

# 六百年江南名刹，如何再现荣光

探讨主题：普光禅寺这样的文物保护单位如何与旅游更好地融合

时间：11月13日

地点：普光禅寺

邀请嘉宾：陈初毅、丁云勇、尹华光、朱昭臣、陈明义、郑亚平、伍元军、陈哲明、李平、秦维、谷中银（排名不分先后）

■ 谷中银 张家界白羊古刹景区旅游管理有限公司董事长：

非常感谢大家的到来，感谢报社和市文旅广体局组织这次活动。公司是在2013年和永定区文物局签定委托文博旅游经营协议的，至今已7年了。自今年8月7日试营业以来，因定位不清，文化产出不够，文化氛围也上不去，很难留住游客。所以今天请各位专家给我们出谋划策。

■ 伍元军 市文旅广体局文物科科长：

对于普光禅寺的儒、释、道文化的发掘，要注重方式方法。文物部门从国家申请了专项经费，用来维护修复文物，但如果有人住进来，就牵扯到很多安全隐患。烧香明火、冬天取暖等问题都对文物有潜在危害。另一方面，咱们可以发展戏台文化，请一些戏班子过来，游客市民来了有节目看，氛围自然就热闹起来了。还可以发展古玩市场和文创市场，多举办展览和推荐会。

■ 陈初毅 市委正厅级退休干部：

从下面几个方面来提建议。第一，找准定位。首先我们要找准惟一。普光禅寺有哪些惟一呢？一是江南古刹，二是小南京，三就是这个三教合一的寺庙。这个惟一需要咱们经营者自己学会提炼，通过实践研究，从中找出全国范围内或者是整个湘西北地区称得上惟一的東西，才有吸引力；其次，我们要推特色，找准惟一后，要明确特色；最后要顺访客。做旅游要先有人气再有财气，所谓顺访客，一要在张家界的市民喜欢来。二要辐射周边的访客。三要吸引远方的访客；

第二，在营销方面，要实行门票优惠政策，让旅游团队有利可盈。要研究制定研学人员的优惠政策，考虑和学校结合，将这里打造成一个研学基地；其次，要搞好活动营销，我们的活动营销不在多，贵在精和持久，例如可以每个季节搞一个活动，要营销一种大家喜欢来普光禅寺旅游的氛围，做好宣传册等制作。另外，景点不能孤立发展，还要注重内联外引。

第三，发展现代旅游，一靠文化，二靠科技。要利用好VR、AR等现代手段，提升项目吸引力；其次在具体操作上，多发展阳戏、古玩市场、商展等活动；利用好传统文化氛围，邀请知名人士进行书画讲座、文化讲座、文物讲座，加强非遗文化表演和传承，开发文创产品；搞好精品创作，花大力气撰写好普光禅寺的故事，讲好故事。

■ 陈哲明 湖南百年红色教育基地董事长：

无论是文物保护单位还是景区发展，都要吸引人来。单纯依靠门票经济越来越难，要深耕项目内容。例如，南岳有个吃斋的餐厅，我们也可以做一个自助式的素食餐厅，吸引更多信仰宗教的人和游客市民过来品尝。其次，文物部门和旅游部门可以合作，出台一些游客引导政策，带动人气提



高。考虑和教育部门结合，大力开展青少年研学活动。

■ 丁云勇 中国未来研究会旅游分会副会长：

我们这座城，拥有仅次于南京金陵名刹的白羊古刹（普光禅寺），它承载着厚重的历史文化，见证了儒、释、道在这里三教合一的过程，需要我们好好地保护起来利用起来，这也是国家所倡导的方向。

过来我们市城区旅游发展不起来，一个很大因素是没有对碎片化资源进行整合。如何减少商业化追求、重视人的需求因素，将湘鄂川黔革命根据地纪念馆，以及在建的还原南门口历史文化的大庸古城项目等串联起来，地下建停车场，地上建人行街道，打造成一个个集特色商业街区、历史文化、革命文化、外域文化等为一体的城市文化聚合，既有多元商业消费的业态，也有特色文化赋能的业态，这样的城市无疑更有魅力和发展潜力。

当商业化让文化面临多重生存挑战的时候，我们要找到文化发展的价值。我认为，要做好普光禅寺的文化旅游，必须要认识到普光禅寺最大的价值就在于它的三教合一、建筑留存。要保护好它、利用好它，就要文旅融合。融合的过程中，文物可以作为一个载体，而旅游作为一个引流的方式，帮助它引入人流、财富流，从而在保护中利用、在利用中实现保护。我们可以在不冲击文物的情况下，在讲好普光禅寺历史文化故事基础上，引进一些业态，以参与性的项目进行引流。比如，刚刚提到的开素食店就是一个很好的提议。要做的事情还有很多，将书画展览、字画古玩讲座、诗社读书等引入，建设社戏、国学等项目。只要运用利益共享的模式，应该都可以做成。营销方面，在移动互联网时代，每个进来的访客就是传播者，可以考虑设立张家界市民开放日，让市民免费进来游玩观赏，让游客体验传播。至于具体操作，需要统筹规划，设计方案，创新模式，找准突破口。

■ 郑亚平 市旅游协会会长：

大家的建议都很有借鉴意义，重点是经营方要形成自身的运营思路。在这个基础上，提出需要解决的问题，这样各方就清楚需要从哪些方面来帮忙。

白羊古刹在我们大庸人心中非常有地位，是一个文化地标，如何文旅融合？湖南的旅游龙头是张家界，张家界的旅游龙头是什么？是旅行社！把人引流进来，带来一定的经济效益，发展才有可持续。这个过程中，协会可以帮助（你们）和旅行社谈合作。目前，张家界的导游词正在重新梳理改写，普光禅寺可以抓住这一有利时机，借势组织编写导游词，讲好普光禅寺的故事。讲故事要生动，讲解人也很重要，要花力气将能把普光禅寺故事讲出去的人请进来。

■ 尹华光 吉首大学旅游学院原院长、二级教授：

有人说我们张家界只有风景没有文化，这是对我们张家界的不够了解。我认为，在定位方面，普光禅寺就是一个宗教历史古建筑。当然，在具体宣传的时候还要细化。

旅游就是用亮点吸引住人，可以考虑把市内的苏维埃纪念馆、普光禅寺、玉皇洞等整合起来，建设一日游线路。就晚上而言，我前不久到武汉，当时看到长江两岸的灯光秀，非常震撼。普光禅寺可以尝试把灯光秀做好。饮食文化方面，现在很多年轻人非常感兴趣，也可以多花功夫。这次去武汉，看到他们的户部街就做得不错，可以借鉴。在民俗文化的开发这块，普光禅寺的潜力很大，比如说阳戏、花灯、桑植民歌，可以每周、每个月都开展起来。老百姓经常来，氛围就起来了。注意加强和其他景区的联动。文创产品也要做，最早做文创的是台湾，他们的很多做法，比如用白玉做的白菜文创产品，销售都很好。可以考虑做文创大赛，集中民众的智慧，这方面就可以和美术学院合作。

■ 陈明义 张家界市农旅旅游集团总裁：

第一，要学会讲好故事。线上线

下相结合，印制书面资料，邀请网红开直播间。白天市民看戏，晚上可以和大庸古城联动捆绑，共同开发好夜经济，这样还可以解决普光禅寺门口不好停车的问题；第二，找亮点，可以尝试夜游产品系列。第三，找好发展模式。

■ 李平 市旅游协会旅行社分会秘书长：

我的建议从几点来讲，一是完善导游词的创作，普光禅寺607年的历史都是有故事可讲的，比如三教合一的历史背景就可以好好讲解，从中挖掘出有意义、有深度的故事；二是找出自己的卖点、亮点；三是挖掘文创产品。一日游的想法也可以好好去探索，不能局限于一个景点，要和其他景点联动，而一日游的价格也是需要灵活处理。

■ 秦维 张家界牛角尖有限公司董事长：

我提出的建议可以用七个字概括，就是找人找钱找方向。找人，就是做好人力资源；找钱，就是在人力到位以后把资金的投放做好规划；找方向，就是指找准定位，一是市场定位，二是产品定位。市场定位来看，普光禅寺现在就是要努力融入旅游，我建议可以主做C段。我们把旅游市场分为A、B、C三段，A段是旅游第一段指接待，B段是第二段指游览，C段是第三段指送站。我们在C段市场上主要可以引导一些散客过来，组织市区一日游。产品定位，可以考虑以参观购物的模式，结合儒释道三教的特点，产品不用太杂，可以分为主流、引流和盈利三个层次来做。

■ 朱昭臣 张家界日报社副社长：

首先要感谢各位的到来，大家特地抽时间赶过来帮忙出谋划策；再就是普光禅寺发展的战略问题，今天各位专家讲了这么多，还是需要经营者回去好好理清思路，定好战略；这次的座谈会是由文旅部牵头，希望文旅部能把这个事继续做下去，并且做好；最后，要对普光禅寺送上我们的祝福，祝愿它能越来越好，发挥着它文化传承的重要作用。

（本文整理：本报记者 宋美慧）