

书中自有“黄金屋”

◆ 纪 寒

悦读在民间。能起“黄金书屋”，能引八方读客，在传统书店普遍式微之际，这是一个值得深思的启示。

五月中，初夏还春。潮润的气质，在低压的“胁迫”之下，难免叫人生起倦怠与懒散。

泰晤士小镇，也有些打不起精神。哥特式教堂，维多利亚露台，一拱新桥，还有容不得细高跟鞋的石板路……松江的这片住宅区，早成了旅游景点，时有喧嚣。这个普通的周二，却是难得清静，只有三两对新人倚靠着不同的背景，在摄影师的口令下娇笑着示爱。雨丝，一阵绵密一阵疏。偶有几个市区起来的老姐妹，扫了游性想要歇歇脚，一抬头却见沉闷古朴的三个字——钟书阁。“介漂亮啊，进去看看。”只探了探头，便被吸引。她们大概不知道，这就是被称为中国最美书店的钟书阁。

移步换景，别有洞天。仍是尴尬的五月天，心中却禁不住地清朗，欢悦起来。说是书店，却分明是书殿，投资千万元，这不是活生生的“黄金屋”吗？

书痴

钟书阁的阁主叫金浩，今年五十有五，土生土长的松江人。金浩的微信签名叫“书痴”，书法家友人所题的相同两字，也高高挂在他的办公室里。“书痴”，算是诨号。

书，能够改变命运。这是金浩的信条，他已用半辈子的时间去实践。

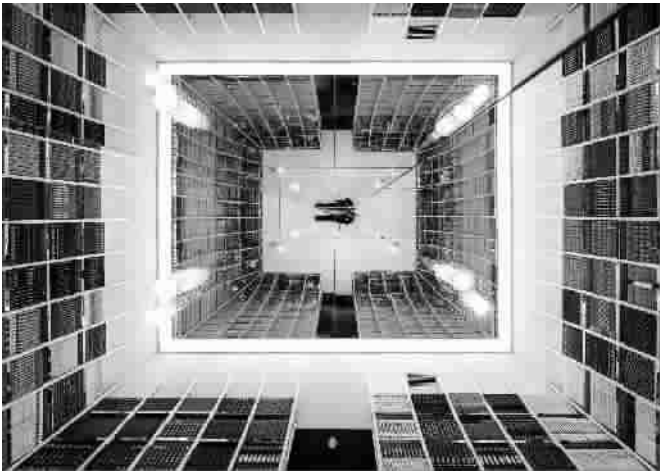
在松江乡间阡陌之间，多是善良淳朴的农家。耕种，收割，生命的轨迹，在一代又一代人身上重复，没有波澜，多可预期。而文字，是能够滋生一抹念想，萌芽一掬思量的。从小爱看书的金浩明白，农村户口的唯一出路就是念书，“一定把户口考出来。”恢复高考的第一年，金浩便兴冲冲地“讨生活”去了。他进了师专，成了一名人民教师，算是有了铁饭碗。看书看得杂，各种类型都喜欢，而当了老师，自然而然大量啃起了教育书籍。那个时候，只要市面上有的，不管是中国探讨教育的书籍，还是国外翻译的，毫不夸张地说，他统统都认真看过。

慢慢的，书痴金浩的书房却渐渐空了。现在钟书阁就是他的书房。有时晚上空闲的时候，他会到店里来，泡一杯茶，翻几页书，幸福不过如此。藏书数万册的钟书阁创始人，还经常自己掏钱买书。如果在外面看到自己没有，但感兴趣的书，他一定会买回来，否则，晚上睡不着觉。有一次金浩去一家寺庙，意外发现了一套星云大师的书，向来有些口拙的他竟“死缠烂打”地讨来了。当然，口袋里不多的几百块现金也统统充作了书资。

育人

成了教书匠，金浩的心思便一门心思扑在了孩子身上。

金浩在学校里，认识了同样从农村来的徐雅娥，很快确定了恋爱关系。别以为为爱文学的人一定罗曼蒂克，徐雅娥回忆起刚认识金浩的时候，他是六年级的办公室主任，一件汗衫上有六个窟窿，一件好衣



服都没有。金浩不在乎这个，那是因为，他的心，是充盈满溢的。暑假里，学校办夏令营，金浩放着近旁的家不住，非要到学校和孩子们在一起。他办起了《小萌芽文学社》，采风的日子总是安排在唯一的休息日礼拜天。冬日里天寒地冻，郊县尤甚，金浩白天教课，晚上回家加班刻蜡纸，把孩子们的作文一篇篇刻出来印成杂志……就是这样，一个不修边幅的工作狂，却让徐雅娥动了心：实在，没什么虚的。认准了一件事，就百分百投入。徐雅娥看上的，是金老师的人品。

口碑与声名，都是自己攒起来的。金浩当了十五年语文老师，类似《金老师教作文》这样的书籍也出了好几本。当他被评为“上海十佳青年校长”时，金浩刚过了而立之年。来学校参观取经的人越来越多，金浩越来越忙。“结婚以后，他没有干过一件家务事。他说他想成为中国的苏霍姆林斯基。”“摊”上这么一个执着的丈夫，徐雅娥肯定比一般的主妇更辛劳一些，但口吻，却是一派“我乐意”。

下海

1995年，35岁的金浩下海了。或者用现在的话说，去创业了。

金浩想在教育领域进行一些改革探索，但当时的体制环境有各种局限，于是决定到外面的世界做一些尝试。这个决定不容易下，多方挽留自不用说，还有人来出主意：停薪留职吧，现在大家都这么干。保留事业编制，自己到外头闯闯，金浩却不干。不能给自己留后路。如果真是停薪留职，永远会有侥幸心理。这么想着，他正正经经写了辞职报告，从此单飞。

那个年头，个体户多少有些被人看不起，人非要挂靠在某个单位才算有身份。乡里乡亲，背后的议论多了——金家的男人，有些傻。不过徐雅娥从头到尾没说过一个“不”字，她甚至拍着胸脯：没事，有我呢。我还在学校教书，即使你没能闯出名堂，我一个人也能养活一家三口。

书痴金浩的新事业，是开书店。他盘了一间60平方米的小门面，找了老父亲和一个亲戚帮忙。至今他记得清清楚楚，第一天营业额是30元。多年在学校积累下的人脉，让金浩的书店很快运转起来。那时候学校可以自己订教科书，所以接到了很多“友情订单”。

有了稳定的订单，金浩开始琢磨怎么把书店做得更好。爱钻研的他跑业务，找书源，慢慢地，他的钟书书店开始遍地开花，最多的时候

整个上海滩足有二十家。

钟书，也是金浩女儿的名字。从此他就有了两个骨肉，他像爱护女儿一样，爱护这个书店品牌。

执念

电商的冲击下，实体书店迎来寒冬。2011年对于金浩而言，是最艰难的一年，他一下关掉了五家分店。他要好好想想，在这个夕阳产业中，自己该怎么定位？生机又在哪里？

想明白了，金浩又开始新一轮折腾：他筹划起了“中国最美书店”。概念有了，接着便是用心打造。金浩拿出了一辈子的积蓄，邀请著名设计师对书店进行设计，海内外专家三次召开研讨会对方案进行修正。装修费，千万元。金浩不喜欢借钱，几乎所有的投入都是他们多年来的积累。这时候，徐雅娥仍是金浩最坚实的后盾。钱没了，可以再挣，梦想是无价的。

九宫格，天堂，人间——隐身泰晤士小镇的钟书阁，在不同的间隔里，表达着不同的主题，美轮美奂。外在只是一种呈现，书店的内核，始终应该是把最好的书带给读者。一年里，大约有60万种新书面世，钟书阁自己的选书团队会精挑细选2万余种。现在钟书阁已经有三家店了，每家的藏书都是不一样的。比如泰晤士小镇里游客多，杭州新店开在最大的商业住宅区，以年轻人居多，所以选书都会根据不同的人群做出调整。

对书的执念，引来人们心的回应。2013年钟书阁4月底营业，“五一”期间，647平方米的书店一期，挤进了1.2万人。去年，企业学校纷纷走进钟书阁开展读书会，场次高达150多场。“今年这个数字还要高。如果钟书阁能让更多人产生对阅读的兴趣，那我的心思就没白费。”

气味

气味相投，说的不只是人际之间的交往。徜徉书海，也求“回味无穷”。

这让人难以拒绝的“味道”，便是钟书阁于细节处的服务理念。穿梭店堂里的年轻店员都有一手绝活：“找书”。你只要给出一个模糊的框架——绿色封面，德国作家，刚刚再版，姑娘们在1500平方米的书店里转一圈，便能带回那本叫你魂牵梦萦却不得其名的书。金浩说他们还正在研发自己的图书检索软件，以后来书店，读者自己就可以轻松找到所需。

在钟书阁工作的，都是爱书之人。金浩与徐雅娥不是那种“典型”的“商人”，对员工，他们像是当年



在学校里对孩子们一般疼惜。而员工们，也回报以更多的主动与热忱。曾经有一个上了年纪的客人，在店里买了一箱书，要求店员帮忙快递到市中心的家。按惯例，快递隔天送达。但那天快递员来晚了，一位店员担心客人等得心焦，主动要求充当“人肉快递”。小姑娘带来自己的拉杆箱，把书装进去，坐公交，换地铁，奔波了十几公里，当晚就把书送到了客人手中。钟书阁的事，是公事，也是家事。

钟书阁里，书卷气是少不了的。配着咖啡与西点的香味，倒也相得益彰。在开业前，店里曾引进了一套二十多万的中式餐饮设备。徐雅娥说，当初是想着弄点简单的中西餐，但后来发现烹饪中餐会有很大的油烟味，与书店的味道实在是不搭，于是，这套昂贵的设备束之高阁。钱，打了水漂，钟书阁，越来越“对味”。

事业

投资浩大，名声响亮，很多人都好奇——钟书阁到底赚钱吗？金浩说起了生意经，“其实光这家松江店就有30多个员工。不算房租，一年发工钱就要200万，这得卖多少本书啊。”但是，不会赚钱的书店，不是好书店。钟书阁利用自己对读者需求的把握，与出版社一起策划图书出版，无论教辅、国学、名著，都能够找到“钟书”出品的书籍。这一块业务获得了不错的利润。

钟书阁——家门口的小艺术馆，这个概念已深入人心。来自高层的拨款扶持，这些年“单位采购”、“讲座沙龙”等业务的提升，都让钟书阁变得越来越有底气。“我下半辈子，将仍然专注实体书店。”金浩推了推鼻梁上的金边眼镜，眼神中透着坚定，“阅读，改变生活。能将这么美丽的一份事业干到底，这辈子，也就值了。”

钟书阁的门外，有小儿追打嬉闹着。进了店门，他们互相对视，伸出食指按在唇上——“嘘”。连孩子们都知道，书店，是安静庄重的。徐雅娥看了看丈夫，两人的面庞上不约而同浮起微笑，再没有比这更值得欣慰的了。有人满载而归，购书的纸袋上有着偌大的题字——情有独钟，书香人间。

说来惭愧，很久没去实体店买书了。电子平台，便捷实惠，该已是许多人的首选。在钟书阁，久违的感觉——“爱不释手”，又回来了。

设计极尽新巧，自然没错，这大概也是钟书阁最出名之处。每一家钟书阁的风格都不雷同，但同样令人震撼。用言语形容，怎么都没图片来得直观。而身临其境，被文字包围的感觉，又难以名状。那是排山倒海而来的涤荡，瞬间让人心眼澄明起来。你蜷缩起来，收得那么渺小，那么密仄，在这一本书，那一出场景中酥软下去，清卸所有的防备。钟书阁，是有此奇效的。

它是一景。有人来松江参观，领导们会带他们去广富林，带他们去钟书阁。有游客，捧着剪报，从浦东摸到了泰晤士小镇。钟书阁里，拍照留影的大有人在。对于大多数人来说，书店可以开成这样，真是新鲜。空间，软装上的新，是为了带回旧日的客人。书店是文化产业的一部分，实体书店要转型，就要突破原有的书店模式，它应当成为人们读书、聊天以及文化交流的平台。这也是钟书阁木秀于林最坚实的真相。

徐雅娥一直说丈夫“惹人有意福”，那是夫妻间的亲昵。“如果当年下海瞻前顾后，如果当年转型三思后行，那估计什么都做不了。做人不能想得大明白，一想，把机会都错过了。”金浩的那股子“痴”，让他成为全民阅读的推手和领军人。如今，一家又一家的知名地产商都主动找上门来，希望钟书阁能够开进他们的楼盘，他们的商场，租金减免。“大家看到一家充满吸引力的书店带来的商机。”传统书店式微，说到底，那是模式与观念的式微。

21年，悦读在民间。文化与书籍的前景中，可窥一个国家的国运。知识修养，是坚不可摧的力量。博尔赫斯说，如果真有天堂，那该是图书馆的模样。钟书阁，就是我们身边的图书馆。真好，今年在静安寺和日月光，也将很快遇见钟书阁。

悦读人生

◆ 纪 寒