

～古人讀書，今人睡覺的三種餘暇時光，三餘書店～

受訪者：超級親切的三餘書店店長尚樺



「三餘」，引自三國志，冬、夜、陰雨，三種適合讀書的餘暇。

圖為 三餘書店大門

遇字季直，性質訥而好學……初，遇善治《老子》，為《老子》作訓注。又善《左氏傳》，更為作朱墨別異。人有從學者，遇不肯教，而雲“必當先讀百遍”。言“讀書百遍，而義自見”。從學者云：“苦渴無日。”遇言“當以三餘”。或問三餘之意，遇言：“冬者歲之餘，夜者日之餘，陰雨者時之餘也。”由是諸生少從遇學……

—《三國志·王肅傳》

三餘書店：高雄第一家以人文閱讀、生活創意與藝術表演為主題的獨立書店。

三餘書店是大高雄唯一以人文閱讀、生活創意與藝術表演為主題的獨立書店。書店空間是高雄戰後最具代表性的透天厝（販厝），這裡以前是芭樂園，中正路開闢後，這棟房子是這一街區最早蓋的一棟建物，至今原汁原味保存完整。

—摘自三餘書店粉絲專業



受訪者簡介

姓名：鍾尚樺

學歷：中國文化大學 史學系

工作簡歷：曾任職於 誠品書店

現任 三餘書店 店長

## 不以營利為主，文青駐足的書店

大型的書店，靠暢銷書籍來增加營收，而獨立書店，所販售的書籍會選擇與在地有關的，非主流的以滿足各年齡層及不同需求的顧客。詩集是當中最顯眼的例子，在現今社會中，詩集沒有廣大的讀者群，但是店長並沒有因為獲利不高而不進貨，因為——這正是獨立書店存在的意義。站在三餘書店內，隨處可見一些個性化的詩集小籤、詩集小品，尚樺店長成功的將三餘營造成一即使你買了一本詩集走，也不會讓人感到怪異，因為三餘就是這麼一個地方，適合你當一位文青。

老房子改建成的三餘，有著復古的氣息，老屋再造的房子，給人一種親切又溫暖的感覺。三餘的空間雖然不寬廣，但卻不會使人覺得壅擠，木頭香與書香帶給讀者一種家的放鬆感，更奇妙的是，三餘裡的客人，也是那樣不多不少的剛剛好，訪談的過程中，客人們來來去去，不大的屋子內始終有幾位翻著書，細細品味時光的流逝。

## 初衷，決定你的寬度

一個人的夢想有多大，他的成就就有多大。尚樺店長在訪談中不斷的強調初衷，不論是經營一家店或是擔任一個職位，最初以什麼樣的想法來做事，過程中以什麼態度去面對，都會影響最終結果的呈現。三餘書店最初成立的目的，即是希望有一個地方可以結合在地，增加人與人間的交流互動，希望透過三餘打造一個分享的園地。三餘書店歡迎所有的人不論男女老少、不论文學家或一般家庭主婦，三餘都展開雙臂歡迎他們，因為三餘店內，乘載著每個人心目中的小小夢想，這也是它能延續下去的原因之一。不鎖定特定族群，路也就越走越寬廣，書店不只是賣了多少本書這個營業指標，他還有另一個指標是——服務了多少不一樣的客人。

## 書店裡頭的人情味

店長尚樺的服務宗旨，是能夠讓每個客人都感覺到三餘是個舒適的地方。因為書店占地不大，店內服務人員也只有店長一個人，訪談的同時，店長多次暫停去處理事情，雖然忙碌，但總能看見店長臉上的微笑，招呼往來三餘的每一位顧客。特別的是，面對一些一踏入店內就急急忙忙直接前來櫃檯詢問某本書的顧客，店長仍是從容應對，倘若客人所需要的書籍在三餘店內沒有販售，他也會建議客人到大型書店或是網路書店去查詢購買，然後跟客人道歉，尚樺店長既不擔心生意被其他大書店搶走，也不會因為客人積極或不禮貌的態度而感到不悅，他總是親和力十足，不論是書中內容的交流、查詢書目的服務或是一般日常生活瑣事的閒談，他無時無刻都讓人感到他身為店長的熱忱。

尚樺店長喜歡與人談話，客人買了手作包包，他可以和客人討論要搭配什麼衣服；客人在聖誕節買了書籍，便詢問了是否是過節需要而購買，與客人的聊天內容，一切都是這樣自在隨意。談天而不是制式的回答，這樣的空間是溫暖的，令人流連忘返，店長尚樺表示，也許就是因為這樣的服務，即便三餘的書本是從來不打折的，還是有許多客人願意在這裡買書訂書。另外，讓回客率這麼高的原因在，三餘的書可以於購買時加書套不用加價，亦可以免費包裝當作送禮，人性化且客製化的服務讓人備感窩心。

三餘永遠一對一的服務讓客人備受尊崇，店內的步調優閒舒適，給人一種屬於三餘獨特的魅力，使來過的人不斷回訪，挑選書的同時，駐足於這樣愜意的時光。

### 書店工作是了解工作素材的第一步

尚樺店長說：「當員工時，了解的是這個行業，但當創立時，便是要知道這個行業和其他行業的牽連關係。」對於想要進入三餘工作的面試者，尚樺店長表示，來應徵的人至少要在大型書店工作一年以上，熟悉書店工作的基本運作，先了解這項行業，才有能力去經營獨立書店。

### 多元經營，也不忘記理念

近來，如三餘一樣的獨立書店，紛紛開幕，既獨立又有特色，多走文創路線，書店裡不單賣書籍，除了最常見的結合咖啡、早午餐或是下午茶，以三餘為例，還結合表演藝術，在販賣一些生活創意商品，多元經營，才能夠維持營收，店長說：「因為很喜歡很重視這樣一個地方，所以我們要找方法將書店保留下來」，但是，也不能因為經營了其他，而忘記了最初的理念，忘記自己要經營的是書店。而經營書店的時候，不可以夢幻的照著自己的意思走，不可以任性地照著自己的喜好來做，卻期待別人來看見你，沒人發現就是自己懷才不遇，如同引進書籍的時候，不可以只選自己喜歡的書，還是要考慮到大眾市場才行。

### 從事各行各業的普遍通則能力

「做一個易於相處的人，是從事任何行業的不二法門」如此，在同事間，也能相處融洽，在面對客人，也能給人好感。尤其是服務業，最重要的，便是要服務他人，在書局中不是只要了解書就好，書看得多，知道各式各樣的書固然很好，但更重要的是了解人，店長說明，有時候因為知道人，推薦了適合他的書，這本書也就賣了出去，讀的書越多，不一定真的對賣書有幫助，人才是主體。

### 國文系適不適合從事書店工作？

書店或出版業的人很多都是文科出身，「任何工作一開始最大的問題就是對於工作素材的理解有多深，這會影響對於這份工作的喜好及上手度」，了解書籍，便是擁有了基礎優勢，再來就是看是否真的對這項工作有熱誠了。而培養其他技能也是很重要的，可以多爬山、走路、參加最近很夯的夜跑、當個熱血的營隊隊輔，或是嘗試書上所說的旅遊私房景點，多看多聽多試，累積多一些不同的經驗，可以成為自己日後的養分，我們從來都不會知道，今天的努力會在什麼時候開花結果，亦不知道，這些不一樣的生活點滴，哪天會成為聯繫客人同事或是上司的橋樑。

### 給國文系的一些話

求學時期看似「忙忙」也「茫茫」，但將來在社會上的表現，常常就是這些破碎時間的累積，盡量去嘗試自己擅長領域以外的事，一定要鞭策自己遠離舒適圈，這樣的生活經驗才會因為不同領域重疊的原因而擴大，這些經驗一但轉為自己的內涵，將來才有足夠強壯的心靈去面對人生中的會遇到的各種狀況。

### 編輯的話

第一次的訪談，真的超級緊張的。雖然事先寫好問題，可是真的沒辦法都問得很完全，在寫訪談的時候，發現自己真的很不會整理內容，不知道怎麼把別人的話，吸收後再用自己的話寫

出來，寫的時候很容易會偏離原意，沒辦法表現出訪談的人想表達的，常常寫到不知道要在寫什麼。自己嘗試了以後，才知道訪談不是開開心心的聊一聊而已，回來還要整理訪問內容，如何把短短一小時的對話，拉長成好幾頁的文字？許多時間累積的經驗，許多時間釀造的故事，要如何把它用文字呈現？好多的該怎麼做，希望我能漸漸知道，希望下次的我，能懂得更多作得更好。

謝謝三餘書店的尚樺店長，接受我的訪問，給了我很多啟發。也謝謝靖淳學姊，給了我好多建議，讓我知道哪裡還需要再改進。

此文刊載於第七十一期《文萃》