

《东京独立书店巡礼》

图书基本信息

书名：《东京独立书店巡礼》

13位ISBN编号：9783141201404

出版时间：2014-5

作者：吉井忍

页数：100

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《东京独立书店巡礼》

内容概要

东京街头，细雨微蒙。

您将探访6家独立书店，与店主促膝长谈，聆听他们对书店人生的过来之语。

虽有网络书店汹涌而来，仍有人执着于纸本墨香，仍有人坚守小而独立的“书店梦”。《城市画报》

“荒岛图书馆”主打长文，特约记者吉井忍实地采访拍摄。

“有了卡车流动书店，我可以自己跑到客人那边。这个很好玩，很有新鲜感。放在卡车上的书也会根据目的地客人的不同而改变，可以说是特选的，每次都不一样。”

——松浦弥太郎（COW BOOKS创办人）

《东京独立书店巡礼》

作者简介

吉井忍，旅居北京的日本媳妇。成都留学，法国务农，辗转台北、马尼拉、上海等地任经济新闻编辑。现为家庭主妇，兼任《南方周末》评论版撰稿人，作品亦见于《鲤》、《外滩画报》、《东方早报》等媒体。

《东京独立书店巡礼》

书籍目录

樱花树下，寻书坊

作者：吉井忍

开大篷车卖书的和式老嬉皮

作者：吉井忍

妈妈的书店Popotam

作者：吉井忍

前身是点心厂的SBPS

作者：吉井忍

古董建筑里的森冈书店

作者：吉井忍

东京文艺界新宠limArt

作者：吉井忍

结语：中国的“表现物”在哪里？

作者：吉井忍

精彩短评

- 1、还是松浦君的那篇印象深刻
- 2、我觉得挺好的呢！读了两章，轻松愉快,对于好奇书店的我来说，从书名就开始吸引我了.会让我想起那本-就想开一间小咖啡馆（好像是这个名吧说武汉参差咖啡的）虽然，内容总是引起读者觉得内容不太实用之类，但我觉得，这也是一本清爽愉快的书！比起心理鸡汤~更喜欢这种！看久了文学小说，换个口味就好像雨后清新的空气一样！
- 3、粗略看了一下，《开大篷车卖书的和式老嬉皮》比较让人印象深刻。
- 4、这大概只能算是简易介绍小册子吧。实际内容也很少。
- 5、喔。
- 6、短小，了解一下，不过感觉大多数生存下来的书店更偏重像一个综合活动空间，书店的卖书重要性大大下降，这还叫书店吗？
- 7、内容更像mook. 天朝实体书店-无法言说之殇
- 8、原为城市画报上的连载，现结集成书。介绍的书店大致分两类。一类要走专业化道路，如COW BOOKS、POPOTAME、机场的航空主题书店、COOK COOP BOOK美食主题书店。COW BOOKS清楚自己的书店场地小，所以不搞活动，只致力于提供轻松读书的场所。松浦老爷爷的人生经历比书店本身更吸引人。POPOTAME为吸引“更有目的性的读者”，计划进一步精选图书。机场的航空主题店最初是为机组人员提供专业书籍，坚持的时间长了，慢慢打开了知名度，变成了为专业人士提供专业书的地方。美食主题书店主营菜谱，兼做烹饪讲座。另一类是多样化经营。书中所提大部分书店都是如此。很多店主都身兼数职。除卖书外，还做展览、撰稿人。森冈甚至为影楼提供艺术照拍摄场地。这些书店中国也有，差别在于中国没有那种读书氛围
- 9、随便看看的休闲书。
- 10、介绍了不少东京的好地方。
- 11、没什么特色，还有不少错别字.....失望
- 12、如果要我说是否愿意为书而死，现在的答案依然是我愿意。希望更多的人喜欢这些兴趣，不管是行业还是我们这些人，其实很孤独。
- 13、最爱松浦弥太郎之Cows Books，想想开着大篷车到处勾搭读者也是很拉风的事情。
- 14、“我觉得以后的书店，若要生存下去的话，不能只买卖书籍。一定要成为人和人、人和书邂逅的场所。”
- 15、开一家店要明确它的目的，想传递的核心价值，自己的特色，与环境的融合，人和店的关系，想要涉及的社交和文化圈，当地的需求...除了热爱和执念 这些都是要考虑的因素，不容易啊不容易。这本书太笼统了些。
- 16、这是.....广告册子吧？
- 17、几家独立书店的介绍，各有特色，但店主的想法都比较一致，只满足买书需求是拼不过网店的，要提供买书以外的满足点给用户，不管是建立连接还是心情愉悦，总之独立书店需要这些才能经营下去。
- 18、很喜欢这本小书，以前对独立书店知之甚少，能想象的也只是卖书+卖咖啡+卖明信片这种的文艺书店。此番开了眼界，谢谢作者。PS，发现自己正用松浦弥太郎经营书店的理念在经营着自己的marketing工作，很是欢喜。
- 19、有些单薄，书店很有特色，公交上刷完kindle版。
- 20、如果想开独立书店，这本书的参考意义很大。
- 21、传统书店要生存下去就必须转型，这是一个无奈的事实。
- 22、昨天还在说等有够多的钱了想开一家古书斋，只租不卖。
- 23、每天有200到300种书出版，完善的法律和行销网络，独立杂志能够自由出版。这些才是差距所在啊。【Kindle】
- 24、豆瓣阅读看过一点^^松浦弥太郎，有点意思
- 25、什么时候能自己开一家书店呢
- 26、我喜欢逛书店，享受在书店读书的感觉，在互联网的冲击下，实体书店越来越难生存下去，如果

《东京独立书店巡礼》

去东京，真想把每个书店都逛一下。感受下不同书店的气氛。

- 27、“书店的存在意义不只是卖书。最重要的是跟周围的产生关联，努力成为社区所需要的一份子，让自身具有社会性。”
- 28、还不错吧，介绍了东京几家有特色的独立书店，最后一个摸索社虽然不够文艺，不够潮，但是哪里有书籍原始的味道，欲望和理想并存，混乱但充满活力。
- 29、向独立书店致敬，每一间个人书店都带着店主浓郁的个人理想及气息，书店梦。书本上采访不够精彩。
- 30、当年用银行上最后一点钱在豆瓣上买的电子版
- 31、一个城市如果容不下这些固执却不守旧的角落，又何谈文化与未来。（没错，说的就是北京
- 32、其实看了去不了也是无用的
- 33、错字还是病句反正有点多，只有books fuji和最后一篇好看。
- 34、书店，就是拉近人与人，人与书之间关系的场所。
- 35、豆瓣购买的第一本电子书。等作者的新书。
- 36、关于独立书店的一本纪实采风作品，文风与配图具有日式特征，“专访”不太专业更不细致，关于“书”这个主体和书店的经营模式涉及不多。
- 37、很精练的独立书店巡礼，有书店的简单介绍，和对店主的采访。整体感觉还不错。
- 38、。
- 39、虽然是本小书，但里面的内容简直可以印发全国作为鼓励实体书店发展的指南了！
- 40、一篇篇书店老板访谈记录，有些还是有趣的。

1、1位于东京中目黑的COW BOOKS书店是一家只有两千册图书的小书店。为什么是两千册呢？店主松浦弥太郎回答道：“这是一个人能读能通的量。”作家吉井忍在《东京独立书店巡礼》中，在COWBOOKS书店的这一篇开头写道：店主气场太强，先从人说起。的却如此。查看松浦弥太郎的资料，发现他几乎把我最想干的几件事都给干了：写作，出书，满世界溜达，在东京繁华区开着一家经营良好的独立书店，是殿堂级城市生活杂志《生活手帖》的总编辑，并且被追捧为“全日本最会生活的男人”。这些事情，哪怕干成一件也好呢。除了羡慕嫉妒恨，简直没有别的办法。但是，很少有人知道，现在的知名作家和书店主人，曾经也是个落魄迷茫的年轻人、傲骨叛逆的嬉皮士。中学念到高二时，少年松浦突然觉得上好大学、进大公司的“日本梦”虚幻无聊，于是休学回家。没有技艺，没有学历，没有资本，一个辍学少年跑到社会上，大概是很难生存的吧。四处碰壁后，松浦跑到高田马场铁道旁的公园里，把自己站成“人肉立坊”，卖了。那个年头，只要你大清早往那里一站，招募建筑临时工的工头就会过来，带你去工地。就这样，松浦找到了他人生的第一份工作：抡大铁锤砸墙拆屋、整天灰头土脸的建筑工人。攒了一点小钱，《在路上》也看了好几遍之后，松浦去了美国。别以为这是什么“说走就走”的浪漫旅行。那时的松浦在美国语言不通、没有朋友、无所事事。找不到住处的时候就背着一个睡袋跟着一堆吸毒玩音乐的人混日子，因为没钱吃饭，甚至接受过乞丐递过来的冷披萨。用他自己的话说：“就像是长时间被囚禁在一个很难受的日子里，自然会想着从那里逃出去。我去的地方刚好是美国，仅此而已。”那时他遭遇了人生中前所未有的困境，第一次为了“活下去”而挣扎。而恰恰是在那个时候，松浦开始了对自己人生的反思，想弄明白自己真正想要什么。一个人也许总要遭遇真正的困境，他才会开始正式自己的内心，认真思考自己的人生吧。2带着仍然模糊的人生目标，松浦开始了漫长的摸索。他一会儿在日本打小工，一会在美国街头做起了旧书生意。偶然间却发现自己从美国带回的画册很受欢迎，还有人开始托他买旧书、二手衣、老唱片。没过多久，东京原宿街头铺出一张旧帆布，上面摊满美国的影集画册。那时可说是松浦最艰难的创业初期。他一半的时间继续在工地干活，一半的时间做他的旧书买卖和图书推销。渐渐的，松浦的图书生意有了越来越多的回头客，他欣喜地发现，自己对别人是有用的。在书友的支持下，松浦在赤坂Huckleberry一角开出首家门店m&co.，专营进口旧书和专业杂志。2000年，他对一辆两吨卡车进行改装，诞生了m&co.traveling booksellers小货车流动书店。说起这个大篷车书店，可是松浦最为满意的卖书形式。他把他的小货车流动书店开到了全国各地，东京、大阪、名古屋、京都，公园前、超市边、市民会馆外……不用租店面，不花钱打广告，而是在网络上预告下一站的开业地点。早早地用上了互联网思维。2002年，松浦弥太郎与小林节正共同开设“COW BOOKS”书店。3如今的“COW BOOKS”书店可谓鼎鼎大名了。在实体书店处境越来越难的今天，依然活的好好的，并且依旧充满了少年式的朝气和蓬勃活力。那么一个老嬉皮开的书店，会有什么与众不同之处呢？他的独门秘籍是什么？COW BOOKS的位置挑选了东京都中目黑，这一区是白领们的住宅、艺人事务所、饮食店、各种小店等混合的文化地区，自然是书店应该出现的地方。书店离车站步行7分钟，沿着目黑川的小路上，河边种的是樱花树。书店门口一排醒目的英文字嵌在墙上：Everything for the freedom。店面并不大，脚下的地毯很干净，感觉像某人的书房里。这里没有新书，都是经过松浦先生精选的旧书，大部分是日文书。所售旧书经过处理，品相都很好。店内照明系统经过精心设计，卖品部和洗练的信息栏一扫传统书店的暮气。（本段出自《东京独立书店巡礼》）“书作为商品只是个契机而已。”松浦说道。“如果只是想买书，在网路上买就好。所以来COW BOOKS的顾客不只是为了买书，COW BOOKS也不仅仅是一个卖书的地方。”（出自《东京独立书店巡礼》）“当然，书店若只是卖书，那就不能持续经营。主要的不是物，而是看不见的一种价值。其实，这些都在中国的古籍里都有写啊。商业不只是东西的交易。把快乐传达给对方是很重要的。”（出自《东京独立书店巡礼》）书店里珍藏着已经绝版的20世纪六七十年代关于社会运动、政治改革、主张宣言、垮掉的一代、还有那些早已被他人遗忘了的作家的首版印刷古书，这些都透露出了“Cow Books”所体现的一种文化气质，其所呈现出来的，也都是松浦自己的趣味、经历、美学、品味。究竟什么样的书店才有魅力？在松浦看来，有魅力的事物都有一个共性：怪。这种怪，就是个性化、人格化。现在开书店都要往“体验经济”发展了。而COW BOOKS的个性，怪，以及“把快乐传达给对方”的理念，也许就是松浦先生的独家秘方吧。回头看看书店墙上的“Everything for the freedom”，这是松浦从少年时代开始就坚持的理想。一个人要找到自己真正喜欢的生活方式，要经历挫折，要对内心探索；最终要去实现它，也许还需要有“

《东京独立书店巡礼》

抡大锤”的坚韧和勇气。(本文首发于微信公众号：生活手贴|ID：shst2016)

章节试读

1、《东京独立书店巡礼》的笔记-第1页

书店的存在意义不只是卖书，最重要的是跟周围产生关联，努力成为社区所需要的一份子，让自身具有社会性。

一定要成为人和人、人和书邂逅的场所。

人和店之间的关系，简单来说是个分享的过程。

尽量为顾客提供“舒适的空间”，让顾客留在店里的时间长一点。

出版社也受了影响，弄得只愿意出“能卖出去的书”。以前不一样，人家想到出书，首先因为自己确实有某种东西想传达给别人，这个冲动是做书的源头。

2、《东京独立书店巡礼》的笔记-第15页

我想今后书店需要为争取顾客进店而更加努力。书店里摆着的书，作为商品只是个契机而已。背后更重要的是店和人的关系。如果太看重商品性，那么留下的只有和别家店的竞争，要么规模、要么价格。

3、《东京独立书店巡礼》的笔记-第29页

所以我们要追求只有实体书店才能做到的事。

4、《东京独立书店巡礼》的笔记-第11页

松浦弥太郎：当然，书店若只是卖书，那就不能持续经营。主要的不是物，而是看不见的一种价值。其实，这些都在中国的古籍里都有写啊。商业不只是东西的交易。把快乐传达给对方是很重要的。

若只以书的买卖为目的，那不能避免价格竞争。但是，如果大家喜欢我们店的气氛和服务，受不了别家冷冰冰的服务，那别家卖1000日元的书我们卖2000日元，还是会有客人的。

当然，这些都是考虑好店是怎么样经营，才能说的。店铺开在哪里，租金、成本和员工工资等如何筹划，这些店铺的基本部分是你不能想要怎么样就能怎么样的。把这些基本的部分弄好，才能说店铺的理想、目的什么的。首先要清楚自己能做什么或不能做什么，在自我了解的基础上，才能开始...独立经营所谓的品牌效应，经营必然有商品成本，人力物力租金等运营成本外，想要不通过打价格竞争，薄利多销盈利，最好的办法或许就是贩卖服务和精神文化。另外，知道自己有什么，能做什么，想做什么，了解局限所在才可能有更深远长足的发展，此为知己。

小说和时代的关系特别密切，小说最好是在作家写出来的那个时代里看

随笔的内容是笔者亲自体验的事情，真正发生的事实。任何时代的读者都会有新鲜感，也可以说在哪个时代看都有用。

5、《东京独立书店巡礼》的笔记-第14页

书店原来和卖鱼或卖蔬菜的店一样，很有个性的。店主对自家的每样东西都很了解，哪里来的、怎么吃的，同时也很重视和顾客以及社区的关系。

《东京独立书店巡礼》

6、《东京独立书店巡礼》的笔记-第42页

以后的书店，若要生存下去的话，不能只卖书籍。一定要成为人和人、人和书邂逅的场所。

《东京独立书店巡礼》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com