

荐书的尽头是卖书卖课？

近年来，随着互联网社交平台的不断发展，碎片化阅读盛行，各大平台涌现出越来越多的读书博主。他们通过文字、图片、短视频的形式来“讲书”“推书”，其中不乏真正推荐书籍、分享书本内容的博主，但也存在不少通过噱头赚取流量、博眼球、推广告的“卖书人”“卖课人”。

推书，噱头要够足？

记者在某社交平台以“读书”为关键词进行搜索，相关推文超过560万条，关于书籍推荐的超过244万条，大部分点赞高的推文都是噱头够足的标题。

“炸裂！这本书封神了！”“××老师强烈推荐”“女人一生必读书籍”……点进去后内容都是对经典名著的夸赞、通篇的好词好句摘抄，老生常谈、内容乏味，有价值的读书感悟分享少之又少且内容雷同，多数推文打着分享的噱头推广告或用夸张的标题吸引流量。

除此之外，一些读书博主在推文中通过照片的形式放出自己的读书笔记。真正读透一本书需要时间，不少读书博主所做的，仅是将此书在其他平台的简介和金句搬运过来，这些笔记许多是全文画线，毫无重点，在一些句子旁圈引出来点评“这句话写得好”“好哭”，对文章内容的分析和感

悟却寥寥无几。

部分读书博主一天可以发布两三本书的读书笔记且每天更新，天天不重样，让人对其是否真的读了这些推荐书籍产生质疑。

更有甚者通过发文展示阅读带来的“丰厚回报”。“读书博主如何做赚钱界的万金油”“如何把读过的书变成钱”“做读书博主让你月入过万”……在一篇教授读书变现的推文里，读书博主列出了赚钱门道：图书和视频不要单单只有书，要展示出博主侧脸镜头，给金主更多植入广告的空间；通过直播方式，选择高佣金的书籍；把读书内容录制成视频，用专栏卖课形成私域社群……

记者调查发现，此类推书乱象在各大社交平台中并不少见，一些读书博主在前期通过有噱头的标题，多条发布先获取流量，引得广告商和出版商关注，后期通过卖课的方式将阅读商业化。

吃相难看，但依然吃香

随着人们的精神文化需求日益增长，阅读需求也越来越多。但是部分人不愿意花费大量时间阅读，更希望在短时间内了解一本书。

在这种急于求成的心态下，读书博主应运而生，阅读也变得越来越功利化。一些以“一生必读书目”“30岁必读”“女人必读”等标题出现的推文，更是有着强烈的指向性，戳中受众痛点，贩卖焦虑情绪，仿佛不读这些书人生就不完整。其实，博主是通过分享励志鸡汤文，对“潜在客户”进行声情并茂的引导，接着笔锋一转引出要销售的图书，引来大批读者为其买单。

在这个不断高呼“流量为王”的时代，稍有名气的读书博主就会接到各出版社寄来的书籍。为了完成分享得到报酬，一些博主

甚至放弃阅读，在网上搜罗相关书评，摆拍几张直接上传，将读书变成纯商业化的作秀。这些书往往由出版社选择，推荐哪本书也并不一定是按照书本身的质量决定，其背后多有商业考量，荐书不再纯粹，博主们丢失了自己的主观判断，成为商业营销的推手。

当部分博主获得大量的粉丝后，便开始卖课变现，课程内容大多是传授如何通过写作获取爆款、如何通过快速阅读书籍变现。此类课程的内容不仅大都泛泛而谈，还可能引得一些人跌入陷阱，被“割韭菜”。

部分网友表示：现在网络上真正用心分享、记录的文章越来越少，大部分都是营销推广，点开每个推文都是千篇一律的推荐，真正有内容的书目推荐却很少。

“快餐”时代下，需要沉浸阅读

互联网社交平台上读书博主、推书博主的火爆，可以看出当今时代读书门槛降低，阅读习惯正在养成，这未必不是一件好事。但相关内容良莠不齐，干货分享和营销笔记无法分辨。读者应该提高鉴别能力，更多地做到自我沉浸阅读，对于网络上推书乱象应该增强鉴别分辨能力，挑选自己真正喜欢并值得阅读的书籍。“模式化”的阅读只会在短时间内应急，无法让人取得长远的进步。

南京师范大学新闻与传播学院教授高山冰表示，对读书博主来说，形式和内容难以平衡的问题比较突出。追求形式美、吸引用户眼球无可厚非，但关键还是在于内容的把控。读书博主应当提升自身的阅读素养，发挥优质内容的滋养功能，并研究平台、研究用户，平衡

好“流量”和“质量”的关系。

部分受访人士认为，对于平台的管理也极为重要。应打击虚假宣传和“标题党”，网站平台需要调整产品导向和功能设计，不断健全内部管理制度。要加强内容审查，制定更加切实有效的规定来规避解决当下面临的问题，而不能一味地将流量作为衡量博主好坏的标准。

从古至今，阅读一直都是成长中不可或缺的提高个人能力和素质的方式。在当下的社会中，阅读更应当是我们持续关注的话题，打造书香社会需要大家参与其中。推书博主理应做到让更多人参与阅读、爱上阅读，而不是只想着把书中的“黄金屋”变成现实中的“黄金屋”，让读书变了味。

文图据半月谈微信公众号

调查

壹城晚报



05

关注

④稀奇古怪知识分享→涨粉最快（图8）

✓读书博主怎么做赚钱界的万金油？

我现在教你一个方法，让你3个月内低粉就能稳定变现

①图片和视频不要单单只出现书，多给书桌/卧室某个角落/家里宠物/博主侧脸背影一些镜头，给金主爸爸更多广告植入的想象空间，这样护肤品、零食、保健品、家居电器、探店等广告也会找你

②禾黎团队发现今年品牌方找博主推广，抠门又谨慎，今年团队某个涨到15万粉的读书博主，一个月广告收入还没有去年6万粉时多，我给她的应对措施都是“赚钱渠道不要太单一”

推一个金字塔收入模型：5%直播带货+10%专栏卖课+15%薯店带货+30%广告+40%私域

✓读书博主怎么多渠道变现？

①广告收割机：点击主页左上角三条杠-创作服务-品牌合作-招募合作，主动选产品合作。广告费可按粉丝量的5%~10%来算，比如1万粉，一篇广告就可以报价500~1000元。接4篇就有2000~4000元/月

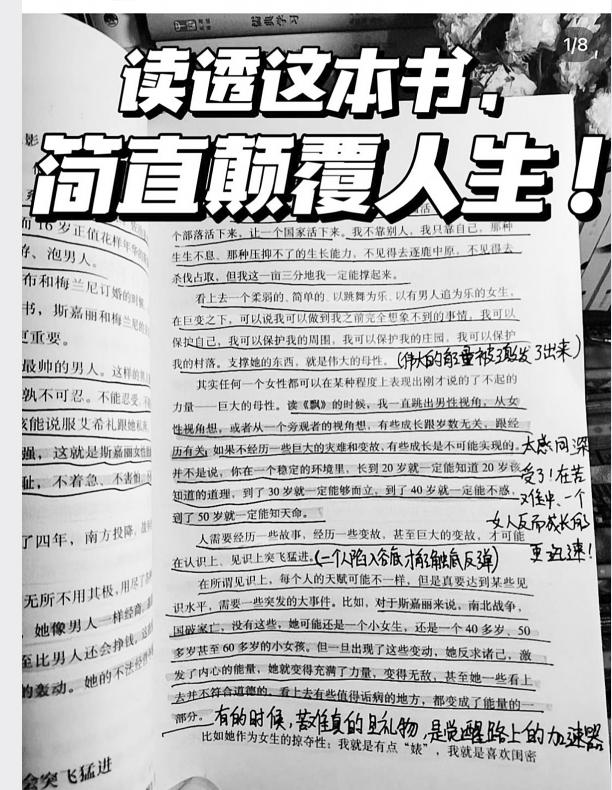
②直播分销大户：点击主页左上角三条杠-创作服务-直播选品，在搜索框里搜索关键词“书”，然后选择高佣金的书。售价48元的书能赚24，一天卖10本，就有

说点什么...

1184 2021 31

网络平台上关于读书博主的“变现”攻略

关注



含金量巨高！读1本书等于读了50本

啊啊啊，我太激动了！！今天分享的这本书，干货浓度真的超标，冯唐老师竟然在这本书中，运用半生读书、写作、成事经验，精讲了50本传世经典好书

说点什么...

2995 3149 57

读书博主夸大其词、制造噱头，诱导粉丝购书。