

書坊尋蹤

私家古旧书店之旅

韦力著

中华书局



書坊尋蹤

私家古旧书店之旅

韦力 著

中 华 书 局

图书在版编目(CIP)数据

书坊寻踪:私家古旧书店之旅/韦力著. —北京:中华书局, 2018.9

ISBN 978-7-101-13428-5

I.书… II.韦… III.古旧图书-书店-介绍-中国
IV.G239.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 211446 号

-
- | | |
|------|---|
| 书 名 | 书坊寻踪:私家古旧书店之旅 |
| 著 者 | 韦 力 |
| 责任编辑 | 李碧玉 |
| 出版发行 | 中华书局
(北京市丰台区太平桥西里 38 号 100073)
http://www.zhbc.com.cn
E-mail:zhbc@zhbc.com.cn |
| 印 刷 | 北京市白帆印务有限公司 |
| 版 次 | 2018 年 9 月北京第 1 版
2018 年 9 月北京第 1 次印刷 |
| 规 格 | 开本/920×1250 毫米 1/32
印张 14 $\frac{5}{8}$ 字数 310 千字 |
| 印 数 | 1-15000 册 |
| 国际书号 | ISBN 978-7-101-13428-5 |
| 定 价 | 88.00 元 |
-

序 言

谁是中国的第一位旧书商，历史资料未见记载，而关于中国最早的旧书店，褚树青在《民国杭州旧书业》一文中说过这样一句话：“书肆业，古已有之。据文献记载，汉时就已萌芽，至宋元而备盛。”

可惜这样的记载没有点出第一家旧书店的名称，然后褚树青在文中跨过宋元直接讲到了明代，举出的例子则是明末的汲古阁主人毛晋，他认为正是毛晋张贴布告征集宋版书，由此而将中国的书业作出了两分法：“高额的利润，使得以营利为目的的书贾队伍，旋即分化成两种经营方式：一为重营当代刻本者，一为专贩宋元旧槧者。后一种书贾经营即成为现代意义的古旧书业了。”

是否将中国新旧书业的分水岭定在明末，这样的说法值得商榷。但从明中期开始，古旧书业确实兴旺了起来，然而此行业的经营跟新书的区别较大，经营新书者无非就是低买高卖，在其他方面用不着费太多的心思，而经营古旧书业者则不同，从业者需具有丰富的目录版本学知识才能在此业中讨生活。正是这个行业的特殊性，使得一些旧书店店主成为了目录版本学界的行家。张祖翼在《海王村人物》一文中举出了这样的例子：“至书肆主人，于目录之

学，尤终身习之者也。光绪初，宝森堂之李雨亭，善成堂之饶某，其后又有李兰甫、谈笃生诸人，言及各朝书版、书式、著者、刻者，历历如数家珍，士大夫万不能及焉。”

经过多年的修炼，一些书商在目录版本学方面的水准超过了许多读书人，以至于清代著名学者章学诚在其名著《文史通义》中说过这样一段话：“老贾善于贩书，旧家富于藏书，好事勇于刻书，皆博雅名流所与把臂入林者也。礼失求野，其闻见亦颇有可以补博雅名流所不及者，固君子之所必访也。然其人不过琴工碑匠，艺业之得接于文雅者耳。……横通之人可少乎？不可少也。用其所通之‘横’，以佐君子之‘纵’也，君子亦不没其所资之‘横’也。……”

正是由于古旧书业的特殊性，产生了多位书商中的目录版本名家。北京的琉璃厂乃是中国古旧书业最著名的集散地，在民国年间，文禄堂主人王晋卿、通学斋主人孙耀卿及邃雅斋主人董会卿是这方面的佼佼者。因为这三位的字号中都带一个卿字，故被业界尊称为琉璃厂“三卿”。这其中的孙耀卿就是《贩书偶记》的作者孙殿起，而他所编纂的这部书直到今天都是业界研究清代出版物的必备书。对于旧书店主在这方面的勤奋好学，郭子升在《琉璃厂的古旧书店》一文中写道：“古书店的主人多是学徒出身，尽管读书不多，但由于经常与书打交道，用心钻研，大都精于版本目录学。有的还博学多才，著书立说。不仅与专家、教授有共同语言，很多还是要好的朋友。书店的经营作风多数是规矩的，对待客人是诚恳的，利润也是合理的，这是琉璃厂的一种好风气。”

虽然古旧书业有如此的特殊性，但毕竟贩书也是一种商业经营，其经营的目的就是为了赚钱，而书是特殊的商品，购书之人大多是学者文人，书商赚取这些人的钱显然会令这些人不满。比如周越然在《余之购书经验》一文中称：“余之老练，余之谨慎，终不能敌书估之刁顽，终不能防书估之虚伪也。”

“书估”即是书贾，将书商称为书估究竟是褒是贬，周越然在文中解释了他的观念：“‘书估’者，售书人也，恶名也，另有美名曰‘书友’。黄尧圃题识中两名并用，但有辨别。得意时呼以美名，爱之也；失意之时，则以恶名称之，贱之也。本篇通用‘书估’，以括全体，无尊之之意，亦无恨之之心。篇中有骗书、骗钱、打骂顾客、旧书‘典当’等等故事，想阅众皆未之前闻也。”

在周越然的观念中，书估是句骂人话，但他也说，大藏书家黄丕烈遇到好的书商就会将其称为书友，遇到坏的书商就会将其称为书估。由此可以品出这样的概念：其实书商跟任何行业的经营者一样，都是有好人有坏人。正如黄丕烈，他既是藏书家又是一位书商，如果他把书商都视作坏人，那他将如何来“以子之矛攻子之盾”？所以，黄裳在《访书琐忆》中并不认为黄丕烈经营书就变成了坏人：“黄尧圃先是买书、刻书，后来又卖书，还开设了滂喜园书店，商人当然要重视广告，在黄尧圃那个时代，还没有近代流行的种种广告手段，于是有人就说他的题跋也就是广告。这很丢了读书人的面子，遭到讥笑是当然的。”

黄丕烈给后世留下的最大遗产就是他写的那些书跋，他的书跋被后世搜集在一起编成了《尧圃藏书题识》一书。因为黄丕烈在生

前并未将他所写之跋留底，故后世只能从各种书中将他的跋语摘录下来。黄丕烈的跋语书写方式别有生面，对于这些书跋的价值，傅增湘在《思适斋书跋序言》中给出了如下的高评价：“尧圃当乾嘉极盛之时，居吴越图籍之府，收藏宏富，交友广远，于古书板刻先后异同及传授源流，靡不赅贯。其题识所及，闻见博而鉴别详，巍然为书林一大宗，举世推挹之，宜矣。”

看重黄跋者绝非傅增湘一位，黄跋的搜集也逐渐成为了一场运动。大约在光绪二年，潘祖荫就搜集到了80篇黄跋。到了光绪十年，缪荃孙继潘祖荫所辑之后，又从各处抄得黄跋两百余篇，刻为《士礼居藏书题跋记》，此即初刻352篇，署名为潘祖荫辑。此后缪荃孙继续搜集，将所得录为两册，江标借去其中一册，在湖南刻成《士礼居藏书题跋续记二卷》，其中收得黄跋70余篇。因为江标借书时并不知道缪荃孙还有一册，故缪荃孙又将江标未刊的那一册于民国元年以铅字排印方式刊于《古学汇刊》第一集目录类，收得黄跋50篇，命名为《士礼居藏书题跋再续记二卷》。到了民国八年，缪荃孙复从乌程张氏、刘氏、松江韩氏、海盐张氏抄得若干，章钰、吴昌绶又补辑若干，再加上之前三次刊刻，共录得黄跋622篇，编成《尧圃藏书题识》十卷，且附《尧圃刻书题识》。后来王大隆又辑刊《续录》四卷，收得黄跋117篇，以及《再续录》三卷，收74篇。而几乎同一时期，又有李文诒所辑《补录》28篇。可见，黄丕烈的跋语在书界极受重视。

然而有人却说，黄丕烈在书中写这些跋语，其目的乃是为卖书作准备，这不过是一种广告行为。在这个问题上，黄裳秉持相反的

立场：“不过我觉得这种指摘并不公平。黄尧圃在题跋中总是直白地记下了书价，书籍的抄刻先后，是否善本，是全本还是残帙这些细节，而这作为广告是不合适的。因此我怀疑他在买书的时候，是否就先已算计着出卖、获利。”

黄裳先生的所言甚有道理，因为黄跋中有不少记录了买书时的价格，以及他所得到的该书有如何的缺点等问题，这显然违反了广告业的规则。反过来说，如果黄丕烈写书跋是为了给卖书作准备，那当然要把该书写得全是亮点，即便该书有明显的缺憾，那也应当像鲁迅在《人生论》中的所言：“红肿之处，艳若桃花；溃烂之时，美如乳酪。”既然并非如此，那么把黄跋视为广告的这种说法，显然有小人心和君子腹之辩。

既然黄跋不是售书广告，那么跋语是否能够兼顾这样的作用呢？至少黄裳认为这种猜测能够成立，他在《访书琐忆》中直言：“真的把题跋、目录作为广告手段的是缪荃孙。”这句话指名道姓地点出恰恰是汇编黄跋的缪荃孙做过这样的事，对于其具体做法，黄裳在文中说：“缪荃孙的办法是刻书目，每当他聚积到一批书以后就急急地刻《艺风堂藏书目》，在每种书后面附加的版本说明，就大有广告气味，夸张的语句是经常出现的。从许多实物看，这种说明常常有错误；但并不是缪荃孙的鉴别力特别低下，只是他千方百计地想把这些书说成不可多得的宝贝而已。他的藏书目录一刻再刻，以至三续，这就给书坊开了先例，纷纷印发书目，变木刻为石印，出版更为迅速，成为不折不扣的广告了。”

晚清民国间，有些旧书店开始印刷售书目录，而后寄给潜在的买家。黄裳认为，开此先河的人物是缪荃孙。这种说法是否属实暂且不论，但古旧书业原本就是一门生意，既然是商业行为，做广告不但不是错，反而是一种正常的营销手段。到如今，广告公司遍地，然绝无人指责做广告是不光彩的一件事。虽然中国一向有重文轻商的传统，但古人做广告似乎也并未受到社会的非议。而缪荃孙的这种行为受到非议的原因，依我的看法，并不是因为他给自己的书做广告，而是他在遮掩，这种不坦荡让人颇感不快。

在一般人眼中，古旧书业乃属暴利行业，正是因为这个缘由，使得很多爱书人对书商有不满之词。但陈乃乾在《上海书林梦忆录》中则说：“或谓业旧书者以贱值收进而昂价出售，一转手间，获利十倍，远非他业所可企及；但事实则不然。”为什么给出这样的论断呢？陈乃乾在文中解释道：“惟旧书业之进货，必从向有藏书之旧家；此种旧家，虽因中落或他故而售及藏书，而旧家之气焰依然仍在，故其态度常在可卖与不卖、似卖与非卖之间，若不运用手腕，便无成交之望；且旧家不常有，非若工厂之日夜造货也。此旧书业进货之难，不同于他业也。”

新书行业与旧书行业迥然不同，因为新书可以按市场需求来定产量，如果某书畅销则可以大印特印，但古旧书行业则不同，即使社会上对某一类书需求大增，旧书商却无法收到大量同类之书来迎合市场，这正是古旧书业的特殊性所在。在资讯不发达的时代，某位学者需要某一类书，只能靠书商代为搜集。虽然说这种做法会让古旧书商赚取一定的利润，但如果没有这些书商的存在，单凭学者

本人，可能要花费成倍的气力都难以搜集到那么多相应的资料。从这个角度而言，某些学者在学术上的研究成果也有古旧书商作出的贡献。

正是因为这个原因，在书籍产生之后也就有了书业的经营，而这种经营就产生了书商。由于各种各样的因素，有些书在使用之后又进行了二次流通，因此又出现了旧书商。旧书商的存在则使得一部书籍能够被更多的读者传阅，因此说旧书商也是文化的传播者，而旧书店则是旧书商的经营场所。

对于书店的称呼，郭子升在《琉璃厂的古旧书店》一文中称：“书店古称‘书肆’、‘书坊’、‘书铺’、‘经籍铺’等。叫‘书店’、‘书局’、‘书馆’是以后的事。”从这些称呼可知，在历史长河中，旧书店虽有名称上的变化，但却能延续至今。虽然历史上有不少著名的旧书店，但能长盛不衰者却极其少。朱联保在《解放前上海书店、出版社印象记》一文中说：“扫叶山房，是旧中国历史最长的一家书店，有四百多年历史，创于明朝万历年间。”

一家书店能够经营四百多年，真可谓是奇迹，可惜这家书店在民国年间歇业了。余生也晚，我不仅没能赶上扫叶山房，甚至琉璃厂在民国年间的辉煌时期也未能目睹。

上世纪五十年代，经过公私合营运动，北京的一百多家旧书店均合并进了中国书店中。在十年浩劫时期，中国书店跟其他城市的古旧书店一样业务全部停顿。周岩在《北京市中国书店建店五十年记》中写道：“1966年6月—1976年12月。‘文化大革命’使北京古旧书业遭到了严重破坏。中国书店曾被诬陷为‘三家村’黑店，

琉璃厂、隆福寺多处古旧书刊收售门市部被迫关门，收售业务全部停顿。企业大量亏损，职工人心涣散，等着‘斗、批、散’。1966年至1971年共亏损一百四十一万元，等于中国书店‘文革’前十三年全部上缴利润的总和。”直到“文革”后期，才有了有限的开放，古旧书的出售根据内容分为了六类，而每一类对应不同的购买群体。

改革开放后，中国古旧书业再次迎来了春天，在“文革”中抄家时被抄走的书大多数得以返还，而这些书因为各种原因又再次流入了市场。根据相应的政策，各地渐渐出现了一些旧书摊，若干年后，这些旧书摊有的变成了古旧书店。从1956年合营时消失的私人旧书店又再次出现在了大街小巷之中。

经过三十多年的发展，再次兴起的私人古旧书店，如其他行业一般有起有落，这样的起落除了受正常的商业规律影响外，同时与网络的冲击有关。有不少人喜欢网上购物，而不愿意再到旧书店去费力淘书。此外，阅读习惯的改变，使得一些年轻人喜欢电子阅读，这也对纸本书市场造成一定的冲击。

虽然如此，还是有不少的爱书人士喜欢看得到摸得着的纸本，而对有着历史痕迹的古旧书则更多深情的偏爱。以我的感觉，这样的偏爱并非仅仅出于怀旧心结，更多是因为纸本书尤其是古旧书能给爱书人心理上的愉悦。尽管网上购书带来了一些便利，但到实体店翻阅那些纸本所伴随的意外之喜，这是网络购书所不能给予的，想来这也正是旧书店存在的必要性。

有人把古旧书行业视为夕阳产业，我不想展开这样的讨论，毕

竟社会处在巨变期，科技的加速度发展，使得很多历史经验不再值得借鉴。因此我也不知道旧书业的未来究竟在哪里，但我觉得人们对快乐的追求决不会改变，而古旧书店的存在乃是爱书人最主要的快乐源泉之一。从这个角度来论，只要在这个世界上还有爱书人的存在，那就应当有古旧书店的一席之地。

近些年来，我陆续访问了一些既有特色又有影响力的古旧书店，而后我将所见所感写成了一篇篇的小文。如今，将这些文章汇为这本书。当然，我去过的旧书店毕竟是现实存在中的少数，因此我不能说这些旧书店代表了整个中国古旧书店业的整体状况，然而这些具有代表性的书店却足膺窥一斑而知全豹一说，它们至少代表了当下古旧书业的喜怒哀乐。而我的古旧书店之旅也并不会因本书的结集而止步，我还会继续地走下去，去探访更多有特色的私人书店，想以此来记录下社会转变时期的私人古旧书业实况。

韦力序于芷兰斋

2018年5月8日

目 录

序 言 / i

台区首大 天道酬勤

戴莉珍茉莉二手书店 / i

真的真得 由藏转介

府军、顾正坤真德公司 / 36

不问出处 借树开花

付国君盘龙公司 / 47

廿年持守 今得正果

傅天斌毛边书局 / 59

先知早觉 爱旧重新

胡同布衣书局 / 77

少年入行 由书转画

黄舰朗润轩 / 97

公私转换 四代持守

江澄波文学山房 / 107

钟情书版 独辟书径

姜寻模范书局 / 127

古旧并重 开店多家

蒋德森淘书斋 / 140

帮工喜业 陶然书佣

阚炜学人书店 / 160

古旧巨擘 私馆最大

孔夫子旧书网 / 177

由红转旧 线上为优

刘国军桂林老书铺 / 201

转战南北 所聚唯善

李铎笙笙歌精舍 / 214

旷达人生 无为而治

马一我们书店 / 230

十三入行 乐观现况

欧阳文利神州旧书店 / 245

偷艺宝岛 书陈民宿

冉大缥緗书局 / 260

后起之秀 位居厂甸

任一峰一峰线装书店 / 280

两代沉醉 拓延异域

苏赓哲新亚书店 / 294

偶入书行 持续屯货

陶相伯群芳阁 / 317

专注精品 深耕东瀛

王德双德堂 / 332

白手起家 独辟书径

王汉龙青简社 / 341

群贤毕至 雅臻流觞

文白尚书吧 / 357

偏嗜鲁闻 转爱立体

文白秀何妨一上楼书店 / 377

旧日芳华 香居书卷

吴雅慧旧香居 / 396

旷达人生 追逐花开

原晋省心阁 / 416

结义营书 独创群落

郑金才桃园书院 / 428

台区首大 天道酬勤

戴莉珍茉莉二手书店

2014年1月，我第一次前往台湾，书展讲座之余，我拜访了旧香居书店。第二天晚上，承蒙店主美意，请了一帮爱书人一起聚会，在场者有傅月庵先生。我与傅先生已多年未见，前些年听说他已离开远流出版社。晚餐结束后，傅先生送我回酒店，在路上他告诉我说，他已经在茉莉二手书店工作了几年，就经营规模来论，此书店乃是台湾地区最大的一家，并且这家书店有着独特的经营理念。一家二手书店能有这么多的想法，这当然令我很新奇，然而当时我的行程安排已满，来不及参观这家有个性的书店。

四年过后，我又一次来到了台北，这次当然要目睹一下茉莉二手书店是怎样的情形。此次前往台北的原因与上次类似，也是要在书展上举办一场讲座。活动的邀请人乃是文自秀女史，她告诉我说，他们策划在书展中安排一场古籍珍本拍卖会，而此会之前则是请王强先生与我在会上搞一场对谈。

到达台北桃园机场时，文自秀与一位年轻人在那里等候，她介绍称，这是茉莉二手书店老板戴总的公子，于是我礼貌地称呼了一



茉莉二手书店招牌

句：“戴先生好。”这位年轻人马上更正我说，他叫蔡维元。为什么父子不同姓？因为初次见面，我没好意思问及这个隐私。在前往酒店的车上，我跟这位蔡先生聊了一路。由此了解到，这位年轻人原本对二手书业也没太大兴趣，但后来家中将整个书店的经营渐渐地交棒于他，于是蔡先生也就将自己的主要精力都用在了书店的经营与创新方面。

蔡维元边开车边跟我聊天，其言谈举止有条不紊，能够看得出他不仅有着与时俱进的理念，在经营方面对买书人的心理也颇为谙熟，这跟传统的旧书店业主身上那种固有的经营理念有着较大的差异。

到达酒店时，蔡先生找停车位，文自秀带我去办入住手续。我马上问她，为什么戴总的儿子不姓戴。文自秀睁大眼睛说：“戴总是他妈呀，他当然要随父姓。”到这一刻我才知道戴总是一位女士。