

《历史的天空》三部曲之一

成功的背后

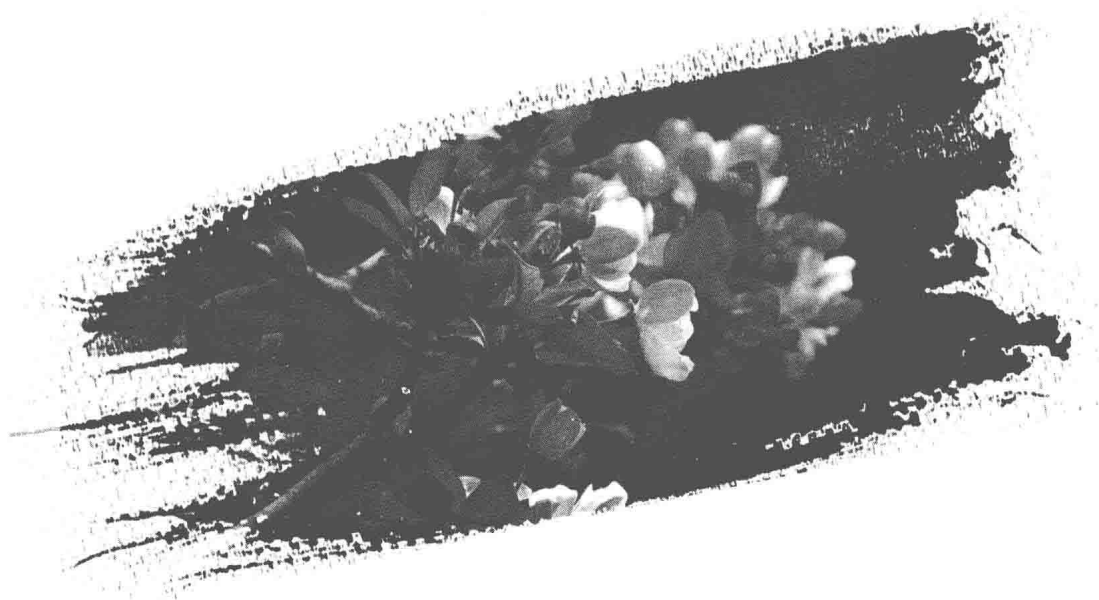
蔡行来 著



黄河出版社

《历史的天空》三部曲之一

成功 蔡行来 著 的背后



黄河出版社

责任编辑◎左世明

封面设计◎蔡行来

图书在版编目(CIP)数据

历史的天空——成功的背后/蔡行来著. — 济南:黄河出版社,
2015.6

ISBN 978-7-5460-0711-3

I. ①历… II. ①蔡… III. ①回忆录-中国-当代
IV. ①I251

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第142180号

书 名	历史的天空——成功的背后
著 者	蔡行来
出 版	黄河出版社
发 行	黄河出版社发行部
社 址	济南市英雄山路91号 250002
发 行 部	(0531) 82058193 82904901
编辑电话	(0531) 51687302
印 刷	金侨印务有限公司
规 格	700×1000(毫米) 1/16 23.5印张 460千字
版 次	2015年6月第1版
印 次	2015年6月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5460-0711-3
印 数	1-1000册
定 价	49.00元

前 言

本书原是我写的《地主》初稿中的一章，章名为“烙印”。因我《石材大全》一书的成功，是与母亲勤劳节约、开拓进取、坚持不懈、始终如一的精神有密切关系。因涉及面过广，致使《地主》一书内容显得太庞杂、主题不鲜明，现予删除。但我认为这一章的内容对社会、对人们有一定启示，值得一写。现经细化、补充、扩展，自成一书。

出版一本书，一般来讲是件平常、普通的事。这与干其他事一样，或许会遇到一些困难，却不足以为此大书特书，但我书有所不同。我不是该行业的元老、专家，仅是临时参与工作的短期帮手。眼见该行从业人员石材知识贫乏，最初是打算写几万字的通俗小册子内部散发，后来增加为200多万字的大型工具书。开写时人员虽有分工，但有的“溜走”，有的自身工作很忙，最后我承担了约98%的书稿。其间收集、整理、编写等都由我一人完成，稿件编排、审核、统稿、插图都出自我手；出版社、印刷厂都由我联系和选择。几十万元出版资金的筹集虽也有分工，但也主要是由我来操作、完成。出版后的发行是该书成功与失败的关键。初版时5000本（每本重5斤）；再版时3000本（每本重7斤）的行销，由我一人担任。我书除了在书店、书商、互联网、有关管理部门销售外，社会上往往“想买买不到，想卖卖不了”，我携带这些沉重的书本去全国各地有关石材基地、石材市场零售，前后达10年，历经艰辛，饱经风霜。这都是我退休后，且大部分是在70岁后完成的。为使该书发挥最大的效益，2008年我76岁时，还背负每本7斤重的再版《石材大全》去各地销售，最后只剩下几十本。参与此书工作的同事都有获益，做到“皆大欢喜”。

由于科技进步和国家建设发展需要，我国的石材工业在改革开放后迅速崛起。为加速该行业健康、高效地发展，几个有关的权威单位先后都曾组织编写此书，但均以失败告终。我没有行政资源，也没经济实力，能顺利出版和成功销售，收到一定的社会效益和经济效益，同行都说是一次成功。中国

石材工业协会在要求我书再版下文【(2002)中石协第10号】时称“该书内容较全面，出版发行后普遍反映较好。应读者要求，并征得作者同意，组织专家以该书为框架，对有关内容进行大幅度修改补充，使其成为具有行业指导作用的大型工具书。”这里所称的“组织专家”，最后仍是我一人担任。再版《石材大全》于2004年出版，因此，也是我个人的一次成功。

但在成功的背后却是经历长达17年的艰难坎坷、辛酸苦辣的日子。本书将通过具体的事例，述说我如何勤劳节约、开拓进取、坚持不懈，在遇到困难、意外冲击的化解及别具一格的工作方法、多种灵活的销售方式。

本书还有各地的大好河山、田园风光、名胜古迹、社会百态等笔墨，也是一本多角度的游记。

上文已提及，此书原是《地主》书稿中的一章，现单独成书，但文中多处提到母亲对我的教诲及影响，如不对我母亲作一交代，不免有些牵强附会或文不对题。为使读者易于理解，融会贯通，特增加《母亲的成功及对我的影响》一章。两者都是成功者，都有鲜为人知的一面。在今天重新强调家训、家教、言教不如身教时，介绍她的艰苦节约、开拓进取有积极的社会意义。

社会要发展，人类要进步，艰苦节约、开拓进取是这种发展和进步的主题，也是改善自身生活的有效途径。笔者希望本书对社会、对人们有所裨益。

书中不妥和错误之处，请予指正。

蔡行来

2015年1月27日

目 录

第一章 准备与编写	(1)
第一节 我打算编写一本石材书籍的缘起	(1)
第二节 寻求合作多次失败	(2)
第三节 收集资料	(10)
第四节 编写	(13)
第二章 意外冲击	(20)
第一节 《中国石材购销指南》即将出版	(20)
第二节 患肝炎	(24)
第三节 妻子闹离婚	(27)
第四节 中国民主促进会临海市委和中共临海市委统战部党派科对我的排挤与打击	(33)
第三章 出版	(48)
第一节 筹集出版资金与组织编辑委员会	(48)
第二节 出版社、印刷厂	(54)
第三节 评论	(65)
第四章 销售	(70)
第一节 通过媒体做广告销售	(70)
第二节 发函推销	(72)
第三节 石材展销会上推销	(73)
第四节 经销、代销	(84)
第五节 上门推销	(109)
第五章 再版	(118)
第六章 呕心沥血十七载 足迹汗水遍中华	(145)
第一节 亲临祖国大好河山	(145)

第二节	目睹祖国富饶大地	(155)
第三节	饱览祖国名胜古迹	(159)
第四节	艰苦拼搏	(174)
第五节	不测事故	(182)
第六节	坏事变好事	(184)
第七节	成功的喜悦	(188)
第八节	同窗好友聚会	(191)
第九节	偷窃成风	(204)
第十节	骗（捞）钱有术	(206)
第十一节	社会百态	(210)
第七章	母亲的成功及对我的影响	(219)
第一节	我母亲是个成功者	(219)
第二节	母亲致富从副业开始	(223)
第三节	开拓进取，生意红火	(230)
第四节	不同寻常的勤俭节约	(237)
第五节	母亲的业绩	(244)
第六节	母亲的经济头脑	(254)
附录：	1998 年~2008 年销售《石材大全》行程和各地见闻.....	(259)

第一章 准备与编写

第一节 我打算编写一本石材书籍的缘起

1986年，因国家向市场经济发展，地质部门投资减少，鼓励各单位自找门路多挣收入，如职工工作难以安排，年龄50岁以上的可带薪退养。宁波地处沿海，我单位（浙江工程勘察院）负责全省水文地质工程地质工作，地质找矿工作萎缩，岩矿鉴定工作量也随之减少，业务重心也转为工程方面。我被从台州临海调到宁波，家属仍在临海，因家中有些具体问题需要解决，我就申请内退，虽单位挽留，但我仍坚持离开。

我与母亲一样，是闲不住的人，回临海后退而不养，从事多项工作。在市总工会职工学校及有关中等学校兼课，在台州科协离退休协会办学习班，帮助花岗石厂找石材矿，为朋友推销农用历书（通书）等。

社办乡镇企业的连盘花岗石厂和管岙花岗石厂最初是两厂联办，多次要我为其厂找石材矿，关系较为融洽。后来协助该厂采购机器设备的人黄某中途携资离开，遇有疑难又找我帮助解决。再后来两厂分开筹办，仍都来找我。开工生产后连盘厂4个推销员推销不出产品，资金周转困难，又来同我商量，要我帮助解决。我带着样品去各地找销路。找到在浙江建筑设计院从事建筑设计是同乡，在她的介绍下接来工地在金华的200多平方米的花岗石业务，汇来预付款，解决了资金和生产问题。也可以说是打响了第一炮。

之后该厂干脆让我为他们跑业务，我就拿着样品先去本地地区的临海、黄岩等周边城市的建筑设计部门、施工单位、建设工地等处推销，陆续接来了一些业务。后又到宁波、上海等城市有关单位联系。我凭着自己掌握的岩石、地质知识，向对方讲述该品种的性能、石材知识，对方大都很感兴趣。有次去上海大理石厂，厂长江尧璐接待，我把产品一一介绍，他还问了我一些问题，我的回答他非常满意，特留我吃中饭。我凭着自己的勤快、负责和了解的知识把他们的产品一一推销出去，1987年、1988年临海连盘花岗石厂和管

岙花岗石厂的大部分产品都是我推销的。1989年后，他们的销售门路也熟悉起来，我逐渐退出。

在协助办厂和销售过程中，我感到石材从业人员知识较贫乏。又想到，在我未退养前我单位情报处组织有关技术人员翻译了一本《国外石材资料汇编》，其中有几篇为我所译，情报处送了10多本给我，在推销上述两厂产品时，该书都被有关人员要去，可见他们对石材知识的渴求。但我认为这本汇编不大实用。

我在单位从事岩石矿物鉴定工作。岩石矿物种类繁多，为了地质人员充分、恰当地利用我的鉴定成果，我常写些通俗小册子，人手一本，给他们具体处理时参考，效果还不错。现我在石材界结识的新同事、新朋友，他们的石材知识如此贫乏，如此渴望提高，我为何不发挥自己所长写些资料给他们看看呢？

1990年，友人李勤华说他的气象局同事杨齐聪编了农用历书（民间称通书），需人帮他推销，问我是否可承担一些？我说可以试试看，开始拿来500本，定价1.6元/本，批发价0.65元/本，我骑自行车去临海附近几个乡镇集市中销售，零卖1元/本，效果还好，不久就卖完了。我又陆续从李处拿来，根据临海农村各个集镇集市的日期，我逐一安排去卖。临海市东乡有东塍、大田，南乡有筱溪、尤溪，西乡有白水洋、双港、张家渡，北乡有河头、石鼓桥头等集市，城关的农贸市场、小猪行，还有近县的黄岩、仙居等城关农贸市场等我都去卖。下午常去这些集市的公交车站向候车的农民兜售。趁他们在候车的空闲，我给他们讲讲阳历、农历的来历；清明为什么都在阳历4月5日左右；月亮为什么有圆缺；潮水的形成和推算；四季的变化；为什么会下雨，等等。他们经我这么一说，会买一本。我也有委托商店代销。1991年、1992年每年春节前后两个月都推销了一万来本。

我想，为别人推销书籍，为什么我不写本书来推销推销呢？

石材是当时的新兴产业，我国发展也较晚，有关的书籍奇缺，资料也很少；我从事地质工作几十年，即要正式退休，身体健朗，还有些余热可发挥，我想还是编写一本石材方面的书。这既是满足社会的需要，为国家做些事，也可以以此来发挥我的“余热”，就这样，我干了起来。

第二节 寻求合作多次失败

我拟编了石材书稿目录，寄往较熟悉的地质出版社。其回复是：“内容很

好，有理论有实际，又有独创性，欢迎在我社出版。”随后告知出版费用：20万字以下的2万元，不足20万字按20万算；每增加10万字再增8000元，不足10万字按10万字算。我拟写三四十万字，单出版费就得3万多元呢！除了资金外，还要有业务水平，我从事地质工作，侧重岩石矿物鉴定，对石材行业其他业务是外行，特别是加工工艺及机械设备均很陌生，即使在石材厂有所接触也仅是了解了皮毛。征集资料和筹集资金必须要有威望可信的单位发函，要有财务挂靠，因此必须寻求合作。

在人事合作上，我首先确定的合作伙伴是罗长芳。我原先不认识他，只是从《台州日报》上得知他是近县温岭人，在温岭、上海等地从事石材工作，有“石材大王”之称。在我为连盘花岗石厂推销产品时，承接了临海烟草专卖公司的一笔业务，需用黑色花岗石板材，还要负责安装。我冒昧去温岭县找罗长芳，恰好他那时在家。在接待我时，他说话很中肯，知识面广，因此产生了上述念头。他原是个石匠，从事的工作主要是手工加工石材制品，如石凉亭构件、各种毛面石材等，近年来主要在上海从事花岗石板材安装。他从事石材工作已有40多年，承接并完成了上海一些较大的石材工程，经验丰富，结交石材界人士较广，据他说，国家石材协会会长宗本木专门来温岭看望过他，可见蕴底之厚。

临海市烟草专卖公司的安装业务请罗长芳单位承担，他来临海指导，我们又多次见面交谈，我看中他作为我写石材书籍的伙伴。之后我又去上海征求他的意见，那时他在上海外滩承担建造“上海解放纪念塔”及外滩防洪堤任务。我到工地找到他，交谈之后，他表示支持、接受。

财务挂靠单位的寻找不顺利。我所在单位直属浙江省地质矿产厅，我是厅属科技干部，与厅中人员交往较多。省地矿厅资料处下属有个情报室，情报室负责人是吴明耀，具体经办人是孙荣水。在黄岩五部矿区会战时，吴明耀曾与我一起工作过，我就找他，想挂靠他处。经商谈，他同意了，以他情报室的名义发函收集资料、征订、广告。汇到他处的款项，他们收取5%的管理费。我发函后收到一些回信，也有汇来预订款。如四川成郡双流县四川省大理石厂、山东博兴华兴企业集团公司等。但不久吴明耀调走，情报室由资料处处长吴联星兼管。吴明耀提出与我结清以往账目，之后的事由下任另行处理。那时该书定30元/本，他按5%收取后全部领来归我，总共也仅几百元钱。这是1994年冬至1995年春的事。

资料处长吴联星也与我一起在临海浙江省第一地质大队工作过，他担任大队政治处主任，浙江盘安人，1962年毕业于浙江大学地质系勘探专业，说来我们还算是师生关系，但我没任教他的课程。后来他调到浙江省地矿厅担任资料处处长。我与吴明耀结清账目后，找吴联星谈想继续挂靠，按原来的约定收取费用，书出版后在序言中写明浙江省地矿厅情报处承办，并聘请（安排）他为编委会委员。吴联星不同意，怕该书出版不了牵连了他们。他还说：“你不自量力，你们能编写出《石材大全》吗？”我再三恳求，他仍不同意，他的话深深印在我脑海中，至今不忘。

挂在浙江省地矿厅科技情报室失败之后，我得再想办法。

在改革开放后的20世纪80年代，浙江大学地质系又恢复，改名为地球科学系，简称地科系。有些老师是原来我在浙大的同事，想同他们商量，是否可与他们合作，挂靠浙大地科系的牌子，这样容易得到石材界和社会的认可；在寻求经济赞助、征订和去外单位收集资料也须介绍信，这些都需要公章；如有赞助、征订，需提供银行账号、开出收据等，因此财务上也要进行挂靠，要有一定的权威性。我认为浙大地科系较合适。现该系中的茆德俊老师原是我60年代在浙大任教时的教研组长，我到他在省地矿厅宿舍的家里，找他商量。他向我提供了一些情况：浙大地科系研究生毕业的汪恒定，宁波人，现在宁波从事花岗石工作，曾担任过宁波花岗石厂厂长助理，提议我去找他，并告知了汪恒定的电话号码。系里黄智才老师办了个浙江大学大地科技开发公司，他可代我向黄智才联系有没有这一意向。

我回宁波后找到汪恒定，交谈后他表示愿意参与。过些时候茆德俊老师回话，说黄智才也表示参与。这样，人员班子比之前有扩大，经多次联系，为汲取与挂靠浙江省地矿厅情报室仅口头讲定导致失败的教训，决定在浙大地科系开会签个协议。

1996年6月，我们几人在浙大地科系第一次开会，汪恒定和我都从宁波赶赴杭州浙江大学。罗长芳说很忙，能来则来，来不了我们定下后他都认可，并请茆德俊老师参加。我们几人经商讨后，签了协议，全文如下：

《装饰石材实用大全》编、撰、审稿（发起）人协议

为本书顺利出版，充分发挥各人作用，特制定本协议，并共同遵守。

一、资料

1. 除罗长芳工程师承担的《毛面石》一章外，其余几章初稿均已写成。

为此要求罗长芳在八月底完稿，不久前发出征集资料函件和听取有关专家意见后，要进行增删和文字修饰。除《安装》这一章由罗长芳负责补充外，其余章节均由蔡行来负责，必须抓紧，不得影响出版工期。

2. 图件清绘、誊稿，分别送审、校（3~4遍）、定稿签字均由蔡行来联系负责。

二、资金

1. 开支

（1）前期费用：自1992年至1996年5月，包括收集、购买资料及联系等差旅、印刷目录、函件、复印、电话、稿纸、誊抄、劳务（包括自1996年6月至该书出版）的开支，由于此阶段互相间即使有接触，也表示过经济上给予分担，但未明确关系，一切均由蔡行来支付。为告一段落，便于以后合作，此阶段费用折算为1.4万元。

（2）付浙大出版社1.4万元。

（3）印刷费（数目待定，分期支付，印数不少于5000册）根据合同支付。

（4）后期辅助开支：绘图、送审稿、审稿费、联系、资料完善、校对、誊抄、发行广告、有关函件等。

2. 筹资（出资），起点数为12~14万元，分担如下：

（1）蔡行来、黄智才6~8万（包括蔡行来已用去的前期费用1.4万元），由大地公司发函筹集的资金为蔡、黄共集，各分享一半。

（2）罗长芳筹资3万元。

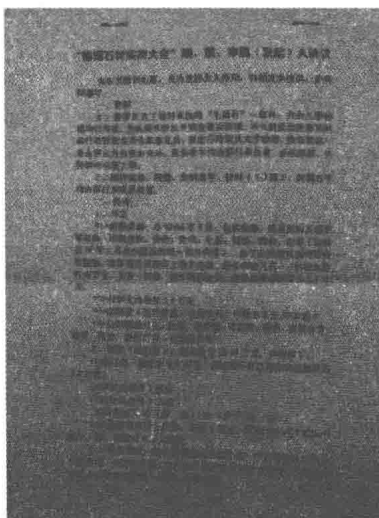
（3）汪恒定出资3万元。

其间比例为60（蔡、黄）：20（罗）：20（汪）。

如有集资数超过上述的，每超1万元，奖励500元（或以书抵）。蔡、黄超过8万元起奖。汪恒定的3万元8月底前汇至大地公司。

3. 资金管理

所有集资或出资的资金一律汇（寄）至



合作编写《石材大全》协议书

大地科技开发公司，并开出收据，由大地公司负责管理，未经集体研究（包括电话咨询）同意，不得使用。

三、成果分享

1. 以该书定价的70%按30（蔡）：30（黄）：20（罗）：20（汪）之比例偿还集资款，如各人集资数有超出或不足则按实际偿还。

2. 利润分成：余下的书放大地公司出售（该书暂定价为60元），售出收入除大地公司扣除8%的管理费外，其余按40（蔡）：黄（20）：20（罗）：20（汪）之比例分成。为加快发行，早日回收资金，上述人员也可按分成比例提取部分书籍自行销售。

3. 在大地公司未售完之前，抵作集资款的书籍不得放大地公司销售。

四、其他事项

1. 浙大出版社合同、印刷单位合同由大地公司（黄智才）签订。为减少开支，便于校对和质量监督，在印刷厂价格不高于其他厂、质量不低于其他厂的前提下放在台州印刷厂印刷。为此书需要与外单位联系的，大地公司给予开介绍信，与外单位签订筹资等协议也由大地公司出面。

2. 编辑过程中有关资料等得到多方面的支持帮助，出版后蔡行来无偿提取50本作为赠送用书。

3. 此协议请茆德俊教授必要时进行协调和监督。

4. 协议召集人和日常工作联系人为蔡行来，黄智才协助。

5. 由于协议参加人员工作地点相距较远，其委托人可代为办理，并负相应责任。

6. 协议一式五份，除有关的签字人蔡行来、黄智才、罗长芳、汪恒定各执一份外，另外一份交茆德俊教授。协议签字齐后生效。

协议人（签字）罗长芳 汪恒定

黄智才 蔡行来

1996年6月（签字完毕为1996年7月）

协议签订后，我们即去浙江大学出版社。因我早已询问过，这次去主要是落实一下。出版社副社长接待我们，与先前的表态大不相同，说出版社要收取5万元管理（书号）费，赠书120本，印刷费另算或由我们自行联系印

刷,该书完全要靠我们自己发行。因价格的缘故,我们没能谈拢。在我乘16路公交车离开浙大不久(车开到第三站黄龙洞附近时),这位副社长来电话给我,说管理费可降到2.8万元。我想,一下子变化这么大,降了一半,水分可不少,也没答应。

不久,汪恒定依约将5000元启动费汇到大地科技开发公司。1997年1月底临近春节,我携带汪恒定的签字条去黄智才处领这5000元:

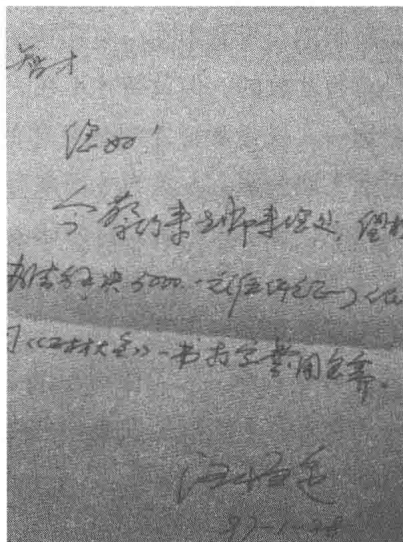
智才:

今蔡行来老师来你处,望想办法解决5000元(伍仟元整)人民币,因《石材大全》一书打字费用急需。

汪恒定 1997-1-28

我前往杭州向黄智才提取。黄智才说现手头没有资金。我问汪恒定这5000元呢?他说已暂时用到别处了,并随手交给我几封我以他公司名义发的回信,如山东邹城大律石材厂、山东莱阳大理石机械厂等。我有意见,认为根据协议应专款专用。后来催了多次他仍没给,我还向汪恒定反映。后来黄智才把这5000元退回给汪恒定。黄智才对参加出书不感兴趣了,彼此也没来往,但关系还未解除,我仍继续收集资料,继续编写、补充、修改。

1997年秋,初稿已出来,共有13章、10个附件,200多万字。但主要出版经费和出版社、印刷厂还未落实,与浙江大学黄智才的关系也未了断,我还想争取黄智才参与。1997年10月15日,我带上印好的书稿和汪恒定一起自宁波去杭州,并约同茆德俊教授参加,同黄智才再次商谈。我们在当时已搬至浙大附中附近的大地公司会面。经一上午商谈后,黄智才表示愿意参加,即愿意出资,但他提出的出资数目和条件我未完全接受,待下午再议。



午饭后,茆老师上楼休息,汪恒定和我在楼下休息,黄智才有事出去了。我没休息好,回到办公室看看书稿,突然发现第三章(饰面石材物化性能测试及送样要求和有关说明)、第九章(饰面

石材湿贴安装)、第十章(饰面石材干挂安装)、第十一章(毛面石材)这四章的书稿不见了,东找西找都未找着,问茆老师和汪恒定,他们也不知道。这四章上午大家都翻阅过的,怎么现在不见了?其内容也是该书的精华,在其他石材资料中没有较完整的系统的深层叙述。特别是第三章,这一章完全是我根据自己深厚的地质知识和物化基础及长期从事岩石矿物鉴定的经验写成,阐明了石材性能与物化测试的关系和各种测试方法及彼此内在联系,是其他书籍和刊物中见不到的。第十一章是罗长芳根据其40多年的实际操作经验写成,都是石匠师傅的手工活,过去有口传但未形成文字,也是别处难找的。第九章、第十章的安装,特别是干挂安装在我国刚起步,因用传统的水泥浆湿贴安装,时间久了水泥浆外溢,外观很难看。为避免这一弊端,近年来采用钢架支撑,花岗石板打孔,用不锈钢干挂件挂固在钢架上,但技术复杂。我收集了许多的资料,汇整后交罗长芳修改补充而成,还介绍了他主持的上海几个有名的大型建筑石材干挂安装的操作和经验,是我国当时石材干挂的顶尖资料。这几章资料丢失了,我书就大显逊色。如有人抢先发表,我们就前功尽弃。这种事在科技界时有发生。我心急如焚,感到问题严重,但毫无线索,不过想到黄智才刚出去了,此事似有疑点,只好等他回来。

我坐立不安,无奈之下,到附近浙大路曙光新村商贸区街上溜达,目的是解解闷,无意中在一复印店内发现了该书丢失的几章稿件正在复印。当然是黄智才放的,但黄智才不在。我问复印店老板:“这是谁放在你处复印的?”旁边一人说是黄智才叫他复印的。我很反感,叫他停下,拿回稿件与他一同返回大地公司。在黄智才回来后,我向他发了脾气。我说:“你要复印先征得我同意,现书未出版,你复印去如人家抢先发表,就坏事了。”他说自己公司承接了浙大大门的干挂安装,需要这些资料。他的说法有明显的漏洞,若他确实需要我书的干挂资料,先与我打一下招呼也来得及,更没必要复印第三章、第十一章。他无法说服我。我要他写个书面材料,保证在我书出版前,这几章内容不能抢先发表。他在茆德俊老师和汪恒定面前也感到羞愧,写了如下证明:

证 明

由蔡行来先生主编的《装饰石材大全》一书第三章、第九章、第十章、第十一章,于1997年10月15日中午派赵良庆同志去复印。因该书尚未出版,怕造成出版前技术泄密(有关前述这四章内容),特出此证明。以后如发现经

本人之手造成技术泄密（在书出版前），一切责任均由本人承担。原件及复印件已于当时交还蔡行来本人。

此据

黄智才 1997. 10. 15

浙江大学大地科技开发公司印

经这么一意外事情，加上上次黄智才挪用汪恒定已交的出书款，我对他缺乏信心。他原想参加的目的是对他日后助教升讲师有用，但又怕书出不成，投资落空，犹豫不决。经这么一来，也感到没趣，我也感到不宜与此人合作，最后大家不欢而散。我们白跑一趟，希望全部破灭。

与浙大黄智才合作失败后，我找到了浙江省石材工业协会秘书长孙其陆。因为收集资料我曾主动上门找过他多次，几次参加省石材工业协会年会又有所接触，他对我也有所赞扬。他说挂靠他处可以，但编著者的署名要写为：浙江省石材工业协会编，具体执笔人写在序言中，我没接受，此事未谈成。

之后，我回宁波本单位——浙江省水文地质工程地质大队（又称浙江省工程勘察院），想找财务处处长薛禹群商量，是否可挂靠队上。她与我同住一幢房，在我楼上。有一晚上找她交谈后，她说挂靠财务不行，单位每年财务进出有几亿，叫我找单位工会，工会也有银行账号。我想以一个地质队工会的名义出一本《石材大全》不合适，未去找。

我女儿宁波大学毕业后在宁波市科学技术协会工作，我问她是否可代我联系一下挂靠他们单位。经她与单位科学技术咨询服务中心主任陈君联系，说可以。随后我去该单位与陈君签了协议。他们作为《石材大全》出版的承办单位，我以《石材大全》编委会名义盖上他们单位公章发函征集资料、征订，利用他们银行账号收取款项，他们后来还专门给我书的经济往来一个银行账户头，为我配备了财务人员，这是我书能顺利出版的关键之一。这时已是1997年冬了。

挂靠单位落实在宁波市科技协会后，我就放开手脚做后续工作。1997年冬，我与吉林科技出版社签订了出版合同；1998年春，与杭州三墩浙江省地质测绘印刷厂签订了印刷装订合同，书稿也基本定稿，该书的出版只是资金和时间问题。这些工作的完成也大大推动了资金的解决，合作者、赞助者感

到投资已有把握，许诺会兑现。不久吉林科技出版社寄来了准许出版批文。

我也利用这一形势，再把新目录印成小册子，附上出版批文和印刷厂合同，与征订函一起，发往全国有关单位征订，并免费刊出其单位名录，书款按宁波市科学技术咨询服务中心账号汇寄。前后发了几次函件，最后一次为“请核对已收集的名录电话号码及征订”函，应订的不少。先后印刷了2万个落款为本书编委会的信封，全部用完。因我没时间写信封，常请人代写，都给些报酬，较大一笔是朱敏，我给了他500元，当然只是表表心意而已。每次发信大都有3000~4000封，绑在自行车上多次去邮局投寄，为减少邮资作印刷品处理。但信封须开口交邮方检查后才可封口。几千个信封用手工糊封确实费时，幸好常得到来邮局办事的好心人帮助。

我与宁波科协咨询服务中心合作较为顺利，一直延续到2004年《石材大全》再出修订本的2010年还有经济来往。他们地点也在宁波市区，交通方便，来回花费时间少，银行也在附近，效率高，几十万元资金通过他们进出，随到随取，从未发生过争执。当然，此事得益于我现在在美国的女儿牵线和宁波市科学技术咨询服务中心陈君主任及张洪洪、楼积云、陈毓华等同志的合作。我有时也认为这种结果是母亲在天有灵，好人必有好报。

该书初版220多万字，16开，1500多页，5斤重；修订再版有250多万字，大16开，1500多页，7斤重。该两本书的扉页上均写着：承办单位宁波市科学技术咨询服务中心。他们也感到自豪。除给他们每人都有赠书外，当上级领导来检查工作时，他们也出示该书，作为其工作成果之一。特别是再版书，陈毓华等领导在称赞之余，也常来电叫我送书赠送。一送再送，送了不少。

罗长芳、汪恒定两位同行，到该书出版前都仍配合。因他们本身业务忙，我也不苛求他们。出版后我也给他们远大于协议所约定的回报，做到皆大欢喜。

第三节 收集资料

工具书的实用价值，关键在于资料的广度、深度和新度，因此收集资料是重中之重。《石材大全》一书资料是当今石材界所需的，到哪里收集，这是摆在眼前的问题。首先必须通晓一般石材业务，了解行情，找出重点，掌握已有资料，在原有基础上提高，然后拟出编写提纲。我仅在石材乡镇企业