

城市書房點亮閱讀之光系列(上)

◆「莉莉書屋」經營者「Lily」亦是愛好收藏古書之人。



莉莉書屋
繼續做有溫度的書店

位於上環皇后大道的「莉莉書屋」以二手英文圖書為主，收藏的古書亦算是店主Lily的鎮店傢伙，這家店由於先前與知名二手書店Flow共同經營，是眾所周知尋覓英文書籍的朝聖之地。

一般來說，二手書店收書都沒有特別的選擇，「什麼都收」也是店主Lily的意願，但是她有自己的偏好，採訪當天，她便向記者展示了自己近期收到的一本古歷史書：「這本書已經有三百六十多年的歷史，是一個日本人寫的中國歷史，我覺得一個日本人都能夠對中國的歷史這麼有興趣並且有研究，我們自己是中國人更加應該去維護這種文化。」Lily認為有價值的書籍不能夠用金錢去量化，她希望等到的顧客都是「有心人」，能夠真正理解她對二手書的熱情。

與中文二手書店不同，「莉莉書屋」由於以英文圖書為主，香港的境況及疫情對書店帶去最大的影響便在於移民潮，「其實移民走或者返回國外的那批人，才是英文書的主要讀者。」Lily說道。為了書店的與時俱進，Lily也會上網直播，但她坦言用途不算太大：「始終看書的人沒有那麼多，我們只能拍一些書去Instagram、小紅書這樣的平



◆「莉莉書屋」主營外文圖書，亂中有序。

台。」但她認為反而年輕人自發的分享是有用的，「有些來香港上學的年輕人就會將我們分享出去。來『打卡』的人其實有七成會真正來買書，有些會成為常客，另一些則會再介紹朋友來，這在我看來這兩年是很明顯的一個變化。」

不同於大型書店，二手書店往往沒有足夠的人手與經費去建立自己的一套索引系統，尋找特定的一本書，是一件十分費力的事情，「也因為是這樣，要依靠網絡去解決一部分這樣的問題。」Lily解釋道，「很多客人會上網尋書，在這個過程中便會搜索到莉莉書屋，而被宣傳得越多，被搜索到的可能性就更大。」

前二手書店Flow的經營者樹單說道：「每間書店都有自己的風格，也會吸引到不同的客人，背後的動力最大還是自己的熱情，但也同時有很多現實問題，比如租金、人手和精力等等。」他認為，作為一間沒有任何資助的獨立書店，需要足夠的營業額才能維持下去，因此媒體上的作用力是不可小覷的，「每本書經過我們的手，都是有溫度的，這也是這件事在如此困難的情況下都要堅持下去的原因。」

◆店至今已是第八年。「我的書房」經營者莫思維開



我的書房
開四分店售多種類書籍

「我的書房」在香港所剩無幾的二手書店中，早已有了相當的知名度，一方面由於書店老闆莫思維開店時間長，至今已第八年，另一方面因為書籍數量龐大，種類亦繁多，現今已有四間分店並仍在經營中，對於尋覓不同類別的圖書的人士來說，它不得不算作一個最佳選擇。

造訪「我的書房」那天，先去了位於荔枝角道的另一個分店，門口的老者見有人來客到便揮手招呼，得知記者身份便嘆口氣，望公家多多幫襯，照顧疫中書店的生存狀態，又感慨收店時間越發提早，可見心情的迫切。店主莫思維在2014年中，於荃灣南豐中心開設他的第一間樓上二手書店，並以「我的書房」命名，希望讀書的人在書店中有一種置身於自家書房中的感覺，不介意客人久久逗留，四處翻閱。書店在一開始的經營中當然歷盡坎坷，但在漫長的八年裏，莫思維靠著多勞多得，所幸將書店維持下來，換址、再一間間擴張，直到枝繁葉茂。



◆「我的書房」已有四間分店，藏書種類繁多。

「我的書房」沒什麼特別的裝潢，書分類之後便一摞摞陳列出來，大約因為實在沒有花俏的裝飾，莫思維說鮮少有人是特地來「打卡」，來買書的一般都是熟客，一呆便是半天光景，四處流連閱讀，再選一摞帶走，「來打卡的都是年輕人，他們會有宣傳作用，因為發到朋友圈或者其他社交媒體，都會有其他人看到，就會聞名而來。」莫思維說道。

莫思維說其實二手書店一般維持向來困難，而疫情當中更甚，因為書店是無法申請到補助的，「畢竟這還是一門生意，而又不是餐廳或美容之類的行業，便沒有辦法，但人流的減少也肯定非常影響銷售。」

對於書店的宣傳問題，莫思維表示很困難，「書展的成本是很高的。」他說，「有人要找書當然就會覺得有價值，但很多人還是把舊書看成廢紙，是完全不值錢的。」因此，多年來莫思維都願意接受媒體的報道，這對於書店來說是變相的宣傳。

4月23日是聯合國教科文組織（UNESCO）擬定的「世界閱讀日」，在這個科技飛速發展的時代，閱讀的含義越發廣闊，成就了各式各樣的閱讀方式，但也同時讓傳統閱讀陣地受到不同程度的衝擊。除了香港的二手書店各憑特色尋覓生存空間，內地及外國的書店和圖書館也紛紛找到了多元發展之路。藉此專題，我們將展現香港、內地及外國「城市書房」的現狀及美景，介紹獨立書店店主的經營之道，亦講述從垂髫稚童到耄耋老人在書中找尋到「讀家樂趣」的故事。

香港二手書店加溫度
社交平台直播吸客
營造文青打卡熱點

二手書店的存在彷彿天然就帶着生命力，對於懷舊的人來說，它們是《查令十字路84號》；對憧憬浪漫愛情的人，它們是《美國情緣》裏要找的那一本《愛在瘟疫蔓延時》——除卻一來一往的買賣，箇中似乎更有着愛書者之間不能言說的緣分與默契。香港的二手書店向來經營甚艱，靠慳租金慳人手來維持，疫情期間連抗疫津貼也無資格申請。論選址及推廣更無法與連鎖書店比。還好近年來社交媒體不斷發展，一些由於「巷子深」而不為人知的酒香，漸漸引來了年輕人的關注，但這究竟是附庸風雅還是渴求知識？「打卡」行為漸增，是否真的能給二手書店帶來生機？

◆採、攝：香港文匯報記者 胡茜

——手書店的經營之道，大概主要在於開拓——者的理念，如「我的書房」特色是以種類及數量取勝，「莉莉書屋」以琳瑯滿目的英文讀物及難尋的古書制勝，而歷史悠久的「精神書局」則以教科書為主。「解憂舊書店」是以絕版書及特別版書吸引有心人。百家爭鳴又各有千秋，早已為愛書之人提供了指南。然而，相較於連鎖書店明確的分門別類、地理優越、種類齊全的優勢，二手書店總歸有着不可否認的不足，始終無法成為購買者的第一選擇，一間又一間面臨結業的命運。然而，因為獨特的文化氣息，近來逐漸吸引了「打卡」人群——有人氣當然不是壞事，但這人氣的聚集，能否變成長久之計？直播、網站銷售等營銷手段，會讓二手書店的壽命延續嗎？

◆店主陳立程希望大家隨時都有閱讀意慾。



解憂舊書店
陳立程：望保持閱讀意慾

在文青網站「豆瓣」的「話題廣場」中，有一個題目為「二手書上遇到的有趣文字」的話題，引起近兩億網民的點擊及4,000餘篇洋洋灑灑的討論，二手書不僅僅是單純的文化載體，更是一種時代與情感的寄託，意義不可小覷。位於大埔寶湖街市裏的「解憂舊書店」，便由店主陳立程定義為一種隨緣尋書之地。

「解憂舊書店」在大埔算得上是名店，打從陳立程決心要在街市開這樣一間書店，便得到了街坊鄰里的支持幫助，收書從不成問題，「其實我最大的支出便是租倉放書。」陳立程說道。書店佔地小，但藏書不少，更有漂書區，大量兒童書籍自由流傳，為區內小朋友帶去閱讀樂趣。得益於選址，「解憂舊書店」反而因為疫情氾濫得益，受惠了免租減租等政策扶持，經營相較其他書店顯得容易。

「其實我們主要做的是街坊生意，因為大家都比較習慣走過來看看。」陳立程說道，「因為書店工作繁多，又因為負擔不起請人，所以並沒有特別去推廣。」舊書店不同於新書店，雖然都是分門別類的大量出售，但新書店是同一本書有很多庫存，而舊書店則是幾萬版便有幾萬本，陳立程對於顧客找書亦是抱着隨緣的態度，並沒有強求



◆解憂舊書店開在大埔街市，租金壓力相對較小。

顧客找上門來尋書。「時代不同，我們做這件事當然希望能夠保持閱讀氣氛，如果連意慾都沒有肯定無法長久下去，所以我們也必須要與時並進。」陳立程說，「網店的存在是必要的，但是太大量了，就得選擇一些能夠吸引上門的，因為我始終還是希望大家能來到這裏。」因此，陳立程覺得網紅的打卡行為肯定對於宣傳書店的存在有一定意義，不過這只是一個引子，並不是一個主要的顧客來源，她仍然希望大家有持續閱讀的動力帶動書本的流動性。「口碑是最重要的，書的種類多、環境和經營方式才能帶動大家去口耳相傳。」

陳立程店裏沒什麼「鎮店之寶」，她自己是並不贊同文化價值用金錢去衡量，「我可以理解市場的炒賣行為，但是過分去依靠這件事是沒辦法代替初心去經營二手書店。」她說道。



昆明貓貓書店
茶書會線上線下同步舉行

茶文化學者周重林在雲南昆明雄達茶城經營貓貓書店，店名來源於他的夫人。在雄達茶城，貓貓書店很有些名氣，因為書店裏有5,000多冊世界茶書、200多本珍稀古籍，他本人寫作的《茶葉戰爭》等數十本書也不斷充實着書店的書架。

受疫情影響，為了讓書店生存下去，周重林想了很多辦法，除了依靠茶城裏的「鐵桿書粉」外，他還利用互聯網直播平台開展讀書會，每周四晚上直播一場

茶書會，連線茶書作者，讀者既可以通過直播進入微店買書，還可以與茶書作者對話，分享他們的故事。

這家書店不僅是人們尋找茶葉相關資料的好去處，也成為介紹茶葉、宣傳中國茶葉文化的平台，吸引着越來越多愛茶之人的關注。談及未來，周重林希望以書店為陣地，能把更多作者、出版社、書店聯繫起來，向世界傳播中國茶文化。

◆文、圖：新華社



◆周重林在書店舉辦線下讀書品茶活動，活動同時在線上直播。

◆周重林在書店為顧客介紹茶書。