

一家“接力”书店的16年

本报记者 陈丹丹



举办线下文化活动,既是“荒岛”与外界联结的方式,也是其增加收益维持运营的途径。

受访者供图

行简单的线下面试,再决定是否录用。Coco招新,除了爱读书、有责任心这类基本要求,还很看重人的包容、开放以及社会化程度。因为,不仅“土著”间需要相互合作,作为店员,他们还要与走进“荒岛”的形形色色的陌生人打交道。

在“荒岛”,除了每周保证至少值班看店12个小时外,“土著”并不会受到其他硬性工作要求的约束。但实际上,从整理打扫书店到策划组织活动再到设计周边产品,“荒岛”运转过程中大大小小的事情都需要“土著”们投入时间与精力。考虑到没有收入甚至多少还要“倒贴”,这些付出

通交流变得越来越稀缺的当下,一个能让“土著”们在物理上和精神上相互联结的真实人文空间,本身就足够珍贵。

半开放式客厅

“荒岛”的联结作用,不止是向内的。一个周末的下午,两位高中生走进了书店。选好书,一个往地上的垫子上一躺,一个则走到阳台的桌边坐下。几个小时后,地上的那位已然睡着了,阳台上那个还看得津津有味。

当天值班的“土著”在另一个房间里写论文,从始至终,不问不催。像这样趁休息时间到“荒岛”一待就是大半天的周边居民或学生,并不少见。“我们希望他们来到这里,能有走进半开放式客厅的感觉。”Coco说。

面对来到“荒岛”的顾客,“土著”既不过分热情地引导,也不主动推销。有的人显得很“社恐”,进屋后不跟任何人打招呼,直接钻进书架间,有时停留很久,有时很快离开。遇到这样的,“土著”就专心忙自己的事,大家身处同一空间,但谁也不别扭。有的人喜欢聊天,或是希望被推荐合心意的书,这时候,“土著”们也都能大展身手。

清清是南开大学文学院的博士生,荐书前,他会抛出好几个问题,“之前读过什么书?”“喜欢还是不喜欢?”“为什么?”顺着顾客的回答聊上一会儿,清清会走到某个书架前抽出其中的一本,“这个怎么样?”

据说,经清清“安利”过的客人,九成以上不会空手离开。

“荒岛”大约有8000册书籍,不同于商业书店,这些书大多是历年的“土著”读过后推荐购入的,每一层书架上,还有“土著”手写的书评和书摘卡片。这意味着,无论是说话还是不说话,只要走进店里,人与人之间的交流就会发生,而这正是网络购书无法替代的。

除了在网上购书无法替代的,“荒岛”还有另一项重要功能。“荒读”“荒影”“荒谈”……近年来,“土著”们陆续策划了一系列主题活动,有文本细读或影片解析,也有围绕某一研究课题或社会话题展开的讲座。

活动面向社会开放,店里空间小,一次来十多个人就挤得满满当当。椅子不够,有人会坐在地上,再坐不下就找个角落站着。

有一次,清清带着大家读张爱玲的小说《封

锁》。“开电车的人开电车。”他读出开篇第一句话,“这里不是啰嗦,张爱玲刻意将‘开电车’重复,形成一种缠绕感,来表现日常生活的习惯性。”一位数学学院的博士生参加了那场活动,他说这是难得的机会感受到一种与自己的专业完全不同的思维方式。

还有一次,店里办了一场关注抑郁症的讲座,报名参与的有几位家长。结束后,其中一个特意加了主讲人的微信,她说自己的孩子总是不高兴,以前她不理解每天好吃好喝有什么可郁闷的,“今天听下来,我好像懂了一点”。

开办至今,“荒岛”早不只是面向大学校园的书店,而是成为了居民楼里的在地空间。书店会到社区集市摆摊,或是与出版社、商场等开展阅读合作;时不时,也有穿城或从外地赶来的顾客,他们中有人是为了淘书,有人只是来坐一坐或是跟“土著”聊聊天,就像是专程到很久不见的朋友家看看。

曾有商家找到“荒岛”,希望双方合作在海河边的创意社区开分店。大家一商量,几乎没有犹豫就拒绝了。“我们的核心竞争力是人。”清清说,“开分店,‘土著’不可能通勤去上班,核心顾客群体和西南村的环境也无法复制,那样的话,‘荒岛’就不是‘荒岛’了。”

一种演练

算上Coco,“荒岛”已经历了6任店长。有别于高校社团正式的换届流程,书店换店长没有考核也不选举,哪位“土著”既有经验且未来一定时期内还会在校,就会接任。云云离开时,此前已在店里工作的Coco正计划考本校的硕士研究生,于是成了合适的人选。

在“荒岛”,店长与其他“土著”间并没有实质性的上下级关系,但围绕一家店的经营,“土著”们免不了有产生分歧的时候。如何处理这些事,对店长来说很像是进职场前的一种演练。

“荒岛”里一直都有猫,它们虽然招人喜欢,但偶尔也调皮捣乱,再加上喂养、照顾它们既花钱又费力,云云当店长时,对于是否还要留下小猫,“土著”间有了不同的声音。

支持的一方和反对的一方各有道理,谁也说服不了谁。当时,云云采取了一碗水端平的态度,表示只要大家协商一致,哪种结果她都接受。

僵持一段时间后,想把猫送走,“土著”毕业了,这个棘手的问题自动解决了。

天津南开大学西南村小区里,有一座“荒岛”已存在了16年。

按照地址,在一片老旧居民楼中找到其中一栋,再循着单元门前小招牌的指引到“一楼左起第二间”。走进,迎面是一条只容一人通过的过道,两边各有一个房间,里面书架挨着书架。回头看,入户门后贴着的纸条上写着两个字,“窄门”。

这里就是荒岛书店。

2010年,当时南开大学的几位师生合伙开了这家店,此后它一直由大学生自主“接力”经营、自负盈亏。学生们自称“荒岛”的“土著”,老“土著”毕业离开了,又会有新“土著”加入。“土著”看店、守店都是义务工作,没有工资。

即便如此,“荒岛”依然赚不到钱,甚至时不时地,账面上还会有亏空。可它一直活着,以一种摇摇晃晃又生生不息的状态活着,成为所在社区一处独特的文化空间,也成为一批又一批年轻人相互连接、触摸社会的物理媒介。

3年为期

决定参与创办“荒岛”时,小沛没有想到它能撑这么多年。

16年前,小沛还是南开大学政治学专业的大四学生,正与几位老师、同学一起在一个社会科学学术小组内做一些翻译项目。大家手上书多,日常讨论也需要场地,渐渐地,他们有了“在学校附近开一家书店”的想法。当时,小沛等人即将毕业,但还没想好之后要做什么,开店便成了一种类似gap year(间隔年)的尝试。

就这样,没有过多的理想主义色彩,也没有十分明确的商业规划,包括小沛在内的4位创始人凑钱在紧挨学校的西南村小区居民楼里租下了套内面积仅40平方米的一居室。2010年3月,“荒岛”书店开始对外营业。

小沛说,那会儿所有人的钱加在一起刚好够付3年房租,因此大家约定,3年后如果书店还经营得下去就继续,不然就关门大吉。

或许是因为起源于学术研究,“荒岛”运转方式也很有学术范儿。书店归集体所有,创始人毕业离开后,由后来加入的在校生接力经营,并且代代相传。所有店员都是以志愿者身份在“荒岛”工作,不拿工资,书店运营的目的也不为私人获利,而是方便人们购书和传承知识空间。

为了让更多人知道“荒岛”,学生们在初创期想了很多办法。除了通过熟人圈子口口相传,他们还做过小型手抄报,把书店信息连同校园趣闻乃至周边美食指南等手绘在其中,再到学校各个食堂门口派发。

靠着不同于商业书店的选书方向,“荒岛”一度成为了周边许多有共同爱好的读书人经常光顾的地方。开业前几年,虽谈不上盈利,不过仅是卖书,小沛他们当初定下的“经营下去”的目标就能实现。

然而,到了2015年前后,随着电商平台发展扩张,大量图书在网上的售价长期都有较高的折扣,实体书店开始遭遇冲击,“荒岛”也不例外。“同样的书,网购打5折,人们凭什么要来这里买书?”“荒岛”现任店长Coco反问道。

巨大的价格劣势之下,“荒岛”的顾客数量与高峰时比流失了一大半。书卖不出去,亏损随即



在“荒岛”,书架上随处摆放着写有书评或书摘的小卡片。

本报记者 陈丹丹 摄

而来。为了继续生存,“荒岛”开始采取更灵活的经营策略,从单纯的书店向能容纳更多文化形式的复合空间转型。

差不多也是从那时起,店员们给自己起了“土著”这个称呼,他们觉得这更符合“荒岛”的气质。

“非理性”选择

黄黄、英男、小碧、小白……在“土著”花名册里,已经记录了大约100个名字。按照传统,每个“土著”进“岛”第一天,要先给自己起一个花名,以后大家就这么互相称呼,没人叫真名。

“土著”大部分是南开大学的在校生,也有少数来自西南村附近的其他高校。他们中,本科生、硕士生、博士生,各个阶段的学生都有。

“土著”的来源,分为“内推”和公开招聘两种途径。2023年加入“荒岛”的挺好,是Coco邀请来的。两人在南开大学的流浪猫救助群里认识,有一次聊天,当时刚接任店长的Coco说书店缺人手,要不要来,挺好想了,说行。

如果参与公开招聘,有意成为“土著”的学生需通过邮箱发送简历,同时可以附上一封短信,向想象中的顾客推荐自己喜欢的3本书或3部电影,并说明理由。“具体推荐什么书和电影不重要,重要的是由此反映出的推荐人的观念和想法。”Coco说。

应聘者通过初步筛选后,店长会安排他们进

显然不够“理性”。正如经济学博士研究生挺好玩玩笑所说,在“荒岛”免费干活,是对自己专业的“背叛”。

不过16年来,总不断有学生做出同样的“非理性”选择,而且用Coco的话来说,大家都是“自投罗网”。

“荒岛”的营业时间从上午10点到晚上10点。傍晚过后,如果客人不多,在店里的“土著”常会一起点外卖,一边吃一边聊。话题可以是一首诗,一首诗歌,一个哲学观点,一项科学技术,也可以是任意一条大家感兴趣的新闻。暖黄色的灯光打在木质书架和地板上,屋子里有时会同时响起好几个声音,有时又突然十分安静。

挺好时常参与这样的对话,不为了什么确切的目的,就是想说说,想听听,想弄明白。

“荒岛”的墙上、门上,有很多“土著”的合影。除了在店里,大家还会一起自习、聚餐、出游,给过生日的“土著”准备惊喜。Coco考研压力最大的那段时间,也是“荒岛”和“土著”陪她一起度过的。

前任店长云云曾问过很多“土著”为什么愿意留在“荒岛”,每个人给出的具体答案不一样,但有共性的一点是,他们觉得能与共鸣者在现实中建立关系,比从这里挣钱更重要。

在Coco看来,如果说书店是一座荒岛,“土著”们就像掉落在大海中的椰子,原本各自漂浮,直到因为各种原因上了岛,才得以生根发芽。

这个比喻或许能一定程度上解释为什么不断有人愿意“自投罗网”:在人与人之间面对面沟



来“荒岛”的顾客在留言本上留言。

本报记者 陈丹丹 摄



“荒岛”的墙上有许多历年“土著”的照片。

本报记者 陈丹丹 摄



更多精彩内容
请扫描二维码