

用书香滋润秋天

刘国明

古人说：“秋日读书滋味长。”秋高气爽，气候宜人，最适宜读书。用书香润秋，能让先贤们的睿智收获入仓，能让思想在梦幻中尽情舒展，能让平淡的生活变得丰富多彩。

秋天读书，是一种沉静的优雅。秋天的清晨是最美的，金色落叶上面，点缀着晶莹的露珠，房前屋后的菊花，顶着严霜傲然开放。此时，不妨打开窗子，伴随美丽的秋景，翻开短小而优美的散文，高声朗诵，培养自己对美的感悟力。读张小娴《那些为你无眠的夜晚》，如许红尘，如梦一场，那些失眠的夜晚，有张小姐诚挚陪伴，不再孤单。读毕淑敏《愿你与这世界温暖相拥》，温暖冷静，平和亲切，给心灵以安定，给生活以信念，蕴含的光明与力量，深深震撼人心。读这样的书，宛如清冽的山泉，可以洗刷心灵的疲惫与惶然。

秋天读书，是一种安静的恬然。秋日温暖的阳光下，摇椅旁边的小木茶几上，有一杯冒着袅袅热气的菊花茶，透明的玻璃杯，盛开如蝶的菊花，那一刻，时光太美好，不读书，岂不辜负了这份美好？此情此景，每个家庭如果要选一本全家共享的书，龙应台《目送》绝对是最细腻动人的一本，温柔婉转的文字，讲述父女的温情，动情之处，内心也跟着拨动。读席慕容《流动的月光》，淡雅别致的文笔，展示了触动心灵的喜悦与哀愁，读这样的文字，随时都会拥有一个美丽的心灵，沉醉其中，顿觉神清气爽。

秋天读书，是一种悠闲的境界，更

是一种难得的心情。秋天的午后，天不那么热了，人不会那么困了。悠闲之中，读梁实秋《雅舍小品》，这里有老北京的烧鸭、豆汁儿、小吃酸梅汤和糖葫芦，不亚于品尝了一顿美食所带来的满足，更可算为一种精神的会餐。读朱晓平《很老很老的老偏方》，能把生活中“亚健康”的症状消除，比如头痛、失眠、神经衰弱之类的，相当朴实，也特别实用，让人感觉很贴心，也很有信任感。这些美食、健康方面的书，既能补充生活的知识，又能提高生活的质量。

秋天读书，是一种人生的感悟。秋天夜晚的窗外，繁星点缀着深邃高远的天空，就像一本深奥而厚重的大书。四处传来秋虫唧唧的叫声，绝对与日渐寒冷的天气和日渐悲凉的命运有关。此刻，不妨打开台灯，翻开书来读。沉浸在浓重的文学氛围中，与书中人物同悲同喜。读累了，就揉揉眼睛，躺上床，伴随着书中人物命运的多舛入睡。相信，第二天醒来，人生感悟会更深些。

秋天闲暇之余，常泡一壶淡茶，手拿着一本百读不厌、每次重读总有新收获的好书，就这样，开始一段美妙的旅行。秋天有书香为伴，会让我的心里充满阳光，和煦而温暖，惬意而幸福。有书读的秋天，真不错。



童年伴读

柠檬 摄

心灵相通与同感共鸣

——读纪实文学《我的青海，我的雪原》

王兆胜

辛茜的纪实文学《我的青海，我的雪原》(河北教育出版社2022年1月出版)让我走近甚至走进了青海，并随着她的笔触，以及援青人的目光和脚步了解了青海。

作者首先向我们展示了青海远在天边。从海拔高度来说，青海难于上青天，是要走“天路”方可到达。可是，就是这样一个所在，我们的援青干部却一批接着一批，从新中国成立之初到今天，从北京到上海，再到浙江，不同单位的人形成一股铁流，迈出坚实的步伐，毅然决然走上通往“天路”的青海。

作品写了援青干部克服缺氧带来的失眠等困苦，也不顾天路难行的艰辛，用一颗火热的心去温暖青海雪原，用博爱去拥抱青海人，书写了一个博大的世界。不过，作者并没有一味写援青人的奉献，而是写出了他们的快乐，更写出了青海人的奉献与感恩，这是一个心灵相通和同感共鸣的生命乐章。

用生命镌刻援青群体，是本书的一大亮点。作者写出了一个个有血有肉的援青人形象，像张君华、陆爱珍这两位女性被描绘得光彩照人；一个以母性之爱将博爱传达出去，以细如发丝的春风暖意留存在人们心间；一个以聪明智慧与果敢有力支撑起脱贫攻坚的企业。细读全书，

一个个援青人活灵活现于眼前，令人难忘。本书还注重群像塑造，作者以极大耐心、饱含感情，又有丰沛的同理心与情感共鸣写援青人的群体。他们的职业有别、来处各异、年龄不等，但都有一颗火热的心，有着甘于奉献、敢于牺牲的精神，实现了生命与精神的脱胎换骨、心理与灵魂的自我超越。

要想成功塑造人物个体和群体并非易事，除了有广度、高度、深度，还要有境界，有不同于他人的品质与品位。辛茜写出了平凡与不平凡的关系，也写出了得与失、苦与乐、奉献与感恩的辩证性，更以真实有力的细节打动人心。作品写道：“援青十多年，北京的援青干部早已转变了观念，来玉树不是帮扶，是来报恩。”因为青海人全力以赴守住清洁水源，为内地与祖国奉献自我。作品还有几个细节：一个是帮扶的学生成家长来看张君华，他“一只手提着一小包蕨麻，一只手从怀里掏出一卷卫生纸，是塞给她。她一打开，里面包着十根虫草，张君华心中一酸，泪眼婆娑，对索南旺德的父亲

说：‘这一小包蕨麻我收下，这十根虫草，你一定带回去。’”还有，上海援青干部的妻子开始不同意丈夫援青，但经过劝说特别是将心比心讲道理，妻子终于同意并表示扛起家中的重担。2018年初冬，援青干部倪斌带队下乡检查，一辆车冰冻打滑，溜出路基，直奔山谷，就在大家魂飞魄散与惊恐万状时，一块横向的巨石挡住了车辆。这些细节既有助于烘托气氛，又有利于刻画人物，能产生巨大的心灵震动。

“心灵贴近”与“用心相通”是本书的关键所在。不论是援青人的集体意识和奉献精神，还是援青人与青海人，抑或是援青人与家庭之间，以及作者“我”与所有人，都形成了一个心有灵犀的内在“联通”，形成了水一样的宽容，山一样的信仰。与许多写实文学不同，本书始终有“我”在，“我”用心灵的丝线将所有人物都联结起来，形成了强大而美好的“同心结”，传递着巨大的正能量。于是，真诚、爱与像水的涟漪一样，一圈一圈不断地扩大传达出去。

青海风光很有地域特色，它的纯

粹、圣洁、辽阔、高远还有寂静，被山水、花草、动物及浮云激荡，这在作者笔下仿佛长了翅膀、带了灵气与仙气，也变得款款情深，浸润于世道人心。这种诗意图怀让本书突破了许多类似题材的数字、人物、事件、叙述容易带来的呆板，变得生机勃勃和富有神韵。在我看来，不论如何写作，作者都有风景、心景、情景的纵深感，这仍源于作家那颗灵心与爱心，一种像玉石一样的通灵与坚执。比如，作者这样写翡翠湖：“天光明净，视野开阔，湖水在身边环绕。没有恢宏气势，却有细腻的旋律、节奏、线条、休止、交响。倾泻的光影，不可阻挡地纵横在盐渍之上，相隔不远的一小片又一小片湖水，幻化出绿色、蓝色、黄色……”这不只是景物描写，更是心灵的外化，也是作者对天地之道和人生图景的内化。

我为这本书感动，也看出了作者为笔下的山川人物感动，山川人物也被生命感动。生命如一个个跳跃的音符，平时它静如止水，一直潜隐在每个人心中，可一旦微风拂动，音符就会响起，从拨动的心弦飞出。

荐读

《从师记》：刘跃进笔下的师生情



古典文学专家刘跃进的回忆性散文集《从师记》记述的是一位七七级大学生在时代浪潮中勤奋读书、不断从师问学的成长历程。特殊时期的文学梦想，黄浦农场的“干校”生活，1977年12月的高考经历，南开大学、杭州大学、清华大学、中国社会科学院的求学与工作岁月，在作者笔下一一展开，感情充沛，引发读者深深的共鸣；追忆与叶嘉莹、罗宗强、姜亮夫、曹道衡、傅璇琮、魏隐儒等良师益友长期交往的点点滴滴，彰显俞平伯、王伯祥、吴世昌、吴晓铃等前辈学者的为人风范和学术业绩，定格了八代学者的渊博与风雅，字里行间充盈着浓郁的情感之情。

将近22万字的《从师记》，书本不甚厚，内容却很厚重。本书的价值，主要体现在学术与文学两个方面。出版社与学术界多看重前者，因为写作以及写作对象皆为著名学者，本书之作，为有心问学的读者指引一条“大时代下的问学之路”。即便是普通读者，也可以从书中看到“一个可以触摸的学术境界，一种可以贯通的学术精神”，从而在更广泛的社会层面拓宽学术的影响力。

《张掖传》：张掖的张掖



中国外文局大型国际文化项目“丝路百城传”将张掖市列入项目规划，并力邀知名作家陈玉福创作。区别于志书和历史专著，作为城市传记，《张掖传》(新星出版社)不是简单地叙述历史，而是用生动有趣的文字、富含情感的笔调、哲学的思考，立体再现张掖这座城市的历史沿革、人文社会演化以及几千年来传唱不衰的故事，还浓墨重彩地雕琢了一个面目可亲、婉约灵动的新张掖，深情演绎了从昆仑之巅走向弱水之畔的金张掖。

《张掖传》带我们走过历史、领略文化，讲述了一个别样甘州、大美张掖。

网红和书店注定难以“长情”

余如波

高峰期融资超2亿元、曾在全国开出约60家门店的一个连锁书店品牌，近日被曝已关店50余家，拖欠员工工资，与地产商、出版商等对簿公堂。作为早期网红书店的代表，该品牌短短几年沦落到如此地步，实在令人有些唏嘘。

问题出在哪里？是实体书店普遍困境的反映，还是品牌本身经营不善？笔者更倾向于认为，这更多是网红书店自身“基因”导致的结局。

仔细分析，可以发现网红和书店的组合，本身就有一些内在的悖论。书店作为一处以书为核心销售商品的场所，通常经营者、消费者都更关注产品端和服务端，这与网红更加聚焦于营销端的思路有所差异。

一般来讲，网红模式的基础在于流量变现，亦即让那些被吸引而来的客群买单。但是，单纯因为书店的“颜值”而前来打卡的人，有多少能真正转化为消费者，为书、文创、咖啡解囊呢？或者说，如何形成持续的消费动力？

换个角度讲，假设真有爱书人前来这样的网红书店，他们能在这里买到心仪的书籍吗？笔者对此持怀疑态度。如前所述，网红书店的主要精力往往在于营销端，在于设计感十足的店面风格，在于多元化的经营业态；相应地，其在图书数量、品种、分类乃至摆放方式等细节上，不一定能给爱书人带来愉悦体验。

笔者曾经光顾过一些这样的书店，其中的阅读、购书体验大都不太理想：有的书店图书摆放杂乱无序，难以快速找到自己需要的某一类、某一本书；有的书店将书架视为装饰品，一直延伸到天花板的高度，根本拿不到上方的书籍……

此外，在关于书店的众多讨论中，我们时常忽视一个重要因素：人。一家备受读书人青睐的书店，人其实才是一道靓丽的风景线。尤其在一些古旧书店、专业书店、独立书店等，店主和店员往往是某些领域的“准专家”，可以适时充当店内图书的“真人索引”，或者给出专业的找书建议。就这一点而言，网红书店的店主和店员，更像流水线培训的大堂经理和服务员，文化附加值通常并不突出。

因此，探讨近年来实体书店面临的困境，或许不能简单地归咎于电商的冲击和疫情的影响。当一些书店热衷于创新、风投、扩张，为了流量而执着于“颜值”、走向“网红”之时，是否考虑过书店的核心竞争力究竟是什么？当短暂的热潮过去，书店归于沉寂乃至陷于经营困境，又是什么原因导致了这样的局面？

去年，北京一家考古文博主题书店曾广受关注。在一个小众、冷门的图书领域，这家书店经营了10多年，把书卖给了国内外大量专家学者，每年营业额近500万元，利润有20万元左右。只靠卖书做出这样的成绩，秘诀无非是专精于细分领域，以及稳定的人员积累的专业性，正如店主所言，“踏踏实实选好书，做好服务。”

“做咖啡我们不专业，还不如去咖啡厅。”这位店主说出了一个简单的道理：并非所有消费场景都适合“网红化”。而当书店竞相做起文创、咖啡时，所谓创新也就成了同质。对于书店而言，如果缺少内容——书以及相配套的服务作为基础，无异于无本之木、无源之水。

回归阅读本位，才是书店的“正道”。