

為愛書人築夢

蔡能寶女士訪談紀錄

蔡能寶

1968 年生，金門中蘭村人，十三歲時與家人移居臺灣，受舅舅影響，一家人開始在光華商場經營舊書攤。青少年時期的蔡能寶，因時常幫忙顧店、整理書，沉浸在書香世界裡，經營書店的夢想逐漸形成。在某次與友人的閒聊後，下定決心辭職，並經營一間屬於她自己的書店。「胡思二手書店」歷經各種經營難題與新冠疫情的衝擊，仍努力面對挑戰，站穩腳步，現已成為士林地區深具代表性的二手書店。

訪 問 日 期：2022 年 07 月 20 日，下午 3 時至 5 時
2023 年 10 月 12 日，下午 7 時至 8 時
2023 年 10 月 31 日，下午 7 時至 8 時
2023 年 11 月 02 日，下午 7 時至 8 時

訪 問 店 家：胡思二手書店

訪 問 地 點：怡客咖啡士林店

使 用 語 言：國、臺語

訪 談 人：徐雅茵、曾獻緯

紀 錄 人：林心筠、陳思彤、曹涵琇、曾時君、鄭祐翔、闕宏樞





上圖：蔡能寶女士。文舍 / 周湧偉 攝

從金門搬到臺灣

我是金門人，1968 年出生於金門的中蘭村，¹ 在家中排行第八，有五個哥哥、兩個姊姊，是家裡的么女。小時候住在金門時，家裡經營一間規模不大的雜貨店，主要是做阿兵哥的生意，賣一些民生必需品，經營狀況還算不錯。之後，因為哥哥們都在臺灣工作或唸書，幾位姊姊也都結婚了，金門只剩下媽媽、我與最小的哥哥。我十三歲時（1981 年），因為哥哥們擔憂媽媽太辛苦，我們就搬來臺灣了。剛到臺灣時，我們先在叔叔家暫住一陣子，後來因為舅舅住在永和，我們也就搬到附近。

來到臺灣後，受到舅舅的影響，我們家開始做賣書的生意。舅舅最早在牯嶺街那一帶經營「王家書店」，²1980 年代才搬到光華商場。³ 光華商場有劃分一個又一個的攤位，剛好舅舅附近攤位的老闆因生病打算將攤位出租，就請他租給我媽媽。當時媽媽擔心自己沒讀過書，不知道要怎麼賣書、標價。舅舅說，不用擔心，只要認得阿拉伯數字，會算價錢即可。舅舅在初期幫了很多忙，教我們如何判斷書的價值、如何標價與收購等，他是我們家的恩人。以前家裡很窮，媽媽獨挑二手書店的大樑，她曾說：「我工作養你們這些小孩都來不及了，哪有時間去盯你們的功課？」我算是比較好命的了，還有機會在金門唸書，我國中時搬到臺北，更多金門的同學是小學畢業就去工作養家了。

-
- 1 中蘭村：位於金門金沙鎮。（施添福總編，《臺灣地名辭書卷廿四：金門縣》（南投縣：國史館臺灣文獻館，2014），頁 159-160）
 - 2 牯嶺街：最早可追溯至二次世界大戰日本戰敗後，許多日人在被遣返前，將字畫、古董與藏書等，在牯嶺街擺攤販售。中華民國政府來臺後，生活困苦的軍公教人員也同樣在牯嶺街出售書籍或字畫古玩。漸漸地，牯嶺街開設了愈來愈多的舊書攤，形成大眾熟悉的舊書市場。1980 年代後，為了因應政策，舊書攤被遷到光華商場擺攤。（李志銘，〈追憶那黃金年代——戰後台北舊書業變遷之研究〉（臺北：國立臺灣大學建築與城鄉研究所碩士論文，2004），頁 43-80）
 - 3 光華商場：是政府因應都市景觀改善與攤販流竄問題而建立的公有市場，1973 年臺北市政府利用光華橋下的剩餘空間開闢商場，迫使原先集中在牯嶺街一帶的舊書攤全數遷移，以便進行牯嶺街的都市更新。光華商場設立初期，因攤販多為舊書業者，並非民生必需品，因此來客數不多，且每間店面的面積狹小，到了 1980 年代，有來自中華商場的骨董店與其他電子零件業者進駐，而原先占比多數的舊書攤商則漸漸凋零。由於臺灣的科技業蓬勃發展，1990 年代開始光華商場逐漸轉型為電腦資訊賣場，成為臺北重要的資訊產業群聚部落。1999 年臺灣發生九二一大地震，造成臺灣道路、橋梁、建築的重大損害，臺北市工務局養工處進行橋梁安全檢測後，發現光華橋建築劣化嚴重，且承載能力不符規範，因此預計進行拆除計畫，但遭商家反對而遲遲未能施行，直到 2006 年 1 月，才正式拆除。（王照昇，〈傳統與現代——光華商場產業變遷之研究〉（新北：華梵大學建築學系碩士論文，2014），頁 62-71）

在光華商場經營舊書攤

1982 年，我們家開始在光華商場經營舊書攤。光華商場是屬於政府的市場，以前位於八德路的光華陸橋下，⁴ 有一個地上樓層和一個地下樓層。光華商場裡，靠牆兩側都是攤位，中間也都是背對背的攤位。小時候沒有認真計算過，但印象中光華商場地下室大概有一百多個攤位，九成以上都是賣書，只有少數幾攤在賣體育用品或錄音帶。我家的書攤位在左側走道。

這個舊書攤是家裡人一起分工合作經營的，從進書、整理，到擺攤賣書都是我們自己處理。大哥主要負責店裡的事務，而且他手很巧，下班回家後，還會幫忙修補破損的書籍。二哥則負責收書，通常在下午一、兩點時，會從外面收書回來整理。印象中，他每天都會去資源回收場收書，也會去客人家收書。有時候哥哥收了一大批書回來，全家人就要沿著樓梯接力，把書搬到四樓的住家。後來因為人力搬運實在是太累了，大哥便做了一個吊車，可以把書從一樓拉到四樓，省了不少力氣。另外，媽媽與二嫂在平日時顧店，我和大嫂則在家幫忙擦書、整理書，有時候假日我也會去幫忙顧店。其實當時我年紀還小，都是家人標好價格後我幫忙賣而已，除了顧店、整理書之外，其實並不清楚那些屬於上游的工作，例如書去哪裡收、如何標價等。

記得以前擺攤的時候，我們家大概早上十點至十一點左右會去開店，當時很多攤位都沒有固定的開店時間，例如家庭主婦可能會處理完家務、送小孩去上課後才來開店，晚上差不多會在十點左右打烊。以前光華商場的環境真的很差。首先，商場位於地下室，空氣非常不流通，不僅氣味臭，老式廁所也不太乾淨。第二，因為地下室通風口位在商場兩側，與外面的馬路平行，每當車子經過時，大量的灰塵就會吹進地下

4 光華陸橋：在 2006 年 1 月被拆除，原來的橋址改建為新道路。（〈舊書到科技 光華輝煌 32 年原為安置舊書業者 80 年代電腦扎根 五、六年級共同回憶 紛上網憑弔〉，《聯合報》，2006 年 1 月 15 日，第 C1 版）

室，而我們的攤子又正好在通風口下方，所以需要一直清掃灰塵。第三，不通風的地下室非常悶熱，夏天使用電扇還會吹起很多的灰塵，後來有些攤子就安裝冷氣，會涼快一些，但依舊很悶。現在大家熟知的光華商場非常明亮乾淨，但終究不是過去的光華商場了。

雖然以前的光華商場環境很差，來店裡看書的人還是很多。我與舅舅聊天時曾聊到：「那個時候是看書的黃金時代，不是看書，就是看報紙、電視、收音機。」對那個年代的人來說，看書是一個重要的休閒活動。

當時店裡的客群有一部份是學生，教科書的銷售情況還滿好的。當時的教科書不像現在有很多版本，高中以下都以國立編譯館出版的教科書為主。⁵大學生則是會買老師指定用書，舅舅還記得，大學生會說會計學要買鄭丁旺所著，⁶經濟學要買四人幫，⁷如果是大一必修，還要買國文選、國父思想等。除了教科書外，書攤也賣雜誌、漫畫、小說、文史類書籍等。有時候舊書攤上也會掛很多奇奇怪怪的東西，像是月曆、浮世繪。當時的書攤可說是綜合型書攤，像個跳蚤市場，什麼都賣。而且有些老闆年紀比較大，不太會把收進來的東西分類、整理，可能很多書堆連繩子都沒打開，讓客人自己在書堆裡動手翻找，客人也很享受這種到處翻找的樂趣，有種尋寶的感覺。

歪打正著的創業契機

成年後的我與夥伴們共同創業，開始經營「胡思二手書店」。並陸續開了幾家分店。第一間是 2002 年開設的天母店，⁸大概只有三十五、三十六坪的空間。後來 2010 年時

5 國立編譯館：成立於 1932 年，隸屬於教育部，負責學術書籍、學術名詞的編寫與翻譯，在 1997 年以前為國中、國小教科書的唯一供應商。（國立臺灣歷史博物館典藏網）：國立編譯館編《國民中學國文》第六冊，2023 年 2 月 12 日下載，<https://collections.nmth.gov.tw/CollectionContent.aspx?a=132&rno=2004.069.0013>）

6 鄭丁旺：為美國蘇里大學會計學博士，曾任政大會計系教授兼會計系所長、系主任、教授兼商學院院長、教授兼教務長、代理校長等職。（政大校史：校長介紹 鄭丁旺，2023 年 2 月 12 日下載，<https://archive.rdw.lib.nccu.edu.tw/principal-10th/>）

7 「臺大經濟學四人幫」：指吳聰敏、許嘉棟、劉鶯釧及張清溪四位臺大經濟系教授，共同出版《經濟學：理論與實際》一書，被臺大出版中心選為最具代表性的十本著作，也是各大學經濟學系學生入門必讀經典。（〈享壽 74 歲 經濟學者張清溪 搭捷運昏倒不治〉，《聯合報》，2022 年 1 月 15 日，第 A8 版）

8 天母店：開設期間為 2002 年至 2010 年，店址為臺北市中山北路 6 段。（國家公共資訊圖書館：胡思二手書 知識再利用，2023 年 2 月 12 日下載，<https://www.nlpi.edu.tw/JournalDetailC003313.aspx?Cond=849e1c49-0f49-44ce-bc40-26922a975d5a>）

搬到公館，⁹2019 年再搬到南西商圈。¹⁰ 第二間店是士林店，¹¹ 從 2008 年開設至今。

其實開書店一直都是我的夢想，這與我的成長經歷有關。我爸爸有閱讀書籍的習慣，記得小時候家裡書架上就有《紅樓夢》、《三國演義》，和一些藥方等書籍，我無聊時就會拿起來翻。再加上我們家賣過書，所以我對書有種特別的情感，也對文字有敏感度。後來到臺灣讀書後，學校也有課外讀物。放學我會去永和路的一家金石堂看書或是買卡片。我是畢業於中興大學社工系，¹² 所以平常跟書也有頗多接觸。大一時還可以幫忙顧老家的店，但後來實習很忙，所以舊書店的部分我就沒有再參與了，主要是哥哥在經營。

那時候只是很單純的喜歡書，覺得若自己有能力開一家書店，想要開一家跟老家的光華商場舊書店不一樣的書店而已。在我的心目中，曾設想未來要開一家如金石堂一般燈光明亮、動線佳的書店，但並沒有想太多。但我知道開書店應該很難獲利，也就沒有想過要如何去實現開書店的夢想。

大學畢業後，我在外商公司當業務。因緣際會下，有個好朋友是設計師，他在天母租了一棟兩層樓的透天厝店面，一樓是他跟別人合夥開的日本料理店，他覺得二樓空著很浪費，應該可以拿來做一些運用。我們幾個好朋友就開始瞎起鬨，提議說：「不然我們來開個書店？」那個設計師朋友想，樓上樓下得要一起裝潢。不然將來客人在樓下吃飯，樓上裝潢時天花板掉一堆灰塵下來，那客人要怎麼吃飯？所以設計師就說：「不行，給你們三天的時間考慮。」我只考慮了一天就答應了，便開設了「胡思二手書店」的天母店。

9 公館店：於 2010 年 11 月開幕，2019 年 6 月 30 日歇業，店址為臺北市中正區羅斯福路三段 308 之 1 號 2 樓。（閱讀通：胡思二手書店（公館店），2023 年 2 月 12 日下載，<https://readingpass.openbook.org.tw/node/3757>）

10 南西店：於 2019 年 9 月開幕，2020 年 4 月 30 日歇業，店址為臺北市大同區赤峰街 41 巷 7 號。（中時新聞網：不敵疫情衝擊 胡思二手書店南西店歇業，2023 年 2 月 12 日下載，<https://www.chinatimes.com/realtimenews/20200428002293-260405?chdtv>）

11 士林店：開設期間為 2008 年至今，店址為臺北市士林區中正路 235 巷 44 號。（胡思二手書店：門市詳細，2023 年 2 月 12 日下載，<https://www.whose-books.com/Shop/StoreDetail/40341/33636>）

12 中興大學社工系：今為國立臺北大學社會工作學系。國立臺北大學（NTPU），前身為 1949 年創立的「臺灣省立行政專科學校」，1955 年與「臺灣省立地方行政專修班」合併改制為「臺灣省立法商學院」。1961 年，與「臺灣省立農學院」合併成立臺灣省立中興大學，1971 年改制為國立中興大學，臺北校區又稱「國立中興大學法商學院」。1989 年，由於法商學院校地狹小，另尋今新北市三峽地區作為新校地。2000 年時脫離國立中興大學獨立設校，並改為現名。（中山區公所，《中山區志》（臺北市：中山區公所，2005），頁 81）

開書店的這個夢想其實就如種子般深植在心中，但我自己並沒有意識到。如果當時不是得要立刻做決定，可能就不一定會開書店了。人有時候就是需要那個臨門一腳，一個勇氣。很多朋友後來告訴我，以前我與他們聊天時便曾談過開書店的想法，所以創業後，朋友們都說：「你要開書店我一點都不意外」。這可以說是命中注定，未來某一天會去做，只是不曉得會是哪一天，因此我覺得如果有夢想，時機到了，那就去做吧。

創店初期的三個挑戰

2002 年，我們在臺北市士林區中山北路六段 764 號的二樓創立了胡思天母店。店名的發想來自於英文的「Whose books?」，意即「誰的書？」將其趣味地音譯為「胡思」。後來有個中文系的老師為我們揮毫，一語雙關地寫了「你在胡思想什麼？」非常有意思。天母店是座獨棟建築，從二樓的落地窗看出去，剛好就是白千層的樹梢。中山北路在過了福林橋後，整排的路樹都是白千層。每逢開花之際，整棵白千層都綻放著小小的花，放眼望去，滿眼的花團錦簇，氛圍特別好。

右圖：書店內部陳設。文舍／周湧偉攝



雖然小時候家中曾經營書攤，讓我對書店有基本的了解。但我主要是幫忙整理、擦拭書籍，對如何收書、標價等並不瞭解，所以剛開天母店時，我向有豐富經驗的二哥請教，學習經營的技巧與要注意的事，一面做一面學。那時候我們都很年輕，不會想那麼多，其實現實也不允許我們想太多，只是心想「喔，好吧，好像也可以」。等到付諸行動後才發現自己已經如同沒有退路的過河卒子，只能拚命往前衝。好吧，既然決定要開書店了，就要開始找書。可是我們一本書都沒有，這怎麼辦？我們在樓下擺了一個對外募集的廣告，請大家賣書給我們。

早在店面還在裝潢時我們就收了一些書，但那個時候也還不能把書放在店面裡。我們想說，平常天氣很好，頂樓剛好有一個塑膠波浪板的遮雨棚，把書放在那裡應該沒問題。結果遇到颱風，書全泡水了，只能丟掉，我們臉都綠了。開店之後各式各樣的挑戰也接踵而至。

我認為，從經營舊書攤轉為經營書店最大的困難點在於經驗不足。當時我們只想著這是個新開始，試試看就知道了。一開始我們無法精準掌握客人的喜好。我最初用過去在光華商場的經驗來經營，但是哎呀，時代不一樣了。以前賣的是雜誌、教科書與電腦書。那個年代沒有網路，雜誌全部都是紙本的，就算是剛剛過期一、兩期的舊雜誌，也很多人要買。大家覺得有些東西過時也無所謂，就算是上個月的，上上個月的也沒關係，反正裡面有些東西還是有可看性。那時候教科書也很好賣，尤其當時也沒有其他二手書店，教科書也多是固定的國立編譯館版本，所以很多都會來光顧。但現在時代已經截然不同，大家都不看過期的雜誌、周刊，電腦書中的技術也只需要新的，不需要舊的。剛在天母開店時，常被人笑傻：「天母人那麼有錢，誰要買二手書啊？」。天母地區對雜誌的需求不大，這裡也沒有什麼大專院校，最後我們只好忍痛把一整車賣不掉的教科書、電腦書與雜誌全部載去資源回收。

一開始我們也不清楚書籍會有多少庫存。最初創立天母店時並沒有租倉庫，以為樓梯間的空間就足夠放書了。後來除了樓梯間、走道、櫃檯及賣場上到處都堆滿了書。之後開了士林分店，書依舊很多，我們這才租了第一間約二十幾坪的倉庫，堆滿後又租了一個三十幾坪的。但書籍分散在不同倉庫難以管理，目前的書是集中在士林大南路的倉庫中統一管理。

創店初期，在營運上也面臨了幾項挑戰。第一個是書源，雖然有很多書，卻仍稱不上足夠，不患寡但患不均，我們比較想要文史哲、藝術類的書，而客人也較想保留這類的書籍，但拿來賣給我們的卻多是工具類的書。對二手書店來說，某一類別的書籍永遠都不夠。我們的書都不是來自經銷商和出版社，而是來自於客人家裡，所以我們比較沒辦法決定自己要賣什麼書。例如，即便我很愛電影，想要電影類的書，但還是沒辦法打一通電話就能進三百本書。如果這半年內，只收到二十本電影類的書，那就真的只有二十本。

我們對於收書有一些基本要求，我們會收文史哲、藝術類的書，但有些書我們不一定會收。例如：有些書內容打著文學名號，但實際上內容卻是人家一看就想丟掉，不會想要典藏的，或是比較偏輕文學的，就不一定會收。另外出版量很大的也不會收。電腦書、教科書、考試用書從一開始就不收，因為這種書的客群很少。另外參考書或有時效性的書也不收，例如我們會收企管類、財經類的書，但如果是十年前出版的財經書，或者是五年前講房地產的，或者是半個月前講股票的，可能就不行。講股票的書分兩種，一種是技術分析就沒問題；另一種是針對某一支股票或產業，如果資訊已過時，就沒有收購的價值。儘管我們沒辦法控制書的來源，但至少可以判斷哪些書我們不想收，而且我們自己的庫存也很多。

2002年創業初期時，我每天早上都要從永和搭公車經過美國學校，抵達在天母的胡思書店。那時，我負責很多庶務工作，包含到府買書及搬書。而且收一次書往往就是幾百本。曾遇到一戶人家沒有電梯，我一次搬一疊，上上下下跑了二、三十趟。剛開始的時候不覺得怎麼樣，但到了第二天，我手是烏青（oo-tshenn）的。那時候只有我和工讀生，我早上要去收書，收完書後再回來上班，從早上八點多做到半夜十一、二點，曾連續快六十天都沒有休息，全靠意志力在撐。後來等到工讀生上手之後，我就去掛急診吊點滴，整個人都癱了，因為都沒有休息。後來胃部出了一些狀況，我去榮總掛急診，可是我第二天已經跟客人約好要去收書，所以還是依約一早去木柵路二段。那天那個客人很有趣，他的書不是裝箱，而是很貼心的把十幾本書捆成一捆。我每次都拿四捆跑下樓，那時候找了一個朋友幫忙開車，他也幫忙拿。他的體型是我的1.5倍，但搬書搬到一半就臉色發青的坐在路邊，但我還是繼續搬。他說：「你怎麼那麼厲害，這樣繼續搬，把它搬完？」我就說：「沒有啦，我平常有練過啦。」但其實我前天才去急診打點滴，但我還是要把那一批書搬完。

第二，人力是當時較為緊迫的問題。起初我們有兩位正職員工，但後來他們有各自的生涯規劃，人力就出現斷層。其實二手書店的營運和新書店非常不同。新書都有 ISBN 碼，¹³ 員工進貨、清點時可以直接掃碼。但二手書店的員工至少需要三至六個月的養成期來熟悉店內工作，絕非訓練一、兩天就能勝任。我們的正職人員是透過人力銀行對外求才，要求也會比較高。第一當然要對書有興趣，但學習如何整理書，如何標價、上架，還得要全面了解二手書的市場與店內書籍的流通性，必須要能夠評估書籍的價值，決定收購價錢，學習這個技能大概需要半年。工讀生則是做庶務性的工作，譬如說整理書、擦書，大概三個月到半年就算熟悉了。但當時店裡的正職人員只有一位，以工讀生居多，若正職離職的話，店內的人力會非常艱難。

最開始的時候是由我來訓練正職的員工。我的第一個員工是一個剛從東吳大學中文系畢業的女生，我憑藉著之前家裡的經驗，教她如何整理書籍，如何標價和估價。大部分的工作還是由我來做，就手把手慢慢帶著她。等到她熟悉了工作流程和整個市場，並且可以獨立作業後，之後進來的新人就由這位學姊去教導，這樣一個帶一個的傳承，最後就成了由店長負責教導所有員工。

員工需要理解這本書的價值，如版本和基本資料之外，可能也得要了解它在市場上的流通情況，這個養成過程可能需要一年。如果像是老書、珍本書、絕版書這種更高深的層次，就需要更長的時間。有時候除了需要店裡的學習外，自己平常也要涉獵一些相關的資訊。這些不是一兩天就能養成的，可能要花上五到十年。書就像酒，但不是每一瓶酒越久就越香，書也是有保值期限的，這時候就需要員工的慧眼獨具。那時，書店十點打烊後，我還在店內工作到十二點。因為白天有很多雜事，也有很多客人，有時候要招呼客人，跟客人聊一下，我工作到一半就被打斷了。所以乾脆就習慣等到打烊之後，夜深人靜時才能專心做標價、上架的工作，這樣比較有效率。以前還住在永和，都要趕末班車回家。後來搬到天母，就會忙到一點、兩點，甚至有時候兩、三點才回家。還好，天母的治安還不錯。

13 ISBN 碼：全稱為國際標準書號（International Standard Book Number），是因應圖書出版、管理需要，並便於國際間出版品的交流與統計所發展的一套國際統一的編號制度，由一組冠有 ISBN 代號的 13 位數碼所組成，用以識別出版品所屬國別地區（語言）、出版機構、書名、版本及裝訂方式。（國家圖書館全國新書資訊網：ISBN，2023 年 2 月 18 日下載，https://isbn.ncl.edu.tw/NEW_ISBNNet/main_ProcessMenuItems.php?Ptarget=258&Pact=ViewContent&Pval=258&Pfid=File）

最後的問題是店內的現金流。我們的進貨、租金、薪水等，都是現金支付，所以臨時要買書、修整店內時，現金周轉的壓力就會比較大。其實草創初期的我們並不清楚要如何經營一家店，雖然胡思開了二十多年，但我們一直遇到很多的挑戰，很感恩一路走來一起工作的同事們，一起克服這些困難。

胡思的定位與行銷

我們有一位創業夥伴的專長是廣告設計，他認為我們的店應該要有一個能夠吸引客人定位。恰好天母有很多外國人住居，針對客群的獨特性，我們提供較多的外文書供客人選擇，可以說胡思的外文書比例是二手書店中最高的。

二手書有個很妙的地方，有些書是越舊越好，越舊越有價值。例如是簽贈本、初版首刷等，是屬於收藏等級的。一般人來二手書店當然是因為價格便宜，但有時候是來尋寶的，覺得「這本書一直找都找不到，終於在這邊找到了！」還有一種是來找回憶的，例如說，「小時候看過這本書，現在又看到了，覺得很開心。」以前的印刷不好，或是字很小，很多書後來就會再版。如果顧客是純粹看內容，就會選擇最新版的，字比較大，看起來比較舒服。另外一種族群純粹基於收藏目的，他會選擇那個看上去破破舊舊的最早版本，反而不要全新的。

下圖：胡思二手書店招牌。文舍 / 周湧偉 攝



我們書店的行銷比較多是活動、廣告。例如週年慶時會設計海報貼在店裡，但後來發現很多客人都看不到，只有來店裡或是過路客才看得到。所以我們改用簡訊來通知客人，但簡訊費用很貴。網路興起後，我們改透過臉書來宣傳。另外，我們也開始把一些書放在網路上，讓顧客去購物或是拍賣，像是奇摩拍賣，我們放一些比較特殊的書讓大家去競標，競標的書並不是要低價出清，而是較稀有的版本或簽名版本。露天拍賣的部分，就是賣比較大眾、但屬於特殊領域的書。這些書可能一直賣不掉，丟掉又可惜，所以我們用比較低的價格來找到新的主人。這些網路行銷、宣傳之類的，都需要在網路上跟客人互動、主動出擊，做一些 google 廣告等，這主要是由我女兒來負責。

不同的性質的分店

雖然說現在有網路書店，但實體書店是一個讓人自然而然的沉澱下來的地方。其實我們也沒有特別去做什麼讓胡思書店成為一個寧靜的空間，我認為書本身就有自己的魅力，看到一本書靜靜地躺在那裡，整個人也就會靜下來，店裡的氛圍就這樣自然而然產生了。

我們的客群很難用絕對值來分析，各個類型的客人都有，上班族、學生、家庭主婦，或是小孩子都有。我們的天母店的定位是賣外文書居多，因為當時天母有很多外國人居住，例如歐美人、日本人，附近還有臺北美國學校與日僑學校。¹⁴ 天母店營造的氛圍讓客人很喜愛，唯一的限制是交通不太方便，天母沒有捷運經過，平日客人很少，假日才會比較多。當時附近沒有捷運的地方，通常都會比較辛苦一點。

14 臺北美國學校（Taipei American School）：專為駐臺外僑的子女提供美式教育，1946 年 9 月 29 日於長老教會神學院地下室成立。國共內戰末期，許多傳教士與外商遷至臺北，學生人數增加，於 1951 年遷校。1970 年代，由於美軍撤離，臺北美國學校學生逐漸減少，直到 1980 年代，由於許多海外臺人回臺，學生人數才再度上升。1989 年遷校至中山北路六段 800 號；臺北日僑學校（臺北日本人學校）：是臺灣的第一所外國僑民學校，1947 年以「國立臺灣大學附設留用日僑子女教育班」名義於溫州街成立，後經多次搬遷，從國立臺灣大學校內、廈門街、敦化南路，到松山教會。日本與中華民國斷交後，1973 年改名為「私立臺北市日僑學校」，1983 年遷校至臺北市士林區中山北路六段 785 號。（何萍等編纂，《士林區志》（臺北市：臺北市士林區公所，2010），頁 320-321）

2002 年後天母的外國人日漸減少，到了 2008 年左右，我就想找一個交通方便、靠近捷運站的地點。剛好有一天我跟女兒要去逛淡水，在士林捷運站前，遠遠看到現在士林店的這個地方寫著要出租。我們就去問了一下，房東人也蠻好的，當時我就決定承租下來，開設了胡思書店的分店，也就是現在的士林店。士林地區有天文館、科教館、戲曲中心等，挺有人文氣息，很符合我們的需求。

士林地區的社區住宅和商業通勤的人比較多，家庭親子類的書就會放在士林店。可能是網路發達的關係，使現在的年輕人買書的比較少，所以都是社會人士，或者是上班族下班回家時順便來買。我們店裡平常就有一群專門在逛書店的客群，像是退休人士、退休老師等，他們平常的興趣就是看書。土林的居民會比較常來，另外我們也有一些路過的客人，他們可能是搭捷運紅線來士林官邸、科教館、天文館、兒童樂園、故宮、陽明山。

我在士林住了十幾年，對這裡的情感連結很深。我很喜歡士林，覺得「士林」地區很符合「士」、「林」這兩個字的印象。這裡文教機構地密度很高，很多新興藝文場館都興建在這裡，藝文的部分也有慢慢往「士林」兩個字發展，這裡真的是個好地方。比較可惜的是，士林地區雖然多元，但缺乏共同感，有些區域分界明顯，看起來像是截然不同的地方。雖然社區營造的部分不在我的能力範圍內，但我期望士林可以有一個聚焦點、中心。

在經營書店的過程中，除了時間變化的影響外，客群差異也是我們要考量的。其實天母店、士林店，還是公館店都大同小異，有些東西如文史和藝術是基本的配備。但兩邊為何不太一樣？譬如說公館店附近有臺大和師大，臺大商圈的學術氣息比較濃厚，這些學校的理工當然很強，但文史哲的學術氛圍也很濃厚，所以比較偏學術的書就會優先放在公館店，在那邊賣得比較多。某些類型的書籍在公館大受歡迎，但在士林就不一定賣得好。現在我們只剩一家實體店面，其實文史和藝術類是不管在哪裡都是少不了的。因此我們在經營分店時，也須觀察客群的喜好，做出合適的調整。

引以為傲的人文講座

客人對於公館店的印象，可能會想到我們舉辦的人文講座。我們從開店第一天起就覺得書店應該要有人文講座這個元素，做一些演講、藝文活動，或動態的活動。除了想要為書店注入一些不一樣的元素外，也和我自己的興趣和個性有關。我家以前就是開書店的，當時顧店很無聊時，就會自己看書，從小就有機會看偏文學類的書，對藝術、美術、電影、建築都很有興趣。雖然我比較關注在藝術上，但整體而言我的閱讀取向還是比較雜食性的。我很喜歡看電影，看畫展，聽音樂，聽演講，想說如果這些東西也能跟書店融合，這其實也是一種閱讀。藉由人文講座，我們想傳達閱讀不是一有一種形式而已，除了閱讀文字，也可以是深入的聽一場一、兩個小時的演講，吸收知識的精華，我認為兩種方式並進，就是我心目中的理想書店。

原先在天母店時，我就有辦人文講座的想法，可惜空間太小，直至遷到公館店後，店內空間變大，人文講座才得以實現。大家覺得書店跟藝文活動很契合，很有味道，我們曾開過很多畫展和動態表演，例如快閃、優人神鼓等。¹⁵ 人文講座大概分成兩種，一種是胡思主辦的，我們自己訂主題，屬於胡思人文講座。另一種是別人租借我們的胡思人文空間來辦活動，¹⁶ 或是和我們一起合辦。

2011 年到 2019 年間，胡思每個月都會舉辦一場人文講座，九年來舉辦了九十幾場。人文講座一開始的主題設定在文學跟藝術上，通常是一季一個主題。所以作家、學者、藝術工作者，都是我們邀請的對象。譬如我們會邀請電影導演，講到音樂就會邀請音樂製作人或團隊。後來延伸到社會人文、歷史、哲學等。譬如詩的對談，就會有一個詩人和一個學者對談。有時候他們也兼具兩種身份，又是學者又是作家。我們也會邀請熟悉該領域的人來合作策展。譬如說，就曾邀請過中華畫會的蕭巨昇老師來當水墨展的策展人，由他來邀請講師。公館店的柱子上，可以掛二、三十幅畫。

15 優人神鼓：是一個臺灣的表演藝術團體，前身為優劇場，成立於 1988 年，創辦人為劉若瑀。1993 年黃誌群加入擔任擊鼓指導，正名為優人神鼓。優人神鼓的表演形式以「當代肢體訓練法」為核心，結合理托夫斯基身體訓練、東方傳統武術、擊鼓、太極導引、民間戲曲、技藝、宗教科儀、靜坐等元素，強調「先學靜坐，再教擊鼓」，以打坐、打拳、打鼓做為訓練核心，創立了一套獨特的表演形式。優人神鼓的作品曾多次受邀參加國際重要藝術節表演，並獲得多項獎項。胡思二手書店分別在 2016 年 8 月 20 日和 8 月 27 日舉辦過名為「優人神鼓 Dr. Miss 快閃活動」的活動。

16 公益性質的活動胡思則會無償借出。

之前我們曾辦過一系列馬華文學的講座，¹⁷ 我請了三位講師，一位是中央大學文學院的院長李瑞騰教授，¹⁸ 同時也請他幫我們策劃這個主題。第二位是馬來西亞很有名的評論家與詩人田農先生，¹⁹ 第三位是臺灣嫁去馬來西亞的作家永樂多斯女士。²⁰ 還有另一次是與出版社一起邀請師大國文系教授劉滄龍，與他合作規畫一個系列講座。²¹ 當時我們彼此都不認識，我就把曾經邀請過的講師名單給劉教授看，他看完以後就說：「喔，天啊，我壓力好大，你們請了這些講師，我一定要認真辦，不認真不行。」其實是劉教授謙虛了，他為我們辦了三場非常精彩的講座。



左圖：胡思一手書店士林店。文舍／周湧偉攝

- 17 馬華文學：該詞泛指馬來亞（含新加坡）或馬來西亞（含婆羅洲的沙巴、砂拉越及 1965 年前後的新加坡）的華文文學作品。（黃錦樹，〈馬華文學與（國家）民族主義：論馬華文學的創傷現代性〉，《中外文學》（臺北）34：8（2006 年 1 月），頁 187-188）
- 18 李瑞騰：曾任淡江大學中文系副教授、中央大學中文系教授兼系主任、圖書館館長、文學院院長，研究領域為中國古典詩、晚清文學、臺灣現代文學、東南亞華語文學與出版學。（中央大學人文研究中心：中心成員，2023 年 2 月 18 日下載，<http://humanities.ncu.edu.tw/about04.asp>）
- 19 田農：原名田英成，1940 年 6 月生於馬來西亞砂勞越古晉。祖籍福建詔安。資深報人、作家、歷史學者。
- 20 永樂多斯：自臺灣移民至馬來西亞的華文作家，祖籍新疆伊寧，維吾爾族及漢族混血，生於臺北，臺大外文系畢業，美國密蘇里州立大學英語系碩士，馬來亞大學文學博士。
- 21 劉滄龍：德國柏林洪堡大學哲學博士。研究專長為尼采、莊子、王船山、戴震。（國立臺灣師範大學國文學系：專任師資，2023 年 2 月 18 日下載，<https://www.ch.ntnu.edu.tw/index.php/faculty/>）

鄭愁予來演講時，²² 整場爆滿，所有書架中間都站滿了人，連樓梯間都是慕名而來的聽眾。東吳大學社會學系的石計生老師和清華大學藝術與設計學系的高榮禧老師合作，²³ 曾在新冠疫情前辦過美學講座。2019 年時，我們即將遷往南西店，公館店的最後一場人文講座是 2019 年 6 月 22 日，由向陽老師主講。就像鄭愁予那場一樣，那天二樓往三樓的樓梯上都是人，整個店面全部爆滿。其實很多客人很懷念那個時代。

之所以要辦這些人文講座除了推廣文學、藝術閱讀，也是希望對文學、藝術領域有了解的人，在聽了我們所安排的主題後，可以更理解我們這家書店的理念。像平常我們在聊天時會說：「改天老師有要出書，或新書發表會的話，歡迎講者來這裡發表。」漸漸的就會有人看我們活動辦得很熱鬧，也會主動提出希望能來這裡辦新書發表會。也就是說，其實很多人是透過這樣的方式來認識這家店。

大家現在都可以接受聽講座、上課需要費用，因為知識是有價值的，大家會更珍惜。辦講座的成本其實不便宜，講師費、海報印製等費用，²⁴ 皆由我們負擔，來聽講的客人是無需付費的。人文講座辦在禮拜六的下午兩點半到四點，是整個禮拜的黃金時段。因為是把賣場拿來辦活動，那段時間書店是沒辦法做生意的。加上其他額外的開支，林林總總算起來根本沒賺到錢。其他務實的人就會覺得「做這一行不賺錢啦」、「不要浪費時間啦」、「未趁錢閣開錢 (buē-thàn-tsînn-koh-khai-tsînn)」。很多人問我：「那妳一場講座來幾個人？」，我回答：「有時不超過五個。」，對方就回：「啥物 (siánn-mih)，五個？那多少人留下來逛書店？」我又回答：「兩個。」他又問：「有多少人買書？」我答：「沒有…。」他：「什麼？一個下午都沒有人跟妳買書，那妳辦這個幹什麼？」但對我來說，並不是以利益為出發點而辦人文講座的。雙魚座（指自己）就會幹這種無可救藥、不切實際的事。做很多事情，從來沒想過要去改變別人，

22 鄭愁予（1933 年 12 月 4 日－）：本名鄭文韜，出生於山東省濟南市，是臺灣現代詩詩人。他的詩作以清新、優美、含蓄、深刻、感人、富有哲理而著稱，代表作品有《草鞋與筏子》、《窗外的女奴》、《衣鉢》、《雪的可能》、《燕人行》、《寂寞的人坐著看花》等。他的詩作被譽為「中國詩的本色」，曾獲得多項文學獎章。（高宜君，〈鄭愁予晚近詩作研究（1993 年迄今）〉（屏東：國立屏東教育大學中國語文學系碩士論文，2007），頁 9-14）

23 石計生：社會學家，專長領域為社會學理論、藝術社會學、臺灣流行歌研究、道家身體研究、都市社會學、社會地理資訊系統。現任東吳大學社會學系教授。（東吳大學社會學系：專任教師，2024 年 8 月 4 日下載，https://scusoc.pso.scu.edu.tw/products_detail/68）；高榮禧：法國巴黎大學索爾邦藝術史博士，研究領域為藝術與文化、藝術史研究、女性主義、精神分析。現任國立清華大學藝術與設計學系專任副教授。（國立清華大學藝術與設計學系：專任師資，2024 年 8 月 4 日下載，https://artdesign.nthu.edu.tw/?page_id=103）

24 策展人和主辦方不是同一人時，老闆會在文宣中特地註明，以尊重策展人。

也不是要贏得什麼，也沒有考量到營利和利益，只是自己就想做，是心理某種層次上的滿足。別人對我們書店的感覺、評價、想法、觀感，那便是延伸、附帶而來的。

胡思獨特的人文氛圍

時代的演變，資訊更新速度快，書本來就不是生活必需品，看書的族群漸漸變少。但我覺得有些族群還是會看書，像有人說：「讀書的人鼻子都很靈」，就算有人在偏僻的地方開一個小小的書店，愛讀書的人還是會去。臺灣的出版業依然一直在出版，所以對我們書店業者來說，書店的存在應該要以書為主，要去思考的是哪些書會被取代，哪些是不會被取代的。希望大家進來後會覺得書本身是很特殊的，有其可貴之處。當然有很多人用電子書，但我一直覺得懷舊是人性之一，即便現在有 CD、MP3 可用，但還是會有些人回去聽黑膠唱片或留聲機，就是喜歡那個沙沙沙的感覺。就像我在觸摸紙本書時會有一種最初的感受，是有溫度的，與在網路上看很不一樣，像圖片類、藝術等，印刷出來的也很不同。

當初在裝潢天母店時，我就跟室內設計師說，不要用那種很慘白的日光燈，只要簡單的室內設計，那個自在的氛圍就出來了。我期待每位進來的顧客會覺得這裡就像自己家裡的書房一樣輕鬆自在，能夠把很多外界的紛紛擾擾暫時忘掉，可以沉澱下來，好好讀一本書。胡思天母店也在不知不覺中成為我期待中的樣貌，和天母這個大型的社區有比較多連接。

後來裝潢士林店時，當時的室內設計師第一次跟我們合作，我就帶他去天母店看，指定要沿襲天母店的氛圍。我給了他幾個指標，第一個是溫暖且古典。雖然我們沒辦法負擔那種昂貴的古典家具和書架，但希望色調、擺設和設計要比較軟性、溫暖和典雅的。第二個是木質的簡約風格，後來的公館店和赤峰街的南西店也都有所延續。南西店當然有其特殊的背景，但基本上還是木頭書架為主。也許會有些非常特立獨行的書店，但每個人的個性、風格不同，我知道自己不適合走那些鋼鐵啊、搖滾的前衛路線。

另外，書店與咖啡結合的有趣想法，是從胡思一開店就開始的。我自己看書的時候，一定要有一杯茶或咖啡，覺得這兩個元素就是要配在一起。後來就在士林店的一、

二樓也規劃了一小塊咖啡區，櫃檯則是處理店務兼泡咖啡。一樓進來右側，起初是要放咖啡桌的，但受限於空間，書上架的時會卡到，所以改放置獨立藝術。後來有客人反映書的陳列選擇很少，桌子只好一張接一張的撤掉，最後剩兩張桌子，最後發覺辦活動時也得把桌子撤掉，沒有桌子好像也沒甚麼影響。撤掉咖啡區域的主因還是因為放書的空間不夠，我們連煮咖啡的空間都很小，比起咖啡區，客人也寧可有多一點書的選擇。

後來2010年時搬到公館店，書店裡有一個獨立的空間，當時就比較認真在賣咖啡。那個空間平常除了賣咖啡，週末也會辦人文講座，也有很多藝文團體來跟我們借場地來辦展覽、表演活動，或是新書發表會。在這八、九年間，我們在這個空間辦了很多的藝文活動。²⁵ 後來書店搬到了赤峰街，我們租的是一整棟的一樓到三樓，有一個半閣樓式的鏤空挑高空間，也把那個空間拿來做多元的應用，那裡有書、有咖啡，也可以辦展覽、演講和表演。

士林店在2021年1月時曾暫停營業，花了一個禮拜重新規劃店內空間，有些裝潢也局部整理。第一個就是把咖啡區原本固定式的椅子打掉，一些落漆漏水的地方也順便小小整修，讓藝術區延伸到原本的咖啡區。但疫情期間，大家都在水深火熱之中，空間這麼小其實就無路可走（bô-kha-lōo），也沒辦法做出太多改變，就這邊挪、那邊挪，把空間運用到極致。雖然多少也會有點失落，覺得少了那種氣氛，少了一個可以讓客人可以坐下來、心靈沉澱的空間。

門口的書籤小桌在疫情前就已經有了，以前書還沒那麼多的時候，就會放一些有情調的裝飾。在天母時，會去買一束花擺著，大概可以撐兩個禮拜，慢慢修剪，從一大把剪到只剩下一支。期間換用不同的花瓶，換到只剩下一支的時候，就弄得瘦瘦的，很有味道。書店樓下的櫥窗也算是展覽的空間，我們的同事都很有創意，平均每星期會更換一次。店門口有一個小黑板，好像功用蠻大的，經過的人都會看。我常跟同事說，圖像比文字更有吸引力，手寫的字也比印刷更有溫度。我們鼓勵同事們用自己不同的方式來裝飾這家店。但平常他們太忙，店裡有整理不完的書，倉庫裡還有更多。

25 根據蔡能寶老閣所提供資料，胡思人文講座在2011年4月9日至2019年12月21日間共辦了95次，胡思人文空間在2011年5月1日至2020年1月3日共辦了97次。

有些同事就會發揮巧思，在書店的一個角落一起布置他們所寫的東西，並跟顧客分享、推薦書籍。

胡思的理念標語是「人文、環保、知識再生」，意即我們將「人」放在第一位，無論是進店的客人、店內的同事、修繕的師傅，甚至是來採訪的你們，我們希望大家進入胡思後，都能感受到這裡的親切氛圍，因為「人」才是最重要的。書店獨特的氛圍並非僅靠裝潢設計就能營造出來，重點在於內涵，就是我們的商品，二手書，店內的書籍類型、領域，我們都很用心的整理與篩選，相信來店的客人也能感受到。

21 週年店慶

我們書店規模不大，沒有所謂的加盟，只有兩家直營店。2002 年的是天母創始店，士林店則是 2008 年五月一直到現在。所以從 2002 到 2010 年的這八年是天母店和士林



左圖：店內「這世界，無論如何都需要小說」標語。文舍／周湧偉攝

店並存。後來天母店搬到公館，人文講座與咖啡這兩個元素一直持續到我們離開公館店為止。接著搬到南西商圈的赤峰街，但才開幕三個月就遇到新冠疫情。那個時候大家都不能出門、不能接觸，所有活動都停辦，全部實體店面的生意都受到非常大的影響。赤峰街的書店是一整棟三層樓的空間，原本是希望能夠延續擴大人文講座。但臺北寸土寸金，展覽的空間擴大，租金也就變得太昂貴，最後我們承受不住，最後只好收起來。2020年五月南西店結束後，最大的轉型是成為網路書店。我們本來就有一個倉庫，現在是把書搬到倉庫，再放在網路書店販賣。

2022年是胡思的二十週年，本來想要做一些書籍以外的規劃，但當時疫情還不明朗，大家疲於奔命。我們的店受到很大的衝擊，人力也只好遇缺不補。這三、四年來，外在環境的劇變，店裡也備受影響，隨時要應付各種狀況。2023年並沒有什麼特別的規劃，就是純粹的賣書、針對主題做一些折扣。今年的重心還是放在維持店務運作，要先把在疫情時受到的傷害慢慢復原。我們雖然有網路書店，但畢竟剛才開始，還在慢慢的構築，不甚穩固。我們的網路書店，其實功能很多，除了能搜尋書目，還有買書、賣書的資料包含在裡面。我們希望能夠盡量把客人想要知道的資訊放上去。雖然現在書籍販賣大概占98%，但我們還有很多未盡的理想，人文講座就是其中之一，還是期待能把人文講座重建起來。現在實體店面只剩士林店，但是空間太小，也沒辦法舉辦人文講座。

然而，我就是個性有些無可救藥的雙魚座。過去三年的疫情，我們苦苦掙扎、努力求生存，現在還在復甦當中。也許未來行有餘力，就能再多做一些，例如利用網路平臺做線上演講，也許文史工作者可以透過我們的社群來推廣他們的理念。

同場加映：蔡能寶女兒「小花」張譽馨

我叫張譽馨，今年二十九歲。畢業於中華科技大學應用日文系，平常同仁們都叫我小花。我其實從大一就開始來門市打工，畢業之後直接轉正職，資歷已經超過十年了，比較資深的員工都是看著我長大。以前我們的網路商店可能只有雅虎跟 eBay，那時候的概念就是把二手書放到 eBay 上賣，讓臺灣之外其他地區的人也能參與。後來還有 Yahoo 拍賣跟露天。

我們店開二十年了，在我還是小學生的時候，我媽媽就在經營胡思書店了。小時候沒有想太多，總是把自己放在第一位，長大後，才明白媽媽經營書店的辛苦。我就讀的小學離天母店非常近，大概走路五分鐘。她一開始沒有請什麼員工，就從早上十點一直工作到晚上十點。國中時，我們就搬到士林附近租房。那時候她（蔡能寶）晚上有請工讀生，因為我會在那邊哭枵（khàu-iau）。那時候我下課，她也沒有時間照顧我，就把我送去旁邊的何嘉仁安親班，至少有地方可以讓我去。當時安親班大約九點打烊，媽媽就會來接我。可是當時的工讀生頂多只會結帳，很多前置作業還是要她親力親為，一個人要負責很多事，分身乏術，還要製作飲料（咖啡），她平常都忙到沒時間吃飯。

印象中，士林店的咖啡區在新冠疫情前不久就因空間太小而收掉。以前會有很多陽明高中的學生放學後會來我們胡思點飲料，留下來讀書，甚至有些從高中讀到大學都是店內的常客。公館店很可惜是在二樓，一樓賣的藥膳排骨味道很重。而且賣藥膳的阿姨還兼賣臭豆腐，遇上風往我們吹的時候，樓梯口基本上全是那個味道。

關於南西店，大家會去逛赤峰街和誠品南西店，那邊的屬性傾向於新穎精緻、比較文青的東西。之所以搬到赤峰街，除了地理位置比較好之外，一樓店面的老房子氣氛也很好。但是對於把公館店收起來搬到赤峰街的這個決定，我覺得我們並沒有想得太清楚。疫情期間，我們的運氣也不是很好。

我媽媽在家裡和家外其實沒什麼不一樣，就是個很典型浪漫主義雙魚座的女人。在家裡她不會對我擺出媽媽的架子。在工作上也是個不會擺架子的好老闆，給員工彈

性很大，很多東西都可以跟同事討論，跟同事的互動就像朋友一樣。

她仍舊很投入書店的經營，但現在的投入跟以前已經不一樣了。在我還在唸書的時候，她可能連勞力都投入，但我覺得後期投入的比較偏心力，因為勞力部分可以交給員工處理。因此，她有更多時間去思考書店未來的決策，大環境的變化，例如我們籌措網路書店時，或是跟其他單位的合作，其實都給她帶來了一些焦慮。

胡思士林店店長張維婷

我叫張維婷，畢業於中國文化大學中文系文藝創作組，不算是正統中文系，比較偏向現代文學以及創作。2013 年畢業後求職，剛好看到胡思開缺，我就來應徵了。平常的工作是估價、收銀、標價，上書、下架、整理書，之前還要做飲料、煮咖啡之類的。士林店和公館店並存時，我得要兩邊跑，主要在公館店練習泡咖啡，到士林店後，員工姊姊會叫我試泡一杯，等機器泡好後我還要試喝一下，看味道如何。煮出成功的咖啡，就會很有成就感。另一個成就感的來源是外國客人的稱讚，當他們說我的英文講得很好時，往往讓我受寵若驚，因為我覺得自己的英文其實沒那麼好。

天母的外國人比較多，他們常會來天母店買外文書。我個人認為最能代表士林店的是外文書區，與其他同業相比，我們的外文書比較豐富，以整體的比例而言，外文書的佔比較多。二樓幾乎都是翻譯書。公館店附近大學林立，學術氛圍重，有點像藝術沙龍。而士林店的面積比較小，平常假日來光顧的多是親子，感覺比較精緻溫馨。南西店則走文青風。我個人比較喜歡日文的翻譯文學和小說，特別喜歡西蒙·波娃的《越洋情書》。

現在原則是一班制，就是從中午、下午到晚上（12:30-21:00）。之前原本是輪班制，但現在人手不足，只好採用一班制，收店的話也是大家一起收。我們的老闆很認真也很有熱忱。當初就是老闆和幾個朋友合力要開二手書店，所以她其實在這間書店上花了滿多心思。另外，我並不是個很能社交的人，比較沒有辦法很親切的招呼客人，但老闆總是能親切的招呼老客人和新客人，這是她很優秀的地方。