

上海书展如期举行 全员实名预约售票 作家餐桌邀您参与



线下防控线上相动

本届书展制定了严密的防控措施,专设卫生组统筹疫情防控及应急处置工作;结合场馆面积合理设置读者入场人次,调控现场参观人流,降低人员密度;所有票证采取实名预约制,做到可查询、可追踪,确保观众信息动态监测;缩小现场图书展存空间,加大读者活动空间,提升体验度;观展读者须出示身份证件和绿色健康码,检测体温、佩戴口罩入场。

本届书展夜场依旧,读者凭书展门票可享受嘉里中心两小时免费停车。

“上海书展·阅读的力量”线上平台将于2020上海书展开幕前夕全新亮相。澎湃新闻、东方网、学习强国上海学习平台、新华一城等众多新媒体和网络文化平台,将共同组成“上海书展线上朋友圈”,深度整合线上线下阅读资源,实现线下活动线上直播,同时,同步策划举办内容丰富、形式新颖的线上阅读活动。

2020上海书展暨“书香中国”上海周将于8月12至18日如期举办。今年的上海书展有两个“关键词”:安全、出彩。既要确保疫情防控有力有效,活动举办安全有序,也要引领阅读文化风尚,带动产业经营复苏,让市民读者安全感十足、获得感满满、幸福感充盈。为此,主会场上海展览中心的展场面积首次扩展到2.6万平方米,比往届增加10.8%,分散人流,提升现场观众的安全感、舒适度。本届书展现场不再出售实体票。

作家请你一起吃饭

上海国际文学周的十周年在线特别活动针对外国文学和科幻文学爱好者,将邀请郑体武、袁筱一、毛尖、严锋等作家、学者开展7场对谈活动并录制视频,书展期间会在多个网络平台同步播出。

“作家餐桌计划”,精选7家有历史、有文化、有故事的餐厅,邀请作家畅谈生活美学、推荐个性书单。这个新创的活动,代表着今年书展一个新的着眼点:阅读是一项生活内容,同时又与其他生活内容相互融合,人们通过阅读追求高品质生活、让生活更美好。

张维为、何建明、褚君浩、张平、李敬泽、韦力、张文宏、杨红樱、沈石溪、马伯庸、张嘉佳、大冰等读者熟悉的作家、学者,以及新晋的人气网络文学作家,如B站上“最火的讲法律的老师”罗翔(《刑法学讲义》)、起点网文大神“爱潜水的乌贼”(《诡秘之主》),都将带着他们的新书、热门书现身书展主会场和线上线下分会场。

深入社区涉足商圈

“促进全民阅读、建设书香社会”是上海书展最重要的使命和定位。今年书展将继续携手各方,以“同一主题、固定场所、展销结合”模式,把高品质图书和阅读活动送到更多市民身边。

今年,黄浦区持续优化“书香思南、人文中轴”品牌建设;静安区继续举办“静安理想书房”和“悦读静安”——静安读书周系列活动;长宁区聚焦“上海文化地标故事”“上海弄堂文化”等主题,推出20余场阅读活动;闵行区发挥社区文化中心力量,组织了近50场阅读文化活动;金山区启动“书香上海”之“文进万家·书香金山”阅读服务项目,把读书会和流动书展送到基层社区;青浦区以“清阅朴读”、薄荷农家书屋等阅读文化品牌为核心,开展约30场阅读活动。

本届书展将对接全市约10个商圈和20个社区,力推上海书展“进商圈”“进社区”,助推实体书业及周边产品的经营复苏。

本报记者 徐翌晟



■ 今年书展夜场依旧
记者 郭新洋 摄

马上评

每年夏天最热的那几天,上海最“热”的文化事件莫过于上海书展了,等候入场的读者队伍能够一直排到街角,蜿蜒成为夏日难忘的彩虹。今年,将开启“防疫”模式,“彩虹”将化作“云”上的点点细雨,润物细无声。

□ 徐翌晟

据了解,虽然书展的门口将不再出售实体票,但是读者购票的渠道将十分畅通,分布在各个新华书店的购票点依然存在,方便不太熟悉网络操作的部分人群。书展主会场上海展览中心门口将根据当时在馆内的实际人数而有限开放出售现场电子票,这也意味着,没有事先计划、临时起意去逛书展将有可能导致被书展拒之门外。

不过不用着急,今年书展与社区的结合将更紧密,全市约10家商圈和20个社区,力推上海书展“进商圈”“进社区”,在离家不远的实体书店和大型商厦里,就可能和上海书展不期而遇。

“上海书展”联合网络文化平台和社群、电商平台,积极探索在线阅读、在线荐书、直播带货、出圈引流等线上模式,实战效果超出预期,传统出版成功“出圈”。

今年的上海书展很特别,书香将不仅仅弥漫在展场里,城市街边的书店,大厦里的餐厅,都将成为策源地。

非常书香

未来三年不考虑盈利 陈林:字节跳动做教育最大优势是战略决心



陈林在演讲中

做教育 不是为了流量变现

作为2012年就加入字节跳动的核心员工,陈林是从公司内部一步步成长起来的管理者,曾先后担任多款旗舰产品的产品经理。2018年11月,陈林出任今日头条CEO一职。

陈林在演讲中透露,自己出身于教师家庭,同时也是“教育改变命运”的受益者,教育对自己有很特殊的意义。2019年,他决定推出所有其他工作,“all in”教育业务。

字节跳动一直对教育领域保持着浓厚的兴趣。过去几年,字节跳动持续在教育领域进行探索,包括领投美国高等教育创新公司Minerva,陆续推出一对一外教产品

GoGoKid、启蒙AI课产品瓜瓜龙、中小学在线辅导教育产品清北网校等。

此前,有分析认为,教育业务是字节跳动流量变现逻辑下的产物。陈林非常不认可这个观点。他表示,教育业务目前一直在亏钱,但公司仍然持续大力度投入,暂时不考虑盈利。如果做教育是为了流量变现,他的第一选择会是关掉教育部门。

教育业务 有很大创新空间

在陈林看来,教育业务还有很大创新空间,也只有创新才能带来新的增量和改变。例如,外界普遍看衰在线一对一模式,认为成本高,天花板低,业务难做大。陈林却

表示,GoGoKid正在做一些降低成本的技术尝试和创新,如果最后可以实现,市场会被颠覆掉。“虽然很多设想还在验证阶段,但我们相信,这个业务模式有非常大的空间和未来。”

字节跳动创始人兼CEO张一鸣也表达过类似的观点。“我其实不焦虑,有耐心。”张一鸣在字节跳动8周年公开信中说:“教育业务必须有更根本的创新,当然前提是我们有更深刻的认知。在新的领域大胆的尝试,是始终创业的重要标志。”

今年以来,字节跳动的教育业务明显提速。疫情期间,清北网校帮助武汉教育云“空中课堂”平台,为武汉市90万个中小学生的网络教学提供技术支持。3月,瓜瓜龙英语正式上线,主打2-8岁小朋友的英语启蒙AI录播课,并拿下热门综艺《乘风破浪的姐姐》的赞助商身份。

同期,字节跳动也在大规模招聘教育领域的人才。今年年初,陈林曾表示,字节跳动教育业务今年将会招聘超过一万人。据知情人士透露,目前字节跳动教育业务的探索横跨pre-k、k12、成人教育多年龄段,产品矩阵丰富,涵盖多学科、多种课程形式。

在演讲的最后,陈林提到,做教育是一件很难的事。但他同时也表达了长期投入教育行业的决心,“我们在爬一座很高的山,关于爬

山,我相信会有一些窍门,但断没有任何捷径。我不知道要爬多久。但等我们爬上去以后,山顶一定会有最好的风景。”

(文/刘畅)

▼陈林在今日头条的推文

陈林陈林 03月13日 · 字节跳动高级副总裁
“为什么要教育?”
这是去年年中投身新业务后,我被问及最多的一个问题。一鸣在8周年的全员信里给了他的一个答案,我也想说说自己的想法。母亲和我的两个舅舅都是老师,所以对教育有不言而喻的亲切。再者,我是被教育改变命运的活生生的例子。奶奶常说,多亏陈林读书读得好,才考上大学到了北京。一方面,我看到从事教育的亲人,成就了很多有梦想的孩子,另一方面,教育也成就了我自己。所以,在有机会为母亲和舅舅们从事了一辈子的事业做一点创新的事情时,我义无反顾地投入了进来。虽有一腔热情,但做好教育不容易,在教育上创新更难。我们不仅要教会学生知识,还要培养学生的学习习惯;不仅要激发他们学习的兴趣,还要提高他们学习的效率;不仅要教好学生课内的知识,也要开拓他们的视野,懂得做人的道理。此外,除了要招聘到最优秀的老师,还要在产品和技术上实现突破。在软件和硬件的结合上取得突破。我心目中的教育产品,它必须足够优秀,而且触手可得。所以,为什么要教育?我想我们的愿景,“创新教育,成就每一个人”,是我心中的答案。现在,清北网校和GoGoKid,这两个产品已经开始提供服务,希望大家多提意见。对了,字节跳动教育业务正在持续招人,我们预计今年教育团队会招聘超过一万人。如果你对突破创新、全球化、软硬件一体的教育事业有兴趣,就来加入我们,我们一起go bigger, be better!

“未来三年,我们每一年都是巨额的投入,甚至到第三年,我们都没有盈利预期。”2020年7月16日,字节跳动高级副总裁、教育业务负责人陈林在一场演讲上,首次完整阐释了字节跳动教育业务的理念、使命、优势和规划。

在演讲中,陈林表示字节跳动教育业务的使命是“创新教育,成就每一个人”。他认为,目前教育行业在社会、学校、家庭三个层面都有可改进之处:社会层面,优质教育资源分配不均;学校教育层面,老师陷入大量重复机械性工作;家庭教育中,家长缺少专业的工具甚至知识。而目前科技要素的变化,带来了改变这些问题的可能性。

陈林还特别强调,字节做教育的最大优势并非技术、产品、流量,而是战略决心和组织文化,“我们会持续大力度、大投入、长期不间断地在教育领域进行创新。”