



是谁在支持他们“拆书”

我们明明已成年，却要假扮幼齿，要人送餐，还要人喂。

□ 撰稿 | 不小可

20多年前，某个电视儿童节目曾推出过一款“读书机”，吸引小朋友写信换奖品。这种读书机，据节目形容，放在一本打开的书上，就会有人声把书的内容完完全全读出来。如此神奇，充分勾起了我的好奇，踊跃写了言辞恳切的信去：“如果不能中奖，也请告诉我哪里有卖”。去信石沉大海，此后我却一直念念不忘——想想，书都不用自己看，直接有人读给你听，多爽。

20年后，这“读书机”一点都不稀奇了，任意一本电子书都能轻松由AI朗读，而现在回想起来，当年的“读书机”一定还只是“哪里不会点哪里”那种程序预设好的复读，只适用于配套图书，哪像现在，AI不但不挑书，还能读出抑扬顿挫来，充分模拟人声。只是，AI进化了，人的欲望也进化了，“读书机”满足不了；现在需要的，是“拆书机”。

贩卖焦虑，满足虚荣

知乎上一位从业者说得再清

楚不过：“拆书机，就是把文章的精华内容提取出来写给读者，为用户节省时间看书。和拆书稿的区别就是要求语言口语化，稿费一般在2000左右。”据他自称一直为“樊登读书会”“有书”等听书平台供稿，曾经在一个月內，将一部重量级的《奥斯曼帝国的衰亡：一战中东1914-1920》拆成7篇文章。

在他的指引下，我打开了“樊登读书”APP。“一年365元，一年听50本书”，樊登的核心价值和营收方式似乎十分简单明了——为每一本推荐书录制50分钟左右的音频节目，一年50本，樊登负责筛选和提炼，读者负责听书和买单。

365元读50本书，听起来并不贵，折合一本7块多钱。那都有些什么书呢？首页推荐区：《思辨与立场》《非暴力沟通》《刻意练习》《正面管教》《亲密关系》——概括一下类别：亲子，两性，商务，社交，效率，创业，鸡汤。确实，都是眼下热门的话题，盛产畅销书和十万加。

讲书的都是谁呢？一部分是创始人樊登本人，看一下他的履历：

前央视主持人，曾经做过培训，上课时发现学生都不看自己推荐的书，把读书心得整理成PPT也懒得看，于是开始在微信群给学生“讲书”，没想到效果奇佳，于是有了专职讲书的“樊登读书”。

点开几本书试听，发现樊登转述的主要是书里的某些观点、例子，毕竟才50分钟的时间嘛。大多数人无法完成一年精读50本书，但在樊登听50本还是挺容易的——50（分）乘50（本），统共差不多40个小时，平均到每周，一个小时不到。时间花得少，又能营造“年读50本”的效果，难怪创始人很骄傲地宣布很多会员都在不断续费，“因为他们发现我们提供的内容远比他自己所读到的多”——可惜这句重点落错，应该说，“因为他们发现我们需要的时间远比他自己花费的少”。

樊登读书的读书方式，其实就是满足虚荣心和焦虑感。这一点，基本上樊登本人也不会否认，因为他就是这么向创业者推荐樊登读书的：“多数创业者创业失败了，都是因为他们的不读书。如果能有些方

下图：“樊登读书”官网简介。

