

汪曾祺：全集一出，“活鱼”一条

羊城晚报记者 邓琼

“不要理我们，你们慢慢开花，我们等！”——在出版瞬息万变、从成稿到成书几乎能以天计数的今日，让读者这样甘心等待的书籍，是哪一部？

在好书林立、几乎每月都推出名家大家作品的人民文学出版社，因发动全国的专业力量精编精校八年而迟迟未成书，在他们的官方微博、微博平台上被读者留言，催促了数万次的作品集，又是哪一部呢？

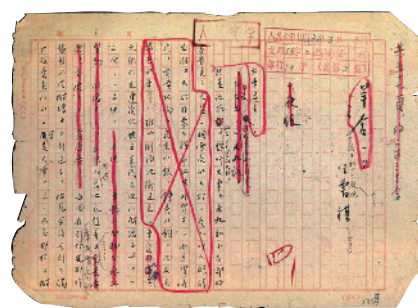
在刚刚过去的一月份，不论是急切还是耐心的读者，都等来了结果——经过八年编辑，《汪曾祺全集》首发，该全集收入迄今为止发现的汪曾祺全部文学作品以及书信、题跋等日常文书，共分12卷：小说3卷，散文3卷，戏剧2卷，谈艺2卷，诗歌及杂著1卷，书信1卷，并附年表，共计400多万字。

编辑过程细密，校勘严格

2016年，人民文学出版社曾将编辑中的“全集”小说卷先汇成《汪曾祺小说全编》出版，责任编辑郭娟老师在接受羊城晚报记者采访时，曾以“兴奋、乐坏了”来形容编辑团队发现汪曾祺佚作时的情态。她说，这次出版全集，小说部分又在“小说全编”的基础上再加入了一篇《白松糖》，但这不算佚作，而是经过大家讨论从“散文卷”调拨过来的，并且采用了汪曾祺的女儿汪朝从北大图书馆找到的最佳底本，补足了原有版本的缺字、错字。从中也足可以看出整个编辑过程的细密。郭娟说，全

集中收入的文学作品都尽量以最初发表的报刊版本为底本（少量未发表作品以手稿、油印本为底本），以作者生前自己或他人编订出版的、比较优良的作品集或手稿作为参照校本，进行校勘，改正文字的错误、衍、倒置及标点错误。

李建新是全集小说卷（部分）与书信卷的分卷主编之一，有一个细节记得很清楚：在小说部分交稿以后，他比照《侯匠匠》一篇的手稿，又改出一个困扰多年的错字，立刻开心地写邮件告知郭娟——“老大爱吃硬饭，老二爱吃软饭，公公婆婆爱吃焖饭”，历来市面上各种版本都是“吃焖饭”；

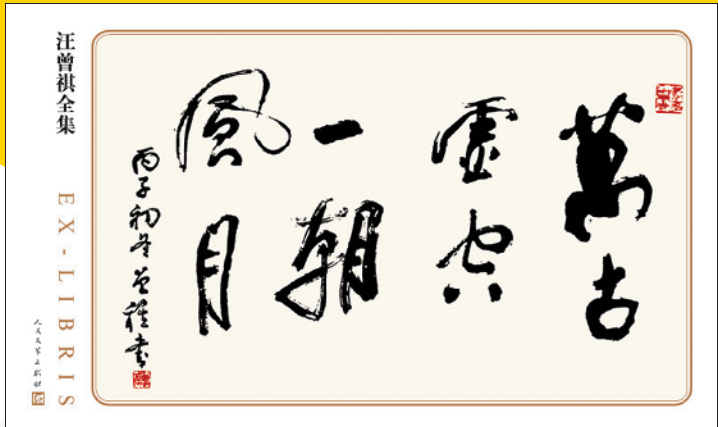


汪曾祺《羊舍一夕》手稿

后来通过扫描原稿放大了看，发现“焖”字实应为“烂”字。“汪先生手稿常是繁简夹杂，此处应该是繁体的‘爛’，右边的‘侯匠匠’一篇的手稿，又从上下文看，‘硬’、‘软’描述的都是米饭的软硬程度，‘烂’比‘软’更甚一层；如果是‘焖’，忽然变成煮饭的方式，逻辑上也不对。”

汪曾祺(1920—1997)

江苏高邮人，中国现代著名作家。他从1940年开始发表作品，其创作生涯历经半个世纪，跨越两个时代。他前承五四新文化传统，师从沈从文，后启寻根文学回归民族传统的思潮。汪曾祺的创作，小说、散文、戏剧、杂著、新旧体诗等诸体兼备，皆取得很高艺术成就，堪称文体大家；又兼及书画，多有题跋，以博雅名世。



汪曾祺全集藏书票

汪曾祺印章

壹 把自己比作“一条活鱼”

这部被中国人民大学文学院教授、著名文学评论家孙郁称为“《鲁迅全集》之后最有分量的”作品全集，从印厂直接拉去首发现场的第一批80套样书，就算单体重量超过10公斤，仍是“秒空”。

中国社科院文学所副研究员、学者杨早是最早的拥有者之一，这并非只因为工作或兴趣，而是有更深的渊源——第11卷《诗歌、杂著卷》中，收入汪曾祺赠杨早的祖父（杨汝纶，汪曾祺表叔）与父亲（杨鼎川，当代文学研究学者）的诗；是卷“附录”中，还有杨父1994年对汪曾祺的访谈《关于汪曾祺40年代创作的对话》。

杨早当年听过访谈的原始录音，印象最深的是汪曾祺把自己比作“一条活鱼”，“你们（指研究

者）别把我切成几段喽”。一位经得起时间检验的作家呈现给读者和文学史的面貌，要“全”，要“活”，最重要的莫过于出版一套“靠谱的全集”。

说“全”容易，行之何难！在新书发布会上出现了这样一幕，汪曾祺先生的儿子汪朗，用一贯的“汪氏幽默”，为父亲的“不像话”向编辑们道歉。他说：“为什么说我们家老头太不像话了呢？他一辈子写的东西都在这，随手写扔，我们家没有给他整理得比较完备，而他自己‘吹牛’说自己将来能进文学史的，但对自己的东西又不是很在意，所以这给这套全集的编撰增加了很大的难度。老头如果生前认真一点，可能这个全集编起来能够更顺利一点。”

贰 颠覆学界“汪曾祺大器晚成”的刻板印象

汪朗说：“编辑者们什么犄角旮旯的东西都划拉出来，而且加以严格地考据、修订，这是我们家里人做不到的。”实际上，早在1998年，也即汪曾祺去世后的第一年，北京师范大学出版社就出版过一套8卷本《汪曾祺全集》，但因为时间匆促而错漏不少，有大量佚文未被收入。

而此次出版的《汪曾祺全集》与北师大版相比，新收的小说就有28篇，其中25篇创作于民国时期；散文卷、谈艺卷新收文章合计100多篇；书信卷增加了238封；还有剧作7部。诗歌卷收录汪曾祺诗歌257首，其中40余首从未见于汪曾祺作品集。从文类看，不仅收入汪曾祺创作的文学作品，也收入了他整理的民间文学作品；不仅收入迄今发

现的全部书信，还收入了书封小传、题词、书画题跋、图书广告、思想汇报等日常文书。

杨早认为，《全集》编辑过程的漫长，未尝不是一桩好事。这些年来，汪曾祺大量佚作被从报刊中钩沉出来，其中民国时期发表的小说就有25篇，完全颠覆了学界“汪曾祺大器晚成”的刻板印象，汪曾祺的文学形象也从略显尴尬的“80年代新秀老作家”，变为打通民国与共和国两个时段文学的双重参与者。而新收的散文、评论、剧作，当然更加丰富了一位作家的疆域。至于《全集》增加的大量诗歌、书信，甚至书封小传、题词、书画题跋、图书广告、思想汇报等日常文书，汇聚一处，才让汪曾祺配得上“一条活鱼”。

季红真谈汪曾祺：

（季红真研读汪曾祺作品四十余年，现为《汪曾祺全集》主编、沈阳师范大学特聘教授、文学评论家）

汪曾祺是语言的大师，而且适应了现代文化转型，成功地自然过渡古汉语与现代书面语、民间口语和方言行话等，诗文书画与白话传统浑然一体，又根据题材而富于变化，最大限度地发挥和发展了汉语的表现力。

汪曾祺的作品看似平淡，但研究起来很有意思，比如《受戒》实际上是一篇游记性质的小说，不期而遇的邂逅中从籍名开始，其中就包括了文化史的丰富内容。《大淖(nào)记事》是笔记体小说，但它是一个隐含着民族志的微型方志，所以要从命名开始，和鲁迅《阿Q正传》的叙事起始一样；但他命名的过程比鲁迅漫长，经历了半生的寻找。鲁迅找不到固定语义的汉字，只好

用拉丁字母的语音标注，汪曾祺找到了相宜的汉字，而且是在反复比较之后的情感选择。这其中呈现的是“五四”一代与上世纪40年代知识分子知识谱系的差异，是经历半个多世纪的历史演进之后两代人的对话，而且是在继承中矫正正式的对话。

汪曾祺的写作实际做了文学史和文化史的疏浚工作，回到古老的源头，使小说从庙堂回到民间，让小说的民间性、世俗性和边缘性得到充分的表达，同时又以儒家诗教为本，兼容佛老，让古汉语和现代汉语、书面语和口语自然地过渡，白话传统和诗话传统交汇。这跟他在西南联大的学业有关，他的师友里既有古文字学家、音韵学

家，也有英语翻译家，更有沈从文这样的新体文专家和昆曲名票等。

他长期在剧团工作，能够在民间语言和官方语言之间发现一条自然衔接的通道，这也是他非常了不起的地方。文学的问题首先是语言问题，如果对语言没有自觉，就不可能成为一个好作家。汪曾祺对自己的母语有高度的感悟，写过多篇谈汉语特征的文章在国内外讲演，写作是这种感悟的创造性体现，将继承和创新高度融合。汪先生的作品看起来平淡，其实文化含量非常大。我说他是空前绝后，真是不为过，因为在大的历史转型之后，他所经历的那种民间生活已经不复存在，已经在文化史上中断了。

小而美得客户得天下

——评《小而美：新零售爆品法则》

□文/招商哥

《小而美：新零售爆品法则》
袁亮著
定价：45.00元
ISBN 978-7-5454-6345-3
广东经济出版社 2018年9月

在没有正式阅读这本书之前，无论传统零售业，还是新时代新商业，任何一个企业的产品经理在产品出品之前，都想得要“爆”。

这些年来，我们看到有很多同类产品明明差别不大，但就是有的产品火了，有的产品却无人问津。这是为什么呢？

从软件行业到互联网行业，从线上到线下，很多产品经理都在拼命地尝试应该做什么样的产品，来满足这个时代的需求，以获得市场的青睐。对于这个问题，我很开心能有机会在这里跟大家一起探讨。

我还记得那是4年前的一个傍晚，我和公司两个同事在去杭州出差的路上，准备找一家餐厅就餐，走着走着，发现有一家小餐馆门口排起了一字长龙。这家店从外观上看跟以往我所见过的大排档没什么不同，我很好奇，于是问路人这家店为什么这么火？路人回答说：“这家小店在这一带很有名，总是有人排队。其实也没啥，就是一道招牌菜，做得非常地道，而且价格很实惠。”

听到这里我突然有所触动：到餐厅吃饭，口味是一种极其主观的感受，而消费者也有自己的选择，更重要的是在既没有服务生，也没有豪华装修的情况下，就是一家看起来十分普通的路边小店，生意却异常火爆，这到底是什么原因呢？

我们一行3人，从点单开始足足等了这道招牌菜40多分钟，当然这道菜也是市面上很常见的——鱼！单

价5元，我们3个人吃了差不多200条。哇，真的是太好吃了！到如今都还记得吃鱼的那一刻。那时我才明白为什么会这么多人愿意排队来这家店。

在这个信息时代，那些无法脱颖而出而好的产品，很多并不是产品本身不好，而是因为做得还不够极致！

我想如果我们每个企业都像这家小餐馆那样，有一道招牌好菜，让客户都喜欢，让客户都愿意到门口来排队，吃完了还愿意再来，更重要的是让客户愿意广而告之，帮你做免费的广告宣传；告诉朋友这家非来不可，那么企业还愁没有发展前景吗？

在本书里，举了很多打造爆品和打造新零售的案例，其实讲的就是这个“招牌菜吃遍天”的故事。在很多时候，如果你比竞争对手再多一些极致，在最后的竞争的结果中，你就可以甩开他们很多。

拿出最好的产品，定出最低的价格。产品性能要大打折扣，竭尽所能做到最好。定价的标准绝不是比别人更低，而是根本不考虑任何竞争对手，先预测自己能做到的销量，再核算成本。说到底，就是不给自己留后路！一家企业应胸怀天下，时刻想着为这个社会创造优质的产品，为繁荣社会经济贡献一份力量；为客户创造最大的价值，为客户创造更高品质的生活。如此，企业的价值才得以实现，企业的业绩才能快速爆发，从而实现多赢的局面！

客户的需求是多样性的，市场的变化也是多样性的，一个愿意改变自己的企业才会有希望，一个愿意颠覆自己商业模式的企业才会有未来。而这本书，能给您更多一些关于新零售的认知。

“自杀重生，他杀淘汰。”张瑞敏曾这样说。我从2012年创业至今，也是在不断颠覆自己的固有思维，颠覆原有的商业模式，更重要的是站在客户的思维角度，心怀对客户的敬畏，对产品进行打磨！这是一个变革的时代，变革就会有希望，就会有生机！

是的，在当今的互联网时代，要想成功，必须要做出小而美的爆品，有引爆市场的产品和策略。一壶水你哪怕烧到99℃，也没啥用。唯有沸腾之后，才有质的飞跃。

所谓“小而美新零售爆品法则”，就是找准客户的需求点，直接切入，做出足够好的产品，集中所有的精力和资源，在这一款产品上做突破。这也是我们讲的单点突破，互联网产品最核心的打法就是单点突破，当然，当下最流行的产品打法也都是单点突破！

其实，曾经多次，我在全国各地与企业家在论坛上讨论也好，或单独做讲座时也好，还是私下我与企业家们一起头脑风暴也罢，我现在讲得更多的是：能否持续地做出让客户尖叫的产品？只要客户还在对我们的产品保持尖叫、保持兴奋，我相信销售数字、产品利润都会水到渠成。

我常说这两句话：“一个人的尊严从吃饱肚子开始！”“一家企业的尊严从收到现金开始！”今天，新零售现金是“以用户为中心”，就是说：“别想别的，先把产品做好！”做成大家都想要的小而美的产品，新零售法则更是如此。

新零售新场景马路上也将带来新的革命，用小而美打造的新零售爆品时代就在眼前。纵观古今，成或大业者皆“得人心者得天下”，在新的时代，我想说“得客户心者得天下”！

演讲口才 是练出来的

□文/陈权

对职场人士来说，当众演讲真的那么重要吗？也许你会说：我压根不打算去参加竞选，何时会轮到我在台上发表正式的演讲呢？

是的，你不一定现在就去发表这一类演讲。但是，在工作之中，大约有70%的时间里，你会卷入到各种各样的交往场合，其中大部分的时间是用于非正式的讲话。比如，汇报工作、接见客户、向管理人员说明情况、与下属沟通思想，等等。而这些情形则要求你讲话既要明确又有条理，同时还要时刻关注听众的反应。否则，你的讲话可能会以失败告终。

名牌大学毕业的工程师李华就属于这种情况。李华出身于书香门第，从小恪守父母的教导：君子谨于言敏于行，低调做人，高调做事。当他进入职场，有了一次特殊的经历之后，李华这才意识到：君子不但要敏于行，更要敏于言。那是在一次本部门的新产品开发研讨会上，当主持人周经理要李华站起来说说自己的看法时，李华突然大脑一片空白，原本精心准备的方案不但没有明确地表达出来，反而磕磕巴巴地说了一些连自己都听不懂的话。直到现在，李华还依稀记得当时周经理那紧皱眉头、认真聆听的样子，还有对自己非常失望的眼神。

而在这场所谓的“头脑风暴”研讨会上，跟李华同一天进公司，毕业于普通二本大学的陈峰，尽管准备的方案差强人意，但由于能说会道，敢于大胆表达自己的见解，结果在三个月后，他竟成了这个部门的主管，也就是周经理的得力助手、李华的直属上司。这正好印证了那句话：技术差、口才好，当领导；技术好、口才差，还挨骂。

另外，你不去参加竞选，并不代表你未来也不去参加竞选。如果你的演讲水平不行，会失去很多升迁的机会。陈峰就深深地体会到了这一点。

陈峰刚进公司不久，就碰到人力资源部组织新员工参加演讲比赛，演讲题

目是《如何成为一个合格的企业人》，但她没有勇气去参赛。后来陈峰发现，这次演讲比赛的获奖者基本上都成了公司的重点培养对象，在后面的日子里，个个都得到了升职加薪的机会。

几年后，由于陈峰的工作表现得到了部门领导的欣赏和肯定，当人力资源部有新岗位首先考虑内部招聘时，上司就推荐了陈峰。竞聘中，笔试这一关，陈峰的成绩很优异，但在竞选演讲这一关，陈峰却表现得很差劲，不仅现场拿着一篇演讲稿在读，还读得面红耳赤，结果可想而知了。

从上面的两个典型例子可以看出，职场人士必须学好演讲这门功课，因为当众演讲这一技能是职场人士晋升的必杀技。既然对于职场人士来说当众演讲这么重要，那我们能不能在短时间内快速提升这一技能呢？

答案便是——找到方法刻苦地练习！

亲爱的朋友，当你打开这本书的时候，希望你换一种阅读观念：这本书不是拿来“看”的，是拿来“练”的。如果你以“看”的观念来对待这本书，并且期待着看完这本书后，你第二天就能口若悬河、滔滔不绝，那我只能遗憾地告诉你，这只是传说。

但如果你以“练”的观念来对待这本书，坚持阅读这本书10遍以上，并且按照书中的训练要求去实践，那我能够肯定地告诉你，你完全可以吧传说改写为传奇！

因为学习演讲的秘诀是：需要一个演练的舞台，需要一本实在的训练指导手册，需要一个有丰富经验的导师，并不需要权威的理论知识，更不需要严谨的考证，难道你看过在陆地上就学会了游泳的例子？



《演讲是个技术活：这8招“狠”管用》陈权著
定价：48.00元
ISBN 978-7-5454-6433-7
广东经济出版社 2018年11月

此财运亨通、官运当头，在职场中步步高升。

比起市面上其他同类书籍，本书有如下独特之处：

首先，应用性强。本书是笔者指导过上万职场人士进行当众演讲后才开始动笔写作的，经多次修改，才最终定稿。

其次，系统性强。本书在教学内容的安排上，按照先后易难的顺序来编写。它将当众演讲这一技能分解为十五堂课，当你掌握了第一堂课的内容后，就继续学习第二堂课、第三堂课……

再次，实战性强。由于演讲是“讲”出来的，不是听课“听”出来的，也不是看书“看”出来的，所以，本书中每堂课的学习内容，除了必不可少的基本理论知识之外，全是详尽的训练指导，并且每堂课都配有相应的训练达标要求。

最后，操作性强。本书相关课程都配备了训练要领的示范图片，为阅读中想体验一下训练内容的读者提供参照。

温馨提醒一下各位朋友：如果你看到本书并想从中获益的话，必须找来几位“臭味相投”的朋友，必须找到一块适合演讲的场地，必须按照书中的要求去训练。同时，希望读者朋友们永远记住：光听不练，没有改变；光看不说，变化不多；一次体验，效果可见；经常上台，张口就来；现在开始，永远不晚；只要用心，就有可能。