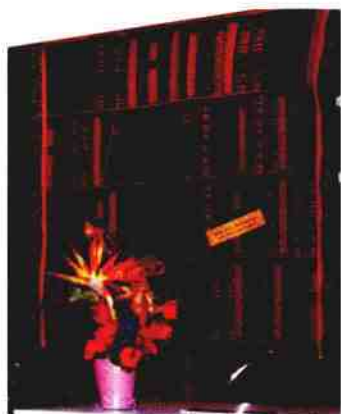




汪耀华 著

书景

上海文化出版社

书景

汪耀华 著

上海文化出版社

图书在编目 (CPI) 数据

书景 / 汪耀华著. — 上海: 上海文化出版社, 2011. 8

ISBN978-7-80740-736-2

I. ①书… II. ①汪… III. ①图书出版—中国—文集

②图书发行—中国—文集 IV. ①G329.2-53

中国版本图书馆CIP数据核定 (2011) 第156848号

责任编辑

黄慧鸣

装帧设计

王 蓓

书名

书景

出版发行

上海文化出版社

地址: 上海市绍兴路74号

网址: www.shwenyi.com

邮编: 200020

印刷

常熟新骅印刷有限公司

开本

890×1240 1/32

印张

10.5

字数

230千字

版次

2011年8月第1版 2011年8月第1次印刷

国际书号

ISBN 978-7-80740-736-2/G•570

定价

30.00元

告读者 本书如有质量问题请联系印刷厂质量科

T: 0512-52208129

难得那份执著

——《书景》代序

雷群明

20多年前，当时我正在学林出版社供职。一天，有个年轻小伙子来找我，中等个子，一脸谦和的笑容。他拿着一叠书稿，说是希望在我们社出一本书，既是为特定的读者，也是为了纪念他的30周岁。

望着他那稚气未脱的面庞，听人介绍说 he 已经是上海新华书店（新华书店上海发行所）的图书宣传科科长，我有点肃然起敬。翻阅着他带来的书稿，全是有关书店和书的内容，名字就叫《谈书笔录》。作为书业同行，先自有了一种亲近感。再看其中作品都是已经在各种报刊媒体发表过的，而且有的自己也曾经读过，水平应该没有问题。再则，出版有关新闻出版类著作又是我们社的主要任务之一，眼下正是得来全不费工夫。于是，拍板定下，既为他，也为我们。此书出版后，好像还开过一个座谈会，出席的包括邓伟志等同志，对他的年轻有为都给予了充分肯定，对我社也说了些好话。从此，我记下了他的名字：汪耀华。以后，由于兴趣相近，大家对书都有一种莫名的热爱，而他主持的上海新华书店的宣传媒体又是我们社倚重的宣传阵地之一，所以，我们便经常联系，最终成了朋友，如果倚老卖老的话，也可说是“忘年交”吧。

20 多年里，发生了太多的变化，个人的命运也不能不有所改变。我先是离开出版社到了韬奋纪念馆，后来又退休赋闲在家。他在经历了一连串的书店内部变迁之后，也于2007年离开书店到了上海人民出版社任职，主编《中外书摘》之外，还兼管着该社的读者服务部，而且他在民主党派中的职务也不断上升。但是，他不像有的人“一阔脸就变”，并没有因为我的退位，觉得没有“利用价值”了而“人走茶凉”，还是一如既往地与我联系。更其难得的是，他这20多年中，从未停止前进，先后出版了几十本书，我知道的就有《写在书的空白处》、《书香圣殿：法兰克福国际书展》、《书展》、《书店风格：香港、东京读书笔记，欧洲三地读书笔记》、《书城视线》、《书道》、《书街：上海福州路文化街长卷》、《书香》、《民国书业经营规章》、《十年书梦》、《留在笔下的新华书店》、《传承书香——上海书业旧事》、《上海书业同业公会——史料与研究》、《上海书业名录》等。其中有不少都送给了我（只是他死活不肯签名，令我对他颇为不满）。这些书有一个共同特点，那就是：几乎都是围绕着“书”字做文章，以发行为中心，向出版、印刷、物资、经营等辐射——书本、书人、书事、书商、书店、书展、书街、书评、书讯、书论、书史、书道等等，由国内而国外，而港台，使人目不暇接。如今，他又把近几年来散见于各种报刊的短文章汇集精选，取名《书景》，要我来作序。作序我不敢，但是作为读者，作为同爱书人，我认真拜读之后，的确为他那份一如既往钟情于书的执著所感动，觉得可以说几句话说说。

韩愈曰：“闻道有先后，术业有专攻。”当今之世，著书立说的人多得不可胜数，但是，像汪耀华这样心无旁骛、孜

孜孜矻矻于书业，从各个侧面来发掘、宣传书业，以之为荣、以之为乐的作者，据我所知，至少在上海是并不多见的。他真可谓是一个“专攻”书业的佼佼者。与他以前的一些书一样，在《书景》中，他仍然是口不离书：书业故事、书香漫话、书市散谈、书店新语、书边留言、书外观察等各辑中，从一个个小题目出发，娓娓动听地给我们介绍有关书的各种故事、人物、史实、资料等等，并且抒发他的感情、感想。有些看似平常的历史资料，他往往能够敏锐地发掘出供今天参考借鉴的新意来。譬如，我在韬奋纪念馆时送给他的排印本《店务通讯》，他看了之后，就写了好几篇以古例今的文章。新华书店的一些历史档案，在他的笔下，也焕发了青春的生机。就是书店的股票上市，他都能读出新意来。尤为可贵的是，在写书中这些文字的时候，他已经不再是新华书店的宣传官，甚至已不是它的工作人员了，他并非“责无旁贷”，非做不可。但是，他对书和书店仍然是那样的一往情深，不能自己。这种情愫，这种精神，我以为世间已经比较稀少，所以显得特别可贵，特别令人感动。

有些人身在书业，但是对它并没有感情，对于这样的东西可能不感兴趣，甚至会鄙之曰：质量不高。在他们眼里，仿佛只有那些拉大旗作虎皮的高头讲章才是学问，才有质量。在我则深不以为然。我总觉得，“书业”（包括出版发行、印刷等业），在网络出现之前，堪称承载和传播人类文明的主要载体，没有它，单靠口耳相传或者手工抄写，文明的一切简直是不可想象的。但是，恰恰是书业，没有受到历史的重视，不仅别人不重视，就是我们业内的人，也有很多人看不起。今日的出版业在社会上的声望远远落后于晚出的新闻业，至少有一部

分原因是我们自己放弃自我宣传的结果，可以说是一种合理的报应。因此，我在许多场合都呼吁，我们要自爱、自立、自重，不要妄自菲薄，要改变我们不受重视的境遇，我们不能放弃自己的努力。古人曰：“人必自侮而后人侮之。”我以为，同样道理，“人必自重而后人重之”。正是因为如此，我对于所有热爱并热衷宣传我们书业的作者和作品都是近乎无条件的支持，而对于汪耀华这样几十年如一日坚持为书业呐喊的同志，更是给以极大的尊敬。我觉得，我们需要多些再多些汪耀华式的作者，来为振兴我们的行业出力呐喊。我甚至以我们学林出版社出版了他的第一本书而感到荣幸。

他在此书中说：“一个人只要喜欢这个职业，有生活的乐趣，那么，在日常生活中就不会太差，虽然不能都成为‘劳模’，但一定是支撑这个岗位、这个企业的中坚者。”（115页）另外还有两篇文章，一篇题目叫做“爱书一生不容易”，一篇叫做“努力，做点事”。我以为，这正是他的执著的很鲜明生动的写照。

我最为感动的就是他的那份难得的执著。

2011年7月11日

目录

难得那份执著——《书景》代序·····	雷群明	001
---------------------	-----	-----

书业故事

发轫十年：人和创出一片天·····	003
研究张元济，从辨别轶闻开始·····	007
关注王云五，且从纠正观念开始·····	011
“万有文库”的销售故事·····	015
商务回避任用父子兄弟·····	018
提供“好友”的一种选择·····	021
70年前的健康原则·····	024
中国书业新途径在哪里·····	027
开明书店的有趣小事·····	031
客户进门，总要千方百计做成交易·····	034
生活书店的《店务通讯》·····	037
好货都有，有货都好·····	040
寻求职业化的工作态度·····	042
发现书店与抗战的关系·····	045
“七不”主张管发货·····	048
感觉辜负陶行知先生了·····	051

《四用辞典》曾在台湾作抵押·····	054
旧时业规今日警策·····	059
今天，如何制订交易规则·····	063
康生指责“四马路作风”·····	067
1950年，提出了六条做好发行的标准·····	070
一份检讨，一个时代的烙印·····	073
“大跃进”时的口号，不仅仅是笑话·····	077
榜样是这样做的·····	081
1979年的“四大经验”·····	085
那一届书市很热闹·····	088
一本书的发行仪式·····	091
这几种读本帮你了解新华·····	094
出版发行界十大善举惠灾区·····	098

书香漫话

学学许三多：不抛弃，不放弃·····	109
选择书业是一种境界·····	111
在卖书中培育爱好·····	113
爱书一生真不易·····	116
当现实还在时，要有为而治·····	119
心平气和开书店·····	121
记住灾区新华人·····	124
诚信，正常人的行为准则·····	126
学会道歉·····	128
薪火相传 厚待前辈·····	131
创建导师制 培养行业新人·····	134

一种带有懊恼的遐想·····	136
世界书香日，我们该做什么·····	138
“寻找建设功臣”有感·····	141
理货很重要，但常被轻视·····	144
闲时还要记记书日·····	147
善待成品·····	149
政府奖应成发行界二次营销契机·····	151
渺茫中有出路·····	153
可怕的是有些门店麻木了·····	156
为了质量，更须重视编辑·····	158
“张悟本”启示：有一说二·····	161
走在书街上·····	164
福州路，今天还有念想吗·····	167
没有鼎立书市的民营书业·····	169
书业经营者身在曹营心在何处·····	171

书市散谈

这个冬天，在北京留下书香脚步·····	177
三湘大地，车轮滚滚赶场子·····	180
天津，难道新华书店“变色”了·····	183
复旦周边书店的记忆·····	186
全面提升 步步要赢·····	189
贝塔斯曼得到的只是名声·····	192
季风，十年之后还有风·····	194
我在上海书展买了四种书·····	196
上海研究先从出版物切入·····	199

期待广购中心再出发·····	201
有一些细节，值得品味·····	203
冬季在台北图书馆·····	205
我眼中的台北书店细节·····	208
改变，从开一家书店开始·····	217

书店新语

社办书店，存在并坚守着·····	223
书店，先要明亮干净·····	225
读者服务部：从出版社内部挖潜·····	228
留意“包销书”·····	231
尺有所短 量力而为·····	233
麻烦，原是一种责任的缺失·····	235
流动供应，冬天里的乐趣·····	237
努力，做点事·····	240
从网上赚点买鸡毛菜的钱·····	242
这个月营业额够本吗·····	244

书边留言

鼠年营销，钻钻空档·····	249
暑期行销：卖场是龙头·····	251
磁带，如何从“鸡肋”变“鸡翅”·····	254
高校教材不再统购统销·····	256
直面教材循环使用，做行业该做的事·····	259
敞开大门，寻求社会力量互动·····	262
反盗版还有盲区·····	265

地图的盗版与赠送·····	267
出版：有关的人、事、书·····	269
有些习俗，还是不学为好·····	275
老业种、新业态，往往水土不服·····	277
增值税免征后的税款在哪儿·····	280
少想利润 多发薪水 ·····	282
新华系：书业“黄埔军校” ·····	284
万元悬奖优秀营业员·····	286
从书栈到物流中心·····	288

书外观察

国有书店劲吹上市风·····	293
卖书，借点新媒体的光·····	296
态度决定上市的速度·····	299
书业利好的一个标志·····	303
寻找高管与员工齐力的绳链·····	306
一页报表知天下·····	309
除了借壳，上市途径有很多·····	312
上市公司的信息披露·····	315
改制时花钱换“身份证” ·····	319
后记·····	汪耀华 322

书业故事

发轫十年：人和创出一片天

商务印书馆的创业故事，早已因为其业务延续至今而广被传说，业者引以为傲，观者为之羡慕。其实，商务的创设过程，如果放在110年后的今天，仍然是每天都会出现的寻常事。

商务的合伙人夏瑞芳（时年26岁）、鲍咸恩（时年36岁）、鲍咸昌（时年33岁）、高凤池（时年33岁）都是基督教徒且在教会学校受过良好教育，夏瑞芳在基督教长老会清心书院读书时认识了鲍氏三兄弟，鲍氏三兄弟因其大姐在清心书院教书而得以入学。后来，夏瑞芳娶鲍咸恩的妹妹为妻结成亲家。

毕业后，书院介绍鲍氏三兄弟到美华书馆当学徒，咸恩学刻字、咸昌学排字、咸亨学印刷。夏瑞芳经学院介绍在同仁医学院学护士，一年期满后转往《字林西报》当排字工人，再往《捷报》馆当排字领班。高凤池在美华书馆担任华籍经理。用句现在的话说，他们早期的职业生涯已经为今后的合作打下了基础。

夏瑞芳是挑头者，从他在商务成立之前的职业变化大致可见其不安现状、日趋见好的生活态势，鲍氏三兄弟又是印刷业的全能组合，加上高凤池的管理经验，于是，知道了靠印刷赚钱的窍门又有技术再加上集资，如此这般，一个影响中国近现代教育文化出版事业三个世纪的商务印书馆在1897年2月11日

（农历正月初十）问世了。

当初，只是为了自己干，只是印书，商务印书馆的名字也是鲍咸恩大姐取的。这类家庭作坊式的印书铺、印书局、印书馆太多了，为何商务这家在上海江西路、北京路南首德昌里租了几间房屋开始营业的印书馆却能生存下来呢？

我曾无数次走过这个地方乃至商务印书馆在上海所有驻扎过的房屋建筑，一直想探求这个问题：几位亲戚朋友集资开家自己熟悉的印书馆太容易了，之后110年的历史却因为前十年跨出的扎实步伐而成形，其中的原因是什么呢？是因为在志同道合、做熟悉的事（印刷）、靠出版发展、引进高人这几方面的不懈努力。

人要成事，一般得兼具天时地利人和。天时地利之类，对于商务而言，固然是受了那个求新求变的时代对于出版印刷从未有过的需要的影响，加上上海独特的西学东渐的码头优势，但是，对于同处于一个水平线的同类印书馆而言，商务的成功在创业之始的人和，即创始人的志同道合。

夏瑞芳任经理主外承揽业务，鲍氏兄弟主持排字和印刷，高凤池开始策划出版。商务初创时，资本额为3750元，到1901年增至50 000元。1900年收购日本人在上海经营的修文印书馆，使商务有了第一批自动化的印刷机械，1903年与日本金港堂合资，利用日本技术、资金和编辑（1914年日方退股），使商务有了第一步的发展。

创业之初，由夏瑞芳央请谢牧师在一套英国人为印度学生编的《印度读本》上加注中文，编印出《华英初阶》、《华英进阶》。《华英初阶》1898年初版印了2000本，到1917年十年间共印了60版。之后，还陆续出版了包括《汉译日本法规大

全》80册在内的一些书。因为尝到了出版的甜头，又苦于缺乏专业人员，于是，夏瑞芳在1902把前清翰林、当时在南洋公学主持译书院又不得志还倾心教育、出版的张元济请进了商务。商务在最初五年实现印刷起家之后，因为张元济的加入而迅速跨入编译出版快车道。张元济创办了商务编译所并任所长，邀请了许多学者专家助阵，编印了教科书、参考书、工具书，大量翻译西方经典名著，使商务成为中国最大、最有影响力的出版社：1903年在汉口设第一个分馆，创办《绣像小说》半月刊；1904年创办《东方杂志》；1905年设京华印书局、北京分馆，开设小学师范讲习班；1906年注册商务印书馆股份有限公司……

初创十年，商务打通了编印发的所有通路，并直接影响中国教育事业和新思想的启蒙、旧文化的传承。综合商务110年的历史，所从事的也就是这些事：印刷起家兼做出版，迎合市场需求出版翻译书籍，改良印刷技术减轻成本和提高质量，自行开设分支馆建立有效的销售渠道，扩大营业分享利润。虽然先后旁及办学、拍电影、做教具等等，但赖以生存的还是自己的工厂、自己的书店再加上自己的人编著的书。商务人在经营上似乎不太投机，自有其教会出身的背景，也曾有失利的教训。我们几乎可以认为，做自己熟悉的事，在财、力有余的时候旁及左右联动发展，应该被视作商务的一个成功要素。

商务是中国第一家成立中外合资机构、较早实行股份制经营并注册的书业企业，这种借力出航、规范操作、长线考量的操作方式在当时具有标志性质，也为同行所羨、所仿。商务较早允许成立工会组织，妥善处理待遇乃至罢工问题等等，也为之后的稳固发展奠定了扎实的基础。因此，虽然在夏瑞芳之后