书商江湖。这“四大波”就是沈浩波、张小波、路金波和黎波。

在去年的畅销书排行榜上,沈浩波旗下磨铁图书公司占据了漫画领域的前两名、历史领域的第八名、文学领域的第三名和大众健康领域的第十名;张小波从早年的《中国可以说不》到《中国不高兴》,显示了老派书商的商业手段;路金波将主要精力放在经营大牌作者身上,与他合作的作家包括韩寒、饶雪漫、郭妮、安妮宝贝、沧月和秦茶等,他还率先提高了写作的价格;而黎波和全丽红的“金黎组合”,成功地在长江出版集团体制外独立运作图书公司,取得了社会效益和经济效益的“双霸”。

数字显示,在2009年国内图书市场上,除教材外,民营书企占据了50%至80%的市场份额。在畅销书上,民营出版商和带有民营色彩出版商的份额甚至超过90%,这其中,“四波”立下了汗马功劳,“四波”现象值得研究。

3·15书店打假直击“腰封假畅销”。据业内记者暗访,图书腰封上有不少吹捧作者或者该书的话,水分很大,有的所谓上榜或者版权卖到多少个国家压根就是假的。有时邀名家写推荐语还要给推荐费,而这种花钱买来的书评或者序自然是好话连篇。更为夸张的是,有时所谓的“推荐人”根本不知道自己写了推荐语。例如,作家安意如在網上提到一本书,腰封上写着她和安妮宝贝等人的文字,给人以推荐语的印象。她仔细看了一下,所谓的推荐语不过是引用了她说过的一句话。

现在,腰封被称为“牛皮膏”或“妖封”,不少读者和出版业内人士呼吁,行业内应提高自律意识。

近日,汉王科技与山东新华书店集团战略合作仪式在京举行。会上宣布,山东省各地市的新华书店中将会出现汉王电纸书等全线产品。届时,读者可以选择从新华书店购买电纸书,汉王笔、E摘客等产品。有消息称,汉王科技此次选择与山东新华书店合作,标志着汉王全线产品正式登陆新华书店体系。有业内人士认为,新兴产品嫁接传统渠道模式显示,电纸书将成为图书销售领域新的增长点。

而在上个月,有媒体发表专家预言:称中外电子书大战三年内将全面爆发。目前全球电子书阅读器正在构成东西方两大市场:美国市场有亚马逊、索尼等巨头角力,而中国市场已形成汉王、方正、韩国文利和等多极竞争的格局。本周,一家媒体发表了《外行比内行敢写,养生类图书火热背后现尴尬》的文章。文章引用中华中医药学会学术顾问温长路的话:这几年伴随着学术的浮躁和媒体的炒作,养生书热了起来。不仅专家上了,半科学半不科学的人也上了,甚至写伪科学的也上了。北京开卷信息技术有限公司总经理孙庆国认为,目前更需要的是强势媒体和社会各界,尤其是权威专家和卫生机构多出面,为公众进行养生普及,“没什么名的讲得多,真正权威的专家讲得少,这种局面要改变。”

(肖一)



## 煮海凝盐 集古鉴今 ——《为政古鉴》简评 李晋有

中国传统文化中蕴涵着丰富的治国安邦的历史经验。在新的历史条件下,运用历史唯物主义观点对这些历史经验进行新的总结,吸收前人在修身处事、治国理政等方面的智慧和经验,养浩然之气,塑高尚人格,不断提高人文素养和精神境界,对于领导干部提高领导能力无疑具有重要意义。孟祥国编著的《为政古鉴》(人民日报出版社出版)一书,正是作者在长期阅读典籍的基础上,按照“取其精华、去其糟粕”的原则和“古为今用、以史为鉴”的目的编写而成的。该书博采精选、精心诠释,内容包括政道、幅略、修身、尚贤、公廉、执法、治学、事亲、辨奸、理财十个方面,有助于读者借鉴古代为政的经验和教训。

该书选材广泛,内容既有任人施政、兼听纳谏、固本宽刑、征并安边等为政之道方面的,也有修身养性、治学齐家、亲民爱国等道德修养方面的,其中涉及的人物既有孔孟、老庄等哲人圣贤,又有朱熹、王守仁等博学鸿儒;既有唐太宗、康熙等盛世明君,又有诸葛亮、司马光等良吏名臣;还有一些虽不是朝中重臣或封疆大吏,但对为官从政有真知灼见的文学家、哲学家。该书所选的经典段落和名言佳句,不仅是诸子经典之妙选、百家智慧之荟萃,而且在注释翻译上语言简约、行文靈活,将精辟论述与典型案例相对照,使哲理性与文学性相映衬、可读性与实用性相结合。通读全书,可以领略古哲先贤的真知灼见,启迪心灵,升华品格。如果领导干部能将其与当前的社会实践相结合,古为今用,对于修身从政将大有益处。

一条注定寂寞的路,支持这些书店生存下去的力量是穷则思变的坚持,而非被动的“熬”。

起初坐落于圆明园附近的单向街书店,于去年7月搬至蓝色港湾商务区。谈起搬家的原因,小月直截了当:“因为在那边开不下去了,一天赚的钱都不够支付当天的电费,更别说房租和员工的工资。”小月认为地点太偏僻是经营不善的一个重要原因。

因为流动资金少,负责采书的店员小武已练就了一套“特殊”的“本领”。他会在图书批发市场挨家挨户跑,选好要买的书,但每家都不先付钱,然后再筹资取书。为了不让所进的书“砸”在手里,店员通常不敢一次进太多本相同的书,宁愿卖掉了再进,多跑几次。

张弘告诉笔者,开业三年来,书店每年都要赔掉约20万元。尽管张弘坦言,开书店并不是他的主业,也没想过要靠书店赚钱,但书店能够收支平衡独立运作,仍是他所期望的。于是,书店推出了360元的借阅年卡,每次可借书2—3本,不限借阅次数、不设归还日期,希望通过这种方式让喜欢绘本但消费能力又不太高的读者也能体会阅读的快乐。

新兴的事物总会因不被了解而备受质疑。营业之初的雨枫书店,会员制的概念并不能被大家接受。但依靠口碑传播,开业一年多,会员数量迅速增长,并实现了第一次盈利,尽管只有微薄的几元钱,对于一个民营书店仍然弥足珍贵。目前,雨枫每月盈利将近1万元,并于2009年12月在店内增开了“雨滴”咖啡馆,而雨枫的第一家分店也将于今年5月开业。

竞争无处不在,惟适者生存,对民营书店来讲,尤其如此。



# 理性婉拒还是蓄意炒作?

储劲松

我一直认为,当代中国,著名作家多如牛毛,著名作品却寥若晨星,并且原则上同意顾衡等汉学家对中国作家的一些“非议”,出版商肯斥500万巨资购买一部60万字的小説,这说明麦家的作品拥有大量潜在的读者,也说明大众对精神产品有极大的需求,还说明作家的地位较之前些年已有了大幅度提高(只要你生产优秀的产品,就不仅不会饿死,还会富得流油)。

但是,待我把这条新闻再仔细研究一番,并且在百度里按相关关键词检索出多条同质新闻之后,我突然有了一个大大的疑问:麦家婉拒500万,到底是理性面对,还是蓄意炒作?

我注意到,初次发出有人愿意出500万元稿费预订《风语》这一信号的,是麦家本人。今年1月23日的《广州日报》刊登了《“势力榜”众作家畅谈创作与市场》一文,麦家在接受记者采访时透露:“新作尚未杀青,就已经有出版社以500万的稿费预订了。”麦家说了也就说了,当时似乎并未一石激起千层浪,引发轰动效应。在随后的一个多月里,这一信号也未引起媒体以及其他人士的关注。

直到本月10日和11日,才有多家报刊争先恐后就此事对麦家和北京精典博维文化发展有限公司老总、出版人陈黎明进行采访

此外,还有60余本店主从世界各地淘来的外文原版绘本,陈列于店内供读者欣赏。

在豆瓣网墨金子绘本书馆小组,不倒两年时间里,已经积累组员2000余名。据张弘介绍,尽管绘本适合于任何年龄层阅读,但现阶段店内顾客仍以小朋友和家长居多,此外还有一些美术学院的学生经常光顾。

从买书的场所,到公共文化空间

在采访中,笔者发现,相较传统书店,越来越多新兴的民营书店将经营思路延伸到书以外的周边服务,书店不再是人们单纯购买图书的场所,更是举办各类交流活动的公共文化空间。

许春宇说:“在图书行业,很多人关注的都是书本身。但我所做的产品不仅是书,还有阅读服务,致力于如何提高读者的阅读享受,包括环境氛围的营造、信息的提供和交流平台的搭建。”因此,除了提供书籍借阅和出售,雨枫还定期为会员举办观影沙龙。由一名在清华美术学院学习文艺史的店员负责选片,放映主题围绕着“女性话题、女性导演和优秀女影星”。许春宇说,很多如欧洲早期影片、黑白影片,进口影片,找起来不容易,店员就从音响批发市场、转角巷见的音像店甚至淘宝网四处“搜捕”,以此保证所放影片场场都值得一看。

先是《暗算》获2008年第七届茅盾文学奖,接着是免费住进杭州一套大房子,现在又有出版商出天价并且提着巨款登门订购正在后期制作即将出炉的谍战题材小说《风语》的版权,麦家这几年的红运真可谓是“柳风挡不住”。当我从媒体上看到《书商开出500万争《风语》版权,麦家婉拒》这条消息,大脑里的第一反应,是钦佩麦家的冷静、理性和他对文学严肃、虔诚的态度。

可不是么,在人心浮躁、中国作家也普遍躁动如嘶嘶夏蝉的当下,已经红得发紫的麦家面对这般天大好事,能有如此审慎负责的姿态,实在是难能可贵。麦家说:“看了书界恶性抢稿,我不动心。等我写完,这是稿子再理性报价,否则随意签约,书做砸了怎么办?”他还说:“我对作品很严肃,原先年前已基本完成《风语》,但后来在创作《风语》剧本的时候,对作品的构架有了一些新的灵感和想法,所以,一些情节需要变化,我要再起炉灶。请让我好好写完小再说吧。”这些话,怎能不让人心中顿生由衷的感佩之情?

继而,我又对中国当代作家和当代文学充满希望(虽然



制女性书店。女性书店,处处透着一股妩媚的色彩,店主将纯白和浓紫色搭配,书架、书桌、椅子、沙发甚至还有一套白色的厨具用来冲调各类饮品,虽为书店,环境却堪比自家书房。许春宇说,北京现在很多白领没有自己独立的书房,但又渴望有一个可以安静读书,放松自己的去处,雨枫就刚好提供这种服务。办理会员卡,交纳年费,就可任意借阅店内图书。

书店所选书籍定位明确:女人写的书,写给女人的书,女人需要读的书。许春宇说:“店内重点选购的图书一是著名女性作家所写的书;二是心灵类、美容类、美食类、亲子类等广受女性喜爱的书;三是历史、哲学、经营等用于女性拓宽自己视野的书。”

据了解,雨枫现有累计会员1000余人,以女性白领居多,约占总数的60%,年龄集中在25岁至45岁。

“特别的书给特别的人”同样也成为墨金子绘本书馆的经营之道。从事建筑设计工作的张弘于三年前创办了中国大陆第一家本土绘本书店。谈起办店的初衷,张弘说:“开始主要是买给女儿看。后来发现绘本很有意思,不仅小孩可以看,成人也可以看。于是,在买了几百本后,觉得要找个地方存放这些书,与更多的人分享,所以就开了这家店。”现在,店内的图书多为国内引进的各种绘本,共有近3000种。

——编者

# 在阅读的感动中攀升

曾经有一个女孩,19个月大的时候,被猩红热夺去了视力和听力,这场大病使她从一个幸运的小天使变成了可怜的人。她生命的88个春秋,有87年是在无光、无声、无语的世界中度过的。可是,靠一颗不屈不挠的,她接受了生命的挑战,用爱心去拥抱世界,以惊人的毅力面对困境,终于在黑暗中找到了人生的光明,从哈佛大学德克利夫学院毕业,并用生命的全部力量为慈善事业奔走。在她的努力下,建起了一家慈善机构,她——海伦·凯勒,被美国《时代周刊》评选为20世纪美国十大英雄偶像。

我喜欢甚至迷恋19世纪美国盲聋哑女作家和残疾有障碍的教育家——海伦·凯勒,曾经被她的著名散文《假如给我三天光明》深深感动,我也喜欢她关于书的名言。她说:“一本新书像一艘船,带领我们从狭隘的地方,驶向无限广阔的生活的海洋。”

参加工作以后,我固守在一个小工厂当会计,工作辛苦而呆板,日子孤寂而艰难,叫人难以忍受。这时,经朋友推荐,我有幸阅读了海伦·凯勒的著名散文《假如给我三天光明》:海伦·凯勒书中细腻的笔触,对大自然景色的描写,无法叫人相信出自一位盲聋人之笔;她去骑马、划船、游泳、滑雪,甚至独自一人夜泛舟,用心去领略月下荷塘的美景;她去参观博物馆,“听”音乐会,甚至去“欣赏”歌剧……我相信她一定是用心去感受这个世界,用心来享受生命。海伦·凯勒给她艰难却幸福快乐的人生传奇一生,诠释了生命的意义。

从此我爱上了读书,对海伦·凯勒的《奇迹缔造者》、《我的生活》、《我的老师》爱不释

# 《人生》照亮我人生

《人生》是一本书。虽然我现在看到的是作家出版社2007年6月第一版的新版书,事实上,在20多年前,我就被这本书震撼过。

《人生》是一首歌。曾经在我青春的岁月里,为我点亮了人生的希望,指出了青春路上的迷津。

20多年前,我作为一名高考落榜后回乡的青年,在乡村的田间没日没夜地劳作,在乡镇企业的艰苦岗位上接受磨练。记得在制砖车间运泥的岗位上连续做了十几个通宵夜班,人们都说我一下子变黑了变瘦了但也变精神了。我用过经过几次水泡连血常规的手,把我在厂里领到的第一笔加班费交给母亲时,母亲看着我受伤的手哭了。我可无怨无悔,也许这就是当时作为乡村青年的我们走的一条无奈的道路吧。我不知道我青春的脚步将走向何方。

正在这个时候,有一天我到乡图书馆借书时,看到了路遥的小说《人生》。我借回家,一字一字地认真研读。我越看越觉得,小说中写的男主人公高加林仿佛就是写的我自己。他和我一样,也是一个回乡知青,在乡村艰苦的岁月里与刘巧珍相爱了。当他有机会进了乡镇机关后又面临新的选择,最后他还是回到属于他的乡村,开始了他新的人生。高加林的命运让我看到了乡村青年只有依靠自己的奋斗才能获得充实的人生,只有踏踏实实做人,才能实现自我的人生价值。

那个时候我已经喜欢上了文学,在艰苦的工作之余,我把工作中看到的情景,写成

江苏省宜兴市总工会 王永君

## 王蒙发售新书 新锐作家来捧场

本报讯 (实习生张小龙)3月13日,王家最新谈谐小品散文集“老王系列”新闻发布会在北京中关村图书大厦举行,新锐作家郭敬明前来捧场。

由安徽教育出版社出版的“老王系列”图

书分“幽”、“有”、“发”、“幼”四册,每册100篇,选取了王蒙近年的小品文佳作,按随感、现实、友情、亲情等专题辑录成册。新书风格或率真,或圆熟,或笔走龙蛇,或趣味盎然,勾勒出一幅“老王”的生活百态图。王蒙表示,书

中的“老王”不是他自我,“我觉得我要有那么像乎乎就好了”,王蒙说。

继为莫言新书《蛙》出面之后,郭敬明又在王蒙新书发发现场力捧王蒙,上演了一出“文学老少谈”。郭敬明表示自己很尊重老一辈作家,并赞扬王蒙“用一般人想不到的角度去写日常之事”。据了解,请郭敬明做嘉宾,是王蒙主动提出来的,王蒙也希望借此告诉年轻读者,老作家并非总写宏大叙事。