阅读

数字阅读时代，变变变！

□ 陈 静

白晓峰是北京一所高校中文系的老师，也是个名符其实的“书虫”。他不无戏谑地说：“15年前我刚上大学就买了个应急灯，晚上11点宿舍断电以后还可以看1个多小时的书。前两天我给自己买了个手机防摔指套，现在临睡前改成了用手机看书，有时候看着看着就睡着了，手机砸在脸上很痛的！”

这样的变化，其实正是传统读者向数字读者转型的写照。第12次全国国民阅读调查结果显示，2014年，我国国民数字化阅读方式的接触率已经达到58.1%，超过了传统介质的书籍报刊阅读。传统的“厕上马上枕上”的阅读方式已被手机上、平板上、电子书上所取代。

这一场华丽的数字转身，让阅读这一古老而传统的行为发生了怎样的变化？和白晓峰一样的读者们已经将数字设备“武装到牙齿”，这又将对整个产业带来什么样的影响？

心甘情愿的付费阅读

移动阅读带来的最大变化是读者开始习惯于为内容付费

数字阅读并不新鲜，但让业界充满动力的是移动互联网的“入局”。阿里文学总编辑周运告诉记者：“数字阅读正在产生明显的变革趋势，传统阅读往移动端转移已不可逆转。”

和PC阅读相比，移动阅读带来的最大变化是读者开始习惯于为内容付费。上海大学中国艺术产业研究院执行院长吴信训表示：“移动阅读付费市场兴起的态势，建立在两个基本的条件之上：其一是移动阅读终端的普及；其二是移动支付的便捷和安全保障。”

白晓峰同样对这种变化深有体会。“拿网络小说来说，虽然在PC时代就有反盗版的机制，但依然很容易搜索到盗文网站，它们会把整章内容拷贝成图片挂在网上，但在手机端，看盗文既不方便又费流量，一章8分钱，付起来也很方便，不如直接看正版。”来自第三方的数据同样印证了这种变化，市场研究机构易观智库发布的调查报告显示，2014年，我国移动阅读市场收入规模达到88.4亿元，增幅高达41.4%。

读者消费习惯的建立，也让传统图书电商平台开始发力纸质图书的“电子化”。当当今年一季度财报显示，当当实现总交易额39亿元，同比增长37%，净亏损6020万元，而2014年同期净利润则为200万元，亏损的重要原因就是在数字阅读上投入重金，来自当当方面的数据称，当当电子书一季度用户活跃同比增长700%，书籍下载册数增加20倍。亚马逊同样表示，在2014年，亚马逊中国的Kindle书店电子书下载量，已是2013年的3倍。“类型小说和流行文学，现在基本都能在几大平台的付费电子书中找到，只是研究著作电子化的速度还比较慢。”白晓峰给记者展示了自己手机上标记为阅读的文件夹，里面既有亚马逊Kindle客户端，也有京东电子书和豆瓣阅读。“我算了一下，今年一共在几个平台上买了23本书，最便宜的一分钱，最贵的29.9元。”

读者身份的转变，也让新的阅读方式开始“冒尖”。左志坚在这个夏天刚把自己的社交阅读平台“拇指阅读”卖给京东，这个应用可以根据读者朋友们的喜好自动推荐图书。“未来的方向就是‘阅读+社交’，接下来你看将要上线的微信阅读，包括Kindle都会强化社交的功能，这也是‘拇指阅读’在走的路。”阅文集团CEO吴文辉也告诉记者，“社交化阅读是全民阅读非常重要的部分，每个人都会希望知道朋友们在看什么书，平台需要研究的是怎样将这些内容分享给用户的朋友，我们未来会和微信合作，利用微信的社交关系链来推进在微信读书的产品”。

无门槛的精准写作

网络作家对数据是非常敏感的，每天都能收到自己上一章更新的数据，根据这些就知道自己的创作方向到底对不对路

2014年的中国作家版税收入排行榜上，排名前五的都是网络作家：唐家三少、辰东、天蚕土豆、耳根、梦入神机。其中排名第一的唐家三少版税收入达5000万元，天蚕土豆只有26岁，他们当中没有一个是从传统作者转型而来。

唐家三少是电视编导出身、当年明月是海关公务员，蝴蝶蓝卖茶叶，国内畅销悬疑小说家求无欲则是送水工人出身，在手机上完成了几十万字的创作，阅读方式的改变，带来了创作者队伍近乎无门槛的扩大。

而让这些非传统作家们赚得“盆满钵满”的根本原因，依然来自于数字阅读方式带来的用户扩容，特别是移动互联网大大增加了三四线城市和18-35岁年龄段以外的人群数量，这就直接带来了市场的扩大和阅读需求的多元化。阅读不再“曲高和寡”，数量足够、类型多元的用户正是阅读从“小众”走向“大众”的前提。

除此之外，通过手机QQ和微信微博这样的社交软件，再加上未来跨APP的数据打通，像百度、腾讯、阿里巴巴这样的数字阅读服务商就有可能通过数据挖掘来掌握尽可能多的用户特征：比如年龄、地区、消费习惯乃至行为偏好。对于创作者来讲，能够由此更清晰地知道自己针对的用户群究竟是些什么人，判断他们对作品类型和内容的爱好倾向，从而实现更加“投其所好”的精准写作。网络作家猫腻就告诉记者：“网络作家对数据是非常敏感的，每天都能收到自己上一章更新的数据，多少人购买，多少人投了月票，多少人打赏了你，根据这些，你就知道自己的创作方向到底对不对路。”

一旦基于移动阅读的实时反馈和数据挖掘机制建立起来，甚至有可能改变传统文学的创作形式。《三体》作者刘慈欣就曾表示，科幻小说是类型文学、大众文学，创作者必须赢得大家的共鸣，自己最看重的就是读者的反映。

不过，在阅读领域里应用大数据技术，还需要跨过成本门槛。中信出版社副总编辑卢俊坦言：“数据对于出版商非常重要，但大数据的利用大多数出版社还处于初级阶段，单个图书品种去建立数据模型，演算成本太高，所以只能做类型分析。”

此外，业内也有人担忧，过于“精准”的写作，会让创作完全臣服于市场需求，带来作品类型的单一化和过于通俗化。吴文辉表示，阅文集团主办的网络原创文学现实主义题材征文大赛已经启动，“数字阅读需要扩充品类，随着网络成为阅读的主战场，需要平台大刀阔斧的拓展网络文学以外的内容”。中国知网大众知识服务公司总经理刘艳军则表示，随着读者的进一步成熟，必然带来阅读需求的细化，这种细化并不是坏事。“重要的是数字出版的服务商能够瞄准读者个性化的需求，让读者在有限时间内能高效率按需选择阅读内容。”

写而优则互动的金矿

随着读者与作者间互动关系的变化，作者成为“明星”，甚至有可能由此带来创作者身份的多元化

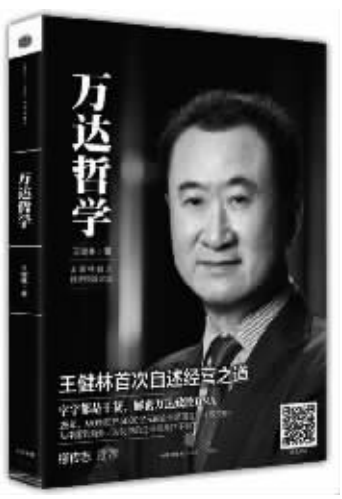
花千骨、盗墓笔记、无心法师……2015年暑期的人气影视剧，几乎都脱胎于网络文学作品。以小说为核心，读者为其衍生品“买单”，包括了游戏、动漫、影视整条产业链。数字读者们甚至撑起了千亿级市场的想象。

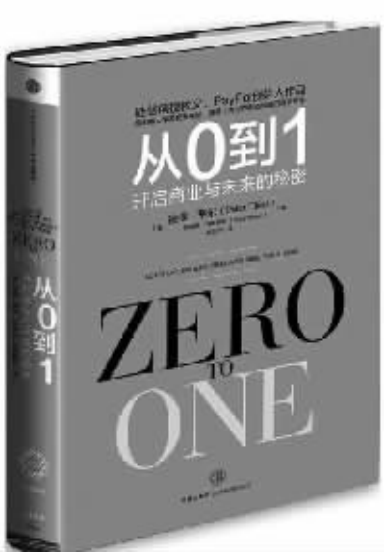
网络作家风凌天下的故事正是数字读者和数字创作者之间新兴互动关系的写照，这种新兴的互动关系，已经成为一座巨大的“金矿”。有报告显示，如果他的作品改编成手游，以其影响力能为手游节省近500万元的营销费用，并带来2.5亿元的用户付费价值。这个庞大的数字如何推算出来？市场研究机构艾瑞调查显示，风凌天下的读者，25岁以下占比71.6%，游戏是他们最喜欢的线上娱乐活动，其中手游用户占比56.7%。以《凌天传说》为例，97.3%的用户玩该手游为支持风凌天下，其中八成用户进行了手游付费。而在这个过程中，风凌天下通过社交和连载推荐的方式来推送手游信息。

新的互动机制的出现，让文学在内容生产上的能力开始通过市场得到效率最大化的配置，也让互联网巨头们开始将阅读视为自己生态链布局的重要一环。腾讯成立了创世中文网，收购了盛大文学，成立阅文集团；百度收购了纵横中文网，成立百度文学；阿里巴巴整合了书旗小说、UC书城与阿里文学共同构成移动事业群移动阅读的主要部分，其目标都是塑造网络阅读的明星IP（版权内容），并向产业链下游的游戏、影视、动漫等延伸。周运就向记者透露，未来阿里文学会把优质作品优先推荐到九游、阿里影业等合作公司获取版权衍生机会。

读者与作者间互动关系的变化，作者成为“明星”，甚至有可能由此带来创作者身份的多元化。随着渠道的打通和共同开发渐成风气，创作者们就可以承担更多的角色：影视编剧、游戏策划、动漫剧本……这种“写而优则编”的转换在国际上并非没有先例。拿知名幻想小说作家尼尔·盖曼来说，在2002到2004年三获雨果奖后，他顺理成章地成为好莱坞主流编剧，不但将自己的作品诸如《星尘》等搬上大银幕，还编剧了《DOCTOR WHO》的第六季和第七季，以及《鬼妈妈》《贝奥武夫》等电影。有业内人士告诉记者：“目前国内已经有多家公司开始找网络作家作人物设定、策划乃至剧本，应该很快就会看到相关产品面世。”

荐书





（8月经管类图书推荐。由开卷公司提供）

书评

读《没有银行的世界》——

假如没有银行生活将会怎样

□ 柏 亮

我坐在银行营业厅，午饭后的困顿让我有点犯迷糊。还要等待11人才轮得上我。虽然困，但我还是留意听广播通知，生怕错过了。但后来我发现还是错过了。我不能确定到底是我没听见，还是压根儿就叫错号了。营业厅的服务人员也无法确认，他无法解释，给了我一个新的号码重新排队。

此时，我的书包里放着一本《没有银行的世界》，这到底是一种追求，还是讽刺？

我只是要一张银行的对账单，证明我的银行卡有正常的流水，以便在办签证的时候向签证官说明我是个正常人，在中国有收入，不会滞留国外云云。

于是我跟很多人一样，希望从银行的世界中消失，平移到没有银行的世界。

以下是当前银行不受“待见”的原因：

1．服务效率低下。在此之前，为了完成一笔资金往来，我竟然需要三番五次地来到营业厅，填写不同的表格、提升手机银行转账额度（为此还给我办了另一个小设备用于发送手机银行转账密码）。我的一位同事为了一笔转账在银行填了三张不同的单子，均被告知无效，而我用其中一张单子，办成了一笔同样的业务。

2．业务种类单一。这就不用多说了，数数在你的工作和生活中需要多少张银行卡和相关的单据，他们的用途分别是什么。

3．客户，尤其是个人客户，在银行面前权利太小了，小到经常被“欺负”而无处伸张。这种“欺负”很多时候并不来自于银行工作人员的态度，而是来自于那些不经意的流程和条款。

4．互联网金融的兴起，让很多人都不再看好银行的未来，我相信，其中有很多主观的愿望。

为什么会这样？这本书的作者西蒙·迪克森是这样归纳的：它（银行）拥有你的钱，花你的钱，创造你的钱。

西蒙用极有煽动力的语言来归纳银行这种“强中心化”的金融业，因为他有极强的热情推广他认为面向未来的金融业，尤其是众筹。

前几天参加一个学术研讨会，一位专家试图撰写一份报告，描述未来金融业的结构。众筹是被认真对待的业态之一，还有P2P、大数据征信、网络银行、互联网证券，以及从不同逻辑上预测的种种新东西。

这个问题带动我去想象：未来的金融首先基于未来人们的需求，未来的需求来自于未来的生活。今天满足的，将来未必满足；今天的高效率，未来可能是慢吞吞。

比如小微企业信贷，现在对于大多数小微企业而言，能贷到款是第一位的需求，很多P2P借贷平台快速崛起，就是填补了这样的空白。但是再过一两年，可能他们的需求不是借到钱，而是马上借到钱，并且利率还要下降。

比如现在30岁以上的大多数人群，理财的目标还是基于“储蓄”，就是让资产变大。但是85后、90后及更年轻的人群，可能是以消费为核心的，理财的目标是更多、更快、更爽的消费。于是金融服务需要更加高效、碎片化、智能化。

比如现在的金融是以实际生活中的物质需求为基石的，但是未来虚拟生活可能成为人生的重要部分，那么虚拟生活中（如游戏）是否需要金融服务呢，为你的虚拟人格上保险、虚拟设备做融资租赁，是否也是一种刚性需求？

未来的金融业是什么，怎么定义，“互联网金融”能代表未来吗？

常常有人问，互联网金融到底是什么？

有人说，互联网金融的本质是互联网；有人说互联网金融的本质还是金融；有人说，既是互联网，也是金融。然后就辩论起来。

我想，金融要解决的核心问题，还是满足资源在时间和空间上的配置，让我们能够更加灵活地管理我们的时间，只是现在它依然是以资金为载体的。

过去，为了完成这种配置，人们设计了种种模式——银行、保险、证券、风险投资，等等。现在，又出现了众筹、P2P借贷、数字货币，等等。

所谓互联网金融，只是用互联网的技术和社会组织方式，去完成金融的功能，至于它是什么业态，都有可能。它是金融的新时代，也是我们生活的新时代，它不只是新增了某个业务板块或商业类型。

至于未来，有没有银行，不是我们关心的，我们关心的是，不管有没有银行，我们的生活会变成什么样？好吧，说小一点，金融会变成什么样？

张开双臂、迈开脚步，不要指望平移到另一个世界，要一步一步踩过去。这本书是这段路程中的一张广告牌。看一看，不要停。

社址：北京市西城区白纸坊东街2号 读者服务窗：dzzs@ced.com.cn 010-58393509 查号台：58392088 邮编：100054 传真：58392840 定价：每月24.75元 每份：1.00元 广告许可证：京西工商广字第8166号 广告部：58392178 发行部：58393115 昨日（北京）开印时间：3:30 印完时间：4:30 本报印刷厂印刷