

我和一間書店，在路上

(獨立不孤立，新手書店的嘗試)

鄭宇庭 (新手書店創辦人，有限責任友善書業供給合作社理事主席)

2021年1月7號台東大學講座修訂









1.鄭宇庭是誰？



高雄左營海軍總醫院出生。

住過高雄、台南、桃園、台北、台中，曾在台東住了**10**年，被大山大海吸引，戶籍都遷來，後因照顧家人又遷回台中安身。

台南安平國中畢業、善化高中沒畢業，應該可以說嘴的事蹟是：小學念**4**間、國中念**3**間、高中念**2**間、國中重考高中，高中重考大學，大學念**5**年，期間都在教補習班賺錢買書，讀了很久才畢業。

後來在兒文所拿到碩士，博士學分修完就沒繼續，現在是個書店老闆，也主持友善書業供給合作社協助全台灣約**170**家書店進書販售。

2. 為何要開書店？

自從考上碩士班開始兼課教書（實際已經從大學開始打工在桃園教閱讀寫作班）之後，我看見了「自己」。

說得更明確，我從我教導的學生身上，看見當年困惑於課業，專注在讀自己喜歡的書，創作別人看不懂的文章，而茫茫找不到出路的自己。

聽說這有個專有名詞：[文青](#)。

但，我寧可說：是文學找到我，而不是我找到文學。

（而且我莫名其妙變成文青了？）

———
好了，認真點講。

我可以瀟灑當個（偽）文青，因為我有一份可以總是在路上的工作（我曾經是真的「在路上」，我兼課的地方有新竹、苗栗、台中、台東）。

我其實知道教中文可以像教英文一樣，有課就去兼課，其實是賺得到錢過生活的。

但，我有沒有可能積極一點，去鼓勵，並觸發我的學生（具體些，我今年**40**歲，小我些，大概**20**歲左右的年輕人）裡，更多文青（或文學人？）出現呢？嗯...我也許知道你們在想什麼。

———
還是，我努力在做的是，可以是知識份子應該做的事？我沒有答案。

或者乾脆說我是個失敗者(魯蛇?)好了。我其實不太擔心別人不知道怎麼定位我，因為從大學教補習班的練習裡就知道：真正有力量的改變，不在校園、也不需要期待政府、在街頭，或許在商業(或商業行為的嘗試)有更多可能？

或者，我們一起想想，讀很多書是為了成功嗎？還是有沒有可能，我的書店，我做的這些事，是為了城市裡那些失敗者而開(作)的書店呢？

3.一家叫「新手」的書店是怎麼開起來的？



我在2013年年初，提了一個書店的計畫給范特喜(文創公司)，那時我對范特喜完全不熟悉。

很單純認為，范特喜正在打造一個街區，並讓他自然形成一個聚落（**settlement**），非常像城市裡的工作坊（**workshop**），有這麼多人在這裡工作、實驗他們的概念、想法與商業模式，「應該」要有個「小」書店，這個書店，得非常「獨立」（**indie**），屬於巷弄。

這是新手書店最早概念，本來是「無償」送給范特喜這家公司的。

結果就開始了一段「互相陷害」的故事。

2013年中，我投件文化部，申請「[文化創意產業圓夢計畫](#)」，文化部資助我50萬開書店，我自己相對投資50萬，共100萬元成立「新手文化事業股份有限公司」。

創業「開書店」？有沒有搞錯？常常有人問我為什麼開書店，我都答：腦神經扭傷。



停一下！

——



好的！我知道有人要問，新手書店現在活得怎麼樣呢？看老闆的身材就知道，開書店不但沒有變瘦，而且越來越胖！三餐不正常而且都沒運動！

太多人問？為什麼叫「新手書店」？老闆是「新手」，沒當過老闆。

我喜歡卡佛（Raymond Carver，1938-1988），他被修改的短篇小說集名叫《新手》（Beginners）（原名《當我們討論愛情時我們在討論什麼？》）

我喜歡Mike Mills拍的一部電影，叫《[新手人生](#)》（Beginners，2011）。

當學生的您們，可曾想過當一個「新手」是什麼感覺嗎？那種忐忑又矛盾，緊張又興奮，怕做錯又想作，這究竟是什麼感覺？

姑且就說是一種新手的感覺吧！或者，說得更明確一點，我希望新手書店是間完全沒壓力，對「新手」友善的書店場域（甚至應該為新手搭建舞台，閱讀，其實沒有這麼難）。

或者，你可以把「新手」兩個字，看成老闆對自己的小小期許，解釋為：「勿忘初衷」。

4. 新手書店「初期」的操作策略是什麼？

圓夢計畫的預想，有三個重點：

- a. 要小！做不了大書店，就做小書店吧！以檳榔攤為範本？
- b. 要純！當不了綜合性書店，就做自己擅長的領域吧！賣文學書，像水果攤一樣？
- c. 要有機！我認為，所有東西都不該預設立場，自然就能有機發展，像丟問題去課堂上自由討論一樣，讓問題增生，自然有機發展，書店也一樣。

於是，[新手書店1.0](#)，誕生了。

5. 新手書店「中期」的操作策略是什麼？

這個部分我稱之為經營實作，可以老實說，新手書店100本書的實驗，其實是失敗的，為何？因為無法產生足夠的營收養活我自己，但就是因為有這樣的實驗，所以我發展出了以下幾個目前仍堅持的書店經營重點。

之一：前兩年，不把心思放在賺錢，在把通路建立！（跟地方經銷的關係）。

之二：一定會缺書！重點在書籍的週轉與取捨！再怎麼齊全的書店，總會缺書，但遇書不一定會補，成為討人厭的重點啊不對是特色歐。

之三：活動、活動、活動！賣雞排不用老辦活動，但賣書，一定要自辦活動來帶，而且重點不是學生，是離開學校，有學習能力的上班族（22-40歲）。

之四：差異化行銷！（放大自己的長處，及與其他書店的不同）。

一開始，新手書店只有100本書。

每週賣多少書，進多少書。

從10本，賣到30本，60本。

一定會缺書！（再怎麼齊全的書店，總會缺書）

所以新手書店缺書缺大了！

我只有100本書怎麼做生意？

當然要認真賣書啊！

（2014年6月改裝，7月重開，新手書店關門增加書櫃，數量增加到300本）

— — —
活動、活動、活動

2013年10月開始新手書店每週五固定辦理深夜講堂，9點開講，講題不限。

2015年4月開始，取消深夜講堂，8點開講，轉型成「講座要在晚餐後」。

2015年10開始，辦理收費講座，2016年4月的週四，辦理「好好讀書」講座。

活動各式各樣，主題「歡迎來我書房玩」、「書店不只是書店」都辦過多次。

[\(2015年4月20日，新手書店再次改裝，書籍數量提升到500本。\)](#)

— — —
差異化行銷：

當所有人都知道書店不好經營、必須複合式經營，買書在折扣與量（想想網路書店）時，新手書店通通不做，專注本業，放大差異。

書不折扣，但選書要精，週轉要快。

至2019年9月，新手書店每個月的營業額大概都會落在18-22萬台幣左右。

6.小結：不是賣書而已，而是不跟潮流走。

也許，這都從一個小小的想法開始：

讓閱讀活動不只是「被」推廣，還驕傲的走進繁華熱鬧之地。

所以我在做什麼事？我可以很驕傲的說，這是一個知識份子該做的事吧？

知道一本書、了解一本書、賣出一本書，也是推廣閱讀吧？

最後：請幫我想想，為何我的講題寫：「**獨立不孤立**」？(接下來會回答大家)

7.附錄：想用一個文學人的樣子，活下去。



太理性了書店開不起來，
太感性了書店開不下去，
先感性後理性書店越開越違背
自己的初衷。
所以想開書店就趕緊開，根本
不要想那麼多，
開不下去了也不要勉強，也不要想
那麼多。
人生怎樣都是死路一條，
關鍵是如何生得有意義。











8.我如何開書店賣書沒餓著還能越賣人越胖？

——



愛讀書不愛推廣閱讀，銘傳大學應用中文系畢業、台東大學兒童文學研究所碩士，兒童文學研究所博士班畢不了業；2013年開了一間只賣新書，連店裡的咖啡都是別人在賣的書店，店裡只放1000本書(以內)。

大學教閱讀寫作，研究所教文學通識課，把流浪教師當成正職，四處去各地的產學合作班兼課教書養活自己，從學校教到醫院、再教到工廠，心願是讓文學走進社會，走進沒人喜歡她的地方，自始至終相信：文學不離塵世。

每天離開書店前都點一首歌來聽，努力把一間街角書店的想像維持下去，相信總有一天，她會成為城市裡，比街燈更重要的存在。

9.提問！

時間有限！請問問題！

我知道你們一定很多疑惑！

請上新手書店粉絲頁跟我互動！

<https://www.facebook.com/bookstoreforbeginners>

也可以寫信給我！

bookstoreforbeginners@gmail.com

我也有Instagram！

請打#bookstoreforbeginners！

感謝！我們書店相見！

9.給聽講好朋友的「新手」建議。

