

《人生模式》新书发布会探讨21世纪的知行合一

中国出版传媒商报 9月7日,在北京言几又中关村书店举办的《人生模式》新书发布会,作者阳志平做了“信息时代的知行合一”的主题演讲,还邀请清华大学积极心理学研究中心办公室主任赵昱鲲、财新世界说 CEO 安替及北大心理与认知科学院教授魏坤琳等嘉宾出席并分享了自己的感悟。活动由开智学堂联合爱贝睿科学早教、电子工业出版社、言几又书店共同主办。

阳志平于2014年创办中国领先的认知科技公司安人心智,常年工作在脑与科学认知研究的一线,这是他的第一本个人文集。该书集结其20年科学写作精华,浓缩了历史上多位智者一生思想及现代前沿科学研

究成果,将那些影响人生发展的关键总结为五大类24个人生模式。全书列举的智者如云,思想深刻,有助于读者做出更好的人生选择;同时文笔优美、金句迭出,也是一本值得收藏与反复阅读的佳作。

在活动现场,阳志平从建筑、军事的形胜谈到了人生发展的形胜,仔细分析了道学巅峰时期朱熹、王阳明、王船山等几位先生的知行观。随后他向读者抛出“21世纪如何做到知行合一?”的问题。他认为,21世纪的知,最重要的是对知识进行分层,在不同的尺度采取不同的框架,这些框架最好简单,有足够多的证据支持;21世纪的行,由于在信息过载时代,世界日益复杂,越是如此,越要效仿古人采取简单行动。他总结说,21世纪的知行合一,有很多方法与路径,既有来自西方科学的,也有来自中国经典文化的,希望大家都能找到适合自己的方法与路径。(乐毅)

日前举办的首届“中外大学出版社学术论坛”上,中外大学出版社高层分享了各自经验。继上期专访国际

大学出版社协会执行理事长彼得·伯克利之后,本期期刊发对中国大学出版社协会理事长宗俊峰的访谈。

加快数字出版探索 推动媒体融合发展

■受访人:宗俊峰(中国大学出版社协会理事长、清华大学出版社社长)

□采访人:渠竞帆(中国出版传媒商报记者)

借时代红利推动大学社健康发展

□请谈谈中国大学出版社协会成员的构成。

■中国大学出版社协会成立于1987年,是中国出版界的全国性、专业性、行业性和群众性的社会团体,协会现有会员单位114家。

□据您观察,当前西方主要大学出版社的发展态势有何特点?

■在自媒体时代,世界主要的大学出版社均开始探索媒体融合发展之路,大学出版社数字出版业务与数字化产品收入逐年递增。目前,大学出版社推动数字化的决心和步伐明显加快。例如,剑桥大学出版社已成为英语教育解决方案的内容及服务提供商,剑桥英语系列产品为用户最有用、最自然、最新的语言内容。2018年3月,剑桥大学出版社与“一起作业”签署战略合作协议,推动出版社的数字化转型。大学出版社积极倡导开放存取的新模式。牛津大学出版社共有300多种学术期刊,其中100多种提供绿色开放存取,9种为金色开放存取。剑桥大学出版社也加大对开放存取的支持力度,包括期刊和图书。

□我国大学社的发展受到哪些市场因素影响?

■我国的大学出版社也在探索自身独具特色的融合发展之道。推动产业数字化是今年大学社的工作重点,包含5个方面。一是以文产资金支持为依托,抓住大学出版数字化发展机遇。我国政府大力引导产业发展,为出版产业的数字化发展提供重要机遇。2013年至2015年公布的两批“数字出版转型示范单位”名单中,大学出版社共有12家。二是权衡各社自身综合实力,搭建运营平台。为促进数字化发展,我国高校出版社纷纷在权衡各自综合实力的基础上,搭建自身的运营平台。三是坚持“内容为王”,实现大学出版数字化转型升级。现今,高校出版社数字化转型应改变内容制作方式,推出新型产品。如华东师范大学出版社积极参加“国家标准管理委员会”关于“电子书包”的标准制定工作,成为数字化教学整体解决方案的重要提供者。四是尝试资本运作,推进大学出版数字化的内涵式发展。高校出版社与社会资本融合应明确产权归属,盘活优质资产,使自身的各种有形、无形资产实现价值增值。五是依托行业专业优势升级知识服务。面向专业市场,我国大学出版社结合自身特色,以专业学术知识服务为基础,开发主题资源数据库、学术成果库。

时代红利为我国的大学社发展提供新的机遇:“双一流”大学建设,推动大学社健康发展。同时,大学社也面临不小挑战:读者终端成为终极战场,产业巨头布局新型出版格局;产业重组兼并与整合发展,进一步挤压大学出版社生存空间。

在大平台上实现转型升级

□清华大学出版社的业务构成是怎样的?学术出版和高校教材、职教业务各占多大比例?未来的业务重点是什么?在数字转型方面是否遇到过一些挑战?

■清华大学出版社建立了完善的经营体系与集团化架构,形成图书、音像、电子、期刊和网络等多种媒体立体化出版格局。教材出版占近一半体量,特别是计算机图书是我社的特色品牌。自1995年以来在我国计算机教材市场上一直位居首位;职业教育关注市场需求,取得快速发展,获专业认可和市场首肯,规模超亿元;学术出版精品力作不断,规模逐年上升,目前产值几千万。

未来在数字转型方面,首先是出版社身份的转变。新媒体时代,为更好地适应出版社融合发展的需



宗俊峰

要,清华社对自身的定位为:产品提供商、内容提供商与服务提供商三种身份并行,始终要求自身从产品提供向内容提供及信息、技术服务升级。其次,为促进融合发展,我社数字教学服务的发展规划日

渐明晰:在构建大平台(用户中心、资源中心、权限中心)的基础上实现传统教育出版转型与升级。

□在高校教材开发方面,请您谈谈如何针对目标用户,开发出满足师生需求的教学材料并提供增值服务?

■针对目标用户,清华社从教学理论研究与教学实际需求相结合的角度出发,研发教材配套的教材及增值服务。其中,教学研究是清华社教材开发的重点,在教材相应配套资源和服务的设计之初,清华社都会组织专业教学指导委员会委员、教学改革专家和作者、一线教学老师等进行实际教学应用研讨,确定产品的开发内容和表现形式,确保配套资源和服务的先进性和实用性。目前,清华社已形成以文泉云盘、文泉课堂、文泉考试三个平台为支撑的新形态教学系统,为用户扩展多媒体资源阅读服务并提供生动的新媒体扩展阅读体验,为教师提供线上教学练考评和评测服务。

□这种新形态教材的用户有多少?

■目前,清华社已出版千余种新形态图书,每年使用量近千万,受到广大师生的喜爱。

□为学生开发多媒体资源和新媒体扩展阅读体验,为教师开发教学工具,对师生可以起到什么样的作用?

■近年来,随着混合式教学改革和智能化数字化校园建设的深入,清华社的新形态教材不但为学生提供了移动学习内容和扩展阅读体验,还针对不同专业方向配备了专有线上平台,比如计算机相关专业实践教学案例教学平台、外语类教材配套语音识别平台、会计类教材配套线上虚拟仿真实验教学平台等。这类新形态教材,一方面为信息化教学探索和实践提供了专业的数字化教学资源,另一方面也满足了教学发展的需要,让老师更方便教,学生更容易学。

□清华社开发有哪些成功的在线教育平台?

■清华社在数字教学领域已经形成了以文泉学堂为整体教学服务入口的数字教学服务矩阵,分别对应不同的教学环节需求,方便师生快捷、精准查找知识内容,高效阅读和学习。

□请结合实例谈谈平台发展情况,与其它同类平台相比的特点、优势、商业模式以及未来的发展策略。

■以文泉学堂为例,文泉学堂的定位是个性化的高等教育专业知识库,其聚合了高等教育需要的各类资源,前期封装了清华社3万余种电子书及配套课件、视频、习题等资源,主要面向高校图书馆进行销售。2019年,文泉学堂已正式启动推广工作,

●新书速递

华章公司新书解读人生幸福的10节必修课

中国出版传媒商报 快节奏的社会,面临各种压力的人们如何消除焦虑、烦躁等负面情绪,获得幸福感,成为每个人都要面对的人生课题。机械工业出版社华章公司9月推出《学会幸福:人生的10个基本问题》,帮助读者找寻答案,全面提升幸福认知体系,带领读者在焦虑时代下活出幸福人生。

该书由《三联生活周刊》资深主笔陈赛主编,当代著名哲学家陈嘉映,中国科学院心理研究所教授陈祉妍,北京大学学生心理健康教育与咨询中心副主任、副教授徐凯文,中国台湾大学中国文学系副教授蔡璧名,上海音乐学院作曲系副教授田艺苗等10位国内一线专家共同创作。这本书可以帮助读者更深刻地理解自我,思考人格、自尊、情绪、童年、

华夏社打开读中国古代经典之门

中国出版传媒商报 9月8日,华夏出版社在北京红楼公共藏书楼举办《经典之门》新书发布会。该书作者香港作家联合会学术部副主席赖庆芳教授,香港树仁大学罗永生教授,香港大学苏晶博士,河南大学文学院常务副院长王宏林教授,以及推荐嘉宾宿奋基金会理事长聂震宁,中国社会科学院古代史研究所所长卜宪群,华夏出版社社长、总编辑黄金山,副总编辑潘平等出席发布会,围绕“何为经典”“为何要阅读经典”“经典的诠释”“经典的阅读文本”等问题展开研讨。

“经典之门”丛书是华夏出版社最新推出的传统文化重磅图书,由饶宗颐领衔主编并作序,40位

目前已有563家高校图书馆试用该产品。

此外,文泉实训侧重学生实操能力的掌握;文泉题库聚焦大学物理、数学和力学专业教师组卷需求;今年上线的计算机相关专业实践教学案例资源库,已完成和正在研发的计算机相关专业项目资源近百个,全国使用及体验的院校超过100所。

清华社数字教学服务的特点,是在基于出版社的教学研究的高度和严谨把握教学服务发展方向的同时,还遵循市场需求原则,参考了大量的一线教学需求以及真实、先进的企业项目案例,使得研发的教学平台更具有创新性与可操作性。在商业模式上,清华社除通过销售新形态教材变现以外,还会采用2B端销售的方式,面向高校相关使用单位等。

推进新媒体时代学术板块建设

□您如何看待国际上学术及教育出版近来的变化,如开放获取、教育大社并购以及培生的数字先行策略?

■开放获取近年来引起了国际学术界、政府管理部门和出版界的广泛关注,为实现学术成果的广泛传播与共享发挥了积极的作用。2016年全球实施完全OA的期刊占全部期刊的17.4%,另外有45%的期刊提供了可由作者选择的混合OA模式。清华大学出版社高度重视开放获取的发展,我们出版的英文学术期刊中,大部分采取了开放获取模式,未来一段时间我们仍然将坚持以开放获取为主的策略。并购是国际出版业的常态,是国际出版公司推动企业战略实施、强化竞争优势的主要手段之一。近几年,出版业大的并购也并不少见。圣智与麦格劳-希尔的合并显然将强化并购后企业在教育出版领域的竞争优势,促进双方优势资源的整合。

培生一直是全球教育出版数字化的先行者之一。我认为,与其说培生推动“数字先行”是它对圣智与麦格劳-希尔合并的应对策略,不如说这是培生经过长期数字化探索之后的一次早有规划的重大战略举措,将对整个教育出版界产生重大影响。

□教材数字化转型、教材改革和学术界的开放获取都给出出版界带来巨大影响。您认为,未来大学社如何保持竞争优势?

■未来我们要以网络化和数字化为保障,构建融合发展新格局;以“走出去”和国际化为抓手,讲好中国故事;以出版队伍建设为支撑,培养高素质复合型人才队伍;紧跟一流大学和一流学科建设步伐,强化大学为本的“中心意识”;积极适应教学改革,加快教育出版转型的步伐;服务创新型国家建设,繁荣哲学社会科学,大力推进新媒体时代的学术出版板块建设;不断尝试营销新技术,重视新媒体渠道的数字化建设。在新媒体时代,大学出版社应当加快数字出版探索的步伐,积极推动媒体融合发展,力争交出更优秀的答卷。

●环球资讯

法国秋季新书扎堆角逐文学奖

8-10月是法国最重要的文学季,龚古尔、勒诺多奖、费米娜奖、美第西奖等文学奖都将于11月揭晓。今年秋季的法国市场上,也将有524种新书面世,其中法语书336种,首版新书有82种。虽然今年的新书数量与去年相比减少了30种,但扎堆出书仍让书商不堪重负。这已成为法国书业人士越来越关注的一个话题。

根据法国TheLocal.fr网站的报道,斯特拉斯堡的克雷白书店储存了450种角逐文学奖出版的新书。

法国Plon出版社编辑部主任格雷戈里·贝尔蒂尔(Gregory Berthier)表示,从经济上看,一下子出这么多新书是很疯狂的。该社已将推荐图书减至4种。评论家表示,这对法国零售市场和消费者来说是一个沉重的负担。一位书商表示,这么短的时间和有限空间里,我们很难为喜欢的所有书背书。

2012年,一位独立出版人将此集中出书的现象描述为“集体自杀”。许多业内人士认为,秋季文学书扎堆意味着许多书都被大牌的光辉遮挡了。书店里也是图书泛滥,书商只有3周时间挑选喜欢的图书,为即将到来的圣诞季做推介。

法国书商协会主席兼独立书店“像一个罗马人”(Comme un Roman)店主泽维尔·莫尼(Xavier Moni)表示,即使出版社减少了出书品种,但还是有这么多书同时上市,只减少30种对改变现状不起什么作用。仅伽利玛就有20多种新书出炉。“我们书店不能退货,库存成本很高,所以要谨慎考虑进货数量。”

文学代理商皮埃尔·阿斯泰尔(Pierre Astier)表示,大多数国家有春、秋2个文学季,而法国文学季只有秋季,虽然1月和3月图书销售得都不错。如果秋季图书能提前6个月发预告,而且把一些奖项移到春季,会对图书销售有帮助。他还注意到一个现象,发展中国家的独立社从法国购买更多图书版权,而跨国公司不愿冒太多风险。

秋季对法国出版业来说举足轻重。据市场调查公司GfK的数据显示,法国书商销售的文学书市场占比可达45%,而在文学季的比例更是高达61%。

但是,现在秋季新书的销售情形却远不如以前。2018年的554种新书实现销售4800万欧元,比2012年减少了32%。

法国出版商协会经济事务官凯伦·波利蒂斯-波博利尔(Karen Politis-Boublil)表示,2018年法国新书品种数减少5%,重印数增长8%,因为出版商降低了印数。莫尼表示希望出版商与书商更加密切地合作,相互理解彼此的职业。

2019上半年美大众出版商喜忧参半

企鵝兰登今年上半年营业收入同比增长11.3%,利润增长33%,税前利润从去年上半年的1.71亿美元增至2.27亿欧元。销售收入从14.8亿欧元增至16.5亿欧元。

多起并购和数百畅销书拉动了业绩增长。企鵝兰登收购了3家公司,包括伦敦的Little Tiger Group、西班牙语出版社Salamandra和加泰罗尼亚语出版社La Campana Llibres,后两家公司都位于巴塞罗那。此外,企鵝兰登今年5月还收购了Sourcebooks公司45%的股份。米歇尔·奥巴马(Michelle Obama)的《成为》(Becoming)销售280万册,迪莉娅·欧文斯(Delia Owens)的《小龙虾唱歌的地方》(Where the Crawdads Sing)卖出200万册。此外,有声书业务和发行业务也为上半年增色不少。

西蒙及舒斯特上半年收入增长4.1%,利润增长6.3%。纸质书和数字有声书的增长带动该社上半年的良好表现。该社CEO凯洛琳·雷迪(Carolyn Reidy)表示,数字有声书的增速虽然没有近年来那么高,但是有声书仍是重要的增长板块。今年第2季度,西蒙及舒斯特的电子书销售实现增长,多部作品的贡献要比电子书市场回升更大。畅销书仍表现不错,但西蒙及舒斯特面临的问题和整个行业一样,就是如何推动非重点新书的销售。

哈珀·柯林斯上半年收入下滑5.4%,利润减少14.1%。今年第2季度由于没有去年同期“指环王”2800万美元版权收入的进账,而出现下滑。马克·曼森(Mark Manson)的《一切都被搞砸了》(Everything Is F*cked)和戴维·威廉姆斯(David Walliams)的《世界上最糟糕的老师》(The World's Worst Teachers)等畅销书弥补了一些损失。有声书销售的增长填补了电子书下滑的部分损失。

对阿歇特图书集团来说,虽然其母公司拉加戴尔出版集团销售收入增长4.4%,但阿歇特美国地区的收入却下滑1.5%,这是因为2018年上半年该集团有《总统去哪儿了》(The President Is Missing)领衔的豪华书单。阿歇特的数字有声书销售稳步发展。阿歇特CEO米歇尔·佩奇(Michael Pietsch)表示,虽然收入下滑,但该集团在畅销书拉动下,盈利实现增长,如艾琳·希尔德布兰德(Elin Hilderbrand)的《1969年的夏天》(The Summer of '69),还有已出版图书让·辛西罗(Jen Sincero)的《成为大牛》(You Are a Badass)。

霍顿·米夫林·哈考特上半年销售收入增长710万美元,(9.7%),主要来自向网飞公司(Netflix)售出《神偷卡门》(Carmen Sandiego)的770万美元的版权收入,纸质书则因去年有《电压力锅》(Instant Pot)和《30个菜单》(The Whole 30)畅销而今年出现下滑。(陆云/编译)

拍卖公告

天津羲和今古斋第三十八期大众收藏拍卖会将于2019年9月21日~22日举行。

涵盖明清古籍善本,钞本,碑帖,名家书画。共计1458件拍品。

预展时间:

2019年9月19日~20日9:30~16:30

拍卖时间:

2019年9月21日~22日(星期六、日)9:00始

拍卖地点:

天津市和平区烟台道15号

网上预展:www.kongfz.com

电话:(022)23396387