

文化概念店

卖服饰,赏绿植,没什么不可以
代表:方所

电影、咖啡、杯子、本子、明信片、打字机,既扩充了书店的内涵,也仍然属于文化范畴,与图书的氛围也很搭。但如果来到广州方所,你或许就迷惑了——它居然卖服饰,且近邻LV、迪奥等专卖店。这还叫书店吗?

“我们当然首先是书店。”方所图书总监蒋磊说。方所面积达2000平米,有5万种、逾90000册出版品,涵盖文学、艺术、建筑、美食、旅行等领域,还有台版书、港版书、外文书及独立杂志。书店正中央,“方所推荐”“媒体选书”“方所畅销”等板块也相当惹眼。2011年11月份开业后,方所的文化沙龙和新书发布会一场接一场,骆以军、许知远、毕飞宇、张铁志、冯唐等作家也相继亮相,举办讲座。

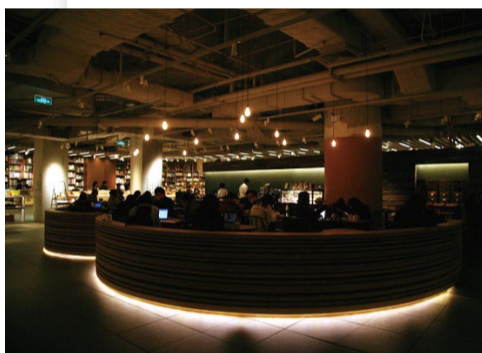
但方所确实“不单纯卖书”。蒋磊认为:“独立书店是一种精神的建立和精神的分享,是你的精神对你所在区域的文化生活的参与。”而这,不必局限于图书。

方所的理念是“文化概念店”,集合了书店、美学生活、咖啡、展览空间与服饰时

尚等诸多功能。实际上,加入服饰元素也绝非刻意为之。蒋磊介绍,马可服装已诞生15年,但老板一直觉得光靠服装太单薄,“他想到了书店,推广阅读的好的书店、与时俱进的书店、能够让人产生美好体验的书店。”于是,方所和服饰联起手来。

在蒋磊看来,这并未削弱方所作为书店的独立价值。“除了书,方所有生活用品、文具、植物、服装、咖啡,又开在广州最高档的商场里,但这一切的背后,贯彻着我们对美的追求。”方所的策划、总顾问廖美立为台湾诚品书店创始人,她打造的每一个产品,都有其美学思想。“比如方所的手工艺品,既有现代感的,也有传统的,而总体呈现为现代向传统致敬,让传统的质感和精神得以延续。”蒋磊说。而浸润其中的台湾风,也让方所显得很独特。

借助这些书本以外的东西,方所的理想是重新搭建人与书、人与书店的关系。“书店不应该是冷冰冰的,堆满灰尘、暗无天日的,而应该和人们的生活美学相交织。美是人类共同的追求,只有融入其中,独立书店才会永恒。”



推荐

Recommendation

那些写书店的书

薛原编:《独立书店,你好!》(共2册),金城出版社
由各地的作家、学者等,从各自的亲身体会和多年观察出发,描绘和展现各地独立书店的生存状态,涉及北京、上海、杭州、广州、深圳、台湾、香港等地的书店。

田原:《书店之美》(第2季),金城出版社

田原是爱书店的人,也是开书店的人,走遍了全国各地的书店,细细品味,既烙印着个人的强烈偏好,也展开了一幅中国独立书店的风光画。

钟芳玲:《书店风景》,中央编译出版社

初版于1997年,是华文世界第一部近距离描绘西方书店的专书。钟芳玲长期担任出版顾问、书店创意总监等职,喜游走世界逛书店、看书展、参观图书馆。十余年间她进行跟踪报道,不断修订、扩充,使这本书耐读和权威。

(美)海莲·汉芙、陈建铭译:《查令十字街84号》,译林出版社

最受欢迎的关于书店的书。记录了纽约女作家海莲和伦敦旧书店书商弗兰克之间的书缘与情缘。他们二十多年从未见面,却心有灵犀,通过书信往来,温暖彼此的灵魂。译者陈建铭先生为台湾诚品书店店员,由做书店的翻译此书,堪称绝配。

(美)刘易斯·布兹比、陈体仁译:《书店的灯光》,上海三联书店

作者曾在一家书店任职长达17年,亲历时代巨变,而这一切,都在书架上的书籍及书的变化中得到体现。始终如一的,则是书店的灯光。

(英)佩内洛普·菲兹杰拉德、尹晓冬译:《书店》,新星出版社

最优雅的当代英国文学代表作之一。一个名叫汉堡的小镇,寡居的佛罗伦斯不顾当地人的反对,决定开一家书店。于是封闭的汉堡变成了一个战场。直到书店倒闭,她也没能明白,她同这座长久居住小镇间的隔阂,有多么深不可测。



对话 Dialogue

书店范儿取决于“空间魅力”

对话胡洪侠(作家、《晶报》副总编辑):

生活周刊:作为爱书人、书店观察者,您如何看待书店的未来走向?

胡洪侠:整体判断是以后的书店有两种形态:网络书店、网络书城越来越大,漫无边际,涵盖一切;大的实体书店消逝,剩下非常小的实体书店。那后者靠什么生存?你凭什么让人们舍弃方便的网络,不远三里、五里或几十里来到你这里?比如同样一本《2666》,我不在网上买打折的,却跑到上海的2666图书馆买,你不能说他们是为了来救你,靠读书人的钱包救那不现实的。你得靠吸引力,也就是“空间魅力”。

生活周刊:何谓空间魅力?

胡洪侠:第一,独舞姿态。既然是独立书店,我希望它独舞,别加盟什么文化工程,你就靠志向、梦想生存——别老不愿意谈梦想,没有梦想是无法支撑的。第二,独家内容,就是你卖什么书。书店会越来越专业化,我相信,以后会有专门卖女权主义的、卖地图的、卖拉美图书的、卖精装本的,越全球化市场越细分,越海量你的选择越多、越小众。第三,独特服务。小书店不提供降价服务,而是增值服务,即只有从这个书店才能获得的东西。书店可能越来越不像书店,而像社交场所,但书店仍然要以书为主,靠卖衣服我是不看好的。

生活周刊:您说过退休后也要办个小书店。

胡洪侠:要办一个,人与书俱老。书店永远是给你一个人生存的,永远是独特的,像文学作品,而不是复制品。

朋友圈子

爱来就来,想走就走
代表:灿烂千阳、游击迷你书店

方所把雕光、时尚廊、猫空等的特征都“收纳”了,大气是大气,不过,是否承载得太多了?能否简单些、轻松些、随性些?

大学路上新开的灿烂千阳独立书店在二楼,有点香港“二楼书店”的意思,奇的是门关着。好在就这一间房,轻转把手,朝里张望,眼前亮堂起来——古朴、素雅又充满现代感。屋子不大,但透亮,书架靠墙,摆着各类图书,不拥挤,视觉舒适。房中有张长桌,堆着书,中间散落着手摇电话机、手工包。书桌旁隔出的小间,放了台缝纫机,还摆着老式电扇……

店主小磊正在另一间屋子做木工,说要把这儿辟成观影室和读书会的场所。木工是现学的,“看木匠师傅做了几个柜子,我就试试,这样成本低,也更符合我们的心意。”店内的多数摆设、柜子、书架,均出自他之手。

小磊笑称“顶风”开书店,是为了满足“媳妇儿的梦想”。他是包头人,大一退了学,满世界闯荡。5年前在天津认识了Bella。Bella大学念金融,毕业后上海也做金融,却实在过不了那种刻板的生活。从小爱看书的她,萌发了开书店的念头。

Bella不想做成传统的样子。她和小磊都热爱结识朋友,所以,灿烂千阳像社交网络,或像家,汇聚友人,读书,聊天,看电影,喝奶茶,海阔天空随心所欲。这让灿烂千阳和湖南路上的1984有些类似,后者是两位设计师所开,也随意得很。



尽管开张才两个月,灿烂千阳已颇受欢迎。这和店主的魅力有关——未来的书店是要张扬主人个性的。哪怕再畅销,每本书Bella最多也只进三四本,“《乔布斯传》我只进两本,一本中文一本英文。”书如果包着塑封,她会撕掉,“应该向所有人开放。”书以文学、人文、经管等为主,也有悬疑,但你绝对找不到穿越和言情,因为Bella不喜欢。

灿烂千阳能坚持多久?小磊和Bella心里也没底,他们只是在认真做书店。在灿烂千阳的豆瓣小站上有这样一段文字:“3年后,我想开家移动图书馆,我和猪头开着大房车,车里装了我们珍贵的书本,一起开着书店去流浪。”

有趣的是,这理想,台湾的万先生已实践了几次。身为设计师的他别出心裁,搞了个“游击迷你书店”。所谓游击,就是“没有固定的时间跟地点,每月只开一天,开在不同地方”。

去年11月,万先生在北京办了一场,年底飞上海,在南昌路上如法炮制。记者前去探访,屋子不大,书摆在桌子上,或挂在衣服中间,旁边是各类台湾商品。在老上海的音乐声中,大家看着、聊着。次日晨,万先生又飞回北京,“只有一次,无可复制。”他把书店搞成了行为秀。