

# 编辑的跨界探索

◎刘丽婷

摘要：在网络技术和通信技术的高速发展态势下，互联网的基础设施越来越完善，这也引发了出版业的发展与改革。在新时代的冲击之下，出版业的出版形态、运营模式、服务方向不断涌现出新的特征，出版业已然进入一场颠覆性的产业革命。面对新的市场特征和新时代的社会发展需求，出版人必须顺势而为，抓住机遇，打破传统的行业常规，努力寻求新的跨界发展、融合发展之道，让出版业在新时代的考验中继续保持良好的发展态势，走得又快又好。

关键词：出版 编辑 跨界探索 融合

20世纪，编辑出版行业因其职业的美誉度、专业性吸引了众多有志青年，聚集了大批的核心骨干。但是，进入21世纪以来，社会的文化生态和生活方式发生了巨大的变化，新媒体、自媒体的发展极大的冲击了传统媒体，出版业也成了“风光不再”的行业。任何行业想要更好地发展，都需要顺应时代的变化，从新兴的事物中寻找新的机会，对于出版业来说也是如此。只有在新的时代背景下，积极地进行行业的有效重构，寻求转型和创新，才能重振出版业。

## 一、编辑出版工作的现状

在网络时代的飞速发展潮流之下，传统编辑出版工作面临的压力与挑战主要表现在以下三个方面：

### （一）需求量降低

大数据时代下，智能设备已经全面普及，人们对传统图书的需求量明显降低。第一，社会的飞速发展使人们的生活节奏不自觉地加快，同时也增加了人们的生活压力。这使得人们没有足够的时间进行传统图书的阅读，同时也因为互联网软件的丰富与不断更新，使得人们阅读纸质图书的兴趣降低。第二，智能设备在快速检索上具备纸质图书无法超越的优越性，使得越来越多的年轻人深感传统阅读方式太过低效，无法在同样的时间内获取更多的知识。第三，在新兴科技时代中成长起来的年轻人，更习惯使用智能电子设备来完成学习、工作和生活等各种活动，并没有阅读传统书籍的意识和习惯。第四，新兴事物接连持续的涌现分散了人们的专注力，极大地降低了人们阅读纸质图书的有效时长。

### （二）替代品增多

功能完善的智能设备催生出很多传统

纸质图书的替代品，对传统出版行业造成了严重的冲击。第一，同样的书籍有了更多的阅读渠道和载体。除了专门用于阅读的电子书之外，人们常用的智能手机、平板电脑、电子墨水屏阅读器等设备都普遍具有电子书的阅读功能。这些智能设备既比传统的书本便于携带，又兼具勾画、标注、摘抄等多元化的笔记功能，能满足人们不同形式和场景的阅读要求。近年来，人们更倾向于使用这些新兴的电子智能设备进行阅读。第二，书籍的阅读形式日趋多样化。过去，人们习惯于逐字逐句通过眼睛看的方式进行阅读，如今，听书、看书籍拆解视频等多种更省时省力的阅读方式层出不穷。人们越来越喜欢通过更容易、更便捷的方式学习和获取新知识。

### （三）时效性要求提高

在传统图书出版盛行的年代，人们几乎对内容的时效性没有太高的要求。如今，时代在飞速发展，人们的工作、学习和生活的节奏都在不断加快，人们有了快速了解新知识、快速探索新领域的迫切需求，因而对书籍内容的时效性提出了极高的要求。但是，由于传统出版业的特点，出版的工作流程比较复杂烦琐，内容转化的速度也相对更慢，人们试图通过传统图书获取想要的信息所等待和耗费的时间会更长。因此，传统出版行业无法满足现代人对内容时效性的要求，这无形中加重了传统出版业的困境和危机。

## 二、出版编辑的跨界探索

就目前的现状而言，传统出版必须深入多个领域进行探索，加强与多个行业、多个领域的合作，为出版行业注入新的血液，找到新的出路。具体说来，可以从以下几个方面进行尝试：

### （一）选题的跨界探索

社会的持续进步给很多行业带来了巨大的改变，但是对于传统出版业来说，万变不离其宗的是内容的优质性，即我们常说的“内容为王”。只有真正优质的内容，才能支撑图书出版行业的可持续发展。只有真正做好内容，才能得到读者的支持与认可，为图书出版行业赢得更多的口碑和尊重。但是，好的内容不等于死板的内容，编辑要通过跨界探索增加内容的丰富性和时代性，以便满足更多读者的阅读需求，吸引更多读者的阅读兴趣。

举例来说，如今的娱乐业、餐饮业等行业都呈现出良好的发展态势，编辑便可以从这些行业中寻求新的突破口。与娱乐业、餐饮业有关的图书选题比比皆是，例如娱乐业的发展催生出许多社会性的话题，有女性话题、职场话题、婚恋话题，编辑便可以通过这些热点话题来进行图书选题的分析和挖掘。再如，餐饮业的多元化发展改变了人们对生活的要求和态度，进而会引发人们对健康、精致生活方式的需求，编辑业可以以此为契机，筛选一些与提升生活品质、改善身体素质有关的选题。

此外，编辑还需要充分利用各种便利的互联网工具来进行选题的确立：首先，利用互联网工具对读者的阅读习惯进行大数据采集和分析，通过大数据了解读者的阅读偏好，准确把握读者对阅读内容的需求，同时了解读者在开本大小、章节和内容长度、书本印装质量等方面的喜好。通过这些信息获得选题内容、用户体验、营销方向上的启发。此外，编辑还需要灵活使用互联网工具以构建与读者的有效互动通道，比如开展读者参与的“线上互动选题会”，听取读者对于书本选题的建议；

再如,通过网络投票的形式广泛吸引更多读者的参与,以获取更全面的读者需求数据,从而对选题进行更精准的定位。除此之外,在图书出版之后,还需要通过多渠道搜集读者的反馈意见,以便更好地优化编辑出版的工作流程和工作模式,更好地满足读者的阅读需求。

### (二) 运营方式的跨界探索

不同的时代,图书营销的方式也会有差异,这就需要编辑转变运营思维,拓展营销途径,优化运营方式。有别于过去的销售形式,现代社会越来越需要编辑具备“全民营销”的意识,这就需要传统的图书编辑能够清楚地认清形势,快速应对新的转变和挑战。

首先,编辑要进行角色转变。第一是意识上的转变,有别于过去编辑工作只需要进行策划、组稿、校对,新的市场要求编辑具备产品意识和互联网思维,在策划选题时既要立足于读者的需求,又要懂得如何分析和利用市场,要让身份由传统的编辑转化为产品经理人;第二是工作内容上的转变,编辑除了要负责策划、组稿、校对之外,还要对文字进行多维度的处理,对图书产品的运营、维护与迭代负责。

其次,编辑要学会通过跨界合作与借力来扩大图书的营销渠道。第一,合理应用互联网提供的资源,拓展营销的渠道。建立自媒体平台,如微信公众号、微博、豆瓣小组等。要打破传统出版社与读者之间的隔绝状态,通过自媒体平台展示自有图书,还可以通过知识付费、团购书籍、广告等形式增加图书的曝光率,提高营收效果。同时,编辑还可以尝试用多元化的形式对自有图书进行推广,比如音频阅读、视频阅读等。第二,加强与电商、社群的合作。电商的销售额在图书市场销售额中占比越来越高,传统出版业必须充分利用这一市场特点,加强与电商的合作,比如,一些曝光率高的直播间、用户粘度高的社群等。只有通过积极合作的方式才能拓展书籍的销售渠道。

此外,编辑还可以采取跨行业联合的方式,寻求更多的展示、销售机会。比如编辑可以邀请公众人物或行业专家对图书进行推荐,这些人不仅具有很强的影响力

还自带流量,具有极强的话题传播优势,可以极大地提高图书的影响力。在此过程中,需要注意合作者与图书的关联性。再如,可以考虑与博物馆联合销售。博物馆展览的文物、艺术品都具有极强的历史和文化意义,深挖其背后的内涵,与博物馆进行内容和销售渠道的合作,可以帮助人们更好地了解陈列品及其背后的文化底蕴,进而促进图书销量的提升。

### (三) 业务能力的跨界探索

在新媒体时代的巨大冲击和严峻挑战之下,加强传统编辑的综合协同能力,是促进传统出版编辑转型、改善传统出版行业现状的必经之路。提高传统图书编辑的业务能力,既要注重编辑的基本功建设,也要立足于时代当下,跨界研究,多方学习,以便能应对新时代对图书编辑的要求。

首先,编辑要加强专业能力建设。一方面,沿用以往的基本手段,提升选题、组稿、校对的能力,比如注重日常工作经验的积累和专业学习。另一方面,通过多种渠道拓展知识面,既要牢牢地掌握专业的出版编辑知识,又要拓展学习如人文、社会、科技、心理等多学科、多领域的知识,努力将自己塑造成复合型的出版人才。此外,编辑还要不断关注行业的发展趋势,熟悉国家的出版政策,紧跟出版行业的发展动向。

其次,要加强新兴技术的学习。新兴的工具对图书编辑的转型和进步有着积极的促进作用。传统图书编辑一定要以包容、开放的心态对待新兴的技术。在具体的工作实践中,可以有意识地培养传统图书编辑运用信息技术的能力,比如,在进行图书编辑时,尝试添加扫二维码获取图片、音频和视频资源,以增加内容阅读的丰富性。同时,出版机构还应当加强对传统图书编辑的技能培训,除了鼓励编辑们进行每年常规的继续教育学习之外,还应该开设专业的培训课程,系统集中地学习和实践出版新知。除此之外,编辑还需要灵活运用互联网工具对信息进行分析和解读,以便出版符合读者喜好的、高质量的作品。

最后,要拓展眼界,进行多元化的跨界尝试。科技的进步为出版行业提供了多种丰富的编辑手段,传统图书编辑除了做

好自己的本职工作之外,还可以进行跨领域的尝试,通过这样的方式去拓展自己的眼界,更加深刻地感知行业的发展动向,从而更精确地瞄准学习和努力的方向。此外,传统图书编辑还可以建立跨领域的交流活动,通过网络、社群、座谈会等形式加强对话与连接,形成更多形式的跨界联合。

## 三、结语

出版业对于文化的传播、跨领域的交流、社会的进步有着重要的意义。对于每一位有理想、有信念的出版人来说,新时代的发展带来的是挑战,更是机遇。只有以开放的心态去接纳新时代的变革,并以积极的态度去主动接触、学习新技术,探索新模式,同时不断加强自身专业能力的建设,才能为出版业创造出更美好的前景。在时代的变革中,出版业必然会不断更新出更适合行业发展的路径,为社会的进步贡献更多的力量。

