

从这本二手书店流水账中 我们能读到什么

陆纾文

博洛尼亚书展延期,伦敦书展、莱比锡书展、巴黎书展纷纷取消,疫情打乱了所有出版商的计划表。对于他们来说,目前最棘手的难题或许来自神经末梢——书店。

据说每一个爱书人都有过开书店梦想,然后被《布莱克书店》中发生在偏执店主和奇葩顾客之间的荒唐事拉回现实。在以书闻名的苏格兰小城威格敦,二手书商肖恩·白塞尔将自己开店期间的日常琐碎和心路历程写成《书店日记》:这是一本言辞风趣的“吐槽日记”,更是一部掩藏在冷幽默外壳下的书业生存实录。

局外人眼中二手书商的世界宛如一曲田园牧歌,但事实绝非如此

有些人喜爱旧书胜过新书。或许对他们而言,旧书的沧桑感更能使文字的尊严得以呈现;或许他们喜爱稀有之物甚于常见之物,喜爱淘来货品甚于普通商品;或许他们只是喜欢让旧物包围,因为每个旧物背后都隐藏着属于自己的秘密。

《书情书》

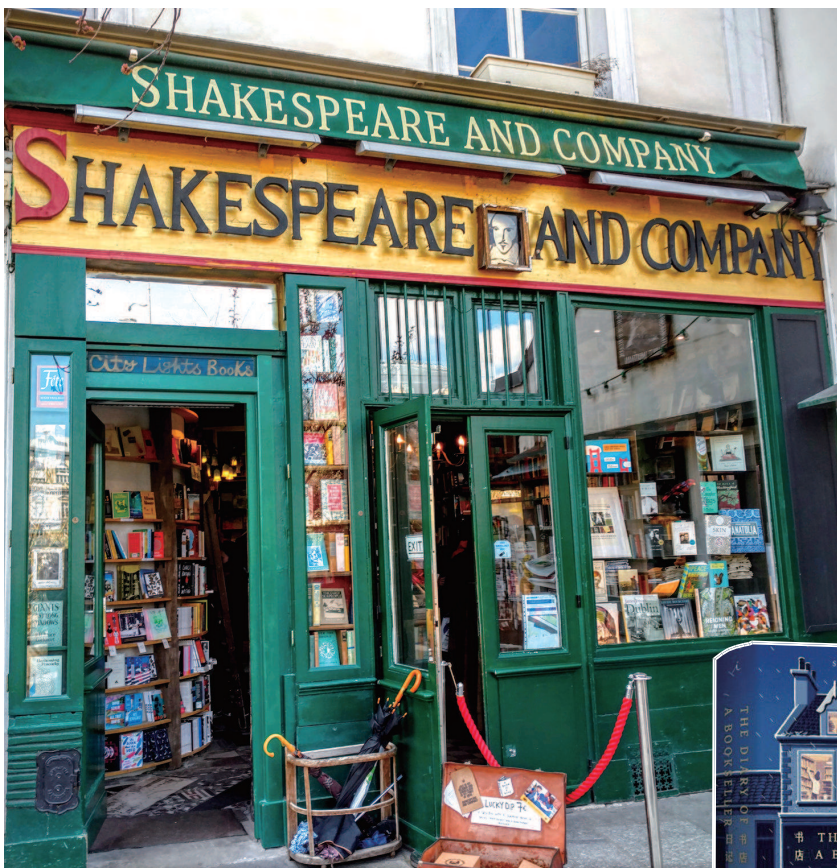
威格敦,一个人口不到一千的小镇,位于盖勒韦这个被人遗忘的苏格兰西南角。一家合作社性质的乳品厂和南部的威士忌酒厂“布拉德诺赫”曾是这里仅有的经济支柱。上世纪90年代,乳品厂和酒厂先后倒闭,随之而来的是人口的大量流出,原本是蔬果店、礼品店和旅馆的地方只剩下紧闭的门和钉了木板的窗,小城一片萧条。直到1998年,威尔士书商理查德·布斯将“书城”的概念传到苏格兰,威格敦时来运转,书商纷纷来此安家落户,二手书业成为小城新的经济支柱。

作为一个在威格敦一英里外农场长大的当地人,肖恩·白塞尔是这座城市变迁的见证者。当他最终成为一名书商并写下风靡全球的《书店日记》时,更成为了这一系列变化的亲历者和记录者。十八岁那年,准备整装去上大学的肖恩第一次在小城看到“威格敦书店”时,曾断言它一年之内必定倒闭。十二年后,兜兜转转找不到心仪工作的他回乡看望父母,发现书店在老书商约翰·卡特的经营下依然活着。而此时老板年事已高,着急退休,于是肖恩接过衣钵,在2001年11月1日正式成为了一名二手书商。他将店名更改为“书店”(The Book Shop),并在若干年后发展为苏格兰最大的二手书店老板。

在局外人看来,二手书商的世界宛如一曲田园牧歌——炉火烧得很旺,你坐在扶手椅上,搁起穿着拖鞋的脚,一边抽烟斗一边读一本纸张泛黄的旧书,与此同时,络绎不绝的客人一个个谈吐非凡,在掏出大把钞票买单前,还要同你来一段充满智慧的交谈。然而在《书店日记》里,真实的情况如同美剧《布莱克书店》如出一

辙:声音忧郁、每次打电话来都要找“十八世纪神学书”却从来不要的威尔士女人;写信文句不通却自以为是、非要来当图书嘉宾的所谓“作家”;揭掉“75英镑”价签,在环衬上写下“1.5英镑”企图浑水摸鱼的男人;咆哮店里的书“全是垃圾货色,只能用来生篝火”的粗鲁老头……而肖恩,也被这些奇葩顾客“磨”成了《布莱克书店》里演绎的缺乏耐心、偏执、厌恶交际的书店老板。他在《书店日记》中为自己辩解道:“记得在买下这家书店前,我还挺温顺友善的。连续炮轰的无聊问题,朝不保夕的资金状况,与店员和一个接一个没完没了的讨价还价的顾客漫无休止的争论,害我成了这副模样。”

至于肖恩不想改变现状?一点也不!作为个体户,肖恩有着令上班族艳羡的自由。在《书店日记》中,“不务正业”的消遣比比皆是:只要店里有人看顾,便可同三两好友去湖里钓鱼、去山上骑行、去海中游泳,或者是,开着载着女友去古宅收书的乐趣。有些时候,一箱本不寄厚望的旧书会带给他意料之外的收获:或许是配有手工上色铜版画或者木刻画的古书;或许是扉页上留有名人字迹的签赠本;或许是一张自家书店50年前的广告传单(当然那时是一家杂货铺)。在肖恩看来,每一册旧书都是独一无二的,参差的“书品”下藏着一段段历史,你很难知道它们曾经身在何处,却又可以从页边笔记、藏书票和夹带的老照片里寻得蛛丝马迹。



▲ 诞生于一战之后的莎士比亚书店颇负盛名,其创始人西尔维亚·毕奇于1956年写下自传作品《莎士比亚书店》



▲ 局外人很容易把二手书店想象成天堂一般的地方

自由自在又充满猎奇的风光背后,是步履维艰的经营日常

那一片歪歪扭扭街面上,原来的十几家书店,现在只剩下三家半。让人欣慰的是,这三家旧书店都没啥改变,书架如我记忆中那样摆着,善本珍本书仍藏在柜台后面,还有书店里的味道,闻一下,一如从前。

《小英国 大伦敦》

这种自由自在又充满猎奇的生活,或许真的如肖恩所言“比给别人打工不知道要好多少”。但从二手书店频繁易手的现状,还有客人们不怀好意的祝愿——“希望下次来的时候你还在”中,我们不难想象风光背后的艰辛。

在每一篇日记的前后,肖恩清楚地记录了网店订单、每日流水和到店顾客的数据,让读者在汲取心灵养分的同时,也看到了二手书业惨淡的现状。毋庸置疑,电商是造就这一切的幕后推手,然而面对生存压力,肖恩不得不同其他实体书商一样,一边唾骂亚马逊把开书店这一“高雅的行业”变成“粗野的行当”,一边巴望着日均42英镑的网店营业额。而当你了解这些网络平台的运转模式后,更要为实体书店的存在空间捏一把汗。

多年来,“书店”的总库存一直维持在10万册上下,其中一万册构成了网店库存,它们被录入一个数据库中,再由它上传到亚马逊和AbeBooks。同大自然的季风一样,这个数据库并不怎么靠得住,频繁出现的技术故障意味着肖恩时常无法获得任何网络订单。即便在运转良好的日子里,粗心的雇员、挑剔的顾客和同行间的竞争,都有可能让为数不多的订单付诸东流。

在将书录入数据库系统时,肖恩必须要做的一件事,就是确认其售价低于竞争者,因为在网络平台上,只有最便宜的那本才卖得动。定价的方式分为两种,“固定价格”或“自动匹配价格”,前者劳心费神,因为往往没等多久就有竞争者出现,而不断核对一万册书的价格显然是不可能完成的工作。于是“自动匹配价格”成为大多数书商的选择,即授权系统将价格调整为与在售同名书中最低的那本一致。听起来很棒吗?肖恩可不这么认为——会有人以“便宜到荒唐”的低价在网上“出售”一本自己并不拥有的书,然后等待价格匹配软件介入,再以低价将价值不菲的真本收入囊中。

抛开定价暗藏的风险,订单完成率和客户满意度同样让书商如履薄冰。对于有着上万册库存的肖恩来说,要找到订单命中的那一本绝非易事——有时是因为不靠谱的雇员擅自

移动了书的位置,有时是因为在实体店售出后未能及时下架……每当这时,肖恩就要给顾客寄去一封“奴颜婢膝的道歉信”,即便这样,当有一天订单完成率终于跌破75%之后,他还是收到了来自AbeBooks的停业整顿通知。相比之下,客户满意度的“杀伤力”更加强大,越来越多的客户声称“没有收到书”或者“书品极差”,以评论相威胁要求退款退货,而肖恩几乎可以肯定他们收到了书,或者,读完了。

重回实体店书店,太过精明的客户同样让小店的日常经营步履维艰。一个美国女人曾经花费一个钟头将童书区架子上的书一本本拿下来,然后用笔记本电脑在亚马逊上查询价格——就在肖恩的眼前,完全不感到害羞。另一个威尔士女人搬来十箱旧书出售,待肖恩在箱子里翻看时赶紧拿出清单在书目旁做下笔记,随后趁他上楼倒茶的功夫又抱着书消失在人群中。相比之下,那些在书店温暖的壁炉旁读了一下午书后空手而去的,为了了一本标价2.5英镑的书没完没了的讨价还价的顾客,就更正常不过了。

如此我们大概不难理解肖恩所说的,“对二手书店来说开发各种副业比以往任何时候都来得重要”。

凭借一个创意声音制作的硕士学位,和一位在布拉格上过电影学院的女友,肖恩开始为小城居民或附近的农场拍摄短片。“开源”的设想是美好的,但结果是这些年来拍片赚的钱都投回去买了摄影设备,“包括一个昂贵的、非常高级的便携式摄像机、麦克风,甚至一架无人机”。对此肖恩倒是也想得开:“拍片主要是我的一项爱好,如果有朝一日书店办不下去,我有更多时间的选择,即授权系统将价格调整为与在售同名书中最低的那本一致。听起来很棒吗?肖恩可不这么认为——会有人以‘便宜到荒唐’的低价在网上‘出售’一本自己并不拥有的书,然后等待价格匹配软件介入,再以低价将价值不菲的真本收入囊中。”

如果时机合适,他也会从邓弗里斯的拍卖会上淘回各式能够在店里售卖的杂货:比如一张乔治王朝时期的橡木书桌、两对维多利亚时代的草地保龄球、一些版画复制品,甚至是便宜首饰、人造珠宝。它们被归拢在书店一角的“世界最小古董店”,当书痴们在店里尽情浏览时,这些东西足以让他们不爱读书的伴侣不感到无聊——令人感慨的是,很多时候它们比书的销路要好得多。

当然,更多时候,肖恩的“副业”还是围绕书进行的。在若干年前书业不景气,前途看似颇为暗淡的时期,肖恩成立了一家名为“开卷随缘”的读书俱乐部作为书店的衍生。订户一年缴纳59英镑,就能在每个月里收到一本书,至于是什么样子的书,他们没有发言权。除了在“威格敦图书节”这样异常繁忙的日子里,肖恩总是亲自挑选那些他认为但凡真心热爱阅读的人都会喜欢的书。每年都会有那么几位会员不再续费,同时又有新的会员加入进来,使总人数维持在150上下。在书业相当困难的时期,这一部分收入在一定程度上帮助肖恩摆脱了经营的窘境。

《书店日记》
【英】肖恩·白塞尔 著
顾真译
广西师范大学出版社

哪怕不如意事十之八九,总有一些人的存在让我们坚信图书行业不会走向穷途

不用吆喝生意,不用招揽顾客,这群书商们如同他们店中中层书架上的那些小羊皮装帧而成的上个世纪的书籍,虽并不昂贵,但却见过世面,口中叼着一枚烟斗,看着大红色的双层汽车在街上阳光屋影间叮咛过往。

《查令十字街84号》

自肖恩2001年接手书店至今,全球书业经历了结构性的改变。彼时网络书业还处于相对初期,AbeBooks是唯一的二手书专业平台,各种费用被尽量压低,作为“先行者”的肖恩得以在这里出售实体店难以消化的高价书籍,并实现相当不错的业绩。然而,随着2008年AbeBooks被亚马逊吞并,网络市场上在售实体书和电子书的数量趋于饱和,竞争拉低了售价,中小型企业面对那些拥有大型仓库和高折扣邮政合约的连锁企业时,毫无竞争力可言。

从表面看亚马逊似乎惠及了消费者,但背后是太多的人和行业因为它造成的生态蒙受损失。过去十年里,即便还没有到通过削价来打压竞争对手的地步,亚马逊似乎也将重点放在了匹配价格上。随之而来的经济压力不仅落到了那些非连锁书店头上,也令出版商陷入困境。后者不再有勇气力推无名作者,而最终受损害的是创造力——除非作家和出版商联合起来抵制亚马逊,否则图书产业将面临荒芜。

1899年,英国数家最有影响力的出版社共同向书店施压,只有后者同意按照书封上的价格售书,他们才会供货——这便是所谓的“净价书协定”(NBA)。近百年来,这一制度运转良好,直至1991年连锁书店迪龙斯和水石业务兴盛,出版社与之苦战多时,最终英国公平交易局在1997年出台法规,宣布这一协定不合法。显然,NBA的存在营造了财务稳定的图书发行市场,让出版社得以发行文化价值较高但未必能带来可观收益的书籍。而没有了NBA,出版社不再有信心承担如此风险,带来的结果是英国每年印刷的图书品种大幅减少。如今的境况,同当年何等相似?

与此同时,诸多与书相关的职业趋于消失,例如肖恩在书中一再提到的老一辈书商代表戴维,“是一座人物生学、目录学和文学知识的宝库”。所谓书商,不是指那些有一个不错的店面和足够的资金,通过开店来挣得一份生计,却常常搞混作者和书名的卖书人。真正意义上的书商,是那些看一眼封面就能告诉你出版年份、出版社、作者和价值的行家。在肖恩刚买下书店的2001年,尚有这样亦商亦儒的高人向他指点一二,如今这代人已凋零殆尽,人们轻易就能从网络上查询到关于一本书的全部信息,而这种“倾注大半辈子心血积累、曾经那样为人所珍视、可以藉此谋得生活知识”,也几乎没有了用处。

在肖恩刚刚涉足书业的时候,行业内部尚有不少买卖往来,书商藉以为客人找一本书的关系网络依然健康。如今,顾客已不再需要这样的服务,在网上花费一两分钟,他们想要的书就在寄来的路上了。偶尔光顾的书商,不是想淘一两本便宜货,就是在某一类别的书堆中爬梳一番,寻觅一点能让

他们保持有效库存的品种。随着行业内部买卖的终结,“跑书人”这一职业也趋于灭绝:他们认识一批书商,熟悉书业,在全国各地的书店广泛搜罗,然后将这些书重新分配到更合适的地理位置来牟利。然而有了亚马逊之后,书在地球上的哪个位置已经不再重要。

“前环衬上有前藏家的名字”“封面印有紫色图案”“书脊五道竹节”“书页毛边”“硬封边缘斜面”……这些沾满了书香气息、曾经象征着一个的学识与品位的书林行话如今已然过时,互联网让他们沦为赘疣。本世纪初,许多书商仍会给邮政名单上的顾客递去商品目录,而今几乎没有哪家店还在做这样的事情了。若干年前,做一本按需印刷品需要将文字逐行扫描或者打印,如今只要拥有一台POD打印机,任何人都能以较低的价格复制出一本绝版书。还有野心勃勃的“谷歌图书”工程,计划将印刷史上存在的大约一亿三千万册版本独一无二的书数字化,供大家免费阅读——“把它和按需印刷品结合着用,你相当于给了我们这些二手书行业里所剩无几的人喝一杯鸡汤。”

十多年后肖恩感叹道,在涉足书业前,自己也许应该读一读发表于1936年的《书店回忆》,因为“里面的记录放到今天依然真实,对于幼稚如我者更是逆耳的忠告”。

在肖恩每个月日记的开篇,我们都能看到《书店回忆》中的一些片段:“但是,书店的工作时间太长了——我毕竟只是个兼职店员,可我的老板每周得干七十个小时,还不算在常规时间以外得一趟又一趟出去购书——而且于健康有害。通常来说,书店在冬天都冷得可怕,因为如果店里太暖,橱窗就会蒙上雾气,而书商全靠橱窗招徕顾客。再者,书本飘散出的灰尘比世上任何其他东西都脏,书页还是小虫子最爱的葬身之所。”

彼时的肖恩恐怕不会预料到,诸如“我的书店冷得像冰窖”“我的背痛得要命”之类的抱怨会如此频繁地出现在自己的日记当中。在日记进入尾声的时候,肖恩写道:“经过朝不保夕的若干年后,我的财务状况相当健康。没错,我是觉得我比十四年前买下书店时要干得卖力……不管怎么说,我会尽一切努力不让这艘船沉掉。”

哪怕不如意事十之八九,总有一些人的存在让我们坚信图书行业不会走向穷途——或许是身患阿尔兹海默症、明明可以网购却始终支持实体书店的肖迪先生;或许是天气很好却闷闷不乐,只因两年没逛书店满心期待故地重游的四个姐妹;或许是独自踏进书店,想要给母亲挑选一份生日礼物的五岁男孩……“每次有幸遇上,我都会心怀感激地想起自己选择当书商的初衷,想起书店对许多人来说是何等重要。”