

# 一个「书虫」的书店梦

文本刊特约撰稿 龚梓



简约的浅色调装修,一张大书桌,四周是书墙,书架上摆满了各类社科人文书籍,空白墙体上还挂有马尔克斯、乔伊斯、鲁迅、卡尔维诺、加缪、索尔仁尼琴等作家和安迪·沃霍尔、毕加索等艺术家的大幅照片……这是海口世贸某小区内的一家小书店,面积约50平方米,名为“迷途”。

店主查济自称是一个“书虫”,后来将兴趣变为职业,10年前便开了家线上书店,如今开线下实体书店,主要源于由来已久的书店情结。

本版图片除署名外均由受访者提供

读者在迷途书店选购图书。龚梓 摄

## 从小爱泡书店

放眼书架,发现迷途书店里售有“海外中国研究系列”“甲骨文丛书”“汉译世界学术名著丛书”“琼崖文库”“海南地方志丛刊”等图书。闲聊中得知,这些书籍有全新的,也有二手的,都是店主查济逛遍岛外的万圣书园、豆瓣书店、单向街书店、先锋书店、钟书阁、方所等近千家书店精选而来,此外,岛内的幸福书吧、今日X书屋、海口创新书店里“沉淀”的书籍也被他多次光顾后,收入囊中。

这些书都是查济眼中的好书,而且很大一部分都有一个共性特征——市场上很难找到的绝版书。

查济是名“85后”,来自中国现代爱国诗人闻一多先生的故里湖北浠水,从小就喜欢泡在书店里看书,有时候一待就是一整天,是个彻头彻尾的书虫。

2005年9月,查济提着装有高中语文老师赠送的25本文学类书籍的箱子登岛,就读于海南师范大学中文系,毕业后选择留在海南,先后在海口从事过

媒体记者、广告文案、项目策划等多个职业。

海岛生活17年,查济业余时间最大的爱好就是逛书店,也见证了海南书店业的辉煌与落寞,如海府路43号的席殊书屋,海府路61号的新南方书城,滨海大道47号的新华书店滨海店,海甸岛五西路13号的创客天使书局,海航日月广场1号下沉广场的知和行书局……

除了逛海南的书店,国内北上广深等主要城市排得上号的书店,查济也基本都逛过,他也从中有了深入了解书店业态的机会,每一次的书店之行,对他而言,也是探索和寻宝之旅。

## 转型职业卖书

2012年,查济尝试着在孔夫子旧书网开了家网店,取名“知识分子书店”,经过几年的“斜杠”经营和人脉沉淀,在孔网圈小有名气,有了自己固定的消费群,很多爱书人选择在他网店买书。

2018年,他辞掉文化创意公司的工作,成为一名职业卖书人,因此,淘书成了他的职业。

查济说,为了节约差旅成本,他经常购买特价机票飞到长三角、珠三角等经济较发达城市逛书店,淘好书,有时候一待就是一个月。

长期的阅读经历和累积的售书经验,练就查济一双善于发现有溢价空间书籍的慧眼。

“基本上,我淘来的书都是市面上已不多见的,有些还是绝版书。”查济说,“这当中有医学类、建筑类等专业工具书籍,也有思想性深的社科书籍,以满足于网上读者挑剔的需求,其中不乏高校教师和技术专业人士。”

查济主张“淘万卷书,行万里路”。为此,他已去过上海、杭州、长沙、广州等城市不下1000家大大小小的书店,买过2万多本书籍。

这些年,查济在孔网的书店经营得有声有色,不但解决了一家四口的生计问题,用他的话来说,“也获得了精神上的愉悦感和满足感”。

## 圆梦实体书店

逛书店淘宝的快乐,在孔网开书店卖书的经历,也让查济时常陷入思考:为什么海口那么多实体书店都消失了?我们来开一家实体书店会怎样?

今年初,在妻子的支持下,查济梦想中的实体书店终于在海口开业了,为了节省开支,装修环节很多活儿都是夫妻俩自己动手做的。

“迷途”一名取自美国民谣大师鲍勃·迪伦的传记片《迷途之家》。经过孔网上多年的商业沉淀,他对线下这家实体书店有着自己的定位——不卖教辅,不卖童书,只卖人文社科书籍,包括小说、诗歌、散文、随笔、人物传记、历史、政治、法律、哲学、宗教、科学、电影、音乐、



清新、文艺的迷途书店。



查济在迷途书店。

艺术等各类书籍。

开业那天来的人不少,有他多年的朋友,也有过往的同事,还有同事的朋友,当然也不乏热心读者。忙碌之余,查济也听到质疑的声音:在海口闹市开这样一家书店,一个月的各项支出少说也有四五千元,怎么撑得住啊?

“开一家线下实体书店一直是我一个梦想,说实话没打算赚钱。”查济坦言,“我只是想换一种交流体验,与喜欢阅读的书友结缘,将好书与读者进行实实在在的线下分享。同时,我和作为全职太太的妻子,也能陪伴两个孩子在这个空间里成长。”

难怪开业4个月,迷途书店并未实现盈利,而查济本人却不为此焦虑。他线下的实体书店,是靠线上的“知识分子书店”养着的。

因为,凭借多年的阅读经验和经营摸索,查济通常会综合考量书籍文献价值、文本内容、参考意义,作者在文化圈、学界、行业地位,书籍版本年份、是否再版等因素,搜寻网上找不到的孤本、有迫切需求的专业性书籍,做其他店家没有的绝版书,形成吸引读者的阅读价值和价格优势,从而掌握溢价的主动权,很多书尤其是医学类等专业书籍在网上已成了孤本,可以溢价五到十倍,甚至是二十倍卖出。

查济称,他的读者群在全国的大市场范围内都相对固定,即有一定消费能力、阅读调性和思想深度的顾客,包括一些高校的知名学者。

对于查济个人而言,实体的迷途书店,是他一部分市场罕见书的展示和售卖空间,实现了他线上孔网“知识分子书店”与线下“迷途书店”商业互补,也借此机会结识更多的读书人和爱书人,以承载他多年来心心念念要开书店的梦想。■



位于海口世贸某小区内的迷途书店。