

探書店

会赚钱的理财书

□ 金晶

漫读

新桃花源

□ 宋强

长篇小说《洗澡》写于1987年,时隔27年之后,杨绛先生以103岁高龄创作了《洗澡》的续篇《洗澡之后》,她旺盛的创作精力令人感动。

为什么要续写《洗澡》?她在《洗澡之后》的前言中说道,担心姚宓和许彦成之间那份纯洁的友情被人曲解,“假如我去世以后,有人擅自续集,那就麻烦了”。也许会有人说,谁会来写续集呀,莫不是您老一厢情愿?然而,这种担心,恰恰可见杨绛先生对《洗澡》的深切情意,多年之后她仍旧放心不下小说中的人物,以及人与人之间的这份美好感情。

《洗澡之后》完全可以看作是一部独立的作品,而且是一部所写时间跨度比《洗澡》更长的作品。杨绛先生重点要表现的是在“整风运动”、“反右”之中人与人之间真诚的感情。在作品中,陆舅舅夫妇、姚太太、姚宓、罗厚、许彦成一家人那样亲密,他们在困难中相互扶持,甚至住在一个屋檐下。陆舅舅、小李一家还保持着过去的风度,讲究礼节,风度翩翩,即使在那个风雨动荡的年代,小李却像旧时代的大家闺秀一般,听从父亲的教导,“补读些必读的旧书”。他们虽然关注房子、家具、陈设,但更注重人是否“气度不凡”。传统文化中的修养、修为,在这里得到尊重,得到延续。

连下放劳动改造的“标准美人”杜丽琳,作者也给予相当的同情,将其与同时下放劳动的叶丹之间的恋情写得很好。当然,杨绛先生设置杜丽琳与许彦成离婚的情节,目的还是为了让“有情人终成眷属”,让心意相属的许彦成、姚宓走到一起,让他们不必遭受“偷情”的诟病,可以大大方方地相携相随、举案齐眉。而对罗厚,杨绛先生也给他找到了归宿,将美丽大方的大家闺秀小李嫁给了他。——这真是让人感觉幸福美满的爱情故事。

在这些美好的故事里,“反右”、“整风运动”没有给他们带来明显冲击,他们没有像我们经常看到的小小说里写到的那样每天战战兢兢、惶恐不安,也没有冲动地投入“不断革命的年代”,没有去伤害人,也没有受到伤害。——这难道不是一个俗世中的桃花源吗?

近几年来,杨绛先生的百岁人生感悟在网络上、微博微信上被读者竞相转载,她充满睿智的人生感悟让我们对生活、对生命充满信心。而对于《洗澡之后》这样一个俗世中的桃花源,我们可以看作是她的百岁人生感悟的一部分,她在用美好的故事给予我们新的启迪,让我们在坎坷的人生路上多一些信心,多一些勇气。

读诗入梦

□ 李乐乐

什么是睡觉?入眠,失眠,一三学牧童数羊。

什么叫读诗?意象,想象,叨来咪听有燕绕梁。

喜欢一部日剧叫《深夜食堂》,大叔,小菜,打上一盏橘黄色灯光,狠赚的当然是城市未眠人的眼球。也不知从什么时候起,失眠成了一个严重扰人清梦的痼疾。造物者说,劳作有时,休憩有时,于是我们总要睡它八小时才够。造物者说,夜太黑,再补些光,于是我们戴上了眼罩、眼袋还有黑眼圈。在这不夜城中,睡眠不易,好梦难得,如果你也不幸侧身其间,至少还可以给自己下一碗面,或者读一首诗,而后者,似乎更适合文青们的脾胃。

“读首诗再睡觉”最早是个微信公众号,它背后有一个古典的意境。熟悉的《唐诗三百首》,出自不会做诗也会吟的传奇年代。而今,穿酸、长衫、胡子邋遢,诗人不幸做了落魄的连襟。需知道浮世熙攘,摩肩接踵,写诗、读诗的反成为异类,当我们开始回首一段时光,或纪念一种美好,就有了被讥作诗人的嫌疑。而所谓回首和纪念,意思大约与“作古”相同,只有博物馆中一列文物、古董才有资格担当。

至于“读睡”,其吊诡之处即在于,似乎轻易就将这些陈旧与落伍的变了一剂安眠良药。这也顺带解释了我长久以来的一处困惑,皇后山鲁佐德的故事,为什么总要留到睡觉之前再讲。从一千零一夜,到《读首诗再睡觉》,二者其实可以提炼一个相近的模式:悬念,契约,以及夜晚与声音一起营造的亲密无间,这应该就是国王的暴戾或失眠最终得以治愈的秘方。

每一首诗,无论古今中外,都有它深埋于时空断层的声音与色泽,就像玫瑰代表了爱情,而夜莺则隐喻理想。透过这些稳固且恒久的文化记忆来看,一个微信号引发一场诗歌“复兴”,大致也有它的内在理路可循。或者说,对于举世的伤心人而言,诗歌,或文学,永远都不会失去它安稳人心的力量。诗缘情,而诗人大多多情。生在河之洲,到但丁叶芝,的确有不少伤心人活生生把自己砸成了诗人。“读睡”据说也来自一段求而未得的感情,范致行最初想每晚读一首诗给“她”听,而她拒绝了这份好意,然而有关诗与睡、爱与美的设想与期待,却给了她继续走下去的强大能量。在这里,传统情愫与现代科技相互照亮,网络、微信的无处不在,赋予了人们对诗歌一触即发的感应能力。

《读首诗再睡觉》是“读睡”的一岁精选集,翻开这本书好像还能看到不久前,落魄的诗人临睡前擦亮过一根火柴,遥遥梦见一个黄金时代。那时候爱丽丝不小心掉进了兔子洞,武陵人打鱼时误入过桃花源,弗洛伊德做完一个白日梦,于是他变成了诗人。至于做不成诗人的我们,读首诗再睡觉吧,不妨留一两个好梦交给夜晚。

◇ 谁是理财书的读者?

◇ 理财书能帮助你赚钱吗?

◇ 如何找到帮你“赚钱”的理财书?

□ 杜昱至

台北的凌晨依然浸着长夜的潮湿。往远看,还有些模模糊糊恍恍惚惚……诚品书店就耸立于敦化南路,却真真切切实实在落入人的视野里。书店内人头攒动,通宵达旦,川流不息。据说,101大楼是台北的地理地标,诚品书店则是台北的文化地标。101大楼早已失去“世界第一高楼”的纪录,诚品书店却成为了一座耸立的文化创意产业高峰。

平生所历书店多矣。北京三联书店、南京先锋书店、上海季风书店……个个摇曳多姿,别具特色,但诚品书店拥有的是一种扑面而来的勃勃生机,让人眼界大开。放眼世界,一家民营书店能开到吸引大量游客、刺激经济发展、提升地区形象的地步,诚品不仅是首例,而且似乎是孤例。

简单归纳,诚品以互联网思维,从消费者体验入手不断完善商业模式,引领了有人文气质的高品质生活。

在十多年的发展历程中,诚品经历了传统书店到文化创意产业的转型。早期的诚品是一家典型的传统书店,在意识到传统书店的困境后,开始实施去中心化策略,除了书,还经营其他商品。同时成功借鉴了快消品行业的营销推广方式,一举超越多数书店的执行效率。目前诚品在“不以书为中心”的基础上,转型为“与生活同存”的体验式消费,淡化第三方品牌——实际上从经营文化商品进化为经营文化地产。店内的所有业态互相兼容,书籍、餐饮、文具、服饰、文化活动、极具品位的设计……都是构建“诚品生活态度”的组成部分。诚品早已不是一家书店,而是一个文化品牌,包括商场、零售、餐饮、文化活动,等等。至此,诚品的商业价值破茧而出,成长壮大。

诚品书店每年可吸引人流量达到1.2亿人次以上,可谓人如潮涌。这种量级,大概只有北上广的顶级商场才能匹敌。此外,让人印象深刻的,是服务人员的自信心和真诚微笑带来的亲和力。这来自于台湾对传统文化的传承。因此,诚品创办人吴清友说:“诚品是这个社会里时空环境下的集体创作。”

诚品书店的发展历程颇可为我们文化产业所借鉴;而人文氛围则只能耐心酝酿。

听说苏州的诚品书店快开业了,我想去拜访拜访。希望苏州诚品与台湾诚品一样如老友般热络,切勿像旅行中相逢的陌生旅伴,还得客客气气地握手寒暄,小心地试探对方的脾气。

排行榜
经济日报·开卷

排名	书名	作者
1	时评精选:未来二十年,经济大趋势(未来篇)	时评部
2	2014年经济蓝皮书	杜润生、梁润波
3	卷五:小议中国营销的转型升级	董方强
4	杨绛传:我的同路人	顾彬
5	大数据时代:生活、工作与思维的重大变革	维克托·马尔科夫、舍尔盖·瓦西里耶夫
6	大震撼	涂子沛
7	中国经济的转型升级之路	厉以宁
8	互联网思维颠覆九剑	赵大伟
9	第一次工业革命:工业革命如何改变世界	杰弗里·普里查德
10	马云:我的十年心路	赵伟

(2014年10月经营类畅销书排行榜,由开卷公司提供)

在全民理财意识渐渐“苏醒”的当下,理财书作为出版物的分类子项,不乏读者。逛逛书店就会发现,许多理财书都打出了颇为诱人的标识广告,譬如“可在一周内成为股票操作的高手”,又如“工薪族也可以在30多岁赚到几百万”、“投资理财一本通”和“只赢不亏”等等不胜枚举。

理财书真的赚钱吗?其市场是否依旧风生水起?它又能否帮人们赚钱呢?

理财市场晴雨表

在“开卷全国图书零售市场观测系统”的统计中,“经管类图书”下共有包括经济理论、企业管理、商务贸易等11个子项,个人理财书也属于其中。根据开卷统计数据,今年1至9月,国内个人理财类图书占经管类图书市场的码洋占有率为7.17%,同比降低了0.24%。而2012年1至9月份,个人理财类图书占经管类图书市场的码洋占有率曾突破8%,达到8.31%。虽然这其中不乏其他子项书籍占比增多的原因,但从整体来说,个人理财类书籍近几年在数量上还是出现了萎缩。

原因可能是多方面的。清华大学出版社经济管理事业部主任刘志彬认为,与社科人文类书籍相比,理财书算不上“畅销书”,但其销量却与市场“互动密切”,销售受理财市场的波动影响较大。在市场热点转移时,理财书籍的热点也在跟着转移,“跟市场跟得紧”。

2007年前后,借助那一波股市上扬,我国理财书市场出现过一波热潮。当时曾有媒体报道,“在经济管理类图书中,股票图书销量排最前面。股市入门类图书的销量最为看好,购书者以中老年读者居多”。那时,各家出版社看到机会,也纷纷调配人手,上马理财类选题。市场上五花八门的理财书一时呈泉涌之势,良莠不齐,泥沙俱下。到2008年后,随着股市的回落,人们的关注和热情也渐渐消散,理财书销量下滑,市场开始降温回归。

“那时一本理财书很轻易就能卖到一万(码洋)。而现在能卖到一万(码洋)的,基本都是两年前能卖到三四万(码洋)的那种。”刘志彬告诉记者。

除了受理财市场“互动”影响之外,纸质书本身销量缩减也是理财书市场回落的一个原因。在这方面,理财书的竞争压力,已不仅仅来自电子书,更来自新媒体。在微信和微博平台上,“让你致富的理财习惯”、“值得提倡的理财细节”、“理财背后的玄机”等理财类文章、帖子被人们动动指尖,转发扩散,满足着人们碎片化阅读的需求。阅读习惯和消费习惯的渐变,同时影响着理财书在读者,尤其是年轻读者市场

中的销量。

销量减少,大家日子自然比以前难过。那么,理财市场红火时,出版理财书会更赚钱吗?仔细想想,这其实是把“双刃剑”。市场升温,看准理财书市场的出版社和图书公司也会增多,市面书籍的品种增多,竞争随之激烈——说来说去,还得看有没有好内容。

理财书中常常教人守财、用财,其实,好的理财书也是“守”出来的。越是在市场回落期,越需要潜心挖掘好选题,让好书“水落石出”。

今年4月,清华大学出版社出版了一本理财书《伏击涨停》。该书上市仅一周就全国脱销,并凭借持续销量,进入了“开卷1月至9月个人理财类图书销售榜”前十位。然而很多人不知道的是,在这本书出版前,图书编辑与作者对接,“前后跟了三四年”。起初,作者“黑马王子”出书的积极性并不是很高,一方面他认为自己的积累沉淀还不够,另一方面则是顾虑操作案例的知识产权,双方的出版合同直到今年年初才正式签订。

“3年多时间对于一本财经类市场书来说,算一个比较长的运作周期了。我们看重的是作者不靠消息,不靠股评,从技术面分析判断的理念和实际操作经验,所以会给予更多耐心和投入更多精力。”刘志彬说。

选对你的理财书

多年前,一本《富爸爸·穷爸爸》风靡热销,不但连续6年登上美国畅销榜的书单,其作者罗伯特·T·清崎也被人们认为是追求财富的成功标杆。尽管有人指出这本书只算“创富书”,而不是专业的“理财书”,但人们还是追捧它,如同追捧着财富。然而10多年过去了,出现了这样一条消息:该书作者旗下的一家公司突然申请了破产,负债高达数千万美元。令人费解的是,他出版了教人投资理财、实现财务自由的书,自己却没能实现财务自由。人们在错愕的同时也开始了思考,选什么样理财书才更适合自己呢?

打开电脑,在百度搜索条中输入“理财书”关键词,回车,检索出来的结果会有1500万条。用同样方法,搜出的“科普书”显示结果为537万条,“国学书”为76.6万条。林林总总的理财书推荐榜,更是增加了人们选书的难度。

35岁的李蒙,已经在北京一家软件公司工作了7年。小有积蓄的他也喜欢炒股买基金,做一些个人理财。前几年,股市投资的惨痛经历曾让他下决心割肉离场。然而去年至今,互联网金融市场兴起,一时

间又涌现出许多新的理财品种。看着售方标出的“高收益”,他的心里又开始痒痒了。

“不同年龄段的人,根据承受风险的能力不同,先选择不同的投资理财方式,再选择不同的理财书。”写过8本理财类书籍的《理财规划师国家职业标准》创始人、理财规划师专业委员会秘书长刘彦斌告诉记者,“理财书的本意不是教人怎么发财,而是教人如何利用股票、基金、保险等金融工具来实现家庭资产的合理配置,让人们生活得更幸福”。

因此,对于一些理财书上只强调挣大钱、赚快钱,却忽略提示风险的做法,他非常愤怒。在他看来,理财,年轻人要“保守”,中年人要“大胆”,老年人要“更保守”。尤其是老年人理财,用的往往是一辈子辛苦积攒的心血,更是要以“守财”为主,不适合高风险的理财投资,更不宜盲目跟风。

“不能看到赚钱就忽略掉赔钱了。”北京对外经贸大学商学院教授郝旭光说,“无论是投资理财还是选理财书,良好的心态和科学的操作是非常重要的,别总老想着一夜暴富。尤其对于初学者来说,要踏踏实实从基础入手,掌握一定的常识。看理财书不一定赚钱,但至少可以少犯错误。”

对于整个市场而言,理财知识大普及的基础理财知识,大部分读者对理财书籍的需求也相应提高了一个层次。“今后,在细分领域有一定专业性、创造性的理财书将脱颖而出,成为主流品种。”刘志彬说。

而在刘彦斌眼中,财富安全对家庭理财来说,是基础又至关重要。随着国人生活水平的提高,人们的保险意识将会逐步增强,即“越有钱越追求财富上的安全”。越来越多的人会选择保险作为储藏货币的手段。所以这方面知识和书籍的需求也会“水涨船高”。

理财书怎么选?每个作者的经历不同,知识结构体系不同,各有自己的观点和出发点。因此判断谁写得好,谁写得坏,往往也是仁者见仁智者见智的事情。

许多人喜欢看巴菲特、李嘉诚的投资故事。他们价值投资的理念固然不错,但仍要考虑到他们与大众的资金不处于同一量级,参考价值也有限。秉持价值投资的理念不变,少听一些一夜暴富的财富故事,从符合自身实力的理财开始,脚踏实地地探索适合自己的理财之道,也许更适合普通人的需要。

理财书怎么读?“找靠谱的出版社,他们对书的投入和把关更让人放心。读到那些上来就忽悠能赚大钱、赚快钱的,就要保持距离。”刘彦斌说,“读完一本书,记住了哪怕一句话或一个方法,就算没有白读。”