

想開一家獨一無二的書店嗎？——

讓松浦告訴你經營Know How

文字工作者 ◎ 王乾任



最糟也最棒的書店

松浦彌太郎述;江明玉譯

布克文化/9601/143頁

21公分/220元/平裝

ISBN 9789867010094/A/487

這兩年的臺灣，興起一股書店文藝復興潮。接二連三、不約而同的有一群熱愛藝文閱讀的先進，開辦獨立書店，投入吃力不討好的書店經營，希望透過書店，與更多人分享閱讀的樂趣。像是永和的小小書店，淡水的有河書店和九份的樂伯二手書店等等。

提起書店，每個愛書人都有自己的心頭好。對於理想書房的樣貌長相，也是各有各的調。至於愛書人的聖地，東京神樂坂與倫敦查令十字路是一定跑不掉的，人家出國旅遊逛的是名山勝景，書癡們跑的可是一家接一家的特色書店。甚至不少愛書人心裡，都藏有一個書店夢。

但電影《電子情書》揭示了一個殘酷的事實，當代資本主義社會的書店主流，不再是那個會和你噓寒問暖，暢談書中乾坤的特

色小書店，而是那些擁有傲人藏書、美麗裝潢、親切問候（卻未必懂書），書展折扣不斷的連鎖書店。

在連鎖書店的規模經濟與成本競爭優勢之下，獨立書店要怎麼經營其實是一門大學問。松浦彌太郎這本《最糟也最棒的書店》，雖不足以成為按圖索驥的開店指南，但書中所揭示的理想、觀念、個人經驗和實際做法，卻相當值得參考。

松浦彌太郎，日本人，生於1965年，是個連高中都沒唸完的中輟生。松浦之所以輟學，是因為感受到學校中許多不合理的事情，興起是否每個人真的都必須到學校去這件事情的懷疑。再加上沒有人能夠告訴他答案，於是松浦毅然決然休學。只是這個中輟生離開學校以後，並沒有混入地下社會，為了不給家人添麻煩，每天儘可能往不用花錢的地方鑽。於是，公園、圖書館、書店、電影院就成了輟學的松浦最常光顧的地方，也因此養成其閱讀習慣。

雖說有地方可去，但休學後的松浦也不認為成天無所事事很好。於是，開始到處找打工機會，賺到了錢就到處去玩。後來，松浦在亨利米勒和傑克凱魯亞克的書中，體會



到「旅行的人生」與「自由」這兩個想法的可貴，於是興起到美國去看看外面世界的念頭。

有了想法後的松浦，積極展開行動，打工存錢，最後身上帶著50萬日幣，買了機票，就飛往舊金山去了。雖然降落時一句英文也不會，也在舊金山跌的滿頭包，但松浦憑著年少熱情，到處走到處看，像海綿般的拼命吸收，最後雖然還是得回日本，但在松浦心裡，卻因為這趟獨立的美國行，種下了影響往後人生的種子。

回到日本後的松浦，繼續過著打工賺錢前往美國遊歷，然後再回國繼續打工賺錢的重複生活。但在一趟趟的美國行中，松浦因為喜歡書的關係，常常跑二手書店，甚至有時候從早到晚就待在書店裡，因為書店裡有許多從來沒看過的書深深吸引松浦的心，特別是一些精美的美術書。二手書店逛久了，松浦開始能夠精準抓出某本書的市場定價，學著在書店搜尋低於市場定價的好書，然後轉手賣掉，以換取生活費，同時也搬了不少書回日本。就這樣一方面逛二手書店一方面找書、讀書、買書、賣書，一方面也建立起其對二手書的豐富知識。

回到日本後松浦漸漸發現有些藝文人士相當欣賞他所挑選回來的書籍，更有人直接拿錢向松浦買或訂書，松浦遂走上經營二手書之路。或許出於對書的熱情，或許是年少輕狂，雖沒有店面又想賣書，松浦以「只要想得到的事情，就全部都做」的精神，大膽投入二手書事業。每天抱著分類廣告電話

簿，給每一個可能買書的潛在客戶打電話、寫信（用毛筆），了解對方的需求，或拜託對方介紹可能的客戶。

另外也著手製作型錄，松浦採取正面接觸法，非常拼命的開拓客戶，另外花許多時間研究其所投入的藝術圖書，總之只要是跟二手書事業有關的事情，松浦莫不拼了老命的去做。一但接到有意願購買的電話，松浦便根據客戶的需求和興趣，審慎挑選合適書籍（而非推銷自己想賣的書）寄過去。有時候一口氣寄上十幾箱，目的就是為了讓客戶了解其熱忱，以真心和對方交流。松浦憑著熱情專業和誠懇，漸漸打開其知名度，在藝術類二手圖書市場中，佔有一席之地。

雖說如此，但光憑二手書經營還是養不活自己。於是，松浦讓自己三天賣書，四天到工地打工。雖然一周七天都在工作，但熱愛書籍的松浦認為賣書的那三天，對他來說就是休息了。後來因賣書的關係，打工也從工地轉進出版編輯和書評，逐步架構起松浦流的書店經營哲學，進而創辦行動書店，改裝兩頓重的貨櫃車，跑遍全日本，四處推廣其二手書。

說二手書是松浦的生存之道，一點都不為過。在這嚴苛的市場競爭時代，獨立書店的存活本已不容易，松浦的成功，靠的是其對書的熱情，不畏現實環境困難，不抱怨市場難做或是人們不讀書，就只是拼了老命似的堅持，設法讓自己在市場上活下來，才能慢慢的吸引著一個個認同其經營理念的客人前來。 