



年轻的时候他酷爱读书，《三国演义》《水浒传》《薛刚反唐》……囫圇吞枣如痴如醉，没书看的时候连字典都要翻一翻。这也许就是他之后与书结缘的因果缘起。

自2002年至今，张强夫妇在这里经营这家书店，一晃快20年了。张强对记者说：“1999年，我来到上海，那时候，我和妻子来上海找工作。因为她曾经在复旦边上工作过。一开始找工作并不顺利，后来我们发现，旧书有一定的市场，而我自己又特别爱看书，于是就关注到这一行。”

年轻的时候他酷爱读书，《三国演义》《水浒传》《薛刚反唐》……囫圇吞枣如痴如醉，没书看的时候连字典都要翻一翻。这也许就是他之后与书结缘的因果缘起。

从摆地摊到经营旧书店

刚到上海，张强在复旦边上安顿下来后，他看到，每到毕业季，总有很多学生把旧书扔了，他觉得殊为可惜。也是很偶然，他发现了其中的商机。于是，他以2元一公斤的价格回收旧书，然后摆地摊出售。

也就在这时候，他开始在中国科技图书公司打工。同时，到了晚上，他会骑一辆自行车，装上两三大袋子书，依旧溜到图书馆门口摆地摊。

2002年，中国科技图书公司的经营已经开始走下坡路，张

张强在复旦旧书店。



强对当时的书店负责人说：“我觉得做旧书应该会不错，不如给我辟个角，我来做做看。”书店负责人有点怀疑地看着他，将信将疑，但最终还是同意了他的意见，将一块七八十平方米的区域交由他来经营旧书。这就是现在这家复旦旧书店的雏形。

当时他一个人可以出售的书籍量很少，他想了个主意，动员文庙的旧书商，以租赁书架的方式招商，他则抽取25%的提成。最鼎盛时，他们招了五十几家书商，每个书商租用几个书架。这一业务开展起来之后，果然如张强所料，书店旧书的生意蒸蒸日上，而与之相对应的，新书的经营则每况愈下。最后新书场地竟全部退出经营，只剩下张强的旧书在出售了。张强说他们生意最好的时候，是2004-2005年，500多平方米的中国科技图书公司经营的全部都是旧书。而当中国科技图书公司决定关门歇业之时，为这家书店倾注了心血的张强提出来：“是不是保留一部分？我虽然无力将整家书店都盘下来，但是希望能保留一部分。”当时的书店负责人斟酌之后，采纳了张强的建议。

这里原是中国科技图书公司的办公室，空间有限，67平方米的面积多少有些局促。不过，它的层高很高，将近5米，于是，他灵机一动，请来装修队，将空间分成两层，这样面积自然就增加了近一倍。

自2006年至今，这家的空间形态就没有变过。书来书往，人来人往。在开书店的过程中，他和很多复旦的老师、学生结下了深厚的友谊。张强对记者说：“复旦大学的陈尚君、傅杰、周振鹤、张伟然教授都和我老朋友了，他们经常来淘书，他们只要有时间，总爱到复旦旧书店来绕一圈，逛一逛。像傅杰教授，复旦旧书店可能是最容易找到他的地方。甚至港台地区的学者来我的书店买了书之后，也颇有收获，像香港的文化学者郑培凯先生，回到香港后，还在香港的杂志上写了题为《复旦旧书店》的文章。”

在他的抽屉里，有一本平时不轻易示人的留言册，上面写满了文化学者为他留下的墨宝题词。复旦大学中文系教授陈尚君写的是“旧书是个大学校”，历史学系教授顾云深写下了：“赞赏复旦旧书店之坚守精神”，而封面上的“复旦旧书店留言册”几个字，则为傅杰教授所题。