

【视点追踪】

什么样的书店能被称为最美书店?相信每位读者心中都有自己的答案。近年来,每年举办一次的“天津市最美(特色)书店”评选活动,已成为市民广泛关注的文化活动,书店有了展示的舞台,读者有了表达的窗口,市民多了阅读、休闲的新选择。

日前,第三届全民阅读大会·年度最美书店揭晓,全国共有53家书店获得“年度最美书店”荣誉,我市的津读书苑和三联韬奋书店天津店获此殊荣。在采访中,两家书店的负责人都对自己理解的最美书店进行诠释:书店之美,美在口碑,美在特色,美在精神。

最美书店,如何展示书之美?

本报记者 孙瑜

◆ 最美书店是文化引领者

津读书苑坐落于西康路上天津出版大厦一层,该座大厦内汇聚了6家出版社。走进书店,只见书店四周的墙壁上,从地面到屋顶之间摆满了各种书籍,虽然书店的面积不是很大,但还是留出很宽敞的空间用于做各种活动。一名正在书店里购书的顾客说,她就居住在附近,每当书店举办签售或者节假日举办活动时,她都积极报名参加,参加活动帮助自己了解了图书背后的一些故事,确实受益匪浅。

三联韬奋书店天津店位于黑牛城道上的中冶和悦汇商业街区,书店分为上下两层,一层主要是图书销售,二层可以举办读书会、讲座等各种活动。门口醒目的招牌、店里的布局和陈列散发着三联书店独有的气质。正在书店挑选图书的一名大学生说,他从这家书店开业就一直关注,而且每隔一段时间,他就到书店里来逛一逛:“我喜欢捧着纸质书籍看书。”这名大学生解释,虽然自己在家也可以实现阅读,但是在书店里读书的感觉更沉浸。

津读书苑是2021年由天津出版传媒集团创办,2022年和2023年曾经获得天津市最美书店称号,2023年还获得优秀公共文化空间案例奖。津读书苑主理人任洁说:“我觉得获得这么多的奖励,也是依托书店所在的天津出版大厦和楼里所有出版社的共同支持。”任洁做过20年的编辑工作,这是她第一次经营书店,她希望将津读书苑打造成带有浓厚编辑和出版特色的一家书店。

任洁解释道,“店面装修得豪华漂亮,成为‘网红’打卡地,有多种其他业态的经营等,我认为这只是初级意义的最美书店,它是最美书店的一种时尚要素。我理解的最美书店应该是承担起一定的社会责任,体现出阅读之美。例如,津读书苑在装修的时候就比较简约,给读者营造出一种朴素的感觉。我们书店中所有的地方都摆放了图书,大约有两万多册,从地面一直到屋顶,摆放的都是真书。”

最美书店中的书籍,不仅是书店的核心要素,也最能体现“最美”两个字。在任洁看来,书店吸引读者到店消费,还应该为读者提供阅读、交流空间。任洁指着书店内专门开辟出来的一块类似舞台的区域说:“如果我们将这块区域摆上桌子收费,产生的经济效益肯定会比现在好,但是我们没有这样做,而将这块地方专门用于举办与阅读书籍、展示书籍等相关的活动。一开始,我们就尝试将书店的这块区域,做成整个出版集团的新书发布大会大厅,提供给读者和编辑面对面交流的一个客厅。”

任洁认为,这样的尝试取得了非常好的结

果,如果将书店的这块区域视为客厅的话,无论你是读者也好,还是编辑或作者也罢,都能在这里近距离沟通,感受到舒适,享受阅读带来的生活之美。

基于这样的创意和出发点,任洁和她的团队每年会举办大约200场活动。开业不到半年,书店就举办了80多场活动。任洁回忆道,当年并不是一天一场,有时一天两场或者三场,如果赶上周六或者周日,举办活动的场次会更多。在任洁和她的团队共同努力下,更多的人知道了津读书苑。

三联韬奋书店面积在800平方米左右,二楼是文化共享空间,可以举办新书的分享、签售和一些与书籍相关的活动。“将退役军人之家融入实体书店里,是我们书店的一个特色。”三联韬奋书店天津店总经理袁兵介绍说,书店是2021年7月开业的,当年的8月1日,退役军人之家在书店里正式挂牌。

袁兵认为:“我理解的最美书店是要突出书店本身的特色,我们把爱生活、读好书、求新知这三件美好的事情汇聚在这里,让冲着‘三联’这个名字来打卡的读者成为我们的老朋友。相对于已经具有90余年历史的生活·读书·新知三联书店,三联韬奋书店天津店还是一株刚刚萌芽的幼苗,而与生俱来的血脉基因,得天独厚的地理位置,不断创新的发展理念,共同赋予这株小苗勃勃生机。”

三联韬奋书店天津店目前经营着来自全国500余家出版社的近6万个图书品种,囊括22个大类、200余个子类。袁兵介绍,天津市河西区引入三联韬奋书店,丰富居民文化生活,助力京津冀文化建设,“这不仅是对三联品牌的信赖和支持,也是双方携手创新发展、提升服务、共同打造天津文化新地标。”

◆ 以书为媒打造文化生态

津读书苑之所以能举办内容丰富的活动,与津读书苑背后强大的资源支持是分不开的。2022年9月开始,天津出版传媒集团启动了“阅读天津”系列口袋书活动,先后出版了《津渡》和《群星》两部系列口袋书。书店创办了品牌活动“津读大讲堂”,请一些著名的作家和学者到书店或是天津名人故居里进行分享。

今年4月,津读书苑与多方合作,在曹禺剧院打造了沉浸式的新书发布会——《曹禺:雷雨旧事》发布会。发布会上,既有演员演出,也有作者分享新书,同时,还有读者上台体验演出环节。以戏剧场域承载传统新书发布活动,将戏剧表演融入其中,带给读者沉浸体验的同时,更有助于读者理解书中内容,产生阅读兴趣。在任洁和她的团队看来,今年4月,是津读书苑开业以来最忙碌的一个月,做了20多

场活动,大部分活动都是走出书店,去了高校、社区和一些有创意的地方。

任洁介绍道,“我们在书店举办的活动,目的是要服务不同人群。例如,在每年七月份,我们给孩子举办暑假研学班,活动邀请出版社的编辑给孩子讲书籍、讲故事、讲写作、讲科学等,周围很多居民将孩子送到书店里来参与活动。再例如,在书店刚开业那一年,恰好赶上中国共产党成立100周年,我们就打算连续几个月做与平津战役纪念馆相关的线下活动,考虑纪念馆距离书店太远,周围的居民都无法去现场,因此,我们就将平津战役发生的一些故事,连同相关的一些文创产品,放到书店里展示。这些活动有助于未成年人提升文化素养。另外,我们还向年轻人做了很多活动,比如有剧本杀、开放麦脱口秀、相声、琵琶和古筝室内演奏等。除此以外,我们还开展了与老年人有关的活动,有手工制作、公益健康讲座等。”

“天津出版传媒集团有12家出版社,其中6家出版社在天津出版大厦里办公,非常集中。我们也经常利用这一优势。例如有一次,一名老太太带着孙子到书店买成语故事的书籍,书店里有十几种成语故事书籍,祖孙难以抉择,于是向店员询问。我们一看所咨询的书是天津人民出版社编辑的,就立即请楼上的编辑下来,给祖孙二人介绍。最后他们买到了心仪的书籍。我们书店‘粉丝’数,在半年多的时间里增长了近一千人。经常有放学的家长带着孩子上这里来买书,因为他们在这可以获得除了书籍之外其他的一些附加服务。”

“我们要发挥自己特有优势,通过‘图书+综合文化’运营模式,突出人文特色,体现天津风格。”袁兵表示,三联韬奋书店天津店不仅刚刚举办了第二届三联·西岸城市文耕节,还不断创新服务理念,为广大退役军人和他们的亲属提供各类阅读服务,举办“红色文化·党建智慧”大讲堂等活动,有很多老兵慕名而来。这里是“大书房”,也是“会客厅”,将“竭诚为读者服务”的三联精神在天津继承发扬。“把爱生活、读好书、求新知这三件美好的事情汇聚在一起,让三联浓厚的人文精神深深扎根在渤海之滨,用书香涵养津沽文脉。”袁兵说。

袁兵自己也是一名退役军人,对军人有一种由衷的敬佩感。在退役军人之家挂牌当天,三联韬奋书店天津店还邀请茅盾文学奖得主、中国文字著作权协会会长、图书《突击重围》的作者柳建伟到书店进行现场签售活动,当时很多读者提前来到书店门口排队等待签售,现场非常火爆。在举办的“红色文化·党建智慧”大讲堂的活动中,书店还请一些开国将帅的后代、红色传承人等到书店讲课。为增强退役军人归属感、幸福感、荣誉感,三联韬奋书店天津店



在建店之初,就积极为广大退役军人提供各种优质服务,搭建更广阔平台,将退役军人之家融入线下实体店。“作为一名退役军人,我有责任、有义务为社会文化产业发展贡献自己的一点力量,三联韬奋书店天津店通过‘书店+’模式,为退役军人和他们的亲属提供购书优惠和阅读服务,以书香之力关心关爱退役军人。”袁兵说。

袁兵表示,三联韬奋书店天津店每年举办的活动中60%—70%都是公益性质的。书店每周都要举办大学生捐赠书的活动,大学生们会将他们的旧书籍捐到书店里,书店再捐给有需要的学校,从开业至今这项活动一直持续着。目前,书店已经与天津10所高校达成合作,部分高校也会派大学生来书店做志愿者。

在袁兵看来,每一个城市都有读书会,在现如今快节奏的时代中,人们是需要这种方式来释放自己压力的,因此有很多人热衷参加这种活动。“读书会不一定是一群人坐在一起阅读,而是给读者提供一个阅读分享的平台。”袁兵说,“读书会的实质其实是一种分享。我们可以将作者请过来,让作者带领读者一起去分享这本书。例如,著名的明清史学家阎崇年写了一本明清正史读物——《讲给孩子的故宫里的明清史》,去年我们将阎崇年老师请到书店进行新书首发分享。”

袁兵说:“三联韬奋书店天津店不只是阅读场所,也借助河西区西岸书斋等区内优秀文化资源和线上线下合作伙伴的力量,力求把书店培育成新型文化生态。”



◆ 实体书店发展要内涵与外延并重

津读书苑最初做活动,目的就是让读者进入到书店里来。“我们认为,只有这样,读者才有可能买我们的图书。但是后来我们发现,除了请读者来之外,还要与读者进行一些互动。比如说,我们有一档节目‘编辑来了’,请出版大厦楼里的一些出版社的编辑分享在编辑新书中的一些故事和趣事,由于自己以前也做过编辑,因此特别了解很多编辑都希望将自己的故事讲给读者,但以往编辑没有这样的机会。这也是编辑和读者进行互动的非常好的方式。”任洁说,“现如今,实体书店辐射的人群还是有限,所以除了线上推广方式,我们还走出去做阅读推广活动,同时做一些图书的销售。书店可以把书送到大学和社区里面,我们现在已经和多所大学合作建立了阅读推广基地,今年可能会多覆盖一些高校。”

津读书苑还推出了图书借阅模式。“有这样需求的人很多,因为自己家里地方有限,想找安静的地方读书,还有一些到书店的人,他们是想将书店变成一个社交场所。例如一些年轻人下班后想在一起娱乐,所以我们会举办脱口秀、剧本杀活动。”任洁表示。

现在很多书店成为“网红”打卡地,任洁认为,这样会增加书店曝光率,有一定的影响力和传播力。但是如果只是以“拍照打卡”为噱头,对书店发展的意义不是特别大。书店的核心还是书。

袁兵说,现在实体书店的发展发生了很多变化,人们购书读书的方式改变了,实体书店要思考在这种环境下自己的特长在哪里。电子产品始终没有办法做到的是把文字特有的气息直接呈现给读者。比如摸着这本书阅读跟拿着手机屏幕看感觉是不一样的。同时实体书店更容易让读者感受阅读氛围,体验读书、选书的过程,这是网购、电子阅读产品无法取代的。虽然难以具备网店的价格和数量优势,但实体店可作为城市文化坐标存在,成为大众的心灵栖息地。”

非遗新传

马赛 借汉服东风造花丝镶嵌时尚

本报记者 徐雪霏

就在此就业学习。上世纪70年代,老艺人来到天津市武清区崔黄口镇授课教学,第二代传承人陈启跟随第一代传承人拜师学艺,并在花丝镶嵌行业内取得不俗的成绩。上世纪80年代中,第三代传承人马维钢、刘桂华夫妇,也就是我的父母跟随陈启师傅学艺。上世纪90年代初,我父母成立了马氏花丝镶嵌的工作室,做常规饰品的外贸出口。我从小就对手工制作特别感兴趣,父母干活的时候我就在旁边打下手,后来完成学业后,我就跟随父母正式开始学习花丝镶嵌,至今已从业14年。

记者:您对马氏花丝镶嵌的传承进行了哪些新的思考和探索?

马赛:马氏花丝镶嵌传到我们父母已经是第三代了,他们做这一行做了将近40年,在我看来,人一生能够坚持做一件事,并且将它传承下去是一件非常伟大的事情。我从小在父母身边耳濡目染,因此当手艺传到这一代时,我自然而然地产生了一种强烈的使命感。刚开始学习花丝镶嵌时,我主要负责接手一些加工项目,那时饰品的外贸出口已大不如前,销路逐渐转为内销,销量也不理想。我开始思考如何转变方向,既可以将传统技艺保留下来,又可以让更多人了解并接受非遗技艺,以达到传承的目的。正巧那时我在看古装影视剧,我发现剧中角色佩戴的头饰相对简陋,我想如果用花丝镶嵌技艺来制作古代头饰,应该会有不错的效果。

记者:这个转变的过程顺利吗?

马赛:这个转变过程其实很困难,因为据我们了解,虽然花丝镶嵌技艺全国都有在做,但是将这项技艺应用在头饰、饰品制作上的很少,我父母也没有尝试过,因此我要从头开始

探索。我想先从文物复刻开始,但从工艺角度来讲,文物饰品所代表的是当代最高的技艺水平,运用的是花丝镶嵌中最复杂的工艺,因此这中间大概有一年的时间我们都用来准备和学习,非常不容易。因为当你已经习惯了某种形式,如果要进行如此大的转变,前期就会消耗大量的人力和物力。

我首先搜集了大量的历史资料进行学习,并且去到全国各地的博物馆观察出土的金银饰品,比如著名的梁王墓出土的文物中就有许多明代的金饰,都非常精美。看多了以后你就会发现其实每个朝代的饰品都有其独特的风格,也映射出不同朝代的历史背景和文化底蕴。

比如明代郑和下西洋时,从欧洲带来了许多奇珍异宝,或许受此影响,明代的饰品都非常华丽,用宝石镶嵌的物品也非常多。前年我们1:1复刻在国家博物馆的明孝端皇后九龙九凤冠,从前期的研究出图,到后期的镶嵌制作,我们十多位师傅历时半年多的时间才制作完成,由此可见,中国古代皇家饰品不仅体现了当时佩戴者的地位与权力的象征,更是一种技艺的传承。这顶九龙九凤冠共镶嵌红蓝宝石一百多颗,珍珠上千颗,上面分别用到了掐丝、累丝、鏤刻、镶嵌、穿编等多种工艺的结合,还运用了点翠工艺,先用金或鎏金的金属做成不同图案的底座,再把翠鸟背部亮丽的蓝色的羽毛仔细地镶嵌在座上,但翠鸟是我们国家保护动物,因此现在我们用鹅毛来代替,效果也非常不错。

打造国潮精品 推广传统文化

记者:在如何保留住传统技艺上您迈出了



第一步,那么下一步就是传承与创新了,在这方面您又作了哪些努力呢?

马赛:国家提倡非遗项目要守正创新,我们现在不仅是守住这门技艺,还得要创新。因此我开始了自主设计的尝试,主要以唐、宋、明、清四个朝代的风格为主,以各个朝代的代表纹样和款式作为基底,加入原创的设计,再以花丝镶嵌的传统技艺加以制作。

从2018年开始,国内掀起了一股“汉服热”,越来越多的人关注汉服,但汉服并不仅仅是指衣裳,还包括发式、面饰、鞋履、配饰等,由汉服文化传承下来的中国非物质文化遗产有30多项,花丝镶嵌就是其中之一。当时在杭州、苏州、上海这样的南方城市,会举办很多有关汉服推广的活动,很多汉服爱好者在穿汉服走秀的同时,会选择我们制作的饰品进行搭配。那几年类似这样的活动特别多,我们经常一个月就要跑到四五个城市参加活动,我们也是很幸运,经过这么多年的沉淀,终于等到了这样一个机会。

记者:目前市面上也能看到很多古代传统饰品,那么马氏花丝镶嵌如何能够脱颖而出呢?

马赛:在我看来,饰品所传达的不仅仅是美,同时也能够将中国传统文化蕴含其中,我们要做就要做独一无二的精品。2014年我成立了自己的品牌——“皇家传承”,以文物复刻及自主设计两个方向为主,主要应用于汉服配饰、高端中式婚礼服饰、影视道具及室内陈设等。去年,由我们自主设计制作的“莲华盛世大凤冠”获得

2023年国家级大奖百鹤奖,它的风格偏唐代,由两部分组成,底下是莲花造型,上面是凤凰造型,既可以作陈列展示还可以上头佩戴。今年央视春晚刘诗诗佩戴的唐簪,正是由天津市级非遗项目马氏花丝镶嵌技艺第四代传承人马赛带领团队制作而成。近年来,随着“汉服热”的兴起,马赛也逐渐意识到仅仅是传承并不能让非遗技艺走得更远,非遗要“守正创新”,既要守得住,还要创新。借助汉服兴起的东风,马赛成功地将花丝镶嵌技艺与传统汉服文化结合起来,使花丝镶嵌受到越来越多年轻人的喜爱:“汉服热带动了相关产业的发展,也让我们有机会站上更大的舞台,向全世界展现中华传统文化之美。我希望能有更多的年轻力量加入进来,创造属于我们这一代的新时尚。”

记者:您现在有计划要培养下一代传承人吗? 马赛:我现在也有徒弟,就是我们本村的,年龄比我大。我在带徒弟时,首先要要求他一定要坚持到底,要踏实,能坐得住。因为花丝镶嵌是纯手工制作,每个步骤都非常繁琐,所以前期一定要将基础打牢,这就需要频繁地做。我们每天需要工作10个小时,如果前期坚持不下来,后面就无法继续学习。目前我的工作室有12名员工,大部分都是我们村里人,我也是希望能够给他们提供这样一个就业的机会。因为目前花丝镶嵌的发展前景是非常好的,一来国家对非遗的传承非常重视,也加大了对非遗的宣传力度,同时近几年来,汉服逐渐成为流行趋势,我们也想借这个东风,继续做出更多的原创作品,让非遗借助这个平台能够更好地传播出去,让越来越多的人了解并喜爱马氏花丝镶嵌,我也希望能有更多像我一样对花丝镶嵌感兴趣的年轻人参与进来。

记者:您对马氏花丝镶嵌未来的发展有怎样的打算吗?

马赛:今年我们武清区的一个博物馆专门为马氏花丝镶嵌举办了一场专题陈列展,我印象最深的是,有一个夏令营的同学们去参观写生,老师让同学们用绘画的形式将我们展览的饰品画了出来,并且向同学们讲述了每件展品背后的故事,我觉得这样的形式非常有意义,不仅让孩子们看到了古代饰品的精美,同时也通过饰品了解到了中国传统文化,所以下一步我将把非遗传承的重点放在文化推广方面,多与博物馆进行文化交流活动,让马氏花丝镶嵌技艺走进校园,让孩子们能够近距离感受非遗的魅力。同时,我还需要不断地学习和传承非遗技艺,去年我有幸被评为天津市工艺美术大师,但我知道自己还有很长的路要走,还需要不断地完善自己,拿出更多更好的作品,我还计划举办一个马氏花丝镶嵌研修班,欢迎喜欢这项技艺的人来学习和了解。



传承非遗技艺 探索无限可能

记者:请您介绍一下马氏花丝镶嵌的传承历程?

马赛:马氏花丝镶嵌技艺是由正统宫廷艺人传授,传承谱系可追溯至清末民初时期的宫廷老师傅,距今已有百年历史。花丝镶嵌最初只供皇家贵族们使用,是由宫廷造办处制作。到了民国时期,花丝镶嵌工艺逐渐散落在民间。直到上世纪60年代初,当时北京组建了一个全国最大的花丝厂,叫北京花丝厂,厂里的师傅技艺都是传统的宫廷技艺传授下来的民间老手艺人,马氏花丝镶嵌的第一代传承人