

臺北日記

曾孜榮 等/著
郭鳳嶺/編



金城出版社
GOLD WALL PRESS

臺灣日記

曾孜榮 等/著
郭鳳嶺/編

图书在版编目(CIP)数据

卖书记/曾孜荣等著;郭凤岭编. —北京:金城出版社, 2012. 1

ISBN 978-7-5155-0349-3

I. ①卖… II. ①曾…②郭… III. ①散文集—中国—当代 IV. ①I267

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第270094号

Copyright©2012 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有, 未经许可, 严禁任何方式使用。

卖书记

作 者 曾孜荣 等

编 者 郭凤岭

责任编辑 雷燕青

开 本 635毫米×965毫米 1/16

印 张 13

字 数 160千字

版 次 2012年3月第1版 2012年3月第1次印刷

印 刷 北京蓝迪彩色印务有限公司

书 号 ISBN 978-7-5155-0349-3

定 价 29.80元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编: 100013

发行部 (010) 84254364

编辑部 (010) 84250838

总编室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

Contents 目录

- 001 卖书 文/宗璞
- 004 跑码洋 文/滕晓玲
- 008 开书店是一种表达 文/刘苏里 陈祥
- 014 贩书谋生计 文/路樵
- 031 书店往事 文/寇宗哲
- 034 书店于我，不是情人即是爱女 文/周一方
- 039 关于现在，关于未来 文/田原
- 045 业余书店读易洞 文/邱小石
- 051 愉快地冒傻气 文/阮丛
- 054 书香和人缘 文/官道华
- 057 开书店要知道的事 文/曾致策
- 073 通往贩书之路 文/马一
- 076 尚书吧故事 文/扫红
- 083 书店码头上的搬运工 文/西海固
- 088 谢谢书店，谢谢书！

——我短暂的书店生涯 文/绿茶

- 092 和光同尘
 ——蒲蒲兰绘本馆 文 / 毛毛
- 102 纸书会消失吗? 文/陈乾坤
- 106 “书”途同归 文/郭雅倩
- 113 “出版神话”的出版之旅
 ——《哈利·波特》 文 / 聂震宁
- 121 平面媒体引发立体风暴
 ——《富爸爸, 穷爸爸》 文 / 雷玉清 赵大新
- 129 这匹“狼”走向世界
 ——《狼图腾》 文 / 安波舜
- 135 “水煮”的本土风味
 ——《水煮三国》 文 / 邓湘莲 曾湘琼
- 141 营销是没有止境的
 ——《达·芬奇密码》 文/尹晓冬
- 146 破冰
 ——《品三国》 文/谢锦
- 155 菊花香散余韵犹存
 ——《菊花香》 文/小倦

卖书

文/宗璞

宗璞，原名冯钟璞，1928年出生于北京，为著名哲学家冯友兰先生之女。多年从事外国文学研究。曾就职于中国文联及编辑部、中国社会科学院外国文学研究所。主要作品有《红豆》《弦上的梦》、系列长篇小说《野葫芦引》等。

几年前写过一篇短文《恨书》，恨了若干年，结果是卖掉。

这话说说容易，真到做出也颇费周折。

卖书的主要目的是扩大空间。因为侍奉老父，多年随居燕园，房子总算不小，但大部为书所占。四壁图书固然可爱，到了四壁容不下，横七竖八向房中伸出，书墙层叠，挡住去路，则不免闷气。而且新书源源不绝，往往信手一塞，混入历史之中，再难寻觅。有一天忽然悟出，要有搁新书的地方，先得处理旧书。

其实处理零散的旧书，早在不断进行。现在的目标，是成套的大书。以为若卖了，既可腾出地盘，又可贴补家用，何乐而不为？依外子仲的意见，要请出的首先是“丛书集成”，而我认为这部书包罗万象，很有用；且因他曾险些错卖了几本，受我责备，不免有衔恨的嫌疑，不能卖。又讨论了百衲本的“二十四史”，因为放那书柜之处正好放饭桌。但这书恰是父亲心爱之物，虽然他现在视力极弱，不能再读，却愿留着。我们笑说这书有大后台，更不能卖。仲屡次败北后，目光转向《全唐文》。《全唐文》有一千卷，占据了全家最大书柜的最上一层。若要取阅，须得搬椅子，上椅子，开柜门，翻动叠压着的卷册，好不费事。作为唯一读者的仲屡次呼吁卖掉它，说是北大图书馆对许多书实行开

架，查阅方便多了。又不知交何运道，经过“文革”洗礼，这书无损坏，无缺册，心中暗自盘算一定卖得好价钱，够贴补几个月。经过讨论协商，顺利取得一致意见。书店很快来人估看，出价一千元。

这部书究竟价值几何，实在心中无数。可这也太少了！因向北京图书馆馆长请教。过几天馆长先生打电话来说，《全唐文》已有新版，这种线装书查阅不便，经过调查，价钱也就是这样了。

书店来取书的这天，一千卷《全唐文》堆放在客厅地下等待捆扎，这时我才拿起一本翻阅，只见纸色洁白，字大悦目。随手翻到一篇讲音乐的文章：“烈与悲者角之声，欢与壮者鼓之声；烈与悲似火，欢与壮似勇。”作者李都。心想这形容很好，只是久不见悲壮的艺术了。又想知道这书的由来，特地找出第一卷，读到嘉庆皇帝的序文：“天地大文日月山川万古昭著者也。人受天地之中以生，经世载道，立言牖民。观乎人文以化成天下。文之时义大矣哉！”又知嘉庆十二年，皇帝得内府旧藏唐文缮本一百六十册，认为体例未协，选择不精，命儒臣重加厘定，于十九年编成。古代开国皇帝大都从马上得天下，以后知道不能从马上治之，都要演习斯文，不敢轻蔑知识的作用，似比某些现代人还多几分见识。我极厌烦近来流行的宫廷热，这时却对皇帝生出几分敬意，虽然他还说不出科学技术是生产力这样的话。

书店的人见我玩不舍，安慰道，这价钱也就差不多。以前官宦人家讲究排场，都得有几部老书装门面，价钱自然上去。现在不讲这门面了，过几年说不定只能当废纸卖了。

为了避免一部大书变为废纸，遂请他们立刻拿走。还附带消灭了两套最惹人厌的《皇清经解》。《皇清经解》中夹有父亲当年写的纸签，倒是珍贵之物，我小心地把纸签依次序取下，放在一个信封内。可是一转眼，信封又不知放到何处去了。

虽然得了一大块地盘，许多旧英文书得以舒展，心中仍觉不安，似乎卖书总不是读书人的本分事。及至读到《书太多了》（《读书》杂志

1988年7月号)这篇文章,不觉精神大振。吕叔湘先生在文中介绍一篇英国散文《毁书》,那作者因书太多无法处理,用麻袋装了大批初版诗集,午夜沉之于泰晤士河,书既然可毁,卖又何妨!比起毁书,卖书要强多了。若是得半夜里鬼鬼祟祟跑到昆明湖去摆脱这些书,我们这些庸人怕只能老老实实缩在墙角,永世也不得出来了。

最近在一次会上得见吕先生,因谈及受到的启发。吕先生笑说:“那文章有点讽刺意味,不是说毁去的是初版诗集么!”

可不是!初版诗集的意思是说那些不必再版,经不起时间考验的无病呻吟,也许它们本不应得到出版的机会。对大家无用的书可毁,对一家无用的书可卖,自是天经地义。至于卖不出好价钱,也不是我管得了的。

如此想过,心安理得。整理了两天书,自觉辛苦,等疲劳去后,大概又要打新主意。那时可能真是迫于生计,不只为图地盘了。

原载于《散文》1989年第1期

跑码洋

文/滕晓玲

滕晓玲，50年代生人，曾任广西师范大学出版社大学书店总经理，广西师范大学出版社市场科科长、办公室副主任等职务，从事图书发行工作25年，足迹踏遍祖国大江南北。

“跑码洋”这个词现在已经不多见了。很多年轻人感到不解，“跑码洋”是什么意思？其实一言难尽，它包含着当年发行人的酸甜苦辣。建社初期，我们的码洋就是靠一点一点跑出来的。那时候订货会很少，只有利用征订单和《社科新书目》《科技新书目》以及地方书目来征订，书店业务员都是看着书目和征订单订书的，每天书店收到大量的征订单，但并不是所有的书都订，而是有选择性的，对我们这样一个偏远地区的新社小社来说，要凭征订单拿订数实属不易。一没名气，二没实力，只有靠自己——那就是背着自己满袋子的书跑到书店去，给他们介绍我们的书，了解我们的书，认识我们的人，心里唯一的理念就是：用心做生意，诚信交朋友，做事先做人。就这样一年数次“跑来跑去”，我们与书店建立了真挚的友谊，跑回了订数。

回首往事，打开尘封的记忆，那一幕幕“跑”的镜头、“跑”的故事，如老电影般浮现在眼前……

一、坐着硬座上北京

1988年，社里出了一本《奇山秀水甲天下》的桂林山水挂历，是桂

林摄影家王梧生等人的作品。我们从来都没有卖过挂历，不知道从何处入手，没有渠道，也不知道怎么做。惶惶中想着南方的山水在冰天雪地的北国，应该受人欢迎。抱着这种想法，登上北去的列车，没有卧铺，坐了39小时的火车终于到了北京，脚肿了穿不了鞋，就将带去的拖鞋换上。为了省钱，住的是招待所，那是一个地下室，没有阳光，开门一股怪味扑鼻而来，条件很艰苦。

北京书店很多，选择哪家书店开始呢？

王府井大街虽然我没去过，但是我在电视上看过，感觉比较熟悉，那就先去王府井书店吧。我将挂历卷起来，两头用绳子绑好，像一枚炮弹一样背在身上，向王府井书店奔去。当年的我是一个十分腼腆而内向的女子，站在王府井书店门口，犹豫了很久，鼓起十二分的勇气走了进去。接待我的是杨祥科长，他态度和蔼，使我紧张的心情松弛了下来，小心地给他看了样本，聊了一会，他认为还不错，就订了500本，把我高兴得不知如何是好，只一味地傻笑，连声说：“谢谢！谢谢！”

出了书店门，脸上的笑容还一直收不回去，也顾不得女人的矜持了，路人都用异样的眼光看着我，可他们哪知道我心里有多高兴啊！

有了这第一桶金，浑身是劲地直奔下一个目标——北京五四书店，他们的订数更出乎我的意料，2000本啊！这可是最大的订单了。有了这些数字垫底，跑起码洋来心里就更踏实了。看着数字在不断地上升，心里那个美啊，觉得特别有成就感，再辛苦也觉得值了。

二、上海滩上跑江湖

1988年，上海举办第一次书展，受领导派遣，我奔赴上海参展。当时我在书店工作，出去参会的身份是双重的，既订书又推销书。背着书和订单登上列车，开始我的第一次上海之行。第一次出远门的我竟然是去大上海，那都是很多人向往的地方，心里既高兴又忐忑不安。

好在了下了火车有人接站，否则面对车水马龙、高楼林立的大上海，就像刘姥姥进了大观园——傻眼了，方向可能都搞不清楚。书市在上海市展览馆举行，会务组安排我们住在静安寺旁的一个小旅馆里，四人一间房，没有卫生间也没有洗澡间，像学生宿舍，门上还有一个小窗口，服务员都是一些大妈级人物，警惕性非常高，随时从小窗口窥视屋里。被人监视的感觉非常不好，心里想上海人怎么是这样的，觉得自己与大都市格格不入，对大上海的好感也大打折扣。

订货会开始了，虽然在家作了一些准备，但当我站在摊位边时，面对众多图书我还是不知道如何下手，选书、谈折扣，都不懂怎么办。这时，一男一女向我这边的摊位走过来，两人一边看书一边讨论，什么书该多订什么书要少订。我观察着他们如何选书，并主动向他们讨教，互相介绍，知道他们来自大连金州区，一个是经理，一个是业务科长。得知我是第一次来上海，此后几天他们一直带着我，向我介绍图书，也帮我介绍书店的朋友，帮助我把带来的书目发给书店的朋友（那时沪版会会场严禁其他社自己发订单），使我既完成了订书任务，又推销了社里的图书。虽然社里的书还不是太多，但是有挂历，大连的朋友还订了200本挂历。我很庆幸第一次跑江湖就遇到了好人，得到了他们很多的帮助。在这次会议上，通过会务组成员文汇出版社的沈世齐老师认识了上海几家出版社的同行，也得到了他们的关照，后来他们成了我的良师益友。

从此，开始了我上海滩上跑江湖的生涯。

三、订货会上跑码洋

出版社刚成立时，条件非常艰苦，人少，工作任务重，最主要是渠道的建设、网点的设立，有了网点才能有销售，也才有码洋，这需要大量的时间和人力、物力。发行人员因此长时间在外面跑，张晶义

一年几个月在外面跑，跑得生病了。后来大学出版社有了自己的订货会，我们有了自己的摊位，再也不用去蹭别人的摊位了，我们的书终于可以摆在属于自己的位置上。

第二届大学订货会在成都召开，由成都科技大学出版社承办。当时我和周惠芳、王春荣正在成都学习，我们与张晶义一起参加订货会，张晶义带来了社里做的第一件礼物——一个小布包，拿来送给客户，这恐怕是大学订货会第一个做礼品的出版社。虽然是一个小布包，客户拿到却很惊喜，礼轻情意重，它是一根纽带，拉近了社店之间的距离，连接了社店之间的友谊。本次订货会上，我们取得了不俗的成绩。

第三届大学订货会在厦门召开，由王建周书记带队参加，人也比上届多。关键是带去了我们独创的几套新书：《英汉对照译注》《重点难点解析与训练》。新书摆出来后吸引了众多眼球，订数纷纷上升，码洋在不断增加，我们的心跳也在加快。订货会结束，码洋统计出来我们社名列第一。

目标实现了，大家激动极了，书记更激动，手一挥：今天我们请客！结果来了很多人祝贺！

从此，我们的发行上了一个新的台阶。

1994年，大学订货会第二次在桂林举行，我社承办。为了这次订货会，全社上下总动员，党玉敏社长亲自挂帅，要求从接站、吃住、订货、旅游、送站等环节，让客人满意在桂林。3月的桂林正是倒春寒，气温很低，我们凭一件“温暖牌”羽绒背心，就温暖了整个订货会，感动了大家。我们占着天时地利人和，当然最主要是人和，使本次订货会办得到目前为止还无人能超过，现在人们说起来还赞不绝口。这次订货会我们自然赢了个大满贯。从此，奠定了文教大社的位置，取得了骄人的成绩。

那时发行条件是很有限的，没有小推车也没有拉杆箱，只能手提肩扛背背。靠着一种吃苦耐劳的精神，靠着一种对事业的追求，不计报酬，只图奉献，洒下一路汗水，留下一行行足迹，开发出一片新天地！

开书店是一种表达

文/刘苏里 陈祥

刘苏里，北京万圣书园总经理，1983年毕业于北京大学国际政治系，1986年毕业于中国政法大学研究生院。以经营人文社科类图书著称。

陈祥，80后，浙江绍兴人，曾任职于《东莞时报》，现供职于某媒体。

1993年10月，刘苏里创办北京万圣书园，从此万圣成为北京“文化地标”之一，它也是中国最成功的民营书店之一。

作为万圣书园经营者，刘苏里的另一个身份是声名远播的学者型书人、中国当代图书市场的民间观察者。

北京万圣书园是民营学术书店和学人办店的先驱。书店早期位于西北三环中国人民大学附近。1994年三环路改造，万圣迁址于北京大学东门外的成府街深巷，却由此打通了与北大、清华的血脉，一度被誉为海内外学子的精神家园。万圣和成府街几乎成为海淀一带的地标，创造了一段神话。

小说《查令十字街84号》讲述了一家书店和读者间的情缘，像传说，留下千古绝唱。

无论中西，爱书人都向往这样的书店，为了人和书的相遇，为了交换彼此的思想，前提是需要一个不同凡响的书店经营者创造一个平台。于是，我们在北京看到了万圣书园、风入松，在南京看到了先锋书店，在上海看到了季风书园，在杭州看到了枫林晚、晓风，在广州看到了学而优书店，在偏僻的贵州，亦有西西弗斯书店如灯塔矗立。

尽管刘苏里一直强调自己的专业是卖书，但是，你说他是书贩兼儒商，自觉更像是在贬损他，对不住人。他身上涌动着的，更多是学者气质。刘苏里在天涯的博客叫作“苏里说话”，上面的文字和谈吐根本觅不到一丝商人狡黠、精明的气息。

他说，开书店是一种表达，“苏里说话”也是一种表达。在网络上，他时时热情又理性地评点时事，不时在《南方周末》上推荐书单，身体力行为这个社会普及着公民常识；在自家书店的沙龙里， he 可以和京城大学者秦晖滔滔对谈“左右之争”与“昂纳克寓言”。

步入知天命之年的刘苏里，其声音在电话里显得极为稳重、温雅、开朗，不时开怀大笑，有时还从口中蹿出一句国骂，他首先问记者，富士康的连环跳楼事件到底是怎么回事，还搞得国内媒体狂欢，大众则翘首期盼在数人，整个社会像入了咒一样。

万圣不是一家简单的书店

陈祥：书店在经营过程中，资金流动成问题吗？很多独立书店就是在此触礁，最后转手，或者将所有书籍低价售罄后关门大吉。

刘苏里：有过一次，2002年，但一年左右就过去了。出版社对万圣的支持，使我们渡过了这次困难。

陈祥：在中小城市开设学术书店，您觉得可行吗？许多书店老板即使再固守人文理念，在市场的残酷考验面前只能无奈地转身离去。

刘苏里：我们没有中小城市开书店的经验，我说几句，供大家参考。中等城市，一般也有百八十万人口，即使小城市（甚至市镇），也应该有十几到几十万人口。人口基数是能否开成一家像样的书店最重要的硬条件。这些城市里，总有一批喜欢有一定品位和深度书籍的读者，即使售卖纯学术类图书的书店开起来有些难，但开一个甚至几个品位高

些的书店，完全有可能。我算过一笔账，只要你的书店能比较固定吸引 5000 位读者，就不至于失败。

假使一个中小城市有 30 万人口，2%就是 6000 人。一个 30 万人口的城市找出 5000 位读书人，并不难。所以，难题首先要从开书店的有志者自身找起。据我所知，绝大多数中小城市的书店开起来之所以难，一是资金不足，二是经营者心态不稳，一个“硬件”，一个“软件”。“硬件”大家好理解。“软件”指的是，一个人决定开书店，你决心干一辈子吗？下不了这个决心，建议大家干什么也别开书店。

我还想强调一点，开书店不是简单“固守人文理念”就可以成功的。开书店，首先是做生意，生意做不好，固守多好的理念都是白搭。

陈祥：从您的经验出发，如何将理想主义和商业资本融合在一起？

刘苏里：书店首先不是理想主义者的事业，我上面说了，它首先是门生意。但书店遇到暂时困难，是坚持下去，还是关门大吉，“理想主义者”的理想这时就该登台亮相了。生意无论大小，真正能把它做好的人，都是理想主义者。在这个意义上说，理想主义者未必能干成什么事。

陈祥：卓越亚马逊、当当网之类的网购书籍冲击，对万圣影响很大吗？您是如何采取措施来争夺消费潜力的？

刘苏里：当然有影响，而且很早，比许多城市都早。但在它们能影响我们之前，我们已经打磨出了一个体系。这就是我 2006 年接受中青报记者采访时说过一句话的背景。当时我说，任何商业竞争，击垮一家书店很容易，而击垮一个体系很难。万圣不是一家简单的书店，它是一个体系。这说来话长。

陈祥：您对学术书店的发展前景如何看待？

刘苏里：整体看，最近几年一直比较困难。但我 2006 年就开始说，

谁能挺过未来十至十二年，谁将是真正的胜利者，因为我估计到 2016 至 2018 年前后，独立的专业书店将迎来黄金时代。算算，话音落下，已过四年。

万圣卖书和我“说书”是两回事

陈祥：您有近半年没有更新天涯博客“苏里说话”了，虽然中间因为言论尺度收缩的问题，一度停过。

刘苏里：2006 年年底，李国盛先生帮我开了天涯博客，我很上心写了两年。2008 年年底以来，时写时停，这半年多，干脆不写了。这个时间段很有意思。再过些年，我们大概能总结出其中的某些玄机。

陈祥：您曾一直在写作《重温美国制宪进程》系列文字，当时网刊《天涯读书周刊》持续进行转载，影响甚夥。这场专注的写作和思考，带给您最大的收获是什么？

刘苏里：谢谢您还能记得那个长篇。《进程》大概写了有四十几篇，每天一篇，早起第一件事就是它。短则六七百字，长则两千字。后来有不止一家出版社想出书。都被我婉拒了。我那是好玩，自己学习呢，怎够得上出版！可惜没能完成。没准儿什么时候高兴了，得把它续完。

要说有多大收获，也谈不上。因为我每天都在干同样的事，比你看到的或许还要多些。每天的收获是看不见的，时间长些，可能会有点体会。

陈祥：万圣成为行业标杆，您在网络上的书单推荐，也成为许多读者的宠儿。对此，在推荐书籍时，您注重怎样的选择标准？

刘苏里：万圣有一点点成就，那是出版商支持，读者捧场，我们自己努力的结果——这是万圣版的“三位一体”哲学。

至于说我自己，书是读了些，天天读，要说读懂了多少，实在是说不上。“推荐书”，与其说是推荐，不如说是与读者交流读书心得。关于这个

标准，我也说过不止一回。大家高兴，可以翻我博客。不管我有多少具体标准，有一条绝不违背：只尊重所订标准，其他因素概不考虑。

陈祥：对于《货币战争》《中国不高兴》《中国站起来》之类的书火爆一时，您是怎样看待它们的存在？对于一些在您眼中价值低劣、违背常识的社科类书籍，您会将它们放在店里吗？虽然它们会带来比较好的收益。

刘苏里：万圣卖书和我“说书”，是完全不同的两码事。卖书，万圣遵照“允许大狗小狗一起叫”的原则，不厚此薄彼，更不画地为牢。但我“说书”可有明确的立场。你提到的那些书，我都持批评态度。但《中国站起来》跟《货币战争》《中国不高兴》不一样。《不高兴》跟《货》又不一样。前者还有些真诚的激情，只一些。后者，首先它是一部涉嫌抄袭之作。“阴谋论”也谈得太夸张了。

关于第二个问题，万圣的态度很明确，有再好的商业收益，也不卖。要说“理想主义者”的理想如何与商业结合，这恐怕算作一例。

我们这个民族未来如何安置好自己

陈祥：人生忧患识字始，生于1960年的您，阅读兴趣经历了哪些转变？

刘苏里：谈得上批量阅读，已是上大学了，1979年。很难说有读书兴趣什么实质性的“转变”。兴趣不断扩大，倒是真的。为避免涉嫌显摆，我还是不列具体科目了吧。但有一点我可以告诉您，我几十年来的阅读，一直想着的，其实就一件事儿，我们这个民族未来如何安置好自己。既让自己体面，也不给世界造成太大的麻烦。

陈祥：您觉得自己的思想启蒙是在何时，哪些书给您带来了最大的撞击？

刘苏里：启蒙？我不敢说自己已经完成启蒙了，虽然我肯定不是柏拉图洞穴里从不抬头的那个人。非要说，有把握的是，我一直还在摸