

اختيار الكتب، إنما هو تأثير تدل الإحصاءات على أنه أقل مفعولاً من تأثير صاحب المكتبة أو مستشاريه في الاختيار.

بالنسبة إلى الناشر، يمثل النقد قيمة موضوعية لرأي أدبي هو الناطق باسمه. من هنا إن النقد المسبق للجان القراءة، يقاس على النقد المجرد، وإن رغبة كل ناشر، أن يكون لديه فريق من القارئ هو نموذج مصغر لجمهور قرائه النظري، الذي يبني عليه اختياره.

إذن، فالدائرة المثقفة، هي سلسلة اختيارات متتالية تحدّ واحدها الأخرى. والاختيار الذي يقيمه الناشر في إنتاج المؤلفين، يحدّ من اختيار صاحب المكتبة الذي يحدّ، هو أيضاً، من اختيار القارئ. والاختيار الأخير (وهو، من جهة، منعكس على المكتبي في القطاع التجاري، ومن جهة أخرى، يختبره ويوجهه من النقد، ثم تضخمه لجنة القراءة)، يحدّ، بدوره، الاختيارات اللاحقة لدى الناشر، كما يحدّ الامكانيات التي تقدمها المواهب الطارئة فجأة.

هذه التفاعلية السلبية، تحبس أصحابها في دائرة تضيق تدريجياً. وانحصار المواهب والوسائل المادية في هذه المنطقة الاجتماعية المقتضبة، يؤدي إلى هدر مؤسف. وإذا نادراً ما تجهل لجان القراءة موهبة كبيرة، فالأكيد أن العديد من الآثار الرائعة لم يلق نصيبه من الانتشار، لنقص في التوزيع لدى انطلاقه. ونسبة الفشل الكبيرة التي تتسجل لدى كبار الناشرين، (مما قد يكون أحياناً 60 إلى 70٪ من الكتب المطبوعة) في بلد، 80٪ من سكانه يعانون نقصاً ثقافياً، هي نسبة تدل على أن التوزيع في الدائرة المغلقة لا يقدم إلا خياراً محصوراً بين الهدر والجمود.

### III - الدوائر الشعبية

إن التوزيع التجاري للقراءات الأدبية للجمهور، يؤمنه بيع للكتب بالمفرق في أماكن محصورة، هي أحياناً محلات لبيع السجائر أو الجرائد. وحسبما تزداد، أو لا، نقاط البيع الثانوية، يتراوح عددها في فرنسا بين 4 آلاف و18 إلى 20 ألف. لكنّ