

中玄

我經常在中央圖書館、臺大研究圖書館等幾個規模較大的圖書館查閱資料，我發現這幾個圖書館參考室中的參考工具書，在數量及種類上，西文比中文多出很多，在資料的新穎上，國外的參考書也比中文較



百期徵文
假如我是出版老板

能保持不斷的修訂和增版。

這種情況，使我想起了彭歌先生在他的「愛書的人」這本書的前言所說的——我們的圖書缺乏系統化、邏輯化，使其能方便讀者查考，參閱而發揮其最大效用——也就是說我們將圖書內容經過科學化整理與安排而編製成參考工具書的工作做得不如國外；而少數的參考工具書編製者也不夠勤快地隨時注意內容的修訂。這些都使得讀者無論一般找尋資料或從事研究經常都感到困難而無法升堂入室或觸類旁通。

彭歌先生「愛書的人」一書，雖然是在描述美國最有名的參考工具書出版家H. W. Wilson的傳記，但主要也在介紹Wilson對整理知識的觀念和作法。因此，我們可以知道，國內參考工具書編製之所以貧乏，並非單只是學者專家有「編不如寫」的觀念以及不夠勤快的懈怠而已，居於讀者和編寫者之間的橋樑地位的出版家（非出版商），對參考書有無深刻的認識以及有沒有魄力去出版也是一個重要的因素。國內畢竟還沒有一家出版社能像美國的H. W. Wilson, Bowker, Gale, Marquis, Who's, Who等出版公司一樣，完全以出版書目、索引、名人錄……等各

種參考書爲主。

因此，假如我是一個出版社老闆，而且背後有一個不怕賠的政府機關或像洪建全教育文化基金會的組織在支持的話（畢竟我個人的力量可能是賠不起的），我願意朝著多出版各學科、各類型的參考工具書的方向努力。

林景淵

假如我是出版社老闆，我將以十五到二十年的時間打出我的「知名度」。在一般人不看書、不買書的今天，我將嘗試以「高水準、低價格」的信條去爭取讀者。開始的一段時間，我將以不賺一毛錢，甚至於賠老本也在所不惜的方式喚起大家買書，看書——這種做法同時也是爲了杜絕不肖書商盜印。

假如我是出版社老闆，我將在二十年內出版下面幾套書：

- 一、中國學術叢書。
- 二、世界學術叢書。
- 三、中外名人傳記。

四、中外文學名著。

以上各種成套將全部以精裝本發售。每一本書將包括本文、出版說明、考證、各國版本介紹、原作者介紹、評論、相片……等。最重要的，我經營的出版社裏的書，任何一套書將分冊發售。爲了聘請專家、學者審核、撰稿，我將把稿費提高到每千字二千元。

假如我是出版社老闆，我將召集一批志同道合——對文化事業具有熱忱又具備相當知識水準——的年輕人，以總公司爲樞紐，在國內各大都市開設系列書店。店內免費供應茶水、設置洗手間、休息座位，並使書店達到寬敞、清潔、光亮、親切、舒適的要求。我們的書店設備絕不輸給世界上任何一家書店。

爲了方便學生讀者，我們將發行一種經濟版本，力求便宜、攜帶方便，但是絕不是潦草、低級。學生讀者也將可以享受折扣優待。

假如我是出版社主持人，我也將發行十種專業性、娛樂性的雜誌。在二十年內，我將使它們的內容、印刷、發行量成爲第一流。最重要的，我將控制使它們的發行日期完全準確，絕對不脫期。

假如我真正做了出版社老闆，我努力的目標是：

一、二十年內，使任何識字的人都知道我所經營的出版社的名字。

二、二十年內，使火車上每一節車箱有十個以上的人看書，一列火車至少有十個人在看我所經營的出版社印行的書。

三、二十年內，我將使任何一個高中以上程度的人最少有十本我們的書。

四、二十年內，我將把中文書籍市場拓展到其他使用中文的國家或地區。

呂應鐘

假如我是出版社老闆，那我一定是個不想賺大錢、不想成爲企業大亨的傻子。

君不見一般人聽到「搞出版的」，就露出曖昧的眼神，彷彿搞出版的都是披着文化外衣的流氓，有幾個人認真地贊同搞出版是不朽盛事？也有誰認爲搞出版會賺大錢？

但這個社會總要有人扮演傻子，如果每個人都是聰明人，沒有傻子襯托出聰明人的不同之處，那麼聰

明人就顯不出偉大了。

似乎我就是扮演傻子的角色，我一直期望開一家出版社，爲我國出版界寫出嶄新的一頁。

假如我是出版社老闆，開的是「呂應鐘文化事業有限公司」，就要走「圖書」「雜誌」雙管齊發的路子。

雜誌方面，要發行「立志」「立功」「立言」「立德」四種適合不同階層的雜誌。「立志」適合國中以下學生閱讀，屬少年益智怡情讀物；「立功」適合高中至大學生閱讀，屬青年知識讀物；「立言」適合大學以上至六十五歲閱讀，屬社會建言讀物；「立德」適合六十五歲以上退休人員閱讀，是交棒給才俊們的智慧讀物。

圖書方面，爲顧及一般收入者的購買力，我不策劃動不動數千數萬元的大套裝璜書，只將目標定在二十五開本二百頁左右的實際書，「聚沙成塔」，只要喜愛本公司圖書的讀者，日積月累，也就會坐擁書城了。

圖書的出版分「人文社會科學」及「自然科學」兩種，舉凡合乎文化標準、有教育旨意、不會誤導讀

者走入黑、灰、緋色的書籍，本公司都會以最高品質與最合理價格推出。

爲了使本公司出版品合乎上述原則，我必須破除老闢兼業務兼美工兼小弟的制度。四種雜誌任用四位專任主編，各司其責，其上有位雜誌總編輯；二類圖書任用四位專任主編，每類二位分別負責中文及外文部門，各司其責，其上有位圖書總編輯。

當然，發行部也要任用高手，在市場調查、直銷經銷、發行網、收賬各方面要配合得恰到好處，否則書印出來堆在公司裏，不垮才怪。

「讀者至上」是本公司信條，買到倒裝缺頁的書當然可以更換，而且本公司要負擔郵費，不可讓讀者花了書錢又多花郵錢。

最重要的是假如讀者訂正書中錯誤，或提供意見及資料，使本公司出版品更加充實，那麼讀者可以收到訂正酬勞（當然視多寡而給付），或收取該出版品定價百分之一到五的版稅。

我相信如此一來，這個「搞出版的」該不會被看成文化販子吧！

柯萬城

現代是一個「知識爆發、日進千里」的時代，有很多科學新知、社會風向都要依賴文字來傳播，因此「書籍」的地位，愈顯得重要。君不見現代有錢人家的客廳裏，不是漸漸有以「書櫥」代替「酒櫃」的趨向了嗎？因此經營出版事業，若是腳踏實地的去幹，是一個可爲的行業，既賺些小利，又能爲「文化事業」而獻出些微心力，何樂而不爲呢？假如有一天，我能成爲一家出版社的大老闆，我想我要這樣做：

一、降低利潤，分享讀者：自從石油危機帶來了通貨膨脹後，使出版業者呈現「成本飛漲」的棘手局面，不管紙張、排版、印刷、裝訂，都超過六十三年未膨脹前的一倍以上，如此書的成本自然隨著水漲船高。就以一本三十二開本二百頁左右的薄薄小書，原定價只有五十元，如今非在一百元以上了。但是出版事業若是打定鐵算盤計策，非像未漲價前的利潤來訂定價的話，那麼那些喜歡買書的窮愛書人，不就多得望書興嘆了嗎？因此，首先我想降低利潤，壓低定價

·以求多銷、快銷，分享讀者，造福真正的愛書人。

二、套書不但成套出售，也可分冊零買：由於各階層生活水準的提高，出套書成爲時代風尚。但是一套書動則好幾千，甚至非萬元以上不可買到，只能滿足那些擺門面的濶商賈，真正愛書的人，只有望書却步。因此，我想可採取分冊零買的辦法，每套書若編排好要發行時，先登報徵求預約，如要出一套十冊的書，可分十次出齊，每兩個月按期出一冊，徵求整套預約或分冊零買預約同時進行。唯一原則是能把握如期出版，取信讀者。

三、採用最佳紙張：近年來，市面上出售成套的書很流行，也都精美實用，值得傳給下一代，但是目前所採用的印書紙，大約只能保存五十年左右就會變黃，變得非常脆弱，因此，我的出版社用紙，盡量使用目前在歐洲已非常風行的「碱性」紙張，能適於久存，可以傳給子子孫孫。

四、採取直接銷售：所出之書，盡量直接銷售於讀者，以免被書局倒賬之慮。每有新書發行，馬上通知老讀者並給予低於普通讀者一成之優待，但是一定要做到按期出版，如期寄書，否則便失去這個原則了。

。以上四點構想，不知我的出版社在經營上是否行得通？

黃毛

有人說，如果你想讓一個人瘋狂，請他去辦雜誌。似乎出版業是掃把星，碰不得，其實未必。所謂「戲法人人會變，巧妙各有不同」，那是他們不懂做生意的訣竅。

如果我是出版社老闆，祇要善用幾樣法寶，不愁不手到錢來！

一、盜印、翻印、市面上的書那本暢銷我盜那本，人家付廣告費，我坐收漁利。舊著作權法沒修訂前，了不起被判二個月有期徒刑，還可易科罰金，折算的銀圓和我盜印翻印所得的利益，簡直是九牛拔一毛。即便現在著作權法修訂，盜印翻印可依偽造文書罪論處，也大不了坐六個月牢，還可假釋哩！何況這是最壞情形，要抓到證據起訴我也不是這麼簡單的！

翻印外文書更方便，讓人家去爭版權、付訂金、

訂合約，我來螳螂捕蟬，黃雀在後，反正我們也沒參加國際版權協會，毫無風險。

二、剽竊：拿幾本書來，東抄一段、西抄一段、前抄一段、後抄一段，把封面一換，作者名字一換，就是我的書啦！憑空塑造幾個有其名無其人的作者，如果有人檢舉，對不起！稿件那麼多，我怎知誰是文抄公！要不然「假徵文、真出版」，登個廣告徵文一番，許以高額獎金，那怕稿件不如雪片飛來，然後集結成書，改個作者名字，既不付稿酬，也不怕作者告狀，請問現在有那個作者投稿前先到中央標準局申請專利或到郵局存諸的，他能證明我書上的文章是他的手筆嗎？人家說我魚目混珠，我還說我集大成呢！

三、識時務、搶先機：譬如說某女星知名度甚高，我就找人解剖她一番，管他是真是假，祇要我有利可圖。選舉到了，我就出一些選情風雲之類的書，那當然是從各報社雜誌相關的文章裏東拼西湊來的！人家重可讀性，我祇重新聞性。

四、虛張聲勢：凡是本出版社的書，你翻開書末看看，保證不是十五版，就是十六版，絕沒有初版，再版的，這叫語不驚人死不休。

五、一貫作業：有產就要有銷，我當然得開個三折書店，自印自銷，一方面沒有被書攤書店倒帳的風險，一方面降低被檢舉的風險，而事實上莫說三折，二折我就大有賺頭了，你說，除了紙錢，我還要什麼成本？

總之，賺錢之道無他，李宗吾說的，厚黑而已矣！我把這計劃告訴妻，沒想到她却嗤之以鼻，說什麼出版是神聖的事業，印聖賢書的人更應該有社會責任感，有職業道德心，她可不想「以後生出來的子女沒屁股」！

！ 真是的，人說「惟小人與女子為最難養」，信哉

愷 扉

書籍為人類知識的寶庫，經驗智慧的結晶，是中華文化的無窮寶藏。而出版社就是出版書籍的，使命神聖、崇高；責任重大。

假如我是出版社老闆，我一定要確立崇高的目標，負起傳遞中華文化，增進人類知識的使命。以服務

知識界、提供優良讀物爲目的，而不以賺錢爲目的。雖然出版社也是做生意的，但經營出版社畢竟是雅事，不同於只顧賺錢的商人。

由於科學發達，印刷術進步，書籍浩瀚，種類頗多，出版社不能樣樣都要出版。假如我是出版社老闆，我要選擇文藝性的讀物，提供人們在餘暇的精神食糧。人之所以爲人，就是能兼顧物質生活與精神生活，如此，才足以淨化心靈，涵養性情，提昇人生境界。我要專爲人們出版好書，使這個大時代的人們可以找到他們喜歡讀的書。

目前，臺灣的出版界實在是大混亂，出版社既多又雜，良莠不齊，「盛況」空前。而臺灣的書籍市場畢竟有限，因此競爭激烈。近年來出版大套書蔚成風氣，一窩蜂的搶印同一套書，互相傾軋、兩敗俱傷，造成出版界的不良景氣。假如我是出版社老闆，我要振臂高呼，組織出版社協會，邀請同仁共商出版大計，互相協調，共負崇高使命，革除出版歪風，確立經營方針，爲出版界開拓一片新天地。

出版社主要對象是作者及讀者。我一定以誠信可靠爲號召。書是作者心血的結晶，我一定尊重他們，

讓他們滿意我的作法，喜歡把好書交我出版。我也要爲讀者負責，出版高水準的好書，且訂價合理，讓大家都買得起，讀得愉快。不但建立了出版社的信譽，也培養了社會上良好的讀書風氣。

臺灣因書籍市場有限，故經營不易。假如我是出版社老闆，我要多刊登出書廣告，目前各出版社印行雜誌型的廣告相當理想，但要普遍發行。其次，我要設法突破傳統經營方式，打開直營路線，書店到出版社、學校到出版社都是捷徑。再其次與外地出版社聯成一系，相互合作，構成推銷網，避免有吃倒帳的困擾。若可能，最好是兼營印刷廠，以利按時出書，維持信譽。

事非經過不知難，做個出版社老闆談何容易。假如我是出版社老闆，恐怕時時都在憂戚、煩惱之中了。我還是喜歡當個輕鬆愉快的讀者。

林榮唐

一個人從啓蒙認字之後，閱讀的本能和習性使得以延續，同時也可能影響他人的閱讀觀，所以讀者的

建立是出版商最可貴的資產。假如我是出版社老闆在出版圖書之前，先設立閱讀層面的研究部門，由現行各出版同業的圖書銷售及讀者反應情況，以正確的數據資料歸納，配合自己的產銷能力及欲建立的風格，找出可行性方案數種，用市場調查的手法得到真正是讀者所想看的圖書資料，才不致於盲目地出版而無人問津。

圖書整理排列繁雜而無特色（單位空間過於擁擠有壓迫感），書店經營者的觀念（賣誰的書都好，我一樣賺錢），服務人員的失儀（賣書的利潤又分享不到），諸項原因使銷售情況無形下降。現在由產業界所製造的商品，在衆多經營法則中，我想以專櫃銷售的方式成效較佳。雖然使營業費用增加，但可節省委託書店經銷的折扣，銷售場地善加佈置並配合新穎的海報攻勢可無形中喚起購買慾，最重要的直接由讀者反應中找出往後的改進方案。從平日逛書店的心得和遭遇的不便，假如我是出版老闆，在能力許可下我將採專櫃經營。

潛在讀者的發掘是發展出版事業的要素，在引導讀者的閱讀趨向裏，基於學術理念或個人恩怨，文字

間的褒貶無可避免，但易形成學派或集團壟斷。在剔除本身的利益之外建立超然胸懷的評論是需要的，以多種角度使讀者能充份認知而有選擇的能力，不僅是讀者的權利也是出版者的義務。為避免在型式和內容上的僵化，發掘並提携新作家和新素材的嚐試是需要的。讀者對於作品的喜愛兼及作家，與作家比肩而坐暢談其感觸或問題是一項奢侈的希望，而作家也想從讀者對其作品的內涵和表現方式的瞭解程度做為創作的參考。所以假如我是出版社老闆我將請專人以不同角度評析作品，鼓勵新作家及以新素材表現的創作，並且多舉辦讀者與作家間的交誼活動。

人文文庫與文星叢刊的發行，衡諸當年的經濟能力與求知態度，他們的懷抱和行動給予讀者的啟示是深遠的，在客觀環境的比較下，今日的出版家當更具抱負與信心。出版界與文藝拓展工作是很密切的，經濟奇蹟之外再創文藝新氣象，是有識的國人奮勵的目標。量的擴充與質的提昇是並進的，傳播體系的發達和國際文藝的交流，圖書出版將不再為地域性所侷限，身為出版家應將眼光放遠。不在其位不知其難，假使身處其位面對諸多問題，可能就很難產生這些假如

的情況，但求其完美是每個人所希望的，而讀者的反應不正是出版家所樂於採行的嗎？

朱榮智

任何一個出版家只要不違背民俗、國情，影響社會的和諧安寧，他可以隨意出版他想出版的書。然而，做爲一個出版家，最重要的，並不是把書印出來而已，而是要把書推銷出去，要得到讀者的認同、社會的認同。目前，國內的出版界有個不好的現象，愈是不必花腦筋去思考的消遣性、娛樂性的書籍和雜誌，愈是被擴大的宣傳與推廣，反之，能真正提昇人類的智慧、純化真摯的感情的優美作品，反而被冷落輕視。於是造成暢銷的書未必是好書，真正的好書，往往反而賣不出去。不過，我覺得真正的好書是不該會寂寞的，今天之所以有不少的好書銷路不好，並不是沒有人要買，而是有許多人根本不知道已經出版了這些好書。所以，做爲一個出版家的責任，一方面是要多出好書，一方面是如何促使廣大的讀者買到真正的好書。

假如我是出版社老闆，我一定不要盲目的跟時髦

、趕流行，尤其不要爲了營利，而出版趣味低級，敗壞社會風氣的書。我認爲要想做一個成功的出版家，必須要有聰明的頭腦、堅定的信心、持久的努力。他必須看清楚國家的處境、社會的發展、讀者的需求，就像賣水果的人，必須懂得時令、懂得顧客的心理，以及水果的鮮度和熟度。我認爲，如果我是出版社老闆，只要我能掌握正確的出版方針，有計劃的出版同一系列的好書，精編精印，加上良好的廣告和發行網，一定可以很順利的擴展業務。凡是新鮮的，都是短暫的，能不跟潮流走的人，才能創造新的潮流，若是今天看上別的出版社的那一本書很暢銷，自己也跟着去出版那一類的書；明天看上另一家出版社的暢銷書，自己又忙着跟進。結果可能因讀者的趣味已有改變，別的出版社撈了一筆，自己却要栽跟斗了。

其次，我認爲出版社是作者和讀者之間的橋樑，作者的責任，不應該只是把書稿寫好而已，他必須也要盡力協助推廣，多請朋友撰文批評介紹，甚至於在出版之初，假如我是出版社老闆，我會考慮請作者共同投資出版他的書稿。由於作者與他的書稿的關係更爲密切，爲了使他的書賣得更好，他會多盡一些心力

。何況有些書稿屬於學術性的研究心得報告，因為太專業化，不能普及發行，出版商往往不願冒然出版，但是若不出版，又太可惜。這時，如果作者肯出錢與出版商合作出版，既能減輕出版商的成本，又使作者的心血得以公諸世人，促進學術的發展，應是一個兩全其美的辦法。

出書不難，賣書難。只要出得起價錢，不怕沒有一流的稿源、一流的編輯人才、一流的印刷水準。但是新書出版之後，要讓讀者知道、喜歡、花錢去買，却是一門大學問。尤其今天的出版業，大都是交由書店寄售，即便是把新書送到各書店，也再多轉一手，由經銷商負責。如果我是出版社老闆，如果我自己就有健全的發行部門，我要採用獎金分紅制度，發行單位的業績愈多，他們的獎金也愈多。如果我的新書必須委交別人發行，可能的話，我也希望我的經銷商也成為我的出版社的股東之一，也許因為多了這一層關係，可以使我出版的書更暢銷。然而，對讀者而言，都是希望買到又便宜又好的書。所以，任何一本书與其訂價太高而乏人問津，不如訂出合理的售價，薄利多銷。

編輯室代郵

△來稿未及在本期刊出者，本刊將以掛號奉退，如在本期出版一週內尚未接獲退稿者，請與本刊連絡。

△凡回覆本刊意見調查及參加本刊九週年徵文者，本社奉贈本社出版之「雅歌集」乙冊，以爲紀念。

△本期刊登了五十三、九十九期本刊總目。至於前此各期總目，一、二十八期刊於本社叢書「書友」，二十九、五十二期則刊於五十三期本刊，請參閱。

△本誌雖已停刊，出版社則於原地址、原電話、原郵撥照常營業，欲購本社叢書、本誌合訂本等書的讀友，可利用一九二七四郵撥購買。

△普受重視、愛讀的「每月短篇小說選評」專欄，即期起移「台灣時報副刊」發表，特此奉告關心吾國小說前途的讀友。