



季风书园

SHANGHAI JIFENG BOOKSTORE



上海图书馆地铁站内的季风书店,目前正常营业,是硕果仅存的书店。

青年记者 马骏 摄



[温柔一刀]

文化须自兴

邵亮

笔者与季风书园打交道已经有八九年的时间了。总体感觉,这是一家弥漫着悲情色彩的书店。因为它似乎总是在失去、在远离、在迷茫,在等待被拯救。然而,为什么到了只剩下一家门店的今天,季风依然在被谈论?为什么读者习以为常的淡漠眼神里,分明还透着那样一份“不忍去看”的情由?

为什么季风如此让人牵肠挂肚?

这是因为,这座城市只有唯一的季风。它的17年对于人文学术图书的持续专注,让它较之其他书店拥有挥之不去的浓烈的文化气质。而它置身于人潮汹涌的地铁站,从大门里向那些为生计奔忙的人们洒出温暖的灯光,也让它具有了其他书店所不具有的亲和力。

季风是无可取代的。这家坚持品位且清高的书店,在过去的十几年之中,是被那些尊重文化的人们所向往,所流连,所呵护,所被像家一般地去对待。季风是这座城市独一无二的文化地标。从某种意义上说,季风成为了这座城市文化暖意的一个象征。

可是现在,这片暖意正在经历最后的凋零。季风的处境某种程度上代表了文化在这座城市的处境。在商业浪潮面前,文化无疑是脆弱的。文化用数百年的时间积淀,对社会发生着潜移默化的根本性作用,但翻覆可能只是顷刻之间。

无论如何,季风需要被挽回。因为挽回季风,也就保存了这座城市一段文化记忆,也就留住了文化未来走向的一种可能性。但是如何挽回呢?

笔者发现,季风是喜欢求助于人的。它总是寄希望于在舆论的呼吁、政府的廉价房租和高校的支持下得到喘息。在商业的强敌面前,它似乎很少迎难而上,却很喜欢说“快来保护我吧”。

依笔者之见,文化的拯救归根到底还得靠自己。既然现实无法改变,那要生存下来的最好办法就是成为现实的一部分。既然商业的侵蚀如此不可遏止,那最好的办法也就是成为商业本身。这首先需要季风调整心态。过去的那一套是没有出路的。与其抗争着等待灭亡,不如顺应着寻找生存。

当然顺应商业,并不意味着失去文化气质。从本质上来说,商业和文化并不势同水火,商业只会摧毁那些老旧的、不适应时代却很孤芳自赏、拒绝改变的文化。现在来看,季风的顺应之举还太有限。当很多实体书店“产业链前移”,由卖书而走出书店,大张旗鼓地开展私人图书馆配送的时候,季风连对卖水果这件事也还表现得谨慎。

文化须自兴。文化的未来还是在于文化本身。

17年一轮回一场梦 盛极而衰 商业规律不可逆

从某种意义上说,“把季风上图店做好”也是季风书园董事长于森现在唯一可以做的事。从1997年季风在陕西南路地铁站开出第一家书店后(一开始只有41平方米,1998年即扩展到937平方米,成为季风旗舰店),2009年季风最辉煌时门店达到8家。而那句著名的“从不研究畅销书”的口号,也让这家人文书店成为许多读书人心中的圣地。

青年记者 邵亮

然而17年后,季风还是一家书店,仿佛又回到了起点。17年一轮回,如同梦一场。

失去可以被挽回吗?要说明这个问题,首先应该了解失去的原因。记者对季风各家门店关门的原因进行综合分析后发现无非两个原因。其一,房东的问题。这又分为两种情况:一种,包括季风莲花路店、复兴西路店都是因为房东不再续约而被迫离开的;另一种,包括季风陕西南路店、艺术书店、静安店、来福士店都是因为房租涨价,无力承受而被迫关门。后一种情况尤为残酷,有的租金涨幅已到了令人咋舌的地步,比如季风来福士店房东开出的租金要比最初涨5倍。

其二,读者的原因。如前文所述,季风概念店和华师大店都是因为生意不佳,还没撑到合同到期的那一天

就关门了。严搏非在2013年说,16年中,季风的累计销售额已超过2.4亿元,但季风现在每年的销售额仅是6年前全盛时期的1/4。季风的高贵姿态,在网店普遍的“低价诱惑”之中,变得不堪一击。

一方面,网店的压力让季风感到了进行折扣销售以留住读者的紧迫;另一方面,房租的高悬又让季风断无打折的勇气。“房租”和“网店”是目前公认的压在实体书店身上的“两座大山”。但无论哪座山,其本质都是商业——以最快、最合理的方式赚钱、赚钱、再赚钱。在这扑面而来的商业的浪潮中,销售模式比较传统,还要保持一点点卖书者清高的实体书店,宿命般地迷失了。

这无疑是一个略让人沮丧的结论:困境是不可避免的。这也是目前

一些读者,包括一部分书店经营者陷于悲观的原因。

正因为困境是不可避免,挽回也是注定艰难的。以市场经济的游戏规则,无以指责给书店造成了巨大麻烦的商业,因为商业只是在按规律行事,商业也没有挽回书店义务。义务只能由书店自己和那些认定“书店是不可缺少的文化”的政府、高校来承担。

但是从目前的情况看,谁都没有想好该如何挽回这家著名书店——无论是季风自己卖蔬菜的多元化经营尝试,是政府免税和资金扶持的政策,还是“学校护店”的举措(华师大给了季风华师大店免租金的优惠,但依然阻挡不了季风的离开),都是杯水车薪,收效甚微的。

在一切无解之下,实体书店的失去,还在继续。

[声音] 时代在变,季风没变

于森(季风书园董事长):我早就认为华师大店是“鸡肋”。扔掉这块“鸡肋”,虽然季风只剩上海图书馆一家门店,但也有利于我们集中力量把这家书店做好。上图店去年开业以来人气在恢复,经营在好转。我们并不排除今后在市内新开其他门店的可能性。

陈浩(季风书园老读者):季风1997年开业时,我11岁。我自己买的第一本书就是在季风买的。此后便时常去季风。我很喜欢季风,心情再烦乱,只要一踏进季风,立刻就会安

静下来。可以说这家书店伴我长大。但是我长大了,季风没变。无论它的门店关了又开,都还是那个样子。

当我们这一代人习惯到网上购书时,季风还在期盼我们像过去一样去买书。除了偶然咬牙买一两本全价书以示支持外,到不变的季风那里购书已不可能成为我们日常生活。季风需要改变。没有一个人热爱季风的人会忍心看着这家书店坐等消亡。

朱兵(资深书店业人士):如果说上海书城是青少年去的为多,那

季风更吸引白领。它在社科人文图书方面做得很专业,在上海找不到第二家。季风在上海书店业是独一无二的。季风的衰落是上海实体书店整体衰落的一个缩影。关于拯救季风,一般会谈到政府扶持和季风自救。但问题是这两个方案都没有效果。

我认为,要拯救季风乃至所有的实体书店,最根本的是要改变书店业整体的环境,也就是要规范价格体系。如果任由网店亏本卖书以赚人气,那靠卖书吃饭的实体书店只能坐以待毙。是到了应该由国家来管管的时候了。

青年记者 邵亮