

# 广东人民出版社社长肖风华: 身为一个“做书人”有意思有意义

今天,我们可以怎样努力,去感染更多的人捧起书本? 阅读氛围的营造,可以怎么做? 如何“让书写在古籍里的文字都活起来”? 在2024年读书月期间,新快报收藏周刊记者专访了南方出版传媒股份有限公司副总经理,广东人民出版社党委书记、社长肖风华。



■广东人民出版社社长肖风华

## 自我学习、妥协、拥抱市场是做书人三个最重要的能力

**收藏周刊:**您曾分享自己的阅读主张,说“用书本为自己建造一个精神避难所,看透生活,依然爱她”。请问,读书、做书,在您的人生旅途中,担任了何种角色?

**肖风华:**理解生活并享受生活。读书构建了我的认知和思维方式,让我能理性地看待社会、生活和所有的人和事,同时让我保持对生活的热情,无数人的故事、体验和思想拉宽了一个人有限生命的宽度和深度,让我看到了生活的丰富性。至于做书,我觉得引领文化、创造和传播思想让我特别有使命感和成就感,即使曲高和寡,但始终是走在前面的

人,有意思有意义。

**收藏周刊:**今天,怎样才能做一个优秀的“做书人”? 在人工智能高度进化的时代、处处讲求经济效益的时代,要成为一个优秀的编辑,他/她要比其他行业的优秀员工,多出一些什么能力、坚守一些什么品质?

**肖风华:**引领思想,坚守初心,拥抱变化,贴近市场。优秀的做书人应该知道自己追求什么,同时需要知道为追求什么需要放弃什么。图书不是暴利行业,但对从业者要求很高。自我学习的能力、妥协的能力、拥抱市场的能力是三个最重要的能力。

## 想培育读者和感染更多的人,应自问提供了什么价值和精神产品

**收藏周刊:**做书,也是为了看书的人。您觉得实体书的市场现在怎么样? 买书的人多了还是少了? 他们倾向购买的书籍,近年来主要侧重在哪些领域? 有人说,我们永远叫不醒一个装睡的人,那么,您觉得我们可以努力去感染更多的人捧起书本吗? 阅读氛围的营造,我们可以怎么做?

**肖风华:**实体书市场整体肯定是下滑的,而且在大量折扣图书销量冲高的同时整个大盘还是明显下行。资本和市场裹挟着出版行业这些年部分脱离了正常的轨道,大家都热衷于对市场做出即时反应,但文化是例外的,没有一定的距离感是没办法有好产品出来的,所以本质上不是买书的少还是多的问题,也不是技术和渠道问题,虽然市场近些年不太友好,但出版业如果真的想培育读者和感染更多的人,应该问问自己提供

了什么价值和精神产品。什么时候出版业不再抱怨市场,潜心做产品研发,这些问题都会慢慢解决,但这个难度比较大,毕竟现实比理想更重要。

**收藏周刊:**近年来,在网络上,有大量的读书博主出现,在推动读书分享的同时,也有博主被诟病自己也根本不曾精读手上的书,只是进行套路推荐。您怎么看待这种现象? 您心目中的书评人应该是怎样的?

**肖风华:**其实很正常,一个人一年能精读多少书呢? 但翻阅理解精髓和价值是可以做到的,这需要读者自己去判断是否套路推荐和滥竽充数。读书有三个维度,读成为他人的书,读成为自己的书,读愉悦自己的书,书评人应该有自己鲜明的边界,不是所有的你喜欢的书都是需要推荐的,根据你的读者群体,有层次有边界有特点去区分推荐



■4月23日“世界读书日”当晚,44种2023年度“中国好书”揭晓。其中,由广东人民出版社出版的长篇报告文学《西藏妈妈》荣登榜单。作者徐剑多次走进藏区,走访多家福利院,认真聆听“西藏妈妈”们的感人故事。

书,这个非常重要,不要浪费读者的时间或者模糊读者的选择,推荐的时候需要非常准确。

**收藏周刊:**岭南古籍社在各方期待下已然成立。讲述广州历史的书籍,常见诸书店;关于本土典藏文献、出土文物等的出版物,近年也陆续兴起,您觉得怎样才能避免同质化、平面化的制作,真正做出既让专家叫好又让群众捧场的这一类好书,“让书写在古籍里的文字都活起来”?

**肖风华:**深刻理解文本和把握历史知识,结合当下情绪和热点,用多样的表现形态和传播平台对接。这是一条想象空间非常大的赛道,也是优秀传统文化传播的一个重要阵地,内容资源非常丰富,重点是要培育一批进得去历史又具备当下眼光气质的内容挖掘和制作传播人才,这些人才非常稀缺,未来我们重点是先建这样的团队。

### 链接

## 从束之高阁到走向大众, 古籍何以“活”起来?

据新华社消息,《新华每日电讯》在4月23日世界读书日当天,刊发了“新华深读”栏目报道《读书五问》,选择了五个问题,探讨关于读书的那些事。它们是:读纸还是读屏,今天你读书了吗? 重情怀还是要市场,实体书店生存之道何在? 打卡地标还是文化殿堂,图书馆变了吗? 我读还是读我,如何重新定义阅读? 从束之高阁到走向大众,古籍何以“活”起来? 在此原文呈现其中的两个相关问题及回答。

### 重情怀还是要市场,实体书店生存之道何在?

今年是复旦旧书店营业的第24年。店主张强介绍,店里平均每天能卖出约三百本书。

一家体量不大的书店为什么能有这样的销量?

张强分析,一个原因是价格。“我们绝大部分书,无论放到哪个平台都相对便宜。”而最体现店主能力的,是收书时对价格的平衡把控,不能太贵,也不能太便宜,这样才能让书店长期运转。

尽管书卖得很好,张强依然觉得开书店不是个好生意,房租太高,利润太薄,但他坚决不在店里卖利润更高的咖啡、文创,“我要让年轻人看到传统的书店到底什么样”。

2023年,实体书店的市场份额在图书销售中进一步降至11.93%,但仍有新书店不断开张,并找到了生存之道。例如,2023年2月,在上海陆家嘴诞生的混知书店,店主是畅销书“半小时漫画”系列的作者混知团队。

书店开业刚满一年,已经接近盈亏平衡点。“我们的生存之道就是让顾客进来逛两圈便能掌握知识。”混知文化联合创始人罗润洲说。

混知书店有项独家活动备受好评——由“半小时漫画”主创团队带领客人们画知识,让大家学知识的同时,习得知识可视化的方法。此外,书店还在探索“混知+城市共创”,与地方合作,用漫画讲述城市的知识,展示到书店中。

### 从“一册在手”到“一屏万卷”,数字化带活古籍

在某平台自营的国家图书馆出版社官方旗舰店上,王国维辑校《竹书纪年》位居销量榜首,单价10元,好评如潮。书友留言:“普通读者通过这种方式直面古籍,获得启迪,是一件幸福的事情。”

古籍数字化,让实体书爱好者获得充足供给,也为线上阅读开启方便之门。

《永乐大典》高清影像数据库(第一辑)在古籍数字化平台“识典古籍”正式



■2024年4月21日,家长和小朋友在新改建的浙江省义乌市图书馆阅读。新华社发

上线,免费面向公众开放,曾囿于深宫的厚重典籍,成为了百姓触手可及的文化食粮。

从“一册在手”到“一屏万卷”,对学者来说,缩短了学术成果的生产周期,深刻改变了研究范式与思维方式;于读者而言,在翻越时光而来的智者叮咛中,以更广阔视角,看待此身、此生和世界。

康熙十六年,京师。“你”初入钦天监天文科。观象台上,“你”站在南怀仁身边,斗转星移间,你们共同将各星图连接,四象神兽依次浮现在眼前。

这是玩家能在线上超现实看展体验项目《古籍寻游记》第二部《明清档案:钦天监南怀仁题本》中体验到的“穿越”。

虚拟现实、数字展厅、智慧讲解……新技术越来越广泛应用于博物馆,古籍“走进”人间,人们“步入”古籍。

出门旅行,《黄山志》摇身一变成为绝佳的旅行指南;《食医心鉴》等传统食谱成为店家的特色宝典;《古今碑帖集成》《芥子园画谱》中的审美元素,融入文创纪念品而成为游客首选。

“传统古籍所表征的‘知识仓库’正以各类‘金蝉脱壳’的方式进入现代社会,实现新的扬弃。”故宫古籍保护鉴定专家翁连溪表示,只有吸引更多年轻人了解古籍、爱上古籍,才能让古老的中华文化充满新的生命力。

“耕读传家久,诗书继世长。”中华典籍千年一脉,生生不息。