



草原之美

◎陈顺源

## 30载新华缘

◎沈伯文

1986年,我脱下戎装,便踏进了故乡如皋的新华书店。转眼就到了2016年,便是解甲之日了。掐指一算,我融入新华大家族已届30春秋,虽说青丝成了白发,但换得了“新华人”这个文雅而无华、平凡而神圣的美称。

30年来,中国书业紧随改革大潮,经历了波澜壮阔的励精图治,在传统与创新、计划与市场不断碰撞前行时,我没有迷失方向,炼成了一名有内涵的新华人。其实30年我只做了一件事:不忘初心,传承延安老一辈新华人的“背篓”精神,为书找读者,为读者找书。

依我肤浅的认知,可将新华书业30年大略划为三个阶段。前10年是“好酒不怕巷子深”的卖方市场,计划模式甚浓,图书市场开始转型,但好书难觅,世界名著、武侠小说、教辅书是需要托人才能如愿买到的;接下来的10年是快速成长期,好书也须勤吆喝,图书广告开始出现,央视《焦点访谈》栏目曾宣传浙少社《中国少儿百科全书》,图书发行业吹响了市场竞争的集结号;跨进21世纪,便迈入了图书发行业的成熟期,年出版图书达20多万种,成了“好酒也怕巷子深”的买方市场年代。我置身其间,见证了惊心动魄的过程,特别是由计划向市场转型时,确有手足无措之感。幸而我及时理清思路,从改变服务读者的方式着手,倾力去拥抱这个不断变化着的市场经济大时代。

此时,首先对卖场进行改造升级,将1~3层的老式门店换代改造成新颖夺目、文化味浓郁、能代表如皋历

史文化名城的醒目地标。接着,实行开架售书,增加图书陈列面积,丰富图书品种,以期吸引读者眼球,方便购书。此举可谓是中国图书发行领域的“渡江战役”,阻力巨大,麾下40多名职工无一响应。新华书店都是实物负责制管理模式,员工担心图书被盗会承担赔偿责任;管理层也顾虑重重,怕职工集体闹意见,书店的社会声誉受损。左右摇摆之际,我坚持主张开架售书,当时没有电子防盗系统,全凭职工们的责任心,最终摸着石头过了这条不知深浅的暗河。开架当年门店销售额上涨25%以上,年底库存未超过6%的盘亏标准。试验田里抱回了金娃娃,这令我信心倍增。

接下来的几年,门店发展顺风顺水,图书品种从20世纪90年代的2万种,一跃突破4.5万种以上,零售额以每年20%的递增速度不断刷新纪录。我在思付,服务读者没有最好,只有更好。于是,我又开始实行激励服务意识的联销计酬,以楼层为单位,以往年业绩下达新一年的销售任务,年初公布,人人签订销售任务合同书,年终分配70%平均,30%与销售业绩挂钩。

如此“折腾”几年后,我又带领大家“走出店堂找客户”,成立了“如皋市新华书店流动售书小分队”,但凡有集会、庙会、节假日,公园里都会看到新华人的耀眼横幅和规范化售书摊位。流动书摊成了风行如皋城乡的一道文化风景。跨进21世纪后,如皋学生学习紧张,鲜有时间来到城里的书城购买教辅书,卖书难和买书难的矛盾十分突出。

我瞅准了这一商机,送书进校园。此举如久旱逢甘霖,学校欢迎,学生热盼,新华书店更是实现了服务与销售的双赢。每一次进校园,都能有3至5万元的业绩,如此往复,一年每所学校循环两次,每年均能实现销售突破80万元。市场大潮浩浩荡荡,只有想不到,没有做不到。如此精准的销售模式,被苏中地区几个店复制,都是收获满满。

我在书城经理位上一干就是13年,从刚接手时的年销售126万元,到13年后的2005年超千万,我的热血奉献就蕴藏在这点点滴滴细致入微的服务读者之中。30年间,我也有调往文化局、工商局的机会,但都一一婉谢。我与书结缘日深,我与读者有了久远情谊。30年,我得到的奖牌证书一大摞,可以说新华书店成就了我的人生,我感到我能始终坚守在图书发行第一线没有倦意、没有怨言,其实是因为榜样的力量鼓舞着我。30年前马邦华任如皋书店经理,20世纪90年代他带领我们实现江苏省县级店首家销售超千万大关,获“全国农村发行先进店”的称号,受中宣部表彰。他朴实无华、敬业进取的服务精神,深深感染了我。泰县店经理张德林在没有互联网的年代,但凡有出差机会,他的双肩包里都是读者请托他购书的纸条,他宁可少休息多花钱,也要为读者买书,几十年不厌其烦。他们不言,但我耳濡目染,我只是以他们为榜样,在为读者服务的长跑运动中,快乐地接了一棒,传播知识,成就别人,分明也是一种快乐。

30载新华缘,情未了。

## 唯有相信,才有可能(下)

◎丁兆梅

青春突围

明天和意外,说不准哪个先到来。个体微如尘埃,每个人都无法预知这病会不会落在自己头上,关注罕见病,就是关注我们自己,支持蔡磊,就是支持我们自己。从个人悲剧到影响全球,蔡磊的经历和书写点亮了黑夜,注定成为史诗。

纵然没有三分三,此番上定花果山,破冰行动伊始,别人认为蔡磊是想骑着自行车登月亮。四年之后书出版时,他已经推动和追踪了70多条渐冻症药物研发管线,除了明确失败的30多条,另有30多条在研,其中约10条已经或即将进入临床试验阶段。

但他自身的病情并没有停止发展,蔡磊依然全速与死神赛跑着,毕竟“等待没有意义,我想继续战斗”。去年有段时间他说不了话,没有中音和低音,只能拼命呼喊通过高音发声,听得人揪心不已。到了10月份一度传出好消息:新药已经对蔡磊起了作用,作为小白鼠的他终于踩到了幸运刹车,健康状况不再快速下滑,手还渐渐有了知觉,腿脚也能够走得更稳了。那一阵在直播中,蔡磊大声要求戴麦,声音清晰洪亮了许多,甚至还开玩笑说网友们怎么没有表扬。

那段时间,蔡磊和叶檀有过一场生死对谈,两位强者在病痛面前互相鼓劲,相约向死而生。蔡磊坦言他比一般患者要多出不少优势:他在北京,有顶级的医疗资源和专家团队;他擅长大数据与互联网,有清晰的商业逻辑和远景目标;他是患者领袖,带头捐赠,有足够的感染力得到患者信任并拿到最大量样本;京东因他而成立罕见病破冰项目,毕业于北大药学系的妻子段睿被说服加入他的创业团队;众人拾柴火焰高,他得以链接起各方力量,设立了公益基金与慈善信托。

基因检测对普通人而言还很陌生,通过基因检测可以更早发现疾病风险,为个性化治疗提供基础。蔡磊积极参与基因检测,和华大集团已合作了一年半。他拿自己的身体当试验田,各种新药一一试过,总体效果不佳,健康每况愈下。今年5月4日,蔡磊坚持坐在直播间近四个小时,陪着段睿推荐商品,为渐冻症研究募集资金。随后便因一场小感冒引发身体功能衰竭,不得不在ICU住了一个星期,原定5月的签约仪式也

因之推迟。

幸亏蔡磊挺了过来,6月上旬他连续两次在病房里举行签约仪式并与媒体见面。6月8日,他与华大集团CEO尹烨共同宣布合作创建多组学研究联合实验室,加速渐冻症(肌萎缩侧索硬化)在生命科学研究领域的科研进展。路漫漫其修远兮,每一步都很艰难,蔡磊坦言“我会战斗到最后一天,到我死亡的一天为止”。

除了争取各类专业资源,他还继续充分利用互联网进行科普和筹集资金。但互联网是把双刃剑,有支持者的热血沸腾,就有反智者的血口喷人。6月初,他和段睿遭遇了黑公关事件,面对种种诛心言论,蔡磊公开回应:“作为一个渐冻症患者,每一分每一秒都在与疾病赛跑。我们所做的一切,都是为了尽快找到有效的治疗方法,帮助更多的患者。”他们详细解释了资金的来龙去脉,将财务记录和研究进展公布于众,以证明破冰行动的透明与合法性。尹烨则直言不讳地表示:“最近还有很多人,在质疑他在装病,这个问题的严重性要远远大于技术本身。”

身处信息爆炸时代,四面来风的同时四处漏风,有的人选择相信并坚定前行,有的人无端怀疑且无底线搞破坏,葆有身心健康是个难题,保持清醒头脑同样不易。祈愿蔡磊真如孙悟空那般可以七十二变,经历八十一难后成为斗战胜佛,在治愈自己的同时,带给普通大众更多光亮。

言及至此,意犹未尽,想起了薄世宁的《命悬一线,我不放手》和师永刚的《无国界病人》,以及蔡磊反复翻阅的李开复的《向死而生》,和《相信》一样堪称精神明灯,完全有别于市面上流行的灌鸡汤打鸡血类书籍,他们不只是谈论疾病,更是探讨如何在风暴中生活和挺立。

不管贫穷还是富有,健康还是疾病,好书恰如对症之药,在那些莫名不耐烦的日子里,在不知如何才能熬过去的低谷期,又或是静好无忧的时光中,拿起其中一本,翻开其中一页,跟着他们的经历走一遭,人就会沉静老实很多。掩卷之余,揽镜观照,对于这具兢兢业业终身相随的躯壳,也许会萌生出些许爱护之心。

(本栏目由江苏省海安高级中学供稿)