

# 《鲜花帝国》

## 图书基本信息

# 《鲜花帝国》

## 内容概要

# 《鲜花帝国》

## 作者简介

# 《鲜花帝国》

## 书籍目录

前言

第一章 育种

第一节 飞鸟、蜜蜂与驼毛刷

第二节 塑造完美

第二章 种植

第三节 意大利紫罗兰与日本菊花

第四节 温室花房

第五节 荷兰国花如何征服世界

第六节 赤道繁花

第三章 销售

第七节 禁忌之花

第八节 荷兰式拍卖

第九节 花店、超市与未来花市

后记：情人节

切花的养护

走访市场与种植商

统计数据

注释

参考书目

卷尾语

# 《鲜花帝国》

## 精彩短评

- 1、我算是半个花卉产业从业者，这本书解答了一些困扰已久的疑惑。译文读起来很顺畅，没有晦涩感。
- 2、一本小书可以了解一个行业，还是那么鲜艳亮丽的行业，挺不错的。
- 3、这类话题还是用影像阐述更有效果，看完就想买花了。。
- 4、是不是我太急功近利，跟吃辣子鸡辣椒里刨鸡肉一样废话里提炼真理，好累
- 5、相对于上一本医学题材的扣人心弦，植物题材俨然没那么动人；但本书流畅的叙述仍然吸引着读者。相比起营养成分精确到滴的现代培育方法带给人的震撼，南美洲鲜花种植业带来的环境问题及劳工权益问题倒可以说是意料之中的了。高效的荷兰式拍卖不仅是种植者试验新品的绝好机会，更是买家“眼见为实”的具体体现——传统的销售模式依然有其深刻的影响力——尤其是鲜花这种特殊的商品。是的，商品。培育阶段一切对于鲜花的照料都以最大程度地有利于销售为出发点，这样的感觉多少让我觉得有些别扭。之后的拍卖阶段就可不带感情地看作是纯商品，到最后的零售阶段又变得有人情味起来，鲜花的培育和销售果然有其特殊之处。有机化产品对解决环境问题有利，而像其他问题一样要行业各方付出的代价也更加高昂。
- 6、学术性强，直白易懂
- 7、万物归于经济。很不高兴译者把月季都笼统翻译成玫瑰，还是“玫瑰二字总比月季听得更让人触动心弦”这么荒唐的理由。
- 8、类似报告文学吧，写得很有趣，读完再也不对所谓厄瓜多尔玫瑰感冒了。
- 9、香豌豆前面翻译对了，后面两次翻成了甜豌豆
- 10、怡情小品，插图也好可爱 全篇在探讨各种矛盾，自然的和人工的，美丽的和丑恶的，大概没有一种美是纯洁无暇的。
- 11、长知识，通过此书大抵了解了切花从最初的培育种植到进入花店最后被消费者购买的过程。种植者们始终在为了让切花更坚韧，以减少运输途中的损耗，以及更长的花期等等目的做出各种尝试和努力。在现代化进程中切花被流水线生产，在这个过程中它们被化学物质浸泡、杂交、染色、喷洒香水、原本的自然花香减弱甚至消失，它们不再是纯粹的大自然产物，因而也让人不禁思考它们原本被赋予的意义是否也有所改变。但是这一切消费者可能很少知晓，而他们也并不关心，切花依然以那绚烂美丽的姿态受到人们的喜爱，传达着送花者的心意。
- 12、一切的种植，饲养在现代都是工业：育种，种植，物流，销售。一朵花里的田园梦终究也是梦而已。
- 13、叙述减一星
- 14、没好好看，对行业大概印象吧
- 15、不错的书，读完对这个行业更了解了一些~各种豆知识也有趣，在一堆看起来像植入广告的段落隐藏着默默的吐槽~~推荐
- 16、由于选题，所以可读性特别高，中间穿插的花卉小知识也很好玩。看简介其实也能猜到，谈到花卉商业化和那些以这门产业为生的落后国家工人，不过作者用支持有机/认证过花卉来缓解了面对它们的不适感，感觉还是太轻松...看到鲜花商人争相研发新品种的时候，想起了于斯曼的德泽森特，不过两边是多么不一样啊...
- 17、想要花瓣浴、食用鲜花一定要自己种的。
- 18、因为之前完全不了解，所以看着还挺有趣的
- 19、美国人总是从钱的角度去看也是醉了~~~不过还是真诚可爱的
- 20、3.5。不错但是没好到我去买书的程度。比较有趣的几点：鲜花种植者总是爱吃苦耐劳的普通品种而不是温室里花费大量精力培养的娇贵新品种，但是消费者最爱的总是稀有新奇的品种，嫌前者普通无趣。玛莎斯图尔特是鲜花界的大恩人，引领潮流促进消费者的购买欲。伟哥溶于水可以给鲜花保鲜。厄瓜多尔玫瑰尺寸惊人，茎可长达五英尺也就是152cm。超市售卖的廉价但保质期短的鲜切花会让顾客更不愿意为鲜花付钱，并且把鲜花和农产品放在一起的售卖方式也太糟糕，蔬菜水果变熟时散发的乙烯会减少鲜花的寿命。低温，剪茎，远离乙烯是保鲜的要素，植物受伤后也会散发乙烯，因此要尽快移除损坏的枝叶。
- 21、专业的趣味。

## 《鲜花帝国》

- 22、好棒，一窥鲜花产业。读完不仅认识好多种花，都想进货开花店了！陆续一个多月看完，大多在上班的公交车上看，不仅可以看花卉行业，还能常反照所在的书业，读来有利于各行业的人拥有行业大局观。
- 23、对花卉产业有了直观的了解，中国发展切花产业前景很是堪忧啊
- 24、只有我们专业这样的人士读了此书才会感触更加深刻，然而我们却无法写出这样的著作。
- 25、作者博学，书中讲到澳洲转基因花卉、郁金香病毒、二战中的日本种植商，我们在其他纪录片、影片等渠道可以印证这些信息，本书遣词造句、包罗万象的题材，让书变得生动丰满，感觉仿佛在你阅读的过程中作者给你抛出了一颗又一颗糖果。本书可从两条线索阅读的，第一，鲜花的养殖经历，育种、种植、销售，第二，鲜花世界贸易版图，研发、售卖由荷兰人控制，赤道附件种植繁华，高端客户在欧洲和俄罗斯。从时间轴来看，讲了一个世纪以来，育种、种植、销售的历史变迁。其中，穿插了一个个花卉产业公司、人物的兴衰得失，以及关于鲜花的浪漫情感故事，以及背后一些不光彩的事情。让读者对鲜花产业有了全面的了解和认知。佩服作者把画面展开又把画面卷上的叙述技巧，把前面的故事浓缩在情人节玫瑰的生命历程上。作者是乐观的，对花卉本身发展，对公平贸易发展。
- 26、有志于从事花卉行业的人必读书目之一，鲜花浪漫，但这个行业并不。
- 27、nice book，繁多的数据被整理的很流畅清晰，对于整个行业能有更好的认识。鲜花大概是这个世界上最特殊的一种商品之一了吧。
- 28、看看
- 29、未曾想过“鲜花”产业链如此没有诗意……但是，它毕竟是个产业链，只是一时之间自己难以消化。我想以后我会选择自己种盆栽，我想要的不是强迫之下的完美，而是自然生长的百态。
- 30、读完几天后，在菜场上买了一束正红色的非洲菊。价极廉，因为缺水有些蔫蔫的。回家后按照书上说的，泡水、剪茎、远离瓜果等乙烯源，一夜之后又变得元气满满了。看著花會想到也許它們曾在藥水中浸泡終日，也許來到十八線小城前已跋涉過千山萬水，但捧在手中，仍然如此之美。
- 31、切花产业有着与普通制造业一样需探讨的问题，环保和劳工社会责任。可一旦鲜花被剪切收割，价值随时间衰减。真是个特殊的商品。有意思的一本书~
- 32、好书可以结合最近的《世界最大花卉市场》这部纪录片理解
- 33、关于鲜花农药和母亲节花市的讲解很有趣。但应该可以更有趣。
- 34、一周陆续读完，非常不错。驱动切花产业的唯一因素，就是利润，经济学。
- 35、读完后希望眼中的切花依然是家里充满时令趣味的小点缀而不是商品性质最大化的产物 有趣的冷知识 伟哥可以替代营养液 泡澡用的玫瑰花瓣最好用自己种的
- 36、涨知识。但我是植物盲。应该拍成纪律片
- 37、花卉产业的全球产业链；其创新及与消费者的互动影响。人类如何改变花卉，花卉如何征服人心：) 可以视为花卉全球产业的田野调查
- 38、虽然翻译腔很重，但仍是和我专业密切相关的科普读物
- 39、长沙图书馆
- 40、内容相当充实欸，其实换个封面设计风格说不定会更好卖？若不是经微博推荐，可能就错失这本不错的科普读物了呢。相比24/7，这本书里的干货可多太多了。
- 41、我想我收到一束花的时候，肯定是开心的，但是也应该多思考背后的故事。
- 42、对国外的整个鲜花产业链做了很个人视角的诠释和介绍
- 43、比想象中要好看。太阳谷的星象家百合、厄瓜多尔的玫瑰、荷兰的鲜花拍卖市场...通过作者的探寻把全球的鲜花贸易串起来了，有趣。如果再版的话相信会增加很多互联网的部分吧，hah。
- 44、有意思的一本书，对了解整个切花产业链有了比较全面的认知。
- 45、平时很少会把花店里的鲜切花看做一种农产品，背后的育种、运输、和全球市场，几乎是一无所知，看完这本特别想了解一下云南的鲜花产业。这本书的架构和文风也非常棒，如果今后会在某个领域写书的话，这一本可以做参照。
- 46、和自然无关，像个记者采访录
- 47、读小学的时候1块钱1大束月季，现在仍然会有10块钱3枝的百合。人工、土地、喷药、运输，不知道花农能赚多少。不过在看到将花整枝泡进药水的时候，感觉以后我都不会将鼻子埋进切花里，特别是进口的那些。
- 48、与封面一样好看，谁能不爱中央七

## 《鲜花帝国》

- 49、情深意切，节奏把握真好
- 50、字太大了.....

# 《鲜花帝国》

## 精彩书评

1、先说两点印象很深刻的：1 我今后绝对不会洗花瓣澡了2 伟哥溶于水养花，能够让花开的更久这本书里，其实只揭露了一个事实：那就是，鲜花是商品，再精确一点，是生鲜类商品。鲜切花其实和我吃的绿叶菜来说没什么区别的，一样需要精细打理，远程运输，一样在近百年的工业化大生产中整个产业面貌一新。然而鲜花还是特别的，这个产业对时令性要求更强，对运输要求更高，对外观要求更严格（恐怕不是每个人介意西红柿是不是一样大小，但是一束花恐怕不行）。因此，这个产业链中看起来，怎么说呢，更残忍一点：从很难不滥用的农药，到贫困的农民，到也许美但是市场不认可的品种。这一切的一切，很难不让我觉得，嘿，这就是商品，真的。



# 《鲜花帝国》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)