



》 愛心封面人物



牽起偏鄉孩子的手 顧瑜君讓孩子找到自己的位置

五味屋 在花蓮的二手商店 滿溢人氣與孩子歡笑聲

■ 洪樹旺

2008年夏天，花蓮縣壽豐鄉豐山村豐田火車站前，有一棟屬於車站的破舊老房子——有七十多年歷史的日式風鼓斗建築，面臨拆除的命運，該站前站長葉連春感到可

惜，於是促請豐田地區（包括豐山村、豐裡村、豐坪村三個村）的牛犁社區交流協會予以承租，得以保留下來，為該地區的歷史作見證。

花蓮縣牛犁社區交流協會過去在社區營造方面

有不錯的表現，曾讓幾處閒置空間活化過來。如今這座日式老屋的閒置空間，要如何適當有效的利用呢？牛犁協會找上東華大學教授顧瑜君商量，請她幫忙，基於在地大學的睦鄰計畫以及過去十幾年間，他們曾有社區營造的合作經驗，她於是接下了這個工作。

照顧社區青少年兒童 老屋變成二手商店

那麼要做什麼用途呢？他們討論的結果，決定把這個空間打造為「社區青少年活動中心」，因為社區內的老人照護與婦女關懷方面已在做了，獨缺青少年輔導教育這個部分。

有了主題，接下來是如何經營的問題。牛犁社區協會提出經營二手貨品的建議，顧瑜君教授過去做社區研究時，曾和她的學生在社區辦過跳蚤市場，但都是臨時性質，如今要在固定地方常態經營店舖，適當嗎？剛開始有點遲疑，沒想到經營二手貨品的建議提出後，立即獲得社區孩子們的熱烈回應，她和研究團隊在深入討論後，也投了同意票。她表示，經營二手商店其中有著辦家家酒的性質，既好玩，又可以為孩子賺取自己的飯錢和參加各種活動的費用。於是這間老屋就成為豐田社區孩子們的二手商店。

孩子們取名「五味屋」 要嚐人生五種滋味

這間店既然為孩子而開，就由孩子來命名，他們取名為「五味屋」，雖然有點像

餐廳的名字，但是卻具有多重意義。顧瑜君說，「五味屋」的「五味」源自「五味雜陳」這句成語，孩子在經營二手商店的過程中，會窺見人生百態，並嚐到人生的五種滋味——酸甜苦辣鹹。

至於五味亦與「五位」同音，意指參與「五味屋」的五種人，即社區的青少年、在各地讀大學的花蓮之子、東華大學師生、社區的大人及遠端參與的人。希望參與的人陪著社區孩子生活與學習，可以說「五位一體」。

而「5-way」唸起來也是五味，它是「五味屋」的五種經營方式：1.掛羊頭，賣狗肉；2.老闆不在隨便賣；3.銀貨不兩訖；4.吃人夠夠；5.「黑」店。聽起來，還真的像在辦家家酒一樣好玩。

聯合大學社區組織 牽起偏鄉孩子的手

顧瑜君把這項計畫稱為「社區網絡綠色消費計畫」，由他們這群東華大學師生、牛犁社區組織及當地基層學校，以夥伴協助模式進行。其主要的用意，在以非正規教育之創新模式，牽起偏鄉



「五味屋」透過募集貨物、整理到銷售，整個過程中，偏鄉孩子們會去探索、感受人性「酸、甜、苦、辣、鹹」的五種味道。（楊永智攝）



「五味屋」每周六、日開張營業，大夥兒一起吃飯像個大家庭。
(楊永智攝)



「五味屋」的孩子們整理一箱箱的捐贈物，有些東西須要縫紉或修補。
(楊永智攝)



「五味屋」的孩子們在志工大朋友的指導下，學習調製咖啡、果汁等飲料。
(楊永智攝)

孩子的手，讓他們在這個世界中找到自己的位置。她也提出一個願景：希望「五味屋」成為孩子們在偏鄉成長的溫床及社區栽培孩子的花房（green house），同時希望協助孩子在社區中找到發展的事業。

計畫既定，行動開始，顧瑜君帶著她的團隊，有助理、有研究生、有大學生，進駐這間陳舊老屋，摸索著這項沒有前例可循的工作。

老屋改造三階段 大人小孩一起來

老屋要新生，就要改造。「五味屋」成立之初，顧瑜君團隊找到花蓮兩個在外縣市就讀的建築系學生，以家鄉孩子的身分來進行改造規劃，一開始並沒有經費，就用舊紙箱做商品陳列架，有了一點經費，再改為空心磚架上木板，接著爭取較多的經費，才做了木架。「五味屋」內外改建，歷經三個階段，所有過程，大人小孩都一起參與，例如：一起做紙箱、油漆、做木工等。

經過兩個月的籌劃、改造，「五味屋」這間「囤仔ㄟ店」——二手公益商店，終於在2008年8月30日開幕，開始對外營業。

開始只有十餘位社區裡的國中、小學孩子參加，二手物資也不夠，向東華師生、社區協會會員要求提供捐助。同時透過網路及社會福利事業發展協會，向社會大眾及企業募集，凡有不用的日常用品，如衣物、電器、文具、家具等等，均歡迎捐贈。

二手物資經過「五味屋」再銷售利用，是綠色消費的實踐，是惜物愛物的表現；而這些物資，便宜地銷售給偏鄉社區居民，彌補偏鄉物資欠缺及消費能力不足的缺點，同時，售貨所得可以供給孩子們餐費及參加活動費用。因此，「五味屋」具有多功能的效益。



「五味屋」這群與外界少有接觸的孩子，透過販賣物品，學會應對進退。（楊永智攝）

「五味屋」表面上是銷售二手雜貨的舖子，實際上可以說是一個別具創意的青少年活動中心。也因此，大人們期望們透過商店經營，孩子們能培養出五種鄉村的味道，即認真貫徹、勤儉、貼心、親切和負責。

「5-way」經營策略 打造偏鄉孩子的家

他們把「5-way」列入開店宗旨，是「五味屋」的五種經營策略與模式，都是有趣易懂的方法，因為做「社區」一定要好玩，才有價值。「5-way」是從傳統鄉村換工的概念轉過來的。

第一種經營策略是「掛羊頭，賣狗肉」，因為「五味屋」二手物品的交易買賣只是幌子，經營團隊不是生意人，也不懂得生意，他們真正目的是要讓孩子們學習認識二手物品，從中學習到課本以外的知識。

例如，孩子們透過整理、標價、上架等過程，拓展了他們的視野，了解世界之大，而去探索這些物品如何製造？如何送到這裡來？原使用者是誰？其生活怎麼過？為何不要了？看到這些東西，羨慕、辛酸嗎？從中品嚐人生的各種滋味。

同時，以孩子的眼光與角度，去思考如何物盡

其用，如何幫助社區需要幫助的人。此外，藉由實體商店的操作，熟悉經營技術與學習社會企業運作。

老闆不在隨意賣 可換工可換勞務

「五味屋」的物品標價牌上除了售價，也分「紅、黃、綠、藍、紫」等標示。價目表上，詳列每種顏色標示換得物品工作清單。例如：紅標中有「幫忙老人送餐三次」、「協助腳踏車租借一日」，即以勞務換取物品。

清單上的工作選擇，主要以「社區參與」性質為主，鼓勵大家參與社區工作。但買主也可以自己訂定，提出交換條件，例如：孩子提出「段考進步20分」，或「老師給我五張獎勵卡」，條件提出後，經過簡單的登記程序，就可成為有價的



「五味屋」的孩子們各自清洗自己的碗，並在固定的地方擺好，養成良好的生活習慣。（楊永智攝）



「五味屋」的每個孩子都有一本存摺，記錄他在店內工作所得的點數，用來以上換物，或以勞務換物。（楊永智攝）



「五味屋」的孩子們開箱看到精緻的捐贈物，興奮地展示給大家看。（楊永智攝）

「貨幣」，以物易物，以工換物或以勞務換物。

沒錢購物可先賒帳 買賣不需銀貨兩訖

由於貨源不定，若各色標示牌上剛好有工作可先做，就當做「存款」，將來可換取適合的物品。社區辦活動時，可透過此一方式招募工作者，給予「換工貨幣」。

社區裡若有人要購買貨物，卻沒有錢，也沒有「代工貨幣」可用，可以先賒帳，日後有錢或有合適的工作再來以工償還。不管是先付出工作或後補足換工，「五味屋」做買賣不須銀貨兩訖，他們對待顧客的態度是「歡喜就好」。

另外，「五味屋」也主動出擊，孩子們組成的青少年服務隊到社區服務，遇到有需求者，可主動提供物品給急需幫助的家庭，並鼓勵對方到鋪子來走動，選取貨品或邀其孩子來鋪子玩，建立關係與互動，讓更多人參與社區活動。

五味屋「吃人夠夠」把關係人變自己人

顧瑜君團隊把「五味屋」當作是二手物品的交流平台，也是一個關係者的交流中心，因為「五

味屋」是一家「充滿關係」的店，不是堆滿貨物的商店。

「五味屋」希望人來了都能夠停留，建立起關係，是一家「吃人夠夠」——把人「吃」進來的商店，不管是捐贈者、買物者、換物者，甚至參觀者、關心者，希望透過「五味屋」與豐田社區建立關係，交朋友。

捐物者除了捐出物品外，「五味屋」更期望能邀請他們來社區探望自己的「舊物」是如何「再生」，並與社區發展出後續關係，甚至成為共同經營人，也就是把這些關係人都變成自己人。

做生意像開「黑」店 做、改、學摸黑前進

顧瑜君團隊沒有做生意的經驗，卻要利用本來要被拆掉的老屋，開二手貨品商店，有可能面臨倒店的危機，所以一開始就「邊做、邊改、邊學」，當做經營的重要策略之一。他們認為，根據以往經驗，跟孩子們工作，計畫永遠趕不上變化，雖有初步的計畫，卻也是摸著石頭過河，邊經營邊學習。經營這家鋪子，有點像是在「摸黑」工作、前進，成了名符其實的「黑」店。



「五味屋」的商品包羅萬象，適合各種年齡層的顧客選購。（楊永智攝）



「五味屋」的商品大概都只賣數十元而已，令人驚喜。（楊永智攝）

雖然有可能面臨「倒店」的危機，但他們指出，經營「五味屋」是在學習，不是真正的在做生意，即使倒店也值得學習，包括為何會倒、該怎麼倒、往哪裡倒，該如何善後等。他們的目標在努力經營，若無法經營下去，也必須從中找出學習點。

開始運作狀況百出 缺乏經費貨源不足

「五味屋」開張後，剛開始營運並不順利，老房子會漏水，柱子被白蟻蛀得已不堪使用，大家為張羅裝修改建的經費而傷腦筋。

而在貨源不足的情況下，能上架銷售的二手貨品不多，無法吸引社區住民們來買，經常一天只有幾十元的收入，連便當錢都不夠。

至於加入「五味屋」的孩子，都是自願的，只要家長或學校同意，初期只有十多人來，當初孩子還不習慣，遇到學校成績不好，家長就會有反對的聲音，影響孩子的意願，來來去去，人數變化很大。

誠如他們當初所說的，「五味屋」的經營是邊做邊改邊學，頭一年營運不佳，主要原因在於貨

源不穩。由於物品的募集多來自個人，比如說要來花蓮觀光的人和來豐田關心孩子，希望帶一些物品來。但因來源不穩，品質不定，不是未清洗衣物，就是缺少插頭的電器等，往往只能當垃圾丟棄，真正有販售價值的不過三成左右。

經營團隊看到問題所在，在討論後做了調整，把捐物者的募集對象由個人轉向以團體為主，並請求對方先做整理清洗及打包的工作，成為「負責任的捐贈」。贊助運送的新竹物流企業公司只收成本運費，也一起做公益。

花蓮SOGO百貨「五味屋」熱鬧起來

自第二年後，捐助的貨源漸漸穩定，供貨增加，「五味屋」商品琳瑯滿目，社區居民陸續來挖寶、撿便宜，成了他們假日主要去處。有人說，這裡是花蓮的SOGO百貨公司，每逢假日就很熱鬧。

接著提供捐物的企業、團體也一個一個增加，由最初的國語實小，陸續擴及趨勢科技、信義房屋、華新麗華等公司的加入。台北市國語實小是最早以團體捐物方式支持「五味屋」的，如今建



立了長期策略聯盟的夥伴關係，讓偏鄉得以和都會區連結與對話。趨勢科技則在創辦人陳怡蓁的號召下，向員工募集二手物資捐給「五味屋」，成為企業擔起社會責任的良好典範。

捐物來源穩定增加，品質也提高，「五味屋」營運走向成長階段，不但是當地居民假日購物的去處，而且也吸引了外地的觀光客，成為花蓮的一個觀光景點。可以說，「五味屋」整合社區、基礎學校、企業團體與公益託運等相關資源，創新、拓展二手物資再利用的機制是可行的，初步有了成效。

推出假日二手市集 嘉惠鄰近部落弱勢

「五味屋」在不斷成長下，經營團隊遂計劃將「五味屋」模式的經驗推廣到鄰近的部落。2013

年初開始籌劃，擬訂「假日二手市集」的計畫，只是主角換成化仁國小高年級學生，場地移到化仁國小，經營團隊為東華大學教授林意雪課程設計團隊、化仁國小及東華長期投入弱勢青少年服務的心靈捕手等。計畫中，先由學童們透過調查家庭與社區物資需求，製作清單，由「五味屋」代為尋找籌備，於當年6月促成了一場社區部落「假日二手市集」活動。

經由這項活動，化仁國小學童除認識了二手物再利用的價值及綠色消費的觀念外，也同樣從捐物整理、標價到銷售的過程中產生經驗，達到學習的目的。鄰鄉部落的弱勢族群，因二手物資的供應，生活得到實質上的幫助。至於售貨所得，一半歸「五味屋」，化仁國小留下一半，作為辦活動的經費，並免於寫計劃書的繁瑣手續。該項



「五味屋」每逢假日就很熱鬧，好像是花蓮的SOGO百貨公司，社區居民紛紛前來採買、撿便宜，成了他們假日購物休閒去處。（楊永智攝）



「五味屋」讓孩子以他們的視光與角度，去思考如何物盡其用，如何幫助社區需要幫助的人。（楊永智攝）

活動，達到雙贏，甚至多贏的結果。

「五味屋」的「假日二手市集」，除在附近部落推廣外，也向花蓮市區挺進，只是規模較小，是利用假日下午時間，由工作人員帶隊前往策略聯盟的商店前擺攤，增加二手市場的廣度，也提供孩子們在不同的場域多元學習的機會。

為孩子未來綑繆 蓋工坊教木鐵工藝

「五味屋」的後方於2012年蓋了一個「見性工坊」，初期做為各界捐助物資存放的倉庫，陳舊的腳踏車、家具、二手衣，均先在此做整頓、修理，讓它們復活，成為可用的東西。長遠的目標，在教導孩子學習木工，做木器家具、樂器及修理腳踏車等，讓他們成為鐵匠或木匠等，將來在鄉村可以謀生。

顧瑜君把這裡當做公益旅行的落腳站，廣徵各地的改造達人，凡對腳踏車、瑕疵家具、二手衣服及木工擁有修繕能力者，歡迎帶著工具來「五味屋」做「賦活旅行」，提供其專業，讓舊家具、器具等大復活，也協助孩子成長。

她說，再多的空間也不夠用，除了有愛心人士提供土地房屋外，她也把目光投向社區內的閒置空間，最近正在洽談的是二十年前蓋的一座市場，一直閒置未用，她計劃爭取來做為家具工坊及展覽場，擴大二手市場規模。

至於捐物的貨源，在供貨的企業團體漸漸增加情況下，已不成問題。不久前，新竹物流就捐助一批瑕疵家具。腳踏車方面，她說東華大學每年都有一批畢業生，學生一畢業，就把舊腳踏車留下，貨源應不必愁。



原本害羞缺乏自信 如今活潑敢於表達

「五味屋」的孩子有不少屬於弱勢族群，有的家庭是單親或外配、隔代教育……，以致有些孩子，學習較為遲緩或害羞退縮。在經過「五味屋」的生活體驗後，功課已有進步，並且可以主動與客人打招呼；當初有些孩子常服裝不整、講話講不清楚，而現在穿上清潔整齊的襯衫，不但可以自我介紹，甚至能當活動節目的主持人；原來總是躲在大姐姐及大哥哥們背後的小女孩，如今也會大聲說出自己的意見。孩子在「五味屋」的薰陶下，似乎脫胎換骨般，不一樣了。

「五味屋」的特別教育方式，讓孩子們藉由二手貨品的整理、銷售，增廣眼界，學習了很多新東西，最重要的是讓他們得到自信。尤其與外國來的志工大學生相處，除學習一些外國語言外，並願意嘗試新事物，開啟自動學習之門。

去年有一位法國來的女學生到「五味屋」當志工，輔導孩子，教他們法語，進行交流，其中一個小五的女生圍繞在身邊，兩人彼此有好印象。



「五味屋」的孩子原本害羞缺乏自信，如今活潑敢於表達。（楊永智攝）

顧瑜君用嘗試的口吻問孩子，想不想邀請這位大姐姐去家裡住幾天？得到孩子全家的同意，促成了法國學生的花蓮Homestay，雖然雙方語言不通，卻也相處愉快。

這個新奇的體驗，孩子把它寫了一篇作文，得到全縣作文比賽的佳作，同時興起了要到巴黎學服裝設計，將來要當服裝設計師的夢想。

「家鄉容顏化妝師」認真學習儲備本錢

幾年來的摸索前進，「五味屋」的成效漸漸顯現出來，顧瑜君團隊已發展出一個在地的、社區的教育模式，開創了「以社區為本」(community base)的鄉村教育價值。既然「以社區為本」，「社區就是孩子的家」，這裡的孩子就是社區未來的主人翁。

顧瑜君於「五味屋」成立的第二年，提出在地孩子是「家鄉容顏的化妝師」的概念，家鄉的未來命運由他們決定。但是這群鄉村的孩子如何能在家鄉安身立命，如何幫助家鄉呢？這是顧瑜君團隊正在努力研究的目標。

他們希望這群孩子，學會認真貫徹的精神、勤儉的生活態度，透過商店提供貼心的照顧、親切的問候，讓自己在摸索和學習的歷程中，成長為負責任的個體，為將來儲備本錢。

「五味屋」這套以孩子為主的模式，實驗之後已見到了成果，漸漸讓孩子有自信，並且給社區帶來了一些經濟效益。顧瑜君團隊的用心，值得嘉許與重視。