

读书 给人定力和沉静的品格

S 社会杂谈
□夏熊飞

昨日是第22个世界读书日。在电子书日趋发达,正在大规模取代纸质书的今天,在人们阅读日益碎片化,生活节奏加快的今天,阅读书籍,是不是一种越来越小众、越来越显现老化的行为呢?

答案显然是否定的。在世界读书日前夕,当当、亚马逊等图书销售网站,分别发布了年度的国民阅读报告。报告显示,广东、北京、江苏稳居我国图书购买力前三位。可见,经济越发达的地区,对读书的需求就越强烈。书籍可以给人启发、知识和鼓励,也能给人带来丰富的娱乐生活。阅读书籍,正成为更多高端人群的选择。

纸质图书的市场需求依旧庞大。举个例子,最近热播的电视剧《人民的名义》,就带动了纸质图书的销售,《人民的名义》原著销售已经超过100万册。在去年双11的图书销售中,新华书店旗下的文轩网一天销售码洋(流水额)超亿元,销售图书达300余万册,天猫图书、当当图书、京东图书的销售量都是数百万册,比前一年大幅增加,有的甚至规模翻了一番。这说明,纸质书不但没有在与电子阅读

的竞争中“死去”,而且还存在着“逆袭”的可能。

诚然,纸质图书存在着价格较贵、搬运困难、查找不够便利、储存占用空间等诸多缺陷,但这些缺陷,完全可以通过电商或传统书店、出版商的努力,予以改进。相比较而言,电子阅读由于电子设备的使用年限有限,其成本未必就比纸质书更低,环境污染程度也未必更少,同样,携带也未必更方便。

由于电子阅读还处在片面追求海量的阶段,缺少有的放矢的精细分类,很容易造成读者注意力分散、生理疲劳等状况,难以记忆、内容盗版、错讹等现象也无法杜绝。可以说,双方各有所长也各有所短,它们的竞争,最终的结果会是彼此改进,而不是谁生谁死。而在这个竞争过程中,读者也会逐渐分类,纸质书很有可能形成稳定的、受众鲜明的销售市场。

当然,这只是从产品客观条件上来分析图书市场的走向。应该看到的是,无论是纸质书还是电子书,最终生存下去,还是要靠多出精品、多出好内容。曾经有一度,个别纸质图书的出版者为了追求

利润,出版了许多质量低下、禁不起推敲的跟风作品,这实际上是在砸自己的饭碗。现在,纸质书已经进入了追求精品的阶段,多出好书,才是唯一的生存之道。

对于读者而言,无论是阅读纸质书还是电子书,都要更有针对性,要明白需要通过阅读来提升自己,而不是只获得一时的消费性娱乐。所以,在阅读时既要从兴趣出发,也要从需求出发,通过阅读来扩展自己的眼界,提高自己的素质,获取独立思考问题的习惯,在生活中少走弯路。阅读的功效往往不会立竿见影,它是积累起来的,是潜移默化的,不过,它终将会起作用,无论是精神上还是物质上,都会带来莫大的好处。

就在读书日的前一天,中国政府网发布了3年前李克**强**总理写给三联书店的一封信。李克**强**总理在信中说:“阅读能使人常思常新”,“在快速变革的时代仍需要一种内在的定力和沉静的品格”。总理说到的“定力”与“沉静的品格”,都是需要通过阅读得到的。这就是潜移默化的获得,并且会让人受益无穷。①5

送餐员考驾照 给道路安全加分

据《钱江晚报》报道,近日,杭州交警再次开展交通违法集中整治,重点对象之一就是外卖小哥的交通违法行为。

骑着电动车穿行于城市大街小巷的送餐员,在为民众的生活带来便捷的同时,他们闯红灯、逆行、超速等交通违法行为也让交通安全暗生隐患。

杭州交警创新管理模式,让外卖小哥在上岗前接受交通安全与知识的培训,并取得“驾照”,可谓实现了源头治理。通过这样的培训与“准入”制度,能够使外卖小哥在上岗之初,就树立遵守交通法规条例的意识。在取得“驾照”后如有违法行为,需要接受半个小时的教育学习,一旦被记满5次违法,还要参加为期半天的体验学习,才能重新上岗。这样具有连续性的举措,也能确保“驾照”具备持续约束力,使得外卖小哥在送餐过程中规范驾车行

为,进而逐渐消除之前存在的种种不文明陋习与交通违法行为。

这样多赢的创新举措,应该实现全面覆盖。但由于外卖小哥数量众多,分布广泛,如果由交警部门直接对他们进行管理,组织他们“考证”,显然难度不小,最好的办法是交警部门与外卖平台或者送餐物流平台对接,让这些平台主动将聘用的送餐员送至指定的地点进行学习。交警部门负责培训、“发证”,并对这些平台送餐员的资质进行抽查审核,如发现“无证驾驶”的外卖小哥,不仅要处罚个人,也要追究平台的连带责任,如此就能敦促餐饮、物流平台参与到共管共治中来。

此外,持证上岗的规则应向需要驾驶电动车的各类人群逐步推广,让电动车行驶有规可循,城市道路安全就多一份保障。①5

QUANU 全友家居

全友家居 51直通工厂

全友家居五一促销盛典一降到底!

活动时间 4月29日~5月1日

★ 全国百大工厂店联动 ★ 千款家居爆款出击 ★
★ 超值优惠买立省 ★ 不谈价格 ★ 只要销量 ★

工厂价 **¥588**

买沙发 送茶几

买家具 砸金蛋 赢好礼

田亮叶一茜夫妇鼎力支持全友家居

官方指定经销商 南阳首店 恒程拉松

广告

国际馆: 南阳市中州西路与百里奚路交叉口西南100米 电话: 68066677
精品馆: 南阳市车站路与建设路交叉口西南角 电话: 63168688
南召店: 南召县人民路与光明路交叉口东南角 电话: 66908636

周大生 CHOW TAI SENG 新华路专卖店 4月25日 璀璨开业

中国知名珠宝品牌, 15年历史, 2300家连锁店, 覆盖全国32个省市的300多个大中城市。

根植于中国, 绽放在华夏复兴的春天, 周大生自上世纪90年代以来, 在中国大力开展钻石首饰及其他珠宝饰品零售连锁业务, 开始了品牌传奇的新篇章。

自成立以来, 周大生一直坚定不移地致力于钻石文化的推广和传播, 不遗余力地实施品牌价值的全方位提升。这期间, 中国珠宝业也完成了从数量扩张、粗放经营向注重质量、打造品牌的转变, 以周大生为代表的优秀珠宝品牌全面地完善自身的运营服务管理体系, 成为行业发展的中坚力量。

一、线上活动

1. 连续三天转活动微信于朋友圈, 开业当天整点发放礼品。
2. 现场关注微信即有好礼相送。
3. 持周大生保单、金星冠婚纱摄影票据、转微信送饮水用具三件套。

二、开业狂欢三重礼

- 万元现金任你抢
- 购物满额即有礼品相送
- 凡持周大生保单可于4月29日下午3:30分参与抽奖活动

三、开业钜惠

1. 本品牌旧金0工费, 外品牌每克只需8元升级周大生品牌金
2. 黄金首克低至199(满6克享1克)
3. 钻石、彩金、金镶玉满688元立减100元
4. 铂金每克优惠40元
5. 购彩金送终身免费调换

新华路与人民路交叉口东南角(红都时代北门口) 61668988 13525150885