

书市扫描

漫长的瞬间： 吴亮谈话录2

作者：吴 亮
商务印书馆2016年8月第1版



本书是作者对中国当代27位艺术家的访谈录，主要围绕艺术家的创作体会、从艺经历、作品、创作特点等展开。采访者与受访者以朋友闲聊的方式展开，呈现出来的是艺术家心灵的碰撞。本书另附有7篇发言稿，可以从另一个角度了解作者的艺术批评力度。

心 迹

作者：贾平凹
四川文艺出版社2016年9月第1版



本书是作者记录初心、描绘故乡的一部散文集，记叙了自己少年时期生活中遇到的喜怒哀乐，以一个少年的视角记录了当时社会的状态以及故乡商州的山山水水，同时又从更大的范围记录了西北地区的风土人情。

三国谜案

作者：辣笔小球
二十一世纪出版社2016年9月第1版



在战争频仍的三国时代，英雄人物与历史悲歌交相辉映，演绎出一系列令人瞩目的历史故事。而在这些故事当中，不乏一些被扭曲的历史记载和难解的谜案。本书用探秘的眼光、全新的写作风格，试图揭开重重三国谜案的谜底，呈现人所不知的一面。

书讯由市新华书店提供 励开刚 执笔
《悦读周刊》投稿邮箱E-mail: ljz@cnnb.com.cn
《悦读周刊》QQ群：107496617



胡龙召 摄

开 卷

李皓，在文化广场经营着一家叫做“十里红妆”的书店，他先前做过电台播音员，声音雄厚浑厚，为他在店里开展有声阅读增添了不少声色，吸引了一批既爱阅读又喜欢朗读、朗诵的书迷。

李皓：用“十里红妆”续一段书缘

□陈爱红

初秋的午后，漫步到文化广场的南边，发现一家书店掩映在翠竹之中。“十里红妆”书店，红色的字牌不大却让人感到好奇。掀开门帘进去，临门是吧台，往里走是少儿阅读区、成人阅读区，年轻的店员微笑地和你打着招呼。长长的落地窗旁，肉肉植物上的水珠在你脚边散发星星般的亮光，几个孩子安静地坐在长方形的条桌前看书。

经营这家书店的人叫李皓，曾经是电台很有名气的播音员。十年前，他转行做了职业经理人。去年9月，他开了这家“十里红妆”书店。

书香书缘：一个理想主义者的文化情结

李皓微信上的个性签名：一个彻头彻尾的理想主义者。他说这就是他为什么在50多岁的时候开“十里红妆”书店的最好理由。

李皓的童年在内蒙古一个叫做鲁北的小镇上度过的。因为父母都是老师，李皓家中有很多书。那时，他看《三国演义》、《水浒传》、《西游记》、《聊斋志异》、《古文观止》以及具有时代特色的小人书。李皓说影响他最深的不是哪本书，而是小时候爱睡，听父亲与另外一个神奇得可以带电作业的教物理的邵老师雪夜喝着小酒畅谈诗句和人生的情景，两人相谈甚欢，甚至吟咏起来好像还掉了眼泪。

1980年，李皓随母亲来到了宁波，和早先到宁波的父亲、姐姐团聚。1984年，通过招聘考试，他进入了宁波电台做播音员，从此开始了他的媒体人生涯。2006年，他转行了，尝试过一种全新的生活。在做职业经理人的那段时间，他一直在思考文化的传播与传承的问题。2001年，他注册了“十里红妆”这个商标。他想，十里红妆的精髓是什么？一种程式化的婚嫁仪式，一个独特的地域文化符号。仪式和符号只是文化的外在形式，文化的核心是什么？一代又一代的人通过什么方式进行文化的传承？如果开一家书店，用十里红妆命名，会产生怎样的文化效应？

四年前，李皓就有了开书店的想法，他用了3年的时间来完善这个想法，考察了很多的书店：杭州的晓风书屋、上海的罐子书店、苏州的猫空书店，等等，甚至还去了台湾的成品书店考察。其中，晓风书店的老板朱钰芳对他的帮助最大。她认为开书店的快乐和收获都与读者联系在一起，从给读者找到一本书的快乐，到经年累月与读者与作家和学者完全成为老友的那

种快乐，是其他任何行当得不到的。朱钰芳还毫无保留地向他传授了一些图书管理分类和服务人员培训方面经验。

开一家书店，既可以传承文化，也能让自己得到快乐，这是一件多么美好的事情。李皓确信，自己已经做好了开书店的准备。

十里红妆：一个以书会友的社交平台

像先锋书店相对于南京，像星光阅读栈相对于深圳，李皓也想打造一个实体书店，一个人与人可以进行深度社交的书店，一个可以作为城市文化名片的书店。

2015年9月，“十里红妆”书店开业了。两层300多平方米的空间，除去服务的吧台和阅读的书桌，展示书籍的面积并不算大。一家小小的书店，如何吸引读者？在自媒体时代，李皓建立了“十里红妆小栈”微信公众号，在微信中为读者读书。虽然他是播音员出身，朗读或朗诵是驾轻就熟的事情，但是他仍然不敢掉以轻心，在每一次朗读之前，都要做大量功课。选定一本书后，他选出自己觉得最精彩的章节作为朗读的内容，一段话中，哪个地方语调应该舒缓、哪个地方语调应该激扬，李皓都会认真地做好标记。每一次朗诵的内容，他都要事先大声地读七八遍，并不断地调整情绪，以找到那种自己认为最能表达书籍内容的感情色彩。正式朗读时候，他在录音间里要读三四遍，然后用几近苛刻的标准挑出最好的一遍奉献给读者。就这样，他用声音在空中为他的书店和读者架起了一座桥梁。

开业之初，甬城的爱书之人就知道了：有一个书店老板，他天天为你读书。曾经的听众慕名而来，素不相识的书友寻踪而来，连外来的游客也会不经意地走进书店。

李皓还开办了以书会友的“十二席读书沙龙”，让读者定期分享读书心得。52岁的朱贤良，是实体书店的忠实拥趸，在他的影响下，上初中的女儿也成了书虫。在十里红妆书店，父女俩最不想错过的，是每周六下午的十二席读书沙龙。十二个人围着长条桌而坐，每个人用五分钟的时间推荐一本自己读过的好书，分享自己的阅读体会。独学无友不如分享交流，当大家敞开心扉讲述你我他的读书体会以及人生感悟的时候，那些平时永无交集可能的

陌生人，或许就成为了知音和朋友。

童年的阅读习惯能够影响人一生的成长。有些孩子在学习时注意力不够集中，如何帮助这些孩子养成专心阅读的习惯？李皓尝试着解决这个问题。他为小读者设计了一种阅读训练的方法，让孩子们读绕口令，读经典美文，读在学校里已经学习过的背诵课文。反复地朗读，想像文字背后的画面，通过画面来记忆文章，感受文化意境。刚刚过去的暑假，一批小读者在书店的二楼接受了这样的阅读训练，据说效果还不错。

读者慢慢被吸引过来了，但是新的问题也出现了。有些读者需要的书，店里常常没有。李皓和店员通过互联网寻找读者需要的书籍，但是效果并不好，网上淘来的书不一定是正版书，卖给读者自己心里也没底气。经过一番权衡后，李皓决定让“十里红妆”书店加入新华书店系统，这样可以拥有新华书店的进货网络，更好地为读者提供服务。加入了新华书店系统后，进货渠道的问题解决了，书店的工作也越来越顺利了。

未来的书店：一个阅读生活服务的供应商

未来的书店是什么样的？书店会不会从人们的生活中消失？李皓对此有他的看法。他说，只要有人群聚集的地方，就一定要有书店。书店不会死，未来的书店将是一个阅读生活服务的供应商，而他正在朝这个方向探索，并正在形成自己的路径。

李皓说，书店不仅仅是卖书的地方，也是一个文化艺术空间，还是一个情感交流和时尚发布的地方。他认为未来的书店一定要拥抱互联网，具体就是线上拥抱互联网线下引导时尚生活。“十里红妆小栈”这个微信平台是他的一种尝试。这个微信公众号的内容很多，分为微刊、听、说、读、写几个板块，包括了推荐书单、公益公开课以及本土的文化名人与读者交流展示等。

未来的书店还承担着帮助读者选书的功能。人生的不同阶段需要有不同的精神食粮，但是古往今来的书籍浩如烟海，不是每个人都能快速准确地找到一本适合自己的书。这个时候，书店的功能就能凸显出来。李皓把自己定位为一个为读者选书的“老书童”，当读者遇到困惑时，他推荐适合的书给读者。他觉得，如果他的推荐真的能够契合读者的要求，读者能够在他的推荐阅读中获得意想不到的收获，那就是一个书店经营者的最大快乐。