



在这里读书

①①

纸间·独立书屋

# 六平方米开局,丈量一座城市的阅读半径 缘园:一家书店的三十年倔强生存

和记者约在自家书店见面的时候,刚刚早上七点十分,前一天晚上程雪岩下高速回到铁岭已经是半夜十一点了。他捋了捋稍乱了的头发,说习惯了,好多事只能亲力亲为,早上还是想多睡一会儿。

这家缘园书店位于铁岭市银州区文化路上,采访地点在书店三楼的角落。开门的大爷说找不到开关,程雪岩在角落里摸到电源,点亮了灯。两侧都是厚重的书架,给人的感觉很踏实。这是当地最大的书店,也是全辽宁最大的民营书店。

半个月前,就是在这里,他们下决心关掉了一家难以为继的小书店。记者询问,作这个决定是不是挺难的?程雪岩说,这是他们最近半年关掉的第三家小店了。“这与情怀无关,经营不下去的,就应该关掉。”最早的缘园书店,是程雪岩的父亲程刚开的,关店的决定,老爷子也支持。如今的程雪岩已经成了这家省内最大民营连锁书店的第二代掌门。

## 记者手记

对辽宁人而言,书屋的价值在于它提供了一种“精神栖居”的可能。当我们在都市的喧嚣中感到迷失,书屋的宁静便是一剂良药,让我们心有所安;当我们在人情的疏离中感到孤独,阅读同一本书的思想碰撞便是一股暖流,让我们彼此共情。我们在快节奏的忙碌中,偶尔可以歇歇脚翻翻书。读书,从来都不是一项刻意完成的任务,更像是“院中有树,檐下有灯,树下有烟火,灯下读诗书”的生活容器,安放着我们共同的灵魂。

《纸间·书屋》采访了11期,每一次我们都希望通过文字走进书屋主理人精心构筑的那个梦想,触摸那些被书籍点亮的时光。陪你坐在阅读者沉浸的角落,在纸页间确认触感,聆听思想与文字碰撞的回响。正是这份经营者与阅读者的双向奔赴,共同编织了这些大大小小书屋的灵魂,让每一盏灯都倔强地燃烧成星火。



如果你身边也有温暖的书屋,请推荐给我们。



在当地,只要是想买书,许多人第一个想到的还是到“缘园”逛一逛。



本报记者 孙泽锋 摄

## 开局6平方米,为做大贷款千万押上全部身家

程雪岩向记者描述了“缘园”的成长脉络:1995年,程雪岩一岁的时候,当时还在央企上班的程刚、韩东梅夫妇,在广裕街上开了一间小书屋。日后这条街成了当地颇有名气的商业街,但因为房租的考量,书屋选择在街区的边缘,而且也只有6个平方米。那个时候,书屋的名字就已经叫“缘园”了。

2000年的时候,还是在广裕街,还是叫“缘园”,书屋变成了100多平方米。那个时候开始,书屋步入正轨,以肉眼可见的速度,开始变好。

又过了四五年时间,“缘园”已经开成了500多平方米的大店,在铁岭已经到了无人不知的程度。

2014年,现在来看,在书店行业遭遇寒冬的那一年,“缘园”赌了一把。程刚拧着性子,顶着家人和同行的极力劝阻,开了这间2000多平方米的“旗舰店”,确定了全省民营书店第一的江湖地位。

那间“旗舰店”就是眼下采访的场地。从当年到现在的模样,经历了很多次的装修。让人们记忆最深的是,当年的程刚“赌”上了自己的全部身家,旧店关门,贷款1000多万,新店开得多少带着些破釜沉舟的味道。幸好,成功了!而且盘下来的这栋大楼,就是当年的铁岭老图书馆,这在一些人眼里,更带着些传承的味道。

## 一半书店都关门的时候 缘园“赌”了一把大的

按照程雪岩的讲述,2014年,是书店行业的一道门槛。“那一年电商普及率就很高了,网上可以买到各种书籍。当时就有一半以上的书店都经营不下去,关店潮来了。”程雪岩说,“我爸有个信念,他总觉得一个城市总得有个书店,书店是不会消失的!”他想开更大的书店。

作这个决定的时候,身边的亲友,还有挺多同行,都反对,他们都认为书店在消亡。而程刚最终的选择是,关掉了500平方米的旧书店,押上全部身家,贷款1000万元,接手了老的铁岭图书馆大楼,开新店。

“书店终究还是个生意,但是有时候坚持这份生意靠的是情怀,甚至于要有一个一咬牙的勇气。”程雪岩说,“我爸妈都是农村长大的,从农村考上了中专,在那个时候就算比较有文化的人了。他们都相信自己这一辈子,就是靠知识才改变命运的,他们特别笃定,知识很重要,书很重要!”

在讲述这些过往的时候,程雪岩脸上的表情很生动,但他也清楚,这些都是父辈的荣耀。小时候,他已经能感受到言传身教的力量,现在需要他自己去接棒。

## 我的梦想从来也不是开书店

“从小我学习就不算好,但是因为家里的原因,我比别

的孩子更喜欢看书。”程雪岩说,后来他念大学是在澳大利亚完成的,学的是经济管理专业,他从来也没把开书店当成他的梦想。

“要不是那三年时间只能待在家里,我就想去南方发展了,和自己学的专业也挨边。”程雪岩说他最初就是帮着家里干点事儿,干着干着,就成了接班的。聊了很久之后,记者才听出来,接班的原因其实是他有点心疼老爸。传统骨子里的那种含蓄,显然不是留了几年学就能改变的。

既然已经接手,程雪岩开始思考关于书店的未来。“辽宁有阅读链,在全国都绝对领先,而且辽宁人的阅读习惯也特别好,有全国第一个大型公共图书馆,北图当时也是全国经营标杆,这对喜欢书的人来说都是幸福的。”记者最终理解了“阅读链”的概念,这是一种全民阅读生态体系的概括。它超越了“书店卖书”的单一环节,形成了一个从优质环境到内容供给,再到多元活动的完整闭环。对此,程雪岩充满信心。

尽管程雪岩承认网络买书对实体书店有冲击。“但是买书最担心的就是买到不喜欢的,对于新书,大部分人会喜欢到书店翻一翻。我这些书都可以拆包,那种看到好书马上就买走的即时消费心理,是网购不能满足的。”基于这样的信心,“缘园”如今已经开了7家连锁店,还有好几家加盟经营的城市书房。至于文章开头提到的3家关停的小店,他解释:“三个都是社区书屋,人流太少就很难开下去,还不如把那里的书释放出来,流动到更需要的地方去。”原来那些毫不起眼的社区书屋,动辄需要压上好几十万元的存量书。

## 一家书店影响了三代人,想想挺骄傲的

“今年过年的时候,有个爸爸带着孩子来书店。就是来逛逛,告诉孩子,他爸爸小时候也来这里。”程雪岩说。“缘园”对于好多人来说就是童年的记忆。三十多年前,在小店里看过书的许多父子,可能早就当上了爷爷和爸爸。

程雪岩说他妈还开了一个“父母大学”。就是依托书店这个平台做起了家庭教育、亲子共育,父母和孩子同时上课。这个事儿,韩东梅也做了七八年,培训了好几批父母。这样一盘算,觉得自己家的书店,在本地影响了三代人,程雪岩还觉得挺骄傲的。

除了这些,程雪岩说“缘园”书店的每家店面,每周还要举办一次公益活动,这样一年算下来一共会有几百场的活动。“很多活动并不是在店里举办,只是想做点公益,并不是为了揽客。”

只有一个问题,程雪岩回答得有些讳莫如深,他爽快地告诉记者,“缘园”一年的流水有四千多万元,但却不肯说利润是多少。“也不是什么商业秘密,就是太多了,说出来怕你不信。”

可即便如此,“缘园”新一年还是按规划开了新店,对于将来的事儿,程雪岩挺有信心。 本报记者 孙泽锋 于佳平