

陳列,與讀者的對話

沈如答

書店工作者、Openbook專欄作家

一、書店陳列的演變:從書櫃到平台,從新書到推薦

「陳列」指的是在實體空間裡將物品——擺放排列。書店的陳列一般分為書櫃與平台,前者以側插方式排列於層架上,從外表僅能看見書背;後者則是將書平放在桌子之類的硬體上方,可以直接看見整本書的封面。

臺灣在七、八〇年代以前的書店,店內陳列硬體通常都是高矮不一的書櫃,依照出版社將書目並排在一起。其後隨著新一代的書店興起(一九八三年的金石堂、一九八九年的誠品書店等),書店轉而將部份賣坪改為平台,將書平放陳列。雖然相較於書櫃,平台能陳列的種類數目比較少,但卻更容易吸引讀者的目光,其後便逐漸發展出各種規則與變化。

最先開始以平放陳列的,多半是新發行的書種。對書店而言,「新書」的定義是出版一個月(最長不超過三個月)的書籍。新書採購進來後,自然想要第一時間讓讀者看見,所以通常會放在最靠近門口的位置,對經常光顧的常客而言,這是一張充滿新鮮感的桌子。由於臺灣出版量十分龐大(即使連鎖書店約僅進一半種類,每年也將近兩萬種),無論書店多大都不可能讓所有新書都在這裡露面,如何取捨,是十分重要的關鍵。



但有些讀者走進書店是不看新書區的。這種讀者會一□氣走到他 想逛的區域,此時區内的平台就非常重要。書店除了出版社外,也會用 「分類」的方式,將文學、財經、牛活等不同類型的書目分區放置,每 一個區域裡會有屬於自己的陳列平台,用來引導、提示讀者同類出版書 目中值得注意或膏得較好的有哪些。通常新書會在門口進來第一眼會看 到的平台,推薦書則落在各區域的書櫃前方。這裡的平台有一定比例會 將已經不是新書,但是仍舊賣得不錯的作品,持續給予平擺陳列,有助 於推廣和維持銷售。除此之外,因為時效壓力較小,也會增加推薦書的 陳列品項,如果主題適合,有時也會將很舊的書拿到平台上,讓不同時 期的出版品搭配陳列,增加閱讀的深度與廣度。

除此之外,最常使用平台陳列的還有書展。書店裡的「書展」除了 「展示」之外,同時具備銷售目的,這是與圖書館策展最大的不同。但 兩者的目的,皆是希望藉由吸睛的陳列方式,讓讀者產生好奇心,並進 一步決定購買/借閱。關於書展的規劃後面會再提到,此處先從陳列基 本原則開始介紹。



平放或立起,可以看到書的封面



圖1 書櫃上多半以側插陳列,平台則將書 圖2 藝術設計的區域前方,以日本為主題 的陳列平台。不僅有新舊書種,也納 入日文、英文等不同語言的出版品



二、陳列的基本原則:安全、易取、層次、關聯

由於臺灣書店規模十分多樣 化,大型書店和小型書店的陳列 方式亦不盡相同。連鎖書店講求 貨量充足,所以店内的平台上幾 乎不見任何縫隙,且每一種書平 均至少都有五本以上的複本;獨 立書店著重選書風格,同時因營



圖3 相較於圖2,平台上每種品項都疊了許 多複本,這間書店幾乎每種書都只陳列 一本

運資本較小,不便負擔過多庫存,所以陳列較為錯落,可能只有一本的 書也會放在平台上。



圖4 有些開本較大的書已經突出層 板超過三分之一,抽取旁邊的 書時可能因此導致掉落

無論如何選書,陳列都有些「技術性原則」需要遵守。

有時候在網路上會看到彷彿疊骨 牌似的花式陳列,但其實這樣的做法 比較適合放在櫥窗或一般人碰不到的 地方,實際在書店陳列時,首要原則 是「安全、易取」:平台上的書不要 擺超過桌邊避免掉落、大而厚重的書 不要疊得太高、無論是牆面或平台, 不要把書放在手伸不到的位置等,看 似理所當然,卻很容易因一時疏忽而 發生。





圖5 圖片中央可看到一排立在平台上的書, 是用小書架固定住的



圖6 平台上的書,前排(靠近桌邊的這一排)比後排低,以免拿取不易,同時每本 書之間應該互有關聯

假設桌上放了兩個橫排的書,靠近桌邊的這排應該要比較低(放的本數較少),以冤遮住後排的書;如果在桌上要以側插方式陳列,務必使用書擋或小架子,以冤東倒西歪。也不要使用過多側插陳列,避冤在多次拿取後加速書籍損壞,既然要放在平台,就應該讓封面露出來。

因為圖書館的書複本比較 少,如果覺得桌上都是一本一本 平躺著很沒有精神,可以利用立 架將書站起,或是用小箱子之類

的道具幫忙。桌上也可以搭配小盆栽等增加氛圍的物件,但切記勿喧賓 奪主。關於文盲陳列的原則將於後文詳述。

在同一張平台上,理想的陳列應該是每一本書之間互有關聯,通常 會順著視線從左手邊開始(可視空間動線決定),由「重」而「輕」, 所謂「輕重」,指的是選品的比例。

三、平台陳列的選品方向:拿捏輕重比例、聚焦作者觀點

雖然每家書店都有自己的選擇標準,不過正如前述内容提到,書店會選擇放在平台陳列的書,不外乎新書、類型推薦書及書展三大類,至於選擇的方式可依照出版品的類型而定。目前的出版品大約可分為四個



層次,無論是新書、推薦書或書展,都可參考這個準則。

1.目的性及實用性書籍

通常語言學習、電腦資訊等非常具目的性的出版品,因為需求的 人多半有明確目標,就算不放在新書平台,也不會影響購買意願,反 倒是儘速放上書櫃,能夠讓想要找該種書的人更容易發現。其次,食 譜、旅遊手冊這些也是偏實用性的書,則會根據主題或内容判斷,如 果主題是比較特別的,或内容豐富、與一般同類書目不同,也可能挑 選部分放上新書平台。

例如同樣是日本主題的旅遊書,比起單純介紹景點及路線圖的出版品,鎖定親子旅行的主題型作品更適合放在新書桌上介紹給讀者: 同樣是微波爐料理,如果有特別的小祕訣或巧妙的圖片編排,就比按部就班的食譜書更有意思。

更進一步的例子,則是在實用性外的藝術/文學價值。相對旅遊 手冊,書寫個人感悟的遊記更能觸發獨一無二的閱讀體驗;書寫飲食 文化的作品也比食譜的閱讀層次更豐富。這並不表示旅遊手冊或食譜 就不重要或等級較低,而是無論書店店員或圖書館員,都有責任帶領 讀者藉由閱讀打開更遠的視野。

2.從入門到專業的閱讀金字塔

第三種類型包含人文歷史、社科、科學、商業、藝術設計…… 等類型。這些種類的書有著像金字塔般的分布模式。最底層是入門書 目,中間是具備基礎知識者,或對該領域有濃厚興趣的讀者有興趣閱 讀的書目,上層則是學術及專業書目。



事業書目中間書目

以生物學為例,《觀念生物學》、《生物學好好玩》之類,以介紹學門概念為主題的作品可算是入門書目,《生命的誕生》、《基因》等,適合具備基礎遺傳知識或對遺傳學有興趣的讀者;《人類生理學》、《植物分類學》則幾乎只有該領域的專業讀者有閱讀的需求。

入門書目的推薦方式類似實用書,以內容的正確性、豐富度等基礎元素為主要考量;中間書目的作品要能夠傳達獨到觀點與創見,在基礎知識能提供更多層次的閱讀樂趣;專業書目較類似語言書或電腦書,讀者以目的型居多。

假設一張平台上可以放 十種書,一般書店在【入門: 中間:專業】的陳列比例大約 落在【3:5:2】左右,雖然 會因實際情況有所不同(有時 候入門書會更多,專業書也可



圖7 以攝影書為主題的平台,右邊三分之二 是攝影師傳記及作品集,左邊三分之一 是攝影技巧實務書



能更少),但中間書目通常是占比最高的,因為對絕大多數的讀者而 言,這個階段的書最需要推廣、介紹。

3.文學書籍

最後一種類型是文學書。無論是小說、散文、詩歌,或任何一種文學作品,都是以文字本身進行創作的藝術,同時也是最沒有閱讀門檻的類型。古典小說、翻譯文學、神話、輕小說……雖然閱讀喜好各自不同,但文學作品旨在激發閱讀想像、追求聽故事的享受、陶冶心靈……,並不適合以「實用」與否定義,因此在陳列的挑選標準有所不同,但仍有一些基礎可供參考,包括:

(1)作者

一本書的靈魂即為作者。也許是文學大家,也許是文壇新銳,如果是值得注意的名字,都可以推薦給讀者。

(2)文筆與觀點

假設手邊有一本小說,它要說的故事是什麼?親情?自我追尋?愛與死亡?自古以來文學創作不脫以上命題,但要如何把故事寫得好卻各有干秋。優雅、粗獷、犀利……我們要找的是生動而層次豐富的作品,或能將熟悉的題材以全新觀點闡釋的作品。

(3)獎項、推薦

在難以取捨或不知如何下手時,可以查詢作品獲得的獎項(通常書封上會有相關訊息)。英國曼布克獎、美國國家書卷獎、法國 龔固爾文學獎、愛倫坡獎、聯合報文學大獎、臺北文學獎……獲獎 並非唯一的標準,但是的確具有參考價值;若書上有推薦人、推薦 序等資料亦可列為評估。



(4)自己的喜好

雖然無論書店或圖書館都應保持開放而中立的態度,讓讀者 自行與書相遇,但有時候出於私心的推薦,其實也是一個很好的媒

介。日本書店最時興店員手寫的推薦卡,臺灣有些小型書店也有類似做法,連鎖書店則會舉辦「職人賞」之類的推薦活動,便是希望藉由店員現身說法讓更多好書被讀者看見。



圖8 這張平台上以便利貼為每一本書寫上簡單的書介,以書店的角度推薦給讀者

四、書展規劃與執行

如本文開頭所述,書展的目的是希望藉由吸睛的陳列方式,讓讀者 產生好奇心,並進一步決定購買/借閱。如何選擇策展主題,會依照書店/館別的特性有所不同,不過通常有以下幾種規劃方向:

1.依照銷售/借閱熱門程度的喜好

這是以呼應讀者需求的角度策展,不過如果直接把熱門書放在一 起那就變成排行榜了。比較有趣的做法是,將熱門書目的主題抽出部 分來延伸。例如東野圭吾總是排行榜的座上賓,但推理小說除了他還 有哪些作者值得推薦?不同的創作派別裡又有哪些特色和差異?都是 可以挑選的題材。

2.回應社會趨勢

閱讀其實是反映社會的一種方式。《房思琪的初戀樂園》因不

幸事件成為話題,如果想要關心性侵與自殺議題,除了此書外還可以讀哪些作品?《做工的人》以淺顯文字書寫底層生活,亦能延伸出勞動權與居住正義等面向,由淺至深引領讀者進行更多的思考。去年由「Openbook閱讀誌」網站策劃的「理想的告別」書展,便是以「長照」、「安寧照護」等現代人必須面對的議題為主軸,也在數個圖書館陳列。

除此之外,與所在城鄉的其他藝文單位跨界合作、根據館內年度的 整體活動目標、或甚至是館員自己想策劃都有可能。書展不一定要規模 宏大,有時在一個角落靜靜地陳列,也能找到屬於它的讀者。



圖9 今年一月在北市圖總館一樓大廳展出的「理想的告別」



3.流程與工作内容

以書店的作業時間而言,一檔比較完整的書展大約需要兩至三個 月前開始進行,不過規模愈大時間愈長,以年末各大通路都會舉行的 「年度百大書展」而言,除了三個月以上的籌備期,必須在編列年度 預算時就要提出費用規劃。如果我們以三個月為期,規劃一檔三十種 書的書展,那麼要做的事大概有這些:

- (1)書展主題與架構擬定
- (2)挑選書目、下訂單(採購)
- (3)構思文案、文宣呈現
- (4)現場陳列

主題、架構與書目通常建議和同事(或主管)討論,以免獨自作業會有盲點。「主題」是我們要講的事情(例如「母親節」),「架構」便是主題裡要拆解的角度,如果規模很小可以不用特別細分,但如果書目二十種以上建議拆出次主題,可以凸顯要呈現的企圖(例如「具代表性的親情故事」、「歷史上有名的母親」、「恐怖的母愛」……)。

在決定每個次主題時,心裡都會有兩、三本一定要選的書,可從 這些書延伸出整份書單。書店訂書所需時間依情況不同,連鎖書店快 的話可能一週內,但小書店可能需要一個月以上。同時我們期望的書 單有可能因廠商缺貨無法備齊,此時要決定是否直接捨棄或更換其他 同類書目。需注意的是,如果規劃和採購由不同人負責,必須事前做 好充分溝通,避免發生沒收到採購需求,或採購來了之後沒有人知道 是書展陳列用途的問題。



4.文宣與陳列

如果這個書展會有文宣,必須撰寫文宣上所需文案。文案内容包含:

- (1) 書展名稱
- (2) 起迄日期
- (3)副標/簡單的說明或氛圍文字
- (4)圖書館的logo/標準字

文案的重點在於使用少量 文字完整闡述書展目的,過多 的解釋或故作姿態的文字遊戲 都不適宜。

場陳列的空間。必須夠大(讓 人看得清楚)但不過大(遮住 陳列或視野)。文宣設計因為 牽涉主觀美感問題,很難有統

文宣的尺寸必須考量現



圖10 文宣的圖樣只以線條構成,素色底觀以 簡練文字,把想說的話留給書本身

一標準,不過因為書陳列在一起的時候其實已經容易讓人眼花撩亂, 文宣原則上不宜有太多元素,讓文案清晰呈現為主,再簡單搭配氛圍 (上述母親節書展的例子可能就是較粉嫩溫馨的色調呈現)。

因為設計文宣需要支出費用,如果有預算考量無法每次都花錢請人設計,可以以專案方式委託設計師設計固定的版型(例如邊框、字體),調幾個不同尺寸的版本(例如A4、A3、對開,或館内的常用尺寸),之後書展只需要更換內文和底色即可,如果沒有長期合作的美



術人員,或可轉成館內電腦軟體支援的檔案格式,館員即可自行處理 (實際執行方式須與設計師討論),不過因為平面設計有許多專業眉 角,想要做出理想效果,最好還是事先編列預算,以便後續可請設計 師處理。

在此特別補充一個重要的小細節,文宣上如需放置單位名稱,務 必使用標準字或logo(視覺標識)。識別系統是一個單位以平面設計 呈現的形象,是經常被忽略但十分重要的一環。此類檔案都有固定字 體、配色及使用規範(例如直式/橫式版本、黑白/彩色版本),檔 案格式一般為「ai」。由於微軟系統除非裝設illustrator軟體否則無法 開啓,通常會另存PDF版本以供備查,但只有ai檔可以在設計時用以 修改。其他包含jpg、png都是不符使用的檔案格式,當設計師請圖書 館提供視覺標識時,請提供ai格式。如果沒有ai格式,設計師必須全 部重描(有時候無法做到),費用亦須另計。

除了平面文宣外,也可利用其他物件,例如母親節書展的桌上或 許可以放一束康乃馨或小禮物盒等,可吸睛及增加陳列的層次,以下 是一些陳列範例:



圖11 這間書店在「植物」的主題裡,討 論園藝、農業及經濟作物,書目從 入門到專業皆有



圖12 如果使用書櫃陳列,可以利用隔間 區分主題內容



圖13 書量比較少的時候,利用立架輔助 顯得較有精神



圖14 這是一個以女性為主題的展,選書 、陳列及文宣皆頗富層次



圖15 想要主推某本單書,不一定要大量 堆疊,也可以運用情境陳列抓住讀 者目光



圖16 以精神疾病為主題的書展,利用平台的不同面分別展出心理、醫學、文學的相關書目

五、結語

雖然書店和圖書館在營運、流程,乃至在閱讀市場中的定位都十分不同,但藉由書本與讀者對話的企圖是相同的,故在此分享書店的工作經驗。與書為伍的工作在外人看來似乎富有浪漫情調,唯有身在其中才知其繁瑣支絀。有經費可以做出豪華的陳列當然皆大歡喜,但陳列的核心其實在於「這是我們想要告訴讀者的」,藉由對書的理解與選擇,才是靠近讀者的不二法門。