

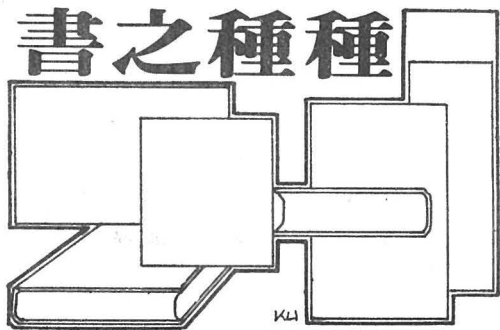
• 精裝與平裝

以裝訂而論，讀者最熟悉的，便是「精裝」「平裝」。一般的印象中，書的所謂精裝，是硬皮子，平裝，是軟皮子，這是指書的封面封底而言，其他又如何，却不易弄得清楚了。

現在許多價錢不便宜的書，尤其是歷史文物藝術科學這方面的書，居然賣得也很好，這就顯示了書只要好，價錢高些，依然有人買。一本內容很好的書，只因其印刷、紙張、裝訂、設計種種的馬虎，結果斷送了市場，這樣的例子很多。相反的，一本，甚或一部並不怎麼樣的書，因其製作發行程序的仔細考究，結果銷路不惡，這樣的例子也很多。

這個事實，說明了「面子」的重要。人要衣裝佛要金裝，書又何能例外？一本內容豐富動人的書，更該有美觀大方的外表，才能把它自己介紹出去，進一步感應別人。

因此，所謂「精裝書」應包括的條件，不該只是硬皮而已。馬糞紙也是硬的，却可能比一些軟的模造紙銅版紙更差勁，只因其硬便也喚作「精裝本」，豈不冤煞了許多負責任而又精美的「平裝」，還有一種以原來的釘裝的平裝本，生生加上硬封皮封底，也叫精裝了，這樣的精裝，連翻閱都不方便，可以說喪失了一本書應具備的最基本的條件，比原來的平裝本還差得多，竟然也以「精裝」為名號，這已到了本末倒置的程度。



作者及出版家如果對於自己的作品及銷售市場具有信心，不妨從「普及本」及「收藏本」的觀念開始着手。「普及本」相當於現在的平裝本（當然這裏頭花樣也很多），「收藏本」呢？可以考慮到多項因素，無論封面封底、紙張、印刷、排版字體、裝訂方法，都力求盡善盡美，也可以像幾十年前的書或現在偶爾還看得到的聖經一樣，在書側的紙緣上，燙上一層金，另外附加一個硬書套。雙層互套的話，更可免於污漬及蟲蝕。只要書够好，受到如此的禮遇也沒什麼不可以，也不怕沒人買。在臺灣，收藏本市場也許一下子還不會有驚人的突破，那麼少印一點試試，要求作者在收藏本扉頁簽名，亦不失為一個推銷的辦法。

有的國家，同一本書，普及本跟收藏本可以分由兩家出版公司出版。國內的作者、出版者，只要彼此有足够的信心與信賴，照樣辦得到。資金較少的，單出普及本，那種資金大、設備好，經銷系統能充分掌握的，則可出版收藏本，他們可以把一本書除內容外，一律重新設計，也可增加插圖，以另一種風貌推出。將來也許會有人專門經營「收藏版」書籍之印行銷售。恐怕也只有做到如此的分工，纔能使得「精裝本」成為名符其實的精裝書。

• 作者的一種下場

一位作者，忽然發現手邊自己的一本著作已經送人送光了。於是乎與沖沖的跑到城裏，走進當年出版他的書的那家書局，表明了身分，指定要買幾冊他自己寫的書，當然是按照合約上定好的折扣買進。

書局伙計一見是他們書局的「大作家」來了，趕忙一邊倒茶敬煙，一邊報告經理，經理馬上從樓上的辦公室下來，親自接待，閒問有加，並且一疊聲的說：「幹嘛還勞動大駕呢？其實您打個電話，我們派人送到府上就是了，真不敢當！」

其他的人不時好奇的瞟過眼來，想多看看大作家的風采，弄得那位作家又高興又害羞。最後不免在一陣客套中被書局經理恭送出門，好不風光。煮字療饑的艱苦，經過如此一番抬愛，早已忘諸腦後，走在路上，心裏依然不住的想：做文人到底也有文人的好處呀！

告訴你，以上的那個故事是假的，真的如下：

作者說明身份時，店員連正眼都沒瞧一下，只冷冷的說：

「我們這裏的作者那麼多，誰記得清楚？」

這麼一來逼得作者趕緊找出身份證來，恭請店員驗明正身。店員有好幾個，大家一聲不響的湊攏來瞧，兩相對照反覆觀察之後，只把身份證往櫃臺上一擱：

「你要的六折跟我們的七折又差不了幾塊錢，總共只買那麼幾本，我們沒辦法賣給你。」作者強按下要殺人的衝動，細細的跟他們說明合約上的條文。

「我又沒有看到合約。」

這可把人難住了，作者實在沒想到身份證還不够用。不過沒有合約沒關係，書局總是有底可查的。無奈店員的答覆是「生意忙，沒空查，他不知道收到什麼地方了。」

找經理嗎？搞到這一個地步，真想跳淡水河，還找什麼經理。「有其伙計必有其經理」，無論如何被糟蹋到這個樣子該够了。何況那個經理若表示他不認識你，又不是跟你直接簽約的人，又該如何？作者紫脹着臉從書局裏大步搶出，那幾對伙計的鄙夷神色，冷箭般射在背上。就這麼書一本也沒買的回了家，箭頭藏在身內，幾個月也拔不出、消不掉。這位作者沒有心臟病，這是唯一可堪告慰之處。

紛紜大千，下場各異，此其一也。看過之後，你也不必大驚小怪，比六折七折還要緊的事情多着哪！