

从退役军人到独立书店主理人 索朗央培：“央喜”是人生的另一面

索朗央培在西藏边防当了十九年兵。退役后，他没有选择安稳，而是开了一家书店。少年时，他便和几个小伙伴许下约定——将来一起开一家书店。2020年8月，四位合伙人揣着几分“玩票”的心态，在刚落成的城关万达广场开了一家叫“央喜”的书吧。“央喜”藏语意为“知识之源”，亦凝聚四位创始人名字中的“央”字之缘。

再过两个月，央喜书吧将迎来六周年。从手握钢枪到手捧书本，索朗央培说，央喜是他人生的另一面。这一面，他想认真翻下去。

文/记者 赵越 图/记者 阿旺尼玛



【创业】

放下钢枪拿起书本 他决定兑现少年时的约定

索朗央培在西藏边防服役十九年，后来积极响应军改号召，选择自主择业。离开部队后，他花了一年调整状态。“将来做什么？”是他那一年里唯一的问题。一次聚会，好友们又聊起年少时的约定——开一家书店。

“那时候有钱、有时间，城关万达广场又在招商，好像什么都赶上了。”索朗央培说起创业，总觉得像做了一场梦。找位置、签约、出设计图、进场施工、招聘、找货源——一个月时间，他和另外三位合伙人一起，将别人要干三五个月的事全干完了。十九年军旅淬炼，早已刻下雷厉风行的行事底色。

2020年8月，索朗央培到现在还记得那个日子。他从退役军人变成了独立书店主理人。以前手握钢枪保家卫国，现在和线上线下的书商、出版社打交道。角色换了，但那股认真劲儿没换。

【摸索】

从零起步摸索前行 一年扎根让书店存活

如果把六年切开来看，第一年就是“摸着石头过河”。索朗央培爱读书，心里一直有个书店梦，但如何运营一家书店，他从未系统学过。四个合伙人多少都带着点“玩票”心态。“当时就想把这件事做成，即便开两年便关门，也无所谓——至少我们兑现了年少时的约定。”索朗央培说。

开店伊始，最先要解决的是货源——去哪里找又便宜、质量又好的书？他先从当当、京东等图书网站进货，同时托同学、战友，对接西藏人民出版社打通直供渠道，双线并行、多方拓展货源。书的质量确实不错，但回过头来看，网站进货价格还是太高了。“那已经是倒过几手的货了，好在质量我还算满意。”

书店稳定运营小半年后，陆续有书商主动加他的微信，询问需要哪些书。就这样，他花了整整一年摸着石头过河——货源问题解决了，消防、税务等运营难题也一一攻克。索朗央培和央喜一起长大，他是个学习型经营者。

2024年，央喜书吧荣获“第三届全民阅读大会·年度最美书店”荣誉称号。“能在商场开一家书店，真的很难。但这家店的选品一直在线，所以每周末我都会来看看老板又选了什么新书。”读者江先生说。



【成长】

以书香搭台筑境 六十期讲坛传递温度

货源解决了，税务、消防也一拿下，书店算是活下来了。但索朗央培很快发现，活下来和活出意义，是两回事。如果开书店只是为了卖书，那它和任何一家小卖部没有区别。他想要的，远不止一门生意。

央喜讲坛是央喜书吧的品牌栏目。截至目前，已累计举办六十期。平措扎西、次仁罗布、朱迅、尼玛旺堆、刘子超、白玛措……这些活跃在西藏文艺界的作家、学者、艺术家，都曾站上这个讲台。

讲坛的起点，是一次意外。书店刚开张时，几个西藏大学的学生找上门来，揣着自己写的东西，满怀期待地看着他——在他们眼里，开书店的大哥一定认识很多文坛名家。索朗央培心里清楚，书店尚在艰难起步阶段，并无丰厚行业资源，但那几双灼热的眼睛让他没法说“不”。他决定给热爱文学的青年搭建一个交流展示的平台。央喜讲坛第一期，他专门邀请作家平措扎西做客现场，分享《寻迹》的创作心路，鼓励年轻人坚持写下去，

现场氛围热烈。

周六黄金时段做公益讲座，不怕影响生意？“一开始我也这么想。但后来觉得，书店要的就是这个氛围——一个让人愿意走进来、坐下来、聊起来的地方。”事实证明，讲座不仅没拖垮生意，反而吸引了更多读者走进书店。

再后来，索朗央培开始全盘接管书店，三位合伙人渐渐退到了幕后。“说真的，这些年能撑下来，靠的就是朋友之间无条件的信任。”说到这里，他眼眶有些发红。



【展望】

盈利从不是唯一答案 初心与温度更值得坚守

信息获取渠道日益多元，实体书店的经营愈发艰难。但索朗央培始终坚持一条原则：以诚心对待每一位走进书店的人。“大哥常跟我们说，别以貌取人，别对顾客失去耐心，进来的都是客，都要笑着迎、服务好。”店员德吉说。

2025年，书店流水50多万元。单从商业角度看，央喜算不上成功。但索朗央培不这么算——他做了自己想做的事，这就够了。每年“六一”前夕，店里都会多出一

批绘本，不是用来卖的，是送到偏远乡村幼儿园的，一年近万元，一送就是五年。“我在偏远地区当了十九年兵，见过孩子们过‘六一’儿童节时的眼神——那种渴望，让人很难忘掉。”索朗央培说，“一万元对书店来说不算多，但够让孩子们高兴很长时间。”采访当天，今年的绘本刚到店，整整齐齐码在角落里，还没拆封。

目前，离央喜六岁生日还有两个多月。四位合伙人已经约好，8月

聚一次，聊聊书店的未来。索朗央培心里早有了盘算：拉萨的文化平台越来越多，也越来越像，同质化的路走不远，是时候换个方向了。今年，店里开始做自己的文创——冰箱贴、手机挂绳，都是自己设计的。“但有一件事不会变。”他顿了顿，“央喜讲坛会一直办下去。那几个大学生的眼神，我忘不了。”

从钢枪到书本，从军旅到书店，索朗央培的人生翻到了另一面。这一面，他还在写。