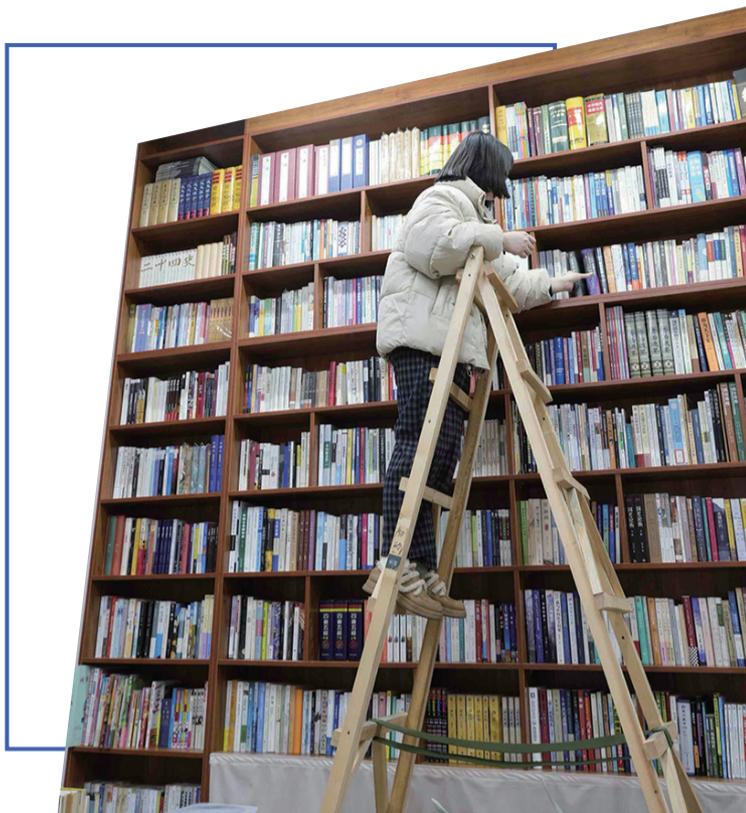




拒绝浮躁的00后 把书店开成老城区的“文化缝隙”



店主正把书分类上架。

图片均由本报记者 孙泽锋 摄

“在老城区开着的一家小书店，分享守店时与书页的碰撞。”在分贝书屋的小红书主页上，书店店长小雨写下了这句话。账号最新一篇笔记里，她分享了对《娜塔莎之舞：俄罗斯文化史》的阅读感悟，“7天，32小时，极限读完”。巧合的是，她刚结束俄罗斯的旅游归来，这个年轻人正践行着“读万卷书，行万里路”。

闭店旅行期间，不少读者催她快点回来。恢复营业第一天，一位老顾客推门就说：“你可算回来了，我都跑空三次了！”

开业半年多，分贝书屋已在沈阳爱书人的心中占据了一个角落。“分贝上下拼在一起是个‘贫’字，读完大学毕业后读第一本书时，我突然意识到人的本色或者我自己的本色就是一无所有的，是贫弱的。另外，分贝可以理解成把宝贝分出去，书就是宝贝。分贝还是一个声音单位，我认为读书是构成自己说什么、怎么说的重要介质”，小雨说。

书页间的自我发现： 从校园时光到心灵启蒙

小雨的读书启蒙始于大学时代，她读的是网络与新媒体专业。“上学时有一些业余时间，我希望能学到更多东西，后来我发现，通过看书是可以的”，小雨说，“一个人在写书的时候可以写得很深，拓展得很宽，所以看书学到的知识，是不受限制的。”

真正让小雨进入读书世界的，是王小波的《沉默的大多数》。“那本书是我当时在莫子山城市书房看的”，她找到这本书时有种奇妙的熟悉感：“我高中时在家里的书房也看过，但是我看不懂。”而在那个下午，“不知道为什么，我就突然就看懂了，不仅看懂了，还一下子感觉心胸变得开阔起来了”。

大四那年，小雨要准备毕业论文，“我不想糊弄，希望能真的找一个选题去实践，根据我得到的结论去写一篇论文。”她学的又是网络与新媒体专业，于是想到将四年所学与所读结合，“做成一个网络账号，一个关于读书的账号”。这个决定开启了她与书籍更深的缘分。经营读书账号八个月，小雨积累了1600个粉丝。“虽然1600个粉丝不算多，但是我觉得算是成了，因为粉丝达到800时，已有出版社编辑联系我写书评了。”后来，这段实践成为了小雨毕业论文的鲜活素材。

当迷茫遇见热爱： 一家二手书店的诞生记

毕业后，小雨经历了一段迷茫期。“家里出了点事，我跟我对象两个人也比较迷茫，当时也才毕业一年，不知道该干什么。”正是这时，她想起自己对书的喜爱。“我们俩就琢磨，合计要不开个书店吧。”

创业初期面临现实考量：“一开始没敢开新书店，考量了商业方面，觉得投入比较大，决定干二手书。”

作为安徽人留在东北开书店，家人最初并不支持。“甚至还说过‘还不如去要饭’的话。”小雨平静地说，“觉得这个行业吃不饱。”但当家人看到她能完全负担自己的生活，态度逐渐转变。“他们也会看我的账号，看到经营得还不错，也比较放心了。”

书店二楼有一块特别的书架，这是小雨特意留给“东北”的。她准备有时间的时候，把这一块的书好好丰富一下，再放一些男朋友拍的东北照片。小雨说：“虽然我是个安徽人，但生活在这里，就会对我脚下的土地产生感情。”

经营二手书店并不轻松。“其实干二手书最难的是收书。”小雨坦言，“沈阳老小区很多都是六七层楼，有时候我们一收就是一两车，爬楼梯上上下下拎书，都是体力活。”她感激男友的支持：“没有我男朋友的话，我一个人弄不了这个书店，很多都是他在帮我。”

在小红书与老城区之间： 00后店主的平衡之术

作为00后书店老板，小雨有自己的经营理念。书店选品体现了她的偏好与权衡：“二手书方面肯定是收到啥就是啥了，同时我也会筛选，特别不好的给筛了。新书基本上都是我自己想看的。”她补充，“其实有一小部分是因为好卖，这就是作为一个读书爱好者和一个书店经营者的权衡。”书友在网上这样评价分贝：“经营者选书的品位直接决定了书店的定位，分贝的新书很特别”“认真看书，认真挑选的人，都值得支持”……

小雨坦言，经营书店后很忙：“你想每一本书都看过后再选择上架，那是不可能的，书太多了。我现在更有经验，除了自己去完整地阅读，也会通过书的类别、作者以及出版社，去大致做一个判断。”与读者的互动也影响了她的选书策略，“我这个店最大的好处就是我卖二手，他们喜欢的书有

主理人档案

名字：小雨、小乔
年龄：24岁
籍贯：安徽安庆、辽宁沈阳
书店名称：分贝书屋
开店时长：7个月
书店坐标：沈阳市铁西区建设西路41号9门
爱好：读书、旅行
书店核心宣言：扎根于此，但仍在流动。

我们这里看书。”

作为一个00后店主，小雨还有不少新想法，比如读书会、盲盒书……“我在考虑做书的盲盒，把相似主题的书以盲盒的方式销售，也能够给顾客带来一些惊喜。”

与书共老： 一家小书店的时间哲学

书店的留言簿见证了读者与书店的情感联结。“我每天都会去翻有没有新的留言。我很喜欢跟大家交流。”小雨说。她描述了书店里多样的读者群体：“我们这有很多跟我年龄相仿的年轻人，也有年纪比较大的。”

其中一位常客令她印象深刻：“一位经常来我们这读书的大叔，他年轻的时候是当翻译的，去过很多国家。他有时候翻我的二手书，他可以在书上找到别人写他的东西。他也会给我讲很多有趣的事。”

这种跨越年龄的交流，构成了“分贝”独特的读书氛围。小雨说：“有人来我这里，一待就是一下午。有人专门从挺远的地方坐车过来。”

对于书店的未来，小雨的愿景踏实而简单：“我想把它做好，不是靠搬去更大的地方，或者说更好的位置。”她描绘了一幅与时间共成长的画面：“我觉得书店它应该是和时间一起成长的。就算我不换地方，在这个小小的地方，我慢慢地去发挥，我也可以把它变成我想要的样子。”

窗外是沈阳老城区的街景，窗内是书香弥漫的小世界。这个00后姑娘和她的书店，正以安静的姿态，在快节奏的时代里守护着一方阅读的天地，见证着书页与人生的每一次碰撞。每一本被买走、被阅读、被传递的二手书，都承载着前主人的痕迹与新读者的期待，在这个小小的空间里，完成着文化与情感的接力。

临近中午，又有几位顾客陆续走进书店。小雨爬在梯子上，将书分类上架。留言簿摊开在桌上，翻开的一页上写着“感谢在庸常生活里存在一个缝隙，愿这个缝隙持续存在”。

本报记者 张铂 孙泽锋

可能我不会进，但是我会收到。”她举例说：“比如说阿加莎的书，我有一个客人就经常提议我进她的书，我坚持不进，因为她的二手书太多了。我说你想买可以买二手的还更便宜，后来他发现真的是这样。”

在线上与线下之间，小雨找到了平衡点。作为网络与新媒体专业学生，她深知线上运营的重要性。“不能抛弃线上这一块。”她肯定地说，“互联网时代，你想把你的声音传播得更远，肯定要用这个网络流量。”但她对线上传播有自己的理解：“我现在想的不仅是吸引更多人，可能我的愿望有点太理想，我还是希望自己把书吃透，然后再传播给别人。让别人知道有这么样的一本书，它是什么样的背景写的，讲的是什么，你可以从中得到什么。”她说，“我还是想真正地把书传递给别人。”

她的小红书账号已成为书店的重要窗口：“我会在小红书上分享开书店日记，有不少人是看到小红书知道了我们，来到



顾客陆续走进书屋，在这里享受自己的阅读时间。