

# 打造文學明日之星

## ——張曼娟作家經紀工作室「紫石作坊」

◎ 嚴小實

成立於1996年6月的「紫石作坊企劃創作工作室」(以下簡稱「紫石作坊」)是台灣地區第一個成立的作家經紀人公司。到今才成立五年，已有漂亮成績，並已引起文壇的注目。

作家經紀人(Literary agent，或稱出版經紀人，文學代理人)的機制在歐美行之有年，是作家與出版界的一個媒介。一般圖書出版的生產機制，大抵是作者→出版商→印刷廠→書商→讀者。隨著出版環境的日益複雜以及對專業性要求的提升，作家經紀人因應需求而出現。作家經紀人存在功能是代表作者出面與出版商交涉，談判合作條件，並銷售各種的附屬權利。目前美國已經有超過三百家的作家經紀人公司的存在，90%以上的書是透過作家經紀人仲介。台灣地區因出版市場較小，專業作家也較少，因此作家經紀制度尚處於萌芽起步的階段，「紫石作坊」是目前台灣地區少數已具規模的作家經紀公司。

關於「紫石作坊」的創立，任教於東吳大學中文系且為知名作家的張曼娟是幕後重要功臣。擔任總策劃的張曼娟，憑著多年豐富的創作與出書經驗，有感於台灣文學界已成名作家時常因缺乏完善的寫作計畫，而創作停滯不前；或者曠日廢時的與出版商周旋，卻不一定獲得應有的權益。許多後起新秀即使



圖 51 張曼娟新書《青春》發表會。  
(紫石作坊提供)

在文學獎中表現優異，但若沒有專業且長遠的規劃，也常會有後繼無力的窘境。因此張曼娟史無前例的創辦了「紫石作坊」文學出版經紀公司，為有心經營文學創作者提供規劃與方向。

「紫石作坊」自成立以來，即相當著力於新人的發掘與培養。除了積極與出版社合作，開發企劃一系列的書系，以知名作家帶新人出版合集的方式來推介新人。等待時機成熟，則為作者規劃寫作路線，尋找適合的出版社。一旦有作品出版，更安排有如唱片歌手般一系列的宣傳活動。但張曼娟認為，「紫石作坊」有別於一般商業掛帥的「版權公司」。其對於作家的服務性質遠超過營利目的，企圖與目標是在打造文學的明

日之星，因此吸引許多對文學創作富有熱情，卻苦無門路的新秀挹注。其中除了受張曼娟啟發的授課學生外，還有許多是各項文學獎中的贏家。在短短的四、五年間，與「紫石作坊」合作的出版社已經有七、八家，經由「紫石作坊」經紀出版專集的作家也有十多位。其中作家有年輕化的趨勢，而且在「紫石作坊」的主導與企劃下，旗下的作家多為文學的多面寫手，不但跨文類書寫，而且題材也相當多樣化。

2001年一年中，「紫石作坊」的作家活動頻繁。分別與大地與太雅出版公司合作出版合集，由「紫石作坊」作家群一起合力撰寫短篇小說《停電之夜愛情故事》、《百貨公司綁架愛情故事》，以及旅遊書《洛磯山脈導遊書》。張曼娟個人創作也相當可觀，除有主編的《白話古典小說全集》付梓出版外，還有詩卷《時光詞場》、散文《青春》、《女人的幸福造句》的出版。在新世紀的第一個年頭，「紫石作坊」的新生代作家也有許多「第一」的創舉。新人吳家宜與陳國偉首度發表個人著作；曾獲中央日報文學獎的小說及散文獎的張維中，出版了第一本散文集《Sayonara Bus》；一向專注經營短篇小說與散文的孫梓評則出版了第一本詩集《如果敵人來了》；高岱君發表了第



圖 52 紫石作坊作家受星洲月報與大馬城邦集團之邀，到大馬巡迴演講。（紫石作坊提供）

一本詩集《散步在雲朵的背脊》，這兩本詩集都特別請專人作美術插畫與美工編排，讀者可以欣賞到經過企劃後，詩人、美編與插畫家共同努力的藝術結晶。此外其他作家在小說、生活雜記、繪本也都有亮眼表現。除出版活動活絡外，「紫石作坊」對於新書發表會、廣播節目、網站、演講等的經營也一樣不遺餘力，4月份在張曼娟的帶領下，「紫石作坊」的作家甚至遠赴馬來西亞地區作巡迴演講。

張曼娟一本她在文學創作上的感性與纖細來經營作家經紀人公司，她期許自己以「擺渡人」的姿態來帶領新進的寫作者，為他們觀察出版市場，規劃寫作計畫，甚至包裝行銷，對於年輕寫作者有莫大的鼓勵作用。像這樣由創作新人閱讀彼此作品，相互切磋、提攜，逐漸形成一個同盟關係的文學寫作團體，在現今台灣文學界是相當少見而可喜的現象。而在「紫石作坊」多年的努力下，不但出版銷售成績斐然，許多新人在文學獎上表現也相當出色，的確為文學界塑造許多的明日新星。