

# 起于阅读,不止于读书 走进书店 遇见更广阔的世界

“书店,是城市之光。近年来,上海书业适应学习型社会、书香上海的形势需求,诞生了一批新型书店,在创建“一店一品”的同时与全民阅读、市区街镇文旅融合,打造了一批公共文化服务新空间。

但在过去几年,疫情冲击、网络购物盛行、读者阅读方式和消费习惯深刻改变等,给实体书店运营带来了诸多挑战。书店面临的生存困境和经营压力,牵动着每个爱书人的神经。实体书店在互联网时代,该怎样谋求转型发展?如何主动拓展新渠道、新模式、新服务?

4月23日,是第二十八个世界读书日,记者走访了两家颇具特色的实体书店,与读者分享书店和它的主人的故事。(本版图片由受访者提供)

◆记者 丁雨



■梯书店外景



■梯书店“前店后厂”模式

### 精选特色好书的社区书店 ——梯书店

天平路42号梯书店的小院子最近被刷成了粉色,墙上一幅幅漫画组成“和ni画漫画”小展览——这是书店读者们与插画家王曼霓(拟混 nini)一起完成的。

粉色,是《带壳的牡蛎是大人的心脏》封面主题色,这是王曼霓的第一本漫画书,去年9月上市以来总印量超过50万册,可谓不折不扣的畅销书。“和ni画漫画”是梯书店店主、书籍设计师周安迪的一个创意。“我一直希望大家能一起创作,就请王曼霓画了两页‘空白’开放的‘牡蛎’漫画。大家可以自己写对白、上颜色,评选出的优秀作品在梯书店的小院子里展出。”活动当天,梯书店小小的庭院空间几乎被挤爆,签售队伍从院内一直延续到街面上,足足四五十米长。

周安迪是《带壳的牡蛎是大人的心脏》特约策划人之一,与这本书相遇,始于他自己被王曼霓的漫画打动。“最初是我的工作伙伴张舒语发现了她的漫画,仔细阅读后,我被里面的故事内核所打动。我觉得王曼霓的敏感和表达能力是超群的,她的漫画就是她把自己的感受力用漫画的形式外化了出来。”周安迪说,“我觉得她一些深刻的内核容易被可爱的画风所掩盖,从而让很多

人错过这本书,其实仔细品读一下她的文字,一定会产生共鸣。”

“画风可爱”“太好哭”“是能走到心里的漫画”……每位读者对于《带壳的牡蛎是大人的心脏》这本书的感受

也是不一样的,但这并不影响它的爆火。年轻人喜欢看什么?怎样的内容和活动可以打动他们?周安迪一方面以自己的兴趣为大家选各类中外版本图书,隔三差五地更新展示;另一方面,也以一位图书策划和设计师的角色延展更多关于书的可能。“作为一位出版商,我们今年还会继续发掘更多好的作品。我也希望能够帮助到像王曼霓这样的新锐创作者。英文里会把‘新锐创作者’翻译为‘Emerging Artists’,我觉得很形象,他们就像嫩芽,我们要做的就是发现这些优秀的‘萌芽’,帮助他们成长。”

从武康大楼的“最佳取景点”拐个弯,顺势走到相对静谧的天平路,看到沿街窗台后面摆放着几本书,这里就是“梯书店”。“梯”是一个工具,跨越障碍的工具,像书籍一样把人从一个地方带到另一个地方。”2020年12月31日,周安迪开了一家20平方米的书店,并把工作室和书店都命名为“梯”。店里以艺术、外版书、人文社科类书籍为主,书店深处还“藏”着一个出版工作室,周安迪和他的同事们就在这里办公。“这种‘前店后厂’的模式,让书店的读者们很是好奇,他们经常探头张望。另一方面,员工们在工作累的时候,穿过这扇门就走进喜欢的书店。”

随着《带壳的牡蛎是大人的心

脏》这本书及签售会的爆火,无疑给周安迪打了一针“强心针”。周安迪说:“上海的商业氛围、人文环境都很好,徐汇区文旅局的领导、天平路街道还有徐房集团都很关心我们,我们很感激,希望未来也能徐汇、为上海的文旅事业贡献自己的绵薄之力。”

### 沪上首家女性书店 ——馨巢书屋

4月8日,“她势界·凤凰网2023女性影响力大赏”活动在上海举行。来自社会各界的优秀代表,企业家、公益人、科教工作者、文体明星等相约齐聚,共同见证女性榜样的诞生,揭晓“她势界”十二大奖项。上海首家女性书店馨巢书屋创始人王霞应邀参加了《她成长·从看不见到我看见》圆桌论坛。

活动中,王霞以“善良、勇敢、好奇心”的关键词定义了自我成长的核心。她认为,女性拥有善良的品质,无论遇到任何的困难,都会用正向积极的态度或者视角激励自己前行,也是利自己、利他人、利社会的视角,拥抱善良的品质;基于身份的顾虑,女性真的要去成长和突破,需要勇敢地行动,勇敢地想,勇敢地做;女性要拥有“好奇心”,永远对世界保持好奇心,永远保持这样一个心态,永远拥抱这个时代,与世界一起同行。作为上海第一家女性书店,王霞也以这三个关键词在自我成长的路上不断尝试和突破。

2020年底,一家名为“馨巢书屋”的书店在黄浦区八号桥悄悄开业了。“实体书店不仅仅是买书的地方,也是文化、社交的承载空间。”王霞说,“回忆自己40年的人生体验,我认为阅读带来的快乐始终是最难忘的。我想通过这样一种尝试,把幸福

感和快乐的感觉持续下去。”粉色外墙、粉色内墙、粉色小书架、粉色易拉宝、粉色坐垫、粉色弧线……“馨巢书屋”意为:“温馨的小窝”,我希望能打造一个可以让来过这里的人感受温暖的地方。”谈起当初为何要开一家“女性书店”?王霞说:“中国城市女性的焦虑感,往往是因为自己在适应女儿、妻子与母亲这样身份转变的同时,丢掉了自己。而摆在中国女性面前最大的问题,是没有真正属于自己的空间。而‘开一间书店’是我从小梦想。”于是,王霞决定开一家以女性写的书、写女性的书、和女性有关的书为主体的“女性书店”。

创业本身就是一种挑战,加之互联网对实体书店的冲击,王霞面临的问题是:如何让实体书店有所创新。在过往两年多的时间里,馨巢书屋尝试着实现“线上知识付费+线下实体书店+读书会社群”三位一体的服务模式,以此能够突破实体书店的瓶颈。同时,以书店为载体,与女性消费品品牌、女性协会组织、公益组织有所链接和合作,让出版社资源和作家的资源能够服务到这些机构的用户群体。“我们还致力于在女性读者社群中发掘人才,孵化与打磨出更好的知识内容,合作出版,并为知识IP运营更具影响力的网红经济。”王霞说。经过一系列“组合拳”,两年过去了,馨巢书屋抵住了“风浪”,更通过一场场女性友好读书会、女性沙龙活动,为女性构建了一个开放、深度、多元的交流平台。

2021年,馨巢书屋在黄浦区

妇联的支持下开展“百年花开——100个女性讲述100位榜样女性的故事”活动;承办了“小手翻开大世界”家庭亲子阅读行动周、启动“童心绘家史”家风活动;成立了馨巢书屋“妇女之家”等。2022年,馨巢书屋还发起了“爱的重建,百人百场读书会”,连麦100位知识女性,分享100本好书,不间断100天直播,累积影响10万+人次……借助黄浦区妇联平台,馨巢书屋还开展过“爱·永不止息,关爱乳腺疾病患者芳香疗愈”“爱·唱响回忆,关爱阿尔兹海默病老人音乐会”“爱·能改变,关爱山区儿童一份早餐下午茶”等一系列活动。“书店选址上海,是我做的最正确的决定。首先,上海是第一批职业女性诞生的地方,其次,上海的高校资源、跨国企业、知识女性也更多,拥有一定的受众。我相信,在不久的将来,馨巢书屋不仅可以成为女性终身学习、阅读和交流的场所,更能成为女性作家出版物、女性作品等文化成果的展示空间。”王霞说。

起于阅读,不止于读书。如今的实体书店越来越多元化,是消费空间,也是文化传播的渠道,更是社交平台。越来越多的人走进书店,实体书店正成为一些人不可或缺的精神乐园,因为他们在这里遇见了更广阔的世界。



■馨巢书屋