

孤独而坚韧的“二手时间”

文|本刊特约撰稿 龚梓

海口市秀英区海垦广场宝岛夜市集有海南最小的书店——二手时间书店，是海南岛上第一家开在夜市的二手书店。店主小车是一位颇有名气的书友。远远望去，小车的书店招牌醒目，七平米的小书店被他打理得井井有条，书架、书桌、宣传画板都是他从府城二手市场淘的，店里的配饰是书友送的，书有新书也有旧书，但二手书居多，都是他精挑细选的。

放在书桌中间的一本书格外显眼，那是2015年诺贝尔文学奖得主白俄罗斯作家S·A·阿列克谢耶维奇创作的纪实文学《二手时间》，小车说店名灵感取自该书。

在纯粹卖书的书店里，小车是孤独的，也是幸运的，因为小车说他终于不用洗杯子了。就在5月，受疫情等各种因素影响，小车关掉了他和小伙伴们在府城开的未闻书店，这次终于可以安心卖书了，虽然顾客不是很多，但对他而言，这是实体书店理想的模样——书是书店的核心。

说到生存，小车有点淡淡的忧伤，因为靠开书店来养活自己，他都不信。事实正是如此，抛开疫情的影响，之前每个月的房租、物业费、人员工资等支出，对连续亏损的未闻书店更是雪上加霜。之所以关掉未闻，七平米的二手时间书店本身就是小车对书店的坚守。

小车说，没有书店的城市不值得停留，所以他选择留在海南。2013年6月从海南大学毕业后，他一直留在海南书店行业，先后在海口解放西路新华书店、府城吗哪书房、琼海木舍耕读共享书房、琼中盒子书房停留过，也认识了更多书友和独立书店的老板，他们共同构成了海南独立书店的景象。

纵观独立书店的困局包括物价原因导致的经营成本上涨，读者阅读方式的转变，网络电商书店的冲击等因素。然而，仅仅关注这些将陷于一种僵局，问题是客观存在的，正视问题，寻找觉醒和解决路径才是根本，才能真正让海南的独立书店长久运作下去。

小书店的三种觉醒

文图 本刊特约撰稿 龚梓

书游记·海南观察

坚守：生存经济与人文情怀的契合

目前海南的独立书店多半集中在海口、三亚，如海口国兴商圈的知和行书局、三环书苑·阅己空间、墨上书社，国贸商圈的西西弗书店、阅己时光·博来居书吧，海甸商圈的海呈书店，府城商圈的玛哪书房；三亚的三亚湾海呈人文图书吧、三联书店·爱上山图书馆等等，还有部分散落在其他市县的特色书店，比如万宁石梅湾的凤凰九里书屋。这些书店中有一个共性特征，即大多数开在城市商圈内寸土寸金的地方，期望靠商圈涌动的人流来获得流量，但是实际效果往往不如想象的那么好。

读者喜欢书店的理由带有强烈的个人主义色彩，它是一种生活方式，一群人的精神爱好。对爱书的人来说，绝大多数喜静不喜闹，有个僻静的角落，挑选着自己喜欢的书，享受片刻的安静即是最美好的。因此对于独立书店而言，选址极为重要，选对了，意味着经济与情怀的长久。

对于选在海口市秀英区海垦广场宝岛夜市集的二手时间书店而言，大多数“读者”都是食客，消费目的很明确，即填补劳累一天的饥饿感，来也匆匆，去也匆匆，偶尔抬头望望，还有家书店，逛逛也无妨。这一隅袖珍书店实在太小，人是挑书的，书更是挑人的，并非每个人都会在此逗留，然而，为城市烟火气增添文化气息那一定是店主人的情怀坚守。

不应固封于自我情感的坚守，更需要经营者拥有洞察市场和经营策划的能力，尤其是对于小型书店而言，更需要有它的特色和存在的区域分析，精准定位客户，更加关注和努力建立与读者群的情感联系，在现有的读者群中以书刊的品质和知识档次，构建售卖商业网络，最终实现经济与人文的契合。

突围：文化与商业的平衡

与国内大多数城市一样，海南的独立书店也集中在海口、三亚相对较大城市的商圈。嵌入商圈的独立书店以中型为主，在区域布局上，由于是薄利，不会选址在商圈核心地段，而是更加侧重通过文化场景塑造，通过书店建筑包装，借助微信、微博、抖音等新媒体传递书店文化个性价值，适时植入生活理念和人文情怀，让大众在独立书店这一公共文化空间中获得多样化的需求，更契合海南都市生活，进而成为城市商圈文化消费的引领者。比如海口国兴大道日月广场中段的知与行书局、海口国贸友谊阳光城阅己时光。

但是海南独立书店有它的特别性，即本土品牌塑造晚、整体体量小、文化内涵增长有限、空间布局受限等客观原因，没有像“单向街”这样由文化名人开设的情怀书店、跨越时空传统老字号三联韬奋书店、高端创新书店超级文化IP言几又、二十四小时不打烊阅读纳入城市夜生活的诚品书店，说到底，是还没有真正走向“文化+”的道路，即打造以复合文化空间为主要经营模式的独立书店。

以海南城市文化消费需求的现实考量，如何突破现有独立书店运营成本高、图书价格高、种类不丰富三大劣势，努力拓展更大的盈利文化空间，力求实现文化和商业的平衡，是迫切需要解决的问题。

一家书店的图书，代表了书店及书店主人的品位与格调。细心的读者通过售卖的书可看出一个老板的成长过往、职业背景、知识储备和他所想呈现的专业之外的情怀表达，因此通过认真挑选采购，可提升售卖图书的专业性；相反，过于追求品种齐全而少做筛选，对于在商圈寸土寸金的独立书店而言，无疑会加重原本就经营青黄不接的窘境。

位于海口国贸商圈的西西弗书店。

用心：『诚品』之石或可攻玉

海南现有的独立书店中，有些店售卖的图书老化，选书质量不是很高，这是书店品位和格调升级的硬伤。因此懂书的老板和员工对独立书店很重要，以台湾诚品书店为例，每一个想进诚品书店工作的人，无论是前场售卖还是后场营销企划，都需要现场考核“写作文”，述评一本自己喜欢的书，这一考核标准至关重要，它是来诚品应聘员工的试金石。

经营者的选书段位直接决定独立书店的品位，通过选书迎合特定读者群体的偏好，更好引导店员帮助读者进行挑选，促进读者的个体成长，引导读者精品阅读。

久而久之，独立书店有了更多忠诚粉丝，又可以从中深度开发出读者对其他文化商品的需求，慢慢就有了咖啡、特色读书沙龙、电影分享会、餐厅、文创商品、图书外卖、在线直播等盈利空间，满足读者更多的感性需求。

独立书店主要是基于文化市场细分和特殊专业消费群体而存在，与苏州等地相比，海南专注于某一专业领域的小众独立书店是荒芜的。

小众独立书店是小微书店和中型书店的特殊补充，是店主结合自己的成长、情怀和专业背景，将书店做成某一专业领域的“个人图书馆”，比如海南文史民俗爱好者可开一家海南文献书店，还有面向律师、公安民警、监察官、检察官、法官、监狱戒毒民警、社区矫正工作者等法律职业群体的“海南法律书局”等等，构建职业背景的书香氛围，营造特有的“书适感”，无疑可以提升海南独立书店的专业化品位。而读书沙龙、新书发布会等都可自然在小众主题独立书店中实现。

笔者惊喜地发现，海南已经有潜在的“店主”在觉醒、在成长，并计划地在做小众独立书店的品牌。

书友小车新开的『二手时间书店』。

