台中文化

吳聲宏　林志陵　劉威良

我們在預備探討台中文化這個題目的本意，是想探討中區的大學生對各台中本地的各種文化場所的利用。然而在多次的嘗試之後，反而讓我們漸漸浮現出一種概念：台中文化的活動，仍然是要靠全體市民的參與，台中的大學生，並不如我們預先所想像中在活動上有扮演著明顯的角色。文化活動地點的主持人們對學生並沒有主動爭取的想法。這當然是因為牽涉到一些商業行為，「廣告」之嫌在所難免，學生的購費能力當然也是之一。相對的，學生亦並不主動地去聯絡各校外的文化團體—商業，非商業都是一樣。在這篇文章形成過程中，我們不斷地聽到問題與質疑：「學生很少來找過我們幫忙！」「我們即使想要通知你們，也不知道該寄給那個社團！」寄給那個社團？我們就所該知的告訴他們該寄到那裏，得到的是一連串的詫異！「嗄！你們學校原來也有這種社團呀！」怎麼沒有？社團在中山實在是比別的學校困難得多：人少，錢少，重要幹部往往受著更大的功課壓力。在這種情形下往往使社團的活動陷於一成不變，而「一成不變」所帶來的必是社團全面的僵化，活力的喪失，與各文化事業相互溝通聯絡亦是一種避免流於形式化的方法。台中的私立文化場所被台中市立文化中心正逐漸以雄厚的實力所代替。但實際上，在達到某一水準之上時。仍然有私人之場吸引大衆文化中心因配合政策而無法。滿足的特定對象。而若學生只知一昧的排斥與「商業氣息」有關的任何單位，到最後是侷限自身的水準。商業性團體合作的大學社團並非沒有先例，中興、東海均運用了這一管道使他們的活動增色不少，我們所希望的是學校的各文化性社團均能負擔本身所負擔的最大責任。現今多變與豐富的選擇，勢必使每個人對各社團所能做的感到不夠，成立新社團是解決問題的最佳之道。

尚不論其他，以中山是全國唯一附近沒有專門醫學書局的醫學院就使我們深深引以為憾。專門科目書局在一個專門學院旁不能生存顯示了這學校學生對本科尚不能有進一步的求知慾，也就是對自己本科系的興趣並不高。對其他類的書籍，中山附近的書局還不能提供足夠滿足想看書的同學。想看書是要花三、四小時到市區一趟回來。這也是其他學校沒有的現象。不過這已牽涉到整個南屯的文化水準，非我們所能討論的範圍了。

在我們日常生活中，很少以參與文化活動作為我們的休閒方式—根據校園通訊報導：我們睡得太多，該醒了。這樣貧乏的文化薰陶與氣質，會抑制了我們的發展。我們曾經聽說過許多如此的說辭，我們（醫學院學生）太累，我們太忙，我們功課壓力好重。所以我們根本沒有精力，沒有時間去欣賞藝術。而且，去看畫，聽音樂，要看懂，聽好像很難呢！要先知道好多東西，要不然去了還不是跟沒去一樣。關於第一點，我們想要說的

是：若是更累、更忙、更大的壓力下，就更應該去用藝術來滌淨我們的心靈，沒有藝術滋潤的心靈，一定會常常感到人生枯燥，煩悶而乏味。藝術品代表人類美感的留置與重現，不知其味的人，無法要求他能夠在日常生活中發掘體會出能使自身愉悅的感受。這是一種心理的昇華，達到動靜的和諧。人的本能或可達到如此，但是有幾何！事實却是若我們不能以和諧的美感穩定心靈，可預見絕不可能有任何偉大成就，因為那是一顆輕浮的心。我們所謂的「精緻」便是「用上更多的心力」而非「勞力」，「無怪乎西德的幾家大汽車廠如賓士，BMW每年要捐出數億馬克來支持文化活動了。因為他們深知，沒有高級的文化，絕對造不出高級的汽車」—吳心柳先生在未名集中如是說著。

關於第二個問題，我們在此只能扼腕慨歎我們的數育中，美育的成份幾被剝離的一乾二淨。從小到大的學校生活裏美術課、勞作課、工藝課、音樂課從來就不是我們所注重的科目，一方面老師學生到校長有意無意的忽略甚至壓抑一它，認為這方面的重視會影響到功課。另一方面在美術，音樂有所表現的學生並不能獲得相對的鼓勵、教導。有心栽培的家長，帶著孩子出去了。到底差錯出在那裏了，讓我們產生了多少胡乃元，馬友友、林昭亮？一面憂心忡忡的說著藝術教育的失敗，一方面又無法抑制的壓迫學生們從事升學競爭，到底原因何在？比「天才兒童」而棘手的是：我們對一般大衆的藝術教自己由「欣賞的教導」降低到「隨便的應付」，結果是：音樂美勞上起來是「很累」又「很無聊」的課，更糟的是使大部分的人都生出了「不會就不能、不敢碰」的錯誤概念。我們每一個人能欣賞大自然的風光，難道是我們能造就出山水嗎？當一個社會的人普遍失去了提升心靈的要求，自然轉而去追求等而下之的聲色之娛，麻痺不能自己又無法脫出煩鬱的心，看到國立自然科學博物館中，一群該是好奇天真的心，隨著同行的大人拼命的大按「電動玩具」的鈕時，才能真正的感到浮燥早已在現在每個人的身上了。

希望這個專欄能使你更深入了解台中文化地點。



文化中心

——台中市立文化中心



我們文化中心定有近程、中程、遠程目標，現在近程的就是使民衆到這裏不會浪費時間，可以得到一些東西，中程沒有來過的來可以多使用我們這裏，遠程的話，文化中心也算是國家十四項建設之一嘛，所以如何，配合其他地方的文化中心，另一方面建立，表現自己的地方特色在那裏。我覺得台中市是融合各地文化，不太找得出台中市的特色在那裏，我們比較，彰化他們就可用南管、北管；南投就拿布偶戲；桃園、新竹就是家具；花蓮用大理石，台中市的話，還在積極尋找啦，其實你們也可以跟我們建議看那些可以代表台中市的，目前我們也積極正在辦理的有演藝活動，像教育廣場第一次在來來、第二次就在公園廣場，救國團過二天也要在自然博物館辦教育廣場，我覺得台北市辦得蠻好的，可以吸引一些民衆的參與，假日廣場有不同的單位在不同的地點舉辦，有救國團、文化中心、其他像青商會等，如果他們認爲有需要的話也會跟著舉辦。內容是：音樂、舞蹈、默劇也演過了，我們找人唱民歌、跳土風舞、表演老人才藝，只要他願意上台都可以，我們一定會安排時間，希望是大家來一起娛樂，跳霹靂舞也行啊，整個社區一起來亦未嘗不可。我們在外面海報欄、在報紙上登廣告廣徵歌舞人才，有才藝願意來表現一下的就可以跟我們聯絡。假日廣場趨向大衆化，不會變成高水準到曲高和寡那一類的，目的是使市民在假日有一些娛樂，讓他們不會覺得很枯燥啦！至於層次高低，我想推動全民，讓他們在假日有舒解的活動，其實也是蠻好的。我們爲大專生設有一我想你們學校也有參加：選拔前幾名，舉辦了演唱會，希望能吸引量再求質，提高民歌水準。電影的活動有過接觸，就不知道定在什麼時候了。內容舉辦電影座談會，看完，馬上再請影評人說一下這電影的內容，這就不一定以大學爲單位了，希望台中市各角落的人都能來。也許學生有些有比較深入的見解，但我們無法專門對學生來服務，我們辦演講也是一樣，但水準希望愈來愈高，現在如果像美術類的，我們就會訂個比較小的場所，因爲這就像金字塔尖，不可能有很多很多人來，只要五十人來聽就夠了，這五十個人收穫就會很多，我們辦過的版畫演講就是這樣，同樣冷門的像醫學，我們也辦了ＡＩＤＳ的演講。台北市立美術館的水準可能就有很多人無法企及，我們買的書不可能以尖端科技，遺傳工程爲主，最多的一定是一般市民看的最多、最喜歡的書。我們市立文化中心將有個「台中資深優秀美術工作者表揚大會」，這就是以文化中心做橋樑來連絡文化圈內的人，我們歡迎市民前往觀禮，參加茶會，順便看看作品。作者平常不容易參加什麼活動，請他們來跟民衆握握手、見見面、談談他們的作品，作畫的情況。資淺的也可以向資深的請教溝通。由我們出面、出資，（

台中文化

「至於層次高低，我想推動全民，讓他們在假日有舒解的活動，其實也是蠻好的。」

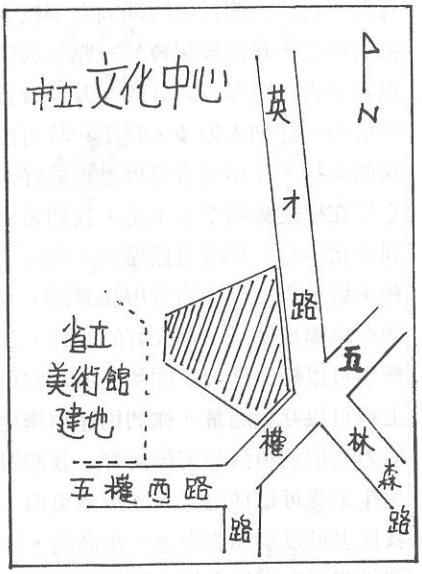
「你知道嗎？台中市可以貼海報的地方實在很少。」

「我們也非常喜歡跟學校各社團，學會合辦活動。…我想對學生來講也可以學到很多。」

「我們眞希望以後能用錢來控制觀衆水準，繳了錢就不會在演講講到一半才穿著拖鞋進來，他會想我繳了錢一定要好好聽。」



爲什麼「出資」？），請他們來，我們還要替他們出專輯、茶水、中午的便餐。歡迎台中市民多利用這些活動。宣傳，我覺得都做得蠻深入的，我們會印很多小海報，又在報紙登新聞稿，因爲現在不看報的幾乎很少。我想你們在藝文版都會看到文化中心的各種活動。如何與你們接觸，這也是我們的重要課題。我們也計畫請學校鼓勵同學多參加我們的活動，來這裏可以有很多收獲，又不用花錢。你知道嗎？台中市可以貼海報的地方實在太少了，學校當然要經過訓導處蓋章。我們希望如果你有興趣的話，麻煩你主動幫我們帶到學校去貼。我們也計畫到各校介紹，如果有問題歡迎你們打電話來詢問，這會使我們非常高興，表示我們貼出去的海報有人看到了，（歡迎你寄到杏園社來！）我們對學校也是很頭痛，擔心他們不張貼學校本身的活動也很多啊！其實你們學校離文化中心也不算遠，中興、靜宜、台中女中都是離文化中心最近的，這些學校的學生大概也都能接受文化中心的活動的。你們常利用中興大學的圖書館吧！我知道，因爲我是中興大學畢業的，中山醫學院的學生在我們學校圖書館佔了相當比例哪！那中興大學的活動你們參不參加？其實文化中心的活動也跟中興的相似，如果你參加過他們的活動，也可以到我們這裏來試試，你會覺得蠻好的。宣傳海報不但貼在館內，也寄到各校！我們爲什麼不請市政府多規劃幾個文化海報欄呢？樓下爲什麼還要上鎖？台中市有很多區、里的海報欄，還不是被市民張貼色情海報，實在很難管理。也許我們找個時間到各學校去推廣一次，我想效果會好一點。我們也非常喜歡跟學校各社團、及學會合辦活動。社團人力多，錢不夠時可由我們支援。互相配合可以辦得很好。（是在學校裏嗎？）不是，我們希望到文化中心，場所可以提供，因爲一般來這裏租借場地的費用相當高，我們提供場地就是一個很好的條件，我們也可以幫你們發新聞稿，海報宣傳上也可以互相商量。你們則運用學生的力量把這項活動辦得更好。我想對學生來講可以從這裏學到很多東西，我們也可以跟你們更進一步溝通，也許我們下次可以合辦「醫學講座」，或是辦「義診」，這些活動不是專給你們學校學生，而是要開放給民衆的，讓所有台中市民都可以曉得這些知識。因爲現在台北市已經流行付錢來聽演講，參與活動，而台中市要錢的話恐怕很多市民就不願進來。台中市還沒有達到這種水準是眞的。但是我們眞希望以後能用錢來控制觀衆水準，繳了錢就不會在演講，講到一半才穿著拖鞋進來，他會想我繳了錢一定要好好的聽。我們希望以後達到這種水準，至於參與文化中心活動的市民比率，我覺得還不錯啦！我是希望說不要相同的人來，變成都是爲相同的人服務，畢竟這是市民繳了稅建立起來的，每次數量上也許不必增加，但



「商人說要和我們辦一般大眾科展等的，就必需考慮到是否牽涉到商業行爲，…商業是無孔不入的。」



人要不一樣。多來幾次沒關係，但我希望沒來看過的人能來看一看。當然住得太遠就不方便了。台中市公車不發達，來的人一定會考慮一下他行動便利的情況。好多人都不曉得文化中心還可以借書、看書哪！（今後活動是否可以利用更詳細的說明呢？）大概不可能每個節目都這樣子，但希望儘可能的取多一點節目照這樣子做，讓你們多瞭解一點，也有選擇性。一般人也許閒著沒事就會看看。學生比較忙，看看不了解，沒有吸引力就不會來了，軟一點的話題你們也許抱著比較大的興趣。那麼硬一點的呢？像三民主義、國家情勢、菲律賓狀況啦。三月份我們辦個現代人講座，首先是關於生態方面的一講台灣的鳥類。第二個找馬以工，再來柴松林、簡春安。簡春安演講你們應該比較熟悉；他以知識性的問題來討論目前的環境問題，我們希望能找一些口才不錯又罩得住的，有些學識夠又沒有辦法以言語表示出來的人，實在對觀衆造成很大的傷害。人家很想知道你講什麼？你又沒有辦法表示出來，弄得坐立不安，台中能找到的人實在不多，再找也是那些。我是希望請到三毛、席慕容，女孩子聽衆很多，現在上面交待做一個兩性之間婚姻問題，就像穆基，談心理方面的問題；政大陳怡安、高師曾昭旭，這樣的心理建設問題很好。現在會吃不飽的人其實是沒有，但心理建設不完全的很多，能找一些專家調適一下比較好，當然我們現在辦的大部分是文學性、心理性的話題，科學性的即使辦也不會辦得很大，而且科技只是簡單的介紹，像「怎樣維持健康」題目定得很淺，希望一般人來聽也聽得懂，要是第一次他聽不懂，下次再碰到類似的他也不會來了，我想請沈君山，由他來講就有辦法由淺入深，讓人家知道。我們上次請過一位榮總醫師講「肝炎防治」，醫學名詞太多了，一般民衆根本不知道什麼叫「基因」，本來是希望不要太深，講講怎樣保持好生活習慣，保持清潔來防治。（爲什麼不要有實物來配合呢？）一般來說這就是要跟廠商聯絡了，而且自然博物館就在台中市，市立文化中心在層次上就必須去迎合大衆，現在我們旁邊又快要有個省立美術館，*class* 上一定比較專，我們不會跟他們衝突，就展出一些一般性的展覽讓一般大衆去看，有興趣的話可以到美術館看更高級，甚至國際級的。我們也有個傷腦筋的問題，商人說要和我們辦一般大衆科展等等的，就必需考慮到不能牽涉到商業行爲，這裏是絕對不允許的。全國圖書展時，新聞局就爲預防這些行爲，展覽時看到喜歡的書也不能當場買，只好用劃撥的，但這也是沒有辦法，如果鑽漏洞，我們難道睜一隻眼閉一隻眼嗎？我們當初當然並不希望如此。無奈商業是無孔不入的，只好造成不便了，（現在最大問題是？）我們辦的高層次，或硬一點的題目，活動時，參與的觀衆就不夠熱烈。我們經常

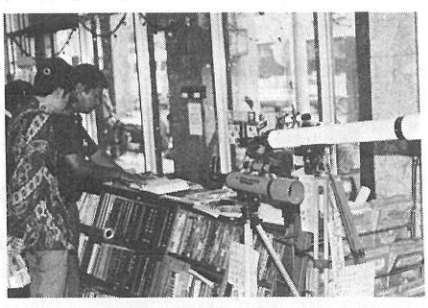
花一大筆錢，來的只有小貓幾隻，看了很難過，前一陣子碰到寒流，我們更擔心得一蹋糊塗。我們盡可能找一些名嘴、名辯論家，另一方面也要配合政府的政策啊什麼的，也不能說一點也沒有受關心，可是時事分析，保密防諜等等來的人可想而知嘛。反共義士當然就找吳榮根啊。（最有價值的單身漢！）歌舞表演也是一樣，上次來了一個美國黑人舞蹈團，那幾天天氣又冷，又不能讓人家看到台中市的人只有前排，只好拚命大力鼓吹，送票，國民外交啊！我們不會強迫人家買票，演講就可能強迫了。上次某委會副主任蒞臨，又講那種…唉（！）的題目，又是節日前夕，你又不能叫市民去做別的事來聽這種演講，只好派學生，又召集全體中心職員做陪了，時間又是他定的，要是蔣勳，沈君山那就不用擔心了。（文建會和文化中心的關係？）大概是一個督導單位，不能管我們，但可以「講」、「建議」你，我們雖然不歸他管，但我們是地方級，他們是國家級，還是要儘可能地尊重他。他們對我們了解愈多，那他們在做決策，做建議時就更正確，我想文建會還是有存在價值，要不然地方文化建設不會在這幾年內這麼蓬勃發展。像現在有人買那十萬二十萬的盆景石頭，從前一定說：「我家牆角就是一堆了，幹嘛還買？」小孩子學畫學琴的風氣也很盛；我不知道這是表面還是文化眞正在提昇，可是我覺得還是蠻不錯的了。文化中心的研習班我覺得還可以向你們推薦一下，像中國傳統技藝，老師的鐘點費由我們中心出，來學的人只要出成本費像材料、工具等，因爲這些都是由學員自己帶走。你去私人的班學，都要上千元哪。而且我們的老師都是名師，絕對是正統的，不會學錯了。現在正有篆刻、竹編、皮雕、木雕等都是很好的。很多文化中心都有，文英館也有，學員不受限制，只有身心健康，當然像兒童班，媽媽教室不能像你我的人去了。

我們研習班的海報樓下都有，你們都不太清楚嗎？是不是宣傳不夠？（對於古蹟，文化中心有沒有什麼特別的介紹呢？）上次台中市教育局找我們爲台中女中辦了一個「史蹟之旅」我們幫他們定了幾個地點，還跟台灣文獻會，在黎明社區，省政府的一個單位連絡。只有一個下午，要精簡一點。像文芳廟，吳紀鑾公廟就是吳家花園，霧峰的林家花園，國光路有個城隍廟，還有萬春宮、南天宮，豐原還有個齋溪山莊，可以看看古老的建築。關於這些資料的收集，可以找台灣文獻會。他們一定會很樂於幫助找資料的，因爲他們也覺得這些東西快被煙沒了。我們在這裏也辦過一次系列史蹟之旅，好幾天的。留下的資料我們希望能好好的整理出來。我們地下樓也有一個文獻室，裏面有相當完整的台中文獻。如果你眞的很有興趣的話，可以去找台灣省文獻會劉副主委，他會幫忙。

「國光路有個城隍廟，還有萬春宮、南天宮，豐原還有個齋溪山莊，可以看看古老的建築。」



書局

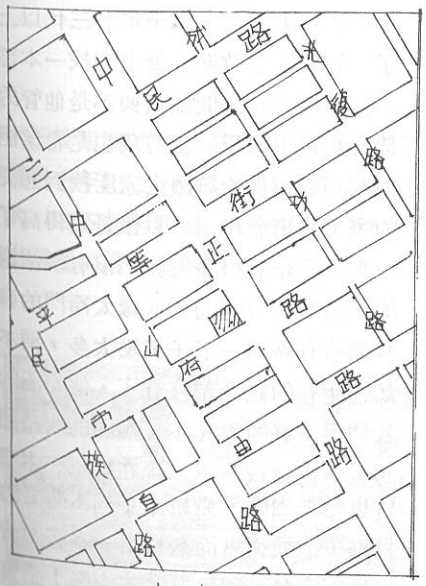


最初選擇文軒這地點，想想也許是盡一份心力，也是有一點冒險。最主要，大概是一股熱誠吧！這裏主要都是圖書零售，其他零賣的東西很少，學生當然是最主要的顧客，工商界人士，需要企管知識，廣告美工要找靈感也不在少數。我們盡量做到多元化，讓大家想找的書都能在這裏找到，不會專走某一方面的。專業化的書籍只能慢慢增加。在裏面有一百家以上的出版社，所以看看書單，只要夠水準先進再說，再讓顧客去挑選這其中需要的。如果我們覺得不夠水準，色情方面的一律，不要！在文軒你絕對找不到色情書刊，連接近一點的雜誌都沒有，最普遍化的像時報週刊就沒進。賣得最多我想是文學類與企管類的書。工商界的，工廠裏面讀書的人看得出來是慢慢在增加，以後二樓會加上醫學類、工程類的書籍。去年我們在門外擺了個排行榜，目的主要是在介紹書給大家，大家還是想知道現在什麼書有大衆化的趨勢。以後我們會做一個暢銷書專欄，和一個新書專欄，專門介紹新出來的書。大概會擺在走廊的柱子上，放在裏面行人就看不見了，讓經過的行人可以看到擺的書。我認爲文軒的地點好不好不重要，來過這裏的人都會互相告知（你認爲台中的舊書攤能夠生存嗎？），你說你們一年逛過幾次舊書攤？舊書攤上又能找到幾本書呢？我不曉得你們的經驗如何。就我的經驗來說，我在舊書攤上實在沒有找過幾本。當然，你純粹只是打發時間，逛逛舊書攤也許是好的。眞正想買一本自己想看的書，不是純粹想殺時間的話，實在是找不出一二本。不像以前牯嶺街眞正的可以找到有價值的書出來。台中的書局雖然沒有排在一起，實際上我們仍然感受到強烈的生存競爭。我們已緊縮在不再做廣告支出，光是人事費用的支出，我們就覺得很難經營。老實說，書的利潤本就不高，盜版書例外。盜版書是因爲太貴了才去盜版嗎？以我們所知，雖然盜版的成本低，利潤高，但它的內容、它的品質實在不佳，所以我認爲盜版書並不對正常經營的出版者造成威脅，對一個有判斷水準的人來講，根本不值一提，就算是買過一二次，你也會懷疑盜版書，是否有它標榜4折的價值存在呢？以「反敗爲勝」來說吧！市面上有賣到一本五十的，正版定價二百。書店進價一百四十，賣到一百八十，大約有四十元的毛利。盜版的一本成本不到十元，穩賺的，甚至還存賣到七十，一百的。大約賣出三本就可以再買二本了。利潤是有了，可是以讀者的觀點，拿去與原版書比較一下，大概你就不會去買那種書了，盜版是一種社會責任問題，與我們社會結構實在有關。只能說讓讀者去自由選擇吧！反正，我們堅持我們自己的原則：盜版書不賣、色情方面的不賣。就我的了解，出版社所定的價格都很合理，不會有暴利的情形。也沒有偏高的利潤，而是一般人做生意總是賺

「舊書攤你逛過嗎？」

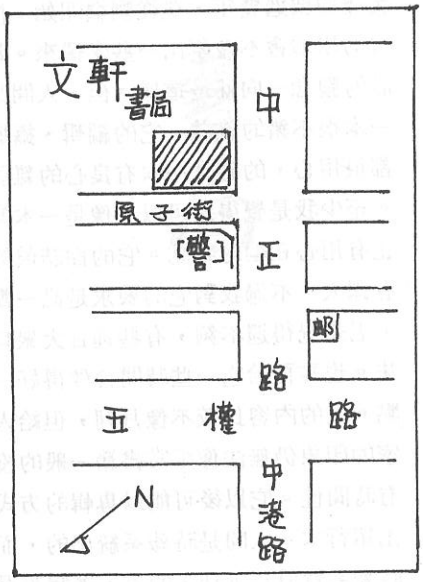
「我們的國民支出費用購書佔不到5%……就拿大學畢業生來說，每個月買書超過千元的沒幾個。」

「日本人的觀念對書已經向我們對報紙一樣，看完了就丟也沒關係。」



錢賺得厲害，其實不見得。暴利在那裏？拿現在最熱門的麥當勞來比，以所賣的定價計成本不到二成，而他們在台灣所造成的熱潮，就可以估算一下外國大企業與本地普通生意的比較。連速食絕對比任何一項文化事業好賺。爲什麼說書店已經不多了，還是有激烈競爭？你算一下我們每一個人買書的費用，除了開學生教科書，平均實在太低。我們的國民支出費用購書佔不到5%，今天不談中下階層，拿大學畢業生來說，每個月買書超過兩千元的絕對沒幾個。日本現在的文化事業那麼發達，爲什麼？購書比率實在相當高，進步也太快了。相反的，我們在吃上花的錢絕對超過日本，韓國等亞洲國家的好幾倍。而花在買書上連日本的十分之一都不到，觀念實在不夠，日本人的觀念對書已經像我們對報紙一樣，看完了就丟也沒有關係。將書中知識吸收完了讓給別人看吧，坐車花時間，人手一册，看完丟不丟無所謂，反正大家都在看書。雜誌像是如雨後春筍般出現，在我觀點看來還是投機的多，我們很多所謂高水準的雜誌，說穿了其實也是盜印外國的東西，只不過是英、日文改成中文罷了，完全沒有一點自己的東西。當然這樣所花的成本低，所花的心血也低，不像書還有自己寫出來的眞正在「做雜誌」的實在很少，編出來的東西因爲市場成本而沒有辦法生存的也很多，雜誌本身就是壽命很短的東西，月刊要是一個月內沒賣出去就完蛋了，丟掉。書店沒法賣了就還給出版社。出版社只好推到倉庫裏，送到舊書攤去，論斤賣了，眞正的雜誌大概還要過幾年，先從剽竊開始，慢慢的學看會不會學出一些成績來。雜誌的觀念一向就是這樣。但，人間是一本很不錯的雜誌，它的編輯、攝影都很用心，的確是一本有良心的雜誌。至少我是覺得還可以。像是一本眞正有用心在編的雜誌。它的採訪眞的有深入。不過我對它的要求是高一點，老是覺得還不夠，有些迎合大衆口味。也許再給它一些時間會做得好一點。它的內容比較不像月刊，但給人家的印象仍無法像平常書籍一般的沒有時間性。它以後可能以專輯的方式出單行本。人間是時報系統出的，而時報系統眞正下功夫的書，老實說還不多。聯經可能是台灣比較大的出版公司，我倒覺得以它的財力、人力，夠了，而它應該有力量來回饋社會，做一點貢獻。它還是以追求大衆口味爲目標，前一陣子很多的暢銷書，都不夠水準。像殺夫啦！龍應台的書評！社評都引起很多的廻響，我覺得這倒應該有多一點人出來做。這對我們的文化水準都會有很大的貢獻。以龍應台的力量還是有限，有很多人跟我說：早就有人該出來講這些話了。一直沒有人敢講！敢講，又讓人家聽得到，靠誰呢？慢慢有人在做就會改善的。龍應台的書評已大大提升國內書評的水準，就覺得倒一時也不需要太苛求。我們需要多幾個這樣的評論。

台中文化



「台灣眞正上軌道的出版社還不多…如此生存還是不容易了，主要還是讀者太少。」

書評書目幾年一直辦不起來，實在可惜。洪健全基金會最近出現了幾本很暢銷的書，看看它以後不會出一些好書，它既然是一個基金會：大概就不會完全以營利爲目的，賺錢是生存的方法，但不要爲了求生存而不擇手段而出書，而它出的書的確也是有水準。它以前出的書都不太暢銷，大概只能維持生存，這挑的稿比較嚴格，一定是夠水準的才出。愛、生活與學習在台灣能造成轟動其實也是意外，沒有人料想的到。什麼時候台灣的讀者能夠達到一定的水準？我是沒有那麼樂觀的想法。就拿最近台中最流行的大家樂來講吧，既然這種怪力亂神的話大家都相信，實在是社會已發展到近病態的階段了，大家樂就是大家想盲目的追求錢財，希望一夜之間就暴利上身，至於這可不可能呢？沒有人眞正想過。照理說每一個數字出現的概率都是一樣的，而找一些廟裏的乩童，猜中的話就是靈驗。整個社會已經陷入了這種狀況。我只能做到，絕對不會去賣教人家猜數字，講發財的書！不過沒有一家出版社會出這種書，那種「出版社」都是只出一本書的。（出版商在出書前，會不會先聽聽書店的意見呢？）大家走的路不一定一樣，畢竟我們的出版業還在萌芽階段，一個老板加幾個職員的性質還是比較多的；台灣眞正上軌道，大規模的出版社還不多啦！不會超過一百家。如此生存還是不容易；主要還是讀者太少。台灣的一版不超過二千本，有時候連第一版都賣不完呢？直接報銷了。以台灣人口來說，這個比例實在太低了，整個文化水準不夠。以台中市來說，這幾年就獎券行和理髮廳成長的最快，幾百倍的成長率。這也是沒有辦法的事。出版業，書局本錢多，回收少。我們都當此是一種良心事業，想做的人，當然是先要有一股熱誠，抗拒違法的事，在其中求改進。利潤永遠是一成到二成的毛利。參考書、教科書那就更厲害了。學生用的參考書經常是接近成本在賣，毛利連5％都沒有。甚至有賠本在賣的。倒了一走了之。台中出版社規模都很小，幾乎都是個人的出版公司，沒什麼可提的。中央書局也是很久不出書了，它是台中最有歷史的書局，其實我當初成立文軒也是基於這種看法：中央實在太老化，幾十年有三代以上了，好像沒有改造，進去想找一本書，自己找不到，問職員要不是他管的部分絕對不知道。當初我也是希望能夠做到在這裏能夠讓大家能找到想要的書，後來發現這個目標是定得高了一點，還是有很多書我們沒有辦法選的，這是現實的問題。像太冷門的書我們沒有辦法一下子積壓太多，要不然連生存的條件都沒有了，儘可能的我們提供好的書。不光熱門的、冷門的也是盡量找一下。現在要出一本書目也是很困難，光統出了一本齊合的目錄，但要從裏面想找出一本書　置也是不容易，因爲有二三本哪！這裏的書大概可分成文學類、工商企管類

「牯嶺街的死亡是必然的。」

「學校指定的課外讀物百分之九十都超過十年以上，幾乎沒有一本是當代的，二三年內新書。……學校應該提出這個，這才是老師眞正有在讀書。」



、美工方面的，工科有學生用的、工廠用的、製造技術方面的像電子、機械等。我認爲像國際書局眞正專業的能夠生存的原因，主要是一次學生團體大量購買。一次賣一本與一次賣五十本手續不只差了五十倍，要是能在一次完成，成本資金續壓就能大幅降低。像這種行業如果再多一家出來，惡性競爭的話連最基本的毛利都沒有了。以我所知，國際書局所賣的常常連5％的毛利都沒有。如果不是以學生團體的方式，光以顧客零售的方式連二成的利潤都不夠開銷，我希望的是，有事大家來找書，而沒事也來這裏逛一逛，當做一種消遣。大家能不能把逛百貨公司的時間，來花一點在書店裏呢？倒不是光光以生意的眼光，而是站在提升文化水準的立場。當初成立文軒就不純粹是以營利爲目的，營利是我們生存的手段。如果今天不是開書局，絕對會比現在利潤高，當我們選上這條路時是想以一己之力，提供社會一個比較好的環境，多看看書。我們提供的書都是選擇過的，色情方面，思想我們覺得太偏激的，我們也盡量減少。學生也許比較沒有感覺，很多中下階層的人都很喜歡這類書，我只能說，我不賣這種書，很難一一跟他說服看這種書對你沒有好處，畢竟我們不是宗教家呀。（爲什麼牯嶺街的舊書攤能夠存在，而台中今天却不能：）先說牯嶺街現在爲什麼沒落了，舊書是什麼定義？至少在民國前或初年，要有價值的文學書籍，那些書籍總有賣完的一天吧！既然是珍藏版或是絕版才有價值，數量一定有限，所以本來就不能長久存在，不是本來的因素把它剷除掉了。剩下的只是新出版而被淘汰的書，就不是非常有價值的了，牯嶺街的死亡是必然的。像日本，超過五年，甚至十年以上的書比例實在是很低。舊的東西接受的人總是比較少，畢竟學純文學的人總是比較有限，佔人口比例太少。只能存在大學之間，一家書局也就夠了。世界都是一樣，舊書的比例絕對不超過三成，這使我想到一件好玩的事。我們學校裏常有一些好書介紹啊！值得看的舊書啊！百分之九十都是老書，未央歌到現在還在暢銷。如果新知識成長很快的話，就不應該會有這種現象。新書不斷的出，爲什麼一定要讓大家接受舊的？這表示知識的成長不夠快，至少提出那些書目的人都不再讀書了，老把二十年前看過的再提出來叫現代人重新看，沒有成長，沒有辦法提出一份新的書目。有的學校開出來的書目都很不負責任，開書單的人是怎麼開的？照抄以前人家的，自己連看也不會想去看，高中、國中普遍都有這種現象。大學教授只合開指定書單，不會去介紹什麼書籍了。我想大家也都經過中學階段，學校指定的課外讀物百分之九十都超過十年以上，幾乎沒有一本是當代的，二三年內的新書。一年到晚的白話文學就是朱自清，徐志摩。老實說那是白話文學的幼稚園，眞懷疑國文老

師有沒有在讀書啊？大學生少看課外讀物，是學校教育才造成這樣。國中、高中開給他的書單就沒有興趣，一二十年的老古董，再開都是一些世界名著。要是有興趣的話自己就會去看，不用再介紹什麼東西了，不想看的再提也沒用。其實可以更廣泛的提出一些課外讀物。譬如最近二三年比較有價值的書是那些？學校應該提出這個，這才是老師眞的有在讀書，像愛、生活、與學習這麼暢銷，內容也還不錯，可是到現在還沒有看到那個學校提出來的。它既然是排行第一名。一定有它的價值在。金鼎獎的優良課外讀物統統有獎！「優良兒童課外讀物」在金鼎獎大概有出版就可以入選，眞正看過那些書的人有幾個？有些根本連問書的人都沒有，書看都沒有看過，不知道是怎麼選出來的。大概只能說是「曲高和寡」。還好最近看書的人漸漸的多了，我想至少對於社會有些正面的影響吧！在這大家樂、理髮廳充斥的情況下，我已經盡了力啦！暢銷書，是大家選擇的一個依據。有時候沒有時間來書店慢慢選擇書的話，排行榜可以提供一些意見。大家都有共同的感覺的話，大概就錯不了，這樣可以節省很多時間，不然書沒有翻翻看怎麼知道好不好？事實上新書不斷的出來也沒有那麼多的時間。以現在來說一個月能夠抽出兩三次逛書店也不算少了。隨著生活水準的提高，大家把休閒娛樂的時間撥出一些過來看書，以前生活水準太低，大家光求生存就不容易。上一代人沒有錢買書，這一代錢是有了，不會選擇而已。（你希望顧客在書前研究老半天才買嗎？）這倒沒有關係，我們的政策是絕對讓大家盡量看，我們完全採開放式。讓大家慢慢挑書，你來文軒看一二小時沒有買書絕對沒有人來干涉你。我們很歡迎大家看。有的書局大概會這樣，因爲你佔了它一個位置。買書當然也要經過選擇的，匆匆忙忙買了一本書回家一看不合你意再拿回來退也太麻煩了。不過我們也不會拒絕你來退書。近幾年出版的方式的確有在進步，不像以前自己寫了一本作品就出一本書，純粹的個人興趣。還會調查下市場趨勢，看看市場能不能接受再出，多了一些步驟。以前大概除了未央歌以外沒有什麼暢銷書，所謂暢銷書排行榜也是最近幾年的書，在我做學生時代，冰點倒也風行過一陣，因爲在日本非常暢銷，台灣也跟著流行。最基本就要從文學批評做起，可以作爲讀者的引導，需要多一些文學批評！應該還不至於會被書評牽著鼻子走吧？有能力看書評的人，大概也就能看出書的好壞。倒是沒有能力看書評的人，比較會被人家影響。（如果有機會讓你再選擇的話，你會再來開書店嗎？）我想會吧！做這個至少不會對社會有所虧欠。我們上個月（二月）剛滿三年。出來社會也有十幾年了，老是覺得沒有辦法照自己的理想去做。開書店可以看到自覺得還不錯！

「最基本就是要從文學批評做起，可以作爲讀者的引導。需要多一些文學批評！」

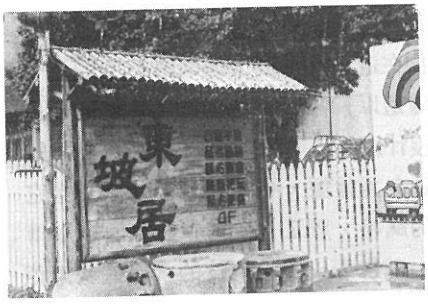
藝術中心

一般比較商業性的文化活動，都散在各處。台北、台中、高雄都是一樣。這裏我們將它聚集起來。一樓的畫室有現代陶藝家的製品，還有一些複製的圖畫，現代西畫，作爲一般家庭的裝飾品。故宮的國畫就算我們這裏比較齊全。二樓是古董及民藝品，我們從前一般生活中所用到的，這些大部分都是我們自己出去找的，很難得在各縣市文化中心看得到。現在你來看已經比較少了，這種東西也是比較難找。三樓與二樓性質差不多。四樓以前是作爲畫廊，現在是茶藝館。五樓是古董，每星期六下午還有個古董拍賣，還有展覽一些名家的畫。六樓、七樓、八樓和地下室是我們的教學中心，教授美術、音樂、陶藝等。當初三采成立是整體的文化休閒中心。可以去上課、參觀室內藝術品、裝飾品。現在因爲景氣的關係，一個樓面都有一個主持人。這裏門市部所展出的東西，像一些甕，瓶等鄉下裏的東西，而它的商業價值在那裏？我說高級一點的話就是「對古文化的一種追思」，在我們來說，你可以把這些東西應用到一般的家居生活中。這些器具由先人的雙手拉胚、調製、上釉，再經多年的風吹雨打，放在現代化佈置的房子裏自然就會有另番風味出現。現代的工業社會中，大部分的東西都是大量生產。我們現在把從前的東西實用化，就會變得相當奇特，現在有些東西大家都一樣，可能我要找個與衆不同的話，這裏就提供一些可行的。這種東西現在不能訂做可能要，透過一些中間人來幫我們買。這個特色就是不能保證還有沒有。古董家具有大部分擺上去以前都要經過翻修，因爲這是經過使用，年代又很久。找這些東西可以說是漫無目標的找，只能剛好看到喜歡的就買下來，不一定說能想要什麼就有什麼。在看一件東西的時候，我們先要看看它的造型、釉色、年代，還有它的實用性。說起來這些東西以前都是實用品，不值錢啦。很多人都說我家以前就擺了一堆，可是現在都那裏去呢？打破掉了。有時也有些相當特出的，你後面那個有頸的甕，造型圓潤，看起來就很渾厚、溫峻，不像現代一般磁器很亮麗、很華麗。這些東西就像是穿了唐裝，很樸拙，擺到一個現代化的客廳裏，不會排斥，可是就特別搶眼。而且有些東西是要慢慢去接受的。像來這裏的客人，我發覺就有三種樣子，一種台北型，像專業設計師之類，比較感性的人。因爲他以前可能在書本，報導上接觸到過，對這種東西就特別的感興趣。第二種是聽過人家講，先抱著吸收，學習的態度，來這裏看東西。第三種就是新奇，一看都是些老東西、舊東西，人家不要的擺在這裏幹什麼？像老祖母型的，一看這以前我們都用過嗎，現在好像也沒什麼用了。就年輕一代來講，只知道有過什麼，可是都沒有仔細看過它的風格，雕工。從前哪裏來的老師傅，就代表一定的風格的。買這些東西

「年輕一代，只知道有過什麼，可是都沒有仔細看過它的風格、雕工。」

「台灣的手工藝品相當貴，又淪爲一種「玩物」沒有很大的特色。」

「今天文化中心還是只注重硬體方面的，只想到把它建起來，你可以從南到北走看看，文化中心軟體方面做的有多少。」



的，當然收入要中上，文化水準也要夠高，而且相當感性的人。職業倒不一定限於什麼。這種東西的實用價值在那裏？就很難說了。以前拿來醃菜，現在當不可能了，就把它裝飾起來。很多裝潢雜誌裏也有提到。現代設計師常會把新舊東西混合在一起，就會產生出一個新的味道出來。還有一點我們感到很痛心的，三采出面時已經太慢了，很多好的東西都被買到國外去，在某些收藏家的身上，以後可能沒有辦法再出現。到國外的相當的多。國外人到台灣來特別來看你以前文化遺產，特產，看看以前文化是什麼樣子，而現今我們還不會相當珍惜。可以舉個例子像一些山地文物，報章雜誌一直在寫要怎麼樣怎麼樣，實際上外流的相當多。其實這種事情應該是政府的事，尤其是地方政府的事情，可能政府中主其事人還沒感覺到。反而是一些校長，老師在收集。我想提出說明的是：三采是一個商業團體，不能像新象一樣，新象還有政府在扶持。三采從前也成立過一個圖書館，但是我們後來的經驗就是首先要求生存。我們曾經計畫過，像建一個從前的廚房，以前廚房有什麼都照原來的樣子擺上去，但是我們沒辦法做到。第一個，要買，那些東西不可能說捐給三采，另外很多東西也收集不到了。當初有一陣子就收集回來的捨不得賣，人家來看喜歡就說你們這些擺出來又這個不賣，那個不賣，那麼參觀要不要錢啊。結果一下子生意就差了很多。而喜歡就買去的結果，現在你看到東西已經相當少了，因爲很多東西賣掉也補不進來。而且物以稀爲貴，找可能找不到，要買的話價錢又高。所以這事情就要看公家機構有沒有辦法，將一些私人收藏品提供出來，擺到文化中心讓大家去看。我認爲以後這些東西在私人場所可能會絕跡了。沒辦法，這種文化事業是叫好不叫座的。但也絕對有賣完的時候，所以我們室內展示結構慢慢在變。像我們以前一、二樓手工藝品，民藝品佔了相當大的部分了現在民藝品少了，而台灣的手工藝品相當貴，又淪爲一種「玩物」沒有很大的特色，所以現在擺在一起。新新舊舊顯得很零亂。實際上實在沒辦法照當時的想法去做，這也是我們遭遇到的瓶頸。我是覺得今天文化中心還只是注重硬體方面的，只想到把它建起來，你可以從北到南走看看，文化中心軟體方面做的有多少。可能問題在經費上，像有一二個文化中心也跟我們接洽過，問題是我們也沒有辦法提供給他們。因爲他們只有二三十萬而且他們要的我們可能也沒辦法找。（你們有沒有在客人買東西告訴他們出處？）現在人買東西很少以追思的心情，收藏家比較有。大部分還是覺得好看，注重實用比較多，就沒有人問起出處了。當然我們會建議顧客你這東西放在什麼地方，有什麼用。買這東西的人可能有二種動機，第一個我不使用，我只是喜歡收藏，那是另一種層次的顧

客。另一種是：看起來這東西蠻不錯的，我家裏有了什麼地方想掛個什麼東西，那麼我們就給他建議。畢竟這種東西很少，我們盡量要替顧客服務一下。至於標價的話是沒有一個很明顯的標準，大概看看這東西是很搶手，而且很不錯又很少，價格就會比較高了。也要看看經營者的心態。而且也要看收購者買到這東西時的價錢。買進時價格不高結果標出來也不會高。有些東西不曉得行情的話賣得太便宜了。也有些人會說怎麼那麼貴，實在是很難定出一個標準。不過我們根據進價成本，再看看別處類似物的價錢。吃虧的機會還是相當少的。以後三采要走的方向，一樓一方面會適合高級家庭佈置的東西，另一方面就像送禮的東西，拿到國外去。不會太貴，而且屬於台灣風味的高格調物品。二樓就會擺一些收藏品。台中其實也有不少收藏家，而且相當不錯的高手。不過大部分都是收藏畫的，而且常常一買就是一二十萬。但是這就失去了很多一般民衆。這就是我們成立三采的目的。一般印象裏畫廊，藝術中心都是幾十萬的畫，既然這麼貴，我去看也沒用，就激不起一般人的興趣。三采一成立就走大衆化路線。各階層的人都可以來買畫，這裏從幾百元到幾十萬的畫都有，可以從容的來這裏選畫。不用像逛畫廊，專門看畫，想買一些比較奇特的裝飾品又買不到，而還要跑到台北去。而且地方散得很開，沒辦法一次看到想買的東西。

三采成立後，台中又有好幾家賣陶藝等等的商店出現，這當然是很好的現象，一方面是生活水準提高，大家比較有閒錢，也比較有辦法接受這種觀念。另一方面就可以比較。像一般陶藝家用手工拉出來的製品一個就要幾千元，而灌漿的一個只要幾十塊錢哪，這就變成我們生意上的困難。如果有地方比較，大家就知道原來這樣就是要這個價錢，買得比較安心一點，不會擔心說是不是被敲了。不常走這種地方的人都會想這種東西都是很貴，而且是高利潤，就會排斥這種地方。一二千塊才買一樣東西，在超級市場都買好幾袋了。三采是一個文化氣質，非官方的商業休閒場所。所謂文化事業，一定就要慢慢的使人家接受，讓顧客多來幾次，加上電視傳播教育，像文建會所做的就相當好。漸漸大家就會來這種地方。當然台中比台北在這方面的消費差了一大截。醫生對這方面接受的比較少，雖然是高所得。一方面他們也沒有時間。我們當初也是想從醫師高所得著手，可能會比較好，結果一分下來，醫生佔的部分實在少。在醫院裏就很忙，接觸就少接觸一少，怎麼叫他來接受這種需要慢慢來的東西？要是有興趣的話就會比較容易了。（你認爲你達到了當初的目標了嗎？）當初我們成立這個地方也是抱著很崇高的理想。經過實際操作情形，就知道實際與理想眞是有一段距離，需要一大段的修正，跟當初的理想的話，說實在有些根本就

「在醫院裏就很忙，接觸就少，接觸一少，怎麼叫他接受這種需要慢慢來的東西？」



「台中畫廊，再來是金爵，…活躍力最比較高的就是文化中心」。

背道而馳。當初是保持著各樓的特色，現在都是針對顧客的需要，已經不像從前那樣了。我想造成現在這種情形原因是在顧客群沒有辦法拓展，我保證人家知道三采。我們可能不會喜歡麥當勞，但我們可能一個月，二個月就去一趟。這邊顧客可能一年才來一次或二次。來的話可能也是看看也沒買。興趣還是歸興趣，消費還是有個程度，沒辦法一直買下去。不然只好以舊客戶來培養新客戶，這種情況也不是很理想。潛存客戶是有的，但是就像我剛才說的一樣，要慢慢來。有些客戶就跟我們說：如果你們是在台北的話，開的會相當好，台北在這方面接觸到的資訊，文化活動等相當的多。像美術館，文化中心只能看，不能摸，不能買這就促進不了顧客的購買慾。尤其是這方面的先驅者，設計師！我們最主要的目標就是要打入你的生活，那就是平常會買些小東西，在買新房子的時候，設計師就會把他的構想帶進去。台中的話設計師沒辦法，客戶無法接受。台北是一種消費都市，有利之所在，自然就會有人自願去辦私人的文化活動了。不過有個特點就是，搞文化活動的人自然都會有些理想，大部分，可以說百分之九十幾都是對這方面的興趣。拿台北的畫廊說，其實每一家經營的情況都不太好，只有理想支持著。就像一張畫十幾萬，賣的時候難免又打個折扣爲爭取生意，給顧客一些優待，大部分是跟畫家三七分帳，再加上必要的開銷，像請帖，廣告，人員支出。一張十萬的話能留下多少？有時甚至一檔裏面一張畫也賣不出去。一般畫廊一個月大概有二檔，一檔約有十天。要是一檔中一張畫也沒賣的話就很慘了。當然這也跟經濟的景氣也有關係，像這幾年景氣不太好，像這種非必需品，大家一定先犧牲這方面的開銷。所以這幾年文化事業大家都做得不太好。台中的文化活動我跟你介紹一下：台中最先有小雅屋，就是名門畫廊在文英館對面的。再來就是金爵，以前畫廊就是這兩家。大概過來就是三采畫廊，三采畫廊現在搬了。金爵的房子是自己的，支持來源我不太清楚。名門就主要是以金飾等首飾品支持，畫廊活動比較不定期的。現在台中活躍力比較高的就是文化中心，檔期排得很滿。這表示說私人經營的情況不好，不好就沒人敢來了。我想最好的宣傳還是多辦活動，大家慢慢去接受。像你們有外縣市的朋友來的話，就請他們來這裏逛一逛，我認爲還是靠個人話傳話這樣最實在。因宣傳、廣告一陣子可以做一下，可是不如別人朋友跟我推薦。像有些人也看過我們的廣告、宣傳，但他就是沒有來。直到他的朋友跟他介紹，原來不是他所想像中的藝術中心。他想藝術中心一定就是賣很貴的，看那些畫啦，來了之後才覺得這裏眞的不錯。這種方法雖慢，不過是必需要的。而且我們知道，我們的文化活動和我們的經濟能力差了一大截，所以你沒辦法叫一大

「做雕刻的人通常從學徒開始，要花費相當的功夫，而陶藝品較易親近，學上幾個月大概就可以成型了。」

「他們藝術中心成立時我們就去看了一下，馬上感覺到這絕對沒有辦法成立，因爲太理想了。」

「他說他以前在學校中就是這麼一直讀讀讀，沒有接觸過這種東西，他們現在才開始在培養。

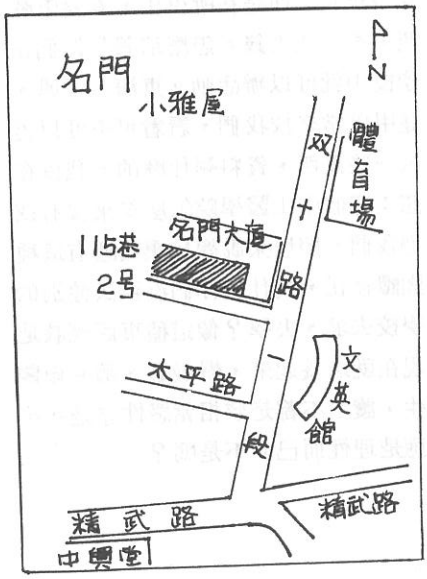
「學校中就可以辦活動……爲什麼你們沒辦法像別的學校去求去學？」



群人進來看，就算叫一大堆人進來看看，會買的還是那幾個人。一件事如果只有一個人在做的話就顯得勢單力孤，要是很多人一起做的話就會成氣候。這是一個循環。當然最主要是他覺得那裏能消費，台灣也是只有一個台北才如此。台中的顧客也可能會跑到台北去，因爲他可以選擇。台中的話就只有這幾家，要慢慢吸引人家來從事這一行。像如果我們剛開始時若做一下子就關掉的話，我想現存的幾家陶藝行也不會出現了。因爲你一直做下去，別人看看還不錯，興趣來了就加入這一行。木雕的話還不能普及，木雕可以分兩種，一種是三義的，一個模子做很多，另一種就是作品。大量生產價格自然就低了。要弄出一件作品，還要經過構思，可能要很久，才要決定如何下手。另外雕的人也少，做雕刻的人通常從學徒開始，要花費相當的功夫。而陶藝品較易親近，學上幾個月大概就可以成型了。這還是市場的關係。如果一個人光從事這項工作的話，那他大概會餓死了。我覺得這個事業還是可以做，但做的人要付出相當大的心血精神，也不能太好高騖遠，像新象。音樂方面我不敢講，他們藝術中心成立時我們就去看了一下，馬上感覺到這絕對沒有辦法成立，因爲太理想了。像你剛才說到的，應要準備充分資料，介紹啊，這種話大家都會講。可是有沒有想到過，這些事情都是要花下金錢，精力的。這些事業可以做，但一定要踏實，有時還要會取巧。客戶比較喜歡怎樣的，能接受怎麼樣的。就盡量去找。新象的藝術中心開銷太大了，裏面有幾個小姐？每個人月薪八千，加上燈光、冷氣、房租。一個月中下來不得了。氣氛要搞好就要花錢。爲了要生存價位要高，價位太高又不會有人來了，我去那一看，哇，請了那麼多小姐，而氣氛也沒有成功，結果註定要失敗。經營者不內行，太理想化，那也不行。現在三采每一層樓都分開經營，這也有個好處。每一個人負責自己的成敗，就會專注於事業上，也許這樣可以做出一番特色來。（你對學生看法如何？）中山醫院就在那裏，對面嘛。總有幾個醫生會過來坐坐，買一些東西，聊聊天。他就說他以前在學校裏就是這麼一直讀讀讀，沒有接觸過這種東西，他們現在才開始在培養。在文化上培養興趣並不是需要多花錢。而是在所得中，看要怎麼花，不是花大錢。怎麼培養？你們在學校中就可以辦活動。東海、中興、逢甲就常來找我們，看看可不可以提供一些東西，資料啊什麼的，我就在想：這個中山醫學院怎麼從來沒有找過我們，照理來說學校裏面應有這種團體存在，爲什麼你們沒辦法像別的學校去求、去學？像這種東西應該是現在就培養起來，慢慢看、聽。做醫生，護士不都是該相當感性才是，不應是理性而已。不是嗎？

台中文化

藝廊



如果你想要賺錢的話，就不要開畫廊，在你們求學過程中，我相信學校絕對沒有教你們如何去欣賞一件藝術品，甚至欣賞一件布料、一個建築、一個圍牆、一棵樹，不要說是美術課的失敗，生活教育根本上就失敗了。我想一個人從小就有機會讓他能走到街上就發覺這棵樹如在什麼地方，這個建築物美在什麼地方。甚至到百貨公司去看到一件布料，察覺出這質感怎麼樣，顏色是否相配，我想教育一個學生，如何去欣賞一個東西，一棵樹木，甚至一個人是很重要的，這是一個人生活的情操就在這裏，但是我們整個的教育系統，無效！其實要開畫廊也不是很難啦！要是眞正要開一個具有水準，有藝術性的畫廊，目前在臺灣是太不可能了，如果開一個商業性質的畫廊，這有何難？你看出去的路邊不就是有很多嗎？他能生存嗎？一定能，其實這也是矛盾的事，開畫廊本來就應該有交易，不然的話，畫家怎麼生存，但是明擺著是一個交易的畫廊，商業行爲太高了，來參觀的人就會感受到一種壓力，說起來這件事也是複雜，好像走鋼索一般，你要展覽水準很高的畫，有時還眞的是曲高和寡。這當然不只是臺灣才這樣，但輕重有別，像在美國、在日本，他們的美術教育、生活教育，比我們成功的很多，他們的學生有機會被教育成一個有欣賞能力的人，你說的也許沒有錯，以前生活條件是沒有辦法支持藝術發展，但這二三十年來，我們的國民所得已經進步到三千美元，我們的藝術活動有沒有相對的增加呢？加上我們的教育政策，我們的升學壓力，要我我絕不認爲美術教育是教學生怎麼畫，而是教學生怎麼欣賞、應該是「美育」不是「美術」。現在的美術課專教技巧，告訴你要怎麼畫、怎麼用筆，事實上我們需要那麼多畫家嗎？你們有畫畫的機會嗎？我想應該激發一個人去欣賞一件東西，了解美的意義，起碼應該叫一個學生能去欣賞從古到今的美術成就，我認爲中國的藝術一直停留在士大夫階級？藝術幾乎是文人的專利。當然日本在以前也有這種情形；但日本在維新之後，他們的教育就很成功，第一，保存傳統遺跡和吸收新式觀念並不相衝突，對日本人來說。第二，但在就我們中國就不是這樣，中國人在吸收新的以後，舊的很快就會忘掉、放棄掉。就拿建築來說，以前的建築有它一定的條件配合，到現在這些條件仍然存在，但我們已經把那些建築條件都放棄掉了。而我們新的也沒學好。你們以後有機會可以到世界各國看看，臺灣的建築實在是很糟糕的，台北還好一點，年輕一點建築師已經把它當作一種文化來詮釋，但是我們中國人就是太講究實用了，這點影響到畫廊變成：要展出雅石倒容易被接受，而要展出眞正有藝術性，有創造力的畫家卻很難，事實上，繪畫的創造是很難的一件事情，本來我們的教育對創造性行爲並不鼓勵。欣賞畫也

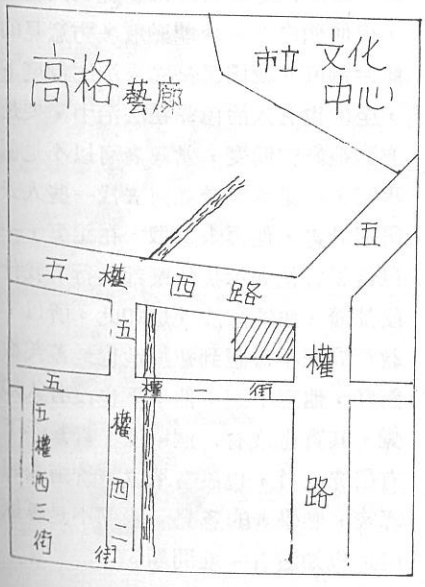
「如何看出一張畫的精神在那裏？這一段過程也是創造性行爲啊！」

「在你們求學過程中，我相信學校絕對沒有教你們如何去欣賞一件藝術品，……生活教育上根本就失敗了。」

「二三十年來，我們的國民所得已經進步到三千美元，我們的藝術活動有沒有增加呢？」

「中國人在吸收新的以後，舊的很快就會忘掉、放棄掉。」

「繪畫的創造是很難的一件事情，本來我們的教育對創造性行爲並不鼓勵。」

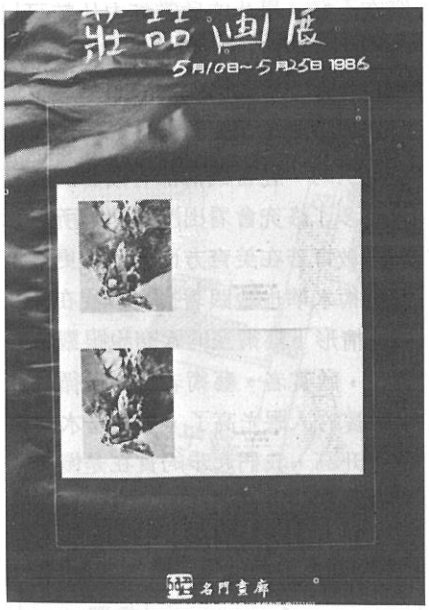


是一種創造性行爲。如何看出一張畫的精神在那裏？這一段過程也是創造性行爲啊！這能力當然不是一下子就可以培養出來的，當然也有人天生就有藝術直覺，畢竟少數，這是展覽畫的一個難題。第二個在我們過去買賣畫的習慣。因爲過去沒有畫廊，文人和商人直接和畫家聯繫，交易。到民國五、六十年仍然是這種情形，民國六十二年才是畫廊正式介入的時候。畫廊介入當然是交易行爲的改變；而喜歡透過畫廊買畫的人還是少數。這種情形下畫廊能爲做什麼，做到什麼程度也有問題。我們中國人有個習慣：最怕人家賺錢。自己直接跟畫家用電話講，第一個：他可以跟畫家建立關係，第二個：畫家可能在殺價時候就隨便讓給他。這對畫廊的存在的確有很大的威脅。但畫廊的正面意義沒有嗎？畫廊可以做爲畫家與收藏家之間的橋樑，避免他們的直接接觸，讓畫家可以單純的生活，光做創作的事情，而收藏者可以透過畫廊去慢慢欣賞他所想要的畫，起碼看不喜歡可以不買。這些觀念都是要慢慢去改變的。第三個：困難是畫家的問題，事實上現在臺灣的畫家就是彈性不夠，便宜的不夠便宜，價錢高的又不夠高，現在很多老一輩的畫家、一輩子在從事這工作，但是要一年收入一百萬，簡直是不可能的事情。放眼這社會，一年收入一百萬的事，何止千萬？可以說我們虧待了這些很有資格的老畫家，但是年輕的畫家一出道，一張畫也要幾萬元。他們根本就沒有定型；不知天高地厚，也算是一種傲氣吧！所以剛入社會，一展覽出來畫也定得很高，變成說，社會想要選擇這些藝術品變得彈性不夠，我想三十幾歲的人有了自己的房子，也會想買一二張畫來佈置一下，但到畫廊一看，每張畫都要超出他一二個月的收入了。我覺得這幾方面的事情，要是年輕的畫家可以把價錢壓低，可以以量取勝嘛，有個收入不是很好，但現在年輕畫家實在不便宜，整個臺灣畫廊都是這樣。要是你把其中一個只賣照你所認爲的水準，馬上就抗議了：我畫的比他好，怎麼他在別的畫廊賣得比我高？事實上每一個畫家都會認爲自己的比誰都好，變成價值上的競爭。現代社會常有這番事情。速食麵很盛行，很多藝家、畫家也有這種傾向。這樣實在不好。學生的欣賞能力比較可以放心，一般民衆呢？我也不擔心，因爲現在有文化中心，他們看得多，喜歡的也多了，正常的教育機會沒有辦法提供的，社會機構卻有機會去教育。看多了終究會看出門道吧！所以說，若教育若在美育方面提供得更好，那藝術水準也會跟著提高，現在，在這種情形下藝術家的水準也跟觀衆有關係，欣賞者，藝術者是相互循環的，欣賞的人眼光高了，另一邊水準自然也升高，我們起步的實在是慢，再提升水準的東西還多著。有一個畫家說：時人聽畫看音樂，畫是用聽來的，人家說好就好。音樂看場面大不大

「畫廊可以做爲畫家與收藏家之間的橋樑，避免他們的直接接觸。讓畫家可以單純的生活，光做創造的事情。」

「欣賞者，藝術者是相互循環的。」

「爲什麼他連想都沒想到過那是一個美術館地點？不止市政府，市議會也一樣。這就是問題所在。」



，長得漂不漂亮，穿得好不好？雖然如此，我想各式各樣的畫廊還是會有所需求，我開畫廊十年來，能夠眞正有品味的收藏者還是很少，增加的不夠多，倒是有買了高價的大畫回去炫耀的，不過，哈！總比炫耀別的東西好吧！這也是難免的。我想比買一些豪華的東西，還是把它吃掉了好得多，他收藏了這東西天天看到品味也會慢慢提高。當然畫家也不能專爲銷路而畫，如果只跟市場趨向跑，怎麼進步，生意好，對社會有好處，對畫家本身不見得。也難免有一些會走上市場的路，那就不是創作，只是在畫畫。創作，是一種內在強烈的行爲，假如只爲外在的影響，因爲人家喜歡這種畫，才去畫它，這已算不得是創作了。所以一個很有創性的畫家，老實說是有限制階級的，我們一個欣賞人，一個畫廊能做到培植後進，也是盡責了。要縮小創造者與欣賞人的差距，還是要靠教育，總不能叫天才來教育大家吧！社會的壓力可能會把教育修正一下，不過總括來說，水準還是會提高的，我們要是對人尊重，我的人文科學就會被重視，假如我們對人不重視，當然人文學就不會興盛，舉個例子吧，自由路有一個停車場，就我的觀點，它是美術館的最佳地點。但是政府，整個社會都不把人放在第一位看，他把「車」放在首位。所以他就把停車場蓋在那裏。他捨不得讓開車的人多走五分鐘到市中心，車可以停在精武路呀。爲什麼我說那地方是最好的地點呢？因爲所謂美術教育，就是認爲平常人，不容易到美術館去的人。他們最需要被教育。那地點旁邊就是公園，假如說在那地方建個地下道過去，不就很容易把人帶進去了嗎？但是，台中市最適合建美術館的地點，他們卻拿去蓋車場。這一點就把我們這個社會怎麼看〝人〞看清楚了，爲什麼他連想都沒想到過那是一個美術館地點？不止市政府、市議會也一樣，這就是整個問題所在，教育單位現在只搞教育行政，都不會去搞一個教育哲學。也不只是忽略而已。整個政府的運作，都在一個鑽營的人群裏。眞正有能力的人根本坐不到那種位子。現今環境根本就沒有藝術觀念，藝術價值在裏頭，而藝術界的人，也沒有機會去表達意見，就算我有機會表達，會被接受嗎？外國當政人當然也是善於政治手腕的人當權，但他們自有一套能聽取多方意見的健全制度。我們還是在人治的制度下，至少也有人治色彩在法治中，要是有套很好的制度，當政者可以不是個專家，但是他知道如何去找一些人去研擬計畫，他再去選擇。在這裏，一旦當了官就表示我什麼都內行：我什麼都懂。他的想法就是如此。所以，教育局長不會想到這塊地也是蓋美術館好，他想不到，他手下也沒有人知覺，其實也沒有一個單位；首長手下有研究人員，也沒有單位有管道去聽專家，聽學者的意見。我們不是專家但是也知道有一堆問題。