

# 出版因緣

蘇正隆 書林出版公司創辦人及董事長／臺師大翻譯研究所兼任副教授

## 書呆子的夢想：畢業班會的決議 (1975)與書林書店的誕生(1977)

我本來就熱愛讀書，喜歡研究，為了達成臺大外文系班上同學的夢想，1977年我們成立了書林。

1970年代臺灣有文化沙漠之稱，那是思想控制的時代，禁書多如牛毛，未隨國民政府到臺灣的中國學者、作家都是「附匪文人」，他們的作品都是禁書，本地作者具批判色彩、或不符合官方觀點的論著，往往一出版就成禁書。當時大學生都求知若渴，外文原文書是賣方市場，由少數西書供應商在壟斷。書種有限、價格又貴，譬如我們外文系開課的用書。如果書商認為沒有商業價值，就不願意供應，我們深感困擾。於是臺大外文系畢業班會上李泳泉、曹克蒂等同學提議為了服務全臺外文系師生，我們應該成立一家屬於外文系的書店／出版社。

我1975年畢業，1977年服完兵役後，一邊從事翻譯，同時也為當時的《戶外生活》雜誌撰寫植物觀察旅行專欄。因為當年登山界到戶外多是為了健身或只是為了製造登山紀錄，我認為應該結合知識，登山的同時也應觀察野外的動植物、地質、生態等，算是臺灣生態旅遊的先驅。

1977年夏天，我陪哥哥到公館附近做土地測量，剛好有羅斯福路四段62巷的房東問有沒有人要租他閒置十來坪的日式小平房，月租只要一千多。我聽了趕快聯絡同班同學李泳泉把房子租下。於是當年夏天，我們創立了書林書店，之前我們沒上過一堂管理課，也沒有任何職場經驗。同年12月12日又成立書林出版有限公司，開始印行以文、史、哲、影劇為主的中英文書籍。我們不只沒經驗、還缺資金、無人脈，只能賣自己有興趣的書，出版自己熟悉擅長的書，開源節流，步步為營。

剛開始前幾年，幾乎每天從早上7點就開始營業，到晚上11、12點最後一位客人離開才打烊，沒有所謂正常營業時間。儘管辛苦卻也甘之如飴。創業初期，為了支撐經營，還得兼家教來貼補書店虧損。

公司取名書林，除了一般人認為的「好書如林」外，其實是隱含典故，我讀過一些中國書籍史話、版本學之類的書，知道「書林」是中國古代對出版家／出版社的稱呼，如「閩建書林楊閩齋」、「明萬曆間金陵書林周氏大業堂刻本」、「明金陵書林王鳳翔刻本」。英文名稱BOOKMAN是我的創想，字面也是「出版人」之意。而Logo則是李泳泉設計的，也是從BOOK出發，英

# 專題企畫

## 見證鄉土文學論戰

文字符號B成了書的側影，寓含中西合璧，向外推展本土文化，對內引介國際新知之理念；以45度角展開之書本，猶如展翼翱翔之蒼鷹，帶領讀者飛向遼闊的知性天空；方正的藍色造型，代表以理性、嚴謹的態度從事出版，引領、反映時代思潮。

1970年代，許多書店都不歡迎光看書不買書的讀者，更別說設立座位了。我們則首創有位子可讓人坐著閱讀以及買書不滿意可以退換。有些忠心讀者幾乎每天來報到，到用餐時間我們就一起到附近餐廳點合菜，儼然成了「書林幫」。

創業時書林位於羅斯福路四段臺灣大學對面的巷子裡面，我們三位合夥人從出版社目錄中挑選自己心目中的好書，如果三人都喜歡，就進三本，兩人中意，那就進兩本，只有我喜歡，就只進貨一本，如果將來賣不出去，或結束營業就各自認領。我們蒐羅的好書，吸引許多愛書人來沉浸在書香世界裡。小店曾是許多知識青年的私密基地，如舒國治、陳萬益、楊澤、廖咸浩、張小虹、鍾明德、韓良露、李幼新、劉季倫、范毅軍等，都是書林常客。

三位合夥人之中，我最內向，本來的志向是皓首窮經，做個學者。打算開幾年書店之後就出國留學。不過創業才三個月，其中一位合夥人就退出，兩年後，另一位夥伴李泳泉給報社挖腳，也退出了，但投入資金也已達一百萬，剩我一人，成了過河卒子，只有奮力向前。

書林創立的時候，是戒嚴的時代，正好是臺灣鄉土文學論戰最緊張的時候。1977年葉石濤在《夏潮》發表「臺灣鄉土文學史導論」，同年彭歌在《聯合報》發表〈不談人性，何有文學〉，銀正雄發表〈墳地裡哪來的鐘聲？〉、余光中發表〈狼來了〉，黃春明、陳映真、王拓、楊青矗等本土作家受到全面圍剿，認為他們的作品是呼應中國大陸的「工農兵文學」。

書林成立後首先出版了《鄉土文學討論集》（書林，1978），由尉天驥編纂，把鄉土文學論戰的重要文章幾乎都網羅在裡面。當時還是白色恐怖時期，政府打壓本土派作家，沒有出版社敢出這本書。尉天驥來找我，我就答應了下來。動機很單純，看到鄉土文學派遭圍剿，路見不平，別人不敢出，我們來出。尉天驥一手負責全部的資料蒐集、編輯、校對，分文未取，還掛名該書發行人，承擔政治責任。

尉天驥教授回憶：「論戰時山雨欲來風滿樓的肅殺氣氛，使得坊間有頭有臉的出版社對於這本討論集都裹足不前。這時書林的蘇先生知道了這件事，就以初生之犢不畏虎的精神答應出版。」但出版這本書還是惹來一些麻煩，在解嚴之前，三五天就有情治人員前來書店搜查。80年代風平浪靜後，遠景沈登恩希望能夠出版《鄉土文學討論集》，因為書林任務已達成，就把該書讓給遠景出版，事實上《鄉土文學討論集》的第一個版本是書林所出版。

## 散播 30 年代文學作品

我大學時就透過香港同學偷偷帶進不少 30 年代中國作家的作品，如錢鍾書的《圍城》、《人、獸、鬼》、《寫在人生邊上》，魯迅的《阿Q 正傳》、《彷徨》、《呐喊》、老舍的《駱駝祥子》、沈從文的《邊城》、曹禺的《日出》、巴金的《家》、《春》、《秋》等禁書。我非常喜歡錢鍾書的《圍城》，但當時是無法公開印行「匪書」，為了促進 30 年代文學在臺灣流傳，1978 年我把自己多年的收藏分批交給地下出版集團翻印，因此當時突然冒出許多 30 年代作品。不過警總依然找上門，認定是我幕後指使。1979 年 2 月我結婚當天一早就給警總帶走，偵訊到晚上才放人，先後進出總警兩次。1987 年解嚴後，我馬上連絡錢鍾書，取得他主要著作的版權，書林版的《圍城》，是經錢先生重新仔細修訂後的定本 (definitive text)，在 1989 年發行。因此錢鍾書在前言中提到：「青年好學的蘇正隆先生彙輯了《錢著七種》，由書林有限公司出版。幾年前，《圍城》曾牽連蘇先生遭受小小一場文字之禍，我對他更覺感愧。」

## 遇見知音，貴人提攜

1979 年師大國文系鄭明媗教授在《出版與研究》雜誌發表一篇文章〈理想的書店——由書林書屋談起〉，相當誇讚揄揚書林。在那個大家求知若渴的年代，也因為這篇文章吸引到「同聲

相應，同氣相求」的愛書人，有許多人甚至從臺中、臺南搭火車到臺北，專程來尋訪理想的書林是怎麼的樣貌。

「店面只有十來坪大，馬蹄形的書架把空間圈得更瘦小，但書都是經過精挑細選才陳列出來的，兩位合夥的『老闆』都剛畢業於臺大外文系，兩人都戀書成嗜。……對工具書的運用，書刊的選擇，……有相當能力……」(1982 之前書店只有十來坪大，幾年之後才連隔壁一起租下，逐步擴充到四十來坪。)書店主人還會主動提供專業的閱讀建議：「買者尋某一本，書林往往還會推薦其他相關的參考書籍給讀者」。

我自己在店裡主動推薦書也是創業當年的特色，1977 年遠流出版徐仁修的第一本書《消失在山谷中的印第安人》，當時他還是文壇新人，所以大家對他很陌生，但靠着我在店裡大力推薦、解說，竟然也賣了五六百本。再以英漢詞典為例，當時梁實秋主編的詞典主導市場與教學，但詞典中訛誤之處不勝枚舉，譬如：The roads were clear of traffic 是「路上完全沒有任何車輛」，卻誤譯成「條條馬路皆暢通無阻」；eat one's words 是「承認說錯而道歉」，卻望文生義誤解為「食言」；又如，living room 明明是客廳，但詞典的解釋卻是「起居室」，所以有幾十年中學英語充斥許多這類錯誤的講法。當時大中國圖書公司翻印了大陸鄭易里、曹成修的《英華大詞典》(1955)、改名《綜合英華英大辭典》，是當時最好的英漢詞典，一般讀者卻無緣得識，透過書林的促銷，讓這本在臺灣鮮為人知

的好詞典幾個月內就賣了兩千多本！

書林書店陳列的中文書刊，「主動找有價值但受忽視的書，像《臺灣民族運動史》、《群眾運動》都是值得一讀的冷門書。又如《所羅門王的指環》由東方書店出版，一般人只以兒童讀物視之，殊不知它更適合成人閱讀。有些曾經風靡一時的如《寂靜的春天》，已在書攤上銷聲匿跡，但他們認為價值高，照舊推薦」。

書店不願意太商業化，因此把精華的位置給了「現代詩專櫃」，「電影書專櫃」等。「每週一書」則推介一本有價值卻遭忽略了的書，如彼德柏格《漂泊的心靈》，但對通俗的暢銷書則興趣缺缺。譬如當年暢銷的瓊瑤小說、吳神父腳底按摩、理財、算命、星座等，反而在書林書架上看不到。

鄭明蜊教授的這篇文章，對書林的知名度及營運有極大的幫助，有如貴人提攜，我衷心感謝。

## 翻印西書，1985 年新著作權法通過

在 1985 年之前進口西書是政府管制特許行業，反而翻印西書受到保障。當時臺灣有十幾家西書出版社，從事翻印大學用書及英文排行榜暢銷書，如果不是暢銷書或學校採用的教科書，就興趣缺缺。書林從成立初期就不考慮是否暢銷，透過紐約時報書評、London Book Review 等管道，我們掌握許多新書的資訊，積極翻印引介西洋文學作品及理論、英語學習、哲學、社會、藝

術、電影、戲劇、文化研究等英文書籍，讓臺灣能與歐美文化界接軌，扮演時代的先鋒。有些書若比較冷門，如 Erich Auerbach 的 *Mimesis: The Representation of Reality in Western Literature*，我會細讀，親自寫書介，帶著樣書到學校向老師、同學介紹，讓原本大家不熟悉的著作，成為長銷書，甚至暢銷書。我自己也在這過程中讀了不少書，獲益匪淺。

1985 年 7 月 10 日臺灣通過新著作權法，翻印外國著作必須取得授權，次年開始實施，西書翻印時代宣告結束。1986 年經媒體報導後，讀者怕將來會買不到書或進口書太貴，瘋狂搶購，書店門庭若市，一兩個月內突然間從天上掉下幾百萬，這筆天賜的錢 (windfall)，讓我們可以有較充裕的資金進口原版書。危機即轉機，揮別過去，勇敢轉型，除了爭取國外授權外，我們開始大量進口各類英文書籍。而當時一些重要的外文書店，如虹橋、淡江、大學圖書等出版社，因經營方向未能隨著時代改變，都逐漸淡出市場。

## 危機即轉機，轉型與擴展

1986 年夏天，我赴美拜訪 W. W. Norton, Random House, Harper & Row, Houghton Mifflin 等出版社，洽談授權或獨家進口英文教材。1987 年書林成為 W. W. Norton 臺灣總經銷，1988 年起，更成為 Norton 在臺灣的經紀人。在代理 Norton 的過程中，給我們學習的機會，了解外商的管理模式，強化自身經營，帶動了書林

在經營、管理、制度各方面的成長，1991起受命接管 W. W. Norton 韓國業務，成為臺灣極少數很早就踏入國際市場的出版社。

W. W. Norton 出版公司是世界公認的一流出版社，作者中獲得諾貝爾獎、普立茲獎、美國國家書卷獎者不計其數，以出版高水準大眾書籍和大學教科書聞名，包括文學、小說、歷史、哲學、音樂、心理學、經濟學、社會科學、自然科學、資訊科學，臺灣熟悉的經濟學家克魯曼就其一。只要是正規的英文、外文系所，就一定會用到諾頓出版的各種文選，以 *Norton Anthology of English Literature* 來說，全世界就有 2,700 所以上大學以它為教科書。

Norton 之外，我們也成為哈佛大學、普林斯頓、芝加哥、耶魯等主要大學出版社的總代理。2002 年起，我們為協助國際出版社在臺灣或亞洲之推廣，我們成立專業經紀代理公司 B K Agency，代理歐、美、英、加、澳等約 40 家國外出版社，負責他們在臺灣或亞洲的業務，爭取主要進口書商下訂單，此外，還協助拓展版權銷售、合作出版，同時也嘗試將臺灣出版品推介到國外市場。

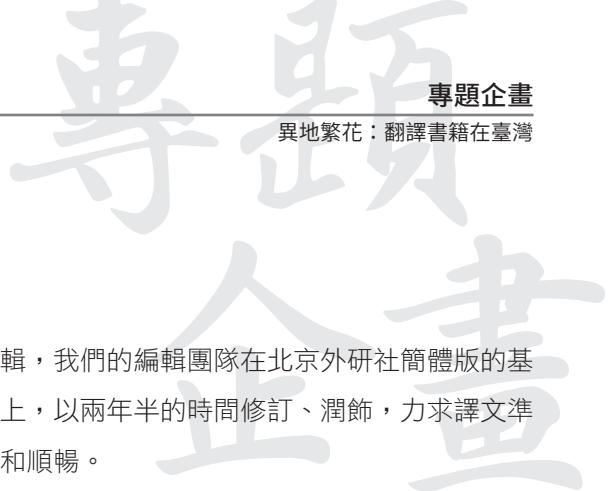
1977 年創業起，有 20 年期間幾乎都是我一個人全臺灣走透透，推廣業務。1997 年書林成立臺中、高雄門市及營業處，向學校推銷書林進口及出版的相關課程用書。1998 年，書林另外成立龍登出版公司負責進口業務，1999 年臺北新南門市擴大營業，增設兒童英文書專區，之後又闢出「書林祕密花園」空間，舉辦演講及各種

藝文活動。2002 年，書林成立專出兒童英語叢書的櫻桃出版有限公司。

## 612 圖書大限與著作權代理

臺灣 1985 年通過新著作權法，只規範翻印外國著作必須取得授權，並未涵蓋翻譯權，外國人著作之翻譯不受保護，出版人可在臺灣自行翻譯、出版與販售。因此美國政府不斷祭出 301 條款，要求進一步修訂著作權法。1992 年 6 月 12 日著作權法修正公布，新法實施後，不得再重製未獲授權之翻譯出版品。但在 1992 年 6 月 12 日已印製完成的出版品，依法規定二年後不得再銷售。因此稱為「612 大限」。

因應這樣的情勢，1987 年 Luc Kwanten（呂光東）成立了臺灣第一家著作權代理公司，不久他來找我，表示對 W. W. Norton 出版的 *Surely You're Joking, Mr. Feynman! What Do You Care What Other People Think?* 的版權感興趣，要我介紹他給 Norton，後來 Norton 就把版權業務交給他代理。但後來他跟本地一些出版社，如天下、遠流等糾紛頻傳（見中國時報 1990 年 5 月 3 日楊索〈大蘋果的滋味〉），關心出版人士認為要有第二家版權代理，才不會讓一家獨大。王榮文知道我熟悉英美出版社人脈及版權，因此找我籌組著作權代理公司，協助中文出版界取得授權，度過恐慌期。王榮文也找了詹宏志、蕭雄淋加入，並介紹了一位美國人 Steven Miron（孟森）擔任經理，王建梅女士為副理。



我則安排曾在書林工作的外籍編輯，後來去了紐約的 Andrew Cribb 擔任駐美聯絡人。於是 1989 年 8 月成立博達著作權代理公司，中文名稱是我取的，英文名稱是 Steven Miron 取的，我是名義上的董事長，但完全不過問他們的營運，只把多年累積的英美出版社聯絡資料轉給他們參考，以及協助解決疑難雜症。營運滿一年，Steven Miron 給美國 Prentice-Hall 出版公司挖角請辭，但公司已虧損 100 多萬，我和王榮文都是主要股東，我覺得既要出力、又要承擔財務責任，所以放棄股份退出，由遠流王榮文接手，負責之後的財務損失，後來陳嘉賢先生有意願頂接，遂於 1991 年 10 月轉讓給他。臺灣終於至少有兩家版權代理，於是和王榮文就功成身退了。

## 從賣詞典到編詞典

因為我個人對詞典的熱好與研究，許多英美詞典出版社都對書林的專業刮目相看，指定書林為 *Collins Cobuild English Dictionary*, *Macmillan English Dictionary*, *Random House Dictionary*, *Merriam-Webster Dictionary* 臺灣區總經銷。

2005 年，麥克米倫公司更委我以重任，以優厚的報酬邀我主編《麥克米倫高級英漢雙解詞典》繁體字版，但我得以實現出版一本理想英漢詞典的宿願——能提供翻譯時可派上用場的中文對應詞句，例句翻譯正確自然。我請東吳大學英語系前系主任、詞典學專家曾泰元教授擔任副總

編輯，我們的編輯團隊在北京外研社簡體版的基礎上，以兩年半的時間修訂、潤飾，力求譯文準確和順暢。

2007 年的 12 月 12 日繁體字版推出時，我為詞典寫了一篇「後出轉精」序文，說明我們如何勘正幾十年來傳統英漢詞典習見的訛誤，以及一般語言學習書中常見按英文詞序中譯的「翻譯腔中文」，在這本詞典中 I tried to find the light switch. 就是「我想找電燈開關」，不再是「我試圖找到電燈開關」；「被肯定」還原為「受到肯定」，「反擊」就是「反擊」，不需要「進行反擊」，You can't be too careful. 以「你越小心越好」取代傳統詞典中「你無論如何小心也不為過」那種彆扭的英式中文，就像余光中稱讚這本詞典的翻譯時所說：「挽西化之狂瀾，返中文於清暢」。我們也利用這個機會收錄漢語文化特色詞和臺灣社會流行語，如：鍋貼、豬血糕、蚵仔煎、冬瓜茶、宅男、車震、鋼管舞、臺客、電話詐騙、檳榔西施……等。

我們的努力功不唐捐，在紙本詞典逐漸式微的情境下，《麥克米倫高級英漢雙解詞典》仍然頗受讀者青睞，迄今已歷經七次修訂，銷售超過數萬本。

## 推動知識領域英文閱讀

在臺灣，英語學習是一個龐大的市場，但傳統上英文教材都是英語非母語的本國專家編寫的，連很簡單的「這是什麼顏色？」What color

is this? 都會寫成 What is the color? 造成大家所學的英文對錯參雜，像埋下不定時炸彈。要學好英文，一定得使用地道的英文教材 (authentic materials)，因此書林自身出版的英文學習書，都是經英語為母語的外籍編輯仔細審訂。我們出版過兩本叫好又叫座、銷售超過數十萬本的英語學習類圖書，一本是張建國的《我如何學英語》，是 *The China Post* 上訪問學者名人訪談稿。訪談者認為已有文稿，出版只要一個月時間，然而我們堅持仍需要美國編輯、英國顧問的審稿 6、7 個月後才能出版，作品才因此而洛陽紙貴。

《最重要的 100 個英文字首字根》(書林，1988)，這本書出乎意料地成功暢銷。此書的作者是全世界第一位托福滿分者，對英文字源很有研究，他來找我們時希望幾個月內就能夠出版，我們堅持要仔細編校，至少要一年以上才能出版。書林慎重地用國際水準製作。書出版不久，作者就因空難去世，之後十幾年其雙親領了幾百萬版稅，是極少數國外有學者專文介紹的臺灣英語學習類出版品。

英文要好，一定要大量的閱讀有知識內容的材料。近 10 餘年來，書林積極推動「知識領域閱讀」(content-area reading)，出版了一套《名畫學英文》、《宗教學英文》、《星座學英文》、《金錢學英文》等「知識英文」系列，既學習英文又獲得知識，一舉兩得，學英文會更有趣、更有效率。同時我們也聯合韓國出版社合作，說服美國 Teacher Created Materials 出版公司，將

他們十幾盒價格昂貴的 *Exploring Nonfiction* 教學資源，化為人人買得起的 *Welcome to Content Area Reading, Exploring Content Area Reading* 平裝書。學習者熟悉知識領域英文及學科詞彙，所學的英語才能與「專業英語」(ESP/EAP) 銜接，才能真正在生活及職場上應用，而不只是用來應付考試。

## 推廣英語兒童文學與繪本

我們也大力推廣英語兒童文學、青少年英語文學讀物、英語繪本，讓英語學習向下紮根。1987 年我赴美拜訪 Harper & Row 出版社，洽談 E. B. White 兒童文學經典小說 *Charlotte's Web* (夏綠蒂的網) 的翻印授權。此書是美國孩子的必讀之作，書的主旨是愛護動物，尊重生命，但當時在臺灣幾乎無人知曉。剛開始我們是推薦給大學，作為大一英文的課外補充讀物，第一年就賣了將近 8,000 本。現在則是熱門的中學課外英文讀物。書林後來也出版了 E. B. White 的另外兩部兒童文學名著 *Stuart Little* 及 *The Trumpet of the Swan*。此外，我在紐約拜訪出版社時，也幫同業遠流出版社爭取 Dr. Seuss 系列以及 Peter Mayle 的 *Where Did I Come From?* 等童書的授權。

## 對翻譯品質的堅持：十年磨一劍

1956 年諾貝爾文學獎得主，西班牙詩人希

# 專題企畫

## 異地繁花：翻譯書籍在臺灣

美內思的散文詩《小毛驥與我》，早在我念臺大外文系時就在同學間流傳，卻一直未能如《小王子》一樣廣為人知。書林成立後不久我們就印行了英譯本 *Platero and I*，後來有位英文老師希望能翻一本好書，我說可以翻譯 *Platero and I*，但我要的是第一流的翻譯，如有信心就委託她翻。翻好後，以一般出版社標準而言，算是不錯的了，稿費也付了，但我覺得不夠好，因此一直放著慢慢潤飾，等了近 10 年，經彭鏡禧、夏燕生等推薦，我請余光中的高足林為正重譯。初譯的品質相當不錯，但還是未達「讀起來像一流的散文詩」，於是我親自仔細修訂，茲舉二例：

〈普兒〉普兒長得嬌小的，毛茸茸的，滑溜溜的，摸起來軟綿綿的，簡直像一團棉花、沒有半根骨頭似的。牠溫柔可親像小男孩，像小女孩，牠強壯堅穩卻像磐石。星期天我騎著牠穿過城郊野巷，那些衣著乾淨、舉止悠閒的鄉下人停下來打量牠。

我修改為：

普兒長得嬌小、毛茸茸、滑溜溜，摸起來軟綿綿，簡直像一團棉花，沒有半根骨頭似的。牠溫柔可愛像個小男孩、小女孩，強壯牢靠卻像塊磐石。星期天我騎著牠穿過城郊野巷，那些來自鄉間，衣著乾淨、舉止悠閒的男士停下來打量牠。

刪掉第一句四個「的」字，把「牠溫柔可親

像小男孩，像小女孩，牠強壯堅穩卻像磐石」改為「牠溫柔可親像小男孩，像小女孩，牠強壯堅穩卻像磐石」；「那些衣著乾淨、舉止悠閒的鄉下人」改為「那些來自鄉間，衣著乾淨、舉止悠閒的男士」

〈白蝴蝶〉天色向晚，紫氣朦朧。暗澹的綠色和淡紫色天光仍流連在教室的鐘樓之外。上坡的道路包裹在陰影裡，在風鈴草、草香、歌聲、疲倦和渴望裡。

我修改為：

天色向晚，紫氣朦朧。暗綠色和淡紫色天光仍流連在教室的鐘樓之外。上坡的道路罩在陰影裡，在風鈴草、草香、歌聲、疲倦和渴望裡。

有些修訂他全盤接受，有些林為正乾脆重譯。定稿更見精美：

天色向晚，青靄朦朧。綠而近紫的天光似有若無，仍流連在教室的鐘樓之外。上坡的道路罩在陰影裡，在風鈴花、野草香、歌聲、疲倦和渴望裡。……

如此一來一往就過了 7、8 年，真可謂「十年磨一劍」。不過，因為翻譯品質的堅持往往讓書的出版遙遙無期，飽嘗難產的陣痛。

除林為正外，一些譯者，如李奭學、呂健忠，從研究生時期就跟我們合作，接受我們嚴格的要求與磨練，現在都是傑出的學者、卓越的翻譯

家，以呂健忠為例，書林出版了《馬克白：逐行注釋新譯本》、《亞格曼儂：上古希臘的殺夫劇》、《索福克里斯全集 I：伊底帕斯三部曲》、《索福克里斯全集 II：特洛伊四部曲》、《尤瑞匹底斯全集 I：酒神女信徒、米蒂雅、特洛伊女兒》、《變形記》、《奧德賽》、和《伊里亞德》，都是擲地有聲的翻譯經典。

## 發潛德之幽光：黃克孫衍譯《魯拜集》重新出土

1956 年啟明書局出版了黃克孫以七言絕句衍譯波斯詩人、天文學家奧瑪珈音的《魯拜集》，黃譯膾炙人口，哈佛大學教授楊聯陞甚至為詩唱和：「我愛黃君寄託深，能翻舊調出新音。詩腸九轉通今古，四海東西一樣心。」但這譯本流傳不廣。不過透過《迦陵談詩》作者葉嘉瑩教授在臺大中文系「詩選」課堂上的揄揚，同學屆屆傳鈔，影響了許多 1970 年代臺大中文系的學子，如方瑜、陳萬益等，而社會大眾並不知道有這個譯本的存在。

黃克孫在菲律賓長大，是個早慧的物理學家及詩人，他 25 歲就拿到麻省理工學院 (MIT) 的博士，29 歲就在 MIT 擔任教授。他剛進 MIT 時看到同學在讀 Edward FitzGerald 英譯的奧瑪珈音 *Rubaiyat*，借過來一看，竟然欲罷不能，魂縈夢繞，就像春蠶吐絲般一首一首把它譯出來。《魯拜集》第 71 首：「冥冥有手寫天書，彩筆無情揮不已，流盡人間淚幾千，不能洗去半行

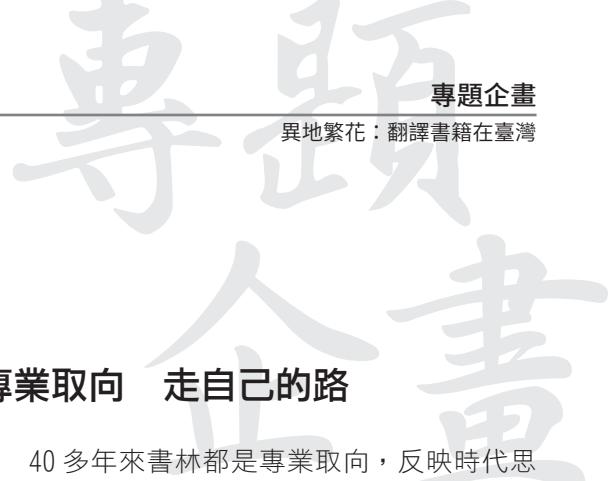
字。」可能就是他自己心境的寫照，這時他才二十出頭。

1985 年底臺大方瑜教授在中時人間副刊上發表〈暮秋重讀《魯拜》〉，我深受感動，到處打聽此譯本的下落。碰巧臺大外文系翁廷樞教授來找我，提到他有本奇書，一問竟然是《魯拜集》，承他惠借，讓我得以親炙黃譯。其中許多絕妙佳譯，令人嘆服。例如第 12 首：「一簞疏食一壺漿，一卷詩書樹下涼。卿為阿儂歌瀚海，茫茫瀚海即天堂。」第 66 首：「欲尋身後路茫茫，自遣離魂到大荒。魂魄歸來唯一語：『我兼地獄與天堂。』」

後來一位書林常客汪永祺在偶然的機會看到英文物理學報上有 Kerson Huang 的文章，猜可能就是黃克孫教授。於是我就試著寫信到麻省理工學院去，果然是他。很快得到他同意重刊，並對當初啟明版本誤植之處做了勘正，如他的名字啟明版誤植為黃克「蓀」。我也親自加上一些註解，於 1987 年出版，這個譯本終於受到矚目，臺大外文系宋美璣教授在《聯合文學》上為文評道：

「譯者對兩個語言的掌握的確令人嘆服……更時有神來之筆，能賦予異域之詩情以華夏之采飾……自珈音經費譯到黃譯，是一則文學的輪迴再生。」

錢鍾書先生也來函表示：「黃先生譯詩雅貼比美 FitzGerald 原譯。FitzGerald 書札中論譯事屢云『寧為活麻雀，不作死老鷹』(Better a live sparrow than a dead eagle)，況活鷹



乎？」費氏英譯的波斯詩《魯拜集》實在翻得太優美了，所以英國文學史上將它納入英國文學範圍。而黃譯文采斑斕，足以媲美。葉嘉瑩和方瑜教授也都把它視為中國文學。翻譯學界曾以它為對象，開過研討會。翻譯作品能達到這樣的境界，是我最高的理想。有這個機緣讓它能夠重新出土，對我而言是極有意義的事。

## 張錯的「人間條件」：出版詩集 交換寫書

十多年前，我和當時在南加州大學比較文學系及東亞語文學系擔任教授、系主任的張錯閒聊，發現他詮釋文學術語能融貫中西，迥異於英美學者只以英美文學為例，大為歎服，就請他寫書。他提出的條件不是稿費和版稅要多少？而是，也要幫他出版詩集。於是幾年後，《西洋文學術語手冊：文學詮釋舉隅》問世了，介紹西洋文學關鍵術語 110 則，旁徵博引中外文學，分析基本文學觀念及技巧。之後又寫了一本《英美詩歌品析導讀》，都是有別於坊間類似作品的一時之作。而這十多年來，我們也出版了他九本詩集：《飄泊者》、《春夜無聲》、《滄桑男子》、《浪遊者之歌》、《詠物》、《連枝草》、《山居地圖》、《日夜咖啡屋》和《詩人托夢》。至於詩集的銷路如何，就如「漫漫別路深如許，寂寞行人只自知」。

## 專業取向 走自己的路

40 多年來書林都是專業取向，反映時代思潮，但不追逐暢銷流行，市場上一窩蜂出哪一類型的書時，不會隨之起舞，只按自己的理想、步調來出版或進口。書林出版了不少冷門專業書，特別是劇本，似乎是票房毒藥，很少有出版社願意出版。我們出的大多數劇本，即使在公演時，也賣不了幾本。大部分的觀眾寧可花錢買節目單，卻不願買劇本來讀。戲劇類的書也有爆冷門的，1993 年出版尹世英的《劇場管理》，幾年內竟然印了好幾刷。

進口書方面，有些書即使五年或十年才賣出一本，只要是經典好書，我們都上架陳列，把書店當成圖書館，讓讀者有需要時隨時可以來瀏覽購買。不過現在時代變了，讀者大多會直接上網買書。我們以往書店當成圖書館的理想、使命，可以功成身退，改為減少庫存，冷門的書若讀者有需要，再幫他們訂書。

30 多年前，詹宏志寫過一篇書店趨勢觀察，大意是，書店的未來風貌不外有三，一是越開越大，像金石堂或誠品書店。；二是越開越小，侷限在 7-11 的一個角落。三則是很專業，就像書林書店。沒錯，在當年內行的讀者一想到英語學習、西洋文學經典、文學理論、翻譯研究、語言學專業，就會想到書林。

常有應屆畢業生問我關於就業、創業的意見。我會說：去做你想做、感興趣的事，堅持到底，有一天也許會成功。堅持興趣和理想，就算

賺的錢不多、或不成功，也可無怨無悔，問心無愧。

## 閱讀習慣的改變 出版的挑戰

3C 產品改變許多人的閱讀習慣，逛書店的讀者大量減少。面對傳統書店紛紛熄燈，我們也一樣面臨挑戰。書林過去是少數可以讓愛書人徘徊的地方，如今更致力提供讀者一個更舒適、更多元的藝文空間來吸引讀者。臺北書林書店新生南路門市的「書林秘密花園」空間，就經常推出各項活動，如「文學招待所」、「繪本・生活・樂讀會」、「科普閱讀研究室」、「繪本導讀」、「青少年小說線上讀書會」、「跨文化繪本讀書會」等。此外，我們也舉辦了八屆「益智尋寶圖比賽」(Hidden Pictures Challenge)，十三屆「書林全國高中職英文讀書心得比賽」，增加曝光，維持跟學校、老師，學生、家長的互動。

## 他山之石—考察韓國圖書出版業

2023 年 7 月臺北書展基金會董事組團參訪韓國圖書出版業，我們參觀了教保文庫書店 (Kyobo Book Center) 旗艦店，拜訪韓國文學翻譯院、韓國出版會社、韓國出版振興院及網路書店 Yes24. com 等機構，有許多地方值得我們借鑑。

• Kyobo 書店透過經營社群媒體、展覽、活動、

簽書會吸引客人，充分發揮實體空間的魅力。他們也透露，會透過監視器了解分析書店內顧客消費行為，據以調整圖書、商品擺設。

- 韓國文學翻譯院則積極推廣韓國文學、文化，讓韓國文學成為 World Literature 的一部分，並有專門預算補助國外翻譯、出版韓國作家作品。
- 韓國出版會社設有首爾出版學院培訓出版人才，推動圖書定價制、出版政策、電子出版、健全發行系統、提倡閱讀、國際交流、版權等。圖書推廣則有：每月好書、世界圖書日、軍中閱讀、「讀好書退書款」等活動。
- 韓國出版振興院主要負責出版產業研究、促進紙本內容電子化及轉化為多媒體，協助出版業參加國際書展，建立電子書基礎建設及辦理韓國出版圖書獎。
- 網路書店 Yes24. com 則是全方位行銷，設法吸引延長消費者網路停留時間，利用消費者資料庫，做大數據分析，用來做分眾行銷，並研發各種贈品來吸引讀者買書。

韓國出版會社提到 2017 年韓國總統大選，他們就發起「希望看見總統愛讀書」運動，要候選人以身作則，多買書，多看書，並在政見中提出他們的出版政策及如何提升閱讀風氣。他們也曾和國會永續經濟研究會共同推出「愛讀書的國會議員」活動，推薦圖書及議題討論，找作家與

國會議員及政府官員對話，提高國會對文化知識議題的關注，每月一次，前後辦過 16 次，有 60 位國會議員參加。

韓國推動圖書按定價銷售制醞釀 10 年，於 2014 年實施，至今約 10 年。圖書出版的 18 個月內基本上不打折，促銷以 10% 為限，如附加贈品及其他優惠以 5% 為限。18 個月後可以降價，但必須重新印刷、改書號，或者改貼標籤，但折扣不變。

圖書定價制還有配套措施，成立監督委員會，檢查有否違規或定價是否合理，讓讀者了解，折扣讀者不一定佔到便宜。因為折扣戰會造成定價灌水，40 年前臺灣眼鏡、吊燈也曾有打到三、四折的亂象，但定價往往貴得離譜，對消費者反而不利。有人買到五折，有人買到三折，還不如明碼實價、不二價，讓消費者不用浪費時間去比價。出版社把精神用在內容的提升，而不是挖空心思去做折扣競爭。

圖書定價制實施後，韓國三大通路 (Kyobo、Yes24 和 Aladin) 年銷售從 2018 年的 10.69 億美金（約 330 億臺幣）增加至 2020 年的 13.18 億美金（400 億臺幣）。獨立書店數量由 2015 年 97 家增至 2020 年 634 家，2018 年至 2020 年電子書市場年約 30 億美金（約 900 億臺幣）。根據 KOPUS 2020 調查全國 1,001 家書店與出版社，67.3% 的業者對圖書定價制的成效感到滿意，認為對業界有相當的幫助。



## 我播種黃金

唐諾 著

INK 印刻文學 /11209/336 面 /23 公分 /490 元 / 平裝  
ISBN 9789863876748/019

閱讀一本書，像是瀏覽一個壓縮檔案。匯集 14 本書的精華與必讀之處，讓讀者一本又一本翻開，走在作者揭示的閱讀道路上。當「一整個世界持續向著大眾端、通俗端傾斜」的時候，擺渡人仍相信，人可以選擇，在某個恰當的節點停下來，稍微看清自身的處境，再決定前進的方向，從眾或媚俗並沒有錯，錯的是我們以為世界只有這條路了。（INK 印刻文學）



## 古籍之美 ：古籍裡的藏書印記

張圍東 著

方集出版社 /11208/182 面 /23 公分 /370 元 / 平裝  
ISBN 9789864714278/029

藏書印不止在於美觀，可供觀賞而已；亦是讀書人的人生一樂。而這些小小的藏書印中蘊藏著不為人知的故事。本書藉由藏書印來說明藏書家對書籍的保護，以及其愛書的心境，希望藉助本書能找回讀書、愛書、藏書的原意，進而建立溢滿書香的社會。（方集出版社）