

这个夏天,第21届上海书展如约而至,万众期待的图书业盛会今天启幕。今年的书展内容可谓是精彩纷呈,上海展览中心、上海书城“双主场”亮相,众多出版机构和实体书店参展,1267项阅读活动数量再创新高,展览中心首次推出户外“阅界夜市”,等待市民和书友莅临现场。

随着数智化的发展以及短视频、直播带来的影响,在今天的图书消费市场,人们的阅读方式已然改变,读者的购书渠道出现调整,众多实体书店开始转型,传统出版业寻求变局……我们试图从读者、写作者、实体书店、出版业等不同的维度去分享受访者对图书和阅读的思考。

今天,我们依然深爱读书

今天,各大平台的短视频、直播以及短剧等占据了大多数人的时间。那么,让一部分读者依然深爱读书并能坚持纸质阅读的原因是什么呢?对于这个问题,上海的专家、学者和书友分享了他们各自的观点。

今年书展,复旦大学中文系教授、中华国际文明研究中心主任、图书馆馆长陈引驰的新书《文脉的演进:中国古代文学史讲录》,以及其主编的《中华经典百句(口袋本)》和《中华经典通识(第四辑)》将与广大读者见面。在陈引驰教授看来:“图书,因为它承载着很多的文字,它蕴含的是人类跨越时空的心灵和智慧的结晶表现,图书的创造和流通实际上是人类文化史上的一件大事。即使到了今天,我想有怎样的媒体可以让传播这些知识和智慧,但是图书还是非常重要的一个部分。”

陈引驰教授个人认为图书仍然会有长久生命力:“我们拿着一本书,可以静下心来,由我们自己所控制的节奏,或匆匆浏览,或仔细阅读。过去说要‘三复斯言’,我们拿着书

今天,我们为何依然深爱读书

可以反复玩味,这还是一个非常重要、能够让我们沉静下来去了解知识和智慧的途径,所以我想图书还是会有长久的生命力。”

今年书展,复旦大学古籍整理研究所教授、博士生导师陈正宏教授的新书《众生:〈史记〉的列传》将与广大读者见面,陈正宏教授认为热爱书是人的天性:“人类区别于动物的一个很重要的原因,就是人类有语言文字,而语言文字的结晶就是书,所以我觉得热爱书还是人的天性。现实世界里面存在的实体书,从古代的书一直到现在的书,这里面最重要的就是所谓的纸本书,纸本书有书香,拿在手里的感觉跟着电子书还是很不一样,所以这种需求不是一个简单的获取知识的需求,还有一个也是所谓心理上、情感上的需求是有关联的。”

复旦大学历史地理研究中心教授、博士生导师李晓杰认为纸质书有其独特的魅力,不会退出历史舞台:“在电子书刚开始出现时,就有很多人曾经预言,随着电子书的兴盛,纸质书会慢慢退出历史舞台。但是我作为

专业的文史研究工作者的有这样的体会,虽然电子书有其便捷性,有不少优点,但是纸质书的魅力,特别是它的一些独到之处是电子书无法替代的。比如说你拿到一本书之后,可以有直接的一种感官印象,包括书籍的装帧和里边的展示效果,一册比较精美的书,把玩在手里,有一种特别的体验,热爱书籍的人都会有跟我一样的感受。”

李晓杰教授还举了一个例子,有一部制作精美的地图集即将出版,出版社最初觉得销量可能不会乐观,就先传到网站上,读者可以通过电子影像方式观看。“出乎他们意料之外的是,很多人看了这部图册之后去线下去购买原书了。我觉得这这就是一个非常好的说明。我个人的感触,特别是带一些精美图片的书籍,印刷出来的质感是电子版目前还无法体现的。”

作家、上海市银行博物馆馆长黄沂海家中有书房,他坚持“数量守恒定律”,家中常年藏书总量保持两大书橱,不超过1000册,有进有出,精益求精,富余的书籍馈赠书友

或捐给单位图书馆。

黄沂海告诉记者,他的日常阅读主要还是通过纸质书,因为纸质书可看作思想的永恒容器,指尖翻动的墨香,目光停留的专注,能够让文字在时光流逝中沉淀为可触摸的精神力量。至于购书渠道,线上享优惠,线下享氛围,两者不偏废,阅读添韵味。

在沪上藏书家和文化人樊东伟看来:“纸质书的阅读为读书人提供了所谓的情绪价值,但事实上,目前阅读纸质书的比例非常小了,电子书也是如此,大家获取信息和知识的渠道变了。”

上海资深书友丁先生平时酷爱阅读,在家中特意辟了一个书房,藏书大约2000册,他告诉记者,“作为非专业人士,读书既可以消磨闲暇时间,也能让我有更多的思考。最早是通过当当网买书,这两年则是通过多抓鱼和拼多多,因为多抓鱼是出售新书的。最近我不买书了,不买书有很多原因,一是买书的预算已用完,都在卖书给多抓鱼;二是书房的书已经摆满了,储备书籍购买结束。”

写作者眼中的书:让人愿意买、愿意看

今天,作为图书销售客户端的读者,显然对于实体书有了更多的需求和想法,并影响到对于下单购书的抉择。对于写作者来说,他们应该如何考虑这些需求呢?黄沂海出过多本书,在他看来:“实体书的核心竞争力在于其纸质属性带来的独特感官体验、收藏价值和仪式感。我觉得除了要求写作者要善于寻找独特的视角,搭准市场的脉搏,用真实情感表达,让文字成为读者心灵的镜子,更重要的在于出版社要超越‘内容容器’的思维,将书籍视为一件融图文、创意与情感为一体的综合艺术品,强调‘拥有’的附加值,满足实体书读者对品质感、独特性、收藏性和美好阅读体验的深层追求,从而在数字时代赢得并维系这一重要读者群体。”

“当下,审时度势、关注细节的读者越来越多。其实,爱书人淘书的精髓在于‘清醒的热爱’。既要追随品质和乐趣的热情投入,也要有‘明确需求、精挑版本、善用渠道’的理性决策,将购书视为一场知识与美学的探索之旅,让每一本书都物有所值。”黄沂海说。

李晓杰教授对此认为:“作为作者,我觉得要跟上时代的步伐。实体书的展现形式也随着人们的需求在不断提高,特别是一些专业书籍,也可以改变固有的只有文字的排版形式。把一本书做得让人愿意买、愿意看,这

是我们作为作者以及出版社都需要思考或面临的一个问题。”

作为书评人,在青年作家周洋看来:“今天的读者对于实体书的需求不再是满足快餐式的阅读需要,因为互联网和手机完全可以实现人们对浅阅读的追寻。既然读者选择购买纸质书,他们看重的就是书的品质,从内容到装帧、集品读、鉴赏、收藏于一体,能够带来丰富且持久的阅读体验。对于写作者来说,当然是更加专注于内容的深耕,努力为读者提供上乘的内容,而书的装帧设计、营销推广则不妨去交给出版业专业人士去运作。”

上海作家、高级编辑米舒先生(曾正文)执编“读书乐”版面22年,是每届上海书展的老朋友,连续多届书展上都有新书发布,在这位迷恋读书的评论家看来:“读者其实是很挑剔的,一本书如果只是报流水账,东拉西扯,吃喝玩乐,写的内容没点新意,缺少保存价值,读者肯定不会掏钱购买。读者买书,第一看内涵的思想深度,还有新的史料价值,樊树志老先生写的《万历传》《崇祯传》《晚明大变局》《重写晚明史》五卷本(编者按:这些书在今年书展上会有展陈和销售),观点与史料都夺人眼球。对历史有兴趣的书友,我推荐一下。”



实体书店:主动转型,去线上寻找读者

实体书店曾是非常重要的图书销售渠道,但这些年面临着市场挑战,其图书销售的市场份额被其他渠道蚕食,这也迫使许多实体书店主动寻求转型。而在如何吸引读者买书这件事情上,上海的实体书店有自己的应对之策。

今年的上海书展首次推出“长三角品牌实体书店展区”,邀请沪苏浙皖的20家品牌实体书店在上海展览中心的東西平台展示形象,其中就有上海的悦悦书店。悦悦书店是上海第一家从实体书店转型线上的书店,在全国也是较早转型的书店之一,从2005年开始尝试电商,去年销售额已经达到了5亿多元,而门店销售额却只占到整体的几个百分点。

在悦悦书店主理人罗红看来:“我觉得现在渠道是更加多元了,除了实体书店,传统的电商像天猫、京东、拼多多,现在随着自媒体的发展,涌现了很多图书带货主播,他们都在分流图书销售,所以很难说哪一个渠道能够一家独大。但如果我们简单去分为线上线下的话,那么现在消费主力还是在线上。而对书店来说,线下会更加注重体验。从今年开始,悦悦一直围绕着文旅商体展不断去做融合,比如:策划了一系列名师带队的研学活动,4·23世界读书日在大学路举办的美好书店节,到这次上海书展,将协办知识博主大会。”

对书店的主理人来说,也要随着用户的

消费习惯去做调整,不能一成不变。罗红告诉记者:“我们也在不断地去拓展书店业务的边界。最近几天我们书店的空间里面又拓展了谷子经济,专门拿出一个区域来做谷子的展陈,从销售情况来看,这部分增长很快,在工作日甚至超过图书的零售。”

目前,上海有近50家新华书店和上海书城以及新布局五个新城的江南书局,这些实体书店分布于全市各区。这些年,新开书店的状态也在发生改变,越来越美观、时尚和人性化,注重图书的展陈和动线的设计,让更多的市民乐于走进其中,让书店成为生活的一部分。上海新华传媒连锁有限公司副总经理、上海书城总经理赵锋在新华书店工作多年,在他看来:“从大的发展趋势来看,实体书店正在逐步从单一的图书销售业务向多元化业态融合发展,使得进店的读者有更多的文化消费选择。新开书店的空间设计感和体验互动不断升级,这更进一步凸显实体门店利用空间,给读者所带来的温度感。注重线上线下融合发展,有利于读者选择渠道的多样性和便捷性。”

在图书价格方面,赵锋表示,书店也联合头部出版单位,精选市场好书,利用快闪等展陈销售形式,不断给到读者实实在在的优惠力度,以这次书展为例,上海书城首次成为“双主场”之一,会场部分参展品最低折扣至58折。

今年4月19日,位于福州路的古籍书

出版社:传统渠道失灵,跳出思维陷阱

目前,国内的出版业受到内部和外部的极大挑战,出版的生态面临巨大调整,一些出版社的营销新格局还没有建立。对于当前出版业面临的困境,需要出版社有针对性地予以应对。

文汇出版社是一家媒体出版社,其做法是找准自己的市场定位,文汇出版社社长、总编辑周伯军告诉记者:“我们一直把媒体特色作为出版社的追求目标之一,所以每年书展都会准备一大批传媒类特色图书,在今年书展当中,这一块图书的展陈也是很突出的。”

周伯军向记者展示了即将在本届书展上亮相的一大批传媒类新书,其中包括《新闻记者》杂志联合推出的《中国经验:新闻创新研究导引》,由东方城乡报采写的《闪闪新农人》,新民晚报的《我常常想起一些人——爱夜光杯 爱上海·2024》《自有夜珠来——<夜光杯>美文征集佳作选粹》,《对话至宝:上博讲坛第二、三辑》,文汇报2024笔会文粹《意义的礼物》,笔会文丛第一本《依恋之为依恋》(胡晓明著)。

此外,即将上市的传媒类图书还有中国首位战地女记者张郁廉抗战文存《在前线》,中国电视艺术家协会副主席、著名编剧王丽萍的《长成了剧本的样子》。

周伯军认为,在普通图书销售比较困难的情况下,出版社就要有所创新,继去年推出立体书《打开老房子》之后,今年推出《走进石库门》,这本立体书展开之后长达五六米,同时也是作为对文创型图书的探索。最近上影集团的《流浪山小妖怪》正在火热上映之中,出版社与上影元、读者合作出版版的《流浪山小妖怪》官方绘本将与影迷朋友见面。

对于出版社来说,图书销售是一项非常重要的工作。周伯军最近就在与沪上其他出版社及高校合计,通过共建实习基地等方式来建立新的推广渠道。“在传统渠道失灵之

后,出版社要找到新的销售渠道。除了去寻找所谓的头部主播、腰部主播、腰部主播之外,有没有其他的销售渠道?我们现在是想试一试新的短视频推广方式,比如说,和高校是不是可以联合来做这样一个渠道?”上海三联书店是一家历史悠久、在海内外具有广泛影响的出版机构。走进位于上海报业大厦30楼的上海三联书店,员工们正在为书展而紧张准备中,记者看到了出版社最新的展位设计,将集中展示上海三联书店及特色文创产品,而今年的特装展位将“万宣坊店”的快闪概念融入其中。

“应该说,出版业所面临的挑战还是非常严峻的。人们的阅读习惯已经发生很大的改变,作为我们这样一家以纸质出版为主的出版社来说,也感觉到巨大的挑战,关键是如何去面对它?”三联书店总编辑黄韬在接受记者采访时表示。

作为中小型的专业出版社,黄韬向记者分享了出版社在几方面的思考与探索:“一是要坚持我们自身的特点,碎片化阅读只能代表阅读的一个方面,大家还是需要深度阅读的。欧洲有些国家的中小学,手机是不允许带入课堂的,这实际上也是一种对手机使用的反向思考,就是说传统的阅读的方式,长文的阅读方式,深度阅读的方式,对思维训练的重要性,我觉得作为传统出版的话,这一块保有量还是有可能的。但就另一方面来看,我们出版怎么去跟人工智能、跟新技术融合,实现自身升级,而不是简单的说‘狼来了’,或者说像鸵鸟一样把头埋进沙子里面,隔绝与外部世界的联系。此外,我们自己在产业结构方面是不是有新的路径,包括我们出版社开拓实体书店这条道路,通过品牌输出加上文化活动,实现多层次、多种类的经营模式。”

据悉,上海三联书店在湖北宜昌、浙江台州、江苏太仓的三家实体书店已经签订协议,

之后将会在三个城市落地。

在上海书展开幕之前,中华书局上海聚珍公司在中华书局的整体布局下,做出了一项重要的举措——从8月8日开始,直播间正式运营,而公司的性质由单纯的图书出版转型到兼具出版和销售功能。直播间正式开播首日,特意邀请了三位学者嘉宾莅临直播间,与读者面对面对流。按照计划,直播间安排在工作日,周一到周五中午12:00-14:00,周一到周四晚上的18:30-20:30,工作日平均每天3.6小时。

8月8日晚上9点左右,中华书局上海聚珍公司总经理兼总编辑贾雪飞刚刚从直播间下线,在她看来:“传统出版业要想转型,首先要有意识地对‘思想惯性’说‘不’,要让自己跳出思维惰性的陷阱,保持与市场同频,养成对市场的敏锐感;其次要消解‘自我’中心,把精力专注于读者和市场,第一时间对快速变化着的阅读风尚和读者的购买习惯做出‘对的’响应;再者是制度上做好传统出版与转型机制的平衡,激励创新转型但要防止干预传统根基盲目冒进。”

贾雪飞向记者表示,这次建立直播间,调动公司之力,在短时期运营期间内克服各种困难正式开播,既是对公司理念的检验,也是为中华书局的转型发展进行的一次创新实验。

作为民进中央委员、政协委员,上海书店出版社副总编辑杨柏伟在出版行业工作了几十年。出版行业目前处于弱势中,如何冲出困境呢?在这位老出版人看来:“口号喊喊很容易,关键是如何落到实处。出版业的产品很简单,就是图书。大道至简,如果能够做到‘三好’——作者写好书、编辑编好书、经营者卖好书,这本该是作者、编者、经营者追求的基本目标。但出版单位当下扛着经济指标的压力,往往对此‘三好’不能坚持,而作为市场的上帝——读者买不到好书,那只能用脚投票。”



市民阅读方式发生改变 老年读者喜欢听小说

上海交通大学媒体与传播学院曾经5次参与上海市民阅读状况调查,上海交通大学媒体与传播学院副院长、中国城市治理研究院副院长徐剑教授告诉记者:近年来,上海市民的阅读行为呈现出显著的数字化的趋势,这对传统出版业和内容创作者提出了深刻的转型要求。根据《2024上海市民阅读状况调查》,电子书阅读率以81.61%的偏好率连续三年占据主导地位,日均数字阅读时长已远超纸质阅读时长。这一转变不仅反映了技术驱动的阅读方式革新,更意味着“阅读”的定义已从传统纸质载体扩展至电子书、有声书、视频讲书等多元形态。面对这一趋势,出版业亟需推动内容生产的数字化转型,强化电子书、有声读物及交互式视频内容的开发,以满足青年群体“夜读”需求和银发群体对电子阅读的偏好。

此外,内容创作需更注重分众化与精准服务,调查显示,儿童阅读偏好受家长直接影响(科学类图书在科技爱好者家庭中更受欢迎),而老年群体对“阅读+养生”主题的需求突出,这要求创作者细分受众,结合垂直领域(如医疗保健、科普)开发针对性内容。二手书交易的活跃则提示出版业需探索可持续商业模式,如版权分层授权或会员制服务,以应对纸质书流通的新生态。

徐剑对此认为,出版业必须突破单一的载体思维,以技术融合、场景创新和用户需求为核心,构建“内容—场景—社群”联动的生态体系,方能在阅读革命中保持竞争力。76岁的米舒先生,因为要戴老花镜看书,夜读不行,于是这两年他开始在喜马拉雅上听小说。作为几十年的金庸迷,米舒告诉记者:“金庸14部小说中只有《笑傲江湖》需要付费(会员也要另外缴费),但这是金庸武侠小说中结构最严密、情节最曲折、处处藏伏笔的作品。我先听了广州朗悦版,后又听了艾宝良、邱邱的多人版。去年又在喜马拉雅上听了张忌的《南货店》,王跃文的《西州月》,小桥老树的《侯卫东官场笔记》,崔曼莉的《浮沉》,大仲马的《基度山伯爵》和英国作家夏洛蒂·勃朗特的《简·爱》,松本清张的《砂器》《红蚁》《共犯》《诱惑》,森村诚一的《子夜悲歌》《致命相似》《杀人的花客》。这些小说我大多数读过原著,但经过播讲,如李野墨主播的阿加莎·克里斯蒂小说,绘声绘色,比看书精彩。但纸质书读来更有雅趣,《收获》上刊登木小起的《独留明月照江南》,读三遍还不过瘾,真是才女妙作。”

“读书永远有魅力,开阔眼界,让心灵荡漾在知识的海洋中。”米舒先生对此总结道。