

書香深耕 ③

花商人參加99學年度

讀書心得暨小論文 寫作比賽作品集



中華民國100年8月

圖書館編印

小論文 · 991115 梯次得獎作品

特優

§	商業類	會三甲	游瑞祥/張蕙雯/康家元	<u>光陰似箭_花蓮到台北2個小時不是夢</u>	...1
---	-----	-----	-------------	--------------------------	------

優等

§	資訊類	資二甲	洪奕/劉志鵬/張允騰	HID 與 NXT 的連結之應用-警報器製作	...7
---	-----	-----	------------	------------------------	------

甲等

§	商業類	會三甲	張如雙/張瑋芬	不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃—SKIN FOOD	...12
---	-----	-----	---------	--------------------------	-------

§	商業類	會三乙	關欣怡/張馨/張容禎	牙膏產業的源頭 — 高露潔	...23
---	-----	-----	------------	---------------	-------

§	商業類	會三甲	劉韻慈/劉慧玲/王湘云	花蓮平價美食—『炸彈蔥油餅』	...30
---	-----	-----	-------------	----------------	-------

§	商業類	會三甲	朱苑汝/黃思瑄/陳紘姿	看上「影」—分析花蓮影城 Show time 之經營模式	...40
---	-----	-----	-------------	------------------------------	-------

§	商業類	會三乙	林苡臻/陳庭宇/葉胤慈	黑面皮驚白回來	...47
---	-----	-----	-------------	---------	-------

§	商業類	會三甲	李佩穎/莊惟婷	隱形眼鏡品牌大調查—以花蓮為例	...55
---	-----	-----	---------	-----------------	-------

§	文學類	會二乙	陳夢文/黃曉瑜/李邗	熱血的文字：魯迅的文學力量	...62
---	-----	-----	------------	---------------	-------

§	法政類	高一乙	謝惟芯	死刑制度之存廢	...73
---	-----	-----	-----	---------	-------

§	藝術類	會三甲	陳彥穆/蘇憶茹/陳婉昀/林程慧	景氣對石藝大街的衝擊—『石』來運轉吧	...78
---	-----	-----	-----------------	--------------------	-------

小論文 · 1000331 梯次得獎作品

特優

§	家事類	會二乙	陳夢文/李邗	誰說單身就是「敗犬」?——現代「敗犬」現象分析	…83
§	商業類	商三甲	戴慈瑤/葉又華/沈秀盈	“鮮”搶先贏—7-11 鮮食【以花蓮市區為例】	…94

優等

§	商業類	資三丙	曹雅茹/楊仕宏/余欣盈	探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度—以花蓮米奧咖啡中華店為例	…105
§	商業類	商三甲	郭毓均/江苡婷/林念穎	探討國片市場的興衰	…116
§	商業類	商三乙	趙曉君/鄭聿芝/詹舒晴	誰最威? 科士威-消費者對科士威的選購動機	…125
§	商業類	商三甲	余欣芸/羅巧玲/潘佩虹	貼心的好情人-屈臣氏與康是美	…138

小論文 · 1000331 梯次得獎作品

甲等

§	商業類	商三乙	葉諭汶/張琬琳/李芷欣	一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！—提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究	…149
§	商業類	會三甲	吳岳婷/張欣媛/王筑萱	「花」現幸福，就在富里	…166
§	商業類	商三乙	王毓萱/龔旻君/林巧于	『雞』車耶，要排『對』！—花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較	…177
§	商業類	會三乙	李郁璇/吳曉昀/張育菁	探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花	…191
§	商業類	會三乙	劉佩茹/秦少軒/詹卉婕	清心福全擄獲你我的心	…203
§	商業類	會三甲	李宜甄/卓怡婷/徐曼珊	懷舊夢工廠，充滿濃情的豐田五味屋	…212
§	商業類	商三甲	陳俞安/黃雅筠/鍾采璇	襲捲全台灣之韓流風暴	…219
§	資訊類	資二甲	沈家如	大手拉小手一起散播愛	…230
§	資訊類	資二甲	胡欣渝/隋元貞/張瑞君	砍伐花蓮「小九份」—林田山林場	…240

讀書心得·9910 梯次得獎作品**特優**

§	商一乙	謝惟芯	與眾不同	249
§	會一甲	倪珮瑄	先別急著吃棉花糖讀後心得	252
§	會一甲	曾彩萍	用腳飛翔的女孩的讀書心得	255
§	會二乙	黃曉瑜	天使遺留的筆記	258

優等

§	英一乙	施函汝	讀書心得-最後十四堂星期二的課	261
§	商一乙	黃伊萱	生死拔河	264
§	資一乙	余淨儀	不存在的女兒——讀書心得	267
§	會二乙	陳夢文	《我在，因為你的愛》—另一種延續生命的方式	271
§	資二丙	莊怡君	竊●人心	275
§	英二甲	林令惠	星星都已經到齊了	278
§	英二甲	顏汎恩	琦君作品集08：淚珠與珍珠	281
§	商二甲	陳箴	追風箏的孩子	284
§	商二甲	鄧佳容	我的未來不是夢	287
§	會二甲	吳韋誼	乞丐困仔讀後感	291
§	資二甲	林葉青	這是我的人生！	294

甲等

§	英一乙	林葉芸	母親	297
§	會一乙	吳貞儀	最後的演講-讀書心得	300
§	資一乙	艾正宇	先別急著吃棉花糖	303
§	資一乙	黃伶頤	老師，謝謝你讀書心得	306
§	資一丙	何姿瑩	如何使人贊同你的見解	310
§	英一甲	胡芳瑜	選擇	313
§	會一甲	陳姿璇	少年PI 的奇幻漂流閱讀心得	316
§	資一甲	孫宇霆	最後十四堂星期二的課	320

讀書心得 · 9910 梯次得獎作品

§	資一甲	蕭敬諺	蘇西的世界讀書心得	323
§	商二乙	廖秀婷	詩人讀後感	326
§	資二乙	趙柏彥	接受後，才有能力放下	329
§	資二乙	羅懿	科技 V. S 人性尊嚴	332
§	英二甲	康嘉芸	頑童小番茄	335
§	商二甲	謝艾欣	不懂，因為沒有體會。	338
§	資二甲	羅悅玲	乞丐囡仔的彩色天空	341
§	英三乙	彭微倫	我的孤兒寶貝	344
§	英三乙	萬芷軒	流浪的終點	347
§	會三乙	李郁璇	幸福的人生	350

讀書心得 · 1000315 得獎作品

特優					
§	會二乙	胡佳樂	棉花糖法則，改變一生	355
優等					
§	會一乙	吳傳文	對自己坦白	358
§	資一丙	李孟婕	讀書心得	361
§	會一甲	劉芷瑄	靈魂擁抱心得感想	364
§	資一甲	張育儒	燦爛千陽之讀書心得	367
§	資一甲	葉仕閔	利益與幸福	371
§	資二乙	曾柔倩	男孩 A 讀後感	374
§	資二乙	羅懿	人生哲學	377
§	資二乙	陳惠珍	17 歲的我該如何做抉擇?	380
§	資二丙	莊怡君	我知道你愛著我，對吧	383
§	英二甲	康嘉芸	找死專賣店	386
§	英二甲	彭于軒	The book of lost things	389
§	資二甲	洪奕	美國經濟起飛—閃電男孩的輝煌年代	392
§	資二甲	羅悅玲	跨越鴻溝—親愛的安德烈	395
甲等					
§	資一丙	何姿瑩	母愛的偉大	398
§	會一甲	沈彥蓉	大家所知道的秘密	400
§	資二乙	趙柏彥	金錢的魔術	403
§	資二乙	蕭紫惟	不只是朋友	406
§	資二乙	詹佳宜	讀書心得	409
§	英二甲	李婉慈	台北爸爸/紐約媽媽讀後感	412
§	商二甲	陳箴	深夜加油站遇見蘇格拉底	415
§	商二甲	莊椀茜	治史答問	418
§	資二甲	隋元貞	微溫的蔥油餅~一份難忘的親情滋味	421
§	會三乙	李郁璇	最疼惜自己的兩個女人	424
§	商三甲	吳曉昀	我的媽呀	430

特優

《商業類》

篇名：

光陰似箭 花蓮到台北 2 個小時不是夢-太魯閣號

作者：

游瑞祥。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

康家元。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

張蕙雯。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

指導老師：

江曾為美老師

壹●前言

本研究是在探討台鐵「太魯閣號」列車的背景、旅客舒適度調查以及在太魯閣號列車行駛後對花蓮的地方經濟是否有進步。本研究以文獻分析的方式來調查旅客對太魯閣號的意見以及舒適度，在資訊化的時代來臨，火車都是越跑越快，太魯閣號在台北和花蓮來回之間最快只要 1 小時 59 分，對旅客來說是真的方便嗎？太魯閣號是否有真正的達到經濟效益？值得探討。

一、研究動機

東部幹線宜蘭到花蓮間（北迴線）雙軌電氣化之後，台鐵為徹底解決東部幹線「一票難求」的問題，因而開始擬定「東線購置城際客車計畫」，而又為了克服多彎道與坡度的路線特性，因此以引進新一代的「傾斜式列車」為其首要目標。台鐵引進太魯閣號後，對花蓮是否有真正的幫助，是否有達到地方的經濟效益或舒緩一票難求的問題。

二、研究目的

- (一) 探討台鐵為何要購置太魯閣號列車，太魯閣號它有何功用。
- (二) 探究在太魯閣號營運之後是否有舒緩一票難求的問題，以及是否有帶動花蓮地方經濟。
- (三) 分析旅客對太魯閣號的便利性以及舒適度。
- (四) 了解太魯閣號的設備創新，所謂的「過彎不減速」對旅客來說是快速、方便還是太晃而感到不舒適。

三、研究方法

本研究採的是文獻分析法，蒐集有關太魯閣號的新聞、報章或網路資料等等，來探討太魯閣號的背景和為何太魯閣號會成為大家搭火車出遊第一首選的列車，來研究旅客對太魯閣號是讚美的還是批評的。

四、研究限制

- (一) 因平常要上課所以調查時間不多，僅能針對特定時間來做調查。
- (二) 書籍資料較少，報紙方面的新聞也要花較多的時間去尋找。

五、研究流程

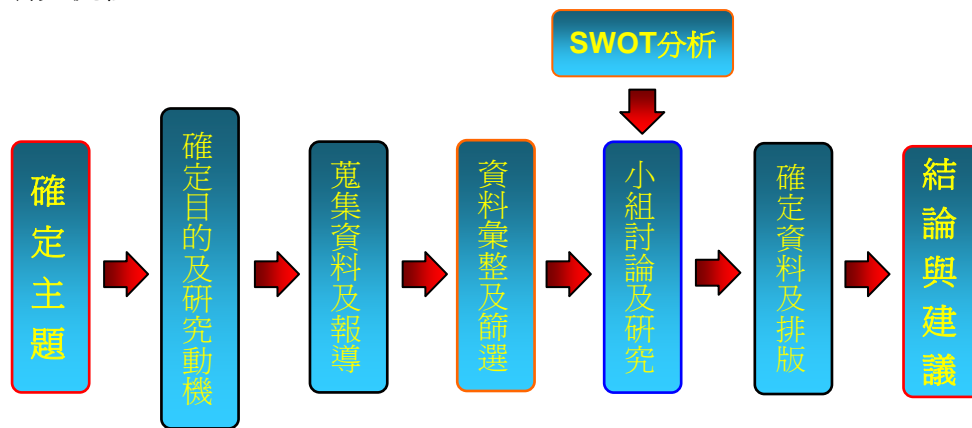


圖 1 研究流程圖（研究者彙製）

貳●正文

一、文獻探討

（一）太魯閣號的起源與現況

台鐵爲了提升東部幹線行車品質，以及舒緩假日一票難求的問題，台鐵向日本丸紅公司(日立 Hitouch 重工公司)訂購 48 輛「太魯閣號」傾斜式列車，採購金額約新台幣約 28 億元，每輛列車平均約五千八百萬元，是台鐵一般列車的兩倍價格。本車採用 A-Train (鋁合金車體)打造，所以車廂重量比現行臺鐵自強號列車輕了很多，車內管線統一化，不會有管線散亂的問題，在維修方面可以省下不少時間，車外塗裝薄薄的一層，簡潔大方，在清潔列車時也非常的方便來做清潔。在第一號車設有車長室、輪椅旅客專用座位、輪椅旅客專用化粧室與一般座位，內裝媲美新幹線，每個座位上方皆設有閱讀燈，能讓旅客有充足的光線來閱讀書報雜誌，此設計非常的貼心。座位是比照沙發椅材質，而非像一般自強號的座椅是採用絨布座椅，有些人覺得高級，但有些人會覺得坐起來很硬、很不舒服。太魯閣號可以用自強號的票價即可享受到商務艙的品質。未來，台鐵規劃「太魯閣號」台北到花蓮停三站，行車時間縮短至 1 小時 55 分鐘；102 年花東鐵路電氣化完工之後，台北到台東停十二站，行車時間爲 3 小時 39 分鐘。可節省旅客非常多寶貴的時間，也可以帶來花蓮以南的經濟效益，像是壽豐、鳳林、瑞穗以及玉里等等。（註一）

（二）命名及經營概念：

「太魯閣號」這個命名方式打破了傳統自強、莒光、復興之民族自強的口號命名方式，並向民間徵求命名。最後由中華民國鐵道文化協會整理出「曙光/AURORA」、「飛魚/FLYING FISH EXPRESS」、「太魯閣/TAROKO」等名稱，最後是由台灣鐵路管理局內部開會選出「太魯閣/TAROKO」的名稱。（註二）

光陰似箭 花蓮到台北 2 個小時不是夢-太魯閣號

「太魯閣號」的命名理由為：花蓮太魯閣國家公園之自然風光聞名國內外，其英語名稱採用原住民語「Taroko」，其也代表著花蓮地方的特色。太魯閣號主要行駛在花蓮、宜蘭羅東、台北樹林、新竹、彰化、田中等大型車站之間，幾乎跑遍了半個台灣，讓外縣市的觀光客知道花蓮有這麼美麗的風景「太魯閣」。

二、SWOT 分析

表 1.太魯閣號的 SWTO 分析

優勢 (Strength)	劣勢 (Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> ● 有助於紓解假日一票難求的問題 ● 列車速度快極為方便 ● 列車設備高級、舒適、乾淨 ● 以自強號的票價及可搭乘太魯閣號 	<ul style="list-style-type: none"> ● 列車尚未設有飲水設備 ● 座椅未設置腳踏板 ● 列車行駛中過於搖晃
機會 (Opportunity)	威脅 (Threat)
<ul style="list-style-type: none"> ● 能帶動花蓮地方經濟 ● 可以減少車流量，幫地球減碳 ● 吸引許多外來觀光客來搭乘 	<ul style="list-style-type: none"> ● 要省錢的旅客在經濟不景氣時，會選擇搭乘「直達莒光號」或「觀光列車經濟艙」速度很快，跟太魯閣號比也只差半小時，而且價錢可是會比太魯閣號還要來得便宜很多

三、服務品質五構面分析與實例

表 2 服務品質五構面分析與實例

服務品質指標	優缺	說明
1.可靠性	優點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 列車時速快。 2. 車內十分潔淨。 3. 設備新穎、功能性健全，滿足「客製化」的需求。
	缺點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 座椅下未設置腳踏板。 2. 車廂內未提供旅客茶水設備。
2.反應性	優點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 車廂內設有緊急對講機，若旅客有緊急事件，可按下緊急對講機和列車服務人員或車長聯繫。
	缺點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 巔峰時刻時，許多旅客未購票或購買一般自強號的票而搭乘太魯閣號，而有些服務人員卻沒勸阻，導致原有購買太魯閣號車票的旅客權益大受影響。

光陰似箭 花蓮到台北 2 個小時不是夢-太魯閣號

3.保證性	優點	1. 花蓮到台北間，最快能在 2 小時內跑完。
	缺點	1. 有時會因其他因素而導致列車誤點，而讓許多旅客感到有些不滿。
4.同理心	優點	1. 在第 1 車及第 8 車設有身障者專用座位及設施。 2. 每個座位上有設置閱讀燈，能讓旅客有充足的光線來閱讀書報雜誌。
	缺點	1. 未提供飲水設備，導致旅客只能向服務人員購買礦泉水來喝。
5.有形性	優點	1. 列車外觀及客艙內整潔明亮 2. 列車外頭及內部具有三種顏色的 LED 顯示板，可提供旅客資訊的觀看。
	缺點	1. 太魯閣號是屬於「自強號」的車種，而在列車外頭和車站資訊的顯示板是以自強號的名稱來顯示，導致有些旅客無法找尋到該列車。

參●結論

一、結論

太魯閣號列車在 2007 年開始營運時，廣受絕大部分旅客喜愛，不僅速度快也節省了很多需要趕時間的旅客。太魯閣號是在台鐵列車裡首度具有傾斜式功能的列車，這就是為何太魯閣列車在轉彎之下，不必像一般列車一樣，需要減速才通過彎道，其原理為駕駛車接受到 ATP 傾斜訊號後，控制傾斜機構進行傾斜，該項技術在日本已經是十分成熟的技術（註三），此技術不僅帶來經濟效益，也漸漸帶來高科技技術的味道。

二、建議

（一）座椅改善的問題

許多人批評太魯閣號的椅子真的需要改進，像是座椅下方未設置腳踏板、座椅材質使用沙發皮材質而不是絨布材質，乘坐時會感覺太過平滑，導致旅客往往在乘坐時感到非常的不舒適，有些人更認為乾脆去搭一般的自強號，感覺還比較舒適，因此建議台鐵能在座椅下方加裝腳踏板。

（二）無票旅客請勿搭乘太魯閣號

太魯閣號列車本身是不發售站票，只能給有購買太魯閣號車票的旅客上車，但有些旅客卻因趕時間而未購票或買其他自強號的票，就直接搭上太魯閣號，導

光陰似箭 花蓮到台北 2 個小時不是夢-太魯閣號

致原有購買太魯閣列車車票的旅客權益受損，希望台鐵能加強宣導，無票旅客或非購買本列車車票的旅客，請勿搭乘太魯閣號，以保護原有購買太魯閣號列車車票的旅客權益。

肆●引註資料

台灣鐵道網。取自 2010/09/22，<http://www.howone.com.tw/railway/news.php?uid=12&id=5435>

維基百科。取自 2010/09/22。 <http://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E5%A4%AA%E9%AD%AF%E9%96%A3%E8%99%9F>

胡春輝（2008）。**專題製作-經營管理篇**。台北市：台科大圖書股份有限公司。

張阿妙（2009）。**專題製作**。台北市：龍騰文化事業股份有限公司。

蕭富峰（2009）。**行銷管理**。台北市：智勝文化事業有限公司。

Train Collection。取自 2010/11/13，<http://emu300ct.myweb.hinet.net/index/train/TEMU1000.htm>

優等

《資訊類》

篇名：

HID 與 NXT 的連結之應用-警報器製作

作者：

張允騰。花蓮縣國立高級商業職業學校。高二資料處理科甲班

洪奕。花蓮縣國立高級商業職業學校。高二資料處理科甲班

劉志鵬。花蓮縣國立高級商業職業學校。高二資料處理科甲班

指導老師：

官孟璋老師

張美惠老師

壹● 前言

一、研究動機

在現代，治安是一大問題，不少人曾經都有過發生家中失竊的案件，不斷地換門、換鎖，終究沒辦法解決問題，而就算有監視器，卻也只能在”事後”做處理，在模糊的人影下有如大海撈針般地在茫茫人海之中尋找元凶，而爲了改善這樣的一個窘境，我們展開了這次的研究，希望能帶給人們一個安全的環境，才能夠睡得安穩，也保得住家中的物品。

二、研究目的

希望能藉由這次的研究讓大家能在第一時間知道有人入侵家中，並且能準確的掌握小偷的動向，節省不必要的時間，避免讓小偷伺機逃跑！甚至希望能在被入侵的時候，將消息自動傳給警方或保安，讓我們在人身安全及個人財產上，能更加的安全。

三、研究方法

我們取到了生活中，賽車比賽的例子，我們將使用 NXT 主機和 Scartch 結合，做出一個用點圍起的空間，並且模擬出一個賽車試跑的狀況檢驗結果，了解入侵點範圍內物體的實際方向，確實掌握行經路線。

貳● 正文

一、使用材料



NXT 主機（附註一）



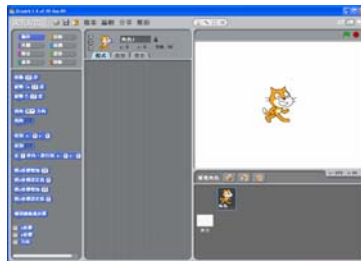
超音波感應器三個（附註三）



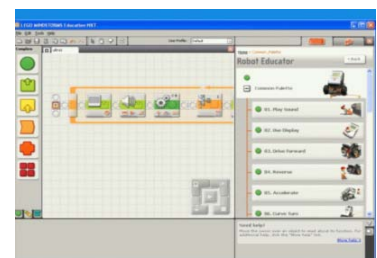
HID Sensor



電腦



Scratch 程式



NXT 程式



自製場地一個



小型賽車一台

二、研究步驟

(1)實體佈置

首先，我們做了一個小場地模擬賽車場的環境。並且在上面將三個超音波感應器分別裝置不同的地方，偵測不同的方向，但盡量能不出現死角，才能夠無死角的抓準入侵物體的實體位子。

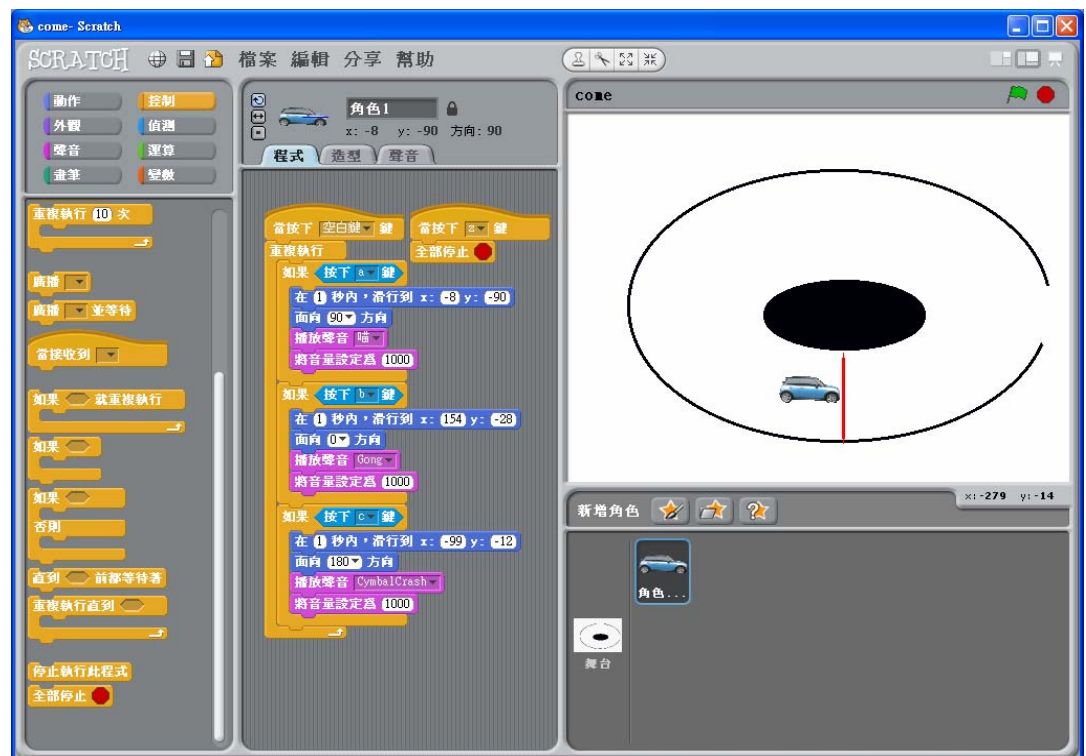
(2)撰寫程式

a.NXT 程式

我們先將三個超音波感應器的感應距離設定完成，接著當三個感應器任何一個感應到障礙物時，就會觸發先前寫好在 NXT 主機裡的程式，使 HID Sensor 有如按下鍵盤的按鍵，與 Scratch 裡的程式做連結，發出一些警報聲，而每個點所觸發的按鍵也會不同，讓我們知道障礙物是出現在哪一個感應器前面！

b.Scratch 程式

我們先將三個超音波感應器所面對的景象拍下來，並且將拍到的景象作 Scratch 中的三個不同的背景，接著在背景程式中設置一個開始程式的開關，然後持續執行當按下



某鍵就將背景切換到所對應的背景，並且在人物的程式中設立一個相似的程式，而其中不一樣的就是，背景是爲了切換，而人物是爲響起警報聲而設立的。

c.程式的結合

首先將 NXT 運作後，若某點的超音波感應器偵測到障礙物，則 HID sensor 就會觸動鍵盤，然後正在執行的 Scratch 就會響起警報並且將其地點以圖片的方式呈現出來，方便我們了解車子現在的位子，以便得知車子下一步的動向。

(3)測試

爲了模擬車子到場中的移動，我們使用了遙控汽車在場上行進，然後當車子經過感應器時，警報聲就會響起，電腦螢幕上跳出車子所在的地方，讓我們知道目前物體的所在位子，除非車子直接離開，否則每經過一個點，警報就會響一次，並且將它的行蹤出現在電腦上，使車子無所遁形，成爲囊中之物。

三、研究結果

一連串的過程下來，我們以賽車爲範例做出了一個簡單的警報器。在經過測試後，這個簡單的東西，使我們能防範於未然，在入侵當下能夠發出警鈴，彷彿警告小偷，我們是有防護措施的！但可惜的是我們終究想不出究竟如何才能將有小偷入侵的事件通知給警察或保全。

參● 結論

『觀察家說在十年之內，平均一個美國家庭擁有一至兩個簡單機器人』（附註二）

這次的研究讓我們學到了很多的東西，才知道，原來機器是可以以活的方式呈現，不是以前那種死板板的樣子，機器透過 HID sensor 可以表達出一些我們人類可以看得懂的資訊以及資料，告訴我們它們能夠知道的東西，只要寫一點程式，裝上特殊的 sensor，就可以告訴我們，現在是溫氏幾度.....等等，爲我們人類帶來了便利與一點新鮮感，雖然壁上的溫度計一看就會知道，但是藉由機器人的告知，帶給我們生活中得不到的一種特殊新奇感。接下來是 Scratch 程式，我們接觸這套程式沒有很久，但是，必須在短時間內寫出程式，一開始碰的時候，想要寫一些簡單的程式都有點費時，我們知道，是因爲不熟悉、不習慣，但是，我們必須克服，辦法是人想出來的，程式也是人寫出來的，我們就不相信寫不出來，經過幾個小時、幾天的腦力激盪，終於想出了程式該怎麼寫，寫出來時，有種成就感與充實感，感覺這幾天的努力，沒有白費掉，這樣的付出，總算是有收穫了，當下想到了一句話，「想要得到、就必須捨棄」，我們想，我們捨棄的是這幾小時、這幾天的時間，換來的，是成就感與充實感，感覺自己的實力又紮實了一點，真

的在過程中，學習到了很多，我們也會繼續學習下去，繼續想出一些會使我們日常生活更有趣、更便利的小程式，讓這些小程式與物品做接觸，進而發展出新的產品。

肆● 引註資料

附註一：

<http://tw.image.search.yahoo.com/search/images?p=NXT%E4%B8%BB%E6%A9%9F&fr=yfp&ei=utf-8&js=1&x=wrt>

附註二：書名： Microsoft Robotics Studio 程式開發 的 P.v

附註三：<http://meyl0101.pixnet.net/blog/post/651654>

甲等

《商業類》

篇名：

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃 - SKIN FOOD

作者：

張如雙。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

張瑋芬。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

指導老師：

江曾為美老師

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃－SKIN FOOD

壹●前言

一、研究動機

現在的人們十分重視食物對身體的影響，不僅是健康理由，對皮膚的影響更不容忽視。與人見面時，對方的第一眼就是自己的外表，不想花大錢但卻有好效果的保養品，韓國彩妝保養專賣店 Skin food 引進台灣並成立直營店以來，以高品質、精緻包裝、合理價格、親切服務為品牌訴求的整體形象，深受消費者肯定，商品的品質與百貨公司媲美，商品的呈現也具有主題性與豐富感，但價格卻只有專櫃品牌不到二分之一的魅力，因為自有工廠的優勢，所以 Skin food 目前已擁有 600 百多種商品，並且陸續推出各項符合季節的季節性新產品。我們想瞭解 Skin food 產品的優勢及不同年齡層對其產品的滿意程度。

二、研究目的

- (一) 了解 Skin food 的起源。
- (二) 比較與其他韓國品牌的差異性。
- (三) 探討 Skin food 的行銷策略。
- (四) 分析 Skin food 的消費年齡層及滿意度。

三、研究方法

- (一) 文獻分析法：本研究透過相關的文獻探討及蒐集報章雜誌，加以彙整分析後，與其他韓國美妝保養品牌做比較，並採 4 P、SWOT、STP 來分析 Skin food。
- (二) 問卷調查法：設計問卷並發放，調查消費者對 Skin food 的愛好和滿意度。

四、研究流程

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃－SKIN FOOD



圖 1 研究流程圖（研究者彙製）

貳●正文

一、Skin food 公司簡介

Skin Food—就如同字面上是給『肌膚吃的食物』，此品牌原創於 1957 年韓國國際高級彩妝保養企業，並且是韓國標榜的日韓技術設備合作企業，其中原物料多來自於歐美國家，強調的是來自天然的食品、花果，走無添加物、無人工色素、無防腐劑的路線，並以有機草本為本品牌訴求，產品自製率也高達 95%，而此產品也相當多元化，包括了：保養、彩妝、身體沐浴、香水、基礎保養...等系列，無論男女、老少皆宜，包裝的設計都像是要給肌膚吃的食物一樣，讓女性消費者充滿好感，如此的精緻包裝更足以與歐美品牌媲美！

二、Skin food 產品介紹

表 1.Skin food 主要產品介紹（研究者整理）

女性 保養 品	 莓果 milk 潔面乳 310 元	 水蜜桃清酒化妝水 570 元	 綠茶牛奶乳液 720 元	 鮮果 C 多精華液 800 元
---------------	---	--	---	---

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃－SKIN FOOD

女性 彩妝 品	 甜心甘藷防曬底 液#21 自然膚色 550 元	 紫醉魔幻暴黑濃 密睫毛膏 630 元	 鮭魚亮眼遮瑕膏 #2 自然色 490 元	 糖果炫風雙色唇 蜜 炫風冰晶 390 元
男性 保養 品	 白蘭地舒活洗面 乳 420 元	 海藻清爽化妝水 390 元	 草本清新調理乳 630 元	 清新沙拉精華液 480 元
身體 及護 髮	 酪梨修護洗髮乳 350 元	 蛋白質滋養髮膜 350 元	 紅酒身體泡沫慕絲 640 元	 薰衣草山羊奶潤 膚霜 460 元

三、Skin food 與其他同業比較

表 2.Skin food 產品介紹 (研究者整理)

比較	品牌	Skin food	The face shop
全省連鎖店家		目前共 38 間	目前共 15 間
起源年份		西元 1957 年	西元 2003 年
起源國家		韓國	韓國
產品路線		天然食品、花果、有機草本	穀物、韓方草本、花
價格		中上	中等
包裝		浮雕設計	簡單平面

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃—SKIN FOOD

品牌商標		
------	---	---

四、研究方法

(一) Skin food 4P 分析：分產品、價格、通路、推廣四項分析：

表 3.Skin food 4P 分析 (研究者整理)

4 P	內容說明
產品策略 (product)	依季節推出各項符合女性肌膚的保養美妝品，概念以天然為主，所以製作的原料都是天然有機草本和水果，包裝的設計也是以花草、水果圖案為封面，讓蒞臨消費的女性一目瞭然，商品是以何種物料為主軸，門市也會推出活動來吸引消費者，例如最近的滿千送佰刮刮好禮。
價格策略 (price)	中低價位的安全品牌非 Skin food 莫屬，合理價格和超高品質，讓消費者毋須擔心因平價而買不到好品質。
通路策略 (place)	在全省各地皆有此品牌的設立，讓喜愛 Skin food 的消費者不必花時又花力的，而是輕而易舉可以選購商品。
推廣策略 (promotion)	清新背景和甜美女主角的廣告來介紹新產品，網路上官方網站提供愛美的女性消費者最新資訊。

(二) SWOT 分析

表 4.Skin food SWOT 分析 (研究者整理)

優勢 (Strengths)	劣勢 (Weaknesses)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 全省連鎖店面較多,較容易取得需要的服務 2. 品牌悠久,較有品質保證 3. 包裝精緻可愛,可吸引較有經濟能力的輕熟女 4. 清爽整齊的制服,更能吸引顧客上門 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 爲了精美的包裝,因此內容物少了許多 2. 如果太久沒新增新產品顧客會失去新鮮感 3. 電視廣告行銷方面不足
機會 (Opportunities)	威脅 (Threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 在店面新增開架式產品,可以全面化讓消費者取得更方便 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 同性質商品普遍 2. 加盟金較高

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃—SKIN FOOD

2. 可增加實體型錄,並不是每個消費者都習慣瀏覽網路	3. 環保意識抬頭，包裝的影響
3. 電視廣告可更普遍	

(三)、STP 分析

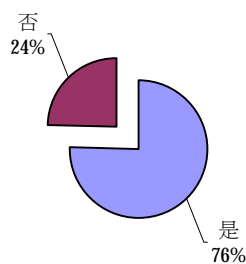
表五.Skin food STP 分析 (研究者整理)

品牌 STP	Skin food	The face shop
S(市場區隔)	韓流風格、自然美妝體系	
T(目標行銷)	喜愛其產品本身造型與擁有天真浪漫的消費者	追求簡單而不失女性風格的消費者
P(市場定位)	精緻但不複雜的包裝，擄獲許多少女的心	簡約的花果系列深受許多輕熟女青睞

(四) 圖表分析

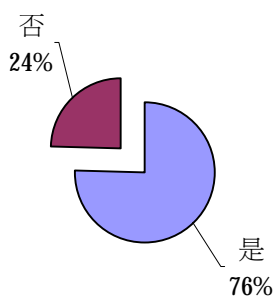
針對高中／職生對於 Skin food 之滿意度調查，共發出 100 份問卷，回收有效問卷 100 份，根據統計結果，分析如下：

如圖 1，有 76%的學生是 Skin food 之會員，有 24%的學生不是會員但皆有去過 Skin food 作消費。



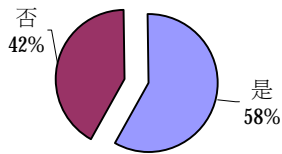
圖表1 Skin Food會員

如圖 2，約 76%的學生是因為 Skin food 這個品牌才去購買，反之只有 24%的學生不是這樣才去 Skin food 做選購。



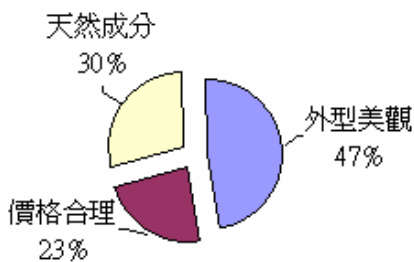
圖表2 因Skin Food此品牌而購買

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃—SKIN FOOD



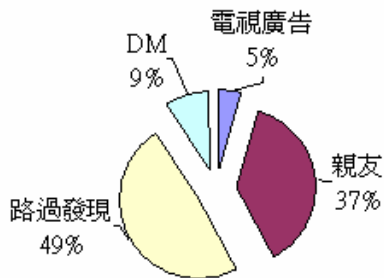
圖表3 價格影響購買意願

如圖 3，約有 58%的高中／職生對於商品的價格影響會多做考慮，反之 42%的人並不會因價格的影響而影響選購。



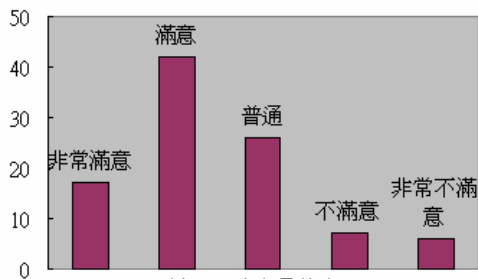
圖表4 購買原因

如圖 4，高中／職生選購 Skin food 的原因，有 47%的學生是因為外型美觀才選購，30%的學生是因天然成分，23%的學生是因價格合理，此圖顯示精緻的產品包裝深受學生族群的喜愛，讓學生有衝動性的購買。



圖表5 如何得知此品牌

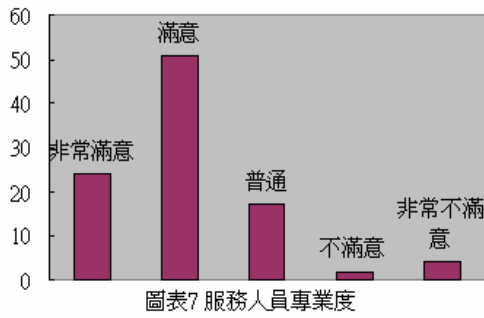
如圖 5，約有 49%的學生是路過發現 Skin food，37%的學生是從親友得知 Skin food，9%是從 DM 知道有 Skin food 這個品牌，5%是從電視廣告得知，業者必須要改善 DM 及電視廣告的宣傳，從中了解原因並做改善，以增加更多了解 Skin food 的顧客。



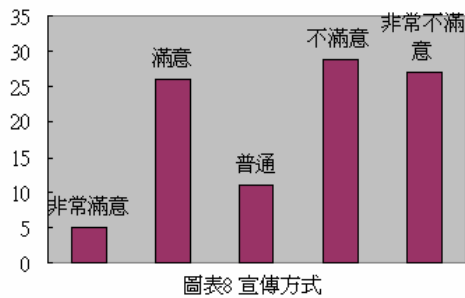
圖表6 服務人員態度

如圖 6，調查發現大部分的高中／職生對於 Skin food 的服務人員態度之滿意程度遠高於不滿意，顯示 Skin food 對於人員的服務訓練，反映在服務品質上是非常受到肯定的。

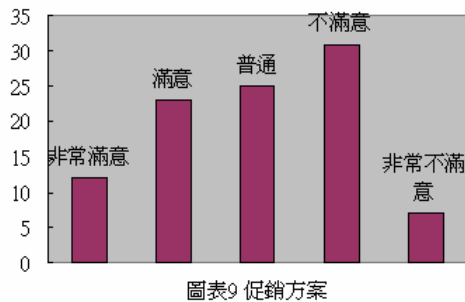
不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃—SKIN FOOD



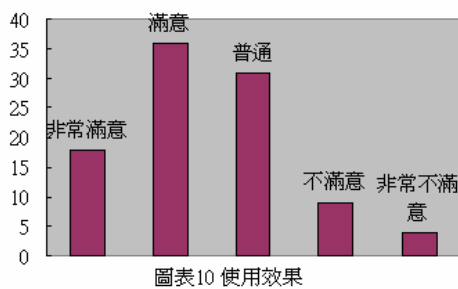
如圖 7，多數高中／職生對於服務人員的專業度是感到很滿意的，適當合理的解說，大大抓住顧客們的心。



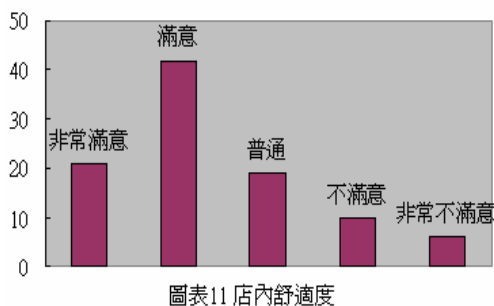
如圖 8，有多數的高中／職生對於 Skin food 的宣傳方式相當不滿意，業者應改進宣傳方式，以提升更高的滿意度。



如圖 9，調查顯示不滿意促銷方案的人數過高，Skin food 應做檢討並了解其原因做改善，以減少不滿意度。

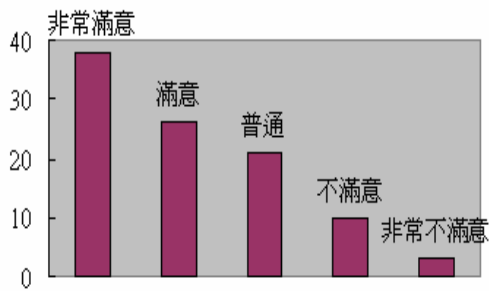


如圖 10，非常滿意、滿意、普通讚的大多數，但 Skin food 可針對不滿意的原因作改進增加消費者的滿意程度。



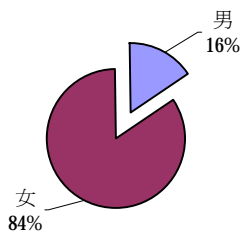
如圖 11，對於店內的舒適度高中／職生相當滿意，其店內設計給人一種溫暖舒適的感覺，並且完全無壓迫感。

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃－SKIN FOOD



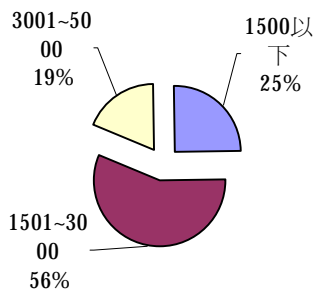
圖表12 品牌滿意度

如圖 12，可了解高中／職生對於 Skin food 此品牌的非常滿意程度頗高，也顯示此品牌在高中／職生中的成功性。



圖表13 性別

如圖 13，在高中／職生中有 84%的女學生知道 Skin food，只有 16%的男學生知道 Skin food，由此可知 Skin food 在男性商品上應多做推銷，以增加更多男性消費者。



圖表14 每月零用錢

如圖 14，現在高中／職生每月零用錢有 56%的學生每月零用錢在 1501 元~3000 元，有 25%的學生每月零用錢再 1500 元以下，另外 19%的學生每月零用錢在 3001 元~5000 元。

參●結論

一、結論

根據以上的文獻探討與問卷內容統整之後，所得到以下結論及建議：

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃－SKIN FOOD

調查發現高中／職生大多數都是女學生消費較男學生多，大部分都是從身邊親友聽到或是路過發現才知道 Skin food 這個品牌，由此可知 Skin food 的宣傳及廣告行銷相當不足，也發現高中／職生會因價格而影響購買意願，並對價格做許多的衡量，調查也顯示大部分的學生是因 Skin food 商品外型美觀和天然無添加物的特色而選擇購買，天然符合女性肌膚的季節性保養產品或是彩妝品使用過後，幾乎對產品的效用是非常滿意的，店員和藹親切的態度及專業能力，還有店內整齊的排列商品和舒適的空間設計，也為 Skin food 大大的加分許多。

二、建議

行銷的部份可以增加廣告的普遍性和產品的實錄，這樣消費者可以更了解 Skin food 的產品有哪些，因為不是每個人都習慣瀏覽網路，而且大部分的 DM 都是在介紹促銷和新產品而已，對於男性的產品也該適時做推銷，廣告的部份也可以找男性代言，讓愛美的男性消費者知道 Skin food 這個品牌也是有出男性的產品，而不單單只有女性的產品而已。

肆●引註資料

丁琴美（2009）。**專題製作-問卷調查篇**。台北市：台科大圖書股份有限公司。

張阿妙（2009）。**專題製作**。台北市：龍騰文化事業股份有限公司。

蕭富峰（2009）。**行銷管理**。台北市：智勝文化事業有限公司。

郭顏慧(2005)。平價彩妝店也吹起韓流風。**卓越雜誌**，253 期。

Skin food 網站。2010 年 9 月 27 日，取自：<http://www.skinfood.com.tw/>

Skin food 韓國文化。2010 年 10 月 2 日，取自：<http://hanjuost.wikitw.org/skin-food/>

The face shop 網站。2010 年 9 月 27 日，取自：<http://www.thefaceshop.com.tw/>

不要吃掉囉！要留給妳的肌膚吃—SKIN FOOD

附錄

高中／職生對 Skin Food 滿意度問卷調查

親愛的高中／職生您好：

我們是花蓮高商的學生，正在進行「Skin Food 之滿意度」的相關研究，需要您提供對 Skin Food 的寶貴意見，本問卷採不記名方式填寫，僅做研究參考，絕不洩漏，請安心填寫，耽誤您一點點寶貴的時間，敬請見諒。

國立花蓮高商會計事務科
指導老師：江曾為美老師
學生：張如雙、張瑋芬

一、品牌及商品調查

1. 是否為 Skin Food 會員 是 否
2. 是否因為是 Skin Food 此品牌而購買 是 否
3. 是否因為價格而影響購買意願 是 否
4. 為何會選擇此產品 外型美觀 價格合理 天然成分
5. 如何得知此品牌 電視廣告 親友 路過發現
網路行銷 DM

二、滿意度調查

6. 服務人員之服務態度(親和力..) 非常滿意 滿意 普通 不滿意 非常不滿意
7. 服務人員專業解說能力 非常滿意 滿意 普通 不滿意 非常不滿意
8. 宣傳方式 非常滿意 滿意 普通 不滿意 非常不滿意
9. 促銷活動(折扣..) 非常滿意 滿意 普通 不滿意 非常不滿意
10. 產品使用效果 非常滿意 滿意 普通 不滿意 非常不滿意
11. 店內空間舒適度 非常滿意 滿意 普通 不滿意 非常不滿意
12. 整體而言您對 Skin Food 品牌 非常滿意 滿意 普通 不滿意 非常不滿意

三、基本資料

- n 性別：男 女
- n 每月零用錢：1500 以下 1501 元至 3000 元 3001 元至 5000 元

問卷到此結束，感謝您的協助

甲等

《商業類》

篇名：

牙膏產業的源頭 - 高露潔

作者：

張容禎。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班。

張 馨。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班。

關欣怡。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班。

指導老師：

周碧純老師

壹●前言

一、研究動機

現代人不僅注重臉部的清潔，牙齒的保健也很重要。擁有健康潔白的牙齒，笑起來充滿自信，讓自己在人際關係上加了不少分。牙膏在日常生活中佔有不可或缺的地位，若與牙刷搭配得宜，口腔保健更能得心應手。市面上販售牙膏的品牌種類繁多，消費者是為何被吸引而選用呢？廠商如何奠定在消費者心中的形象，進而成為慣用品牌？牙膏除了用於刷牙外，還有什麼其他的用途？我們將以高露潔為例，探討以上這些問題。

二、研究目的

- (一) 探討高露潔公司之經營與行銷理念。
- (二) 瞭解牙膏的其他用途。

貳●正文

一、牙膏起源

潔齒品的使用可追溯到 2000-2500 年前，希臘人、羅馬人、希伯萊人及佛教徒的早期著作中皆有使用潔牙劑的記載，早期的潔齒品主要是白堊土、動物骨粉、浮石甚至銅綠，直到十九世紀還在使用牛骨粉和烏賊骨粉制成牙粉。十八世紀英國開始工業化生產牙粉，牙粉才成爲一種商品。1840 年法國人發明金屬軟管，導致一些商品形態的改革。1893 年維也納人塞格發明牙膏並將牙膏裝入軟管中，從此牙膏開始大量發展並逐漸取代牙粉。

牙膏是以牙粉爲基礎改進而成，早期的牙粉主要用碳酸鈣作爲摩擦劑、以肥皂作爲表面活性劑。由於科技的迅速發展，牙膏工業也得到很大的改進，一方面是新的摩擦劑、保濕劑、增稠劑和表面活性劑的開發和應用，使牙膏產品質量不斷升級換代；另一方面，牙膏從普通的潔齒功能發展爲添加藥物成爲防治牙病的口腔衛生用品，最突出的是加氟牙膏，使齲齒病發病率大大減少。

1945 年，美國在以焦磷酸鈣作爲摩擦劑、焦磷酸錫作爲穩定劑的牙膏中添加氟化亞錫，研制出世界上第一支加氟牙膏。現在牙膏品種已由單一的清潔型牙膏，發展爲品種齊全，功能多樣，上百個品牌的多功能型牙膏，滿足了不同層次消費水平的需要。

牙膏產業的源頭－高露潔

二、牙膏成分及功能

(一) 摩擦劑

- 含量最多，用以加強牙膏的磨擦能力達到去汙及磨光牙面之功效。常見的有：碳酸鈣、磷酸氫鈣、焦磷酸鈣等。

(二) 濕潤劑

- 防止牙膏在軟管中固化變硬，並使膏體具有光澤等效能。常用的有：甘油、丙二醇、山梨醇等。

(三) 表面活性劑

- 以化學作用達到清潔的效果。廣泛採用的是：中性洗滌劑－月桂醇硫酸鈉。

(四) 黏合劑

- 使牙膏的固體和液體保持均質性。如 CMC(羧甲基纖維素鈉鹽)、海藻酸鈉等。

(五) 甜味劑

- 為改善牙膏口感，牙膏中加了少量糖精，也可用木糖醇製作。

(六) 香料

- 賦予牙膏涼爽感不可缺少的成分。主要成分為薄荷。

(七) 其它特殊成分

- 防治齲齒可加入氟化合物，既能抑制口腔殘留物發酵，又能使牙齒表面的琺瑯質強化。

三、高露潔公司簡介

1806年，在紐約布魯克林，一個叫威廉·高露潔的美國人以自己的名字註冊了一家公司，以生產牙膏開始了畢生為之奮鬥的事業。1890年，高露潔走出美國本土拓展全球業務。1953年，在與棕欖公司合併後，正式使用高露潔棕欖公

牙膏產業的源頭－高露潔

司名稱。如今，經過近 200 年的風雨歷程，它生產的個人護理用品已經銷售到世界 200 多個國家和地區，成為銷售額達 94 億美元的全球消費品公司。

在 100 多年的發展歷程中，不做多元化的跨行業經營，只關注核心業務。核心產品分為五大類：口腔護理品、個人護理品、家居護理品、織物護理品和寵物食品。強調的是關懷備至和精益求精，要求每一天每一處都要做到最好。高露潔棕欖公司每年投資 1.6 億美元用於研發新產品。僅高露潔全效牙膏的研制，投資便達 3500 萬美元，花費了十年時間。

（一）品牌戰略性定位

相對於有一些競爭性品牌品牌戰略定位，高露潔品牌戰略定位有一點幾乎為全行業做廣告。高露潔不單純追求對牙膏行業某一品類戰略占位，而是從一開始就站在行業高度對牙膏外延進行了異乎尋常的戰略性定位。

1、產品層面：高露潔推出了具有廣泛覆蓋面的產品性定位，“我們的目標：沒有蛀牙”。這個廣告訴求其實幾乎是所有牙膏產品面臨的產品主題，高露潔以王者至尊提出作為自己產品主張，實際上就已經向全行業進行挑戰，同時也是對全行業進行教育，其立意之大氣與包容絕對讓競爭對手敬畏。

2、情感訴求：高露潔更是具有大家風範。“甜美的微笑 光明的未來”。將人類牙齒健康提升到關乎人類生活未來高度，高露潔仿佛是為全行業作公益性廣告。

（二）建立的品牌標桿

1、單一品牌，單一品類產品可以成就跨國企業市場霸主夢想。

2、日化品牌傳播可以用循序漸進的知識傳播建立強大的品牌美譽度。

3、日化品牌競爭模式還有一個不同於寶潔與聯合利華第二種方式，而這一點對於資源還不是豐富的國內日化企業具有更加強大示範意義。

四、高露潔牙膏系列

（一）全效系列

- 提供更完整保護，幫助預防多種口腔問題長達 12 小時。
- 幫助減少牙齦炎發生率、減少牙菌斑聚積，即使在飲食後仍能持續作用。

牙膏產業的源頭－高露潔

- 幫助減少牙結石發生率、預防蛀牙及口腔異味。

(二) 抗敏感系列

- 二周內有效幫助舒緩敏感性牙齒酸痛。
- 提供敏感牙齒溫和的去除表面污漬和美白。

(三) 含氟系列

- 最佳防蛀效果。
- 不但能鞏固強化牙齒，並能在牙齒表面及裸露齒根處，幫助預防蛀牙發生。

(四) 二合一漱口水系列

- 深層潔淨，一如牙膏。
- 清新口氣，有如漱口水。
- 二合一方便簡單。

(五) 兒童系列

- 不含糖份，適合小朋友使用。
- 讓防蛀健齒更有趣，使孩子從小建立並保持良好口腔健康習慣。

五、牙膏其他用途

- 1、當被蜂螫時，可在螫咬處塗上牙膏，這樣就可消除紅腫。因為蜂毒是酸性物，而牙膏屬弱鹼性，酸鹼中和就解毒了。
- 2、當被蚊叮、蟲咬後，奇癢難忍，只要在叮咬處塗上牙膏就可止癢。
- 3、旅途中發生頭痛、頭暈時，可在太陽穴塗上牙膏，因為牙膏中有薄荷腦、丁香油，可鎮痛。
- 4、夏天人們出汗多，衣領、袖口等處的汗漬不易洗淨，只要搓少許牙膏，汗漬即除。衣服染上動植物油垢，塗些牙膏，輕擦幾次，再用清水清洗，油垢即除。
- 5、擦皮鞋時，將少許牙膏和在鞋油中擦拭，皮鞋更光亮。

牙膏產業的源頭－高露潔

- 6、清洗魚後，手上會留下難以去除的腥味。先用肥皂將手洗淨，再抹上牙膏反覆搓擦，用清水洗淨後腥味就易去除。
- 7、牙膏可用來擦拭玻璃，用布蘸牙膏擦拭，可擦得乾淨明亮。
- 8、銀器久置不用，表面會出現一層黑色的氧化層，只要用牙膏進行擦拭，即可變的銀白光亮。
- 9、牙膏可去除牆面字跡。只要用脫脂棉沾些牙膏，就可輕而易舉地把牆上的蠟筆或鉛筆等字圖擦拭乾淨。
- 10、手錶戴久，表面會有一道道的輕微劃紋，使得表盤看起來渾濁不清。用少許牙膏塗于手錶的蒙面，用軟布反覆擦拭，即可將其細小的劃紋除去。

參●結論

一、結論

口腔保健市場競爭激烈，高露潔卻能不受影響的憑藉幾乎是單一品牌逐鹿全球市場。以傳播知識做市場營銷，100多年來在全世界倡導口腔健康教育，促進提高人們口腔健康意識的系列活動。如果沒有高露潔公司的起頭，大眾怎麼會對牙膏產生需求，進而成爲必需品呢？市售的牙膏種類大同小異，高露潔公司透過不斷的創新研究，研發出附有強大競爭力的產品－高露潔全效牙膏，多重效果集於一身，成爲消費者選擇的第一優先。

二、建議

由於牙膏市場替代性高，廠商愈來愈多，競爭也愈來愈激烈。若能與其他品牌相區隔，強調自身的獨特性與差異性，使消費者在主觀認定上產品有所差別，這樣替代性也較低，藉此提高顧客對自身品牌的忠誠度。增加報章雜誌、媒體、電視廣告等的曝光率，重要是能以清新脫俗的內容，吸引大眾的目光，進而對產品產生新鮮感，而購買使用。

肆●引註資料

註一：百度百科－牙膏。

<http://baike.baidu.com/view/7088.htm>。

牙膏產業的源頭－高露潔

註二：MBA 智庫百科－高露潔公司。

<http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E9%AB%98%E9%9C%B2%E6%B4%81%E5%85%AC%E5%8F%B8#.E7.9B.AE.E6.A0.87.EF.BC.9A.E6.B2.A1.E6.9C.89.E8.9B.80.E7.89.99>。

註三：高露潔口腔保健中心。

<http://www.colgate.com.tw/app/Colgate/TW/ZH/OC/Products.cvsp>。

註四：互動百科－牙膏。

<http://www.hudong.com/wiki/%E7%89%99%E8%86%8F>。

甲等

《商業類》

篇名：

花蓮平價美食 - 『炸彈蔥油餅』

作者：

王湘云。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班。

劉慧玲。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班。

劉韻慈。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班。

指導老師：

江曾為美老師

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

壹●前言

一、前言

招牌的黃色的小發財車是許多人的共同記憶，當然還有那令人讚嘆的”不油膩且充滿蛋黃香氣”的炸蛋蔥油餅，流傳在許多人的腦海中。炸彈蔥油餅以平易近人的價錢擄獲了大家的心。每一次路過都會看到有很多的人們在排隊，心裡就常在想那家蔥油餅真的有這麼好吃嗎？好吃到每次經過，就一定會看到洶湧的人潮，排隊排到都把那小巷子給堵住了，就算太陽再大，也是人潮不減。而我們要探討的是它為什麼這麼受歡迎？

二、研究目的

- (一) 探討蔥油餅受歡迎的原因。
- (二) 了解炸彈蔥油餅的經營特色及行銷手法，並做 SWOT 的分析比較。
- (三) 透過 STP 分析確定產品的形象與地位。
- (四) 透過問卷調查，蒐集消費者客觀的想法加以分析，提供建議給業者。

三、研究方法

本研究採文獻探討及問卷調查法，依所蒐集的資料加以分析，提出具體建議供業者參考。

四、研究流程

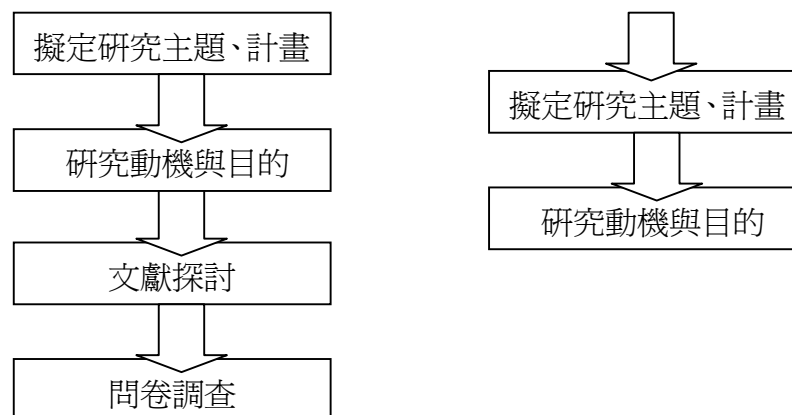


圖 1.研究流程圖

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

貳●正文

一、文獻探討

(一) 炸彈蔥油餅簡介：

炸彈蔥油餅是從花蓮發明，至今已創立二十多年。二十多年前，研發炸蛋蔥油餅的廖先生，還是個四處奔波的送貨司機，考量到年歲，所以開始創業賣炸彈蔥油餅。剛開始販賣蔥油餅時，並沒有學過相關技術什麼都不會的他，歷經了好幾次的失敗以及不斷的調整之後，才建立了自家獨特的好味道！廖先生表示沒有想過自己研究出來的炸彈蔥油餅，能夠深受這麼多人喜愛。許多人吃過後都紛紛在網路上介紹以及推薦，透過在網路上獲得好的評價、吃過的客人見證、近幾年電視台的採訪等等因素下，讓炸蛋蔥油餅的好滋味廣為人知，才有現在家喻戶曉的炸彈蔥油餅。這也成為外地遊客來花蓮一定要造訪的小吃！

(二) 炸彈蔥油餅的製造過程

表 1. 炸彈蔥油餅的產品種類及製造過程(研究者整理)

項目	內容
產品種類	加蛋蔥油餅\$20、原味蔥油餅\$15、紅茶\$10
選用材料	手工餅皮：使用中筋麵粉、純手工製作的麵團
	特選雞蛋：精選優質鮮雞蛋，呈現不腥又香濃的口感
製造過程	桿：現點現桿 炸：豬油現炸 翻：快速翻面 脆：起鍋酥脆

二、炸彈蔥油餅 SWOT 分析

SWOT 分析是一種很有效率的分析工具，結構簡單卻又可以用來處理複雜的事物。

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

表 2. SWOT 分析

優勢(Strengths)	劣勢(Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> ┃ 店家有自做獨特的醬汁可留住顧客。 ┃ 店家提供電話預訂，顧客不需要花太多的時間等待。 ┃ 價格賣的很平價、便宜。 	<ul style="list-style-type: none"> ┃ 在網路上還不能夠訂購。 ┃ 要找有關這家蔥油餅店的資訊很少。 ┃ 位置太偏僻不容易找到。 ┃ 店面太小、現場點需要排隊，較花時間。
機會(Opportunities)	威脅(Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ┃ 網路上有網友推薦，可增加知名度。 ┃ 未來店家可以提供網購。 ┃ 擴大分店經營。 	<ul style="list-style-type: none"> ┃ 有多家的蔥油餅店在同一條街競爭會分散客群。 ┃ 有替代的傳統小吃可選擇。

三、STP 分析

- (一) 市場區隔 **S**：方便、快速、價格又便宜的美食小吃，是現在人們最嚮往的購物方式。
- (二) 目標行銷 **T**：以學生以及觀光客為行銷目標。可藉由觀光客在網路上的推薦而有更多的知名度。
- (三) 市場定位 **P**：以平易近人的價格及特別的口感擄獲人心。

四、問卷調查

本研究在 99 年 11 月 9 日至 11 月 11 日於炸彈蔥油餅店家外發放問卷，共計發放 72 份，有效問卷 63 張，無效問卷 9 張。

(一) 受訪者基本資料

由圖 1 可知，消費者中女性顧客占 79%，男性佔 21%，不分男女都愛吃。

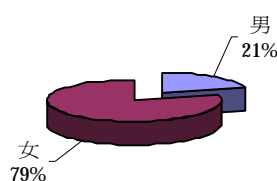


圖1 性別

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

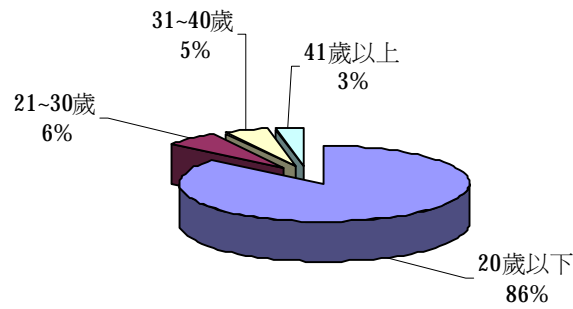


圖2 年齡層

由圖 2 可知，消費者以 20 歲以下的年齡居多。

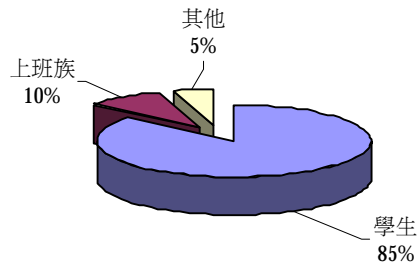


圖3 職業

由圖 3 可知，消費者以學生佔大多數，其次是上班族及其他。

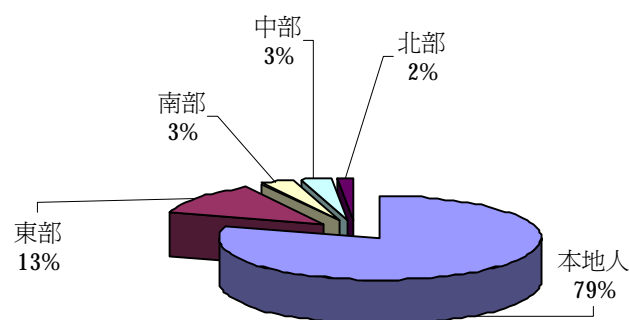


圖4 客源來處

由圖 4 可知，消費者以本地人居多，因發放問卷時間非例假日，所以填答問卷者僅八成是在地人。

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

(二) 受訪者的資訊來源

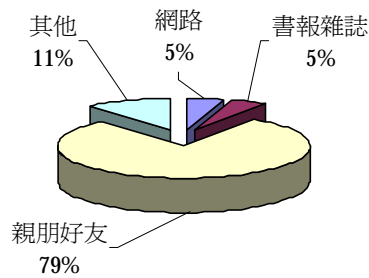


圖5 從哪得知?

由圖 5 可知，顧客從親朋好友得知炸彈蔥油餅店資訊的佔 79%，書報雜誌及網路只佔 10%，與問卷調查對象多數是本地人有關，深入分析觀光客大多是從網路及雜誌上得知。

(三) 受訪者購買炸彈蔥油餅的原因

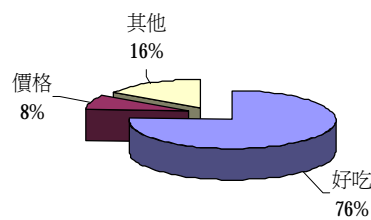


圖6 購買原因

由圖 6 可知，因為炸彈蔥油餅的美味而購買佔了一半以上，價格則只有 8%，大多數人因為商品本身美味而購買，價格是其次。

(四) 受訪者對店家服務態度是否滿意

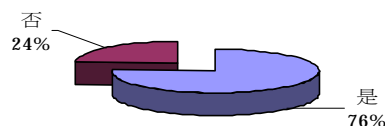


圖7 服務態度

由圖 7 可知，大多數消費者對店家的服務態度滿意，雖然每次都要排隊才能購買，但不影響顧客對店家的服務滿意度。

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

(五) 受訪者對店家的環境是否滿意

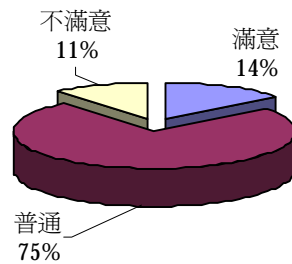


圖8 店面環境

由圖 8 可知，僅 14%的顧客對店家環境滿意，因店面僅是一台小發財車，環境並非如一般店面舒適，所以填答普通及不滿意的佔大多數，顯示未來對環境的維持可以再加強。

(六) 受訪者覺得炸彈蔥油餅是否太油

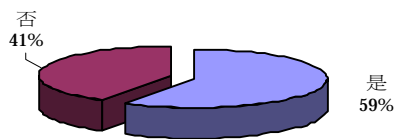


圖9 是否太油

由圖 9 可知，覺得太油及不油的比率很接近，因為蔥油餅製作過程需要大量的油，過油就容易產生膩的口感，考量健康因素，或許未來可以研發少油的作法。

(七) 受訪者較喜歡加蛋還是不加蛋

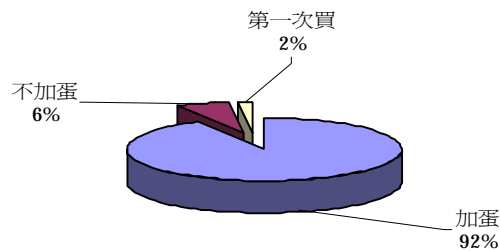


圖10 加蛋不加蛋

由圖 10 可知，90%以上的消費者較喜歡加蛋。

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

(八) 受訪者通常多久購買一次

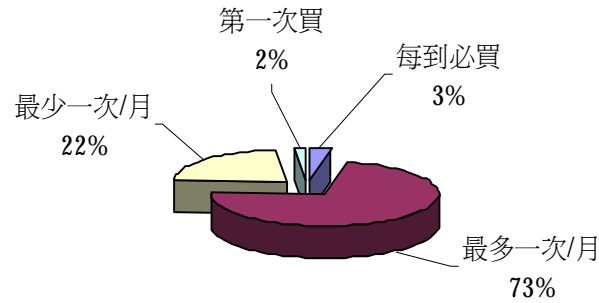


圖11 消費頻率

由圖 11 可知，每月來購買最多一次的人數較多，其次是最少一次，對於本地人而言每月消費人數不算多。

(九) 受訪者通常一次買幾份

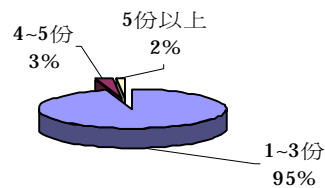


圖12 購買數量

由圖 12 可知，消費者每次購買的數量以 1~3 份佔大多數。

(十) 受訪者認為購買時間是否會太長

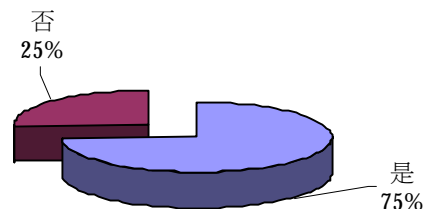


圖13 花費時間

由圖 13 可知，大多數消費者都認為等待時間有點長。

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

(十一) 受訪者是否期待店家推出新商品

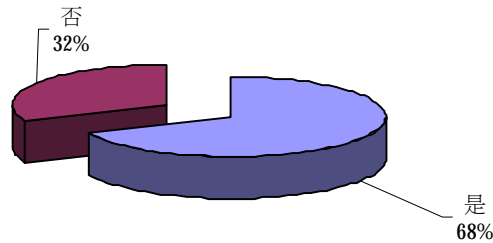


圖14 是否希望有新產品

由圖 14 可知，一半以上的消費者希望有新商品，例如起司、咖哩或是九層塔。

(十一) 受訪者對店家的建議

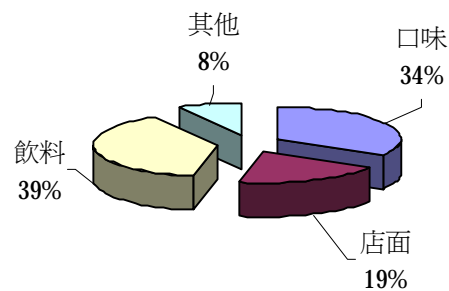


圖15 其他建議

由圖 15 可知，大多消費者希望可搭配飲料，其次是增加新口味以及店面擴張。

參●結論與建議

一、結論

針對問卷結果得到以下結論：填答問卷者多數為在地人，對象以學生居多，物美價廉深受學生的喜愛，獲得資訊的對象是親朋好友告知，產品過油及不過油並不會影響其選擇購買意願，雖然購買的等待時間長，但對店家的服務態度感到滿意，並期待店家推出新商品。

花蓮平價美食－『炸彈蔥油餅』

二、建議

依文獻分析及問卷結果，提出幾點建議：

- (一) 研發新口味來吸引更多的消費者，例如：起司、咖哩或是九層塔。
- (二) 放置告示牌告知顧客點餐程序。
- (三) 可考慮擴大店面經營，提供等待區，環境整潔吸引更多顧客。
- (四) 將油品送去檢驗，報告可張貼在店面，讓消費者吃的安心。
- (五) 加強觀光客來店人次，可與旅宿業合作，提供炸彈蔥油餅的廣告或折扣優惠。
- (六) 研發速食材料包，配合網路銷售，讓消費者在家也能製作美味可口蔥油餅。

肆●引註資料

大台灣旅遊網。2010年11月9日，取自 <http://0919288590.tw.tranews.com/>。

丁美琴（2008）。**專題製作－問卷調查篇**。台北縣：台科大圖書股份有限公司。

張阿妙（2010）。**專題製作**。台北市：龍騰文化事業股份有限公司。

楊仁元、張顯盛、林家德（2008）。**專題製作理論與呈現技巧**。北縣：台科大圖書股份有限公司。

甲等

《商業類》

篇名：

看上「影」 - 分析花蓮影城 Show time 之經營模式

作者：

陳紘姿。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

黃思瑄。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

朱苑汝。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

指導老師：

江曾為美老師

看上「影」－分析花蓮影城 Show time 之經營模式

壹●前言

一、研究動機

花蓮影城是花蓮地區僅存的電影院，近幾年景氣不佳，但發現花蓮影城卻反道而行，在特定節慶推出「電影 100 元活動」，吸引許多民眾前往消費，讓民眾不僅節省了花費、也帶動影城的人潮。由於花蓮電影城是花蓮唯一的電影院，具有獨占的市場優勢，為何還推出 100 元活動？而在眾多的休閒娛樂中，消費者為何會選擇到影城看電影呢？藉由此專題製作，我們想瞭解花蓮影城的經營理念及方式。

二、研究目的

- (一) 探討舉辦 100 元活動的因素及所帶來的商機。
- (二) 探討花蓮影城的經營理念及方式。
- (三) 根據研究之發現，提供花蓮影城作為參考。

三、研究方法

本研究先針對花蓮影城的相關文獻，再依據影城的發展現況和特色進行 SWOT 及 STP 行銷策略分析。藉由實地探訪花蓮影城，讓我們更深入了解到花蓮影城的特色及經營方式等相關訊息。

四、研究流程

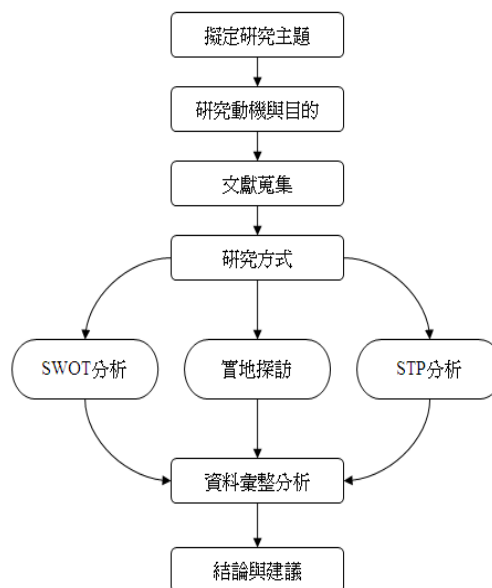


圖 1 研究流程圖(研究者彙整)

貳●正文

一、文獻探討

(一) 台灣電影院的開始

臺北市北門街的「十字館」是最早出現在臺灣的電影院，在1900年「日法自動幻畫協會」在十字館放映黑白紀錄片，是臺灣首次公開放映電影和廣告。1996年1月，由美國華納公司和澳洲威秀團隊一起合作，在臺北市信義計畫區建立「華納威秀影城」，是臺灣第一座爲了放映電影而建蓋的建築物。

(二) 花蓮電影院的起源

日治時期的花蓮地區共有三座電影院，分別是「筑紫館」（圖2）、「稻住館」、「太平館」，其中的筑紫館建立最早，但也很快地消失在花蓮街頭。當時的「筑紫館」位於現在的三商百貨對面，內部舞台的擺設都是以江戶歌舞伎的風格爲主。雖然在二十世紀初電影就已進入台灣，但是早期交通不便利、人員和貨物的運送都是靠著船運，所以電影的膠捲要運到花蓮更是困難，能放映的電影也就不多。



圖 2 筑紫館

後來紛紛有幾家電影院出現，分別爲天山戲院、天祥戲院、中美戲院、國聲戲院、豪華戲院、新美祺戲院，但中美戲院和天祥戲院都不幸遭到火災的侵襲，荒廢的一段時間後就被拆掉，而其他的戲院因爲經營方面不順利都停止營業，以致現在的花蓮地區只剩「秀泰影城」。

（圖 2 來源：<http://blog.yam.com/yuliman/article/28418182>）

(三) 電影城與傳統戲院差異

以前戲院的放映廳數較少，所以放映的片量也較少，且對於消費者是以比較消極的態度，不會主動去拉攏民眾到戲院消費；相對於現在的影城，放映廳數多、片量也較豐富、影片容易迅速撤換更新，擁有變動性快的優點，對於消費者則採用主動的態度，因此能夠拉近與消費者的距離和想法，也結合了餐飲空間可供應消費者休息和用餐。而現在的影城，我們稱之爲‘one-step shopping’是一種「滿足消費者」的消費模式。（邱乙力，2009）

看上「影」—分析花蓮影城 Show time 之經營模式

(四) 花蓮影城簡介

Show Time 影城在全省有許多家，創辦人是廖治德，人稱「廖董」，他靠著自己的努力，經過多年奮鬥，讓戲院轉變成大型影城。經營戲院四十多年，花費高額台幣打造全新的「今日數位影城」。而花蓮影城是 Show Time 的加盟之一，位於花蓮市國聯五路，距離火車站近，附近還有好樂迪 KTV、大魯閣育樂中心，成為花蓮娛樂指標，並提供東部民眾休閒娛樂的環境。



圖 3 秀泰影城標誌

雖然影城已經成立十多年，但硬體及軟體設備還是堅持供應民眾最好的品質，裡面共有九個廳位，分別在四樓和六樓，可容納兩千多人，影廳都採用挑高階梯式的排列，座椅旁附有杯架設計，讓消費者能在舒適的環境中觀賞電影。近期在 2010 年加裝最新的 3D 數位全自動播放影音設備，並配有杜比立體環繞音響，不僅讓視覺、聽覺更加震撼，也讓人們彷彿身歷其中。

(圖 3 來源：<http://showtimes.pixnet.net/album/photo/135257440>)

(五) 創辦人的經營理念

廖治德先生對每間加盟店都設有一套共同的管理準則。在每間加盟店的軟硬體方面，要求有完整的設備、提供優質的娛樂享受、舒適的視聽空間為要領；在服務品質方面，要求服務人員待客的親切感、強調「以客為尊」的道理，希望能帶給每位消費者有「賓至如歸」的感覺，廖先生用心經營管理每間電影城並秉持「誠正信實」的信念以及「堅持創新」的經營理念。

(六) 花蓮影城一百元特惠方案

起源乃是配合政府活動所舉辦的優惠方案，例如：為了慶祝母親節、父親節、雙十國慶、聖誕節，以及在地舉辦的夏戀嘉年華、石雕藝術節…等。目的主要是回饋花蓮的鄉親，可以花費較少的金額看電影，也可以促進花蓮的觀光及帶動附近店家商機。這些節慶與觀光季優惠期間的票價，依影城而訂定，有時為 120 元或 150 元，不一定都是 100 元。對影城來說，雖然此活動看似使收入大幅縮減，但其實是大幅度的增加，且能讓喜愛看電影的民眾無負擔的消費，是相當值得的。所以只要縣政府向花蓮影城提出配合優惠的活動，就會馬上推出「百元電影票」活動。

看上「影」—分析花蓮影城 Show time 之經營模式

(七) 異業結盟策略方案

花蓮縣政府爲了推動在地觀光產業的發展，因此促使花蓮影城與本縣市的觀光旅館及民宿業者一起合作。本項優惠方案是針對來花蓮住宿旅遊的民眾，凡憑著相關的證明文件到影城給服務人員確認，即可享有票價五折的優惠。此一優惠方案已於日前開始實施，至民國 100 年 3 月 1 日止試行 1 年（楊均濰，2010），均獲得民宿及旅館經營者的熱烈迴響，表示會盡力配合這項優惠方案，且普遍認爲這樣的異業結盟方式，可以爲花蓮地區帶來更多觀光活動的機會，對於本縣觀光產業的合作發展亦具有重大的意義。

二、花蓮影城行銷策略分析

(一) SWOT 分析

SWOT 分析是一種商業管理常用的分析工具，它的分析結構簡單，卻可以用來處理許多複雜的事務。透過評價組織或個人企業內部的優勢、劣勢，以及外部環境的機會、威脅，交叉分析後再選擇最有利的行銷策略。（張阿妙，2009）

表 1 花蓮影城 SWOT 分析

優勢 (Strengths)	劣勢 (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> ● 花蓮地區唯一的影城 ● 擁有最佳的地理位置 ● 販賣多種超值套餐 	<ul style="list-style-type: none"> ● 沒有設立停車場，停車較不便 ● 影廳的隔音設備欠佳 ● 電影分級管理較差 ● 未建立網路訂票查詢系統
機會 (Opportunities)	威脅 (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ● 配合當地活動，推出優惠，吸引人潮 ● 消費者愛好大螢幕的感官效果 ● 引進更多影音技術 ● 異業結合降低成本、增加利潤 	<ul style="list-style-type: none"> ● 網路電視 PPS ● 百視達和亞藝等租片店 ● 附近有眾多娛樂場所，可替代看電影 ● 景氣不佳，民眾節省荷包

(二) STP 分析

目標行銷 (Target Market) 是現代行銷策略的核心。目標行銷三步驟即 STP 分析法 (Segmentation → Targeting → Position) (張阿妙，2009)。

S：市場區隔 (Segmentation) 將一個廣大異質的市場，利用市場區隔變數，區分成幾個同質性較高的小市場。(張阿妙，2009) 花蓮影城採用差別訂價法，根據不同的需求來區隔市場，而訂定不同的價格。(旗立財經研究室，2006)

看上「影」—分析花蓮影城 Show time 之經營模式

表 2 花蓮影城的區隔市場

區隔	票價(一般/3D)	消費市場
全票	240/280	一般民眾
優待票	200/240	軍警、學生、身心障礙者、老人、小孩
早場票價	180/210	週末及假日中午 12 點前之各場次
一百元票價	100/120	配合觀光季活動期間的一口票價

T：目標行銷 (Targeting) 在區隔後的市場選擇主要的目標客戶群。(張阿妙, 2009) 對花蓮影城來說, 主要客戶群為學生。對忙碌的上班族而言, 可能學生有比較多的課餘時間, 壓力相對沒有上班族來的大。提供新上市的新片娛樂大眾, 因此影城常常成爲了學生相約聚集的場所之一。

P：市場定位 (Position) 針對此目標市場, 如何能夠留給目標市場之消費者一個很鮮明的印象和看法, 即爲定位。(張阿妙, 2009) 花蓮影城是花蓮電影院的指標, 以平價路線定位, 擁有獨占市場的優勢和本地特有一百元優惠票價的活動, 藉由低價吸引大批消費者前往。

參●結論

一、結論

彙整了以上的資料和經由 SWOT 及 STP 分析, 可以歸納以下結論：

花蓮秀泰影城以一枝獨秀的優勢在花蓮地區營業, 屬於完全獨占市場, 且消費需求者沒有其他的電影城或戲院可替代, 所以還是會有一定的消費者前往消費。但相較於每天都追著時間跑的都市人, 花蓮人長期生活在純樸的還境中, 較沒有時間緊迫的壓力, 所以對休閒這方面就沒有太大的重視, 而且現在市場上又有各式各樣的娛樂場所進駐花蓮, 讓消費者有更多的選擇, 而非只能選擇看電影。

我們也觀察到花蓮影城平日看電影和一百元期間的人數相比, 分別可用門可羅雀和高朋滿座來形容。有時的平日票價期間甚至會出現兩人包場的浪費情況, 比起一百元低價吸引一窩蜂人潮的盛況, 有如此大的落差。可得知雖然影城屬於完全獨占, 對於價格有完全決定權、需求曲線平坦且富有彈性, 消費者的心態趨向「可消費和可不消費」, 因此價格只要稍微下跌, 銷售量就會大幅增加。**管理問題要做好一個計畫, 最重要的因素仍在於「人」**(莊銘國、陳益世, 2008)。所以只要影城掌握需求彈性的概念和做出正確的價格策略, 即可幫助營業收益銳增。

看上「影」—分析花蓮影城 Show time 之經營模式

二、建議

根據文獻資料及 SWOT、STP 行銷策略分析和結論，我們提出以下建議：

- (一) 針對消費者的促銷活動：自從 100 元特惠票價結束後，影城的人潮不再熱絡，目前影城與周邊的旅宿業合作，凡持有旅宿業所發的電影折價券，就可用優惠價購買電影票，但相較於 100 元特惠票價無特定對象，新的促銷方式提高的營業額不大。景氣不佳，民眾會降低娛樂花費，所以開發消費者及業者雙邊獲利的促銷方案，顯得更為重要。
- (二) 異業結盟：持續與地方活動及企業配合，創造不同話題，既可增加廣告效益，更能因人潮聚集提高營業額。
- (三) 提高服務品質：服務品質首重員工素質，加強服務的標準作業流程，建立員工向心力及親和力，讓電影城成為花蓮人的鄰居，不能缺少它的存在。
- (四) 建立專屬網頁：花蓮電影城並無專屬網頁，藉此開發網路訂票系統，也可設立討論區，及時提供消費者最新訊息及回應。
- (五) 硬體設備更新：花蓮電影城增設立體聲設備後，隔音反而變差，建議未來可逐步更新設備，提高消費者使用滿意度。

肆●引註資料

張阿妙 (2009)。專題製作。台北市：龍騰文化事業股份有限公司。

高翠玲、陳英純、陳慧玲、蔡惠菁、旗立財經研究室 (2006)。經濟與商業環境 I。台北市：旗立資訊股份有限公司。

莊銘國、陳益世 (2008)。看電影學管理。台北市：書泉出版。

邱乙力 (2009)。電影第二代企業家專輯。2010 年 9 月 20 號，取自 <http://tc.gio.gov.tw/ct.asp?xItem=54635&ctNode=62>

楊均濶 (2010)。來花蓮住宿，看電影五折。2010 年 11 月 13 號，取自 <http://www.poja.com.tw/news/info/2010-03-23/933.html>

甲等

《商業類》

篇名：

黑面皮鷺白回來

作者：

林苡臻。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班

陳庭宇。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班

葉胤慈。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班

指導老師：

周碧純老師

黑面皮鷺白回來

壹●前言

不要以為只有豔陽高照時才需要防曬，就連陰天、雨天也都要記得防曬，因為烏雲就算遮住了太陽的光線，卻還是無法阻擋它的穿透力，所以只要是白天都必須做好防曬的工作。

一、研究動機

很多醫學報導證實了紫外線對皮膚是有害的，紫外光會使皮膚萎縮，失去原有的彈性，提早出現皺紋雀斑等現象。據中央氣象局的統計，紫外線在五月到八月之間最強，在冬天紫外線的強度也有夏天的 1/3。在一天之中，上午十點至下午兩點之間的紫外線最強。所以為了保護自己的肌膚及美觀效果，就從認識和預防紫外線開始吧。

二、研究目的

藉由文獻探討認識防曬乳相關的保養資訊，以及了解更多防曬的相關資訊。

三、研究方法

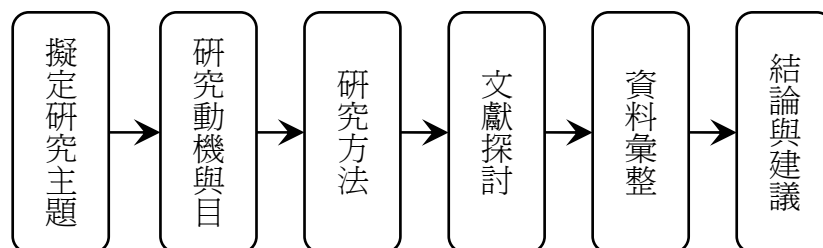


圖 1.研究流程圖

貳●正文

一、何謂紫外線

紫外線（Ultraviolet ray）自然的存在大自然之中，是一種肉眼所看不到的一種光線，紫外線可以大致依波長分為 UVC、UVB、UVA，各波長對人體的傷害各有不同，都一樣會破壞皮膚內的自由基加速皮膚老化，了解紫外線並有效的作好防護才是保養開始的第一步！

二、紫外線的種類

黑面皮鷺白回來

表 1. 紫外線的種類（研究小組整理）

種類	波長	影響
UVA(長波紫外線)	約 320 至 400 nm	傷害骨膠原和彈性蛋白，導致修復效能減低，令皮膚變黑，產生皺紋並加速老化
UVB(中波紫外線)	約 290 至 320 nm	停留在表層，會曬紅肌膚
UVC(短波紫外線)	約 100 至 280 nm	紫外線的波長越短，所蘊藏的能量就越強，對皮膚傷害最大的是紫外線

表 2. UVA 種類（研究小組整理）

項目	波長	影響
UVA-1	波長 340 nm ~400 nm 屬於長波範圍，穿透最強，可深達真皮層。	長時間累積的量，足以讓皮膚受傷害，如：皮膚老化鬆馳、皺紋、失去彈性、黑色素沉澱…等由 UVA-1 所造成的。
UVA-2	波長 320nm-340nm 穿透力較 UVB 來的深	皮膚曬傷、變紅發痛、日光性角化症(老人斑)、失去透明感，主要是 UVA-2 所造成的。

三、抗紫外線防曬乳的標示

(一) S P F : Sun Protection Factor 的簡寫，指的是防曬品對中波紫外線，即俗稱的 UVB (Ultraviolet B) 的防禦能力。而防曬品能夠抵擋多久 UVB，就是看緊接在 SPF 後的數字。若是 SPF15，就將 15 與 10 相乘，就是延緩曬紅的時間，就表示可延長 150 分鐘，其他係數以此類推。

(二) P A : 是 Protection grade of UVA 的簡寫，指的是防曬品對長波紫外線 UVA (Ultraviolet A) 的防禦能力。PA+、PA++與 PA+++三級，+號越多保護的指數就越高。一般消費者用兩個+即足夠。

表 3.PA 指數表（研究小組整理）

PA+	延緩曬黑時間 2~4 倍
PA++	延緩曬黑時間 4~8 倍
PA+++	延緩曬黑時間約 8 倍以上

(三) P F A : PFA 僅針對 UVA 作為防護表示，測定方式為 UVA-II 光源照射(塗抹防曬乳於皮膚的 MPPD 值÷未塗抹防曬乳於皮膚的 MPPD 值)，與 PA 值表示方式類似。

黑面皮鷺白回來

表 4. PFA 指數表 (研究小組整理)

PFA 2~4	輕度防護，有效防護時間為 2~4 倍
PFA 4~8	中度防護，有效防護時間為 4~8 倍
PFA >8	高度防護，有效防護時間為 8 倍以上

四、紫外線強度與建議防曬乳之係數分析

表 5. 紫外線強度與建議防曬乳之係數分析 (研究小組整理)

	微弱	弱	中	強	極強
紫外線指數	0~2	3~4	5~6	7~9	10~15
配件	帽子 陽傘	帽子 陽傘	帽子 陽傘 太陽眼鏡	帽子 陽傘 太陽眼鏡	帽子 陽傘 太陽眼鏡
建議塗抹防曬乳之係數		SPF15-20	SPF15-20	SPF15-20	SPF20 以上
建議	配戴帽子或洋傘可抵擋一部份的紫外線，保護皮膚又可保護眼睛。	陽光出現時，除了基本的洋傘帽子外，皮膚防曬乳液以防曬係數 SPF15-20 的產品最適當。	在豔陽下只要直接曝曬超過 30 分鐘就可能曬傷，因此，儘量待在陰涼處，記得加上太陽眼鏡，才能有效阻擋陽光傷害。	早上 10 點至下午 2 點避免戶外活動，經常在戶外工作或活動的人，加上長袖衣物，並戴上太陽眼鏡等全套的防護裝備。	全面性的防護：避免外出，若要外出，長袖寬鬆衣物是保護皮膚不可少的工具，並配帶包覆性較高的太陽眼鏡。

五、防曬功能

醫學防曬目前有兩種，業者多半採兩者綜合的防曬，截長補短，達到清爽又不油，且溫和和不刺激的品質。以下為兩種防曬方式功能比較：

黑面皮鷺白回來

表 6. 物理防曬成分（研究小組整理）

項目	功能	影響	成分	
物理性 防曬	肌膚表層形成 反光膜，以反射 的方式減少紫 外線對肌膚的 傷害。	防曬品較 油膩，但 較不會引 起過敏	Cinnamates	防紫外線 B 光
			Anthrailates	防部分紫外線 A 光
			Benzophenes	防紫外線 B 光和部分 A 光
			Parsol 1789	防紫外線 A 光和部分 B 光
			Mexoryl SX	防部分紫外線 B 光 和部分 A 光
化學性 防曬	紫外線大量吸 收進成分中，使 其不進入肌膚	較清爽， 但易引發 敏感	Titanium dioxide	防紫外線 A 光和 B 光，僅達低防護
			Zinc Oxide	防紫外線 A 光和 B 光，僅達低防護

六、防曬乳主要的成分

表 7. 防曬成分（研究小組整理）

二氧化鈦 (Titanium dioxide)	可以阻隔 UVB 和部分的 UVA,但是對長波長部份的 UVA 無法完全保護。欲達到較高的 SPF 時擦起來會有些白白的。
氧化鋅 (Zinc oxide)	廠商發展出粒子較小的氧化鋅分子,即所謂的 Z*PABA (para-aminobenzoic acid)-可以阻隔 UVB。
Octyl dimethyl PABA (Padimate-O)	可以阻隔 UVB。因為 PABA 過敏反應發生的比例太高,所以研發此成分取代。
Octyl methoxycinnamate (OMC)	可以阻隔 UVB。目前全世界最被廣為採用的化學防曬成份。
Oxybezone (benzophenone-3)	可以阻隔 UVA。偶見過敏反應。-Cote,使用上塗在皮膚是透明的。
Avobezone (Parsol 1789)	可以阻隔 UVA。常與 benzophenone-3 並用。
Mexoryl	可以阻隔短波長部份的 UVA。
Octocrylene	可以阻隔 UVB。

七、防曬小秘訣

黑面皮鷺白回來

(一) 如何正確使用防曬乳

根據魏克服瑞絲特大學皮膚系的德雷洛斯博士說：「要在太陽下曝曬 20 分鐘以上時，美國科學會建議使用防曬乳係數 (SPF) 至少 15 的防曬乳。」(德雷洛斯)

防曬乳在外出前 30 分鐘塗抹，游泳或大量流汗的時候，應該每 2~3 個小時補充一次。嘴唇也有被曬傷的可能，所以記得要擦上有防曬作用的護唇膏。

更重要的是，防曬乳並無法完全防止紫外線接觸到皮膚。即使是陰天也要擦防曬乳，因為太陽光中的紫外線有 8 成會穿過雲層。

(二) 十大防曬指標

1、早上十點到下午兩點，這時的紫外線指數會達到最高，非必要時最好還是留在室內。

2、皮膚越白的人防曬能力越差，建議一開始先塗抹係數較高的防曬乳，增加細胞抵禦能力，等到適應紫外線環境後再調降。

3、無論有無流汗或下水，至少每二個小時補擦一次防曬產品。

4、日光浴時最好不要塗抹香水，因為陽光與酒精的化學作用可能引起皮膚紅腫，甚至曬傷。

5、穿著寬鬆透氣、淡色的衣服，可以避免吸收紫外線，更重要的是記得塗抹防曬乳在容易暴曬的部位，如耳朵、唇部、鼻子、頸部及手部，禿頭者也別忘了頭部的防護。

6、對於已曬傷的皮膚，可利用夜間保養，選擇具安撫、鎮定及舒緩肌膚促進細胞再生的修護液塗擦，避免用熱水清洗和再次曝曬。

7、車內最好選用抗紫外線的車窗玻璃紙，即使在室內也避免坐在有陽光照射到的大玻璃窗前，都要確實的塗抹防曬乳液，因為反射面可以反射高達 85% 的紫外線。

8、六個月大的小孩就應該開始使用防曬乳液。未滿六個月大的嬰兒應該要絕對的避免呆在陽光下。

黑面皮鷺白回來

9、多補充水分可以促進血液循環，也是幫助黑色素代謝出體內的方法。

10、根據英國著名的黑色素癌專家 Rona Mackie 指出，「**防曬系數不要少於 10，通常 SPF15 PA+ 以上的產品，已經可以隔離 UVA 及 UVB。**」(Rona Mackie)

參●結論

一、 結論

- (一) 冬天的陽光雖然沒有夏天的強烈，但紫外線對人體的傷害依然存在，所以在防曬工作上也不可偷懶。
- (二) 臭氧層的破壞，會使紫外線指數越高，人體皮膚與眼睛受傷的機會越高，造成傷害需要的時間越短，所以防曬工作不可忽略。
- (三) 塗抹 SPF20 以上的防曬乳，雖然不至於會傷害皮膚，但因為濃度較濃，會增加皮膚負擔，所以對於敏感性膚質的人，要慎選適合自己的防曬乳。

二、 建議

- (一) 防曬工作做好後，也要做有效的清除，尤其是防曬係數高的防曬用品，對於清潔更需注意，避免皮膚累積過多的化學藥物。
- (二) 防曬功能要依照活動方式而有不同的選擇，如戶外運動就要使用專業的防曬乳，並做有效的防護，以避免皮膚再次受傷害。
- (三) 研發針對不同年齡層、不同膚質，具有保養功能的防曬乳。

肆●引註資料

張阿妙 (2009)。專題製作。台北市：龍騰文化事業股份有限公司。

市橋正光 (2007)。白晳美眉防曬 38 問。台北縣：有名堂文化館。

盧孟明 (2010)。陽光 臭氧 紫外線。農業世界雜誌，325，49—53。

黑面皮鷺白回來

芸兒。如何分辨防曬乳是物理性還是化學性。2008年4月22日。取自
<http://blog.udn.com/qgw96321/1779091>

奇摩知識家。2005年09月15日。取自
<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1305091513065>

奇摩知識家。2007年08月25日。取自
<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1507082505149>

中央氣象局。2010年11月13日。取自<http://www.cwb.gov.tw/V6/index.htm>

甲等

《商業類》

篇名：

隱形眼鏡品牌大調查 - 以花蓮地區為例

作者：

李佩穎。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

莊惟婷。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班

指導老師：

江曾為美老師

壹●前言

一、研究動機

隱形眼鏡近年來使用率逐年倍增，在近視率世界之冠的台灣，為何紛紛趨向選擇隱形眼鏡？明知道戴起來會有一定的風險，例如：眼角膜發炎、乾眼症等症狀。是什麼原因使隱形眼鏡的市場利潤反增不減？其潛在吸引力是什麼？這次的專題以花蓮地區為例，採問卷調查法，希望瞭解消費者最喜歡的品牌為何？選用的理由是價格合理或配戴舒適，又或是其他原因？就讓我們藉由這次製作專題的機會，來進一步了解吧！

二、研究目的

- (一) 探討隱形眼鏡對花蓮人的普及率。
- (二) 探討隱形眼鏡內部價格及其他條件的比較。
- (三) 根據問卷調查及文獻資料的結果，回饋評價較差的品牌給店家作參考。

三、研究方法

透過文獻探討及實地問卷調查，取得資料加以討論統整分析。

四、研究流程



圖 1 研究流程圖

貳●正文

一、文獻探討

(一) 隱形眼鏡的發展

隱形眼鏡品牌大調查－以花蓮為例

1508 年達文西提出將鏡片直接戴在眼球上的「隱形眼鏡」理論。1887 年繆勒成功製造第一副直接接觸眼球的玻璃鏡片。1937 年莫倫、奧布賴成功製成以 PMMA 為材質的全塑膠隱形鏡片。1948 年凱文首創稱為 Microlens 的全塑膠隱形鏡片。1963 年奧托研製並開發 PHEMA 的軟性塑膠隱形眼鏡。

(二) 什麼是隱形眼鏡？

隱形鏡片外形是一小片薄薄塑膠片，配戴於角膜表面，主要是用來矯正近視、遠視和散光，因依附於角膜表面，氧氣容於淚水膜，在眼皮眨動時悄悄流入隱形鏡片下，所以當眼皮眨動淚水膜就會因此潤濕隱形鏡片，此時鏡片下的氧氣就可以得到替換與滋潤。

(三) 硬式與軟式隱形眼鏡的比較

眼科醫生較推薦硬式隱形眼鏡，因為硬式隱形眼鏡「矯正散光」及「近視」的效果較好，其「透氧率」也較高，但因戴上後感覺會有異物感，一般人能接受的程度較低。軟式隱形眼鏡因「含水量」高，「舒適感」較好，往往是一般大眾較能接受的。

表 1 硬式及軟式隱形眼鏡的優缺點

	優點	缺點
硬式隱形眼鏡	<ul style="list-style-type: none"> ● 光學性佳 ● 矯正散光效果好 ● 使用期限長 ● 易清洗 ● 感染率低 	<ul style="list-style-type: none"> ● 適應期長 ● 異物感重 ● 滑動度大、易移位 ● 很怕風砂。
軟式隱形眼鏡	<ul style="list-style-type: none"> ● 適應期短 ● 戴起來較舒服 ● 穩定性好 ● 間歇性配戴者可以隨時戴用 	<ul style="list-style-type: none"> ● 光學性差 ● 易破裂 ● 易有沈積物 ● 難清理 ● 使用期限短 ● 感染率較高。

(四) 隱形眼鏡品牌介紹

目前隱形眼鏡的主要品牌有博士倫、嬌生、帝康、視康、加美等。根據 2009

隱形眼鏡品牌大調查－以花蓮為例

年 7 月 20 日波仕特線上市調「哪一家廠牌的隱形眼鏡居多？」，受訪者有 17.81% 回答「博士倫」，比例最高，其次依序為「嬌生」(15.47%)、「帝康」(10.90%) 與「視康」(9.35%)。因每家促銷方案不同，相對價格時有變動，但以日拋平均單價來說，價格依序為嬌生、博士倫、視康、帝康。每家公司產品皆有販售一般型的日拋、週拋及散光型的隱形眼鏡，而帝康另有長戴型軟性隱形眼鏡、博士倫另有舒服能多焦點拋棄式（老花拋棄式）隱形眼鏡。

二、隱形眼鏡的 SWOT 分析

企業管理理論中相當有名的策略性規劃，主要是針對企業內部優勢與劣勢，以及外部環境的機會與威脅來進行分析。

表 3 隱形眼鏡的 SWOT 分析

優勢 (Strengths)	劣勢 (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> ● 比起一般鏡框式眼鏡方便、輕巧許多。 ● 價格方面也比鏡框式眼鏡較為消費者接受。 ● 帶起來沒有負擔且不會有視線範圍的限制。 ● 隱形眼鏡有滿足年輕人想要眼睛變大、變色的慾望。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 帶太久和沒有適當清潔，容易患有乾眼症或角膜炎。 ● 有習慣點眼藥水的人，在戴隱形眼鏡的時間內，會很不方便。 ● 隱形眼鏡品牌的業者，彼此的產品相似度太高，競爭激烈。
機會 (Opportunities)	威脅 (Threatens)
<ul style="list-style-type: none"> ● 在追求快速方便的時代裡，隱形眼鏡市場的利潤是反增不減。 ● 應該多增加隱形眼鏡的透氧量，使患有病變的消費者比率變少。 ● 如果多餘花費（消菌水、食鹽水）的金額可以沒有，那會減少消費者很多負擔。 ● 發明配戴時間增長，那利潤會很可觀。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 懶得清潔隱形眼鏡和患有乾眼症的人，較不會選擇隱形眼鏡。 ● 現在鏡框式眼鏡不斷推層出新，許多愛美人士也會紛紛改選擇鏡框式眼鏡。 ● 許多人懶得戴上眼鏡，也會選擇去做雷射手術。 ● 近幾年來得角膜炎、乾眼症的人逐年遞增，使許多人恐懼而不會選擇。

三、問卷分析

隱形眼鏡品牌大調查－以花蓮為例

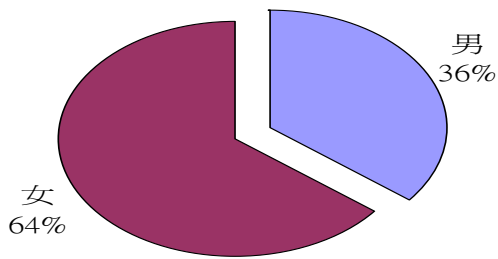


圖2 男女生配戴隱形眼鏡比例圖

圖 2 分析結果，可以很明顯的顯示出女性配戴隱形眼鏡的人數是男性的兩倍。可以間接顯示出女性的需求量比男性多。

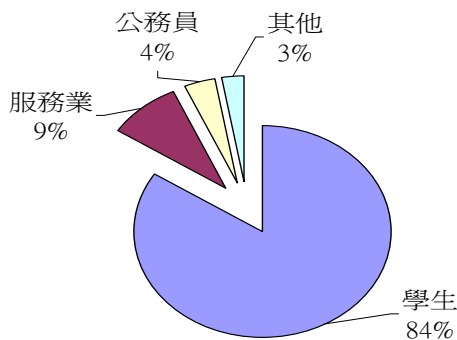


圖3 消費者的職業比例圖

圖 3 分析結果，學生使用隱形眼鏡的比例超過 80%。顯示學生比其他職業更容易接受配戴隱形眼鏡。

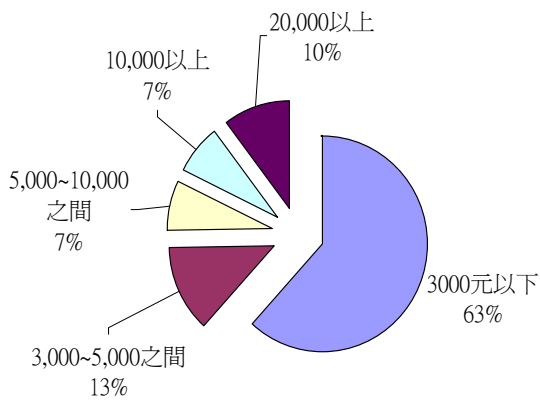


圖4 消費者月收入比例圖

圖 4 分析結果，可以發現消費者月收入在 3,000 元以下的超過 50%。延續上一個圖，因為使用者大多為學生，所以月收入普遍較低，也可以知道配戴隱形眼鏡月收入不一定是高的。

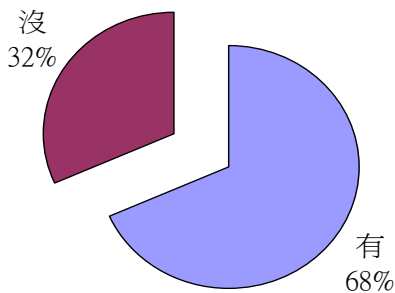


圖5 是否配戴過隱形眼鏡比例圖

圖 5 分析結果，發現有配戴隱形眼鏡是沒有配戴者的兩倍。所以就可以知道，在花蓮地區隱形眼鏡的普及率及接收度是高的。

隱形眼鏡品牌大調查－以花蓮為例

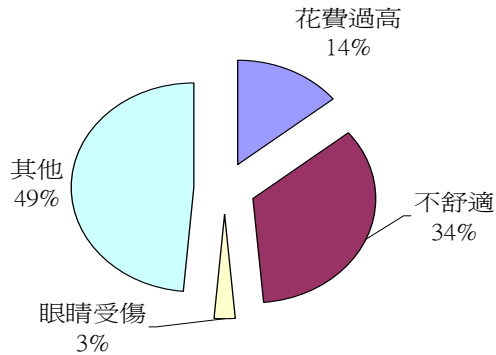


圖6 消費者不配戴隱形眼鏡的原因

圖 6 分析結果，發現消費者不選擇配戴隱形眼鏡的原因，第二多的是不舒服。可能是選擇到不適合自己眼球弧度的品牌。

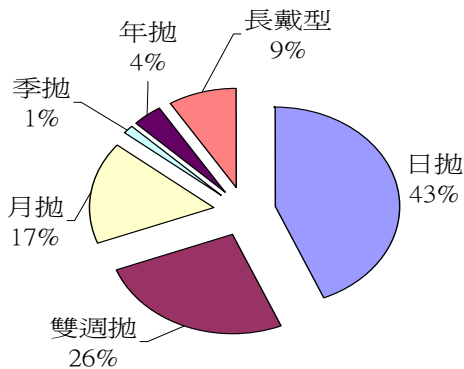


圖7 消費者現在配帶隱形眼鏡的品牌

圖 7 分析結果，顯示出來消費者配戴日拋型的隱形眼鏡的比例高達 43%，再來雙週拋 26%。而季拋、年拋則佔少數。

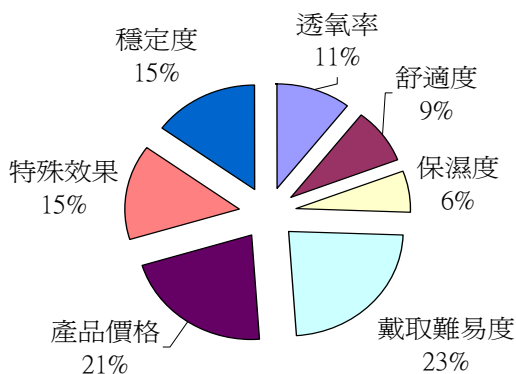


圖8 消費者現在使用品牌滿意度

圖 8 分析結果，顯示戴取難易度、產品價格、特殊效果、穩定度這四項都是超過 15% 較為滿意的。所以可以發現花蓮地區對隱形眼鏡的滿意度比率是高的。

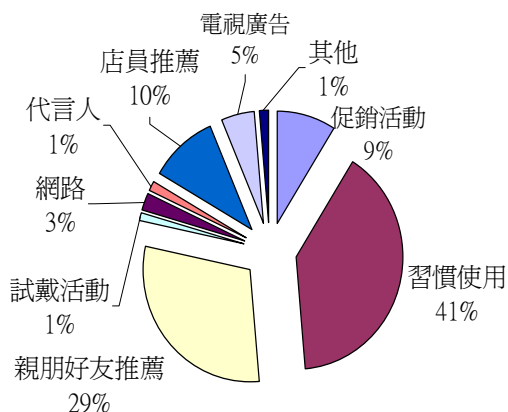


圖9 購買隱形眼鏡的來源

圖 9 分析結果，顯示出來消費者購買隱形眼鏡的來源，習慣使用佔全部的 41%。也間接知道第一次配戴者多數是親朋好友所推薦的。

隱形眼鏡品牌大調查－以花蓮為例

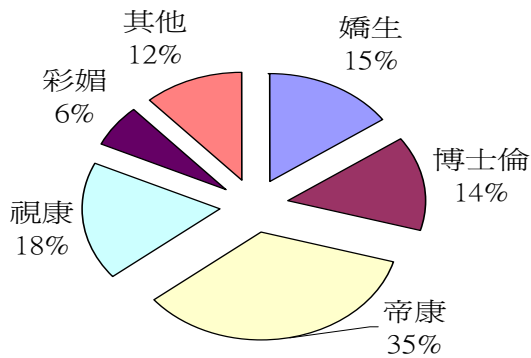


圖10 實際購買隱形眼鏡品牌

圖 10 分析結果，顯示出來花蓮地區消費者所配戴隱形眼鏡品牌，超過 30% 是帝康。配合圖 3 及圖 4 的結果，可以了解所得少的學生會選擇購買價格便宜的品牌。

參●結論

根據問卷調查的回饋，可以發現隱形眼鏡在花蓮的接受度很高也很普遍。並且對此調查我們也發現民眾對於隱形眼鏡的透氧率、舒適度、保濕度都不是很滿意，如果廠商能針對這些缺點再加以改善，未來配戴隱形眼鏡的人口增加，廠商也會獲益良多。而其中較為在花蓮地區流行的隱形眼鏡品牌是帝康，戴起來不僅舒適，價位也比起其他品牌便宜得多。花蓮地區配戴隱形眼鏡的人口持續增加，大部分的民眾選擇使用拋棄式隱形眼鏡為居多，原因是拋棄式隱形眼鏡較衛生、較乾淨，不易受到病菌感染。

肆●引註資料

張阿妙（2010）。**專題製作**。台北縣：龍騰文化事業股份有限公司。

李怡嬋（2008）。隱形眼鏡族眼睛保養做對了嗎。**康健雜誌 2008 年 2 月**，111。

豐碩講師陣容（2010）。（函授教材）臺灣科技 EMBA 管理研究所（甄試）－乙組 EMBA 碩士在職專班。豐碩出版。

楊宏智（2001）。隱形眼鏡的發明。2010 年 11 月 29 日。取自 <http://stsweb.ym.edu.tw/board/read.php?f=9&i=636&t=636>

張朝凱。**諾貝爾眼科雷射機構**。2010 年 11 月 10 日。取自 <http://www.uho.com.tw/mouth.asp?aid=1168>

波仕特線上市調。2010 年 11 月 10 日。取自 <http://www.pollster.com.tw/Review/Default.aspx>

甲等

《文學類》

篇名：

熱血的文字:魯迅的文學力量

作者：

陳夢文。國立花蓮高商。會計科二年乙班。

黃曉瑜。國立花蓮高商。會計科二年乙班。

李邗。國立花蓮高商。會計科二年乙班。

指導老師：

孫世民老師

壹●前言

一九一九年五月四日，中國開始覺醒，像頭地牛在翻身，而翻身後儘管滿目瘡痍，卻激起中國人的覺醒，民族意識開始復甦。那時，古老傳統社會的弊病，成為一些敏銳作家的最好題材，五四的撼動，使得作家一篇篇的作品，成為推動改革的力量，不可否認地，五四的撼動，大半主力來自文學界。至於本文探討主題人物——魯迅，更是中國新文學的主將，他的短篇小說開創了文學的新紀元，不只文學革命，連小說都使用白話創作，撰寫的內容，也是採用尋常百姓生活的題材，來探討晚清及民國歷史的思想及人民心理。

一、研究動機

「魯迅」是中國世界級的文人，但令人矛盾的是人們對他的評價至今仍是兩極化，姑且不管他所處的時代是否予許他發表自己的才華與抱負，因為在現今，他仍然是人們所研究探討的對象。北京中文系錢理群教授是研究魯迅的權威，他在一場演講上曾這麼說：「現在研究魯迅的著作比魯迅的著作多得多。但難就難在，到底魯迅他在想什麼，他要講什麼？要知道他真正的意思非常困難。」(錢理群，2008)就因為魯迅研究困難，留下許多研究空白，引起我研究魯迅的迫切渴望。

二、研究方式

錢理群教授又說：「魯迅的作品就像冰山一樣，有浮出水面的，但底下隱藏著更多東西，他的意思就表現在浮現和隱蔽之間。」(錢理群，2008)為此，產生了筆者對魯迅的好奇，且魯迅也曾這麼論述自己，寫的與想的不同，究竟是怎樣不同，於是我便從魯迅的短篇小說著手加以研究。

貳●正文

一、背景介紹

(一)、思潮紛湧的爭鳴與衝突

民國建立後，政局不穩，先有袁世凱妄圖稱帝，繼而北洋軍閥互成水火，各自稱雄割據，或爭奪中央主導權，造成南北分裂。且反日情緒高漲，歐戰結束，中國以戰勝國身份出席巴黎和會，和會偏袒日本，外交遭受重創，皆令國人敵愾同仇，遂演發五四運動，民族自覺日漸增強。(張豈之、陳振江、江沛，

熱血的文字:魯迅的文學力量

2002)而中央集權政治體制的垮台，引發抵制傳統的風潮，傳統價值體系也隨之鬆動，男人剪辮、女人放足、西學昌盛等等，這些社會的表徵，實際反映在革命上頭，西方自由、平等、人權的觀念，在文化界和青年學生中得到廣泛認同並迅速傳播開來。(張豈之、陳振江、江沛，2002)

(二)、新文化運動的崛起

文化思想日漸趨新，西方思想的傳入，使國人認定中國的積弱，與傳統守舊的思想有關，也提出用民主和科學救國的口號，胡適、陳獨秀等人提倡新文學，猛烈地衝擊了中國人的思維。(編，五四運動背景)千百年的傳統觀念，從器物、制度的層次深入到精神層面，打破中國文學長久以來封閉的局面(張豈之、陳振江、江沛，2002)，讓中國逐漸吸收國外的文化、觀念，新文化運動在中國文學史上豎起一個鮮明的界碑，標示著古典文學的結束，及現代文學的起始(五四文學略述)。

(三)、魯迅介紹

魯迅(1881-1936)，本名周樹人，字豫才，「魯迅」是他一九一八年為《新青年》寫稿時使用的筆名，作為中國病理文學家、新文學的奠基者、先驅，在新詩、短篇小說及研究古今小說史都有傑出建樹。(改寫，1989)魯迅的寫作特色為辛辣諷刺，揭露許多社會不為人知的瘡疤，擅長解剖人性的內在良善及狠惡，在魯迅的筆觸裡，我們可以窺見這位文壇前輩，他的一生、他的文字，是如何的觸動人心。

(四)、魯迅動筆之初

魯迅于一九〇二年去日本留學，當時魯迅尋找一項能夠救國救民的工作，而選擇學醫，在那年代，學醫救國不失為一種時勢與理想，但後來魯迅卻狠狠醒悟。然而那時的醫學畢竟是存在於美好的憧憬中，以為只有它才能治療疾病，甚而維新救國，當時魯迅仍作著圓滿的夢：「預備卒業回來，救治像我父親似的被誤的病人的疾苦，戰爭時候便去當軍醫，一面又促進了國人對於維新的信仰。」(丁雅平，1998)

第二年，在黴菌學課堂上，看到日俄戰爭的影片放映因而驚醒了他，魯迅認為，從那一回後，便覺得醫學並非一件要緊的事，凡是愚弱的國民，即使體格如何的健全，如何茁壯，也只能做到毫無意義的示眾材料和看客，病死多少是不必以為不幸的。所以我們的第一要著，是在改變他們的精神，而善於改變精神的是——我那時以為當然要推文藝——於是想提倡文藝運動。魯迅遂醒悟

熱血的文字:魯迅的文學力量

了，回東京和朋友辦文學雜誌《新生》，另譯文學作品，出了兩冊《域外小說集》，企圖改變國民精神。(文化網編輯部，2001)

這種起步之所以值得重視，乃是因為它顯示出魯迅內心所夢想的理想藍圖，以及魯迅對於人的生存意識的探討。許壽裳在《亡友印象記》提到，魯迅在弘文學院時常和他討論：

- 一、 怎樣才是最理想的人性？
- 二、 中國國民性中最缺乏的是甚麼？
- 三、 它的病根何在？(丁雅平，1998)

從許壽裳的文章中，可以知曉魯迅對於中國國民性的病根，極為關注。許壽裳讀郁達夫〈懷魯迅〉一文，許壽裳便摘錄在日記：「因魯迅的一死，使人們自覺出民族的尚可以有為，反之，使人家看出了中國還是奴隸性很濃厚的半絕望國家。」(黃英哲、北岡正子、秦賢次 編，1993)此話不禁道出魯迅在中國甚至於世界的價值，當時魯迅已逝世，許壽裳在日記上這麼說，也不難讓人體會言下之意是在呈現中國失去了一位好的時代推動者。

二、魯迅作品觀點

(一)〈阿 Q 正傳〉：寫於一九一二年十二月

嘲笑是種最強而有力的武器，用它來反對一切衰朽但仍支撐著的事物，這些事物用它外表神氣的廢墟來妨礙新生命的成長。(蔡政友 編，1964)

——赫爾岑

魯迅在《阿 Q 正傳》裡，正以這最強大的武器，抨擊著中國封建制度的觀念，且鞭辟入裡，貼近現實，在敘述手法上都是讓人感到幽默諷刺的。阿 Quei(後來被縮寫成阿 Q)是個頗具有鄉人純樸、愚蠢的性子，有自己獨特的「精神勝利法」，但卻也沾染了滑頭特質，當過梁上君子，魯迅就這樣把許多中國人的惡習，加諸阿 Q 身上，在小說中，可以看到許多不同脾氣與性格的阿 Q，有自相矛盾的、有得意忘形的；而魯迅為何會創作這篇小說？部分原因是希望能讓讀者了解中國在接受長期封建的統治下，關於國人性格的弱點與國家的積弱。

單從「阿 Q」這名字而言，就挺像從背後望去的滿清人，編著辮子昂首闊步自以為勝利的阿 Q，而阿 Q 也的確有這樣「樂觀」的性格，就算被人拎著去掄牆，待痛覺一過，他摸摸腦袋便也覺得自己贏了，兒子打老子，便開心的繼續生活，如此自欺欺人，因為沒有能力反抗，只能尋求精神上的安慰獲得勝利(魯迅，1988)；但惡人通常以大欺小，當他遇著酒樓裡無力抵抗的小尼姑，先是嘲

弄她的光頭，而後更捏起小尼姑的臉，眾人見到也不阻止卻是大笑，反讓阿 Q 以為自己做了甚麼了不起的事，得意非常；蘇雪林教授曾說：「魯迅痛指中國人不敢正視各方，用『瞞』和『騙』造出奇妙的逃路，而自以為是正路，證明國民性的怯弱、懶惰和巧滑……」（盧今，1989）魯迅對於中國人性格的缺失，痛加指陳。詳見〈阿 Q 正傳〉此段：

然而我們的阿 Q 失敗後卻沒有這樣乏，他是永遠得意的：這或者也是中國精神文明冠於全球的一個證據了。（魯迅，1988）

阿 Q 即使失敗，仍然永遠得意，活在自我安慰的勝利之中，這是魯迅在諷刺中國人不敢正視現實的怯弱國民性。從故事歷史背景來看，是以辛亥革命前後的未莊的鄉下當作是舞台，但阿 Q 也曾在城裡當過偷兒，看過城鄉的差距，城裡管木板格子作「條根」，但鄉裡稱「長根」，他心裡暗笑沒見過世面的鄉下人，但他卻也同時瞧不起城市裡的人，這樣的心理十分矛盾；而當時統治者面對帝國主義的侵略，仍自稱為「天朝」，明知國家已衰弱瀕亡，卻也不把強國威脅放在眼中，仍然大力鼓吹中國文化，這樣的自我矛盾與安慰，不就是阿 Q 的生存哲學——「精神勝利法」罷（〈阿 Q 正傳〉教案設計，2003）？

阿 Q 在革命黨進城後，想要投降革命（此為推論，因為阿 Q 尚未說完是投降還是投案亦或投靠），會用「投」字，其實也是作者的別有用心吧，這代表在阿 Q 的心理層面，因為有封建式的觀念根深柢固著，所以不用「投靠或參加」，而是用以「投」，而審判官卻理解成了投案，因而確定了阿 Q 悲劇的命運。從此處也可看出魯迅一代作家用字之精細（魯迅，1988）。

又以魯迅寫作背景而言，中國正處於五四運動、新文化運動時期，一些知識份子正嘗試革命運動或者革命文學，而魯迅捨大範圍的革命情節，而深入的探討當時中國人民的心理，因而成功創造了「阿 Q」這個角色；在阿 Q 被推往刑場遊街示眾時，有一段極為精彩的心理描述：

那狼眼睛，又鈍又鋒利，不但已經咀嚼了他的話，並且還要咀嚼他皮肉以外的東西，永是不近不遠的跟他走。（魯迅，1988）

世風日下，被封建制度為害的民眾也冷眼旁觀阿 Q 的死刑，甚至為虎作倀，有力的筆觸下，魯迅揭發了中國人民麻木且愚昧的靈魂，因為唯有面對事實才是最有幫助的，但就如同阿 Q 的象徵——「中國人民」，最終阿 Q 也是被自己人（也是中國人民）害死的，這又怨得了誰？文末，那些圍觀的人們甚至嫌洋槍槍斃沒有大刀殺頭來得好看，這是多麼可悲的死囚啊！說不定眾人等著用饅頭沾他的血來治癆病，像〈狂人日記〉裡頭某一小段寫得那樣。（魯迅，1988）

(二)、〈狂人日記〉：寫於一九一八年四月

這篇傑出作品格式特別，中國較少使用日記體寫作，日記體的寫法帶有跳躍性，並不以情節的環環相扣著稱，但卻更能像私人日記般直抒胸臆，在敘寫時，表現人物更有探其內心的感染力(盧今，1989)。關於〈狂人日記〉的創作，魯迅強調：「所仰仗的全在先前看過的百來篇外國作品和一點醫學上的知識。」影響最深的，提到俄國果戈里的《瘋人日記》、俄國伽爾遜的《紅花》，及德國尼采的《查拉圖斯特拉這樣說》。

小說裡的狂人，以現代而言是患有「被害妄想症」，他時時的懷疑著別人要迫害自己，關心的話語在他耳裡成了「吃人」的歹毒事實，便惶惶不安終日杞人憂天。〈狂人日記〉裡頭許多例子都在證明著一個患有精神疾病的狂人思想，然而這種患者有許多想法及作法都是缺乏正常思維，而魯迅正是透過狂人的思維來揭發中國封建壓迫的惡質，例如狂人在夜裡翻看史書的一段：

歪歪斜斜的每頁上都寫著「仁義道德」幾個字。仔細看了半夜，才從字縫裡看出字來，滿本都寫著兩個字是「吃人」！(魯迅，1988)

這「仁義道德」與「吃人」在狂人的眼裡同時出現的強烈對比，這並不奇怪，狂人在患病前是曾受過封建傳統教育的，但患病後的狂人，自字縫裡看出的不是其它，正是「吃人」二字，為何呢？字面而言「仁義道德」四字是中國的傳統道德觀，但也就是因為禮教倫理的約束，魯迅自述寫道：「意在暴露家族制度和禮教的弊害。」(盧今，1989)反言之，在魯迅看待狂人的想法裡，「人吃人」象徵的是作者對於社會各階層對國家社會仍盲目無知，卻一味沉淪的無奈，充分呈現出人的無知害死無知的人，不就等於狂人「人吃人」的詭異病態思想嗎？然而後段的「救救孩子」更充分說明了魯迅的希望，不要讓封建制度禍延子孫。

(三)、〈故鄉〉：寫於一九二一年一月

單純以看小說的觀點看〈故鄉〉，無疑是非常感人的，內容與琦君的散文〈金手鐲〉有點相似，敘述童年時的回憶點滴，以及少小離鄉老大回的物事全非的感慨。男主角回到別離二十餘年的故鄉，起初他的心裡總有惆悵與陌生，他經母親提醒想起童年玩伴——閩土，彷彿看見童年故鄉的美麗，時間軸拉回童年。

昔日交情再好的朋友，闊別多年相見，自然不太親暱，但中國的封建觀念、千百年來倡導的倫理道德，卻扭曲了兩人的情誼，農村當時惡劣的環境，以及農民靠天吃飯的生活艱辛深刻地顯示在閩土身上，魯迅雖然並無點明，我們卻

可以窺探傳統封建給人際關係之間的傷害，在其中一段可以顯示：

「老爺！……」

我似乎打了一個寒顫；我就知道，我們之間已經隔了一層可悲的厚障壁了。我也說不出話。（魯迅，1988）

二十幾年過去，人事全非，外觀上有著太多的變化，但變化最大的應該就是內心了，或許兩人心裡都仍然記著兒提時的記憶，但見面時卻是兩樣情。小說曾有兩處提到高牆，高牆代表的意義也不同，第一次提到的高牆是指「**他們都和我一樣只看見院子裡高牆上的四角的天空**」（盧今，1989），這道高牆是他們童年孤陋寡聞、坐井觀天的純真；但第二次提到高牆就顯然不同了，「**我只覺得四面有看不見的高牆，將我隔成孤身。**」（盧今，1989），封建級度的隔膜，便是銅牆鐵壁；因為封建制度而讓他們有那種不正常的關係及精神變異，明明是老友，卻得因為階級制度，而悲哀地陌生起來，閩土就像是象徵當時中國普遍民眾，孩時的純真到此時的風霜，生命被擰捏的滴水不剩。

相較於老實的閩土，文中出場了另一位人物楊二嫂，予人的象徵形象就是勢利的人，攀庸附俗貪小便宜，甚至明索暗偷，我們卻不能否認楊二嫂是除了閩土以外，代表封建社會下的產物，或許是生活的困苦與農村經濟的破產，她成了這樣的一個人，年輕時豆腐西施的美譽，早曾不復在，側寫出農村日漸衰腐的事實。（盧今，1989）

另外值得一提的是因為男主角要賣去老家，所以有些東西不需要了，便教閩土來揀些能用的，他看著閩土揀去一些家具及香爐燭台，此舉說明民間的信仰，而閩土已將希望寄託於冥冥之中了，那信仰成了許多人的精神支柱，他暗笑閩土崇拜偶像，但後來在船上省思這幾日及過往的回憶時，他卻又「希望」，雖不是無神論，但他卻暗暗心驚自己心裡盼望的「希望」，原來與閩土相距不遠。

而閩土的兒子水生與自己的兒子在文末曾像他們的父親班相約以後再見，但這能實現嗎？「**他們應該有新的生活，為我們所未經生活過的。**」（魯迅，1988）他的希望即是如此，然而作者賦予這一段的意義，能使他感到新希望，但卻也使他明瞭這希望的遙不可及；但路是人走出來的，文末這麼提到，也似乎說明了魯迅對於封建制度的改善以及這片鄉情，表述著期許：

我想：希望是本無所謂有，無所謂無的。這正如地上的路；其實地上本沒有路，走的人多了，也變成了路。（魯迅，1988）

走的人多了，路便出現，如同持有「衝決羅網」想法的人多了，希望便自

熱血的文字:魯迅的文學力量

然出現。

三、〈阿 Q 正傳〉、〈狂人日記〉、〈故鄉〉分類比較與總比較

1.(表一)〈阿 Q 正傳〉精神勝利法與「古中國歷史」比較

	阿 Q 正傳	古中國歷史（以宋朝為例）
探討情況	阿 Q 被抓去掄牆	元朝以宋理宗頭骨為飲器
精神勝利法表現	阿 Q 當他人作「兒子打老子」，痛覺一過便又嘻皮笑臉	宋遺民無力報復，造傳說「元順帝為宋末宗嬴國公血胤」自我安慰
精神勝利法所在	自欺欺人	自欺欺人
最後結果或影響	阿 Q 繼而以大欺小	「傳說」不攻自破

(資料來源：網頁。〈阿 Q 正傳〉新探。)

2.(表二)〈狂人日記〉與果戈里〈瘋人日記〉比較

	狂人日記	瘋人日記
寫作體裁	日記體	日記體
主角瘋狂具體原因	封建制度束縛人。他的大哥、趙貴翁等人便事封建至度的化身	主角為一小職員，自卑兼自大，後因胡思亂想而神經失常
觀察他人要迫害自己的跡象	狂人在街上遇到一條狗，他懷疑那狗也要陷害他	「狗是聰明的傢伙，他們懂得一切政治關係。」

(資料來源：王潤華，1992。)

3.(表三)〈故鄉〉：「過去」與「現在」比較

	過去	現在
故鄉的景像	「深藍的天空中掛著一輪金黃的圓月，下面是海邊的沙地，都種著一望無際的碧綠西瓜。」	「冷風……嗚嗚的響……蒼黃的天底下，遠近橫著幾個蕭索的荒村，沒有些活氣……」
閩土的形像	「紫色的圓臉」、「那西瓜地上的銀項圈的小英雄」	「先前的紫色圓臉，已經灰黃，還有很深的皺紋」
楊二嫂的形像	「豆腐西施」	「一個凸顴骨，薄嘴唇，兩隻腳像圓規似的」

(資料來源：魯迅，1988。)

4.總比較

五四文學中，經常出現探討「瘋狂」與「死亡」的描寫，但並不是純粹描寫人生老病死的過程，這是一種人在面對危急或高壓情況時所做出的反應，透過魯迅的短篇小說〈阿 Q 日記〉、〈狂人日記〉〈故鄉〉來看，「瘋狂」與「死亡」便貫穿全文。

(表四)比較〈阿 Q 日記〉、〈狂人日記〉〈故鄉〉，為何瘋狂？如何死亡？

	狂人日記	阿 Q 正傳	故鄉
代表人物	狂人	阿 Q	閨土/楊二嫂
瘋狂的行為	罵禮教吃人	想要革命	迷信/偷竊
瘋狂的原因	傳統社會禮教	外來文化衝擊	社會倫理觀念/經濟腐敗
如何死亡	不詳	槍斃	不詳

四、環境的影響及對後人的影響

(一)魯迅受的影響

就魯迅所處的時代而言，他歷經滿清專治、帝國主義入侵、辛亥革命、軍閥割據，以至抗日戰爭等許多事件；魯迅剛開始的志向是為學醫，因為他獲知醫學對於日本維新具有很大的助力，但第二節所提過，魯迅觀看日俄戰爭的影片後深深改觀，並棄醫投文，後來他與親弟周作人翻譯了許多國外小說，例如《域外小說集》，更引進了西方具有反抗精神的作家作品，而國外小說也影響他至深，像後來他創作的〈狂人日記〉等。魯迅將這個時代很寫實拉入寫作的框框裡，它對創作者的關係影響十分之大，魯迅認知到，所有的生活體驗都是圍繞在人的身邊：

然所見天物，非必圓滿，華可稿謝，林或荒穢，再現之際，當加改造，俾其得宜，是曰美化，倘其無是，亦非美術。(魯迅，1997)

環境的影響十分巨大，魯迅很早便明白社會的陰暗層面，在魯迅的小說裡頭，〈藥〉、〈明天〉較偏向刻畫人性的良善，但很顯然的，其他創作例如〈狂人日記〉，許多都是深入挖掘人性的邪惡靈魂，曝露社會的病態，像醫生的解剖刀深入腠理(黃濟持，1911)；而愈加惡劣的環境，也讓魯迅的筆鋒愈磨愈鋒，而寫出許多技巧純熟且深入內心的不朽名作。

(二)現代受魯迅的影響

熱血的文字:魯迅的文學力量

魯迅的鄉土文學，在當代有著重大的楷模地位，魯迅在〈故鄉〉、〈孤獨者〉、〈在酒樓上〉與〈祝福〉中的敘述者，正是受過西方理性啟蒙，從城市回鄉的知識份子，一方面流露出凝視故土家園的殘破、愚昧，一方面卻又對故鄉的人、事，流露著同情與眷戀的心情。現今，受到他鄉土文學影響的作家很多，我們可以看見沈從文的湘西，黃春明的羅東，與王禎和的花蓮。(徐秀慧，1998)

同樣對於故鄉有甚多著墨的張愛玲，於一九七三年接受台灣記者水晶的採訪，談到魯迅，張愛玲的評價是：「覺得他很能暴露中國人性格中的陰暗面和劣根性。這一種傳統等到魯迅一死，突告中斷，很是可惜。」(喬麗華，2005)可見張愛玲對左翼文學雖然有諸多不滿，但對魯迅的作品是有一定洞察的。

而現今，魯迅的熱血文字，是許多人的研究方向，魯迅的文字很辛辣、寫實，但多少都對現在許多知識分子造成一定的影響，若說為甚麼魯迅是一位世界性的作家呢？因為只有這樣的作家，寫出的文字具有強大的穿透力，影響著寫作時的時代，與不可預知的未來，這才是一個作家能夠穿越時代的力量。

參●結論

毛澤東曾這樣評過魯迅：「魯迅的骨頭是最硬的」，是的，魯迅先生絲毫沒有任何奴顏與媚骨，這在當時殖民地、半殖民地的淪陷地區是可貴且可敬的，讀魯迅的作品，可以明白是怎樣的風骨，才寫得出歷久堅彌的佳作。

而筆者其實並不是很喜歡閱讀左翼文學，因為刻板印象裡，就是那些慷慨激昂的語句，可是魯迅的文字讓人十分流連；為了寫此文，我特別去讀了魯迅的許多短篇小說，〈阿 Q 正傳〉、〈狂人日記〉、〈故鄉〉等等，〈故鄉〉寫得比較淺白，我大概能明白裡頭的含義，但是〈阿 Q 正傳〉、〈狂人日記〉就比較隱晦抽象了點，〈阿 Q 正傳〉以阿 Q 為主角，做出許多幽默卻諷刺的事，但若只是以平常的觀念解讀，誰知道這是在諷刺中國的夜郎自大；而〈狂人日記〉更是獨樹一幟，以日記體來寫作，雖然魯迅不諱言參考了西洋許多名作，但並不是模仿，而是以更豐富的內容呈現給讀者，比果戈里的《瘋人日記》更加慷慨激昂、憤怒無奈！

剛開始閱讀時，其實沒什麼情緒起伏，或者感同身受，但後來看了許多遍，加上觀看這部作品的意義詮釋，才了解這樣的銳利抽象寫法，更能讓作者想表達的意思，無聲無息進入讀者心裡，才能興起比白話明說更波瀾壯闊的震撼，從而了解魯迅是這樣的愛國，如此情操令人動容，現代學者評判魯迅的思想仍是兩極化，可是我想應該沒有人能否認魯迅這些作品帶來的感動與熱血！

肆●引註資料

熱血的文字:魯迅的文學力量

- (註一) 黃繼持(1911)。中國文學精讀·魯迅。台灣：書林出版有限公司。頁 8。
- (註二) 蔡政友(編，1964)。金言集。台灣：綜合出版社。頁 227。
- (註三) 鄭學稼(1978)。魯迅正傳。台北：時報出版社。頁 1-30，79-97。
- (註四) 魯迅(1988)。魯迅小說精選。台中：全興出版社。頁 28，62，64，72，79，87，208-209，227。
- (註五) 盧今(1989)。中國新文學大師名作賞析—魯迅。中國：海風出版社。P.38，45，77。
- (註六) 魯迅簡介《辭海》1989年版改寫(1989)。2010年8月8日。取自：
<http://www.millionbook.net/mj/l/luxun/000/000.htm>
- (註七) 王潤華(1992)。魯迅小說新論。台北：東大圖書出版社。頁 27-51,155-191。
- (註八) 黃英哲、北岡正子、秦賢次(編，1993)。許壽裳日記。日本：東京大學東洋文化研究所。頁 79。
- (註九) 丁雅平(1998)。中國現代文學—批評史論。台北：中華發展基金管理委員會/幼獅文化事業股份有限公司聯合出版。頁 58-59。
- (註十) 徐秀慧(1998)。黃春明小說研究。淡江大學中國文學研究所。
- (註十一) 魯迅(1999)。集外集拾遺—播佈美術意見。2010年9月7日。取自：
<http://www.millionbook.net/mj/l/luxun/jwjs1/080.htm>
- (註十二) 大紀元文化網—魯迅(1881~1936)小傳(2001)。2010年8月12日。取自：
<http://www.epochtimes.com/b5/1/10/8/c6524.htm>
- (註十三) 《阿 Q 正傳》教案設計。2010年8月12日。取自：
<http://www.docin.com/p-7220278.html>
- (註十四) 張豈之、陳振江、江沛(2002)。中國歷史—晚清民國史。台北：五南圖書出版社。頁 339，342，346。
- (註十五) 喬麗華(2005)。張愛玲與魯迅的兩篇譯作。文匯讀書週報，9月9日。2010年8月12日。取自：<http://big5.china.com.cn/chinese/RS/965815.htm>
- (註十六) 錢理群教授在東南大學人文大講座的演講稿。2010年8月8日。取自：
http://big5.xinhuanet.com/gate/big5/news.xinhuanet.com/theory/2008-10/19/content_10216776.htm
- (註十七) 五四運動發生的背景。2010年8月8日。取自：
http://chist.yy2.edu.hk/cert_modernmayforth.htm
- (註十八) 五四文學略述。2010年8月8日。取自：
http://www.nssh.tpc.edu.tw:8080/china/chinese/28/new_literature_exercise.htm
- (註十九) 〈阿 Q 正傳〉新探。2010年11月1日。取自：
<http://mail.tku.edu.tw/webcast/L/L4%ACI%BB%F12001%A1m%AA%FC%A2%D%F%A5%BF%B6%C7%A1n%B7s%B1%B4.pdf>

甲等

《法政類》

篇名：

死刑制度之存廢

作者：

謝惟芯。國立花蓮高商。高一乙班

指導老師：

鄭雅方老師

死刑制度之存廢

壹●前言

「死刑」，人人聞之爲之懼怕，對社會雖有嚇阻的作用，但對於現今人權意識高漲的民主社會裡，此作用漸漸式微，廢與不廢，是近期人們相當關注且爭議性非常大的問題，因此決定進一步探討這其中的優缺點。

會以此爲主題加以論述，是因爲看到網路上一則文章，有許多殺人犯，以殘忍無比的手法殺害他人，令我印象最爲深刻的，就是兩名男子強姦一名女性並殺害，還將其肉體割成一片一片的肉煮來吃，這種行爲，不是應該受法律的制裁嗎？但他們卻因爲人權團體的阻止，竟然被判無罪釋放，那麼那些被害人呢？他們被人害死，犯人卻又逍遙法外，倘若當事人是那些人權團體人員其一呢？難道他們還會爲那些人反對死刑而不會位自己枉死的家人申冤嗎？答案顯然相當明顯，何不換換角度，站在被害人的立場想想呢？我想這是人權團體應該深思的議題。

廢除死刑這件事情又與國際接軌有密切的關係，因此人權團體展開了一連串拒絕死刑的活動，如：藉由「與國際人權接軌，落實人權保障」爲由，拒絕簽署死刑執行。而加害人與被害人的權益，哪一方該受重視？關注的點是否該做些衡量，我想藉此延伸，多方引證，做更深入的討論。

貳●正文

死刑，早在距今不知幾百甚至幾千年前的古代時期就已存在，歷史上記載死於此者多不勝數。在古代，世世代代的君王，忌諱談論不禮於他的話語，或者是和前朝君王有血緣關係的九族、以下犯上等，皆處以死刑—砍頭。就以明代朱元璋爲例：他設立了特務組織-錦衣衛，其雖懂得任用賢才，但卻擔怕自己的王位被這些朝中文武奪取，無故加冠烏有的罪名，接連濫殺無辜，而後又藉胡惟庸謀反，殺戮了許多無辜的人民，對於當時官員的貪官污吏下手更是毫不留情。對此平民對於君王產生了尊敬嚴謹的態度，不敢以下犯上，此產生了殺雞儆猴的作用，但也因此犧牲無數條無辜的性命，這豈不是過於殘酷了？而令人畏懼的無不是「滿清十大酷刑」了，種種將人凌虐致死的手法，其中的絞刑、梳洗、車裂等等.....，讓人生不如死的刑罰遠比砍頭來的殘忍，卻還實行了好幾百年。

在現今的社會裡，不再用古代的那些嚴刑峻罰，皆已明文記載的法律條文作爲處罰的標準，就以殺人爲例：在古代是以一命還一命，處以殺頭之刑；現代則較少用死刑，以無期徒刑來判決殺人犯，以我的觀點來看，這對於死者有些不公平之處，對於這些旁人而言，無期徒刑算是比死去還來的痛苦的判決結果，但是對於他們卻與旁人的想法有極大的落差，法律裡的假釋出獄，這些被判無期徒刑的犯人倘若在獄中表現良好，獲得上級核准就獲假釋，重新獲得自由，在外面過

死刑制度之存廢

著一如往常的日子，對此，對這些被害者的家屬而言豈不是相當不公平嗎？原本應該要在監牢度完餘生的人，竟然可以在外過逍遙的日子？對於這些不合常理的判決，所謂的正義何在？那些「國家必須依法行政，國家必須依法審判，國家必須依法執法」，這簡單的承諾，政府做到了哪些？在我們的生活中一一上演悲劇，面對死刑、無期徒刑和假釋出獄，這三者相互牴觸的法律，「死刑」，在人權意識高漲的社會裡早已漸漸消逝，「無期徒刑」卻又有能「假釋出獄」的大漏洞，該怎麼判決？我想在現今的社會中已無足以衡量的標準。

在今年五月一日，台灣有四位死刑犯在四月三十日晚間被處決，改寫了過去四年零死刑的歷史，以下是 1987 年至現今被處以死刑的人數：

執行的人的數量自 1987 年以來在台灣										
1987 年	1988 年	1989 年	1990 年	1991 年	1992 年	1993 年	1994 年	1995 年	1996 年	
10	22	69	78	59	35	18	17	16	22	
1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006~ 2009 年	2010 年
38	32	24	17	10	9	7			0	4

從 1991 年起，執行人數有大幅減少的情形，明顯的顯示出人權意識情形漸漸高漲，也因此，在現今執行死刑的過程中，會先幫死刑犯打麻醉劑，再近距離射擊，讓他們較不會那麼痛苦，但在 1981 年以前，均未予打麻醉劑，使得射擊時無法準確射擊，受刑者通常會非常痛苦，以至於滾地慘叫，慘狀令人毛骨悚然。

而近期被新聞媒體大幅報導的廢死刑案，對於重視人權的團體來說，他們極力地反對死刑存在，以他們的觀點來看，「人」都有活著的權利，不應該以奪取他人生命最為代價。堅持廢除死刑才是捍衛人權的最終價值，也符合現在的國際的「民主」潮流，就以台灣為例，台灣已有兩年無執行死刑，而獲特赦組織的好評，對我國的司法形象大大的加分，但在反廢死刑的團體而言可就不是如此了！他們認為，死刑犯就應該受這些處置，對受害家屬有個交代。而根據公平性來判斷，反死刑團體強調著加害人的生存權益，將焦點至於「人權」上，但對於受害人呢？屬於他們應有的權利卻被忽視了。面對這一切，該如何解決這相互牴觸的權利競爭，是我們該深思的議題。

參●結論

對我而言，我認為死刑是不該被廢除的，人權固然重要，但看待事情的前因後果更重要，倘若今天自己的親人被殺害，卻沒有足以制止他們行為的法律規

死刑制度之存廢

定，眼睜睜的看著犯人四處鑽著法律漏洞，豈不是太不合理？犯了罪，就應該接受應有的處罰，這不是天經地義的事嗎？而今，廢除死刑卻已成爲國際潮流，我們是爲了搭上世界的潮流才要廢除死刑的嗎？我想這未必適合我們的國家，在法務部死刑政策公聽會討論議題中，對於該怎麼對受害家屬進行安撫及照顧，對於之後的法治改革法案該做哪些細部的調整，和考量其對於社會的價值等，皆有深入的討論。

「法律是道德的最後一道防線」，沒有了死刑的法律約束，或許在人權高漲及國際潮流下廢除死刑好像是叫好的作法，但「廢了死刑就會讓社會變得更安全嗎？」，我想那道不是這麼一回事，死刑的存在，在社會的治安中扮演著相當重要的地位，在人們的心中，有警惕約束的作用，廢了死刑，會不會有更多人無視法紀，心想著反正沒有任何法律條文可以治得了我的這種錯誤心態呢？道德只是人們心中的一種做人標準，如果沒有了法律作爲防護罩，即使週遭的人犯了錯被旁人指指點點，也沒有任何效力來矯正他們的錯誤，這豈不是間接的危害到社會嗎？我想這影響的會是全國的人民，會讓社會變得更加混亂。而廢死刑的議題並不是最近才被新聞媒體炒熱的，早在 2002 年，就有一些重視人權的團體發聲，但直到今天，問題仍舊存在。

我想，也許現今人們愈來愈重視人權，在國際上多數國家雖已廢除死刑，但相對的也有少數國家沒有廢除死刑或者尚未完全廢除，我想他們所猶豫的，是對整個國家、整個社會甚至對一個人態度的影響。就拿我覺得應多站在被害人的方面多替他們想想，思考對他們的公平性，在國際潮流下，我們不一定要踏上「流行」，而是要以國家社會最爲優先，想想對於社會治安方面人們心態方面的影響，再以最恰當的方式做取捨，在多想想一些毫無漏洞可鑽的法律方案，也許到了當時政策皆制定完整時在廢除，我想也不遲！

現實與理想是無法兼顧的，面對這樣的問題，該如何解決？我想可是參考美國執法的案例。在美國，曾經有法官在判刑時，將犯人判處兩百年的有期徒刑，但依據現代醫療觀念來說，人要活到兩百年幾乎是不可能的任務，既沒有執行到死刑，也兼顧到人權團體的理想，這也許可以當作參考，作爲判刑的標準。

肆●引註資料

- 1、《生死一線間-安樂死與死刑制度的探討》紀欣. 2003, 城邦文化
- 2、支持法律還是死刑
<http://www.moj.gov.tw/public/Data/04141574539.doc>

死刑制度之存廢

3、臺灣廢死 Q&A

<http://www.taedp.org.tw/index.php?load=read&id=711>

4、2010年0501日02:11 光華日報

<http://news.sina.com>

5、執行人數統計

http://translate.google.com.tw/translate?hl=zh-TW&langpair=en|zh-TW&u=http://en.wikipedia.org/wiki/Capital_punishment_in_the_Republic_of_China

6、執行過程

<http://www.wretch.cc/blog/qwer04230423/7205265>

7、國家承諾的正義

<http://kocpc.pixnet.net/blog/post/26257357>

甲等

《藝術類》

篇名：

景氣對石藝大街的衝擊 - 『石』來運轉吧

作者：

陳婉昀。國立花蓮高商。會計事務科。三年甲班

林程慧。國立花蓮高商。會計事務科。三年甲班

蘇憶茹。國立花蓮高商。會計事務科。三年甲班

陳彥穆。國立花蓮高商。會計事務科。三年甲班

指導老師：

江曾為美老師

壹●前言

一、研究動機

花蓮最寶貴天然資源就是好山好水，花蓮的名產就是麻糬。但除了這些，花蓮還有什麼特色呢？花蓮不只是一個風景很美、空氣新鮮的地方，還是一個擁有「石頭故鄉」美名的地方，當然花蓮對石藝的活動不只一個，但石藝大街就是一個沒有期間限制的石藝文化參觀據點。因為在石藝大街，可以將花蓮的特產-石頭讓更多人知道，在石藝大街裡，還有原住民藝品、舞蹈等，都可體會另一種花蓮特色。石藝大街的成立希望讓參觀者有機會認識花蓮文化，也帶動經濟繁榮，但從成立至今，總無法聚集人潮，期望本研究能提供建議給石藝大街作為往後檢討及改善的方向。

二、研究目的

以「石藝大街」作為研究對象，了解景氣對石藝大街的衝擊有多大：

- (一) 探討石藝大街成立沿革。
- (二) 經由 SWOT 分析瞭解石藝大街的競爭環境。
- (三) 藉由問卷調查及實地訪查法，瞭解觀光客對石藝大街的滿意度，並歸納上述研究結果提出建議。

三、研究方法

我們以參考文獻及問卷方式，獲得相關資訊再進行分析。

- (一) 彙整石藝大街的行銷方式並做 SOWT 與 4P 分析。
- (二) 透過問卷調查與實際探訪，以了解觀光客對石藝大街的看法及認知。

四、研究流程

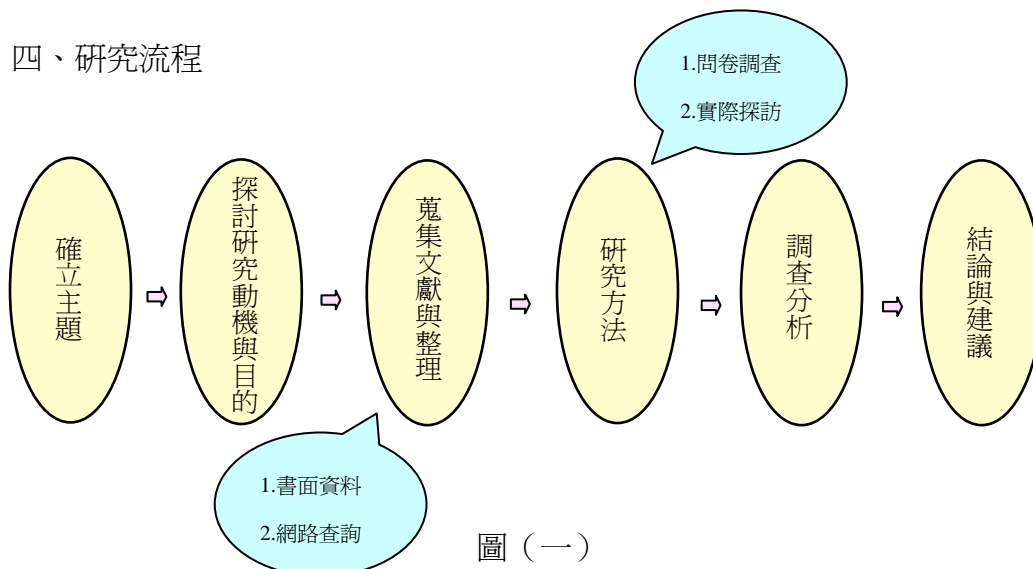


圖 (一)

貳●正文

一、文獻探討

(一) 石藝大街的歷史

隨著石藝業逐漸沒落，爲了讓一群愛好石頭藝術的業者，有固定販賣的地點，於是在 2000 年成立了花蓮手工藝協會，以「鶯歌陶瓷老街」和「三義木雕」爲目標，在民國 2002 年共同成立了石藝大街。（yahoo!奇摩 旅遊）

(二) 石藝大街的演變過程

花蓮除了有天然美景的觀光資源之外，也因為花蓮出產的豐富礦石，造就石材工業的發展，形成特殊的景觀與產業特色，使得花蓮成爲台灣石雕藝術的重鎮所在。而後來建立石藝大街爲花蓮縣新興的景點，大街中展覽了花蓮特產的石礦，並展售各種石藝商品，有鑑於夜間的花蓮，遊玩的地區較少，花蓮縣觀光局特別打造了石藝大街燈樓，以 999 顆紅色燈泡所組成，點綴整個大街的景色更美。石藝大街內賣各種石頭、石藝、石雕與木雕，各種造型皆有，有各種茶壺器具、動物造型擺飾，以及紀念吊飾、手工藝編織飾品，**晚間時，石藝大街有花蓮第一的夜間光雕，配合著整體景觀的規劃，形成美麗的景點。**（花蓮縣觀光資訊網）

(三) 石藝大街前期與後期比較

表 1.石藝大街前期與後期比較(研究者整理)

	石藝大街前期	石藝大街後期
商品	單純石藝商品	增加了當地原住民商品與適合觀光遊客的紀念品
原住民歌舞表演	有原住民表演吸引買氣	資金短缺，表演費用負擔大
業者變動	無空缺攤位	有空缺攤位且有業者頂讓給其他業者
觀光遊客	由於花蓮當地的推廣，人潮眾多	經濟不景氣，人潮減少

二、SOWT 分析

景氣對石藝大街的衝擊－『石』來運轉吧

SWOT 分析是一種很有效率的分析工具，透過企業個人內部的優勢與劣勢，以及企業外部環境的機會與威脅，交叉分析後再選擇最有利的行銷策略。

表 2.石藝大街 SOWT 分析(研究者整理)

優勢	劣勢
1.因石頭種類多，可吸引觀光客。 2.有原住民舞蹈表演，讓觀光客了解原住民文化。 3.規劃觀光路線，使遊客可順著路線參觀。 4.廁所佈置很特別，乾淨而清香，讓人使用起來很舒適。	1.因商品差異化不大，而有所衝突。 2.店家需自費請原住民來表演。 3.租金貴，讓店家有點喘不過氣。 4.商品不敢做大大的變化，怕賠錢。 5.缺少一些宣傳活動。
機會	威脅
1.重新規劃內部環境。 2.擺放多張椅子讓遊客休息。 3.多設置幾個垃圾桶。 4.整修已經損壞的設施。 5.不需花運費從外地運石頭到花蓮。	1.景氣不佳，購買力下滑。 2.大部分的遊客只購買低價位的商品或者只看不買。 3.觀光人數稀少。 4.許多本地人都不來此參觀。

三、4P 分析

為了達到行銷目的，需要有效的「行銷組合」。通常以產品、價格、通路、推廣合稱為 4P

表 3.石藝大街 4P 分析(研究者整理)

產品	石藝大街裡面有石頭、玉石、玫瑰石、原住民商品及琉璃、木雕。每塊玉都有不同的功用和形狀，可供民眾挑選。目前最受歡迎的是原住民商品，許多外來客都對原住民商品很感興趣。
定價	最便宜的從 80 元開始起跳，最貴的到上萬元。低中高價位都有，由於景氣不佳，民眾較偏於低價位商品
通路	固定區域(石藝大街)
推廣	透過電視媒體及當地報紙，還有花蓮縣文化局網站

參●結論與建議

一、商家的結論與建議

(一) 結論：

因處在偏僻的地理位置，周邊也缺乏良好的規劃，以至於雖然離市區很近但卻沒什麼人前來參觀。石藝大街的整體規劃對業者而言，是不錯的！許多業者因為對石頭藝術的興趣，就算生意有虧損，也會持續的營業。石藝大街裡販賣的商品價格變動不大，因此每個攤位的價格也都差不多，但隨著經濟不景氣與人潮減少，石藝大街裡的業者個個經營不善，或因為有更好的經營地點，紛紛結束石藝大街的生意，連帶使其他業者須繳的租金變多，另外石藝大街一直以來都有的原住民舞蹈表演費也是一個很大的負擔。再加上政府缺乏廣告宣傳石藝大街和撥補資金，使得鮮少人知道石藝大街。話雖如此，接下來的陸客自由行，頗被石藝大街的業者看好，希望能帶來商機，相信石藝大街的好品質、低價格，可以讓更多人知道。但因時代的變遷及價值觀的不同，恐將阻斷石藝文化今後的發展，值得大家警惕。

（二）建議：

希望花蓮縣政府能多增加對石藝大街的宣傳與增加觀光飯店或其他觀光建築，並撥補資金。讓石藝大街有足夠的經費舉辦固定且具有特色的活動，吸引前來遊玩的觀光客，或是推出限量版的石藝產品，價格雖高卻能勾起觀光客想購買的慾望，靠的就是精巧別緻的美感，這正是花蓮石藝品應該努力的目標。更可請專業的設計師配合石藝進行整建，讓石藝大街搖身一變成爲一件建築藝術品，成爲台灣觀光的一大特色。

肆●引註資料

自由時報 花孟璟（2009年） <http://new.cooloud.org.tw/node/44920>

花蓮縣觀光資訊網

<http://tour-hualien.hl.gov.tw/index.jsp?page=travelGuideDetail&class=1&type=0,1,2,3,5,7,8,12,13,14,17,18&SceneId=115>

專題製作 張阿妙（2009年）

洄瀾樹石 謝淑媛（1999年）

特優

《家事類》

篇名：

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

作者：

陳夢文。國立花蓮高商。會計科二年乙班。

李 邗。國立花蓮高商。會計科二年乙班。

指導老師：

孫世民老師

誰說單身就是「敗犬」?——淺談現代「敗犬」現象

壹●前言

一、研究動機

「誰說單身就是敗犬？在我心中，妳是女王。」（2009，梁如蘊）男主角這麼對女王說。

去年最火紅的偶像劇《敗犬女王》，所敘述的故事是一位三十三歲、事業有成的美麗女王——單無雙，正因為她站在三十三歲這個尷尬的點，正因為她總是對於她的工作一頭火熱、無人能及，正因為她沒有結婚也沒有男朋友，所以，她總被同事暗中欺負或者說她的壞話，然後，故事就開始了。

正值青春期的我們，看了這美麗浪漫的偶像劇，心中難免開始想說，為何單身就是敗犬？如果當我們真的是站在女主角的角色，我們該讓自己成為他人口中的「勝犬」，還是堅持做自己的「敗犬」女王？

二、研究方式

- (一) 文獻分析
- (二) 問卷調查



貳●正文

一、「敗犬」的來源與定義

(一)、「敗犬」的來源

據《廣辭苑》（日本最有名的辭典）中記載「敗犬」一詞含意為：「鬥爭中失敗，夾著尾巴逃跑的狗。引申為在競爭中失敗退場的輸家。」（2011，維基百科）

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

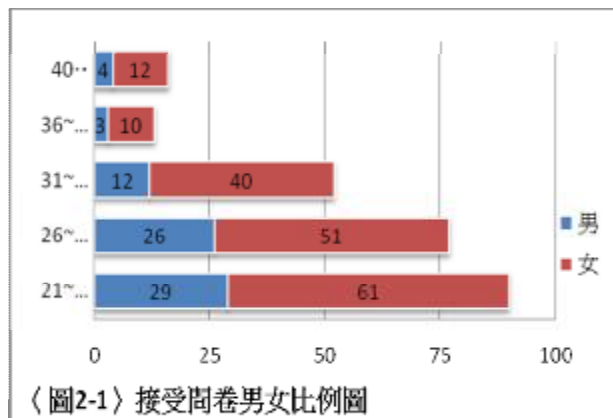
2003年，日本暢銷作家酒井順子出版了《敗犬的遠吠》一書，書中直言不諱：「再怎麼美麗又有成就的女人，只要過了適婚期還是單身，就是一隻敗犬。」（2003，酒井順子）「敗犬」是作者自嘲的稱呼，婚姻不代表一切，但在職場上光鮮亮麗的女王，到了感情的戰場總是被殺得潰不成軍，不是諷刺，但總被人當作弱者同情，就如同喪家之犬。

(二)、「敗犬」的定義

台灣在日據時代，日本人要求女性放足、讀書，這對於台灣來說是個很好的經歷，因為終於擺脫陋習而投奔新的文化，但關於「女性與婚姻」之間的關係呢？從2003年酒井順子的《敗犬的遠吠》一路燃燒，2010年台灣偶像劇《敗犬女王》掀起台灣人們對於現代敗犬族群的注意，至今方興未艾，人們對這一群「單身未婚、年過三十、無子女」的女性這樣稱呼——敗犬。本文所使用的「單身未婚」一詞，是指目前未有婚姻狀態，包含未結過婚，結過婚、但目前離婚，以及喪偶者。

二、「敗犬」，你為何不結婚？

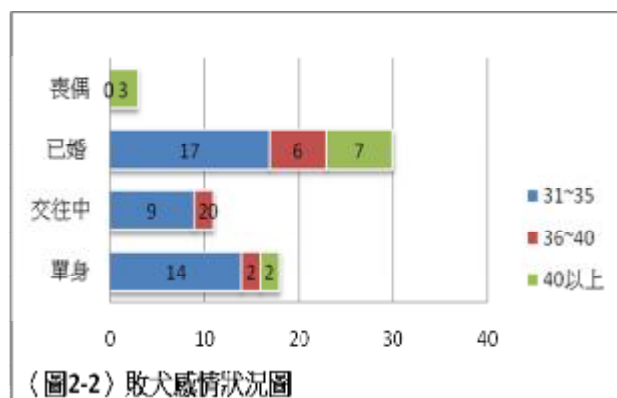
(一) 接受問卷的男女比例



本文於2011年3月以網路問卷的方式調查「台灣民眾對『敗犬』看法為何？」為隨機抽樣，調查對象均為20歲以上男女，共發出250份問卷，回收248份有效問卷，2份無效問卷，回收率99%。接受問卷調查的男性共74人，佔30%；女性共174人，佔70%。

(二)「敗犬」感情狀況

由圖〈2-2〉可見，符合篩選的族群共有62人，其中單身占25.8%，交往中占17.7%，已婚占64.5%，喪偶占4.8%。根據樣本而言，其實已婚族群還占滿高的，但相對於過去，比例卻大幅下跌了許多。



誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

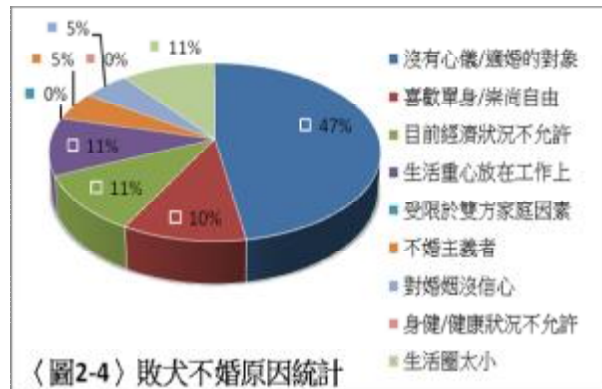
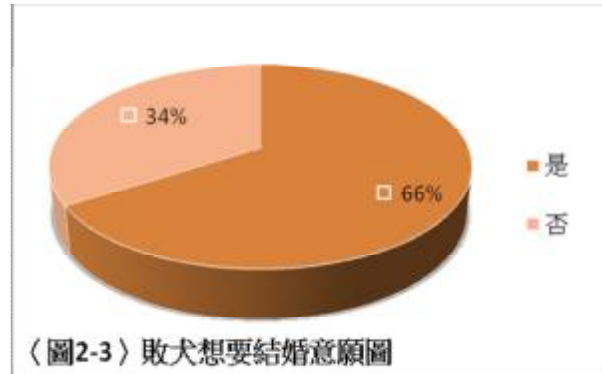
以下(三)、(四)的討論，本組將針對「敗犬」(即30歲以上、未婚、無子女者)族群進行探討。

(三) 內在原因：要結婚嗎？結不結婚的原因？

由圖〈圖 2-3〉，我們得知有 66% 的人想結婚，34% 的人則不想結婚。

現在我們針對所謂的「敗犬」族群，來探討她們為何不結婚的原因？本組將原因歸納成五大類，由〈圖 2-4〉，我們可以清楚知道「敗犬」們並不是真的不想結婚，有 47% 是遇不到好對象，重心放工作、經濟不允許、喜歡單身則各占 11%。

對於作答者，我們設計的問卷承上題接下來還有個題目：「面對佳偶成雙的世界，你想不想結婚，請陳述原因或自身遭遇？」以下摘錄三位作卷者的回答與看法：



網友愛倫：「我想要結婚。我已經三十幾歲了，周圍許多朋友都結婚了。如果我必須一個人參加別人的婚禮，我感到自卑，朋友的爸媽會順便寒暄我怎麼不結婚？」

網友莎莎：「我寧可單身，也不要那麼早下葬在婚姻的墳墓！我一個人做我的單身貴族很好，雖然我並不是甚麼女強人，但我生活得很好，我不懂為甚麼沒有人看見這些優點，因為他們都將注意力放在我有沒有結婚這件事上！」

網友可兒：「我離婚了，很後悔當初選擇婚姻，我太喜歡自由，婚姻並不適合我，如果還需要其他，例如性愛，為性而性也挺空虛……」

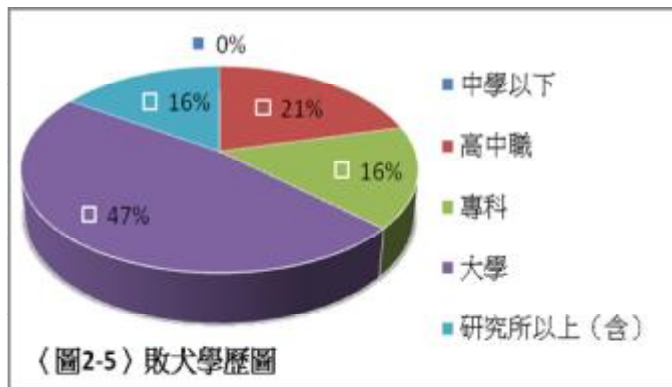
關於婚姻這回事，作家錢鍾書說得直接透徹：「就像圍城，外面的人想進來，裡面的人想出去。」(2003, 沙維亞·阿碼多) 換句話而言，外面的人就是「敗犬」想進來尋個溫暖的地方，而「勝犬」卻想要自城裡出來透透氣。

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

有人說，「『敗犬』是都市的滯銷品，她們以犧牲家庭與愛情為代價，來成就工作與事業」（2011，理查·大衛·普烈希特），她們重視獨立自主的渴望大於伴侶關係，因為崇尚自由，婚姻就成了牢籠，而牢籠是囚不住自由的；另外，雖然許多現代女性勇於嘗試無愛之性，但骨子裡仍渴望白馬王子，真正的愛情所帶來的親密關係，才是大多數女性所需要的。

（四）外在原因：要結婚嗎？結不結婚的原因？

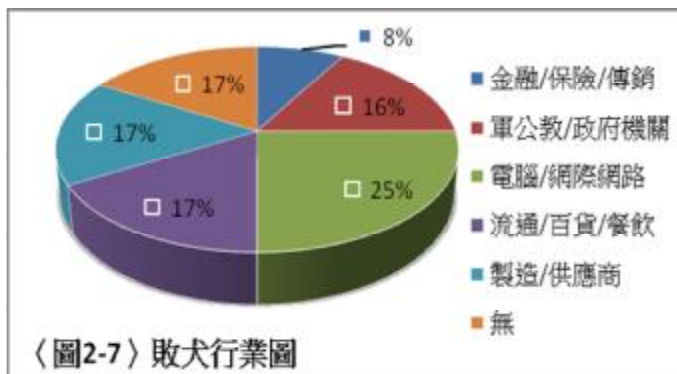
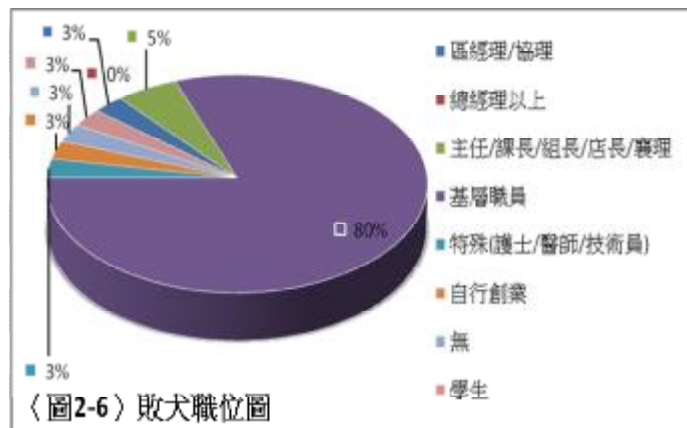
1. 「敗犬」的學歷



由〈圖 2-5〉，我們可以得知佔 47% 者為大學學歷，現代女性的學歷趨高，加上經濟獨立，逐漸享受單身貴族的生活，「婚姻」已從過去找長期飯票，演變為追求情感的依附。此趨勢，只會隨著台灣高等教育越來越擴張，越來越嚴重。

2. 「敗犬」的職位與工作環境

由〈圖 2-6〉，80%的「敗犬」們都有穩定的經濟來源，可以以獨立自主生活。高學歷的女性進入職場，自然巾幗不讓鬚眉，以現代而言，職業女性的前程大為看好。



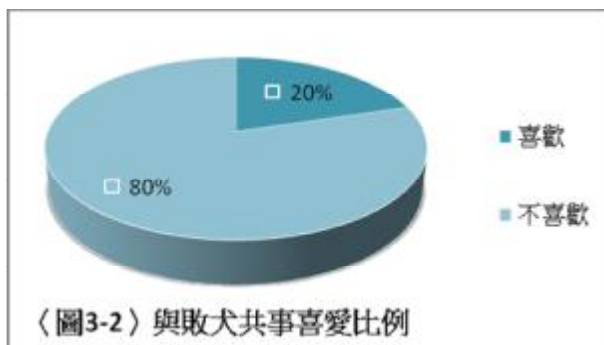
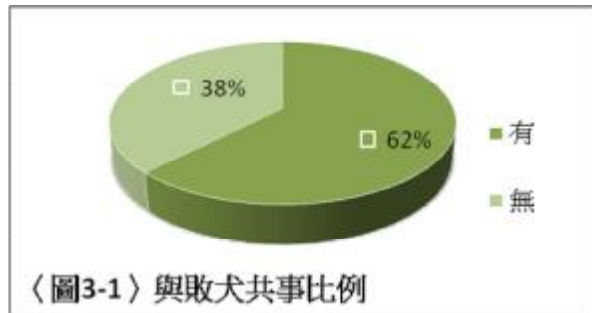
由圖〈2-7〉，「敗犬」所任職的職業約分為五項，比例最高者為從事電腦/網際網路者，其次為製造/供應商、流通/百貨/餐飲業等。這些工作環境與生活圈都屬於較小的。

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

三、生活中的「敗犬」

(一) 你與「敗犬」共事嗎？

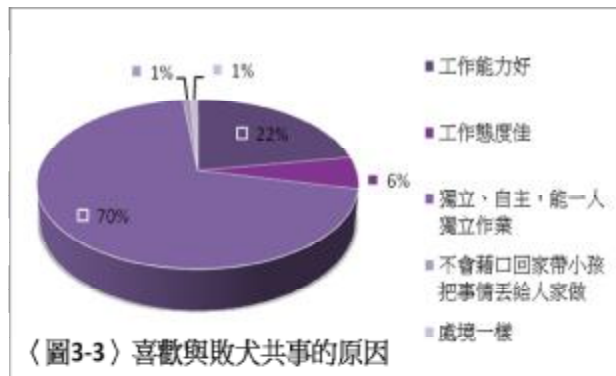
由〈圖 3-1〉，有 62%的人與「敗犬」共事，38%則沒有。二十一世紀將是全球經濟的時代，女性就業當主管的機會不斷地增加，現代女性不再安於由男性掌控自我的世界，而是自己闖出一片天地！



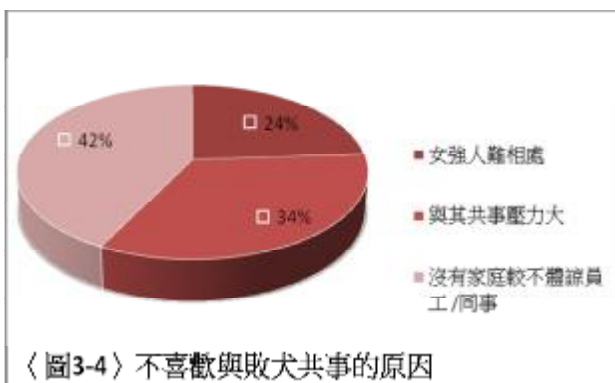
許多「敗犬」紛紛吶喊「敗犬不敗！」但敗犬真的不敗嗎？接下來，由〈圖 3-2〉得知，但有 80%的人不喜歡與「敗犬」共事，但也有少數 20%的人喜歡與「敗犬」共事。

1. 喜歡與其共事的原因

由〈圖 3-3〉可見，少部分的人喜歡與「敗犬」共事，原因是欣賞她們獨立辦事的能力、不需過於仰賴他人幫助，因為她們大部分總對工作全力以赴，但相反的，她們的優點也同時造就了缺點，詳見 2。



2. 不喜歡與其共事的原因

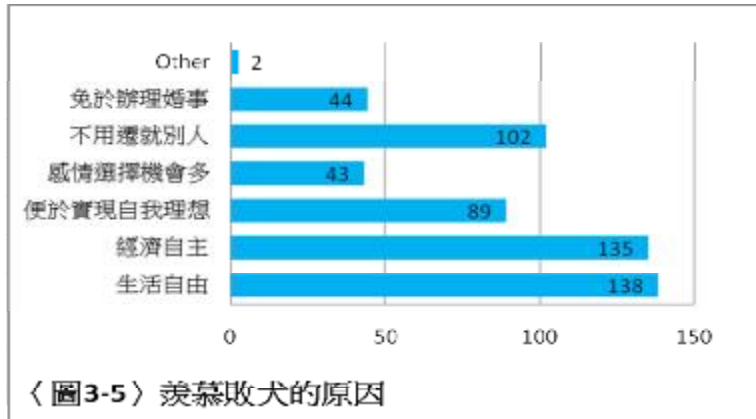


現今社會「敗犬女王」愈來愈多，她們與一般職業婦女所投注的心力和工作上的時間不同，自然而然她們也會對工作所抱持的期待與要求較高，使同事覺得「敗犬」有難相處、共事壓力大，即不能體諒員工的缺點，也才造成〈圖 3-4〉他人不喜歡「敗犬」的原因。

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

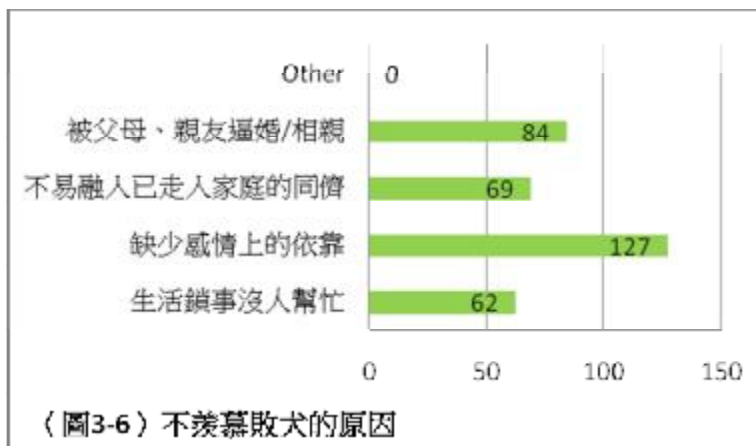
(二) 你羨慕「敗犬」嗎？

1. 為甚麼羨慕「敗犬」？



由〈圖 3-5〉，我們可以得知為何那麼多人羨慕「敗犬」，她們有能力、經濟獨立，更重要的是，她們崇尚自由，這就是她們的優點，也是他人羨慕的原因。而想成為敗犬女王的比例圖與說明詳見 3。

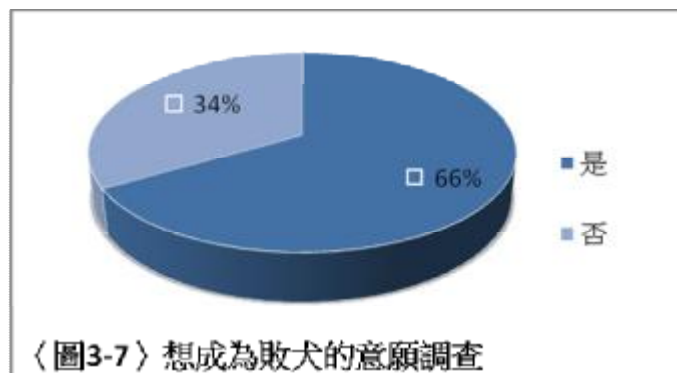
2. 不羨慕「敗犬」的原因



由〈圖 3-6〉，我們可以得知在享受單身貴族生活的背後，長輩逼婚的壓力就來勢洶洶，生活瑣事一切都得自己動手，也不易融入同儕或了解他們，更重要的是自己缺少了一個依靠！可知一般女性最重視的是情感要有一個依靠的對象。

3. 你想成為「敗犬」嗎？

「敗犬」的優勢與劣勢在以上 2 與 3 都分析了抽樣調查的意見，還是有 66% 的女性想成為一位「敗犬女王」，儘管被冠上「敗犬」的稱號，但成為一位新時代的女性，沒有愛情的呵護又何妨呢？



「現代人的自我理解擺盪在「個人化」和「回歸傳統」兩個極端之間，愛情也是如此。」(2011, 理查·大衛·普烈希特) 在〈圖 3-7〉中，一般女性有

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

66%願意成為敗犬女王，但在〈圖 2-3〉中，敗犬想結婚的比例，也高達 66%，這是有趣的反差，可知未婚者雖然不介意被封上「敗犬女王」的稱號，但內心仍想結婚。這與〈圖 3-6〉調查結果發現一般女性最重視要有情感依靠對象，是相符合的。

(三) 對於「敗犬」的印象

「穿裙子的 Man！」偶像劇中，女主角的同事都在背後這麼叫她。沒錯，她是一個工作狂，有能力、有自信，絲毫不遜色於任何人，但，只因為身為「敗犬」，別人對她的印象，大概就是這麼回事了。偶像劇傳達的敗犬形象，與〈圖 3-3〉調查所得相符合，實際生活中，敗犬確實是「工作能力好」、「工作態度佳」、「獨立自主性高」。

相信我們生活周遭總是有許多「敗犬」的存在，你可能認識，也可能只是擦肩而過，但她給人的感覺無懈可擊，你總會對她有那麼一點特殊的印象！我們針對一般民眾對於「敗犬」的印象進行調查，以下摘錄四位作卷者的回答：

網友雅婷：「我之前有個同事，快 40 歲了還沒有結婚，但她存了不少錢，工作能力也很強，她是因為被社會新聞影響，導致對婚姻有恐懼，雖然關於她不婚的傳言很多，但她還是樂於做自己，不跟著那些『閃婚族』的步調。」

網友 Freyaelysia：「曾遭遇過熟齡未婚(或早年失婚)大姊(近 50 歲)因生活重心全放在事業上，無家庭生活，故在事業上製造過多工作環境的壓力，給予其他同事一定程度上的不便與困擾。」

網友 Tina：「高職老師。35 歲還不結婚，總是會被其他老師質疑怎麼能懂學生需要什麼吧！」

如果這位「敗犬」是勇敢做自己的新女性，未婚又如何，但她將自己過得比任何「勝犬」都好，這樣的「敗犬」又怎麼能稱為失敗？網友 Tina 與 Freyaelysia 舉例的人，其實就是一般人對「敗犬」產生最大的印象了，她們沒有結婚，所以許多人會認為這個人沒什麼責任感，也不懂已婚族群的困擾！這與〈圖 3-4〉調查發現敗犬不能體諒他人，剛好相符合。

四、「敗犬」不敗？「勝犬」不勝？

有「敗犬」就有「勝犬」。台灣的離婚率一向衝得比結婚率還高得多，難道

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

「敗犬」只要一結了婚，就立即升級成「勝犬」嗎？廣義而言，結婚、有小孩，就是「勝犬」的定義，但卻沒思考過狹義的定義為何，婚姻未必永遠幸福長久，也未必能像單身時那樣不受拘束，勝利只不過勝在一張結婚證書罷了。

誰勝誰負，還是在於當事人個人，酒井順子雖然大膽地將女人用「三十歲，結婚、生子」來作為楚河漢界，但其實並沒真的斷定誰贏誰輸，因為不論贏家、輸家都各有許多不滿足、不完整性。

「勝犬」——許多已婚生子的女人，雖然遭到家庭束縛、無法隨時隨地那麼的自由、可以獨立的經濟能力較薄弱，但因為有自己的家，幸福滿分，而負面觀感就是無法將自己打扮美麗、甚至得隨時擔心丈夫是否出軌。

「敗犬」——你說她們真的失敗嗎？不，或許沒有感情的依靠很寂寞，總被人當嫁不出去的都市滯銷品看待，但她們各種生活體驗豐富，滿足冒險、好奇心，知識、經濟能力都跟男人對等，誰又輸了呢？

酒井順子自己後來也說：「我雖然自稱未婚女人是敗犬，但是並沒有表示那樣就是不幸！」（2003，酒井順子）所以「敗犬」、「勝犬」未必能一分高下，她們之間的關聯很微妙，存在一種「不分軒輊」的關係！〈圖 3-5〉中，便發現敗犬「免於婚姻相處的麻煩」、「不用遷就別人」、「便於實現自我理想」、「生活自由」，是故，敗犬不代表不幸福。

五、「敗犬」對社會的影響

（一）「高齡化」、「少子化」與「單身化」

台灣經濟快速的成長，都市化、科技化及現代化伴隨而來，社會結構會改變是必然的現象，如「高齡化」、「少子化」及「單身化」，此三大現象息息相關，現象簡介、趨勢及近年關於「敗犬」影響如下：

1.高齡化：

聯合國世界衛生組織（WHO）定義：65 歲以上老年人口占總人口比例超過 7%，即為「高齡化社會」。台灣於 1993 年進入高齡化社會，2010 年 65 歲以上老年人口占總人口比例為 10.7%，近 3 年間就大升 10.5 個百分點，上升時間之快，令人咋舌。（統計資料取自內政部統計處）

「敗犬」可能不婚、也可能晚婚，所以不再年輕後便不太想要有小孩，或

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

面對高齡產婦的危險情況，因此人口結構改變，老年人口占了許多，內政部統計處預估台灣將於 2017 年邁入「高齡社會」(即為老年人口超過總人口 14%)。

2. 少子化：

少子化是指生育率下降，造成幼年人口逐漸減少的現象。2010 年底我國戶籍登記人口為 2,316 萬 2,123 人，人口總增加率為 1.83‰，較 2009 年下降 1.76 個千分點，主要係逢虎年出生嬰兒數僅 16 萬 6,886 人，較 2009 年減少 2 萬 4,424 人，致自然增加率大幅減少 1.16 個千分點。(統計資料取自內政部統計處)

不只「敗犬」，現代人的適婚年齡一直往後延，過去二十五歲左右是適婚年齡，後來則變成三十歲，由於生活與經濟壓力大，甚至有些人結了婚卻想當「頂客族」(即已婚不生子)。

3. 單身化：

顧名思義，就是社會上未婚、離婚、喪偶的人數愈來愈多。2010 年 1~10 月國人結婚對數共計 11 萬 2,020 對，較 2009 年同期增加 20.5%。(統計資料取自內政部統計處)

「敗犬」與現代人大多恐懼婚姻，或認為婚姻不過是一張能套助人自由的證明，所以許多人選擇同居、或單身就好，單身化逐年增加。而單身戶會成為台灣家庭的主流，只是時間早晚的問題。

(一) 「敗犬」商機無限

1. 單人化商品

許多「敗犬」都是一個人，那是一種生活方式，雖然自由，卻也造成了一些不便；一些「敗犬」族群提到，有些餐廳只提供給兩個人或者情侶位置，當獨自坐在位子上時，周圍總會有眼光飄過來，像是說：「她在等人吧？男朋友好慢……」之類的，充滿了對單身族群的異樣眼光。

但這就是商機！單人晚餐的服務讓人抒發一天的辛勞，甚至推出個人化的洗衣機、冰箱、微波爐、電鍋這些生活用品等，這些應該每個人都會使用到，但業者為單身者提供了更貼心的服務，例如冰箱的設計空間剛好適合一個人、且又不占位；更值得一提的是日本業者推出「單身公寓」，房子設計舒適，全天

誰說單身就是「敗犬」？——現代「敗犬」現象分析

的保全設備，能讓晚歸的單身者更有安全感！

2. 寵物經濟

在〈圖 3-6〉中，調查發現敗犬「不易融入已步入家庭的同儕」、「缺少感情上的依靠」，所以單身者大多數人都感到寂寞，加上人與人之間情感於現代來說較淡薄，有一兩隻狗狗或貓咪陪伴，是現代人飼養寵物遽增的原因。

寵物紡織業、寵物飼料商、獸醫/寵物美容診所、寵物殯儀館/靈骨塔，現代人對其都有極大需求，面對寵物許多人都有深厚的感情，也就不吝嗇花錢於寵物身上，甚至對寵物砸的錢比對自己還多，寵物經濟發展的前程大為看好！

參●結論

綜觀以上分析與討論，我們可以發現台灣的「敗犬」現象愈趨新高，「敗犬」已成為另一種新文化。對於「敗犬」利弊，本組已進行抽樣問卷調查，並提出討論且分析，得出結論如下：

不論「敗犬」或「勝犬」，在專注於自己的工作或家庭時，別忘了好好培養更多興趣與嗜好，充實自己的知識，讓自己更健康、生活層面更廣泛，也讓自己更有魅力，不與世界脫軌，走在生活的尖端！

別讓「敗犬」或「勝犬」這些稱謂左右你，那就只是個名詞罷了，管他敗犬還是勝犬，只要會叫的就是一隻「好犬」，不是嗎？

肆●引註資料

(註一) 梁如蘊 (2009)。敗犬女王。頁 29。台灣：台視文化。

(註二) 維基百科 (2010)。敗犬的定義。檢索日期：2010/3/10。取自：
<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E6%95%97%E7%8A%AC>

(註三) 酒井順子 (2003)。敗犬的遠吠。頁 38。台灣：麥田出版。

(註四) 沙維亞·阿碼多，茱蒂絲·吉爾斯基。一定要結婚嗎？頁 7，27。台北：張老師文化事業股份有限公司。

(註五) 內政部統計處。一〇〇年第二週內政統計通報(99 年底人口結構分析)。檢索日期：2010/3/19。取自：

http://www.moi.gov.tw/stat/news_content.aspx?sn=4943

(註六) 理查·大衛·普烈希特 (2011)。愛情的哲學。頁 295。台北：城邦文化。

特優

《商業類》

篇名：

“鮮”搶先贏 - 7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

作者：

戴慈瑤。國立花蓮高商。商業經營科商三甲班

沈秀盈。國立花蓮高商。商業經營科商三甲班

葉又華。國立花蓮高商。商業經營科商三甲班

指導老師：

許雅婷老師

“鮮”搶先贏－7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

壹●前言

俗話說：吃飯皇帝大，足見飲食在中國人心目中的重要性，但現代人生活步調緊湊、生活忙碌，不得不改變以往在家吃飯的習慣，使得外食族逐年增加，而且用餐時間大幅縮短。

沒想到危機就是轉機，外食族的吃飯危機卻變成了生意人的商機！近年來講求方便、快速的鮮食產品成爲外食族的主流，像是簡單的三明治、御飯糰、御便當等，更在便利商店間掀起一波大戰，而身爲便利商店龍頭的 7-11 當然不會放過這塊大餅，不斷推陳出新、更新產品，也讓我們興起一探究竟、以它爲研究主題的念頭。

一、目的：

- (一)了解 7-11 鮮食產品之發展歷程
- (二)分析 7-11 鮮食產品的行銷策略（行銷 4P）
- (三)7-11 鮮食之 SWOT 分析
- (四)提出對 7-11 鮮食產品未來發展之建議

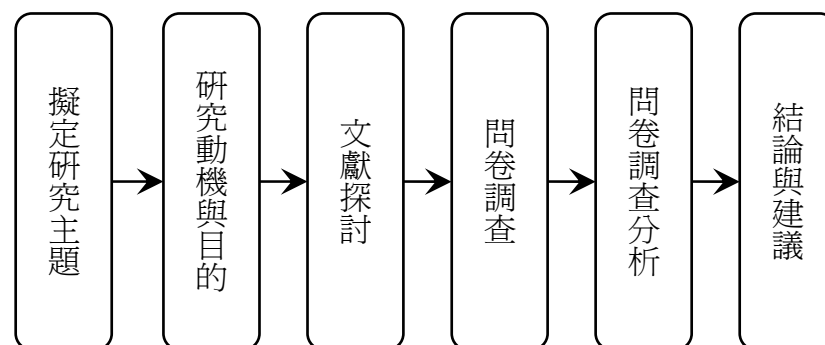
二、研究範圍及限制：

本研究範圍僅限於花蓮市區的消費族群對於 7-11 鮮食系列產品的購買意願、看法及消費行爲，其他縣市的消費行爲均不在此研究範圍內。

三、研究方法：

- (一)文獻分析法：利用網路及圖書館蒐集7-11鮮食與行銷學相關資料
- (二)問卷法：設計問卷並分析花蓮市區的消費者對鮮食的購買意願及消費看法

四、研究步驟：



“鮮”搶先贏－7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

貳●正文：

本研究擬訂鮮食之發展歷程，行銷策略及內外部 SWOT 分析，對鮮食之優勢劣勢提出比較，並提出 7-11 鮮食成功的關鍵要素。

一、7-11 鮮食系列產品之歷程

便利商店的發源地為美國，而美國 7-11 將冷藏三明治、甜點等，稱為「Fresh Foods」。此後，便利商店在日本發揚光大，多用 Fast Food(速食)或 Delicatessen(現成佳餚、熟食品)，來稱呼，由於台灣便利商店多是效法日本而來，所以沿用「デリカ」、「フレッシュフーズ」翻譯為「鮮食」。

表 1 鮮食系列產品之歷程

年份	鮮食產品	對市場的影響
1980	思樂冰	在台推出以來已銷售超過 10 億杯，尖峰期一店一天可賣一千五百杯。
1981	茶葉蛋	開始販售以來，每年銷售超過 4000 萬顆。
1983	杯裝碳酸飲料	領先同業推出杯裝碳酸飲料，1985 年首度推出重量杯。
1989	熱狗麵包「大亨堡」	7-11 首度推出
1991	大燒包	每年銷售超過 3000 萬粒包子。
1995	御飯糰	10 年時間熱銷 3 億顆飯團。
1985	關東煮	1985 年首度推出，1997 年重新推出。
1999	光合三明治	鮮食商品開始品牌化。
1999	中華涼麵	一年可賣出 1500 萬份。
2000	御便當	結合日式及台式口味，全程 18 度 C 恆溫配送。
2001	國民便當	首推定價只要 40 元的便當，掀起便利商店販售鮮食便當風潮，一個月可賣 150 萬個。
2004	City Café 現煮研磨咖啡	提供 24 小時平價外帶現煮咖啡。
2006	新一代思樂冰	再度重新改版推出。

【由本研究整理】

“鮮”搶先贏—7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

二、7-11 鮮食的行銷策略

(一) 產品 (Product)

1、 品牌精品化

品牌精品化並不是賣名牌，而是指滿足消費者的需求，甚至高過消費者的期待，廠商從產品的內在—材料、風味、口味，到外—包裝、容器、標籤等，都力求完美，提高產品品質，提升品牌忠誠度。而 7-11 所有的鮮食均經過嚴格的控管，製造工廠皆須取得農委會 CAS 認證。此外，透過上游原物料品質管制、嚴格挑選合作供應商、定期嚴格的稽核，達到 200%品質要求。讓消費者吃得健康吃得安心。

2、 提供快速便利的鮮食

便利商店皆是以 24 小時營業為經營策略，由於店面小，提供的商品以多樣少量為主；為符合現代人追求快速的精神，提供即食性商品，例如：麵包、御飯糰成為近來許多便利商店發展的重點。而 7-11 亦不例外，他們通常把分店設在人口密集處，以方便消費者購買。

3、7-11 自創品牌

7-11 透過製販同盟模式全力發展自有品牌，不僅在品質上嚴格把關，同時強調注重「設計」質感，以優良的品質及設計美感呈現商品價值，提供兼具價值與質感的商品，顛覆了消費者對通路自有品牌原有的印象，提供消費者便利又多元的商品選擇。例如：御便當、御飯糰、關東煮、思樂冰、City Cafe 等...，利用此行銷手法使 7-11 自創品牌的通路更為廣泛。

(二) 價格 (Price)：

1、 滲透訂價法

新產品推出時，為了滿足對新產品感到好奇的消費者，通常會採用低價促銷來打響產品知名度，像是「光合早餐」或「超值組合早餐」就是以低價促銷方式，此訂價法容易引起消費者的注意也間接對同業產生威脅，低價使市場需求量上升，產生薄利多銷的效果，藉以擴大市場佔有率、滲透市場的目的。

2、 心理訂價法

“鮮”搶先贏—7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

看準消費者對價格的敏感度來採取的訂價法。心理訂價法乃是認為消費者偏好比某個整數還低一點的價格，像是 7-11 在 2009 年以超值作為訴求，推出限定時段搭配早餐商品，主餐搭配飲料只要 39 或 49 元，這種價格讓消費者有比較便宜的錯覺而感到物超所值，此促銷方式不僅讓來店率提高，營收也成長了將近一成以上。

(三) 通路 (Place)

1、 密集式配銷

在消費者隨處可購買商品的場所，將商品盡可能的鋪貨，以供消費者在需要時能隨時購買商品。7-11 於 1978 年引進台灣至今，全台已有 4750 家分店，密集的銷售據點使 7-11 能讓消費者在需要時就能購買到鮮食產品，此種通路配銷能提升鮮食的銷售量及市場佔有率。

2、 完善的物流系統

因為鮮食商品保存期限短暫，7-11 為了讓鮮食商品送到各家門市時，仍然保持新鮮與口感，成立了負責低溫物流的統昶行銷，依商品種類、特性進行不同溫層的配送，確保商品的新鮮度與時效性，讓消費者吃起來美味、安心又健康，進而帶給消費者優質的服務。

(四) 推廣 (Promotion)

1、 搭配促銷—折扣、集點換贈品活動

「折扣、集點」的行銷手法已成為市場的主流，誰能先抓住消費者的目光，就先贏了一半。7-11 在 2010/12/01~12/14 推出「City Café 第 2 杯半價」的活動，藉由半價的折扣吸引消費者，使來客率上升，進而打出產品知名度。在 2005 年 4 月，7-11 推出「滿額 77 元送 Hello Kitty」成功在市場引起話題，提高消費者購物金額，藉由這股熱潮，7-11 推出「集點送、加價送」的活動，在 2010 年 10 月推出「集點送拉拉熊」，買 City Café 中杯以上得一點，集滿 8 點或 3 點+49 元即可兌換一隻拉拉熊，這些藉由「滿額、集點、加價送」的促銷手法，就是看準贈品強大的吸引力，不僅滿足消費者得到贈品的需求，提高消費者購物意願，也間接提高購物金額。

“鮮”搶先贏—7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

3、 互動式行銷—廣告由明星、主廚代言更有說服力

所謂互動式行銷不只利用商店內的促銷活動，而是利用大眾媒體宣傳，而要打響知名度，最快的方法就是用廣告來吸引消費者，因此廣告中常會請明星、主廚來代言，藉由名人的形象和主廚的專業(如：蔡依林、桂綸美、柯有倫、法國藍帶主廚及國宴主廚)，讓消費者更有興趣購買，引起廣大迴響。

表 2 歷年廣告代言

日期	產品	代言人	活動內容
2010/10/06~11/02	City Café	桂綸美	買中杯以上 City Café 送 1 點，集滿 8 點或 3 點+49 元，就送拉拉熊一隻(共六款)
2010/10/20~11/02	關東煮	柯有倫	全品項 4 個 39 元
2011/01/12~02/08	關東煮-精燉湯底	柯有倫 隋棠	購買任 4 個關東煮送精燉湯底包(川味麻辣/膠原蛋白，任選 1 種)。

三、7-11 鮮食的 SWOT 分析

SWOT是針對內部環境之企業掌握資源條件的優勢及劣勢，以及外部經營環境的機會、威脅做分析，下表為7-11鮮食之SWOT分析。

表3 7-11鮮食的SWOT分析

優勢(Strength)	劣勢(Weakness)
1.24 小時營業便利性高 2.通路廣泛、能迅速購買 3.店家位址多在交通便利處 4.不定期推出新品 5.搭配折扣、集點換贈品 6.擁有物流中心降低運輸成本	1.滯銷品的問題 2.產品週期壽命短 3.新產品研發的障礙 4.產品過期處理的問題 5.產品的保存、衛生問題
機會(Opportunity)	威脅(Threat)
1.消費習慣改變，外食族群增加 2.品牌形象良好 3.用新話題打造產品新形象 4.運用互動式行銷加深產品印象	1.同業介入競爭 2.市場接近飽和 3.物價上漲，生產成本提高 4.消費者對鮮食的刻板印象

“鮮”搶先贏—7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

四、實證調查分析

此次問卷調查採實地人員調查法，採隨機抽樣，問卷發送以花蓮市區中正路為主，總共發出 150 份，有效問卷為 137 份，回收率 91%，本專題依據有效問卷作基本分析，分析如下：

表 4 基本資料分析

問卷題目	結論
性別	分析後可得知女性比例占 65%、男性比例佔 35%。顯示購買鮮食產品為女性居多。
年齡	分析後可得知購買鮮食產品的消費族群以 10-20 歲比例占 82%、21-30 歲比例占 10%，可看出購買鮮食產品的主力集中在年輕族群。
職業	分析後可得知學生比例占 84%。顯示鮮食產品消費主力為學生族群。

(一)由圖 1 可得知消費者購買的鮮食產品飲品占 53%、早餐占 17%，顯示大多數人最常購買的鮮食產品為飲品，飲品市場具有無窮的發展空間。

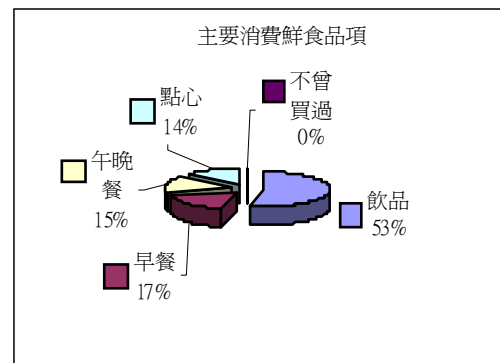


圖 1 消費者購買的鮮食產品

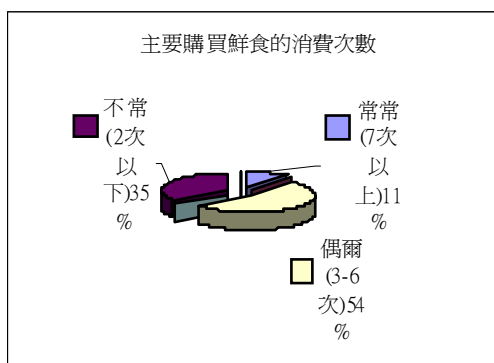


圖 2 消費者一周到 7-11 購買鮮食的消費次數

(二)由圖 2 可得知消費者一周到 7-11 購買鮮食的消費次數常常(7 次以上)占 11%、偶爾(3-6 次)占 54%、不常(2 次以下)占 35%。顯示 7-11 在搶攻客源這部份還有加強的空間！

“鮮”搶先贏-7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

(三)由圖可得知消費者每次消費金額 50 元以下佔 29%、51-100 元佔 62%，顯示大多數人每次花費在鮮食產品的購買上金額並不大。

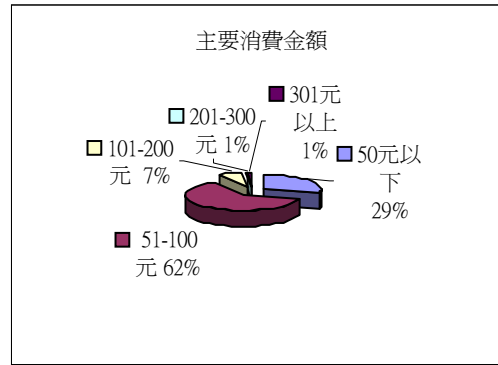


圖 3 消費者每次消費金額

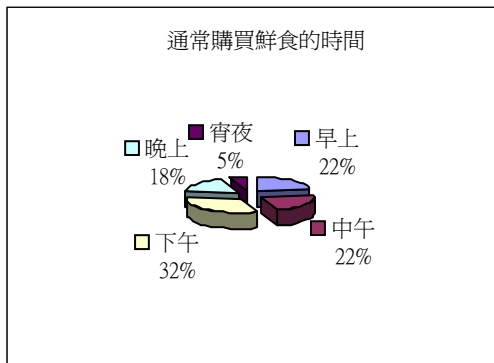


圖 4 消費者購買鮮食的時間

(四)由圖可得知消費者購買鮮食的時間早上佔 22%、中午佔 22%、下午佔 32%，顯示消費者購買鮮食時間以下午時段為消費高峰期。

(五)由圖可得知消費者購買鮮食的原因中能方便快捷購買佔 33%、個人喜好佔 27%，顯示鮮食的便利性及品牌忠誠度成功抓住了消費者的心。

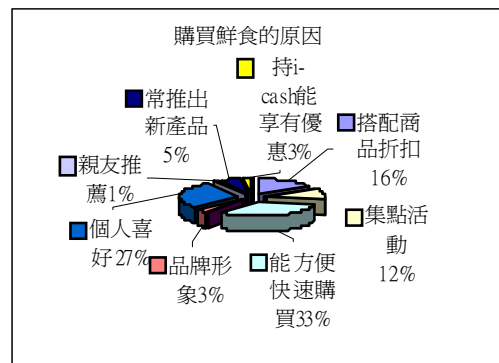


圖 5 消費者購買鮮食的原因

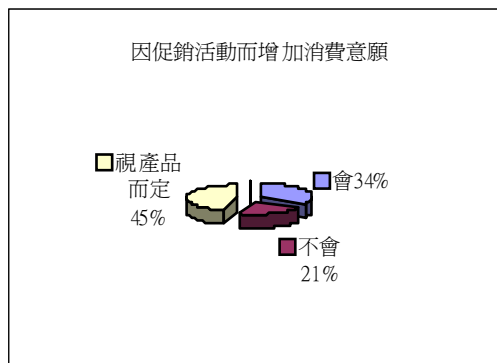


圖 6 消費者是否會因促銷活動而增加消費意願

(六)由圖可得知消費者會因促銷活動而增加消費意願佔 34%，視產品而定佔 45%。顯示 7-11 亦針對推出促銷消費者偏好品折扣才能得到更大迴響。

“鮮”搶先贏—7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

表 5 問卷滿意度

問卷題目	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
您對鮮食的價格感到	1%	35%	55%	9%	0%
您對鮮食的份量感到	30%	1%	55%	13%	1%
您對鮮食的外包裝感到	4%	32%	62%	1%	1%
您對鮮食的衛生品質感到	5%	57%	36%	1%	1%
您對鮮食的多樣性感到	7%	45%	47%	0%	1%
您對鮮食的分類感到	5%	46%	48%	1%	0%

(七)根據圖 7 得知消費者對於鮮食的價格、份量、種類較敏感，也看出 7-11 雖然方便但在價格方面相較於其他店面高。

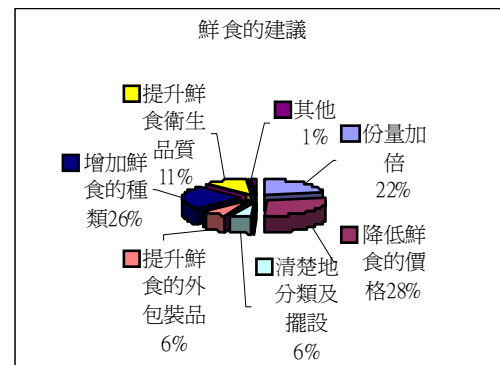


圖 7 消費者對鮮食產品的建議

參●結論

一、結論

7-11 的自創品牌、滲透訂價、完善的物流系統及互動式行銷等都是 7-11 不可缺少的行銷功臣，如此可知 7-11 鮮食在產品、價格、通路以及推廣都有兼籌並顧的行銷策略，而本組從問卷實地調查中得到以下結論：

(一)由問卷中可得知消費者主要購買金額以 51-100 元為主，顯示消費鮮食的金額偏於平價。因此 7-11 應推出平價的促銷活動，才能刺激消費買氣。

(二)由問卷得知會因促銷活動而購買鮮食的人多為視產品而定，顯示消費者購買鮮食之考量為自己偏好為主。因此 7-11 推出促銷活動前，應了解消費者之喜好。

(三)從問卷中顯示 7-11 鮮食的份量對於消費者以普通佔大多數，顯示目前的鮮食份量對消費者來說是剛好但還未達到消費者的滿足。因此建議 7-11 可針對各族群推出適量份量的鮮食產品，以滿足消費者需求。

“鮮”搶先贏—7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

(四)由問卷得知消費者對 7-11 鮮食的建議為增加鮮食產品的種類，顯示消費者對產品種類仍感到不足。因此 7-11 應注重研發新產品，增加產品種類，才能滿足消費者多樣化的需求。

(五)由問卷得知消費 7-11 鮮食的多為學生及女性。因此建議 7-11 可針對學生族群及女性多做促銷活動，吸引主顧客群，使來店率及銷售量上升，創造更大利潤。

二、對未來發展建議

(一) 訂價

7-11 如何在行銷手法上更進一步抓住消費者，訂價是不可忽視的問題，根據問卷調查可得知大部分消費者的每次消費金額大多以平價商品為主且購買鮮食的時間以下午居多，建議 7-11 可針對每次消費金額為 50-100 元的區間，可搭配集點活動或是限定下午時段作折扣，以便於增加銷售量，製造更大商機。

(二) 搭配促銷活動之鮮食建議

7-11 推出促銷活動前，可藉由 POS 系統了解消費者喜好，一方面達到淘汰滯銷品，販賣暢銷品的行銷效率，又能吸引消費者為促銷活動帶來最大利潤。

(三) 份量

為了滿足各消費族群的需求，建議 7-11 推出不同份量的鮮食產品，像是針對學生族群推出加量不加價的折扣，使只能夠拿少許零用錢的學生們能填飽肚子，而從問卷得知購買鮮食者以女性居多，建議可針對女性推出份量夠且熱量為低卡的鮮食產品。

(四) 開發鮮食創新種類

現代消費者講求口味多樣化，而問卷中消費者對鮮食產品種類仍感到不足。因此建議 7-11 做市場調查了解消費者的喜好，推出新產品種類，才能滿足消費者求新多變的需求。

(五) 針對學生、女性族群推出促銷方案

由問卷中可知學生和女性是主力消費群，又以下午時段為消費高峰期，而

“鮮”搶先贏－7-11 鮮食【以花蓮市區為例】

鮮食產品中點心類市場的銷售量較低，建議 7-11 可在下午時段推出點心類搭配飲品的折扣促銷或是針對女性推出熱量為低卡的點心類鮮食產品，不僅吸引學生、女性光顧，也連帶提高點心類產品的銷售量。

肆●引註資料

- 國友隆一。(2003)。日本 7-ELEVEN 消費心理學－你所不知的買物心理(第七刷)。東販。台灣：台北市。
- 張殿文。(2007)。融入顧客情境。天下文化。台灣：台北市。
- 林木敏文。(2008)。7-11 朝令夕改的秘密。東販出版。台灣：台北市。
- 莊雅琳、翁英傑。中華民國 93 年 11 月 05 日。行銷學(初版)。新文京開發出版股份有限公司。台灣：台北縣。
- 維基百科。2010 年 10 月 15 日檢索自 <http://zh.wikipedia.org/zh-tw/鮮食>
- 7-11 綠色基金。2010 年 10 月 15 日檢索自 <http://green.7-11.com.tw/foodrecycle.htm>
- 7-ELEVEN 食的安心安全。2010 年 10 月 15 日檢索自 <http://www.7-11.com.tw/711/safe/good.htm>

優等

《商業類》

篇名：

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度 - 以花蓮米奧咖啡中華店為例

作者：

曹雅茹。國立花蓮高級商業職業學校 資料處理科三年丙班

余欣盈。國立花蓮高級商業職業學校 資料處理科三年丙班

楊仕宏。國立花蓮高級商業職業學校 資料處理科三年丙班

指導老師：

林秀峰老師

張美惠老師

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

壹●前言

一、研究動機

近幾年來，隨著花蓮的觀光事業逐漸蓬勃發展，各式各樣的業態也開始陸續進駐花蓮，在這其中，又以飲料店的品牌最具多樣化，例如：COMEBUY、COCO 都可、樂活鮮瓶、日出茶太、紅茶冰、一心二葉…等，然而在這麼多各具有特色的飲料店進入後，原來在花蓮生存的飲料店又具備有什麼優勢及特色，才能在這激烈競爭中，打造屬於自己的一片天呢？因此我們以「米奧咖啡－中華店」為例，想要進一步探討經營方式及消費者滿意度做為研究、並提供給店家作為參考。

二、研究目的

- (一) 透過 SWOT 分析了解米奧的行銷策略
- (二) 了解米奧的客源層與其購買方式
- (三) 了解消費者對米奧商品偏愛的口味
- (四) 了解消費者對米奧的滿意度

三、研究方法與流程圖

(一) 研究方法

1. 文獻探討法

透過蒐集與飲料店有關的文獻資料，進行歸納及整理，加以佐證。

2. 問卷調查法

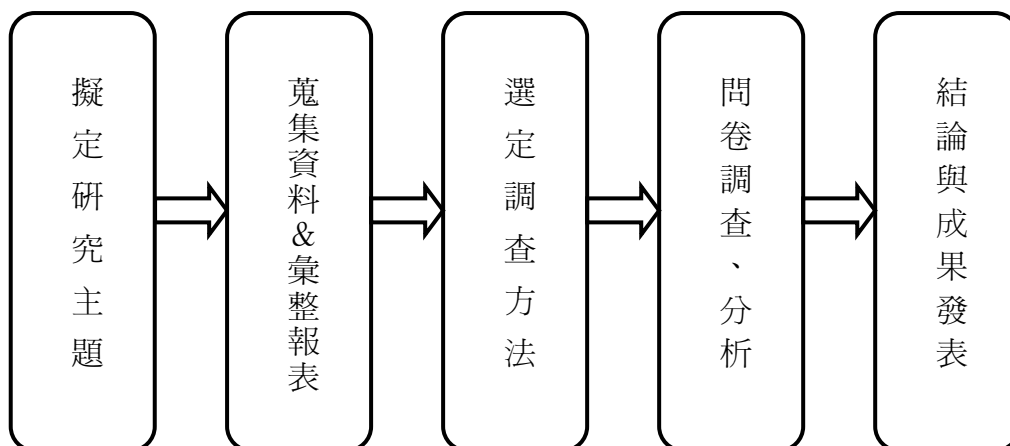
藉由問卷調查了解消費者對於米奧的意見及看法，並對此加以分析。

(二) 研究對象及取樣方法

來店消費的客人

發放時間：3/7 ~3/14，採自由填答方式，共發放 250 份，回收 248 份。

(三) 研究流程圖



探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

貳●正文

一、文獻探討法

(一) 米奧簡介

米奧咖啡於 2001 年首創於台灣東部的花蓮，在當時，為因應市場所需特別整合咖啡、茶飲、點心等品項，來滿足消費者消費的需求。之後更推出「35 元給您一杯好咖啡」的口號，並獲得廣大的迴響與好評，逐年擴大市場。



圖二、米奧 LOGO(資料來源：米奧官網)

表 1-1 米奧經營現況表(資料來源：本研究整理)

經營型態	咖啡、茶飲外帶式茶飲(店面式)	以多元的經營模式，提供快速方便的外帶服務，讓消費者有最適合的消費
店面坪數	15~25 坪	提供消費者舒適、明亮的消費空間
營業項目	咖啡、茶飲、點心、果汁、冰沙	消費者偏好不同，因此藉由不斷的調整商品結構，以提供消費者最適切的需求
員工人數	4 名全職員工 1 名工讀人員	具有充足的員工，因此可提供外送服務，讓消費者有更多的便利性

(二) SWOT 分析

又稱為「內外部環境分析」，SWOT 是種矩陣分析表，為策略管理上常用的分析工具，S (Strengths, 優勢)，W (Weaknesses, 劣勢)，O (Opportunities, 機會)，T (Threats, 威脅)。(註一)

表 1-2：米奧咖啡 S W O T 分析表 (資料來源：本研究整理)

S 優勢 (Strengths)	地理優勢：位於花蓮市中心的主要幹道上，因此人潮、車流量皆很足夠，且所在地週圍有國中、小學，放學時會有多學生。 品質優勢：提供高品質中價位飲品，不走惡性競爭的削價策略
W 劣勢 (Weaknesses)	位於市區，店租成本較高 商品種類有限，未必能完全符合所有消費者的味蕾
O 機會 (Opportunities)	以品質及價格與其他競爭者做區隔，提供更好的服務 更快速，無價格限制的外帶、外送服務
T 威脅 (Threats)	市場的競爭者多，商品同質性高 便利商店複合式經營加入競爭－City 咖啡暢銷 經濟的不景氣降低顧客的購買意願及購買單價 低價競爭的小型飲品店

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

(三)、文獻回顧

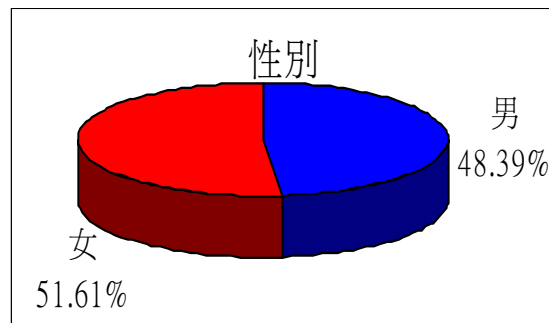
“星巴克及 85 度 C 行銷策略之分析”(祝子涵、蔡嘉聆、盧彥潔)知 85 度 C 成功的原因：(1) 平價咖啡高級享受，平價蛋糕出於主廚精製烘培 (2) 位置選醒目的「三角店」(註二)；“清心福全飲料店服務品質及顧客滿意度分析”(王怡萱、李雨欣、孫敬茹)由問卷調查中得知顧客對商店的認同感足夠，且大部分的消費者皆願意再次回鍋消費(註三)

由此可推論飲品店要成功除了地理位置選擇外，提供良好商品與服務的品質，除可增強消費者滿意度亦可提高消費者忠誠度，在激烈的市場競爭中擁有穩定的客源。

二、問卷調查結果與分析

(一) 基本資料分析

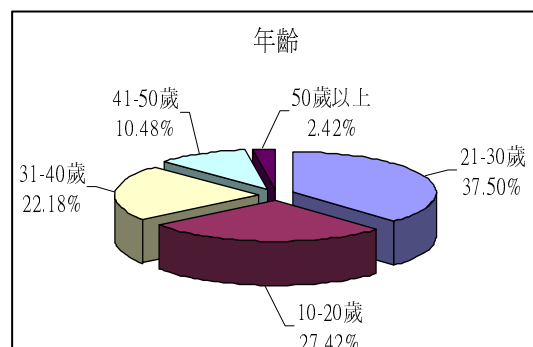
(1) 消費者性別分析



▲ 圖 2-1 消費者性別比例分佈圖(資料來源：本研究整理)

由圖 2-1 可知男生佔 48.39%，女生佔 51.61%，由上述數據可看出至米奧的消費性別沒有太大的差異。

(2) 消費者年齡：

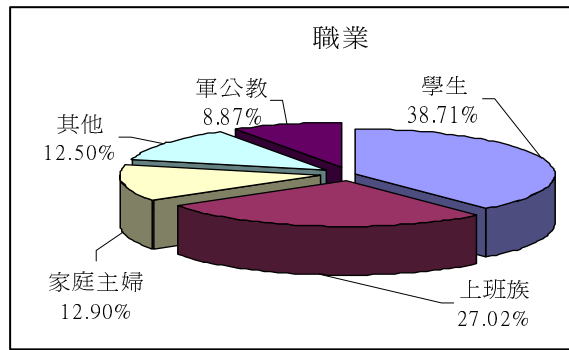


▲ 圖 2-2 消費者年齡比例分佈圖(資料來源：本研究整理)

由圖 2-2 可知 10-40 歲佔 87%，符合飲品店的主要消費人口群，其中米奧中價位，高品質符合大學生或年輕上班族的需求，故 21-30 歲為最多，佔 37.50%，次為 10-20 佔 27.02%因店址多在中小學附近有地利之便；31-40 佔 22.18%亦屬消費大宗。

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

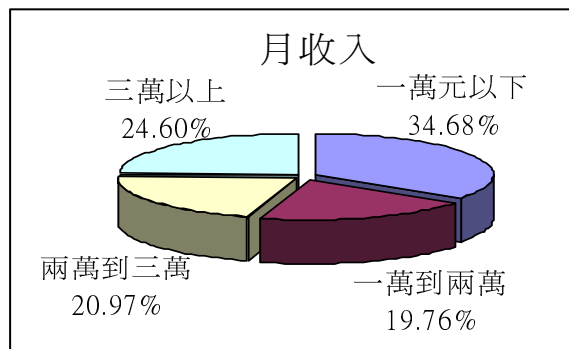
(3) 消費者職業：



▲圖 2-3 消費者職業比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-3 可知學生及上班族共佔約 66% 符合年齡分佈之分析為米奧之主要顧客群。

(4) 消費者月收入：

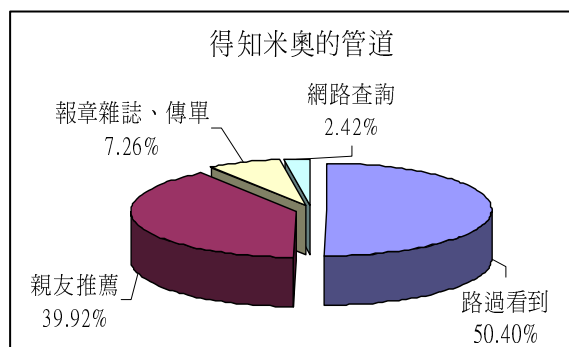


▲圖 2-4：消費者月收入比例分佈圖

由圖 2-4 可知月收入 1 萬元以上佔 34.68% 最多，符合前 2 項年齡與職業分析之學生族群；2 萬~3 萬及 3 萬以上合計約佔 55%，推論應屬於上班族消費群。

(二) 消費者行為分析

(1) 得知米奧的管道：

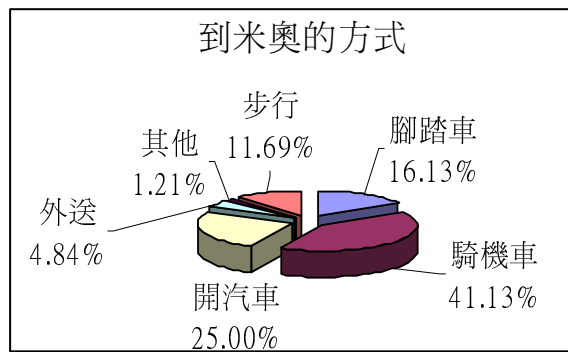


▲圖 2-5 消費者得知管道比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖表 2-5 可知路過看到佔 50.40% 最多，表示米奧具地理位置優勢；親友推薦佔 39.92% 表示米奧近 4 成消費者具有相當的忠誠度。在網路及傳單部分則可在加強。

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

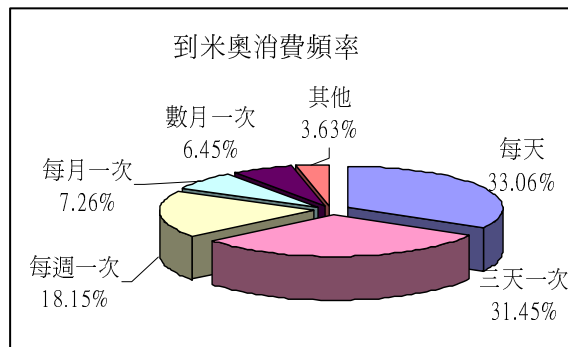
(2) 到米奧的方式：



▲ 圖 2-6 消費者至米奧消費方式比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-6 可知汽機車合計 66.13% 佔最多，符合上班族及大學生之消費分析；腳踏車及步行佔則應為中小學生消費者；在外送的比例不高，相對可減少人員工作成本及時間成本，但亦可加強外送宣傳服務提昇營業額。

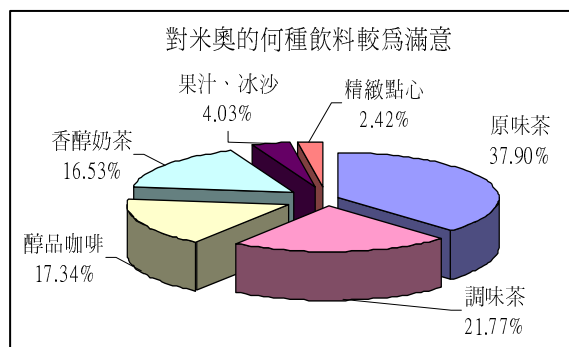
(3) 到米奧消費頻率：



▲ 圖 2-7 消費者消費頻率比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-7 可知飲品店之消費頻率高，每天及三天一次合計比例佔 64.51%，三天一次佔 31.45%，每週一次佔 18.15%，每月一次佔 7.26%，數月一次佔 6.45%，。

(4) 對何種飲料較為滿意：

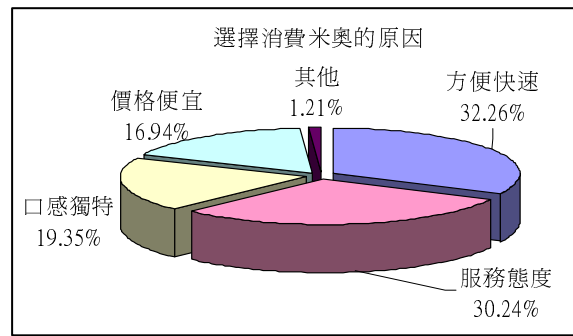


▲ 圖 2-8 消費者喜愛飲品比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-8 可知單項飲品以原味茶佔 37.9% 最高，茶類合併比例則高達 76.2%，在以學生及年輕族群為主要消費者，且購買頻率高之情況下，單價較低的商品、口味較多之茶類為米奧主力商品。

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

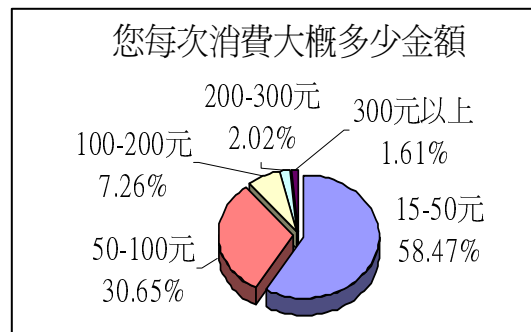
(5) 選擇消費米奧的原因：



▲圖 2-9 消費者消費原因比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-9 可知方便及服務合計佔 62.5% 比例最高，可知米奧之地理優勢及服務品質確可吸引顧客消費，產品口感則為另一優勢，價格便宜比例僅佔 16.94% 表示米奧非以低價策略，仍以高品質的服務及商品贏得顧客忠誠度。

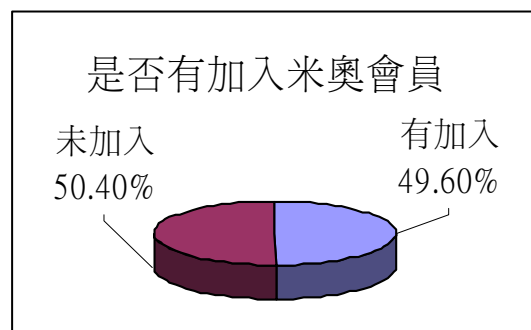
(6) 每次消費金額：



▲圖 2-10 消費者單次消費金額比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-10 可知單次消費金額以 15-50 元佔 58.47% 最多，其次為 50-100 元佔 30.65%，符合消費者購買較低之茶類及消費層多為學生等分析、建議可針對購買數量及高單價商品推出優惠活動，以提高單次消費金額。

(7) 是否有加入會員：

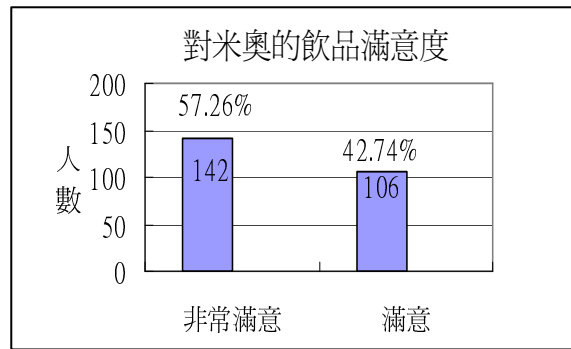


▲圖 2-11 消費者加入會員比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-11 可知米奧目前之會員並無限制加入條件，但已加入及未加入之消費者約各佔一半，建議可針對加入會員之優惠，再加以推廣，以提高消費者忠誠度。

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

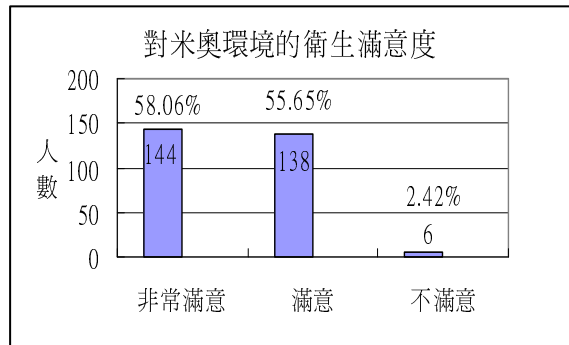
(8) 對米奧的飲品滿意度：



▲圖 2-12 消費者飲品滿意比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-12 可知非常滿意佔 57.26%，滿意佔 42.74%，不滿意則無，由以上數據發現米奧的飲品皆能讓消費者有美好味蕾的享受，因此也符合米奧總公司的經營理念：「品質源自堅持，創新出於能耐，以誠信與您相挺，以服務創造三贏」。（註四）

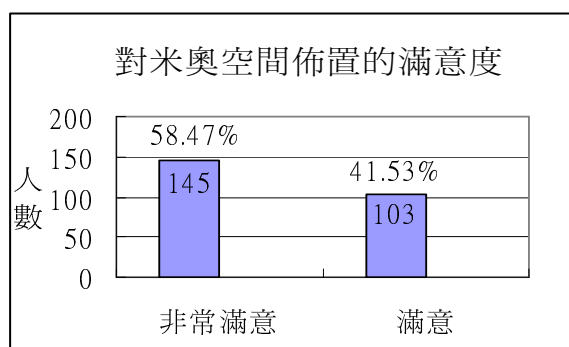
(9) 對米奧環境的衛生滿意度：



▲圖 2-13 消費者環境衛生滿意度比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-13 可知非常滿意佔 58.06%，滿意佔 55.65%，不滿意佔 2.42%，由以上得知，許多顧客對米奧的環境衛生皆能接受，但仍有少數部分消費者尚未認同其環境衛生，因此在環境方面仍可再做改善，提供消費者更舒適的消費環境。

(10) 對米奧空間佈置的滿意度：

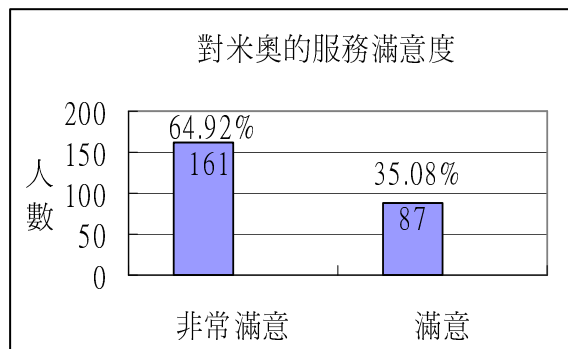


▲圖 2-14 消費者空間佈置的滿意度比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-14 可知非常滿意佔 58.47%，滿意佔 41.53%，不滿意佔 0%，由以上數據可以發現，本次問卷調查的顧客對米奧的空間佈置皆感滿意，清新溫馨易於親近的空間布置，消費者在消費時，在精神和心理上都有愉悅的感覺。

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

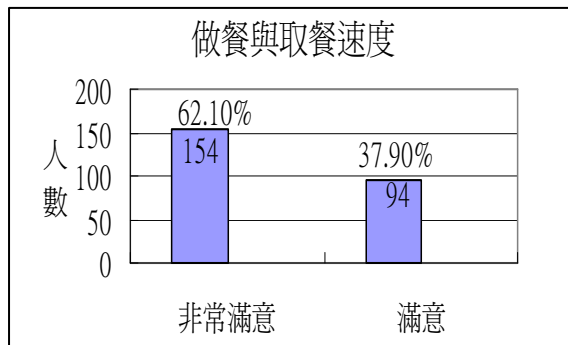
(11) 米奧的服務態度



▲ 圖 2-15 消費者服務滿意度比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-15 可知非常滿意佔 64.92%，滿意佔 35.08%，不滿意佔 0%，由以上數據可以發現，絕大部份的消費者對米奧的服務品質皆深具讚賞，因此這也是米奧吸引顧客上門消費的原因之一。

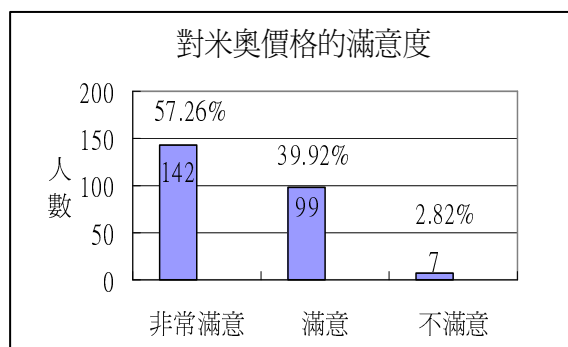
(12) 對做餐與取餐滿意度：



▲圖 2-16 消費者對做餐與取餐滿意度比例分佈圖（資料來源：本研究整理）

由圖 2-16 可知非常滿意佔 62.10%，滿意佔 37.90%，不滿意佔 0%，由以上可以得知米奧所提供快速性與方便性皆很符合現今步調很快的消費者，不但可以節省時間，還可享受其飲料的美味滋味。

(13) 對米奧價格的滿意度：

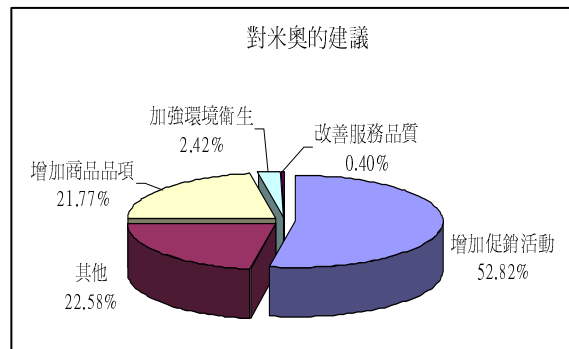


▲圖 2-17

由圖 2-17 可知非常滿意佔 57.26%，滿意佔 39.92%，不滿意佔 2.82%，由此發現大多消費者皆能接受其中價位的價格，但仍有少部分消費者對其價格尚未滿意，因此，可以多透過促銷來改善。

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

(14) 建議：



▲圖 2-18

由圖 2-18 可知在消費者對米奧的建議中，希望增加促銷活動者佔 52.82%，其次為選擇其他者佔 22.58%，依消費者所填原因則多為“很好”“無意見”表示米奧在消費者心中的認同度頗高，增加商品品項第三名佔 21.77%。

參●結論

(一) 結論

- (1) 由 SWOT 分析中，我們得知米奧的地理、品質優勢，的確獲得多數消費者的認同；機會的部份則可再加強會員、促銷、外送服務等。
- (2) 透過問卷調查結果得知米奧的主客層為學生年輕上班族，購買單價為 100 元以內多為親自到店購買
- (3) 對米奧商品的偏好則以茶類飲品滿意度最高，包括原味茶、調味茶，及香醇奶茶。詳見表 3-1

▼表 3-1 餐品 2010 銷售排行表（資料來源：米奧咖啡中華店。）

排名	產品名稱	銷售數量(杯)	排名	產品名稱	銷售數量(杯)
1	冰.紅茶	39,723	5	冰.珍珠奶茶	4,018
2	冰.茉香綠茶	32,296	6	古早味冬瓜茶	3,879
3	冰.招牌咖啡	6,330	7	冰.冷山烏龍綠	2,960
4	冰.奶茶	5,536	8	冰.高山青茶	2,534

- (4) 在滿意度方面，消費者在各項指標中表示常滿意的比例均超過 50%，選擇不滿意的項目僅有環境衛生 2.42%（圖 2-13）；價格 2.82%（圖 2-17）；其他指標均無不滿意。

(二) 建議

- (1) 在消費者忠誠度方面：由文獻探討中可知維持高度的消費者忠誠度，可穩固飲品店的營收；在經由問卷調查分析可知米奧的現有消費者中，尚未加入會員者約佔一半，故建議米奧可以在加強會員推廣，已提升消費者忠誠度。
- (2) 在行銷方面：由問卷調查中可知單次消費金額均在 100 元以內滿意度

探討米奧咖啡之行銷策略與顧客滿意度－以花蓮米奧咖啡中華店為例

最高之項目則為茶類飲品，而在對米奧的建議中，亦有一半以上消費者希望增加促銷活動，願建議米奧可針對高單價之咖啡、冰沙及購買杯數部份提出相關促銷活動，以提高單次消費購買金額及滿足消費者需求。

- (3) 在拓展市場方面：問卷調查顯示目前可群均因米奧的地理優勢，但中小學生的消費能力畢竟有限，而米奧的網路、傳單及外送服務使用頻率均不高，故建議米奧可針對網路、傳單拓展知名度，並以外送服務擴大服務區域、爭取高消費能力之客源，已提升市場佔有率及營收。

肆●引註資料

註一：林淑芬（2010）。**專題製作**（商業與管理群適用）。台北縣：台科大圖書股份有限公司。

註二：祝子涵,&蔡嘉聆,&盧彥潔（2010）。**星巴克及 85 度 C 行銷策略之分析**。台中家商：中小學生小論文

註三：王怡萱,&李雨欣,&孫敬茹（2010）。**清心福全飲料店服務品質及顧客滿意度分析**。中壢家商：第一屆桃竹苗區高中職學校專題製作/小論文

註四：米奧官網－經營&定位 (3/9)

http://www.mio-coffee.com.tw/about_mio_business_positioning.php

圖一：米奧官網 (<http://www.mio-coffee.com.tw>) (3/9)

丁琴美,&WonDerSun（2008）。**專題製作 - 問卷調查篇**。新北市:台科大
 楊于璇(2007)。加盟米奧咖啡 曹雅芳賺到富足自信及快樂。**創業搶先誌**(63)，p.78
 楊仁元,&張顯盛,&林家德(2010)。**專題製作理論與呈現技巧 增新版**。新北市:台科大

優等

《商業類》

篇名：

探討國片市場的興衰

作者：

江苡婷。國立花蓮高商。商經科三年甲班

郭毓均。國立花蓮高商。商經科三年甲班

林念穎。國立花蓮高商。資處科三年甲班

指導老師：

許雅婷老師

探討國片市場的興衰

壹●前言

一、研究動機

每個人都有自己抒發情緒的方式，例如有些人喜歡藉由看電影使心情舒暢，或是看恐怖片找尋刺激感。因為熱愛電影所以不分本國片或是外國片都會試著去欣賞。在 2008 年的時候，本國上映了一部電影《海角七號》，從此片開始，國片市場大大提昇，台灣的知名度也因此擴散至各國，之後也陸續推出好幾部國片作品。但是到底是什麼原因讓國片在《海角七號》上映後造成熱烈迴響，又是什麼原因使國片在那之前默默無聞呢？是因為國人的不支持還是市場競爭使台灣站不住腳？種種原因引起我們的好奇心，使我們想深入探討。

二、研究目的

- (一) 國片的定義
- (二) 探討國片的興衰
- (三) 國片的 s w o t 分析
- (四) 了解消費者對於國片的看法與喜好程度
- (五) 具體分析改善國片市場

三、研究範圍及限制

因研究範圍太廣也受限於研究時間及地區關係，因此以花蓮縣中學生作為研究對象。

四、研究方法

- (一) 文獻探討法：網路與書籍查詢相關資料
- (二) 問卷調查法：發放問卷了解及統計消費者的喜好程度

五、研究流程

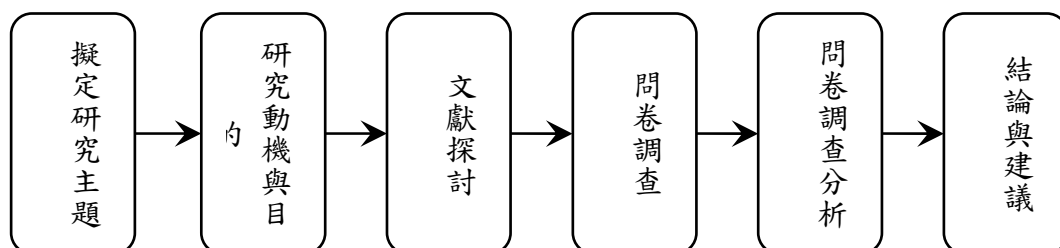


圖 1 研究流程圖

探討國片市場的興衰

貳●正文

一、國片的定義

在探討國片的一開始我們對於國片的定義感到好奇。是因為由國內演員演出？還是由國內導演拍攝？或是只要說華語就能稱之為國片呢？

在文獻資料中，我們了解到拍攝國片的導演、主要演員（主角及配角）、還有幕後製作工作相關人員都需要二分之一以上具有中華民國國民身分證明者，就連在國內取景、拍攝場地也需要達到三分之一以上才能稱之為國片。

二、國片的興衰

（一）國片的興起與沒落

1.台灣電影產業的起源：台灣電影產業其實很早就開始發展，在1907年日治時代，第一部台灣拍攝的電影是由日本人指導的「台灣實況介紹」，片中充滿日本政權宣傳的意味。

2.台灣電影產業的全盛時期：台灣電影從1965到1970年進入百花齊放時代，各類題材皆有，有李行的健康寫實作品，像是「養鴨人家」、「蚵女」等；也有胡金銓的武俠片「龍門客棧」、「俠女」；還有風靡一時的瓊瑤愛情文藝片「我是一片雲」、「一簾幽夢」等，這段時期被認為是黃金時期。

3.台灣電影產業的沒落：在1980年電影市場逐漸走下坡，於是新銳導演們嘗試改編鄉土小說最為題材，拍出一系列清新風格的電影，但由於此時的導演具有過度的強烈個人風格以及獨特的藝術想法導致和觀眾產生隔閡，國片市場逐漸低迷。60年代後又因好萊塢電影逐漸佔據台灣市場，它的崛起使世界各地產生巨大的變化。有些台灣導演甚至想拾人牙慧，但由於成本高、政府不願冒險投資，因此台灣電影在世界上總是贏不了一席之地，再加上他們又偏愛拍攝「藝術片」、「得獎片」，這些大部分都是以導演的主觀意識來拍攝，民眾是否看的懂，是否捧場，都是影響票房的重要關鍵，只可惜台灣知名的導演大多仍就鍾情於拍攝這兩大類型的電影。很多人往電影院都是為了看有華麗背景、美麗燈光，加上令人印象深刻的劇情，只要上映時間消息一出大家都迫不及待搶首映，而國片卻只能默默無名，因為台灣媒體不願花時間金錢在宣傳國片上，這樣當然不會有多少人知道這部片。

（二）國片的重新掘起與政府的推動

探討國片市場的興衰

- 1.國片的重新掘起：有許多國家政府強制每年至少要上幾部電影，台灣並沒有特別要求，相較於他國，我國在國片的保護上就略顯不夠力。台灣國片市場過去幾年，景氣一片低迷，不過近年來，新秀導演以創新且接近生活化的拍攝出地方文化與台灣人的故事，讓觀眾在電影院裡感受台灣獨特的文化，使觀眾對國片市場信心漸漸提升，使國片市場重新燃起新希望。二〇〇八年，是低迷已久的台灣電影出現戲劇性發展的一年。台灣推出的電影《海角七號》以大規模國際化商業路線，並在內容上揉合本土特色，在票房方面獲得數億台幣的空前成功、同時也獲得不少獎項，叫好又叫座的結果讓台灣觀眾開始重新關注台灣自製電影。隨著《海角七號》熱賣，片商與觀眾均對台灣電影重拾信心，多部電影亦搭上順風車取得不錯的票房。
- 2.政府的推動：政府為振興國片，全面檢討現行電影輔導及獎勵措施，更特別成立「電影政策檢討暨推動委員會」，針對我國電影產業發展的癥結問題，逐一檢討並尋求解決之道，並將出版「電影政策與願景」小冊，宣示將推動的一系列興革措施。例如：啟動積極輔導機制、推動影像教育，培養國片觀影人口、促進電影產業國際化、拓展國片行銷通路等。

(三) 透過 SWOT 的分析可以知道國片市場內部的優勢與劣勢，和市場上的機會與威脅

表 1 國片市場 SWOT 分析

優勢 Strengths	劣勢 Weaknesses
1.運用本土演員 2.語言相通較容易引起觀眾共鳴 3.利用本土化題材作為宣傳 4.拍片成本較低	1.導演跟演員名氣較不佳 2.製片成本預算較低 3.太過本土化引起反感 (例如髒話片段) 4.劇情無法吸引觀眾 5.宣傳經費不足
機會 Opportunities	威脅 Threats
1.凸顯台灣本土文化 2.打入國外市場擴大市場通路 3.政府官方逐漸重視國片市場 4.拍片景點受到矚目而帶動地方觀光	1.開放視聽市場容易受到外來文化的侵蝕 2.以前大眾對國片的印象不佳 3 盜版問題嚴重 4.仍無法超越國外的製片品質

探討國片市場的興衰

(四) 消費者對國片的看法與支持程度

1、問卷調查結果

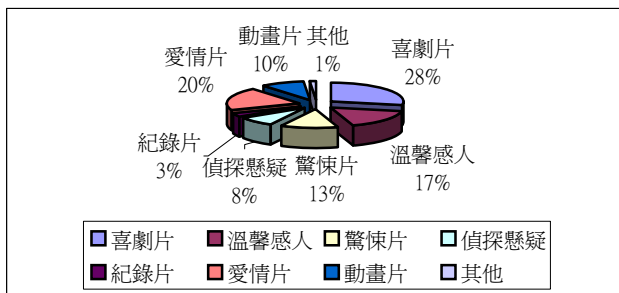
本研究以花蓮縣中學生作為研究對象。採「隨機抽樣」法，總共發出一百五十份問卷，有效問卷一百四十三份，回收率為 96%。

(1)基本資料分析

表 2 基本資料分析

基本資料	基本資料分佈情形
性別	女性 58%、男性 42%
就讀學校	公立高中 18%、公立高職 45%、私立高中 21%、私立高職 15%
每個月可花的娛樂金額	200 元以下 19%、201-400 元 27%、401-600 元 23%、601-800 元 9%、801-1000 元 6%、1000 以上 16%
通常透過什麼方式看電影	網際網路 52%、有線電視 18%、電影院 25%、租借 DVD 3%、MOD 2%
看電影的平均次數	一週一次 22%、兩週一次 17%、一個月一次 32%、三個月以上一次 24%、一年內或一年以上一次 4%、我不看電影 1%

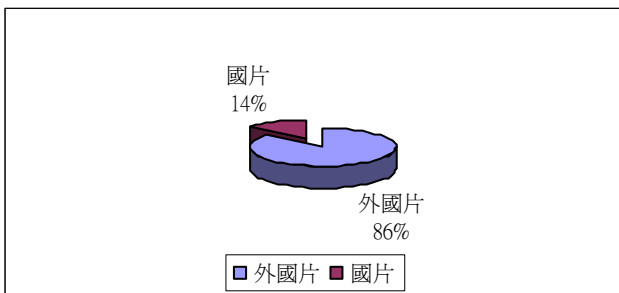
(2)問卷調查分析



(圖 2)

請問您較喜歡看什麼類型的電影？

如圖 2 所示，喜劇片佔了 28%，愛情片佔了 20%，溫馨感人片佔了 17%。由此可知，消費者對於喜劇片的喜好程度最高，愛情片為其次。

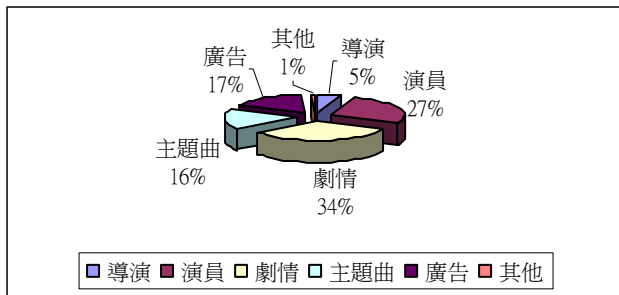


(圖 3)

請問您較喜歡看外國片還是國片？

如圖 3 所示，國片佔了 14%，外國片佔了 86%。由此可知，消費者對於外國片的喜好程度遠甚於國片。

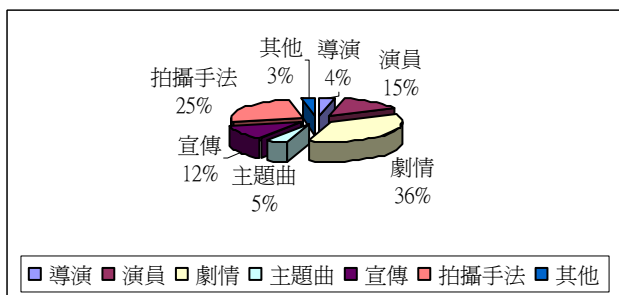
探討國片市場的興衰



(圖 4)

請問下列哪一項電影因素會吸引您去欣賞？

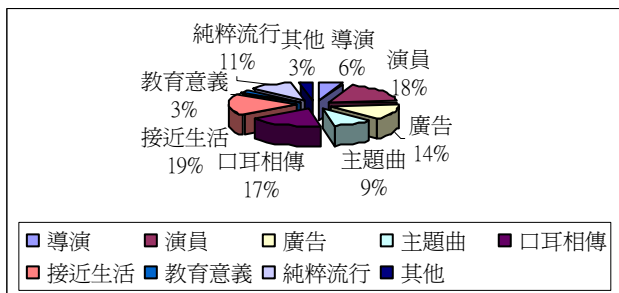
如圖 4 所示，劇情佔了 34%，演員佔了 27%，主題曲佔了 16%。由此可知，電影的劇情對於消費者吸引力最大，演員則為其次。



(圖 5)

請問您認為什麼問題造成以前台灣國片沒什麼人看？

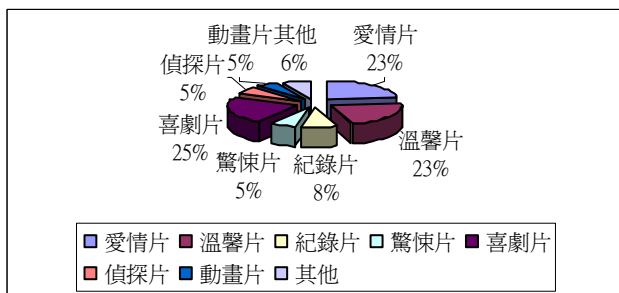
如圖 5 所示，劇情佔了 36%，電影拍攝手法佔了 25%，演員佔了 15%。由此可知，消費者認為電影的劇情是使國片缺乏吸引力的最大原因，拍攝手法為其次。



(圖 6)

請問您認為是什麼原因讓國片再度興起？

如圖 6 所示，接近生活佔了 19%，演員佔了 18%，口耳相傳佔了 17%。由此可知，消費者認為國片興起的原因是因為劇情較接近生活化，則演員為其次。

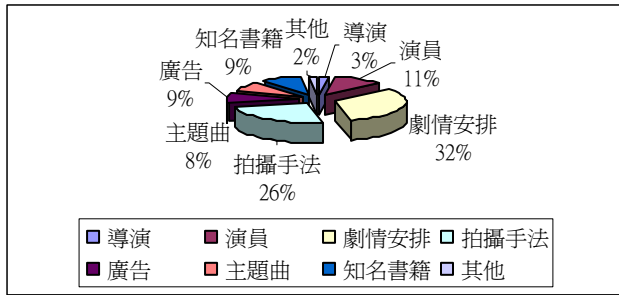


(圖 7)

請問您希望台灣國片所拍攝的類型？

如圖 7 所示，喜劇片佔了 25%，溫馨片、愛情片佔了 23%。由此可知，消費者較希望台灣國片未來往喜劇片發展，溫馨片和愛情片則為其次。

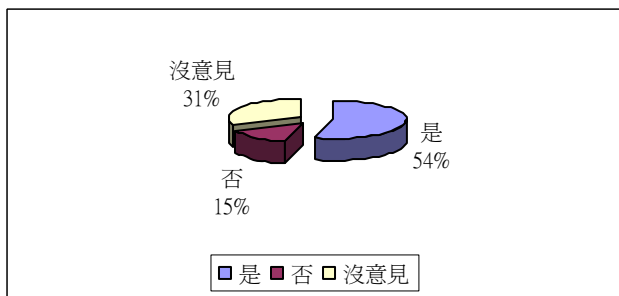
探討國片市場的興衰



(圖 8)

請問您認為台灣國片應該加強哪些因素？

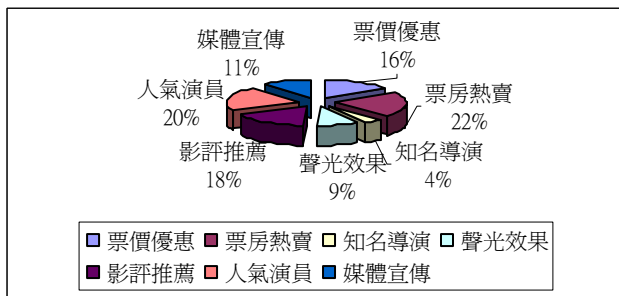
如圖 8 所示，劇情安排佔了 32%，電影拍攝手法佔了 26%，演員佔了 11%。由此可知，消費者認為台灣國片應加強劇情安排的部份，電影拍攝手法則為其次。



(圖 9)

請問您認為政府是否應該加強對國片的補助？

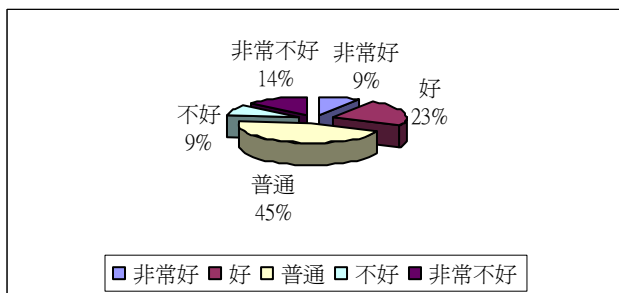
如圖 9 所示，是佔了 54%，沒意見佔了 31%。由此可知，消費者認為政府應加強對國片的補助，沒意見則為其次。



(圖 10)

請問下列哪些因素會增加您看國片的意願？

如圖 10 所示，票房熱賣佔了 22%，人氣演員佔了 20%，影評推薦佔了 18%。由此可知，票房熱賣對於消費者而言會增加看國片的意願，人氣演員則為其次。



(圖 11)

請問您認為台灣國片前景如何？

如圖 11 所示，普通佔了 45%，好佔了 23%，非常不好佔了 14%。由此可知，消費者認為台灣國片前景為普通，好則為其次。

探討國片市場的興衰

參●結論與建議

一、結論

綜合本組文獻資料及問卷結果歸納出下幾項結論：

- (一) 根據問卷調查結果我們發現大部分的消費者對於喜劇片的喜好程度勝過他，因此也希望台灣國片將來能多往喜劇片發展。
- (二) 「電影劇情」對消費者來說影響最大，劇情好壞與消費者看國片的意願成正向關係，雖說「演員」對消費者而言極為重要，但是他們更希望台灣電影的劇情能再加強。
- (三) 「票房熱賣」及「演員」成為消費者觀看國片的指標。
- (四) 消費者認為政府應加強對台灣國片市場的補助，這樣一來才能讓國片有更穩定的立足點與外國片競爭。
- (五) 而消費者對於外國片的喜好程度遠比國片。
- (六) 台灣電影市場的前景在消費者心中只有普通似乎還有更大的進步空間。

二、建議

現今國片市場雖然已大幅成長，甚至許多台灣人因此被發掘至好萊塢，國片的興起使台灣在世界更受矚目，但是令人懷疑的是，為何國片總是只造成一時的轟動，卻沒有使消費者持續支持國片？在推動過程中，國片似乎遭遇重重難關。所以我們列了幾項建議：

- (一) 因為韓國及大陸政府每年都強制至少上映二分之一的國片，在這方面來看台灣政府對於國片的保護似乎略顯不足，我們認為政府應重視電影藝術代表本國文化藝術存在價值，以實際行動鼓勵影業界努力製作高水準的影片。
- (二) 從問卷調查資料顯示，電影的劇情安排是消費者最在乎且願意觀賞國片的最大因素，所以國片也最需改善這問題，吸引消費者。
- (三) 在宣傳廣告方面，國片因資金不足導致無法大肆宣傳即將上映的國片。因此口耳相傳成為另一種影響甚大的宣傳方式，「海角七號」就是一個成功的

探討國片市場的興衰

例子。所以我們也鼓勵民眾多利用口傳相傳方式宣傳國片。

(四)而在調查過程中我們發現雖然政府目前正在努力推動國片市場但國人似乎偏好外國片，由於觀眾是一個對於發揚國片的重大因素，因此，如果國人不支持國片還是無法提升台灣電影產業，也無法達到口耳相傳的宣傳方式，所以希望國人能多多支持國片。

提升台灣電影產業不只是政府及電影從業人員的責任更是全國人民的責任。讓我們一起保衛國片發揚國片，讓國片市場未來的危機變成轉機。

肆●引註資料

- 1.李泳泉(1998)。台灣電影閱覽。台灣：玉山出版社出版
- 2.黃仁(1994)。電影與政治宣傳。台北：萬象書局
- 3.焦雄屏(1993)。改變歷史的五年。台北：萬象圖書
- 4.川瀨健一(2002)。臺灣電影饗宴。台北：南天書局
5. e 賭為快。2010年11月17日，http://web2.yzu.edu.tw/e_news/286/firstnews/2.htm
- 6.維基百科。2010年12月05日，
<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%8F%B0%E7%81%A3%E9%9B%BB%E5%BD%B1>
- 7.台灣電影網。2011年1月16日，<http://tc.gio.gov.tw/ct.asp?xItem=54249&ctNode=219>
- 8.滕淑芬(2004)。金馬四十，見證台灣電影興衰。台灣光華智庫，2004年1月第066頁。2011年2月22日，取自
http://www.taiwan-panorama.com/show_issue.php?id=200419301066C.TXT&table=0&cur_page=1&distype=text

優等

《商業類》

篇名：

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

作者：

鄭聿芝。國立花蓮高級商業職業學校。商業經營三年乙班

趙曉君。國立花蓮高級商業職業學校。商業經營三年乙班

詹舒晴。國立花蓮高級商業職業學校。商業經營三年乙班

指導老師：

張君女老師

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

壹●前言

在這個講求物美價廉的時代，科士威爲了提供消費者更高品質且合理價格的商品，對於其店內所提供的各項商品如日常生活用品、健康食品、化妝品、、、等，都會先經過專業的市場調查及親身試驗後，再於市場上販賣，因此相較於同性質商店，科士威的商品更能引起消費者的消費慾望。

故本研究想了解消費者前往科士威消費的動機究竟是由於價格便宜、商品品質佳還是因爲商品的促銷方案具吸引力呢？並且進一步探討消費者與科士威的接觸方式爲何？

茲將本文之研究目的、範圍及限制，研究步驟及方法，分述如下：

一、研究目的

- (一) 了解科士威的經營概況與行銷策略
- (二) 分析科士威的 SWOT
- (三) 探討消費者選購動機
- (四) 研究結果供店家經營之參考

二、研究範圍及限制

本研究因地理及經費等研究有限之故，研究對象以前往花蓮市科士威中山店消費之顧客爲限。

三、研究方法

本研究經文獻探討後，將採「問卷調查法」進行研究。

貳●正文

一、文獻探討

本研究，以直銷爲研究主題，討論相關的研究內容與結論，並整理如表一。

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

表一 直銷相關文獻

研究者	研究主題	研究內容與結論
王子方 柳雅涵 胡家寧 (2010)	老鼠會臭名—以「美樂家」直銷公司為例	美樂家的行銷和經營策略，以問卷調查的方式分析SWOT。”直銷”給人印象不好，但”美樂家”卻能成為成功的直銷公司。
曾佑捷 (2010)	富足之家—美樂家行銷策略問卷分析	包含美樂家發展的起源、成功原因、行銷手法，以及消費者的消費原因。美樂家不只是注重產品品質，還注重產品的環保概念。
柯春蘭 (2006)	體驗應用於多層次直效行銷組織網之研究—以美商美樂家台灣分公司為例	以「SWOT」探討多層次直效行銷組織之經營與美樂家的運作模式，競爭優勢與威脅，就未來發展與趨勢分析建議。
劉凱倫 (2009)	直銷業導入顧客關係管理之方向與效益研究—以安麗台灣公司為例	從顧客資料及購貨記錄，找出顧客的偏好與行為，透過各管道與顧客接觸，進行行銷或提供個人化服務。
林祐瑛 蔡長倫 (2009)	多層次傳銷之龍頭—安麗日用品公司	建立穩固忠實的銷售網，透過拓展下線，使獎金與福利提升，成為多數人加入傳銷的最大誘因。

以上皆為直銷公司及同性質商店對於產品銷售方式或消費者偏好作為探討，直銷的主要銷售方式為「以量制價，物美價廉」。要獲得顧客的信賴，可以以不同的方式與顧客接觸，進而提升顧客的忠誠度。

二、科士威公司簡介

「科士威全世界有三千多家的店面，而在台灣也將近有四百家」(科士威官網，2010)，目的是為了讓消費者購物更方便，且會寄發型錄告知會員每月的促銷活動，本研究分別針對科士威的創立背景、計劃及其與相關業者之差異比較，分別敘述如下：

(一)科士威公司背景

「於1979年在馬來西亞成立全球第一間科士威，位於吉隆坡主要商業區中心，在馬來西亞已有32年歷史」(趙明帆，2010)，每年營業額持續成長，科士威的母公司「成功集團」旗下有150家子公司：其中包括7-11、星巴克、麥當勞、、、等。經營方針秉持著「價格廉宜，優良商品」(趙明帆，2010)的理念，成功的在全球市場上嶄露頭角，並於2005年進軍台灣，用「互惠營銷」(趙明帆，2010)的方式，透過E化，將來自全球的優良產品，用合理價格銷售於世界。

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

(二)科士威與其它直銷商之差異比較

表二 科士威與其它直銷商的差異比較表

	e 科士威	美樂家	安麗
創立時間	2001 年	1985 年	1959 年/家族企業
銷售規模	3.78 億美金	6.4 億美金	63 億美金
運作模式	模式先進、店鋪、網購、白金卡、聯惠商家	傳統直銷模式	傳統直銷模式
運作理念	供應商、商家、銀行、業主 互惠營銷	傳統直銷理念的延續	公司與高層賺錢
分配制度	級差加雙軌無封頂	距陣制	歸零級差
顧客穩定	流失率低回購率 90%	流失率低回購率 70%	流失率高，留下 27%
營運國家	13 國，國際空間巨大	9 國，國際空間巨大	90 多國，空間有限
物流方式	宅配到府/廣設據點消費者 自行採購	排隊進貨自己親自送貨	排隊進或自己親自送貨
產品種類	保健護膚 2000 多種	保健護膚 350 多種	保健護膚 450 多種
產品價格	適合一般階層人群	適合中高階層人群	針對中高階層人群

(資料來源：張逸飛，2010)

三、科士威行銷策略

在這競爭激烈的市場，如何讓消費者能夠有慾望的購買本店商品，如何滿足顧客的需求，這都是需要公司的行銷策略。行銷策略包括產品、價格、推廣、通路，本研究將科士威的行銷策略分別敘述如下：

(一)產品策略(Product)

「產品是用來滿足人們需求和慾望的物體或無形的載體。」(註 1)「產品策略主要研究新產品開發，產品生命週期，品牌，包裝，服務營銷等。」(註 2) 科士威的產品策略特別注重以精美的包裝和創新產品來吸引消費者，分別介紹如下：

1. 包裝策略

好的包裝策略可以提升產品的價值感、方便性，也可從中表現出商品的特色。以科士威的魚子精華來說，包裝為亮面的深藍色系，呼應來自深海的魚子，也提升了整體的質感。此外，優力鈣則是製成粉末狀，方便攜帶的包裝，不管是老人還是小孩，都可以隨時補充鈣質。

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

2. 產品創新

產品的創新及改良可以因應市場與貼近消費者的需求，也可以提升消費者對新產品的好奇度，以增加購買率。科士威不斷的改良及推出新產品，以提升商品品質和滿足顧客需求，更有充分的實例證明，讓消費者對使用產品更有信心。科士威商品也經過嚴格挑選、檢驗及品質管理，讓消費者可以一次購足各國知名商品。科士威每個月都會推出 10 到 15 樣的改良商品及新商品。以科士威的純淨卸妝紙巾為例，因應現在上班族的需求，改良後為無酒精成分，更添加化妝水保溼，使用後不須再洗臉，對於需搭乘長途交通工具的人士，是很好的選擇，也較舊款來的方便。新商品方面，科士威也推出了瞬平劑，符合現在人追求方便與快速，只需在衣服上噴一噴、拉一拉，就有平順的效果，省去熨衣服的麻煩，讓現代人方便許多。

(二)價格策略(Price)

價格策略是依目標客群去做調整及訂定，也是影響顧客購買意願的因素之一，因此價格的決定會影響公司的定位及消費族群。產品不只品質要好更需要有大眾化的價格，才能吸引顧客，科士威秉持著「價格廉宜，優良商品」(趙明帆，2010)的理念，以價格策略勝過其它傳銷公司及其它生活用品店。

(三)推廣策略(Promotion)

推廣策略是指「企業運用各種方式向目標市場傳遞產品或服務訊息，以啓發、推廣或創造消費者的需求，並促其交易的一種溝通過程」(林淑芬，2010)，科士威的推廣策略如下：

1. 促銷

促銷活動是吸引顧客至門市消費的原因之一，促銷的方式因各企業而異。科士威每個月會寄出促銷 DM 到消費者手上，推出上百種的促銷優惠，鼓勵會員重複消費，更增加了門市的收入。

2. 廣告

廣告是讓消費者知道本店的途徑之一，「乃是由特定的贊助商付費將商品、服務或是理念透過非人員與促銷工具所呈現出來的一種溝通方式。」(葉伊修，2010)科士威是利用傳單讓大家知道更多資訊，會員也可每月收到型錄，可更方便選購，型錄上也有商品的介紹，可讓消費者更了解科士威的商品。科士威因無明星代言，因此可節省廣告宣傳費，藉此壓低價格，回饋給消費者。

3. 活動

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

科士威會不定期舉辦課程活動，介紹新產品的功效及示範，讓消費者了解並提升顧客對產品的信心，再藉由業主告訴消費者，確保消費者能選購到符合自己需求的商品。

4. RP 集點

RP 集點的方法和信用卡換購相同，同等紅利點數，消費滿一定額度即可獲得一點，集到一定點數即可加價換購科士威商品，也可上網以點數競標多樣商品，例：3C 產品、知名名牌包、及多家知名商家禮卷。一加入會員即可獲得 20 點 RP，讓新會員即可享有換購商品的權利。

5. ev 獎金

ev 獎金是業主賺取更多報酬利潤的根據，當業主組織更龐大的會員架構後，所有消費都會列入業主的 ev 獎金內，以 ev 獎金來計算個人薪資的多寡，藉此促使業主更積極的招募更多顧客。

(四)通路策略(Place)

「通路策略又稱渠道策略，是指爲了達到產品分銷目的而起用的銷售管道。」(註 2) 科士威集結世界各地的優質商品製造公司，搭配合作的物流配送商，爲一階通路的銷售商，省下了中間商賺取的利潤，回饋在價格上，讓消費者買到低價高品質的商品。科士威(eCosway)的「e」代表網路化，網路上的行銷也是科士威重要的一環，由於網路購物的流行及方便，許多消費者利用網路平台，就可以看到科士威的所有商品，並且直接下單購買，更增加了銷售業績。

三、科士威 SWOT 分析

「SWOT 又稱內外部環境分析，爲策略管理上常用的分析工具。S：組織內部的優點及強項，W：組織內部的缺點及弱項，O：組織外部的機會及機遇，T：組織外部的競爭及挑戰。」(林淑芬，2010)

科士威商品種類多樣化，可滿足顧客的需求，且比市面上同類商品較具明顯的價格優勢，還有全球送貨到家等貼心服務，讓顧客以後也可自發性的購買本店產品。公司的特色就是可輕鬆創業、壓力小，且無論是業主的下一代或者是再跨代，皆可延續業主的權益，是持續收入的保障，但是因爲投資成本低所以無法在短時間內賺大錢，因此經營的意願不高。因爲科士威以薄利多銷販售商品，所以產品單價低廉，根據以上探討，本研究對科士威之 SWOT 分析如下：

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

表三 科士威內外部 SWOT 分析

S 優勢	W 劣勢
1. 商品多樣化 2. 價格便宜 3. 公司營運穩定 4. 物流系統結構完整 5. 付款方式多樣化	1. 複製效益低 2. 員工福利較低 3. 業主間競爭激烈 4. 商品利潤較低不易賺差價
O 機會	T 威脅
1. 展店計劃 2. 特惠屋計畫 3. 客戶自發化 4. 潛在消費群	1. 產品較針對女性 2. 媒體廣告曝光率不高 3. 免費創業不易使人相信 4. 不易取得消費者對商品的信任度

(資料來源：本研究整理)

四、實證調查

以下針對問卷說明、問卷施測說明、樣本資料及研究結果，分數如下：

(一)問卷說明

根據之前的文獻可知，科士威的客戶群日益增加。為了深入探討消費者選購科士威商品之動機，本研究遂進行實證調查。本問卷由本組自行發展而成，問卷名稱爲「消費者對科士威的選購動機之研究問卷」。

(二)問卷施測說明

本研究以上述問卷「消費者對科士威的選購動機之研究問卷」爲研究工具，進行實證調查。以花蓮市科士威中山店之顧客爲本研究母體，採行便利抽樣。發出 228 份問卷，回收 228 份，有效問卷 208 份，無效問卷 20 份，有效回收率 96%。

(三)樣本資料

此部分將針對回收樣本之基本資料進行分析，藉此了解樣本的基本分佈，作爲後續分析的依據。在所回收的樣本中，性別方面，男性佔 28%，女性佔 72%，可看出女性高於男性。在年齡方面，21~40 歲的消費者居多。由此可知，此年齡範圍爲科士威消費者的主要客群。綜合上述可知，本研究以前往科士威消費 21~40 歲的女性顧客爲主要施測對象。

(四)研究結果

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

熟客來店率較高，佔了 61%，且為科士威之會員的消費者居多，佔了 58%，消費者能接受科士威的資訊來源為朋友介紹居多，佔了 58%，消費者較偏向於信用卡付費，佔了 76%，來店頻率為一個月居多，佔了 36%，大部分消費者皆對加入業主有興趣，佔了 61%。

1. 消費者對本店產品價格之滿意度調查

如圖 1 所示，非常滿意佔了 42.31%，滿意佔了 39.42%，普通佔了 16.83%，不滿意佔了 0.96%，非常不滿意佔了 0.48%，由此可見顧客對產品之價格偏向於非常滿意及滿意。

2. 您對本店營業地點之滿意度調查

如圖 2 所示，非常滿意佔了 41.35%，滿意佔了 37.98%，普通佔了 17.31%，不滿意佔了 2.88%，非常不滿意佔了 0.48%，由此可見顧客對本店之營業地點偏向於非常滿意及滿意。

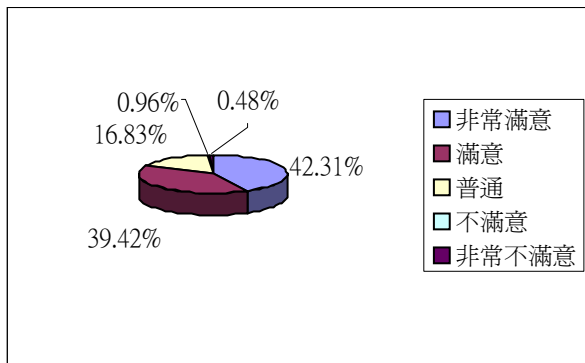


圖 1 消費者對本店產品之價格滿意度

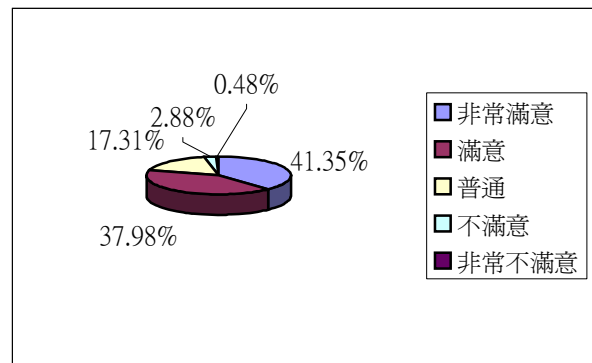


圖 2 消費者對本店營業地點滿意度

3. 您對本店的促銷方案之滿意度調查

如圖 3 所示，非常滿意佔了 39.42%，滿意佔了 41.83%，普通佔了 18.27%，不滿意佔了 0.48%，非常不滿意佔了 0.00%，由此可見顧客對本店的促銷方案偏向於非常滿意及滿意。

4. 您對本店的服務態度之滿意度調查

如圖 4 所示，非常滿意佔了 43.75%，滿意佔了 45.19%，普通佔了 8.65%，不滿意佔了 0.48%，非常不滿意佔了 1.92%，由此可見顧客對對本店的服務態度偏向於非常滿意及滿意。

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

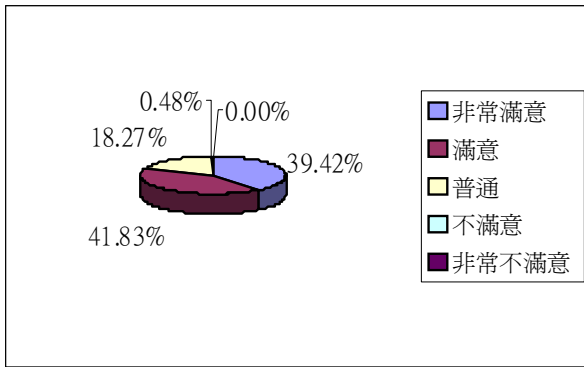


圖 3 消費者對本店的促銷方案滿意度

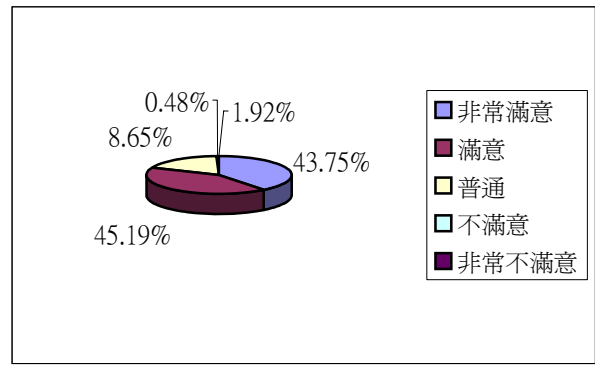


圖 4 消費者對本店的服務態度滿意度

5. 您對本店的購物環境之滿意度調查

如圖 5 所示，非常滿意佔了 40.38%，滿意佔了 45.67%，普通佔了 13.46%，不滿意佔了 0.48%，非常不滿意佔了 0.00%，由此可見顧客對本店的購物環境偏向於非常滿意及滿意。

6. 您對科士威的網購系統之滿意度調查

如圖 6 所示，非常滿意佔了 19.23%，滿意佔了 38.94%，普通佔了 38.94%，不滿意佔了 1.44%，非常不滿意佔了 1.44%，由此可見顧客對本店的網購系統偏向於滿意及普通。

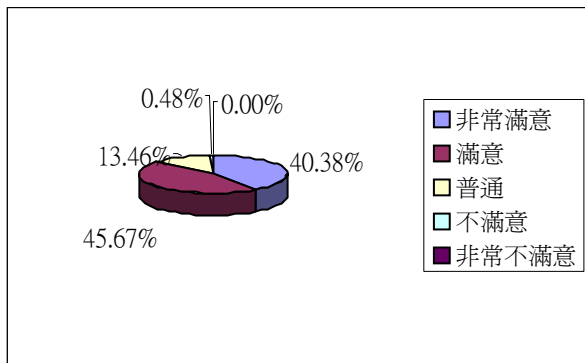


圖 5 消費者對本店的購物環境滿意度

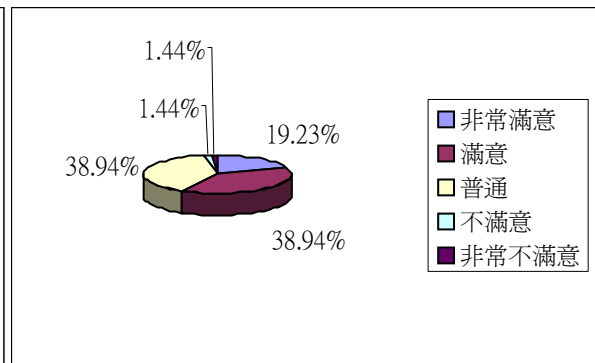


圖 6 消費者對科士威的網購系統滿意度

7. 您對本店累積 RP 點數制度之滿意度調查

如圖 7 所示，非常滿意佔了 19.71%，滿意佔了 44.23%，普通佔了 32.21%，不滿意佔了 3.85%，非常不滿意佔了 0.00%，由此可見顧客對本店的 RP 點數制度偏向於滿意及普通。

8. 您對本店累積 ev 獎金制度之滿意度調查

如圖 8 所示，非常滿意佔了 22.60%，滿意佔了 41.35%，普通佔了 33.65%，不滿意佔了 2.40%，非常不滿意佔了 0.00%，由此可見顧客對本店的 ev 獎金制度偏向於滿意及普通。

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

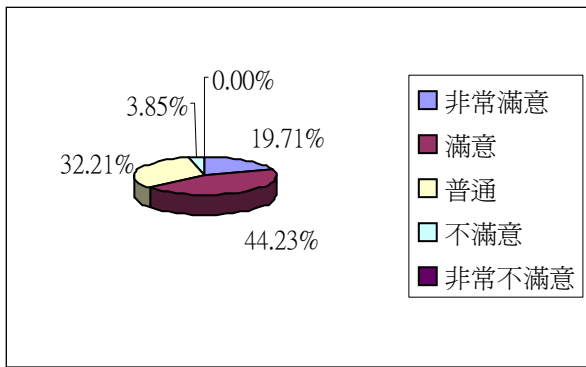


圖 7 消費者對本店累積 RP 點數制度滿意度

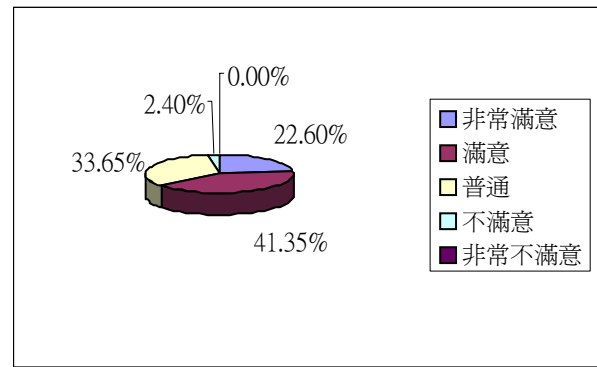


圖 8 消費者對本店累積 ev 獎金制度滿意度

9. 本店提供生活用品齊全度之滿意度調查

如圖 9 所示，非常滿意佔了 23.08%，滿意佔了 53.37%，普通佔了 21.63%，不滿意佔了 1.92%，非常不滿意佔了 0.00%，由此可見顧客對產品的齊全度偏向於非常滿意及滿意。

10. 您對本店所提供的商品之滿意度調查

在科士威所提供之商品滿意程度方面，如圖 10 所示，非常滿意佔了 29.81%，滿意佔了 52.40%，普通佔了 16.83%，不滿意佔了 0.96%，非常不滿意佔了 0.00%，由此可見顧客對本店所提供的產品偏向於非常滿意及滿意。

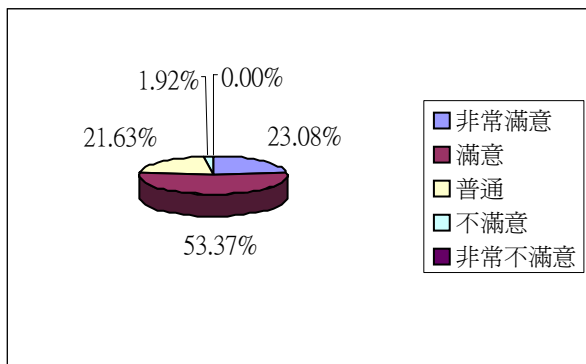


圖 9 消費者對本店提供生活用品齊全度滿意度

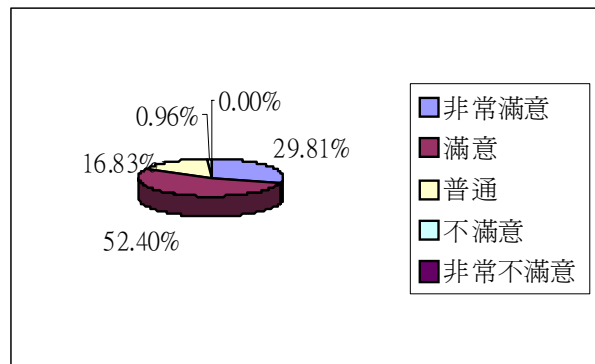


圖 10 消費者對本店所提供的商品滿意度

參●結論

科士威是以無廣告促銷及低廉的價格、優良的商品來建立自家良好的商譽，為公司的形象代言。透過互惠營銷、ev 獎金、RP 集點等方案來聚集消費者的忠誠度，秉持著「價格低廉，優良商品」的信念不斷將商品推陳出新，才能在這競爭激烈的商業環境中屹立不搖。每項商品都經過專業的檢驗，因此在消費者心中建立了良好的口碑。

一、結論

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

(一)消費者對科士威所提供的商品滿意度極高，由此可見科士威商品不管在創新及包裝上，都頗受多數消費者的青睞。

(二)消費者對科士威的促銷方案滿意度極高，由此可見每月寄出 DM 的促銷手法是可以放消費者最快瞭解店家最新的促銷活動。

二、建議

(一)根據 SWOT 分析及問卷調查結果可知，顧客階層都以女性為主，因此本研究建議科士威可多引進男性專用商品，因為時下的男性開始注重於保養，所以客源不僅只侷限於女性，也可增加些男性顧客。

(二)在問卷結果方面，如何得知科士威的比率由「朋友介紹」為最高，次之則為「家人介紹」，而「傳單」的比率僅佔了極少部份，由此可知，科士威的廣告宣傳在大眾間熟知度較薄弱，若能加強此方面，科士威可增加較多的獲利，且知名度也會更高。

肆●引註資料

科士威官網。2010年11月19日，取自 <http://www.ecosway168.com/home/>

趙明帆(2010)。當代直銷 DM TODAY，第8期，p.8~p.33

張逸飛(2010)。World Famous CO.世界名企，第10期，p.28~p.59

<http://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E8%90%A5%E9%94%80%E7%BB%84%E5%90%88>

王子方、柳雅涵、胡家寧(2010)。洗刷老鼠會臭名—以「美樂家」直銷公司為例。台北市立松山家商夜間部。取自

<http://www.shs.edu.tw/works/essay/2010/03/2010032517253867.pdf>

曾佑捷(2010)。富足之家—美樂家行銷策略問卷分析。私立振聲高中。取自

<http://www.shs.edu.tw/works/essay/2010/03/2010032622152078.pdf>

柯春蘭(2006)。體驗應用於多層次直效行銷組織網之研究—以美商美樂家台灣分公司為例。雲林科技大學。取自

<http://ndltd.ncl.edu.tw/cgi-bin/gs32/gswweb.cgi/ccd=qdlB5B/record?r1=1&h1=0>

劉倫凱(2009)。直銷業導入顧客關係管理之方向與效益研究—以安麗台灣公司為例。臺灣大學。取自<http://www.shs.edu.tw/works/essay/2009/04/2009040105411081.pdf>

林祐頊、蔡長倫(2009)。多層次傳銷之龍頭—安麗日用品公司。國立淡水商工高級職業學校。取自<http://www.shs.edu.tw/works/essay/2009/04/2009040105411081.pdf>

註 1.維基百科-產品。2010年11月19日，取自<http://www.shs.edu.tw/index.php?p=search>

註 2.維基百科-營銷組合。2010年11月19日，取自

<http://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E4%BA%A7%E5%93%81>

林淑芬(2010)。專題製作。臺北縣：台科大。

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

附件一 誰最威?科士威-消費者對科士威的選購動機之研究問卷

敬愛的女士、先生：您好！

這是一份專題製作的問卷，主要目的在探討消費者對科士威商品的選購動機。本研究期望對有關業者，提出嚴謹且具有建設性之建議。您的寶貴意見將是本研究成敗的關鍵，懇請撥冗填答。

本問卷採不記名方式填答，請您放心勾選，充分表達您的看法，並請在□內打✓。填答完畢後，煩請再次檢查是否有遺漏未答之題目，以臻完善。謝謝您熱心的協助。

敬祝
身體健康
順心如意

國立花蓮高級商業職業學校

指導老師：張君女 老師

學 生：鄭聿芝 張雅雯

詹舒晴 林詩倩

劉星辰 趙曉君 敬上

壹、相關資訊調查

- | | | |
|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 1.請問您是第一次光臨科士威嗎？ | <input type="checkbox"/> 是 | <input type="checkbox"/> 否 |
| 2.請問你初次光臨後，還想再光臨科士威嗎？ | <input type="checkbox"/> 是 | <input type="checkbox"/> 否 |
| 3.如何得知科士威？ | <input type="checkbox"/> 朋友介紹 | <input type="checkbox"/> 經過引起好奇心 |
| | <input type="checkbox"/> 傳單 | <input type="checkbox"/> 家人 |
| | <input type="checkbox"/> 其他_____ | |
| 4.請問您來店最常買何種商品？(可複選) | <input type="checkbox"/> 健康食品 | <input type="checkbox"/> 保養品 |
| | <input type="checkbox"/> 日常生活用品 | <input type="checkbox"/> 女性私人用品 |
| | <input type="checkbox"/> 護膚用品 | <input type="checkbox"/> 餅乾、沖泡飲品 |
| | <input type="checkbox"/> 化妝品 | <input type="checkbox"/> 其他_____ |
| 5.請問您選擇何種方式付款？ | <input type="checkbox"/> 現金 | <input type="checkbox"/> 信用卡 |
| 6.是否有加入會員？ | <input type="checkbox"/> 是 | <input type="checkbox"/> 否 |
| 7.多久光臨一次科士威？ | <input type="checkbox"/> 一個禮拜 | <input type="checkbox"/> 一個月 |
| | <input type="checkbox"/> 三個月 | <input type="checkbox"/> 半年以上 |
| 8.請問您是科士威的忠實顧客嗎？ | <input type="checkbox"/> 是 | <input type="checkbox"/> 否 |
| 9.請問您對加入業主有興趣嗎？ | <input type="checkbox"/> 是 | <input type="checkbox"/> 否 |

誰最威？科士威-消費者對科士威的選購動機

貳、滿意度調查

- | | | | | | |
|-------------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| 10.您對本店產品之價格 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 11.您對本店營業地點 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 12.您對本店的促銷方案 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 13.您對本店的服務態度 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 14.您對本店的購物環境 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 15.您對科士威的網購系統 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 16.您對本店累積 RP 點數制度 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 17.您對本店累積 ev 獎金制度 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 18.本店提供生活用品齊全度 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |
| 19.您對本店所提供的商品 | <input type="checkbox"/> 非常滿意 | <input type="checkbox"/> 滿意 | <input type="checkbox"/> 普通 | <input type="checkbox"/> 不滿意 | <input type="checkbox"/> 非常不滿意 |

參、基本資料

- | | | | |
|------------|-----------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. 請問您的性別 | <input type="checkbox"/> 男 | <input type="checkbox"/> 女 | |
| 2. 請問您的年齡 | <input type="checkbox"/> 10~20 歲 | <input type="checkbox"/> 21~30 歲 | <input type="checkbox"/> 31~40 歲 |
| | <input type="checkbox"/> 41~50 歲 | <input type="checkbox"/> 51~60 歲 | <input type="checkbox"/> 60 歲以上 |
| 3.請問您的教育程度 | <input type="checkbox"/> 高中職以下 | <input type="checkbox"/> 大專 | <input type="checkbox"/> 研究所以上 |
| 4.請問您的婚姻狀況 | <input type="checkbox"/> 未婚 | <input type="checkbox"/> 已婚 | |
| 5. 請問您的月收入 | <input type="checkbox"/> 20000 以下 | <input type="checkbox"/> 20000~35000 | <input type="checkbox"/> 35000~50000 |
| | <input type="checkbox"/> 50000 以上 | | |
| 6.請問您的職業 | <input type="checkbox"/> 學生 | <input type="checkbox"/> 上班族 | <input type="checkbox"/> 公務人員 |
| | <input type="checkbox"/> 家庭主婦 | <input type="checkbox"/> 服務業 | <input type="checkbox"/> 業務人員 |
| | <input type="checkbox"/> 其他_____ | | |

本問卷至此結束。非常感謝您的參與，懇請您再次檢查是否有遺漏未答的題目。衷心地感激您！

優等

《商業類》

篇名：

貼心的好情人-屈臣氏與康是美

作者：

潘佩虹。國立花蓮高商。商三甲班

余欣芸。國立花蓮高商。商三甲班

羅巧玲。國立花蓮高商。商三甲班

指導老師：

許雅婷老師

壹●前言

一、研究動機

現在女性使用藥妝品逐漸頻繁，就連男性也不例外，像是屈臣氏就提供消費者一個良好的消費環境，讓消費者能試用店內的商品也能詢問專業的服務員，而且產品不分台灣、韓國、日本、美國等各系列品牌，不僅讓消費者能有多樣化的選擇和比較，使得逛藥妝店的人不分男女老少，因此，藥妝店也陸續的跟生活用品結合，吃的、喝的、用的幾乎全都包辦，連鎖的店家跟著越開越多，門市主要分布在市區，也更容易吸引學生走進門市。

如平常在路上看到屈臣氏與康是美騎樓的特惠商品、和店內擺放的 DM 還有電視上的廣告都會吸引消費者上前一看，之所以我們會以屈臣氏跟康是美為研究對象是因為他們最貼近我們的生活。

二、研究目的

- (一)、屈臣氏與康是美的成立背景
- (二)、了解兩家藥妝店產品的 4P 行銷策略
- (三)、分析兩家藥妝店的 SWOT
- (四)、利用問卷及統計圖瞭解消費者對兩家藥妝店的滿意程度

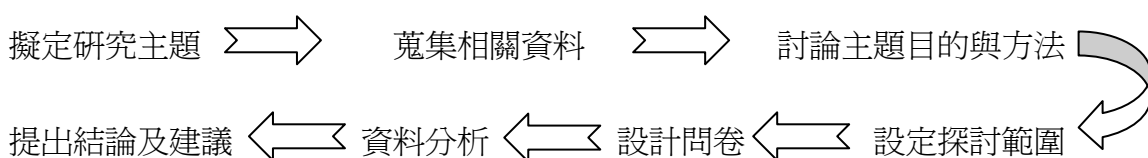
三、研究方法

本組以文獻探討，網羅相關商業書刊、上網查詢網路資料、參考得獎作品，與問卷調查法、訪談法調查消費者對兩家藥妝店的喜愛度，店家對產品的行銷手法，以瞭解兩家藥妝店在消費者心中的地位。

四、研究範圍與限制

以花蓮市區的屈臣氏與康是美店家為主，利用問卷訪問店家與消費者，以進行文獻探討。

五、研究流程



貳●正文

一、起源

(一) 屈臣氏的背景起源介紹

屈臣氏是亞洲地區一間連鎖藥妝產品的零售商，是香港歷史最悠久的藥房之一，「創立於 1828 年，起初位於廣州的「廣東藥房」。屬於和記黃埔的屈臣氏集團旗下，至今在香港、中國大陸有 600 家分店等」（維基百科）。1987 年才將藥房拓展到台灣來，日後 2005 年成爲全球最大的藥妝零售店，現今已超過六千家的分店，以台灣來說，市區處處可見到屈臣氏的蹤影，並且公司陸續推出自有品牌的商品、以及紅利集點卡，在網路上又與知名的購物商場合作，以方便消費者購物。

(二) 康是美的背景起源

「康是美從 1995 年由統一企業所開設的子公司，在短短的五年內已經在台開設了將近五十家的分店，並且在 1999 年領先其他同業藥妝店參與了公益事業，也長期成爲他們的贊助廠商，而在隔年首度創立全面性會員卡」（康是美網站），提供消費者商品資訊、紅利集點方案，促進顧客消費帶動市場買氣。逐年引進國外醫學美容商品，打通銷售通路，給消費者更多樣化的選擇。



圖 2 屈臣氏好運公仔

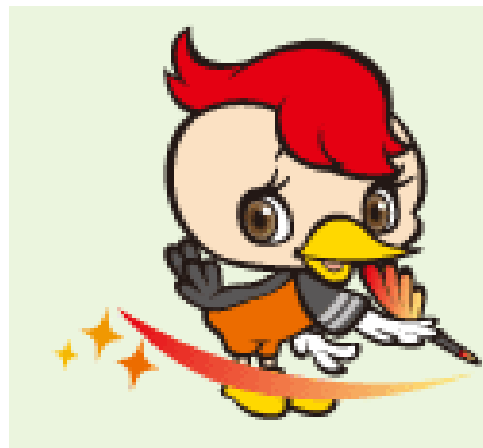


圖 3 康是美 COCO 鳥

貼心的好情人-屈臣氏與康是美

二、屈臣氏與康是美的 SWOT 分析

根據我們的調查與討論，本組把屈臣氏與康是美的優勢、劣勢、機會、威脅分別比較成以下幾點，如表 1 與表 2 所示。

表 1 屈臣氏 SWOT 分析表

優勢 S	劣勢 W
<ol style="list-style-type: none"> 1. 時常推出優惠、紅利折扣吸引消費者 門市設立點通常會於市中心商品種類眾多，提供消費者不同的選擇 2. 商品成設齊全，樓層規劃清楚 3. 廣告拍得令人印象深刻 4. 有營養師提供消費者免費諮詢 5. 網路附有電子 DM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 地點位於鬧區，停車不方便 2. 宣傳單不會寄到家裡，顧客無法得知即時訊息 3. 有時收銀機只開一台，人潮多時顧客結帳不便 4. 沒有網路購物服務的管道
機會 O	威脅 T
<ol style="list-style-type: none"> 1. 可設置小型停車場，方便顧客消費時不用擔心沒地方可停車 2. 可以發宣傳單到顧客家中，讓消費者得知新資訊、新優惠 3. 可增設網路購物網讓消費者即使不出門也能買東西 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 有許多同業小型藥妝店陸續開設 2. 同業也陸續推出優惠、特價活動吸引買氣

表 2 康是美 SWOT 分析表

優勢 S	劣勢 W
<ol style="list-style-type: none"> 1. 由統一自創的藥妝連鎖店，增加大眾的知名度 2. 購物環境乾淨良好 3. 門市地點位在市區 4. 可在線上購物 5. 可以免費在門市裡做簡單的健康檢查 ex:量血壓、體重、膚質 6. 將善用統一集團的資源 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商品種類不多，消費者選擇少 2. 商品價格比同業高 3. 辦會員卡要滿一定金額才能
機會 O	威脅 T
<ol style="list-style-type: none"> 1. 停車不便，可增設停車場供消費者 2. 可多推出促銷方案增加業績 3. 可多點廣告，讓消費者得知即時資訊，增加曝光率 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 同業藥妝店競爭激烈 2. 近期類似小型的藥妝店崛起 3. 網路藥妝店盛行

資料來源：本組研究整理

三、屈臣氏與康是美 4P 分析

經過我們的分析，研討出兩家相似的藥妝店經營模式。

表 3 兩家藥妝店 4P 分析

品牌		
4P	屈臣氏藥妝店	康是美藥妝店
產品	種類多元化(例如：零食、玩偶等…)	服務人員專業化(例如：產品內容了解)
定價	偏低(中低價位)	偏高(高等價位)
通路	直營專業店	直營專業店 康是美網路商城
推廣	1.宣傳單 2.電視廣告 3.明星代言	1.宣傳單 2.電視廣告 3.明星代言 4.網路商城

資料來源：本組研究整理

四、問卷調查圖表分析

(一) 基本資料

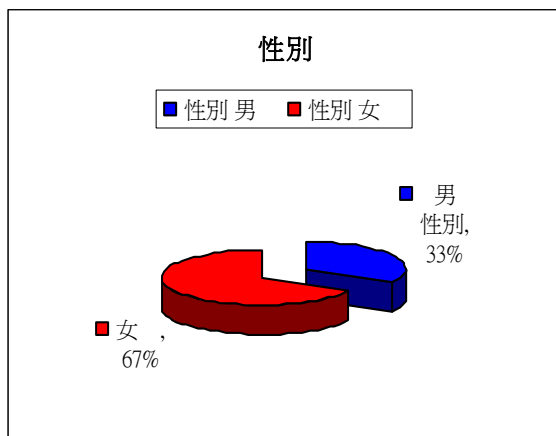


圖 4

1.性別：

如圖 4 以性別來區分，女性佔 67%，而男性佔 33%，由此可知，女性比例在藥妝市場比男性多。

貼心的好情人-屈臣氏與康是美

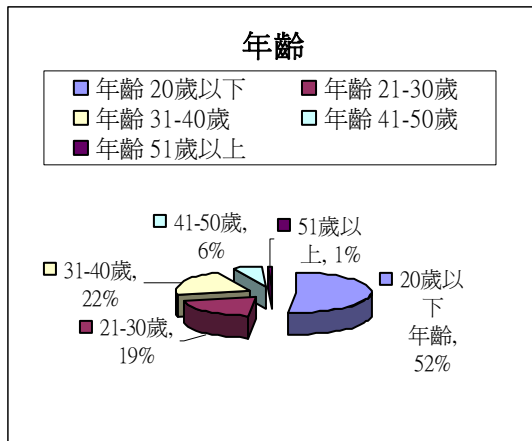


圖 5

2.年齡：

如圖 5 以年齡來區分，20 歲以下佔 52%，21-30 歲佔 19%，31-40 歲佔 22%，41-50 歲佔 6%，51 歲以上佔 1%，由此可知，20 歲以下為主要顧客群。

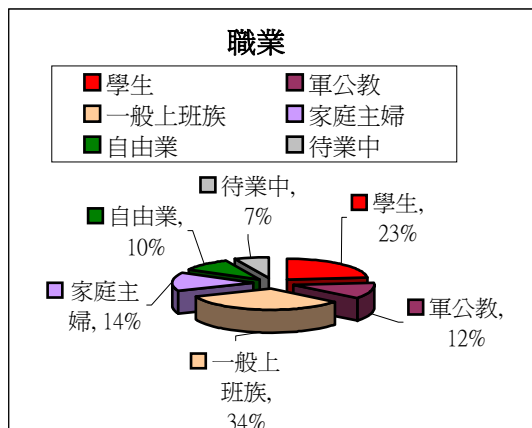


圖 6

3.職業：

如圖 6 以職業來區分，學生佔 23%，一般上班族佔 34%，自由業佔 10%，軍公教佔 12%，家庭主婦佔 14%，待業中佔 7%，由此可知，一般上班族對藥妝店的需求佔大多數。

(二) 問卷內容

1.兩家藥妝店較常消費的商品

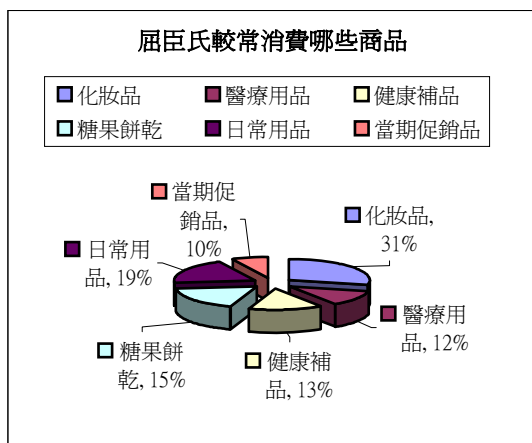


圖 7

(1)屈臣氏：

如圖 7 顧客在屈臣氏常消費的商品，化妝品佔 31%，日常用品佔 19%，，由此可知，顧客對化妝品的需求佔大多數，日常用品則其次。

貼心的好情人-屈臣氏與康是美

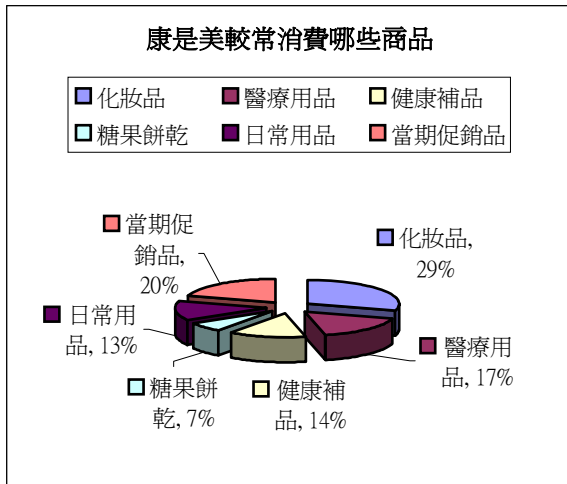


圖 8

(2)康是美：

如圖 8 顧客在康是美消費的商品，化妝品佔 29%，醫療用品 17%，健康補品佔 14%，日常用品佔 13%，則當期促銷品佔 20%，由此可知，顧客對化妝品的需求佔大多數，當期促銷品則其次。

2.兩家藥妝店的消費金額

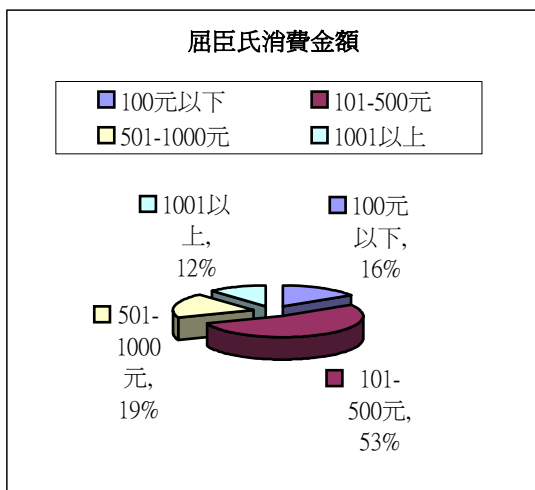


圖 9

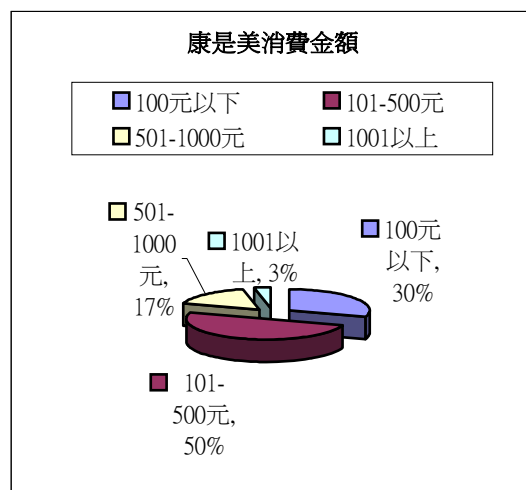


圖 10

(1)屈臣氏：

如圖 9 顧客在屈臣氏消費金額，101-500 元佔 53%，501-1000 元佔 19%，由此可知顧客的消費金額都集中在中等價位上。

(2)康是美：

如圖 10 顧客在康是美消費金額，100 元以下佔 30%，101-500 元佔 50%，由此可知，顧客在康是美的消費金額大多集中在 500 元以下，100 元以下的也佔了 30%。

貼心的好情人-屈臣氏與康是美

3.兩家藥妝店的停車方便嗎?

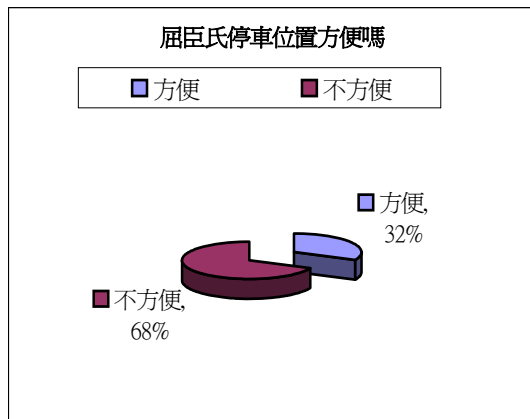


圖 11

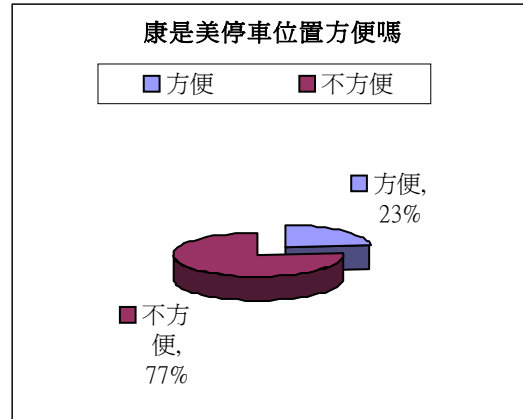


圖 12

(1)屈臣氏:

如圖 11 顧客對屈臣氏的門市離停車位置是否感到方便，方便佔 32%，不方便佔 68%，由此可知，屈臣氏可增設停車場以便顧客停車購物。

(2)康是美:

如圖 12 顧客對康是美的門市離停車位置是否感到方便，方便佔 23%，不方便佔 77%，由此可知，康是美周圍可增設停車場供顧客使用可便於消費。

4.兩家藥妝店持有會員卡的比例

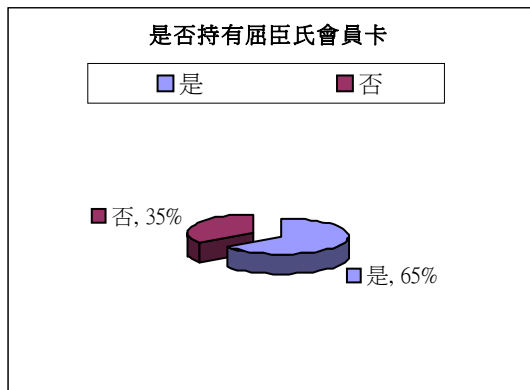


圖 13

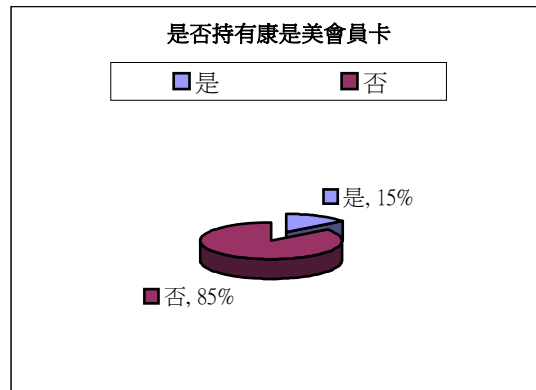


圖 14

(1)屈臣氏:

如圖 13 顧客是否持有屈臣氏會員卡，有會員卡的佔 65%，由此可知，擁有屈臣氏會員卡的人佔大多數。

(2)康是美:

如圖 14 顧客是否持有康是美會員卡，沒有會員卡佔 85%，由此可知，擁有康是美會員的為佔少部分。

貼心的好情人-屈臣氏與康是美

5.對兩家藥妝店的建議

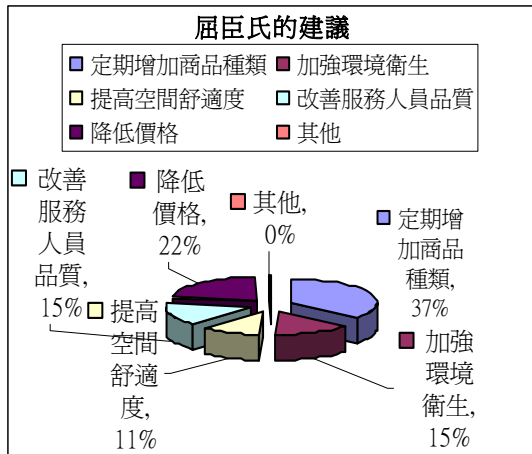


圖 15

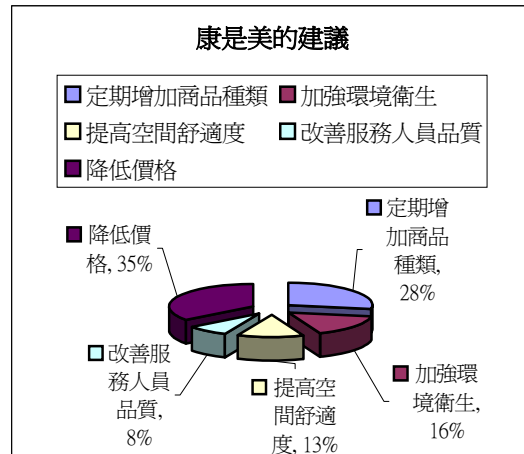


圖 16

(1)屈臣氏的建議：

如圖 15 顧客對屈臣氏的建議，定期增加商品種類佔 37%，降低價格佔 22%，由此可知，若屈臣氏定期增加商品種類可增加更多商機，降低價格也可以吸引更多顧客前來購買。

(2)康是美的建議：

如圖 16 顧客對康是美的建議，定期增加商品種類佔 28%，加強環境衛生佔 16%，降低價格佔 35%，由此可知，顧客對於康是美主要是希望能降低價格，定期增加商品種類則是其次。

6.屈臣氏與康是美的滿意程度：

顧客對屈臣氏與康是美的商品價格、服務品質、會員福利、購物環境滿意程度，由表可知，屈臣氏可以針對服務品質去做加強以拉近跟客戶的互動和關係，如表 4 所示。

表 4 屈臣氏與康是美的滿意程度

藥妝店 問題	屈臣氏	康是美
商品價格	普通佔 61%；滿意佔 21%。	普通佔 57%；滿意佔 20%。
服務品質	普通佔 39%；非常滿意佔 25%。	滿意佔 44%；非常滿意佔 23%。
會員福利	普通佔 46%；非常滿意佔 31%。	普通佔 45%；滿意佔 23%。
購物環境	非常滿意佔 38%；滿意佔 29%。	滿意佔 50%；普通佔 23%。

貼心的好情人-屈臣氏與康是美

資料來源：本組研究整理

參●結論及建議

一、結論

經由我們問卷調查結果得知，女性佔藥妝店消費人數是市場最大，但我們發現男性比以往也逐漸在增加。然而現在藥妝店學生消費比率大幅增加，可推測現代的學生注重外表也懂得保養、打理自己。但學生消費金額還是會比中年人來的低，由圖可知，中年人經常在保健品、化妝品上會消費較多金額，也發現兩家藥妝店大致相同的問題則是分為兩點：

第一點是：所設立的門市都剛好位於市區中心，以至於大家對於停車感到有些許的不方便！

第二點是：大部分的消費者都希望兩家藥妝店都能定期增加商品種類。會員卡的部份屈臣氏則因為有集點的活動以及某指定的商品可做折扣所以持有的人數也相當的多，而康是美也是可以做部分商品特價也可以靠累積點數來換取折扣但則因為辦會員的門檻較高所以持有卡的人則為少數部份！

二、建議

（一）我們建議屈臣氏可以：

- 1、增設網路購物平台以便消費者選購商品，不必再為了停車不便的問題而煩惱。
- 2、至於實體店面的空間擺設方面可以在做適當的調整，才能讓消費者能夠擁有舒適的購物環境。
- 3、商品種類也可定期增加讓消費者的選擇能夠多元化一些。

（二）我們建議康是美：

- 1、能夠將入會員的門檻降低，這樣以來擁有會員卡的人一但變多他們光臨的頻率也就相對的變高了，也降低消費者他們價格上的負擔能力。
- 2、停車方面建議他們可以增設停車場。

以上是本組對於兩家藥妝店的建議。

肆●引註資料

- (一) 艾倫·陶比。取自：書名：天生贏家－行銷推廣策略。出版地：幼獅文化事業公司
- (二) 林淑芬。書名：專題製作。出版社：台科大出版社。
- (三) 屈臣氏官方網站。取自：<http://www.watsons.com.tw/About/Index.aspx>
- (四) 康是美官方網站。取自：<http://www.cosmed.com.tw/about-cosmed.asp>
- (五) 維基百科網站。取自：

<http://zh.wikipedia.org/zh/%E5%B1%88%E8%87%A3%E6%B0%8F%E8%97%A5%E6%88%BF>

甲等

《商業類》

篇名：

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！ - 提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

作者：

葉諭汶。花蓮高商。商三乙

張琬琳。花蓮高商。商三乙

李芷欣。花蓮高商。商三乙

指導老師：

張君女老師

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

壹●前言

一、研究動機

「吉安站到了」，每逢週末住宿的我們搭車返家，就會看到許多遊客提著一個印有提拉米蘇的袋子上車，各個面帶笑容，臉上洋溢著幸福的模樣。究竟什麼原因讓商品如此有吸引力?它是用了什麼特別的商業手法吸引了眾多的人群呢?此外，現在網路發達、宅經濟興起，提拉米蘇在網路上的銷售業績更是令人嘖嘖稱奇，網購人數光是一天就「可高達四千盒」(註一)呢！因此我們想要進一步探究其風靡全台主要因素為何?

二、研究目的

- (一)了解提拉米蘇經營概況及行銷策略
- (二)分析提拉米蘇之 SWOT
- (三)了解消費者對提拉米蘇經營關鍵成功因素之認知
- (四)研究結果將供相關業者經營之參考

三、研究方法

本研究經文獻探討後，先經訪談法取得店家基本資料，後針對花蓮高商學生、老師及店家消費者採問卷調查法進行研究。

貳●正文

一、文獻探討

我們首先了解過去有關經營關鍵成功因素之研究，並進一步探討其共同關鍵成功因素為何，相關研究整理如下表：

表 1 文獻資料整理

研究者	研究題目	研究內容
陳芷瑩 黃思嘉 (2008)	85 度 C 咖啡市場經營成功因素	創業應有創新的思想及細心的觀察市場上尚未達到理想的部分，加以改良，因此求新求變才能因應整個環境的改變。(註二)
蘇鈺涵 張佩婷 張倩華 (2010)	摩斯漢堡關鍵成功因素	開發健康的產品和注重整潔的環境，並提高每一份漢堡所含的纖維質與蛋白質，讓吃的負擔低一點。(註三)
吳豪威	Mountain	擴大家數時會進行評分保持品質。因應不同季節推出

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

吳欣容 曹芸溱 (2010)	ocean&Sun-摩斯 立足臺灣的成功 因素	不同的限定商品，各大節慶研發商品或優惠使顧客更多選擇。(註四)
陳曉晴 彭暉婷 吳孟翰 (2010)	星巴克成功的經 營策略	星巴克的成功因素在於產品的品質把關與不斷創新，以人為本的管理回應人性的訴求成功的打入各國市場。(註五)
莊佩綺 蔡孟璇 賴郁馨 (2010)	食品的幸福滋 味--以 A-mo 蛋 糕為例	A-mo 他們對蛋糕的要求讓他們得到「被認真對待的蛋糕，值得被認真品嚐」的肯定。(註六)

資料來源:本研究整理

以上研究，對企業經營關鍵成功因素都有一個共通的特點，那就是良好的服務品質。85 度 C 實現了以平價價位銷售但不影響商品品質的理念，而摩斯漢堡堅持健康食品及品質保持的理念，這些都是他們對消費者的承諾，而他們也確實做到了，因此服務品質為經營成功的最關鍵因素。

二、提拉米蘇經營概況

劉敏賢西元 2001 年創立提拉米蘇，當初他被客戶倒債，又因為借了高利貸週轉，最後負債超過 700 萬元。但是，「他謹記祖母的話：還了債，起了家（台語：還完債，這個家才有未來）」(註七)，所以決定利用既有的人脈與資源，以低價在批發市場中求生存，於是在花蓮縣吉安鄉設立總店，全台共有六家分店，分別為台北復興店、台北承德店、桃園店、台中店、高雄店，並於 2011 年 2 月在彰化設立新分店。總店坪數約為 50 坪，營業時間為早上九點至晚上八點，並於西元 2005 年設有網路平台開放訂購。總店員工共有八名，商品皆由手工生產製造，各個分店商品皆由花蓮中央工廠製作及配送。商品原物料以進口外國為居多，雖然近年來物價上漲使成本價格提高，但還是以平價方式販售。

三、提拉米蘇行銷策略

學者林淑芬(2010)指出：「企業的行銷策略共可分為產品(Product)、價格(Price)、通路(Place)與推廣(Promotion)四種策略，亦稱為行銷 4P。」故本研究對提拉米蘇之行銷策略分析如下：

(一)產品策略

「有關於產品規劃決策，如：產品與產品組合、產品線決策、品牌決策、包裝決策等重要議題，皆涵蓋於產品策略。」(林淑芬，2010)店內除了有提拉米蘇蛋糕之外，還有其他各樣商品，整理如下表：

表 2 商品種類表

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

商品介紹	特色商品-提拉米蘇
	<p>表層為馬來西亞進口可可粉，慕思由紐西蘭新鮮乳酪製成，以進口 Digestive 餅乾鋪底，風味可口清爽。</p> 
	創新商品-法式牛軋糖
	<p>選用法國進口諾曼地天然奶油，清新可口完全手工熬煮製造，隨著季節變化與溫度的改變，不斷地調整煮糖溫度與時間控制，而製造 Q、軟綿可口的頂級牛軋糖。</p> 
	創新商品-黃金蕎麥鳳梨酥
	<p>研選五穀雜糧之王－黃金蕎麥為原料，製作成香味濃郁酥脆餅皮，有黃金蕎麥的穀類麥香，內餡獨特鳳梨果肉纖維觸感，口感多層次豐富扎實，外酥內軟，融合為香、酥、脆的鳳梨酥、滋味令人流連、難以忘懷。</p> 
創新商品-脆皮泡芙	
<p>夢幻般香脆波羅外衣，包覆著荷蘭進口頂級克林姆內餡，濃郁乳香與爽口感覺，如沐春風般閒適愜意，讓您無任何負擔，完全釋壓的沉浸在浪漫白色沙灘中。</p> 	
其他商品	
<p>芒果提拉米蘇、芋頭蛋糕、蘇法乳酪蛋糕、乳酪慕思蛋糕、紅櫻桃派、藍莓派、草莓巧克力蛋糕、重乳酪、抹茶蛋糕、香蕉巧克力烤乳酪、蛋糕黑森林蛋糕、提米蛋糕、黑岩優格乳酪蛋糕、芋泥派、紅豆派、布朗尼蛋糕、經典巧克力蛋糕。</p> 	

資料來源：提拉米蘇官網

(二)價格策略

林淑芬(2010)指出：「價格的訂定是一項重要且複雜的行銷決策；因此探討企業如何訂定價格的考慮因素及相關議題，稱之為價格策略。」提拉米蘇的訂價方式是以大眾能接受的價格來訂價，但因近年來物價膨脹導致成本上漲，但業者仍以原價出售商品。

(三)通路策略

林淑芬(2010)指出：「生產者將產品移轉給最終消費者或過程中參與的中間機構；針對此中間機構所組成的行銷通路而訂定的策略。」提拉米蘇店內產品皆是由工廠製造直接配送至各分店，故為零階通路。此外，除了店面販售外，消費者

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

還可以透過網路訂購商品並且以宅配的方式配送到府上。

(四)推廣策略

林淑芬(2010)指出：「推廣策略為以各方式向市場傳遞訊息，以啓發、推動或創造消費者需求，並促其交易溝通過程的策略。」提拉米蘇的推廣方式有：

1、促銷

(1)愛你 99 套餐超值優惠專案

來店消費三片蛋糕(任選)加飲料(任選)只要 99 元，或選擇提米蛋糕、布朗尼巧克力、脆皮泡芙任何一種(以上三種產品不可重複選擇)再搭配其他蛋糕一片，加飲料一樣 99 元。

(2)折扣

A 訂購 28 盒以上：蛋糕 95 折優惠，運費另計。

B 訂購 70 盒以上：免運費，蛋糕原價計算無折扣優惠，同一天可配送兩個地址，第三個地址需酌收運費。

2、公共報導

經過許多網友的熱烈討論，再加上報章雜誌的報導，提升了提拉米蘇的知名度。例如：華視新聞網曾經報導，「網友心中最夯的團購美食，為風行數年的排隊蛋糕花蓮提拉米蘇」(註一)。中視新聞網也曾報導，「提拉米蘇因為料好實在加上價錢便宜，又搭上網路團購潮，讓原本隱身在黃昏市場的小店，搖身一變，成了年收上億的大公司。」(註八)

3、廣告

民國 94 年左右架設提拉米蘇官方網站，增加在網路上的曝光率，並且開放台灣民眾於網路上下單購買提拉米蘇的商品。

四、提拉米蘇內外部 SWOT 分析

近年來物價不斷的上漲，導致成本增加，店家為了節省成本較少打廣告以至於曝光率較低，而現代人口味多變，又因金融海嘯以致消費者減少，但商家並不就此氣餒，不僅不調漲商品市價，還推出新口味。店家強調食品不添加防腐劑，故保存期限較短，不過由於新鮮，口碑良好，反而吸引更多消費者。但若遇到過年佳節就無法應付龐大的訂購量。此外，由於花蓮觀光業發達，再加上人們對於休閒生活的日益重視，使得大量遊客湧入花蓮，也為花蓮提拉米蘇帶來更多商機。

因此，經由上述之探討，本研究欲以 SWOT 分析來了解提拉米蘇目前內外部

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

環境。學者林淑芬(2010)指出：「SWOT 分析又稱為內外部環境分析，S 優勢、W 劣勢、O 機會、T 威脅。」故本研究對提拉米蘇之 SWOT 分析如下：

表 3 SWOT 分析表

優勢 (Strength)	1.商品眾多 2.價格平民化 3.有網購方案 4.產品新鮮 5.新口味商品推陳出新回客率大增	劣勢 (Weakness)	1.地處偏遠 2.分店僅有六家 3.曝光率少 4.保存期限短 5.特定節日產能不足
機會 (Opportunity)	1.網路發達，結合網路行銷 2.花蓮觀光發達吸引人潮前來嘗鮮 3.現代人較重視休閒生活 4.藉由良好的口碑，吸引觀光客至店內消費	威脅 (Threat)	1.同業競爭激烈，例如：85 度 c 2.物價上漲導致成本上漲 3.全球金融海嘯經濟蕭條，人民消費較少 4.消費者口味多變

資料來源：本研究整理

五、問卷調查與分析

(一)問卷說明

爲了深入了解消費者對提拉米蘇經營關鍵成功因素之認知，本研究遂進行實證調查。本問卷由本研究自行發展而成，問卷名稱爲「一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究問卷」，本問卷共有 38 項，依極爲重要到極不重要分別給予 5 到 1 的分數。

(二)問卷施測說明

本研究以上述問卷「提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究問卷」爲研究工具，進行實證調查。以花蓮高商學生、老師及店家消費者爲本研究母體，採行便利抽樣。發出 300 份問卷，回收 300 份，有效問卷 289 份，無效問卷 11 份，有效回收率 96.3%。

(三)樣本資料

此部分將針對回收樣本之基本資料進行敘述統計分析，藉此了解樣本的基本分佈，當後續分析的依據。在所收回的樣本中，在性別方面，男性(生)佔 21%，女性(生)佔 79%。在年齡方面，20 歲以下佔 74%，21-30 歲佔 9%，31-40 歲佔 8%，41 歲以上佔 9%。在教育程度方面，高中職(含)以下佔 72%，大專佔 22%，研究所(含)以上佔 6%。在職業方面，服務業佔 4%，軍公教人員佔 9%，商人佔

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

1%，學生佔 78%，上班族佔 3%，家庭主婦佔 2%，自由業佔 2%，待業佔 0%，農林漁牧礦業佔 0%，其他佔 1%。在經濟狀況方面，普通佔 77%，小康佔 20%，富有佔 2%，其他佔 1%。每週消費在甜點的金額方面，0-100 元佔 61%，101-299 元佔 30%，300 元以上佔 8%，其它佔 1%。在居住地方面，花蓮佔 86%，外縣市北部佔 7%，中部佔 0%，南部佔 4%，東部佔 3%。綜上可知，此次研究以 20 歲以下花蓮地區的女性學生族群為主要施測對象。

(四)研究結果

本研究以「產品」、「價格」、「通路」、「推廣」、「實體」及「服務」六個構面來編製問卷，統計結果整理如附件三，並繪製各構面之長條圖如下。由圖 1 可知，在這六構面中「服務」之平均分數為最高，其次依序為「價格」、「產品」、「實體」、「通路」以及「推廣」，因此，消費者認為「服務」是提拉米蘇成功之關鍵因素。

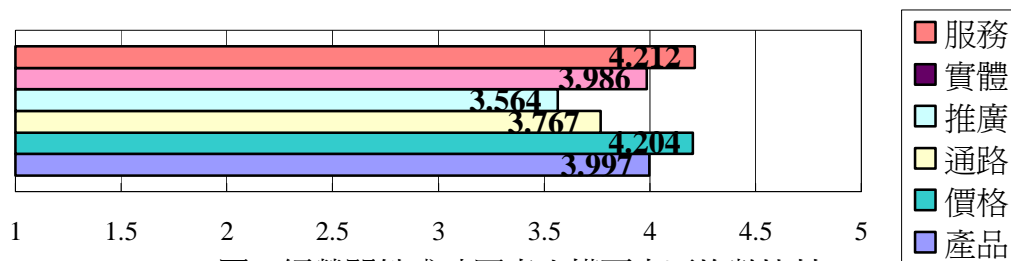


圖 1 經營關鍵成功因素六構面之平均數比較

此外，本研究茲依序針對六個構面之排名，就消費者觀點來分析提拉米蘇經營關鍵成功因素：

1、服務

由圖 2 可知，其中服務品質、人員服裝儀容乾淨整齊及員工的態度為此構面中平均數較高者，因此提拉米蘇經營成功之因素乃在於員工之服務態度良好及注重個人衛生，再加上整體服務品質深受消費者所肯定。

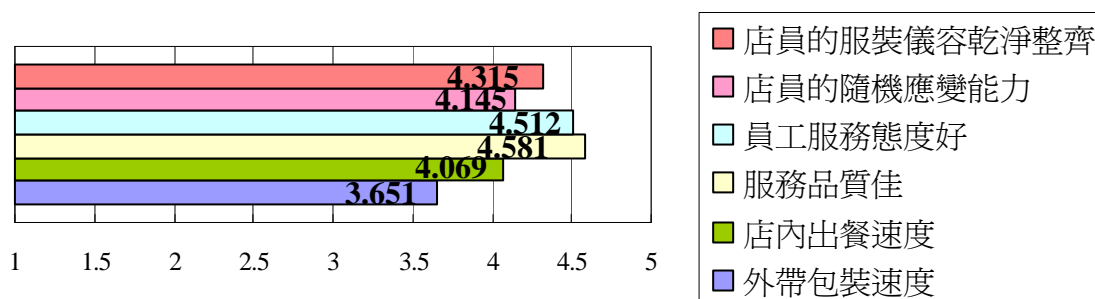


圖 2 經營關鍵成功因素之一：服務構面各問項之平均數比較

2、價格

由圖 3 可知，顧客認為產品的用料實在但價格合理為影響提拉米蘇經營成功的重要關鍵，由此可知，只要產品的用料實在，價格不論高低，只要在合理的範圍

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

內，消費者皆可接受。

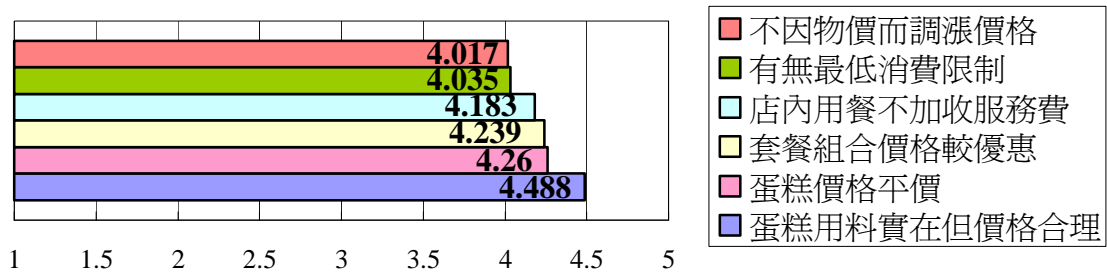


圖 3 經營關鍵成功因素之二：價格構面各問項之平均數比較

3、產品

由圖 4 可知，顧客認為產品的製作過程品質良好為影響提拉米蘇經營成功的重要關鍵，其中產品的熱量高低反而為顧客較不重視之項目。

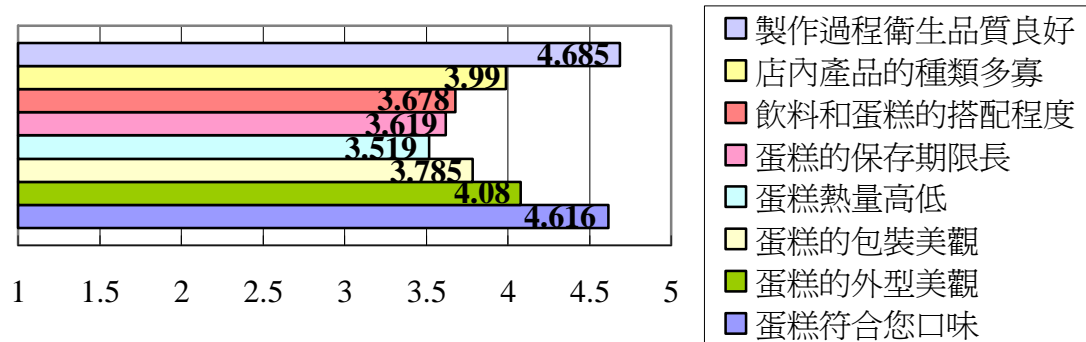


圖 4 經營關鍵成功因素之三：產品構面各問項之平均數比較

4、實體

由圖 5 可知，店內整潔、店內空調舒適、店內裝潢舒適為此構面中平均數較高者，因此提拉米蘇成功之因素乃在於它有整潔及舒適的店內環境所以深受消費者肯定。

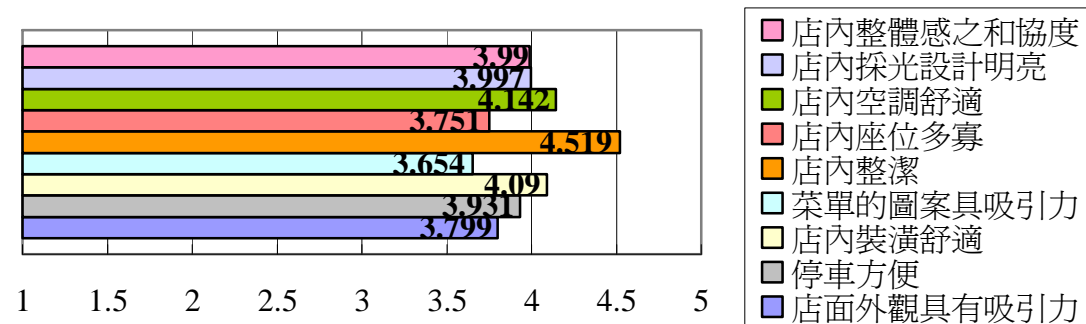


圖 5 經營關鍵成功因素之四：實體構面各問項之平均數比較

5、通路

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

由圖 6 可知，顧客認為門市的地點交通方便非常重要，是否有網購、宅配服務及展店速度快慢較不為消費者重視。

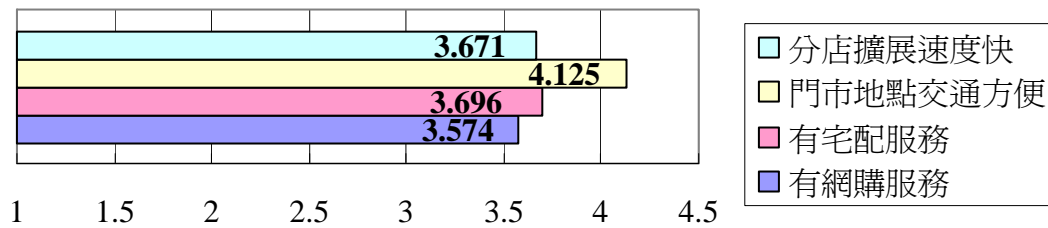


圖 6 經營關鍵成功因素之五：通路構面各問項之平均數比較

6、推廣

由圖 7 可知，顧客覺得有促銷活動是推廣中最重要的，另外是否有廣告活動較不重要，但消費者還是傾向購買有部落客推薦的產品。

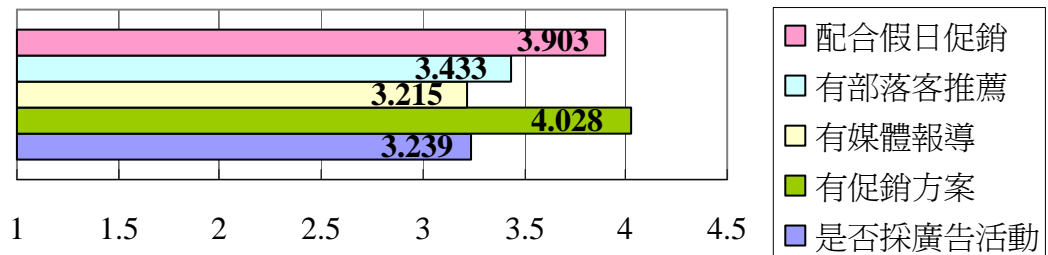


圖 7 經營關鍵成功因素之六：推廣構面各問項之平均數比較

參●結論

提拉米蘇長期利用既有的人脈與資源，以低價在批發市場中求生存，目前已有六家分店。面對物價不斷上漲，提拉米蘇還是以平價販售，以一家小小的蛋糕工廠慢慢擴張成為六家分店的花蓮知名蛋糕店。

在問卷結果方面，消費者對於提拉米蘇經營關鍵因素的認知程度，以「服務」之平均分數為最高，其次依序為「價格」、「產品」、「實體」、「通路」以及「推廣」，消費者認為服務是提拉米蘇成功之關鍵因素，表示提拉米蘇目前因為有良好的服務品質才能為業者創造驚人的銷售業績，造就來花蓮觀光的消費者幾乎人手一袋的奇景。

由於時間與經費有限，本研究以花蓮地區消費者為主要研究對象，但提拉米蘇在全台已有六家分店，消費者遍佈全台，故建議可再加大樣本數，並以全國之消費者為研究對象，以提高研究的客觀性。此外，也可把研究對象擴增至業者，並將結果與消費者認知進行比對，尋找共同觀點及兩者差異性。

提拉米蘇的成功之道，可作為相關業者學習效仿的對象，但經 SWOT 分析及

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

問卷結果可知，提拉米蘇目前仍有部分未盡完善，因此本研究分別針對提拉米蘇及相關業者提出建議如下：

一、對提拉米蘇業者之建議

(一)增加販賣專櫃

本研究 SWOT 分析的結果發現，提拉米蘇之總店有地處偏遠的劣勢，因此建議可於火車站或人潮聚集處設販賣專櫃，以方便自由行觀光客或背包客購買，以提高銷售額。

(二)增設分店

由 SWOT 的分析可知提拉米蘇目前僅有六家分店之劣勢，因此建議在不影響生產品質的前提下，可考慮增加分店，讓更多消費者享受提拉米蘇的美味。

(三)增加商品種類

本研究 SWOT 分析的結果發現，提拉米蘇面臨消費者口味多變的威脅，問卷調查也顯示，消費者對產品種類多寡的重視程度平均數高達 3.99，因此建議業者除現有產品外，可再研發多種口味的產品以滿足消費者的味蕾。

(四)增加促銷方案

透過外部環境的分析可知，提拉米蘇也遭受全球金融海嘯、經濟蕭條及人民消費意願降低的威脅，因此建議可增加促銷方案吸引消費者以增加銷售量。例如：提供集點兌換商品或特定時段給予優惠等促銷方式。

二、對相關業者之建議

(一)加強員工的職能訓練

由文獻探討及問卷調查的結果可知，消費者最重視的是服務品質，其也是影響業者成功與否之關鍵因素，因此建議相關業者應加強對員工的職能訓練，讓顧客感受到優良的服務品質，使顧客再次上門。

(二)增加優惠組合，讓顧客更多選擇

由問卷調查的結果可知，消費者重視是否有促銷方案，因此建議相關業者可配合節慶來推出產品優惠，及增加更多的優惠組合，使顧客有更多的選擇，也可增加產品銷售量。

(三)推出新產品，重視產品製作的品質

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

由問卷調查的結果可知，消費者重視的是商品製作過程衛生品質良好及產品符合大眾口味，因此建議相關業者可不定時的推出新產品，吸引顧客嚐鮮。加強產品製作過程的控管，可張貼製作過程的照片於店內供消費者檢視或將製作過程透明化，讓消費者一目了然，提升對產品的信心。

(四)隨時注意店內的整潔

由問卷調查的結果可知，消費者相當重視店內整潔，因此建議相關業者要隨時注意店內的整潔及衛生，例如：可定期做店內消毒或訓練員工顧客用餐後必需於限時內收拾並清理完畢，使顧客能在乾淨的環境下享受安全又衛生的食物。

肆●引註資料

註一 華視新聞網。2010年11月16日，取自

<http://news.cts.com.tw/cts/life/200909/200909220320037.html>

註二 陳芷瑩、黃思嘉(2008)。85度C咖啡市場經營成功因素淺析。彰化高商

註三 蘇鈺涵、張佩婷、張倩華(2010)。摩斯漢堡關鍵成功因素之研究。鳳山商工

註四 吳豪威、吳欣容、曹雲濤(2010)。Mountain Ocean & Sun-摩斯立足台灣的成功因素。市立松山家商夜間部

註五 陳筱晴、彭暉婷、吳孟翰(2010)。星巴克成功的經營策略。私立青年高中

註六 莊佩綺、蔡孟璇、賴郁馨(2010)。食品的幸福滋味—以A-mo蛋糕為例。私立振聲高中

註七 壹蘋果網路。2010年11月16日，取自

http://tw.nextmedia.com/applenews/article/art_id/3454298/IssueID/20070507

註八 中視全球資訊網。2010年11月16日，取自

http://beta.ctv.com.tw/insidepage_news.asp?cid=1&cateid=19&newsid=14253

林淑芬(2010)。專題製作。臺北縣:台科大圖書股份有限公司

提拉米蘇官網。2011年2月22日，取自

http://www.tiramisu.com.tw/CenterPage_Hi178?y_SketchName=Sketch1-1_Hi178

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

附錄一

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！
－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究問卷

敬愛的女士、先生：您好！

這是一份專題製作的問卷，主要目的在探討消費者對提拉米蘇經營關鍵成功因素之認知。本研究期望對有關業者，提出嚴謹且具有建設性之建議。您的寶貴意見將是本研究成敗的關鍵，懇請撥冗填答。

本問卷採不記名方式填答，請您放心勾選，充分表達您的看法，並請在□內打✓。填答完畢後，煩請再次檢查是否有遺漏未答之題目，以臻完善。謝謝您熱心的協助。

敬祝 身體健康 順心如意

國立花蓮高級商業職業學校
指導老師：張君女 老師
學 生：葉諭汶 李芷欣
張琬琳

敬上

壹、問卷內容

說明：以下共有38個問項，每個問項都有可能是影響提拉米蘇業者是否經營成功的因素，您認為該因素對提拉米蘇成功關鍵因素的影響程度為「極為重要」或是「重要」，還是「普通」、「不重要」或者是「極不重要」呢？請將您的看法，每一題在五個□當中勾選一個。

問項	極為重要	重要	普通	不重要	極不重要
1.蛋糕符合您口味	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.蛋糕的外型美觀	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.蛋糕的包裝美觀	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.蛋糕熱量高低	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.蛋糕的保存期限長	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.蛋糕用料實在但價格合理	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.蛋糕價格平價	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.外帶包裝速度	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.飲料和蛋糕的搭配程度	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.店內產品的種類多寡	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.店面外觀具有吸引力	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.有網購服務	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

問項	極為重要	重要	普通	不重要	極不重要
13.有宅配服務	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.門市地點交通方便	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.停車方便	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.是否採廣告活動	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.有促銷方案	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18.有媒體報導	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.有部落客推薦	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.配合假日促銷	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21.店內出餐速度	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22.店內裝潢舒適	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23.菜單的圖案具吸引力	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24.店內整潔	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25.店內座位多寡	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26.製作過程衛生品質良好	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27.服務品質佳	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.套餐組合價格較優惠	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.員工服務態度好	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30.店內空調舒適	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31.店內用餐不加收服務費	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32.店內採光設計明亮	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33.店內整體感之和協度	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34.無最低消費限制	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35.不因物價而調漲價格	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36.門市據點廣泛	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37.店員的隨機應變能力	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38.店員的服裝儀容乾淨整齊	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

貳、基本資料

1.請問您的性別：男，女

2.請問您的年齡：20歲以下，21-30歲，31-40歲，41歲以上

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

- 3.請問您的教育程度：高中職(含)以下，大專，研究所(含)以上
 - 4.請問您的職業：服務業，軍公教人員，商人，學生，上班族
家庭主婦，自由業，待業，農林漁木礦業，其他_____
 - 5.請問您的經濟狀況：普通，小康，富有，其他_____
 - 6.請問您每週消費在甜點上的金額：0-100，101-299，300以上，
其他_____
 - 7.請問您居住於：(1)花蓮，(2)外縣市北部中部南部東部
- 本問卷至此結束。非常感謝您的參與，懇請您再次檢查是否有遺漏未答的題目。衷心地感激您！

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

附錄二

訪談紀錄

- Q1.請問貴公司的店面坪數是?
答：約 50 坪。
- Q2.請問貴公司的店面平均一天來客數為?
答：目前未進行統計。
- Q3.請問貴公司一天店內的最高銷售量為?
答：很抱歉!不方便提供。
- Q4.請問貴公司一天網購的最高銷售量為?
答：很抱歉!不方便提供。
- Q5.請問貴公司的商品在什麼季節或節日銷售量最好?
答：以母親節及春節銷售最佳。
- Q6.請問貴公司的商品是否有折扣?折扣方式為?(例如:買十送一，折扣...)
答：優惠方案(需同一天配送，特價品不適用優惠方案)
(一)訂購 28 盒以上:蛋糕 95 折優惠運費另計。
(二)訂購 70 盒以上:免運費蛋糕原價計算無折扣優惠，同一天可配送兩個地址，第三個地址需酌收運費。
- Q7.請問貴公司商品是如何定價呢?
答：原則上以平價為考量。
- Q8.請問貴公司的商品中最受歡迎的商品為?此商品特色為何?
答：提拉米蘇。表層為馬來西亞進口可可粉，慕思由紐西蘭新鮮乳酪製成，以進口 Digestive 餅乾鋪底，風味可口清爽。
- Q9.老闆認為其商品受歡迎的原因為何??
答：風味符合大眾的接受度。
- Q10.請問貴公司有無創新的商品?
答：產品會不定時推出新品。
- Q11.請問貴公司是在何時推出網購的服務?對銷售量有無影響?
答：民國 94 年。開放線上訂購後銷售量有明顯增加。
- Q12.請問貴公司除了店面銷售及網購外，是否有其他銷售方式?
答：目前沒有。
- Q13.請問貴公司生產產品是以機器代工還是以手工製作?
答：以手工製作。
- Q14.請問貴公司總店員工人數?幾位正式員工?幾位計時?
答：門市正式員工八位，無計時員工。
- Q15.請問貴公司的一天生產數量為何?是否有限制數量?若有請問是多少呢?
答：很抱歉!不方便提供。
- Q16.請問貴公司各分店蛋糕是由總公司配送嗎??還是自行生產?
答：分店的蛋糕皆由花蓮中央工廠製作及配送。
- Q17.請問貴公司商品的原物料來源為何?
答：進口居多。
- Q18.請問貴公司的商品成本價格是否受到物價上漲而影響?
答：物價上漲使成本價格增加，但不影響銷售價格。

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

附錄三

消費者對各經營關鍵成功因素重視程度得分排名表

排名	經營關鍵成功因素	問項	平均得分	總平均得分
1	服務	8.外帶包裝速度 21.店內出餐速度 27.服務品質佳 29.員工服務態度好 37.店員的隨機應變能力 38.店員的服裝儀容乾淨整齊	3.651 4.069 4.581 4.512 4.145 4.315	4.212
2	價格	6.蛋糕用料實在但價格合理 7.蛋糕價格平價 28.套餐組合價格較優惠 31.店內用餐不加收服務費 34.有無最低消費限制 35.不因物價而調漲價格	4.488 4.260 4.239 4.183 4.035 4.017	4.204
3	產品	1.蛋糕符合您口味 2.蛋糕的外型美觀 3.蛋糕的包裝美觀 4.蛋糕熱量高低 5.蛋糕的保存期限長 9.飲料和蛋糕的搭配程度 10.店內產品的種類多寡 26.製作過程衛生品質良好	4.616 4.080 3.785 3.519 3.619 3.678 3.990 4.685	3.997
4	實體	11.店面外觀具有吸引力 15.停車方便 22.店內裝潢舒適 23.菜單的圖案具吸引力 24.店內整潔 25.店內座位多寡 30.店內空調舒適 32.店內採光設計明亮 33.店內整體感之和協度	3.799 3.931 4.090 3.654 4.519 3.751 4.142 3.997 3.990	3.986
5	通路	12.有網購服務 13.有宅配服務 14.門市地點交通方便 36.分店擴展速度快	3.574 3.696 4.125 3.671	3.767
6	推廣	16.是否採廣告活動 17.有促銷方案 18.有媒體報導 19.有部落客推薦	3.239 4.028 3.215 3.433	3.564

一起來「提拉米蘇」提「提拉米蘇」吧！－提拉米蘇經營關鍵成功因素之研究

		20.配合假日促銷	3.903	
--	--	-----------	-------	--

資料來源:本研究整理

甲等

《商業類》

篇名：

「花」現幸福，就在富里

作者：

張欣媛。國立花蓮高商。會計事務科

王筑萱。國立花蓮高商。會計事務科

吳岳婷。國立花蓮高商。會計事務科

指導老師：

江曾為美老師

「花」現幸福，就在富里

壹●前言

一、研究動機

如果提到花蓮就會想起花蓮的風景優美而想到風景那麼還會想到什麼呢？，花蓮究竟有哪些特色可以吸引觀光客？

農委會舉辦一系列的花海活動選出特定鄉鎮舉辦花東縱谷長廊，而過年返鄉是大家團圓也是人潮聚集的時刻，而現在的人休閒意識高漲，懂得利用週休二日、春節或是國定假日來紓解壓力、放鬆心情。農委會除了推廣花蓮觀光，也打響了各鄉鎮的在地特色，而富里每年都會被選為花東縱谷長廊之一的鄉鎮，也因此打響了「富里米」的名聲。因為研究成員來自富里，基於在地情懷及就地取材並探討花海活動是否帶動富里米的經濟發展，將研究結果回饋給主辦單位，作為改進之參考。

二、研究目的

基於研究動機，本研究目的如下：

- (一) 探討花海利用何種行銷策略手法吸引遊客。
- (二) 探討花海活動是否帶動富里鄉的經濟繁榮。
- (三) 綜合以上兩項資料的分析後，提供建議給承辦單位作為參考。

三、研究方法

- (一) 利用 SWOT 來分析富里鄉花海。
- (二) 利用問卷調查法分析富里鄉花海是否帶動富里鄉經濟

四、研究流程

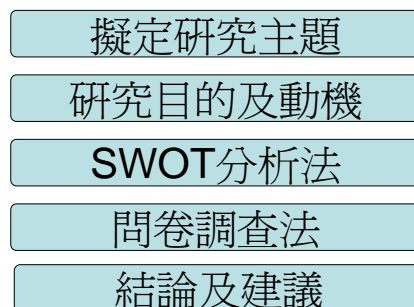


圖 1.研究流程圖（研究者製作）

貳●正文

一、文獻探討

(一) 富里鄉植稻的歷史沿革

起初，富里的水稻技術是由西拉雅平埔族帶進來的，由於這個技術培育時間較長而沒有效率，爾後西部漢人才帶進另一種田植法，大幅縮短的秧苗培育時間，縮短了收穫期，才從事一年兩期的種植。

由於台灣在日據時代時，日本採取「農業台灣，工業日本」的政策，爲了增加台灣稻米的產量以及對外的競爭力，日本開始改變米的品種，才有當時著名的「蓬萊米」取代了當地的在來米。

台灣的農會制度是從明治 33 年開始設立了農會辦事處，明治 41 年頒布「台灣農會規則」後，農會制度才普及化，各個州廳下都有駐派專業的「農業指導員」，針對當地的主要農作或特殊作物進行輔導。而日本爲了改良米的品質，實施了「去除紅米」的獎勵措施，直到大正 11 年，使得新種蓬萊在全省各地廣泛種植。

(二) 花海的創立緣由

在以往的經濟發展中，傳統產業一直都是扮演著重要的腳色，現今的經濟快速成長，傳統產業以已不再是那麼重要了，便走向了知識經濟、體驗經濟以及附加價值產業經濟等。像是天御農場的觀光花園、番婆林花園以及福田觀光花園都是著名的景點。然而富里鄉以往都是以水稻爲主，除了耳熟能詳的金針山外，富里，就僅僅是個農業鄉鎮而已。富里爲了要推廣其他特色，以西部休閒農業做爲借鏡，民國 95 年開始試辦花海的活動，至今已有五年之久。

對於種植稻米的農民來說，種植花卉的技巧可以說是極大的挑戰，再加上台灣的夏天有東方夏威夷之稱，使得夏地產花容易乾枯，導致花海活動都是舉辦在 12 月到 2 月。也因爲這個時間處在過年返鄉的期間也吸引了許多觀光客前來賞玩。

富里鄉花海活動藉由解說和實地參觀，將傳統產業轉成新的文化休閒產業，吸引遊客前來觀光及消費，帶動富里的就業機會及富里的產業經濟發展，除此之外，也希望藉此促進富麗米的銷售量與曝光率。

「花」現幸福，就在富里

(三) 問卷調查法

1、基本資料分析

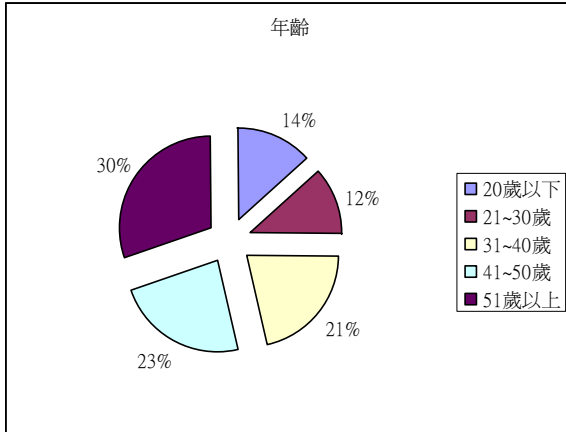


圖 2.年齡統計資料分析圖

結果分析：51 歲以上佔 30% 位居第一，而 41 歲~51 歲佔 23% 位居第二，表示此活動較吸引老年人的目光。

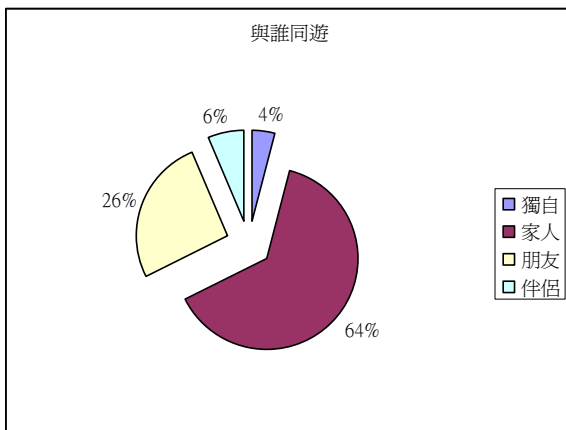


圖 3.與誰同遊資料分析圖

結果分析：家人佔 64%，佔了一半以上的數值，而位居第二的則是朋友 26%，可見外出遊玩的人多為家庭式。

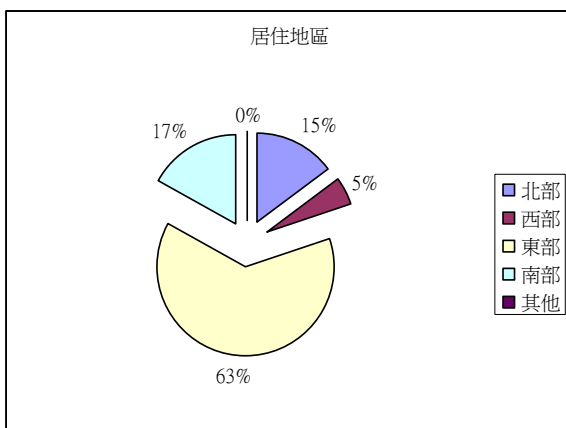


圖 4.居住地區資料分析圖

結果分析：東部佔 63%，佔了一半以上的數值，由此可知知道此資訊的人多為東部地區，代表廣告宣傳並不發達。

「花」現幸福，就在富里

2、滿意度調查

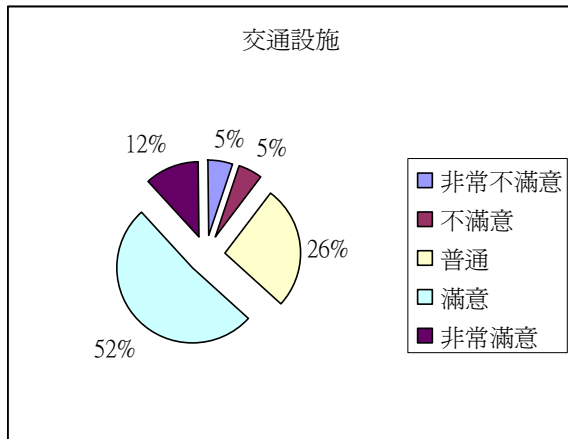


圖 5.交通設施資料分析圖

結果分析：滿意佔 52%也是佔了一半以上，但是非常不滿意佔 5%，由此可知花海活動還是存在著非常不滿意區塊。

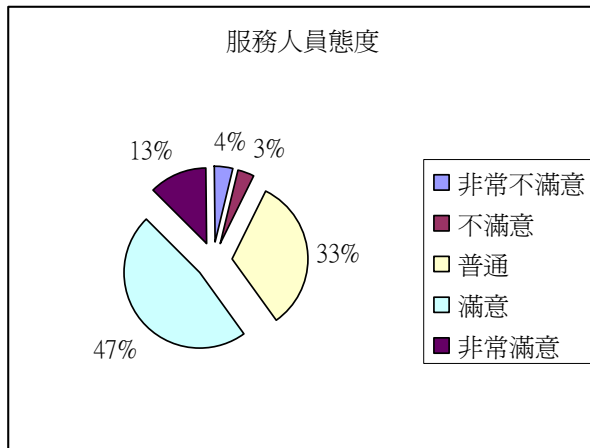


圖 6.服務人員態度資料分析圖

結果分析：滿意佔 47%已經快接近一半，藉此可知服務人員的態度頗佳。

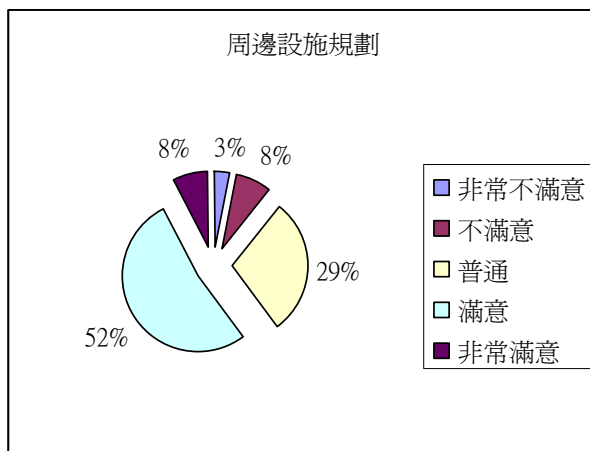


圖 7.周邊設施規劃資料分析圖

結果分析：滿意佔 52%已超過一半，可見周邊設施規劃還算不錯。

「花」現幸福，就在富里

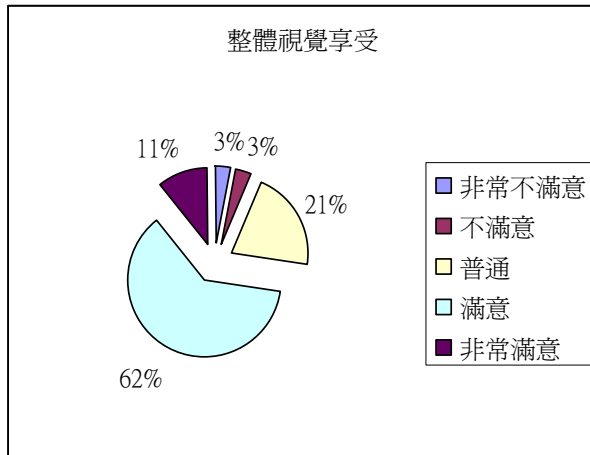


圖 8.整體視覺享受資料分析圖

結果分析：滿意佔 62%已超過一半，由此可見整體視覺滿享受。

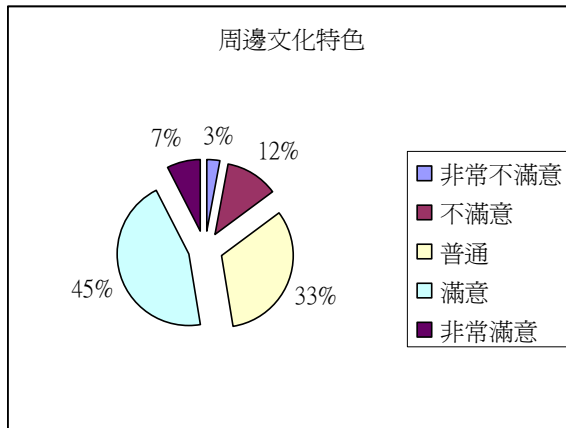


圖 9.周邊文化特色資料分析圖

結果分析：滿意佔 45%已接近一半，但普通也佔 33%，藉此可知周邊文化特色仍須改善。

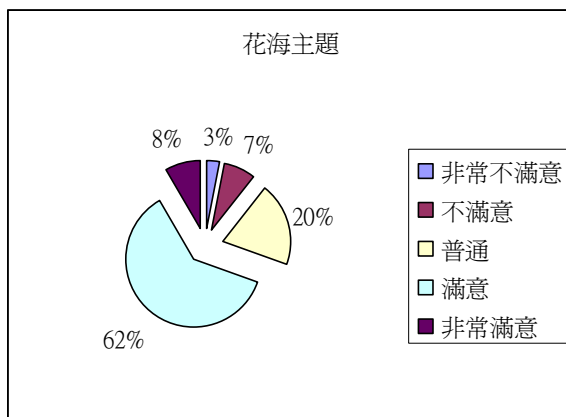


圖 10.花海主題資料分析圖

結果分析：滿意佔 62%已超過一半以上，代表這次主題切中人心。

「花」現幸福，就在富里

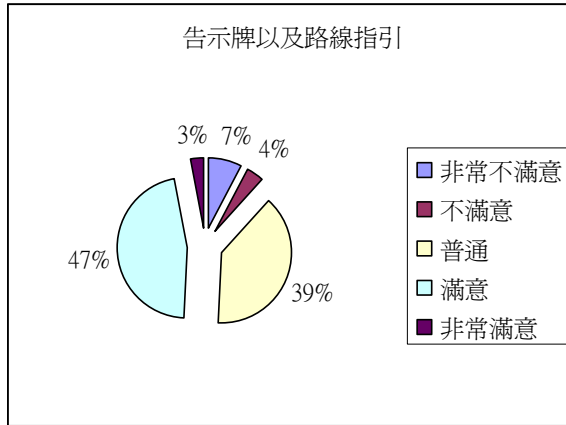


圖 11.告示牌及路線指引資料分析圖

結果分析：滿意佔 47%接近以半，但是普通直追在後佔 39%，由此可知告示牌以路線指引並沒有很顯眼。

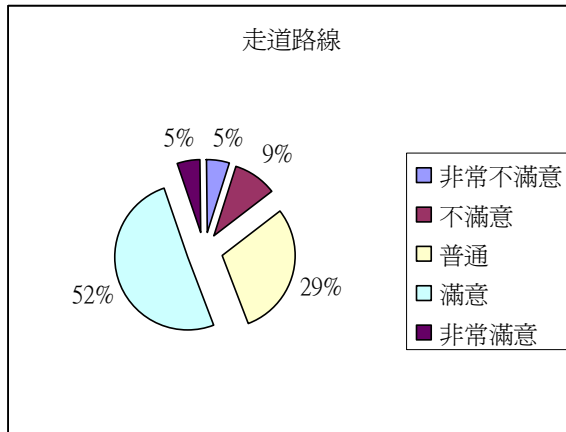


圖 12.走道路線資料分析圖

結果分析：滿意佔 52%佔了一半多一點點，普通也有佔了 29%，代表走到規劃仍須改善。

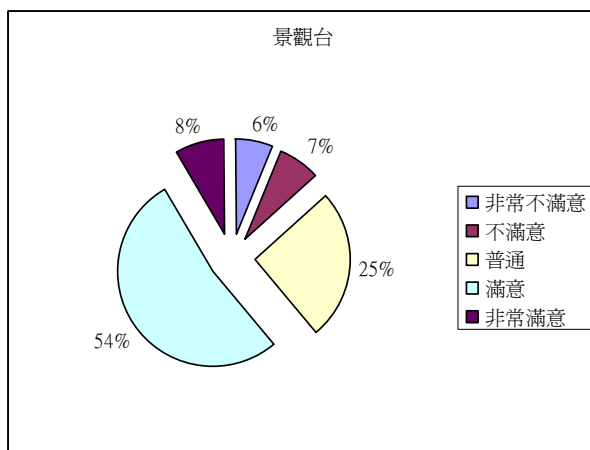


圖 13.景觀台資料分析圖

結果分析：滿意佔 54%已超過一半，由此可知觀光客對於景觀台頗為滿意。

3、其他相關資料

「花」現幸福，就在富里

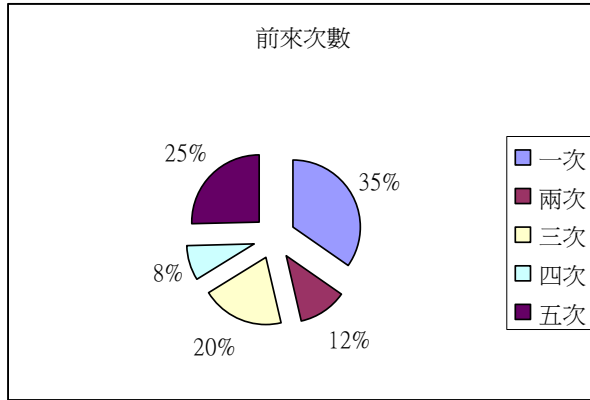


圖 14.前來次數資料分析圖

結果分析：參觀花海次數 1 次的佔 35%，5 次的佔 25%，顯示花海活動受到消費者的喜愛。

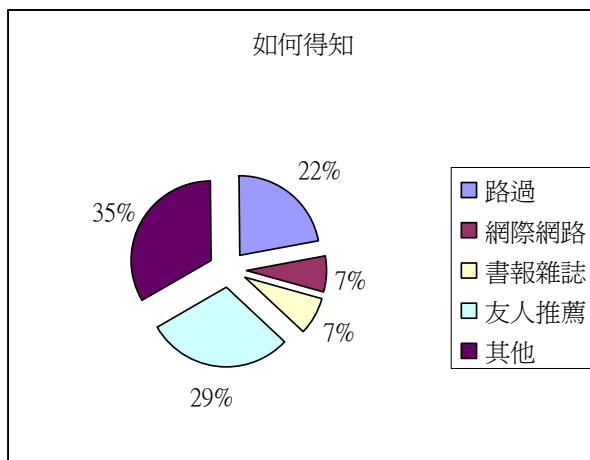


圖 15.從何得知資料分析圖

結果分析：得知訊息中其他占 35%，有人推薦占 29%，由此可知大部分的資訊都來自當地人、觀光客或者是親朋好友推薦。

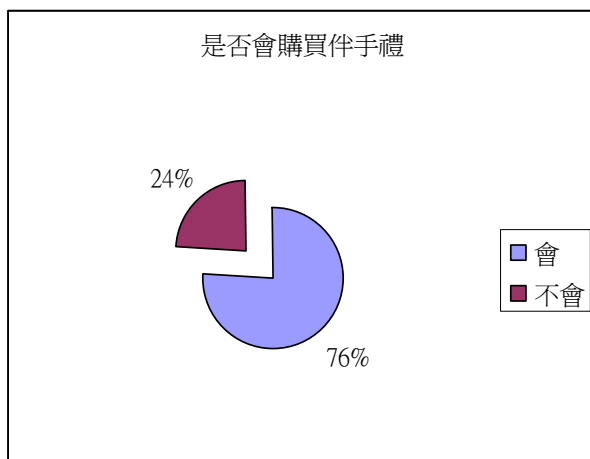


圖 16.伴手禮資料分析圖

結果分析：願意購買伴手禮的人占 76%，由此可知會購買的原因大部分是因為產品為當地居民或觀光客所喜愛。

「花」現幸福，就在富里

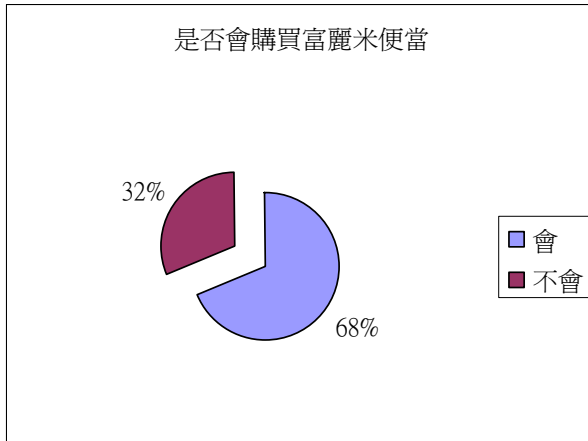


圖 17.富麗米便當資料分析圖

結果分析：根據圖示有 68% 會購買富麗米便當，占超過一半，而大部分人們都利用接近中午時段去觀光，那香味撲鼻而令人垂涎，由此可知便當的香味會吸引遊客的味蕾。

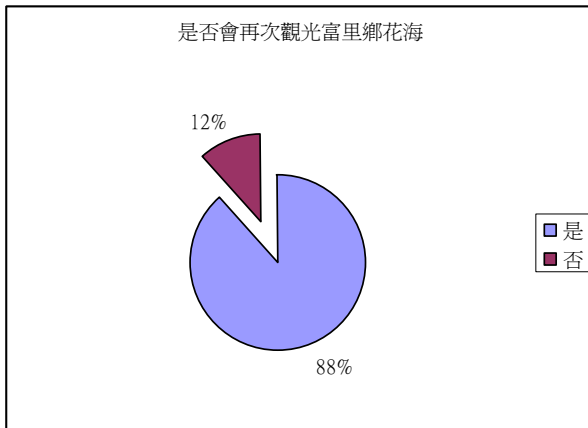


圖 18.再次光臨花海資料分析圖

結果分析：願意再次光臨的占 88%，已超過一半，由此可知大家對這次活動滿意極佳。

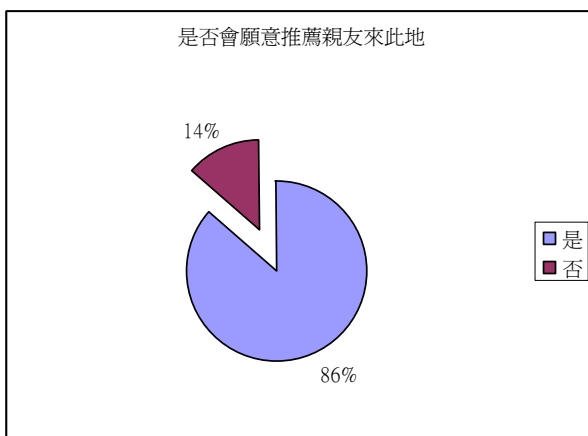


圖 19.推薦親友資料分析圖

結果分析：根據上面圖片顯示 86% 願意推薦親朋好友來此地觀光，由此可見這次活動舉辦極佳。

(四) SWOT 分析法

「花」現幸福，就在富里

SWOT 分析法是利用企業的內部優勢劣勢以及外部的機會威脅來判斷花海活動，以助於專題組員能夠提出建議提供給承辦單位作為參考。

表 1.富里花海 SWOT 析〈研究者整理〉

優勢 (Strength)	劣勢 (Weakness)
1.花海的佈置有主題。 2.設有各文化販賣部。(金針香腸，客家人質的醃製品等) 3.設有休息區及景觀台。 4.針對旅行團有詳細地專人解說。	1.停車位不夠。 2.花海活動的地標不明顯。 3.花海遊園走道潮濕及太過狹窄。 4.夏季無法吸引觀光客。 5.廣告行銷不夠完善。
機會 (Opportunity)	威脅 (Threat)
1.與旅遊業者合作來吸引觀光客。 2.可利用夏季之金針山活動宣傳冬季之花海活動，讓活動有連貫性。 3.利用體驗經濟及實地導覽吸引遊客目光。	1.受氣候影響導致夏季不易種植花卉 2.花東縱谷之花海活動亦有其他鄉鎮的競爭。 3.觀光產業的蓬勃發展，競爭對手變多。

參●結論

由以上圖表得知，觀光客的性別、年齡、旅遊同伴以及居住地區會有些許的差異，對於整體的視覺享受或者是服務人員態度等，也都有不同的見解。然而藉由旅遊特性得知，受訪遊客多為初次參訪的遊客或是當天經過才得知，東部的休閒農業觀光推行並不發達，多為參考其他地區為主，對於硬體的設施較為著重，而廣告行銷較為忽略。

而根據 SWOT 分析及問卷調查法發現，富里鄉花海是利用主題來吸引遊客，附設文化攤位來讓當地族群（原住民、客家人等）除了種植作物外還有另外一份收入，遺憾的是停車位規劃的不夠完善，還有夏季無法吸引遊客的注意，但最重要的是廣告少，無法達到行銷的目的，且網路資訊不夠明確，所以可以利用異業結盟來吸引觀光客，加上大家在假期間都會外出遊玩。

對於花海的设计，有些觀光客認為花海走道太過崎嶇不平以致行走的不便、富麗米便當的菜色過於單調無變化、做便當的人的服務態度少了標準的微笑以及米廠上所架設的巨大黃色鐵架不知其用意。我們針對這幾點提出以下建議：

一、現在的人們偏愛創新的食品，為使富麗米便當銷售量增加，可以利用創意

「花」現幸福，就在富里

便當增加其菜色內容的豐富性來吸引遊客。(例如：主題便當。)

- 二、根據 SWOT 分析法的劣勢之花海因為夏季無法吸引遊客，所以可以利用夏季金針山活動，發行優惠卷或者是住宿折價卷(套票)來吸引夏季遊客進而增加冬季遊客。
- 三、由於人們使用電腦的次數日益增加，可利用網路資訊的發達來宣傳花海活動，也可以架構花海網頁，在花蓮入口網站設有據點。
- 四、規劃停車場地以免人潮過多時的交通意外發生，建議主辦單位可以考慮有效規劃停車場等。
- 五、可以在休息區旁設置遊樂設施供給小孩玩耍，這樣父母可以欣賞花海也不用擔心孩子的安危。
- 六、可加入與花海或是富里米有關的動態小遊戲。

肆●參考文獻

富里鄉公所(2002)。**富里鄉影像誌**。花蓮縣：花蓮縣富里鄉公所。

富里鄉農會網站。2010年11月13日，取自 http://www.fulifa.org.tw/default.asp?send=14_1&file=b5

張阿妙(2009)。**專題製作**。台北市：龍騰文化事業股份有限公司。

經濟部生物技術與醫藥工業發展推動小組(2002)。**農業生技，台灣最大的競爭力**。**生技時代雜誌**，14。

高翠玲、陳慧玲、蔡惠菁、旗立財經研究室(2006)。**經濟與商業環境 I**。台北市：旗立資訊股份有限公司。

潘季珍(朝陽科技大學休閒事業管理所)。**碩博士論文**。遊客對產業觀光認知與遊憩體驗偏好關係之研究-以金良興磚雕文化觀光工廠為例。

甲等

《商業類》

篇名：

『雞』車耶，要排『對』！—花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

作者：

王毓萱。花蓮高商。商業經營科三年乙班

龔旻君。花蓮高商。商業經營科三年乙班

林巧于。花蓮高商。商業經營科三年乙班

指導老師：

張君女老師

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

壹●前言

一、研究動機

速食業近幾年很快的進入台灣市場，而且受年輕族群的喜愛，雞排店也快速的進入我們學生的生活圈，不管在街道裡、夜市中，總有各式各樣的雞排店招牌樹立著，從大排長龍的顧客、香氣的吸引，我們想要去了解業者究竟使用什麼樣的銷售手法，如何能從多數的速食店中脫穎而出，達到門庭若市、絡繹不絕的績效。

故本研究以我們最喜愛的超級雞車及貴族派香雞排兩家做為研究對象，比較其市場優劣勢、消費者對兩家店的滿意程度，及哪家雞排店深受消費者喜愛？茲將本文之研究目的、範圍及限制、研究步驟及方法，分別敘述如下：

二、研究目的

- (一) 了解兩家雞排店之現況與行銷策略
- (二) 分析兩家店之SWOT
- (三) 分析消費者對兩店服務行銷之滿意度
- (四) 研究結果供兩家雞排業者經營之參考

三、研究範圍及限制

本研究因地區、時間、能力有限之故，研究範圍以花蓮市花蓮高商兩側之超級雞車中山店及貴族派香雞排中山店為限。

四、研究方法

本研究先採文獻探討法，並與店家訪談取得基本資料後，再採問卷調查法，針對花蓮高商學生進行問卷調查，分析兩家雞排店對學生生活圈的影響。

貳●正文

本文將超級雞車及貴族派香雞排之概況、行銷策略及內外部SWOT分析比較，分別敘述如下：

一、超級雞車與貴族派香雞排之概況

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

（一）超級雞車

超級雞車是由鼎香風國際推出，販售炸雞產品所設計的攤車，原本是設計傳統的四方型攤車，有天突發奇想，因總部老闆對品質要求很高，被認為很「機車」，又賣「炸雞」，所以乾脆直接設計一台「超級雞車」來攤車，就是這台攤車造型由來，也是商標由來。不過因地段和區域性品牌延伸為店面式經營，裝潢設計整體上替代了早期造型攤車，現只部份經營者是早期攤車模式。其發展革沿如表1。

表1 超級雞車發展革沿

年代	事件
1988年	於1998年創業，傳承一帶總舖師-「阿全師」。
2002年	正式開放加盟。
2004年	榮獲中華民國消費者最佳滿意金牌獎。
2006年	推動餐車店面是複合餐飲，加盟店業績亮眼。
2007年	開展複合式餐飲，結合炸食與現調茶飲。
2008年	開闢大陸新市場。
2009年	正式進軍大陸市場，引爆人民爭風排隊搶購雞排。

（資料來源：超級雞車官方網站）

（二）貴族派香雞排

初期林俊良先生為他的攤車取名為『貴族派』炸雞排，其意義是希望它的產品香酥多汁，口感讓消費者吃到有如帝王般的享受，因此而取名為貴族派。

由於市場競爭白熱化，商品特色競爭更是各具特色貴族派為了脆皮雞排台灣創始人的這個名號，花了更多時間在研發這個商品，忠於創造出更勝於初期特色之商品，更容易且明顯的跟其他品牌特色在市場上區隔開來，為了給予更適當的名稱便在前面冠于皇家這兩個字，因此全名便叫做『皇家貴族派』其意義亦與原意相符，就是要給你咬一口即有帝王般享受的感覺。其發展革沿本研究整理如表2。此外，本研究將兩家雞排店之現況整理如表3（附件一）。

表2 貴族派香雞排發展革沿

年代	事件
1995年	第一家貴族派香雞排誕生於羅東夜市旁的小巷口。
1997年	開始發展加盟業務。
1998年	皇家貴族派食品有限公司正式成立，初步導入原始VI使用。

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

1999年	加盟店數暴增，因此委外代工業務收回總部，並成立生產部及業務部。
2000年	1.導入企業化經營理念，與日月興食品股份有限公司合併。 2.「皇家貴族派御用脆皮雞排」品牌成立。
2003年	在中國大陸東莞擴展第一家加盟店，台灣加盟店擴展至30家。
2004年	生產管理製程策略重新擬定。制定全新口味與特色
2006年	榮獲羅東夜市十大小吃大獎
2008年	導入CIS全新企業識別系統。設計全新店頭風格，導入加盟體系。
2009年	全台灣加盟店突破83家。導入HACCP、ISO9001、ISO20002。
2010年	預計成立北區加盟總部。目標店數突破100家

(資料來源：本研究整理)

二、超級雞車與貴族派香雞排行銷策略

在競爭激烈的市場中，生存的要點就在於行銷策略。當每家店都販賣相同商品時，如何在這之中異軍突起；「**企業的行銷策略共可分為產品、價格、通路與推廣四種策略。**」(林淑芬，2010)，超級雞車與貴族派香雞排之行銷策略分別介紹如下：

- (一) 產品策略：「**產品策略是市場營銷4P組合的核心，是價格策略、分銷策略和促銷策略的基礎。**」(註一)，超級雞車產品口味多元，除了原味雞排之外，還有麻辣、海苔、哇沙米、咖哩與甘梅，多種創新口味，且雞排事先使用獨家秘方醃製雞排，炸出來的雞排香脆可口。貴族派香雞排無多元口味，僅有原味、辣味、甘梅，雞排下鍋前裹上獨家麵粉，觸感及口感酥脆可口。
- (二) 價格策略：「**價格的訂定是一項重要的行銷決策，也是非常複雜的決策；探討企業如何訂定價格的考慮因素及相關議題，稱為價格策略。**」(林淑芬，2010)。超級雞車與貴族派香雞排為了賺取利潤，及符合消費者心中願意支付的價格，以實施定價策略。
- (三) 通路策略：「**生產者將產品或服務轉移給最終消費者或使用者之過程中，所有參與者組成的中間機構，針對「行銷通路」而訂定的策略**」(林淑芬，2010)，行銷通路是企業的脈絡，超級雞車與貴族派香雞排透過電話預訂，達到店家效率，節省消費者等待時間。
- (四) 推廣策略：「**企業運用各種方式向市場傳遞產品或服務訊息，啟發、推動或創造消費者的需求，並促其交易的溝通過程，稱為『推廣策略』。**」

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

(林淑芬，2010)。此策略包含了促銷及廣告，分別敘述如下：

- 1、促銷：「**促銷活動是經常被使用的短期銷售誘因工具，被用來刺激消費者或經銷商，以產生較快速或更多特定產品或服務的購買。**」(黃家蔚，2003)。超級雞車與貴族派香雞排利用短期促銷活動及產品組合的方式，吸引更多的顧客上門。超級雞車目前的促銷活動有：5元折價券的發送，及雞排特價39元。產品組合有呷拉雞腿堡：呷拉雞腿堡＋薯條＋可樂、二塊炸雞餐：雞塊＋雞翅＋可樂、雞車桶：2隻雞腿＋2塊雞塊＋2隻雞翅及超級經濟餐：2隻雞腿＋2塊雞塊＋3隻雞翅＋薯條＋3杯可樂等。貴族派香雞排目前的促銷活動有任選十元商品，買三送一，及雞翅買五送一。但貴族派香雞排目前尚無產品組合，僅提供多項商品讓顧客自由選購。
 - 2、廣告：「**廣告，乃指由特定的贊助者付費，將商品、服務或理念透過非人員與促銷工具所呈現出來的一種溝通方式。**」(葉伊修，2008)，超級雞車與貴族派香雞排在包裝上皆使用超大吸油雞排袋，強調不油膩及不沾手的品牌形象。此外，超級雞車與貴族派香雞排分別在2006年及2003年架設官方網站，利用網路無遠弗屆的功能介紹企業沿革、經營理念、產品種類和加盟方式，以提供消費者及創業者進一步了解；此外，店家也都會在促銷期間發傳單或張貼活動海報，讓消費者知道店家的活動訊息。
- (五) 人員：「**人員素質決定服務的品質，所以企業必須重視人員的甄選、訓練、激勵與考核，及重視人才的選才、育才、用才與留才。**」(林淑芬，2010)，超級雞車對新進員工進行十天的人員訓練。第一天的課程認識公司經營理念、了解店務作業流程及商品操作概況。第二天至第三天門市見習與產品教學。第四天至第九天至門市實作練習。第十天結訓測驗。貴族派香雞排提供加盟者完整得教育訓練，為期兩週至一個月的訓練，專員現場指導操作營業，擁有完善的人員訓練，在最短的時間使加盟者成爲一流的餐飲專業人員。
- (六) 實體呈現：「**服務業重視賣場情境的布置，會隨著各種節慶變化，設計不同的櫥窗、門面裝飾，以強化現場環境帶動之行銷力。**」(林淑芬，2010)，超級雞車使用機車型的吧檯，創意十足吸引消費者目光；貴族派香雞排在特定節日佈置符合的裝飾，營造氣氛。
- (七) 服務流程：「**服務流程是指服務的作業流程，包括人員表情及態度親切**

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

與否，儘可能達到一致性與標準化，避免人員有不同的服務品質。」(林淑芬，2010)，超級雞車工作人員時常保持微笑，穿著店內的制服達到一致性；貴族派香雞排則會主動詢問顧客需求，保持微笑、態度極佳，達到關懷性。

三、SWOT分析

「又稱為『內外部環境分析』，SWOT每字的意義，S (Strengths, 優勢)、W (Weaknesses, 劣勢)、O (Opportunities, 機會)、T (Threats, 威脅)。」(林淑芬，2010) 本研究之SWOT分析如下：

表4 超級雞車與貴族派香雞排之SWOT分析比較表

	超級雞車	貴族派香雞排
S 優 勢	1.位於學區花蓮高商附近 2.產品種類豐富 3.口味多元(咖哩、海苔...等) 4.產品組合較多 5.店內寬敞	1.位於學區花蓮高商附近 2.產品種類豐富 3.加盟金只需十二萬 4.事先裹上獨家麵粉 5.開設五年，經驗豐富
W 劣 勢	1.店內人手不足 2.加盟金昂貴(100萬) 3.營業時間較短 4.下雨時，店內磁磚地板濕滑 5.地點停車較不方便	1.投資額低，店內人手不足 2.口味僅有原味、辣味、甘梅 3.座位不足無法滿足顧客需求 4.遮雨棚小，雨天顧客避雨空間小 5.店面坪數太小
O 機 會	1.深受年輕族群喜愛 2.拓展至中國大陸 3.價格平價是一般消費所能負擔 4.各大報紙熱烈報導 5.加盟時間短，消費者仍保有新鮮感	1.深受年輕族群喜愛 2.拓展至中國大陸 3.設立網路留言板廣納消費者意見 4.各大報紙熱烈報導 5.外食族增加
T 威 脅	1.油炸物致癌報導，使消費者降低需求 2.同業業者銷售狀況良好 3.同業業者促銷活動吸引顧客 4.原物料價格上漲，產品成本提高 5.爆發禽流感，使消費者降低購買意願	1.油炸物致癌報導，使消費者降低需求 2.同業業者銷售狀況良好 3.同業業者促銷活動吸引顧客 4.原物料價格上漲，產品成本提高 5.爆發禽流感，使消費者降低購買意願

(資料來源：本研究整理)

四、實證調查

『雞』車耶，要排『對』！- 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

（一）問卷說明

根據之前的文獻可知，超級雞車與貴族派香雞排服務行銷之策略。爲了深入了解消費者對兩家雞排店服務行銷之滿意度，本研究遂進行實證調查。本問卷由本組自行發展而成，問卷名稱爲「『雞』車耶，要排『對』！- 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較」，本問卷之構面共有產品策略、價格策略、通路策略、推廣策略、人員、服務流程及實體呈現七項。

（二）問卷施測說明

本研究以上述問卷「『雞』車耶，要排『對』！- 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較」爲研究工具，進行實證調查。以花蓮市花蓮高商學生爲研究對象，採行便利抽樣。發出200份問卷，回收200份，有效問卷155份，無效問卷45份，有效回收率77.5%。

（三）樣本資料

此部分將針對回收樣本之基本資料進行敘述統計分析，藉此了解樣本的基本分佈，作爲後續分析依據。回收樣本統計結果如下：

- 1.在性別方面，男性佔24%，女性佔76%，由於花蓮高商爲商科學校，以女學生居多數，故與事實相符。
- 2.在年級方面，一年級佔36%，二年級佔22%，三年級佔42%，本研究發放的對象有平均分配在各年級。
- 3.在零用錢方面，300元以下佔47%，301~500元佔31%，501元以上佔22%，因此可知花蓮高商學生到消費雞排店零用錢在300元以下居多。
- 4.在消費次數方面，5次以下佔99%，6~8次佔1%，9次以上0%，因此可知花蓮高商學生，一週內到雞排店消費的次數以5次以下居多。
- 5.在消費金額方面，50元以下佔72%，51~100元佔27%，101元以上佔1%，因此可知花蓮高商學生消費金額以50元以下居多。

（四）研究結果

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

本研究茲依七構面研究結果分別敘述如下：

1、產品策略：由圖 1 可知，消費者對超級雞車產品之很滿意及滿意共佔 39.35%，對貴族派香雞排產品之很滿意及滿意高達 60.65%，因此在產品策略上消費者對貴族派香雞排之滿意度較高。

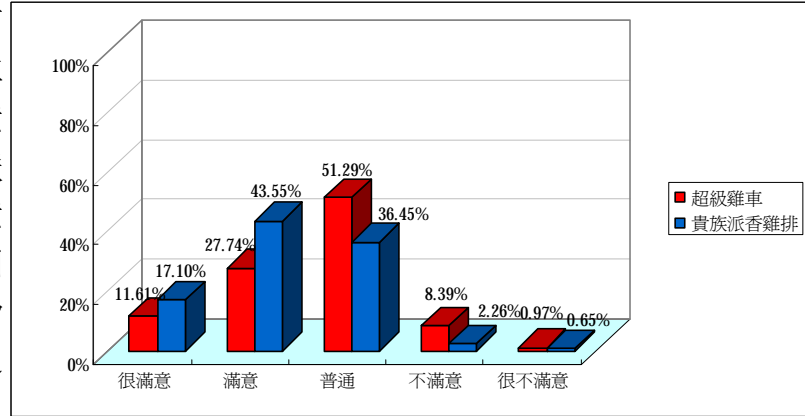


圖 1 消費者對兩家雞排在「產品」上之滿意度比較

2、價格策略：由圖 2 可知消費者對兩家雞排在價格的滿意度皆以普通為多數，且超級雞車很滿意及滿意共 24.51%，貴族派香雞排之很滿意及滿意共 27.42%，故可知消費者對兩家雞排在訂價的滿意度是差不多的。

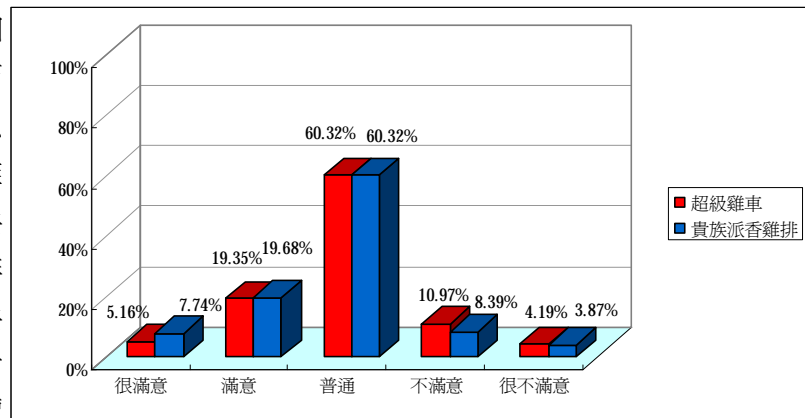


圖 2 消費者對兩家雞排在「價格」上之滿意度比較

3、通路策略：由圖 3 可知，消費者對兩家雞排在通路的滿意度皆以普通居多數，且超級雞車很滿意及滿意共 15.17%，貴族派香雞排很滿意及滿意佔 19.03%，因此消費者對兩家雞排在通路上之滿意度相差不多。

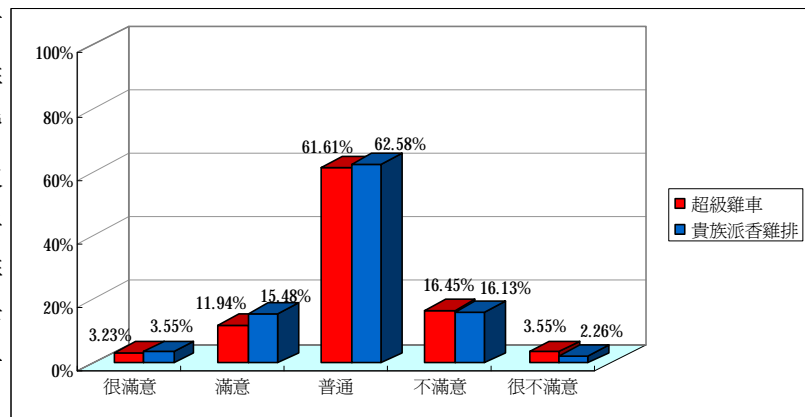


圖 3 消費者對兩家雞排在「通路」上之滿意度比較

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

4、推廣策略：由圖 4 顯示，消費者對超級雞車及貴族派香雞排在推廣的滿意度都接近普通約 60%，且消費者對超級雞車很滿意及滿意共佔 27.74%，對貴族派香雞排很滿意及滿意共 19.67%，因此大部分消費者對兩家店的推廣策略滿意度是普通，但超級雞車在滿意度較高。

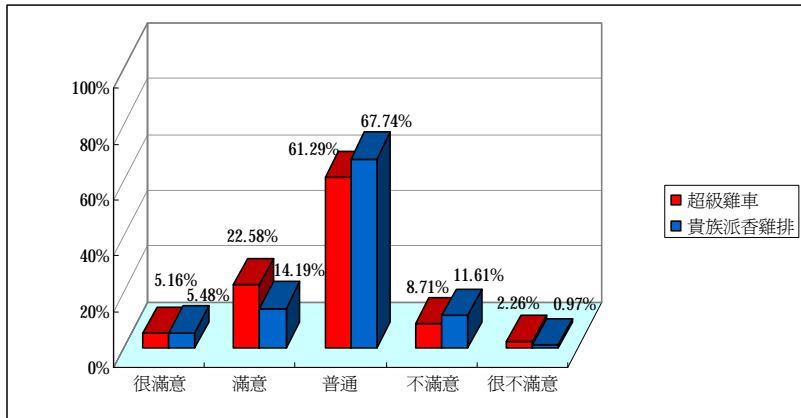


圖 4 消費者對兩家雞排店在「推廣」上之滿意度比較

5、人員：由圖 5 可知，消費者對超級雞車及貴族派香雞排在人員的滿意度都接近普通約 60%，且超級雞車很滿意及滿意共 26.78%，貴族派香雞排很滿意及滿意佔 30.97%，因此消費者對兩家雞排店在人員上之滿意度也相差不多。

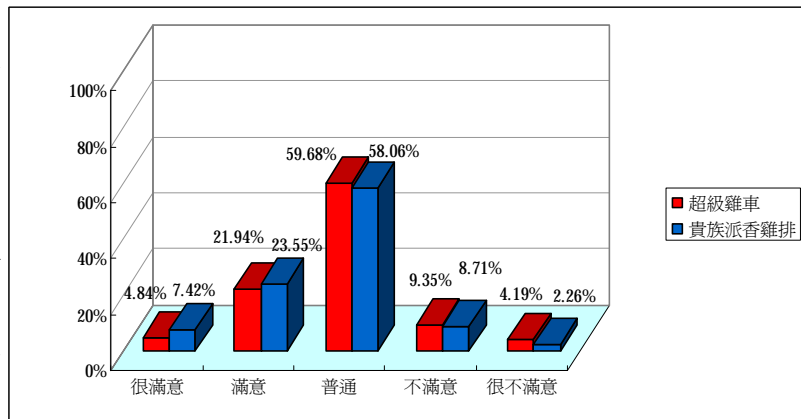


圖 5 消費者對兩家雞排店在「人員」上之滿意度比較

6、實體呈現：由圖 6 顯示，消費者對兩家雞排店在實體呈現的滿意度以普通較多，且消費者對超級雞車很滿意及滿意共佔 35.80%，對貴族派香雞排很滿意及滿意共 21.94%，因此大部分消費者對兩家店的實體呈現滿意度是普通，但貴族派香雞排在滿意度較高。

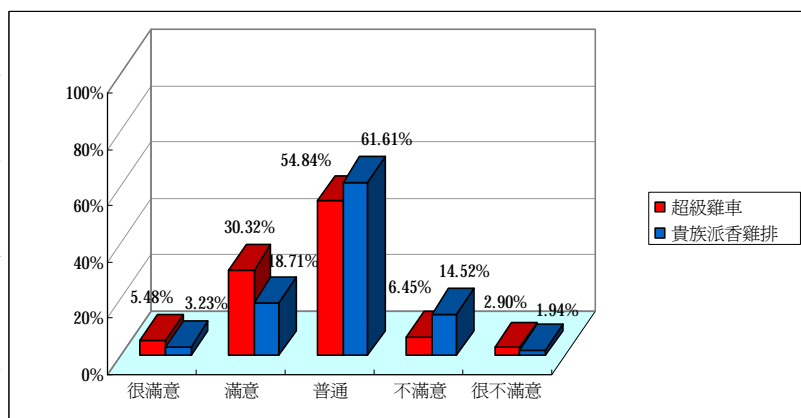


圖 6 消費者對兩家雞排店在「實體呈現」上之滿意度比較

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

7、服務流程：由圖 7 顯示，消費者對超級雞車及貴族派香雞排在通路的滿意度都接近普通約 60%，且超級雞車很滿意及滿意共 27.74%，貴族派香雞排很滿意及滿意佔 32.26%，因此消費者對兩家雞排店在服務流程上之滿意度也相差不多。

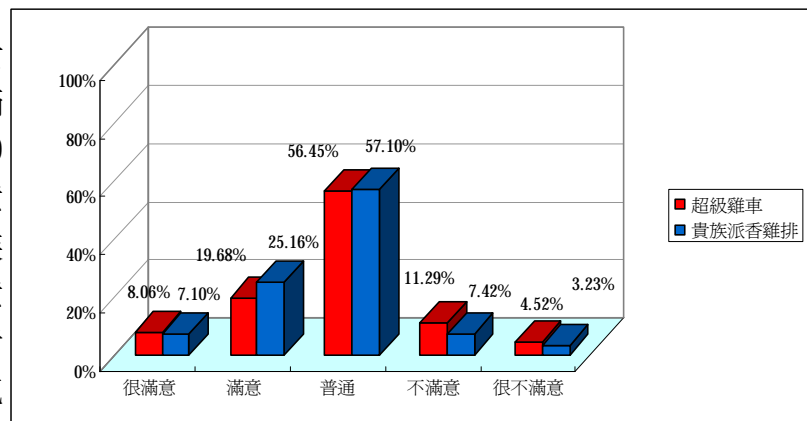


圖 7 消費者對兩家雞排店在「服務流程」上之滿意度比較

參●結論

經由上述之探討與分析，本研究比較顧客對於超級雞車與貴族派香雞排服務行銷之滿意程度，並加以分析、統整出以下結論與建議：

一、結論

- 1、綜合上述可知，消費者對兩家雞排店在「價格」、「通路」、「人員」及「服務流程」上之滿意度皆為普通較多，因此消費者對兩家雞排店在這四個構面之滿意度是差異不大的。唯消費者對貴族派香雞排的「產品策略」滿意度較高，對超級雞車在「推廣策略」及「實體呈現」上滿意度較高。
- 2、消費者對貴族派香雞排在「產品」上滿意度較高，表示店家將雞排事先裹上獨家麵粉，使雞排的外皮嚐起來香脆可口，肉質鮮嫩多汁的處理方式，讓顧客無法忘懷，進而提升對貴族派香雞排的滿意程度。
- 3、消費者對超級雞車在「推廣」上滿意度較高，由此可知超級雞車推出的產品組合，5 元折價卷及雞排特價 39 元的促銷方式，與貴族派香雞排任選 10 元商品滿三送一的促銷方式，前者較深受消費者喜愛。
- 4、消費者對超級雞車在「實體呈現」尚滿意度較高，因此可知多數消費者對於超級雞車使用雞車行吧檯之創意十足的裝潢及環境感到滿意，由此可見創意是現今市場上不能缺少的商業因素，而具有創意的店家能在多數中脫穎而出，吸引消費者的目光，使顧客上門消費。

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

二、建議

- 1、經問卷分析結果得知，消費者對兩家雞排店在「價格策略」上滿意度持平，由於雞排店位於學校附近，因此本研究建議業者可提供學生持有學生證即有折扣優惠的方式，使學生族群享有更優惠的價格。
- 2、問卷結果顯示，消費者對兩家雞排店在「通路策略」上的普通比率較高，所以建議店家在選擇開設分店據點時，可選擇停車較方便的地點或提供消費者不必下車就可購買的免下車服務，降低消費者找尋車位的不便性。而訂購方式也可提供滿多少就可送到府的服務，使消費者可節省等候的時間。
- 3、經上述結果可知，消費者對兩家雞排店在「人員」上滿意度差異不大，所以建議店家可以再加強人員的衛生，如穿戴手套、口罩等；及在訓練時加強人員的應變能力，使人員遇到突發狀況可以做適當的處理。
- 4、經問卷調查可知，消費者對兩家雞排店在「服務流程」上的普通比率較高，顯示兩家雞排店在服務態度及出餐效率上仍有待改善。在 SWOT 分析的結果也可知兩家店皆有人手不足之劣勢，因此這可能也是導致兩家店在此構面上滿意度較差之原因。故本研究建議可加強員工訓練，提升服務人員之服務態度與技巧，並在放學期間增派人力，提高出餐速度。

肆●引註資料

超級雞車官方網站。2010年11月30日，取自<http://www.super-gcar.com/tw/index2.html>

貴族派香雞排官方網站。2010年11月30日，取自<http://www.honorie.com.tw/>

林淑芬（2010）。專題製作。台科大圖書股份有限公司。

葉伊修（2008）。行銷學概論。東岱。

黃家蔚（2003）。促銷方式、產品涉入程度與促銷情境對消費者品牌評論與購買意願之影響。國立成功大學企業管理學系碩士班。

（註一）智庫百科。2010年11月30日，取自
<http://wiki.mbalib.com/zhtw/%E4%BA%A7%E5%93%81%E7%AD%96%E7%95%A5>

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

附件一

表3 超級雞車與貴族派香雞排之現況比較表

	超級雞車	貴族派香雞排
標誌	 http://www.super-gcar.com/tw/index2.html	 http://www.honorpie.com.tw/index.htm
地理位置		
加盟日期	99年加盟	94年加盟
加盟人	陳文智	官淦君
單品價位	45元	45元
營業時間	16:00 ~ 00:00	16:00 ~ 00:30
材料來源	公司提供	公司提供
行銷、促銷活動	6種套餐組合	10元商品買3送1
加盟原因	想讓自己的生活過更好	因為商品好吃
加盟金	100萬元	12萬元
店面大小	25坪	5坪
是否有提供座位	有提供	有提供
是否有預定外送	可預訂可外送	可預訂可外送
訂購專線	(03) 831-1361	(03) 831-0780

(資料來源：訪談資料整理)

『雞』車耶，要排『對』！-花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

附件二

『雞』車耶，要排『對』！-花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較問卷

敬愛的女士、先生：您好！

這是一份專題製作的問卷，主要目的在探討消費者對超級雞車與貴族派香雞排服務行銷之滿意度。本研究期望對有關業者，提出嚴謹且具有建設性之建議。您的寶貴意見將是本研究成敗的關鍵，懇請撥冗填答。

本問卷採不記名方式填答，請您放心勾選，充分表達您的看法，並請在`內打ü。填答完畢後，煩請再次檢查是否有遺漏未答之題目，以臻完善。謝謝您熱心的協助。

敬祝
身體健康
順心如意

國立花蓮高級商業職業學校

指導老師：張君女 老師

學生：龔旻君 黃潔妤 王毓萱

沈銘賢 林巧于 潘佳雯 敬上

壹、問卷內容

說明：以下共有14個問項，每個問項分別為消費者對超級雞車及貴族派香雞排之滿意程度，您認為該因素是「很滿意」、「滿意」、「普通」、「不滿意」或者「很不滿意」呢？請將您的看法，在兩家店的五個`當中勾選一個選項。

店名 問題	選項	超級雞車					貴族派香雞排				
		很滿意	滿意	普通	不滿意	很不滿意	很滿意	滿意	普通	不滿意	很不滿意
1.您對此兩家的雞排口感	
2.您對此兩家的雞排新鮮度	
3.您對此兩家的雞排價格	
4.您對此兩家優惠方案的價格	
5.您對此兩家的停車方便程度	
6.您對此兩家訂購方式多元化	
7.您對此兩家的宣傳手法	
8.您對此兩家促銷活動的雞排組合	
9.您對此兩家服務人員安全衛生	

『雞』車耶，要排『對』！ - 花商學生對超級雞車與貴族派香雞排滿意度之比較

10.您對此兩家人員應變能力
11.您對此兩家的環境整潔
12.您對此兩家的店內裝潢
13.您對此兩家服務態度
14.您對此兩家的出餐效率

貳、基本資料

- 1.請問您的性別：.. 男，.. 女
- 2.請問您的年級：.. 高一，.. 高二，.. 高三
- 3.請問您一個禮拜的零用錢為：.. 300 元以下，.. 301~500 元，.. 501 元以上
- 4.請問您一個禮拜到雞排店的消費次數：.. 5次以下，.. 6-8次，.. 9次以上
- 5.請問您到雞排店的消費金額大約為：.. 50元以下，.. 51~100元，.. 101元以上

本問卷至此結束。非常感謝您的參與，懇請您再次檢查是否有遺漏未答的題目。衷心地感激您！



甲等

《商業類》

篇名：

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

作者：

李郁璇。國立花蓮高商。高三會乙班

張育菁。國立花蓮高商。高三會乙班

吳曉昀。國立花蓮高商。高三會乙班

指導老師：

周碧純老師

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

壹●前言

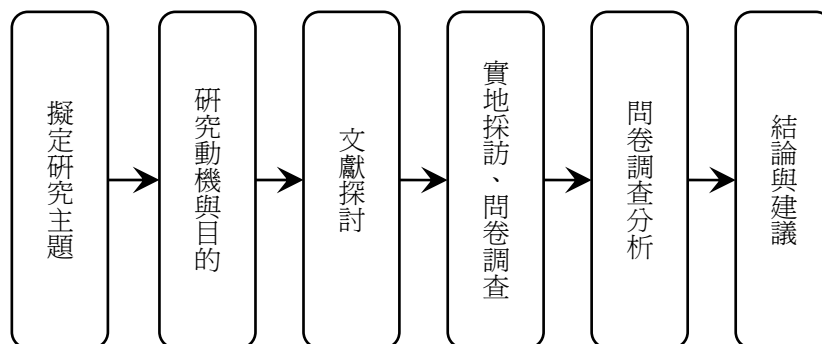
一、研究動機：

由於時代快速變遷，在十幾年前，隨處可見販賣零食的「柑仔店」一間間的沒落，但是消費者對零食的慾望卻絲毫沒有減少。以往消費者可依喜好決定購買商品的數量、再用食物『裝袋秤重計價』的方式，已逐漸地沒落；反觀現在，隨處可見的不再是傳統雜貨店，而是 24 小時連鎖經營的便利商店，如：7-11、全家便利商店等……，這些新興便利商店所販賣的商品，皆以『固定包裝計價』的方式來販售。因此我們想去探討此項差異的原因，並以依循傳統『裝袋秤重計價』方式經營、位於花蓮市的「小豆苗休閒食品專賣店」為例，探討其經營策略，及如何改善此經營方式，使得這項傳統能夠永續發展。

二、研究目的：

- (一) 了解盛行一時的小豆苗起源以及小豆苗沒落之因素。
- (二) 從中探討小豆苗之經營策略、理念。
- (三) 並針對小豆苗的行銷方式給予合適的建議。

三、研究方法：



貳●正文

一、關於專賣店

(一) 定義

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

專賣店是指專門銷售某特定商品或服務的零售商店，是以滿足特定對象需求，或有特定用途做訴求。由於專賣店所販售的是特定商品，可提供較專業服務及較多的選擇樣式，因此顧客忠誠度較高。如：電子專賣店、咖啡專賣店等。

（二）特質

1、商品線窄且深度化：專賣店所販賣的商品多半為單一系列，但為迎合消費需求形式、大小及色澤均有更深層的分類。

2、商品專賣服務專業：專賣店雖屬業種店，但它與其他業種店所不同的是專業人員深具專業性的知識與服務，且態度親切。

3、特定商品佈置專業：專賣店的商品具有特定主題，店面佈置上亦深具專業性，店面規模雖小，但卻專業化十足。

4、來店顧客提袋率高：購買者一旦進入專賣店必有其需求，所以空手回的情形較少，提袋率當然也明顯增高。

（三）類型

1、單一品牌專賣店：即專門販賣某一家廠商的各種商品；百貨公司，購物中心內的專櫃也屬於此種專賣店。

2、單一產品線專賣店：單一產品線專賣店所販賣的產品多半是針對某一類商品而來，這些產品均有相關或類似性，甚至主要與次要產品均具備；如花店、寵物店。

3、有限產品線專賣店：這是單一產品線中再予細分的專賣店；例如服飾店還可細分為少女服飾店、童裝店、男裝店、大尺碼專賣店。

4、特殊專賣店：特殊專賣店是指只單賣一種產品項目的專賣店，例如只賣蔥抓餅或蔥燒餅的店，或是印表機專賣店。

（四）未來發展

1、連鎖發展、以量制價：專賣店連鎖化是必然走向，連鎖化之後成本才會隨量的增加而降低。

2、以異類品項為招牌，樹立更專業化的形象：如果專賣店所販賣的是「大眾化」

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

的商品，那也只能稱為一般商店而已，所以專賣店應多進一些具特殊性或異國性的商品，以塑造更專精並且精緻化的專業形象。

二、關於小豆苗

（一）小豆苗歷史

小豆苗是二十年前曾經紅極一時的全省連鎖店。最多的時候全省各縣市有數百家的小豆苗休閒食品連鎖店，可惜後來因為競爭者多，國內外各食品廠商都陸續推出多元化的休閒食品且配合電視廣告的宣傳，小豆苗的傳統零食相較之下就失去了新鮮感，難以抓住顧客的忠誠度。

後來小豆苗連鎖瓦解後成為專賣店，許多分店紛紛關閉，然而店長繼續沿用小豆苗的招牌，成為了目前花蓮市碩果僅存的『小豆苗休閒食品專賣店』，它的經營形態像一般的便利商店，店內陳列 200 多種傳統與新穎的散裝零食，以顧客選購的零食秤重計價，所以顧客可以依喜好及預算採購適量的休閒食品。

店長成立本店已經二十幾年，小豆苗休閒食品專賣店的營業時間從早上 8 點到晚上 11 點，因為店面離鬧區不遠，所以到花蓮市的當地人或者是遊客一旦嘴饞時，經過小豆苗看到有那麼多種類的休閒食品陳列在眼前，都會經不起色香味的吸引而進入此店購買一些零食當點心吃。

（二）小豆苗概況

1、經營策略、型態

零售商店是直接面對消費者，提供消費者日常生活所需用品的商店，以往多為家庭式雜貨店的經營型態。

2、小豆苗特色

- （1）將食物裝袋秤重計算金額
- （2）價格低廉
- （3）以傳統方式經營
- （4）商品少量多樣

（三）地點考慮

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

在 20 幾年前，花蓮非常偏僻，許多店家企業因為運輸不便、不看好花蓮市場，而不考慮在花蓮發展，就連一間 7-11 都沒有。當時，花蓮的市中心在中華路、舊車站地區，其他地方也就沒那麼熱鬧，然而小豆苗店長卻選擇在花商對面開設小豆苗的原因：

- 1、農會附近地區較熱鬧。
- 2、店面租金便宜。
- 3、近學區，學生群較多。

但逐漸開張的小吃店、便利商店等，將客源漸漸分散，生意已經不如從前那樣興隆。而店長繼續經營的原因則是覺得自己年紀也大了，小豆苗這間店已經成了自己生活的一部分，所以不考慮關閉及遷移。

看著來來去去的客人，有很多溫馨的畫面。像是父母帶著小孩到小豆苗消費，小孩一看到糖果，就露出興奮的表情，同行的父母會感到相當欣慰；以前常光顧的花商學生，畢業後、甚至成家立業，都會回來找店長聊天、買東西，有一種將彼此當作家人的感覺。

（四）小豆苗與菓風小舖比較

以下是我們對於小豆苗及菓風小舖之價格、地段、裝潢、創意及回購率比較表。

表 1 小豆苗與菓風小舖比較

比較項目	小豆苗	菓風小舖
價格	低廉	偏高
地段	佳	佳
裝潢	傳統	具吸引力
創意	傳統	富有創意
回購率	普通	較好

資料來源：本組彙總

（五）小豆苗與菓風小舖店面擺設及 LOGO：

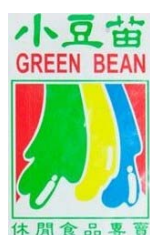


圖 1 小豆苗 LOGO



圖 2 菓風小舖 LOGO

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花



圖 3 小豆苗



圖 4 菓風小舖

(六) 小豆苗 SWOT 分析

SWOT 分析是一種有效率的分析工具，它能將一個組織或事務，完整分析出內部的優、劣勢，外部的機會及威脅，它還能應用在擬定未來發展、分析競爭對手、產品定位、個人生涯規劃等方面，所以 SWOT 真的是一個很管用的工具。

使用 SWOT 分析小豆苗的各項方面，我們可以得到一些結論，在其內部環境中，小豆苗可將商品相關資料標示清楚，減輕消費者對商品的疑慮，讓消費者可安心選購；此外，在外部環境中，可多利用廣告單及促銷方案，以增加回客率。

以下是我們藉由訪問以及實地採訪所統整出來的分析。

表 2 小豆苗 SWOT 分析

優 勢	劣 勢
價格低廉。	保存期限標示不清。
商品種類多，老少咸宜。	食品衛生有疑慮。
消費者可依喜好，秤重決定價格。	包裝設計感官普通。
服務親切，讓客人有賓至如歸的感覺。	店面裝潢無變化。
機 會	威 脅
地段好，離學區近	回客率較差，顧客忠誠度不佳。
產品設計宜加強創意且結合在地文化。	廣告文宣少、商店可見度不佳。
可利用非價格競爭促銷手段，增加利潤。	附近商店林立，競爭較激烈。
宜與政府及民間企業團體合作辦理活動。	價格偏低，較無法賺取利潤。

資料來源：本組彙總

(七) 問卷分析

以下是本組針對曾至花蓮市小豆苗零食專賣店的消費者的問卷調查。根據統計結

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

果如下：(共發出 100 份問卷，回收有效問卷 97 份，回收率 97%，由於『幼年』及『老年』人較不會參與問卷調查，所以較不容易看出客觀的年齡層關係。

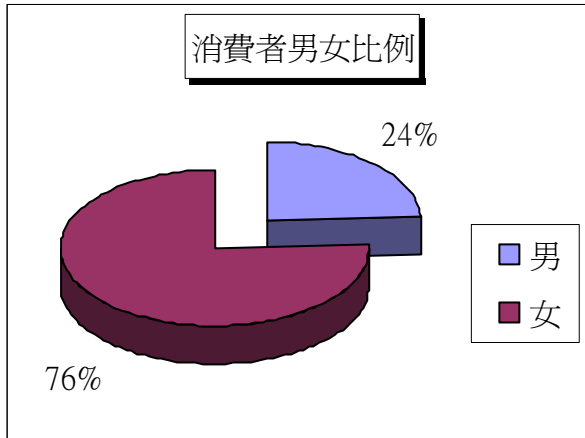


圖 5 消費者男女比例圖

小豆苗消費者中，『男性』佔 24%，而以佔了 76%的『女性』為主。由此可知，『女性』消費者較喜愛光臨小豆苗。

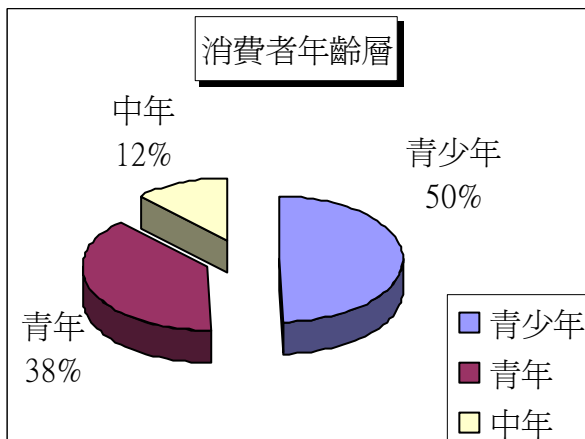


圖 6 消費者年齡層比例圖

消費者年齡層中，『中年人』佔 12%，『青年人』佔了 38%，而以佔了 50%的『青少年』為主。由此可知，『青少年』學子較常光臨小豆苗。

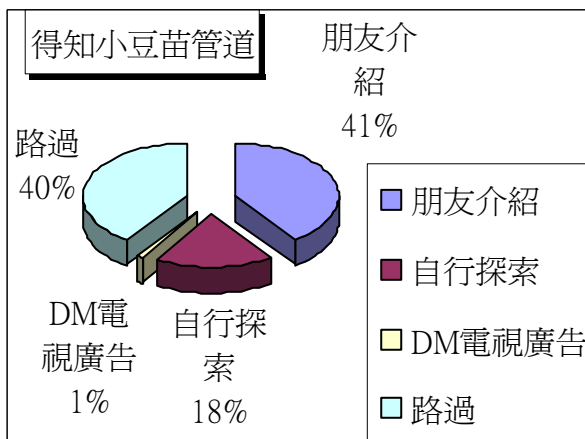
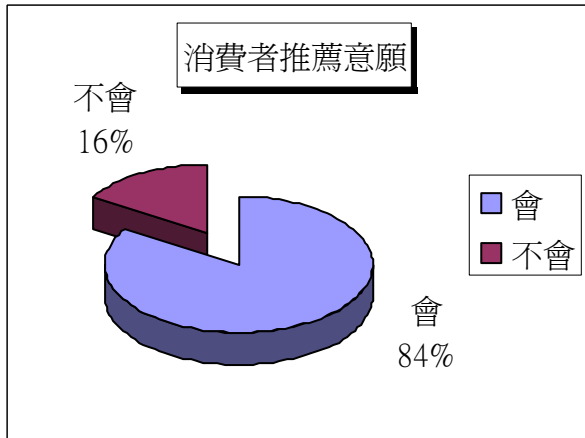


圖 7 得知小豆苗管道比例圖

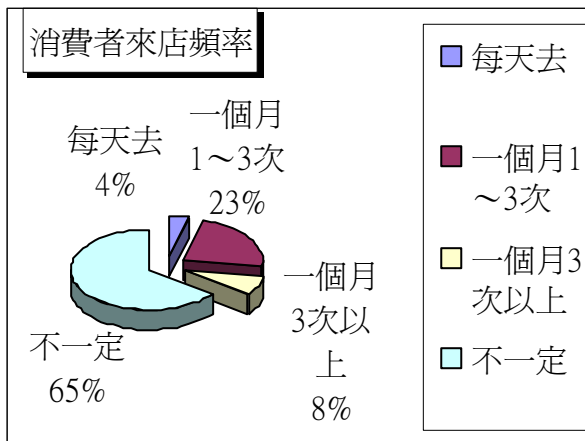
『朋友介紹』以及『路過』得知小豆苗此店，佔超過 80%的比例，其次『自行探索』佔了 18%。由此可知，小豆苗是由一傳十、十傳百，越來越受歡迎的。

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花



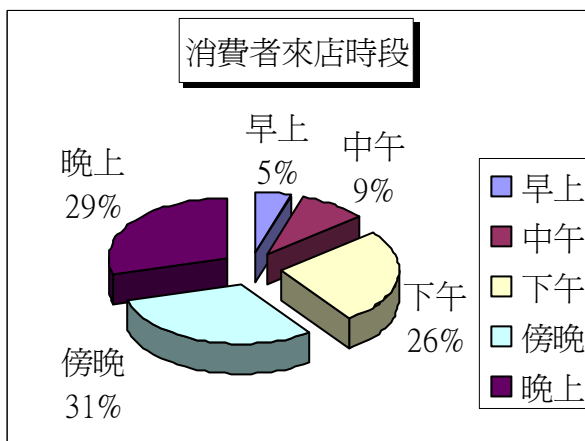
至小豆苗購物後，84%的消費者會願意跟朋友等人推薦此店，可見小豆苗特色吸引消費者。

圖 8 消費者推薦意願比例圖



這張圖表是消費者至小豆苗消費的頻率，其中『不一定』佔了65%，其次是『一個月1~3次』23%。由此可知，消費者來店頻率並不一定。

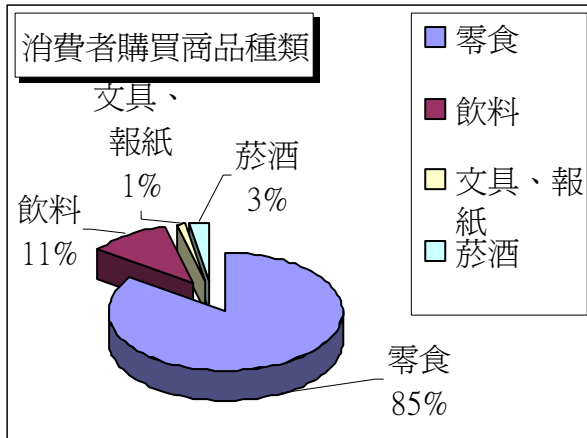
圖 9 消費者來店頻率比例圖



消費者至小豆苗的時段以下午、傍晚及晚上為主。大多數的『青少年』學子較常在放學後時段購買。

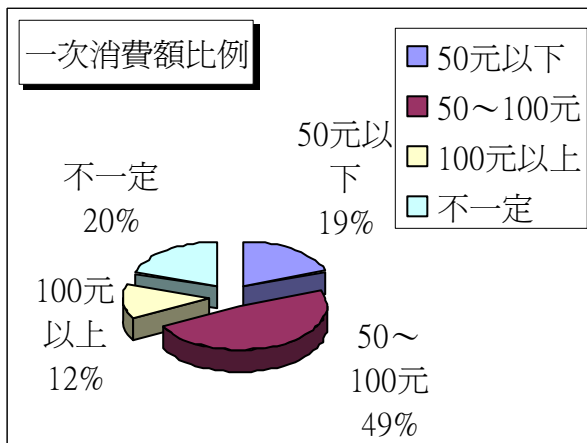
圖 10 消費者來店時段比例圖

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花



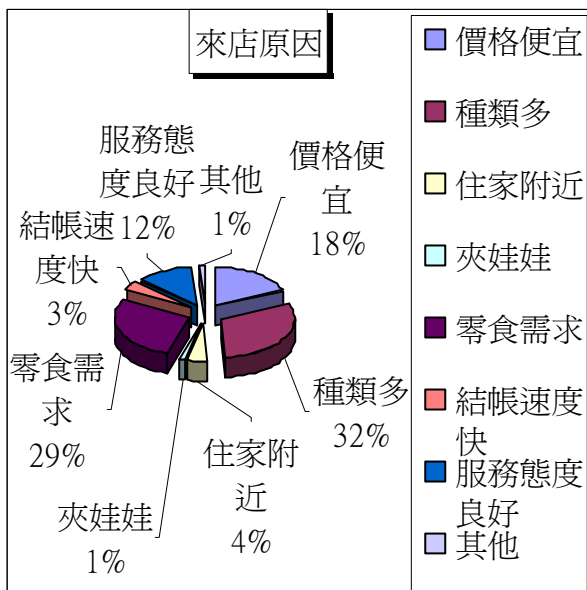
小豆苗是零食專賣店，消費者當然以『零食』購買為主，而其他商品也就沒那麼受歡迎。

圖 11 消費者購買商品



消費者至小豆苗大多消費額佔了 49% 『50~100 元』之間，購買額度不多不少剛剛好。其次是佔了 20%的『不一定』、佔了 19%的『50 元以下』。

圖 12 消費者一次消費額比例圖



來店原因大多以 32%的『零食種類多』為主，其次為 29%的『零食需求』及 18%的『價格考量』。由此可知，五花八門的零食實在非常誘人購買。

圖 13 消費者來店原因比例圖

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

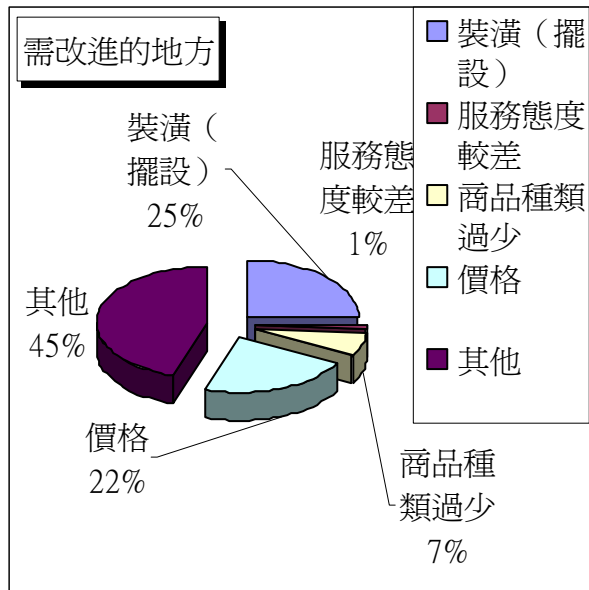


圖 14 消費者認為小豆苗需改善的部份

大多填問卷者都勾選『其他』，都填寫沒有什麼要改進的地方。

但是，主要還是 25%的『裝潢 (擺設)』及 22%的『價格』需要改進，若改進這兩者，相信小豆苗的生意會比現在更好。

參●結論

一、結論

經過這段時間的研究，我們討論出幾項對小豆苗有利的建議。首先，若小豆苗能夠維持『裝袋秤重計價』的特色以及價格低廉、服務態度親切的優點，並改善食品衛生、將商品保存期限標示清楚，以降低消費者對小豆苗販售商品的疑慮。再來是加強產品包裝創意及結合在地文化，並利用非價格競爭促銷手法，定期與政府及民間企業團體合作辦理各項活動，以提高商店知名度。接著，店面裝潢改善、配合節慶做適度的變化，再延長營業時間，觀察同業經營手法改善本店經營策略，以增加客源率。如此一來，相信小豆苗的經營成效能再次創造出美好的佳績，回到過去那生意興隆且風光的日子。

二、建議

由於對小豆苗的觀察及研究，我們從中發現到幾個問題，如：為何小豆苗擁有『裝袋秤重計價』的特色、地段佳、價格便宜、服務態度親切，但回客率、知名度以及能見度卻不高（可從圖 1 觀察到，小豆苗外觀並不明顯），以下是我們給予小豆苗的幾項建議：

（一）降低消費者疑慮：改善散裝食品衛生，將商品保存期限、產品成分標示清楚，讓小豆苗消費者不僅能夠享受到美味的零食，更不用顧慮到商品的衛生問題。

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

(二) 非價格競爭促銷手法宜加強：可像菓風小舖一樣，利用電視、網路或DM打廣告等非價格競爭的促銷手法，如：利用DM宣傳在情人節當日買巧克力就送愛心氣球一顆.....，宣傳本店特色及商品。定期與政府及民間企業團體合作辦理各項活動提高知名度.....。

(三) 商店裝潢改善：店面裝潢配合節慶或結合在地文化做適度的變化，增進節慶氣氛，如情人節佈置愛心氣球、萬聖節佈置南瓜燈、聖誕節佈置聖誕樹.....；或可參考同業特色及商品擺設方式，抓住客人的新鮮感，增加回客率。此外，可重新選擇亮色油漆，刷新小豆苗店面，以提高能見度。

(四) 加強產品包裝創意：引進相關節慶食品，如情人節巧克力、萬聖節搞怪糖果、聖誕節拐杖糖.....再配合各節慶的特色加強產品包裝的創意。

(五) 延長營業時間：由於小豆苗只營業到夜間 11 點，可效仿 7-11 的全天候服務，如大夜班的上班族也可買零食帶回家內給小孩吃.....，增加客源率。

肆●引註資料

旗立財經研究室〈2010〉。商業概論 I。臺北市：旗立。
台灣東販股份有限公司。向便利商店學成功開店術。台灣東販。
數位人資訊股份有限公司。開店裝潢聖經。數位人資訊。
早安財經文化有限公司。圖解商圈行銷。早安財經文化。
張阿妙。專題製作。龍騰文化股份有限公司。

探討專賣店經營策略—小豆苗何時會開花

四、小豆苗之問卷

親愛的顧客您好：

我們是花商會計事務科三年級的學生，目前我們正在研究小豆苗的相關議題。能否請教您並協助我們做一份問卷，您的回答將會給我們莫大的幫助。

*這份問卷僅供研究、參考用，不會透漏您的相關資料。

花蓮高商會計事務科

指導老師：周碧純

學生：李郁璇、張育菁、吳曉昀

1、您的性別是？

男生

女生

2、請問您的年齡層是？

幼年

青少年

青年

中年

老年

3、您是從何得知「小豆苗」？

朋友介紹

自行探索

DM、電視廣告

路過

其他：_____

4、您會介紹其他消費者去小豆苗購買嗎？

會

不會

5、您多久去一次？

每天去

一個月 1~3 次

一個月 3 次以上

不一定

6、請問您什麼時間會去小豆苗？

早上

中午

下午

傍晚

晚上

7、您（妳）都會買哪類商品？

零食

飲料

文具、報紙

菸酒

8、您一次的消費額是多少？

50 元以下

50 ~ 100 元

100 元以上

不一定

9、您為何會想去小豆苗消費？（可複選）

價格便宜

種類多

住家附近

夾娃娃

零食需求

結帳速度快

服務態度良好

其他（簡述原因）：_____

10、您覺得小豆苗該改善什麼地方？（可複選）

裝潢（擺設）

服務態度較差

商品種類過少

價格

其他（簡述原因）：_____

謝謝您的合作及配合！

甲等

《商業類》

篇名：

清心福全擄獲你我的心

作者：

秦少軒。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班

劉佩茹。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班

詹卉婕。國立花蓮高商。會計事務科三年乙班

指導老師：

周碧純老師

清心福全擄獲你我的心

壹●前言

一、研究動機

在炙熱的天氣我們的水分需求也都提升 1-2 倍，而在難耐的天氣總想喝杯清涼的飲料消消暑，而街上的飲料店卻多到讓我們不知該如何選擇，左看右看，咦?怎麼大家手上幾乎都是「清心福全」的飲料杯呢?對於冷飲店的激烈競爭，它是如何從中脫穎而出?是讓人有多重選擇?是服務態度佳?是冷飲品質好?是行銷手法與眾不同還是.....?人手一杯清心福全的原因是什麼?就讓我們一探究竟吧!

二、研究目的

- (一)瞭解為何清心福全廣受消費者青睞。
- (二)瞭解清心福全之顧客滿意程度。

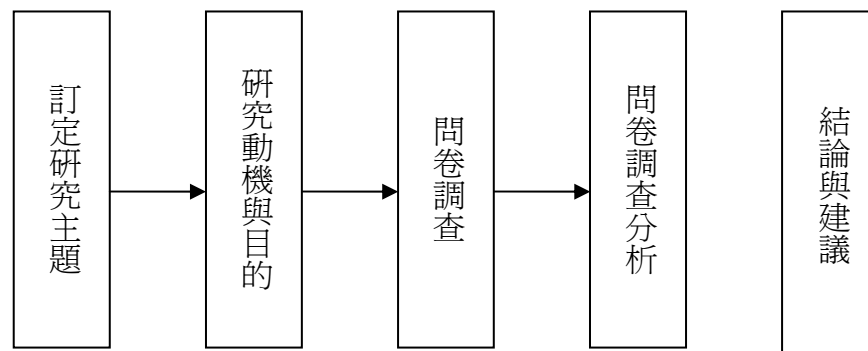
三、研究方法

- (一)文獻分析：利用書報雜誌及網路所有資源加以分析及彙整，做出有根據性之研究。
- (二)問卷調查：本小組以花蓮市、花蓮高商及附近商圈的消費者來做調查。

四、研究範圍及限制

此研究範圍以針對學生、社會青年人士發放 100 份問卷來做調查，而此調查是要了解在這麼多家冷飲業為何會選擇清心來做消費。

五、研究流程



圖一 研究流程圖

清心福全擄獲你我的心

貳●正文

一、清心創店沿革

歷史沿革清心冷飲店創於 1987 年，趙福全夫婦憑著記憶試圖研發出更好喝的茶飲，於是在 1987 年的 3 月 8 日在台南市金華路巷子裡金華市場的人行道創立了『清心 冷飲站』。

1988：年六月研發出台灣首創的『烏龍茶』。

1991：年開放了加盟，在高雄縣湖內鄉大湖村開立了第一家分店，日後則以 每年約開放 3 家加盟的速度繼續成長。爲了防止同行連鎖店假借清心系列品牌大肆招攬加盟，故決定正式對外接受加盟。

2000 年：除了清心的手調式茶飲外，另外還提供簡餐，這也是清心冷飲站唯一有設立桌椅供客人乘坐的一家店，但因複合式餐飲成本略高，在當時較不符合經濟效益，因此決定將其改爲產品研發及教育訓練中心，全心投入研究茶品的調配與品管，將清心冷飲站的茶飲維持在水準之上。

2005 年：正式更名為清心福全冷飲站，其中「福全」爲創辦人趙福全先生。
(註一)

二、清心福全經營理念

清心福全企業集團以誠信經營、用心管理、不斷創新、感恩惜福爲總體精神，整個經營團隊無不全力以赴，充分展現企業的凝聚力，以達到向上升，實現永續經營爲具體目標。(註二)

三、清心福全之行銷策略

何謂行銷策略?爲了達到行銷目標需要有效的「行銷組合」，來傳達企業產品的形象與地位，讓產品能順利銷售並獲利。行銷組合的四個因素，通常稱爲 4P，及產品、價格、通路、推廣，這四種行銷策略最被廣爲運用。(註三)

(一) 清心福全的產品策略

1、核心產品：清心以茗品系列、奶香系列、清心優多系列固定專一，主力熱門的飲品(烏龍綠、茉香綠、優多綠)。

清心福全擄獲你我的心

2、引申產品：推出較別家飲品店不同的外送售後服務(例如花蓮北埔店以遠程外送偏遠地區讓消費者以更方便的方式取得飲品。

(二) 清心福全的價格策略

加盟店同一價格，沒有個別促銷，且在前陣子經濟不太穩定原物料上漲時也不像其它許多飲料店業者趁機調高價格。

(三) 清心福全的通路策略

清心福全在飲料市場上知名度頗高，店家分部幾乎都是在人潮較多的地方例如：校園附近、市中心等。

(四) 清心福全的推廣策略

1、每年都有新增加盟店，雖有過度擴張的疑慮，但也因此打響品牌知名度。

2、在同個區域有多家不同加盟店的情況下，雖有加盟店與加盟店之間競爭的情形，但也因此讓不同加盟主盡心維護各自店家的服務、品質。

四、什麼是顧客滿意度?

顧客 (Customer) 仍產品銷售所有可能對象的統稱。顧客滿意度是指顧客對所購買的製品和服務的滿意程度，以及能夠期待他們未來繼續購買的可能性謂之。(註四)

五、清心福全的 SWOT 分析表

表一：清心福全的 SWOT 分析

優勢	劣勢
<ul style="list-style-type: none"> ● 品質好、知名度高、種類多。 ● 價格大眾化。 ● 新品推出快。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 產品包裝不環保。 ● 環境小、不整齊。 ● 無座位可供顧客休憩。
機會	威脅
<ul style="list-style-type: none"> ● 符合年輕人的口味。 ● 分店多開在鬧區。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 同行間競爭激烈，容易被社會淘汰。 ● 同質飲品多，易被取代。

清心福全擄獲你我的心

六、清心福全和鮮茶道的 4P 比較

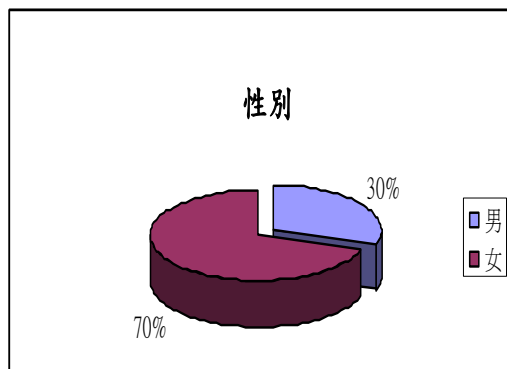
表二：清心福全和鮮茶道的 4P 比較

品 牌/ 4 P	清心福全	心鮮堂
產品(product)	茶類	新鮮果汁類
定價(price)	低價位20~40	中高價位35~55
通路(place)	全省連鎖經營	無
推廣(promotion)	無	特價促銷

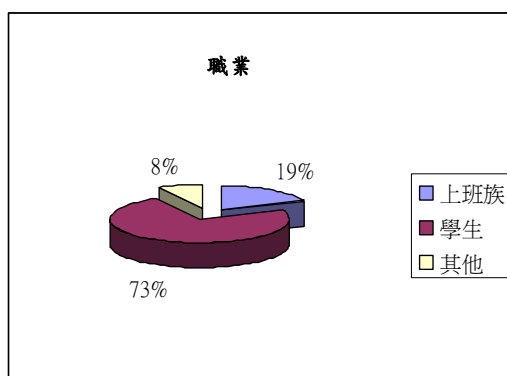
七、問卷調查分析

本研究於 99 年 12 月 30 至 99 年 12 月 31 日分別在花蓮市區、清心消費圈及花蓮高商來發放 100 份問卷，有效樣本回收率百分之百。

(一) 基本資料分析：

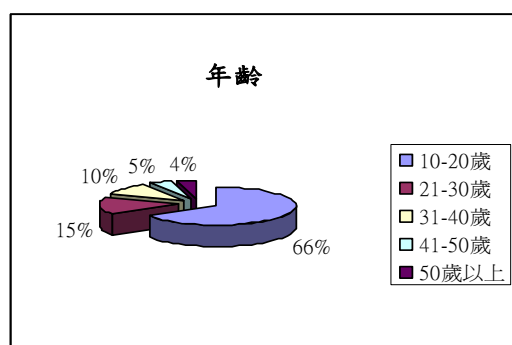


根據圖餅圖可得知一般女性消費者喜愛清心程度遠遠超過男性消費者，加上女性偏愛甜品所以在女性的市場又更能擄獲女性消費者的心。



根據圖餅圖顯示普遍學生是最愛喝飲料的族群，加上清心的口味重多能讓有多重選擇，所以大多數學生選擇了清新福全。

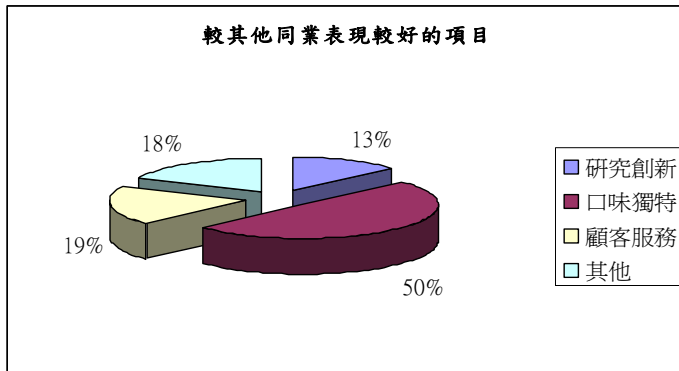
(二) 年齡



根據圖餅圖顯示 10~20 歲較喜愛清心服全的飲品，也符合了年輕人愛喝飲料的偏好，屬於青春期的孩子很會流汗又怕熱到處可看人手一杯飲料是很平常的事情，所以年齡區塊占較多數非年輕人莫屬了。

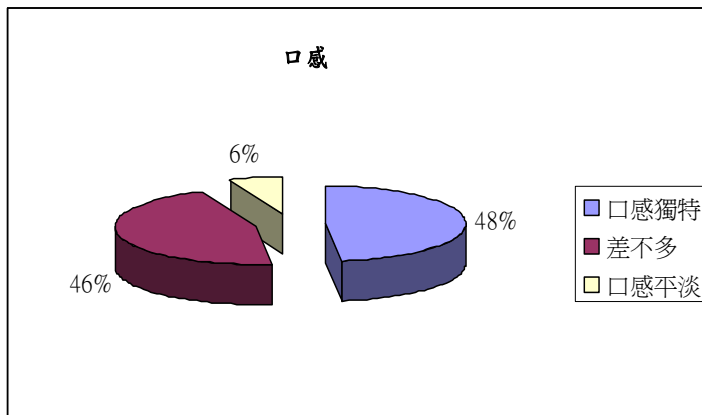
清心福全擄獲你我的心

(三) 較其他同業表現較好的項目



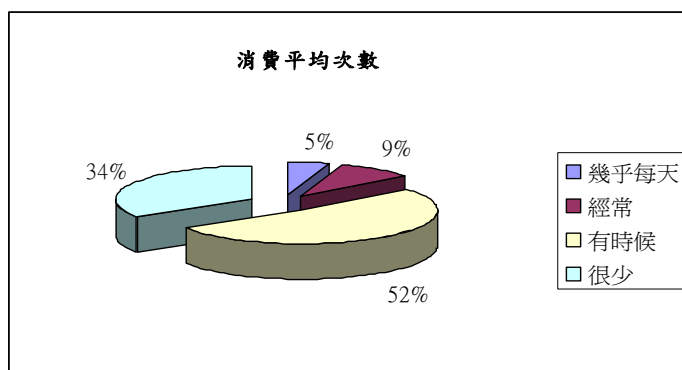
根據圖餅圖顯示口味獨特較多，因為清心福全口味重多又有自己的秘方，所以跟其他飲料店比起來更受消費者的親睞。

(四) 口感



根據圖餅圖顯示口感獨特佔較數，清新的珍珠很 Q 很好吃，所以深受消費者的喜愛。

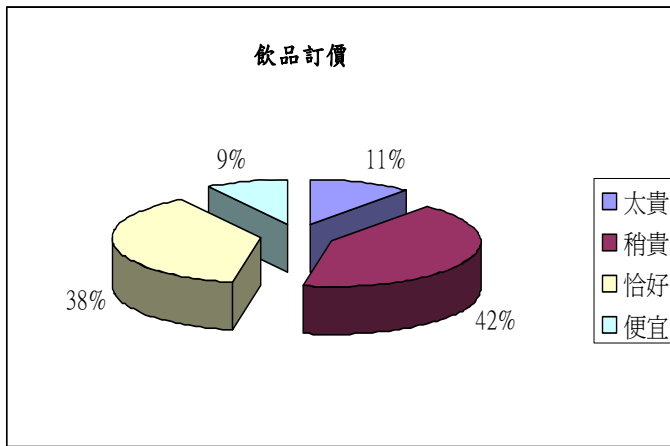
(五) 消費平均次數



根據圖餅圖顯示消費次數是有時候，飲品不是必需品，是當欲望增加時才會購買的商品，所以不會天天都買。

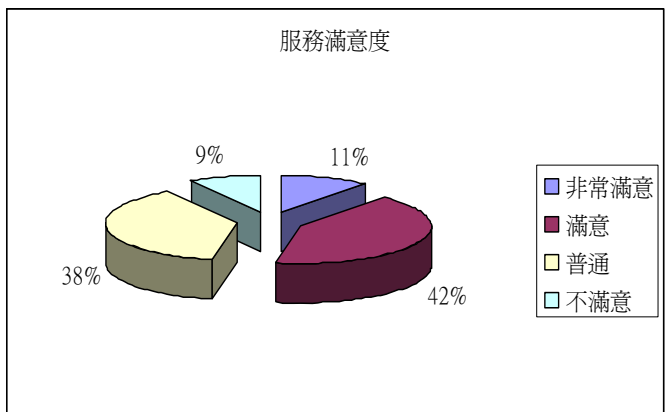
清心福全擄獲你我的心

(六) 飲品定價



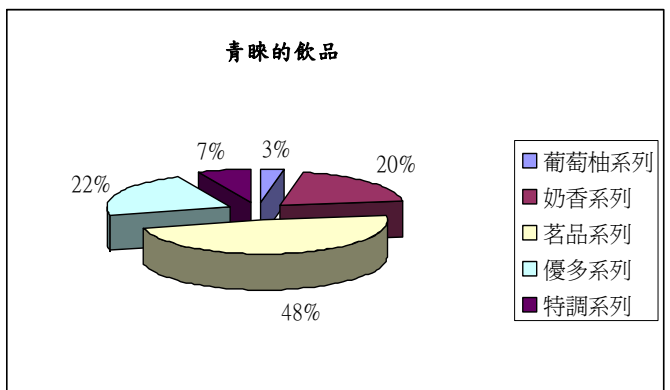
根據圖餅圖顯示稍貴比例佔多數，因為清心使用的成比較貴所以售價會比一班飲品店較高。

(七) 服務滿意度



根據圖餅圖顯示滿意程度較多為滿意，清新飲品店生意較好又不會忽略對顧客的服務態度，所以較多數為滿意。

(八) 青睞的飲品



根據圖餅圖顯示青睞的飲品茗品系列最多，清新是以茶品系列為基礎開始慢慢發展更多種類，所以基本的是普遍大眾能接受的口味。

參●結論

對以上的研究有一些建議，建議如下：

清心福全擄獲你我的心

一、杯子可以發行更環保的紙杯，雖然他的秘方是要用保麗龍杯才可發揮出來，但是現今地球環境越來越不好，更要好好愛護它，希望清心也能夠貼上綠色標籤。

二、普遍清新因為繁忙所以環境較不整齊，所以會讓消費者有不良的印象，若能更整潔一點更能吸引消費者的注意提升良好的印象來購買。

三、提供一些座位給消費者小憩一下，在忙碌中能夠讓消費者放鬆小憩一下，更能帶來更多商機。

清心福全站飲料市場的大多數，因為他們秉持他們的態度和品質不變，更讓消費者安心使用。

肆●引註資料

註一：清心官方網站：<http://www.chingshin.tw/>

註二：心鮮堂官方網站：<http://www.take-enjoy.com.tw/>

註三：張阿妙。專題製作。龍騰文化事業股份有限公司。

註四：yahoo知識

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1306042406181>

伍●附錄

親愛的顧客：

您好！我們是花蓮高商的學生，最近在上專題課程，必須收集您的意見做為參考資料，下列有幾個問題想請您回答，已提您的寶貴意見對這份專題有很大的幫助，亦不會將您的個人資料公開，敬請安心填寫問卷，非常感謝您的協助。

劉佩茹、詹卉婕、秦少軒 致上最高的誠意感謝您

基本資料

Q1.您的性別：

男 女

Q2.您的職業：

上班族 學生 其他

Q3.您的年齡：

10~20 歲 21~30 歲 31~40 歲 41~50 歲 50 歲以上

問卷內容

Q4.清心福全比較其他飲品店優於他們的項目？

研究創新 口味獨特 客戶服務 其他

Q5.清心福全的飲品口感

口感獨特 差不多 口感平淡

Q6.請問您購買商品的次數？

幾乎每天 經常 有時候 很少

Q7.請問您對於清心飲品的價格？

太貴 稍貴 恰好 便宜

Q8.請問您對於清心福全的服務滿意度？

非常滿意 滿意 普通 不滿意

Q9.請問您在清心福全最青睞的飲品

葡萄柚系列 奶香系列 名茶系列 優多系列 特調系列

問卷到此結束，在此感謝您的配合！

甲等

《商業類》

篇名：

懷舊夢工廠，充滿濃情的豐田五味屋

作者：

卓怡婷。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班。5號

李宜甄。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班。6號

徐曼珊。國立花蓮高商。會計事務科三年甲班。8號

指導老師：

江曾為美老師

壹●前言

近年全球面臨溫室效應的影響，節能減碳、環保近而被更加重視，我國政府也在 97 年於總統府簽署「總統府節能減碳十大宣言」，提倡穿輕便服裝，隨手關燈、拔插頭、少開車、多走路、自備環保杯碗筷及購物袋等生活環保（註一），許多民間團體也紛紛因應此項政策也以自行車競賽及自行車環島的方式來帶動人民重視節能減碳，甚至有更多的人將自己不需要的物品回收再利用捐給需要的人，讓資源不再浪費、讓資源更有價值。

一、研究動機

五味屋——一間主賣二手商品為主的店，店內擺設以環保為出發點，擺放商品的架子皆以廢棄的紙箱改裝而成，而店內的商品是從台灣各地願意付出愛心的朋友所捐贈的物品，從家電用品、文具用品到衣物、書籍都成為架上的商品，吸引了社區的婦女、孩童的駐足，也在報章雜誌及媒體大幅報導後吸引各地名眾前來一探究竟。這也引發我們對於五味屋的好奇，一間小小的店卻擁有這麼大的吸引力。

二、研究目的

本研究透過實地探訪及問卷調查方式，希望能達到以下研究目的。

- 1.藉由實地探訪，深入了解五味屋的經營宗旨及理念。
- 2.透過問卷調查，了解顧客的滿意程度並作為後續改進參考。

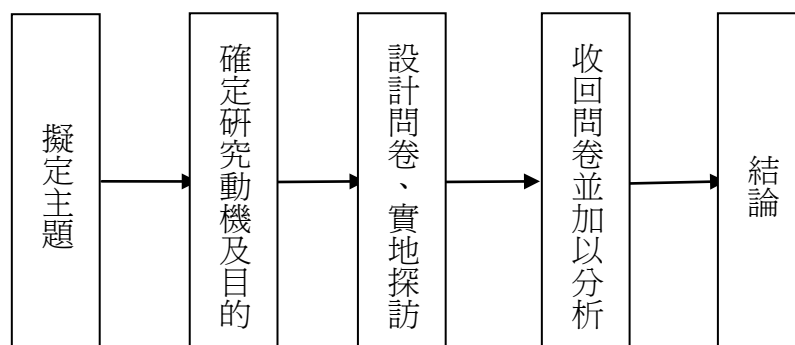
三、研究方法

本研究文獻探討及採實地調查法，實地調查以實際訪談店家及問卷調查同時進行。

四、研究限制

由於五味屋是以公益為出發點的二手店，經營模式異於其他二手店，使我們在研究過程中能使用的分析方法有限。

五、研究流程圖



懷舊夢工廠，充滿濃情的豐田五味屋

二●正文

一、滿意度介紹

顧客滿意度是一種顧客需求是否滿足的一種界定尺度，也是一種顧客對產品與服務績效之預期及實際認知不一致的函數，其預期包含了知覺、信念、經驗及期望。所謂的滿意即是，當需求被滿足時，所體驗到的一種積極情緒反應；若未達成事先所預期的，則會有不滿足的反應。

二、歷史沿革

五味屋是由花蓮縣牛犁社區交流協會於 97 年所創立，利用豐田火車站前於日治時期所留下的風鼓斗建築做為以販賣二手商品的社區二手公益店，透過牛犁社區交流協會向鐵路局協商取得無償使用權，在社區青少年服務隊以及在地專業人員努力下，攜手讓屋子改變為現在所見的五味屋。

三、發展過程

表 1 五味屋發展過程

時期	內容
2007 年	花蓮牛犁社區交流協會為了保存豐田火車站前一間日式房屋，開始保存屋子的籌劃。
2008 年 7-8 月	開始重新整修屋子，在近完工後至其他商店學習經營方式，並為商店取名為「五味屋」。
2008 年 8 月 30	五味屋開始營業。
2009 年	提出「多一公斤的旅行」，讓來花蓮的旅客帶閒置的物品送至五味屋。
2009 年 2 月	五味屋內部改造，增加孩童學習的空間。
2009 年 6-7 月	五味屋內部改造，解決潮濕問題並改造成木造空間。
2009 年 8 月	五味屋外部改造，重新粉刷外觀。
2010 年 1 月	五味屋外部改造，新建遮雨棚。
2010 年 4 月	五味屋與信義房屋、新像社區交流協會共同舉辦「你書中我有，我書中有你」的捐書分享活動。
2010 年 10-11 月	五味屋預計增加孩童學習空間。

四、S W O T 分析理論

SWOT 分析即強弱機危綜合分析法，是市場營銷的基礎分析方法之一，也是一種企業競爭態勢分析方法。其用在制定企業的發展策略前，對企業進行深入且全面性的分析以及競爭優勢的定位。

五、五味屋 S O W T 分析

懷舊夢工廠，充滿濃情的豐田五味屋

表 2 五味屋 SWOT 分析

S-優勢	W-劣勢
1.比較其他二手店及跳蚤市場，價格便宜多。 2.商品種類多樣化。 3 客製化的交易方式，服務人員親和力佳。	1.店內空間太小，以至於無法將所有捐贈的商品上架。 2.開店時間受限於假日，造成外地旅客想來也必須先看時間。
O-機會	T-威脅
1.以網路行銷方式，讓民眾方便選購商品，增加行銷通路。 2.可搭配宅配運送，將消費者的物品送至消費者手中。 3.透過社區結合募集更多的產品供消費者選用。	1.經濟不景氣的影響，使得人人不願將家中物品捐出。 2.知名度不及其它慈善團體(如:慈濟)。

六、問卷分析

1.問卷調查說明

本次問卷訪談共發出 50 份共收回 46 份，無效問卷共 4 份，有效收回率為 84%

2.調查結果

2.1 個人基本資料分析

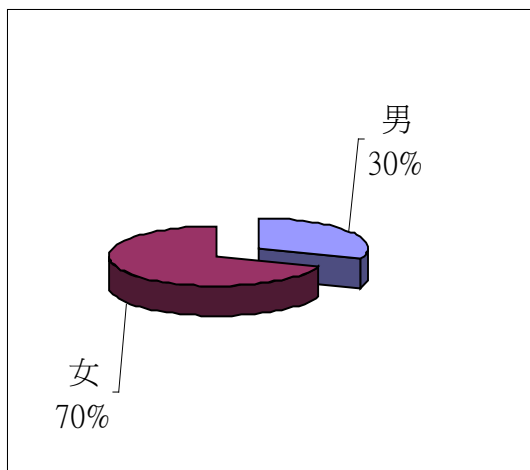


圖 2.消費者性別比例分析圖

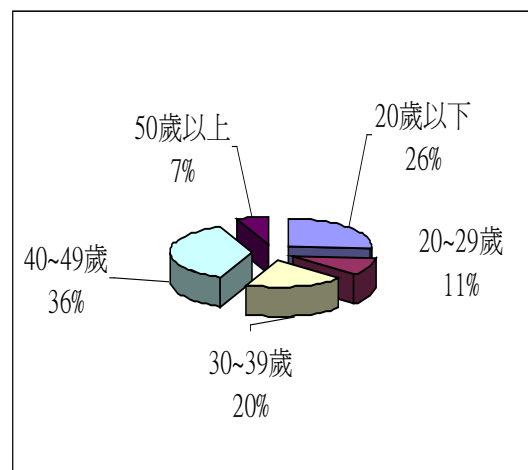


圖 3.消費者年齡比例分析圖

由圖 2 可知道五味屋消費者女性佔 70%、男性佔 30%，消費者以女性居多；由圖 3 可知道消費者以 40~49 歲佔 36%為主，20 歲以下佔 26%、30~39 歲佔 20%為次多。

懷舊夢工廠，充滿濃情的豐田五味屋

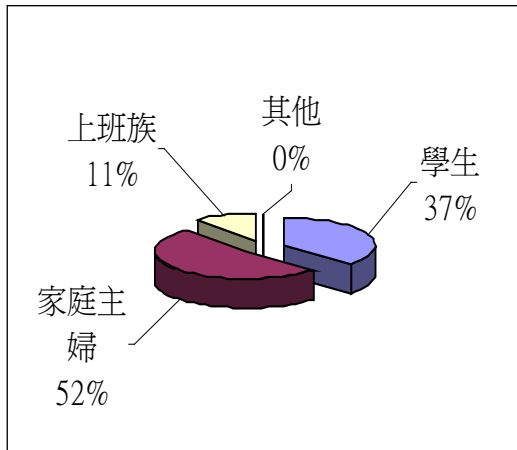


圖 4.消費者職業比例分析圖

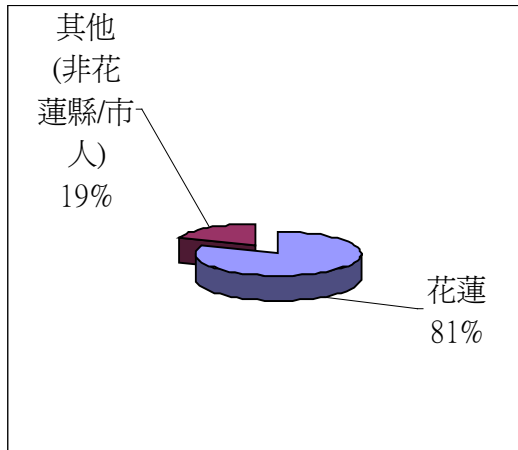


圖 5.消費者居住地比例分析圖

由圖 4 可知道消費者以家庭主婦佔 52% 為主，學生佔 37% 為次多；由圖 5 可知道消費者以居住花蓮 81% 為主。

2.2 所有消費者對各問題之看法

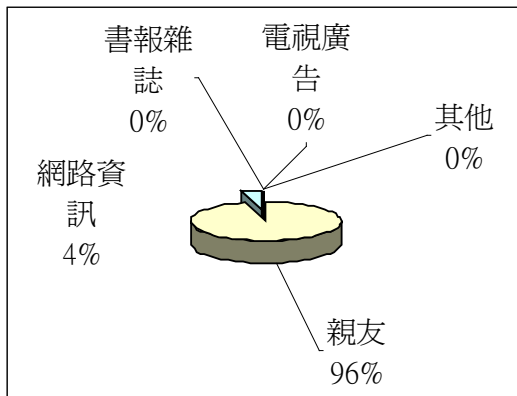


圖 6.消費者得知五味屋比例分析圖

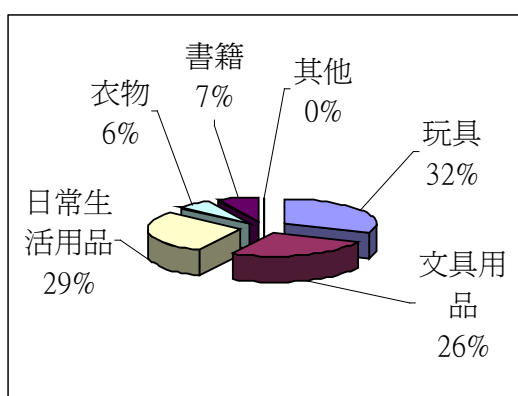


圖 7.消費者常在五味屋消費商品分析圖

由圖 6 可知道消費者以親友 96% 得知五味屋為主；由圖 7 可知道消費者以購買玩具 32%、日常生活用品 29% 及文具用品 26% 為主。

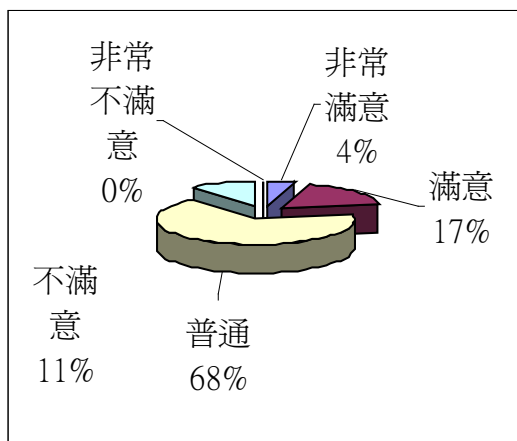


圖 8.消費者對商品種類滿意度分析圖

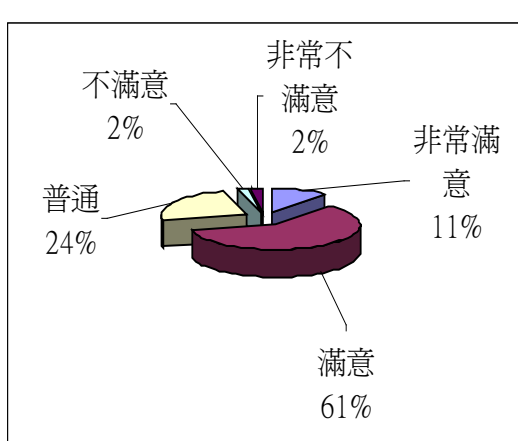


圖 9.消費者對價格的滿意度分析圖

懷舊夢工廠，充滿濃情的豐田五味屋

由圖 8 可知道消費者對於商品的種類滿意占 17% 為居多，但有不滿意占 11%，對於二手商品消費者還是有不滿意的地方；由圖 9 可知道消費者對於價格以滿意 61% 為主，低廉的價格也會是消費者願意購買的條件。

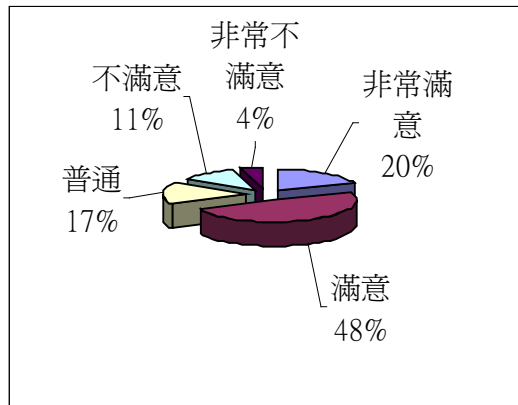


圖 10.消費者對擺設滿意度分析圖

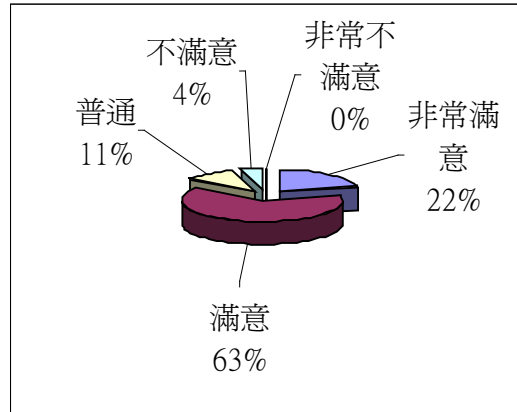


圖 11 消費者對店員服務滿意度分析圖

由圖 10 可知道消費者對店內商品擺設感到滿意占 48%；由圖 11 可知道消費者對於店員服務態度感到滿意占 63% 居多。

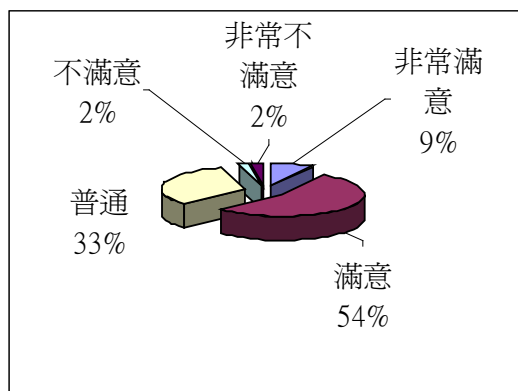


圖 12.消費者對店家環境整潔滿意度

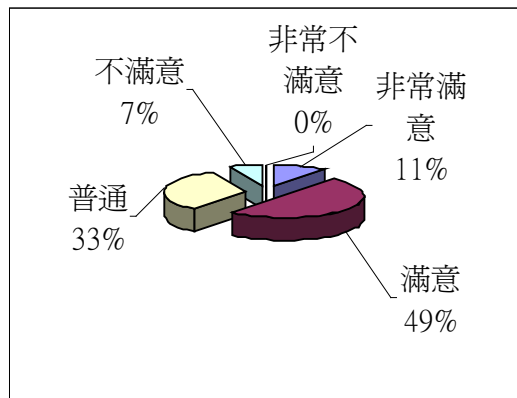


圖 13 消費者對店家營業時間滿意度分析圖

由圖 12 可知道消費者對於店家的環境感到滿意占 54%；由圖 13 可知道消費者對店家營業時間感到滿意占 49%，營業時間在六日對消費者還說是在方便不過。

參●結論

一、結論

在整個專題的製作過程中，我們了解到經營一間店的困難，從經營的開始到現在，並不是我們想像中的簡單。在經過深入的探訪後，才了解到其真正經營的方式及理念。外表上讓人誤以為是以二手商品的交流買賣為主要經營，但實際上是要以小孩為主、大人為輔的方式，讓小孩們學習如何經營一間店並從物品中學習，了解到二手商品的價值。

懷舊夢工廠，充滿濃情的豐田五味屋

透過問卷調查法發現，消費者相當滿意其二手商品之種類、擺設、環境整潔以及良好的服務態度等…。經過我們實地探訪後，發現場地及空間設置，除了無法將捐贈者所捐贈的物品全部上架外，在室內走道狹小，走路須小心翼翼以免碰到物品，以至物品掉落造成損壞外，其他方面皆為滿意。

二、建議

- 1.將走道間距拉大，以免消費者不慎碰觸商品以至商品摔落地上。
- 2.營業時間宜增加非假日時段，讓消費者也能在非假日時間前往消費。

肆●引註資料

註一：胡春輝（2008）。專題製作-經營管理篇。台北市：台科大圖書股份有限公司

註二：張阿妙（2009）。專題製作。台北市：龍騰文化事業股份有限公司。

註三：今日新聞網。2008年6月5日，取自

<http://www.nownews.com/2008/06/05/10844-2285367.htm>

註四：五味屋奇摩部落格。2010年11月5日，取自

<http://tw.myblog.yahoo.com/5way-house/>

註五：維基百科。2010年09月22日，取自

<http://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E5%A4%AA%E9%AD%AF%E9%96%A3%E8%99%9F>

甲等

《商業類》

篇名：

襲捲全台灣之韓流風暴

作者：

鍾采璇。國立花蓮高商。商業經營科三年甲班

黃雅筠。國立花蓮高商。商業經營科三年甲班

陳俞安。國立花蓮高商。商業經營科三年甲班

指導老師：

許雅婷老師

襲捲全台之韓流風暴

壹●前言

近年來，由於韓劇的爆紅，韓流勢力的風潮強力襲捲台灣，使韓國的文化在台灣造成不小的影響，劇中演員以精湛的演技以及誇張的劇情深深吸引各個年齡層的目光，開拓了韓國的觀光事業，隨之而來的周邊產品有如雨後春筍般陸續出現。韓國手機業者也利用電視劇，採取置入性行銷成功的將通訊產品的知名度打響。

而韓國藝人是帶動風潮的主力，因此我們了解了韓國經紀公司對於旗下藝人所做的訓練可以說是刻不容緩，穩紮穩打的駐入台灣，也以令人驚艷的歌聲和完美的舞蹈技巧，紛紛成爲時下年輕人相繼模仿的對象。此外韓國化妝品在台灣的發展也是不容忽視，業者找知名度高的明星來代言自己的化妝品，達到讓產品的銷售量快速上升。

一、研究目的

- (一) 韓國經紀公司與台灣經紀公司新人出道實力的差距。
- (二) 研究韓劇所帶動的觀光熱潮。
- (三) 外在事件對韓流的影響。
- (四) 韓星來台開演唱會所帶來的經濟效應

二、研究方法

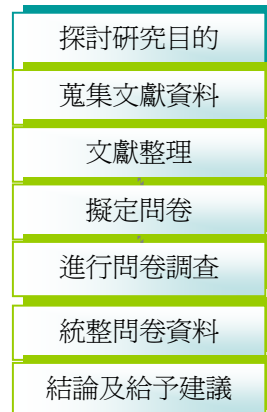
本組蒐集圖書館、以及網路的參考資料，經過文獻探討之後，將採用「問卷調查法」進行研究以瞭解韓流對中學生影響有多少。

三、研究範圍及限制

本研究因地區及經費有限，研究範圍爲花蓮高商的學生，故研究限制爲其他縣市的對象不在參考的範圍之內。

襲捲全台之韓流風暴

四、研究流程



貳●正文

一、韓流的發展

韓流最早是由北京的記者在 1999 年所命名。而韓流效應也在亞洲地區普遍的存在，因此也算是繼日本之後的流行趨勢。

起初韓流是因為韓劇的播出而備受矚目。一開始最早在台灣播出的韓劇是在霹靂衛星電視台，但是由於霹靂衛星電視台在台灣知名度並不高，使得當時韓劇對於台灣並沒有任何的影響力。後來台灣逐漸興起了一股韓流風暴，是因為八大電視台播出了國語配音的韓劇，也因此受到大家的注意。

在 2001 年中李英愛與車仁表合演的《火花》，成為了台灣早期第一部受到歡迎的韓劇，因此陸續有其他的電視台也開始跟進播出韓劇，韓劇的流行也帶動韓國電影、音樂、食品和韓語的流行，唱片公司也藉此趁這次的熱潮引進南韓的專輯，許多在台灣默默無名的明星也成為大家矚目的對象，而這些明星所代言的韓國 3C 產品在台灣的未來發展也是不容小覷，使得三星、LG 及韓國其他公司在台灣有利的發展而使韓國經濟慢慢繁榮起來。

二、韓國經紀公司與台灣經紀公司新人出道實力的差距

(一) 台灣經紀公司培訓新人的方式

在台灣，只要能歌唱跳舞的藝人就能出道，所以剛出道時並不受到大家的注意，隨著時間的過去，也因不紅而默默退出了演藝圈，台灣想紅的素人有很多，在這之中有實力的卻是寥寥無幾，原因在於何處呢？在台灣演藝圈的常態

襲捲全台之韓流風暴

來看，有些歌手並沒有歌唱的實力卻能出道，經紀公司雖然說是幫助歌手出道，但卻沒有給予自家藝人完善的訓練制度，這樣的原因使得新人在演藝圈所待的時間也越來越短，許多的新人也因沒實力而撐不了多久，這樣的惡性循環只有在還沒努力過的明星中不斷重複著，到了現在還是沒有明顯的改善。而「**美少女瑤瑤話題依舊，雖說乍時爆紅被人質疑『只有 2 粒，沒有實力。』**」（賴中慧，2009）。但也因此是個好的例子，經紀公司憑藉著漂亮的臉蛋使歌手出道，即使沒有歌唱的實力，也因努力也吸引了許多支持的粉絲。「**不少網友給她鼓鼓掌，認為『人貴在於能自知，現在沒實力，相信以後會越來越好。』**」（賴中慧，2009）

（二）韓國經紀公司培訓新人的方式

在韓國的經紀公司裡，有一個機構是從小學開始開始培育到一定的程度才讓藝人出道，消息如下：「**韓國經紀採集體管理，在培訓過程中，藝人就讀小學、初中期間，成為經紀公司練習生。**」（江芷稜，2010），而在這些嚴格的訓練中，也讓許多藝人培養了堅強的歌唱實力和體力及演技，行為舉止也通通都必須經過統一的訓練。

而慢慢的衍生出來了想紅就要聽從經紀公司的指示來行動，而經紀公司也會「**要求行蹤、性生活都必須報備，被外界稱為『奴隸條款』。**」（江芷稜，2010），韓國經紀公司為了讓訓練藝人所投入的資金都能夠回本，因此韓國藝人所簽的合約期限都相當的長，五到十年的合約在韓國可以說是相當的普遍。但這些嚴格的訓練中，也讓許多韓國藝人陷入痛苦的階段，所衍生出來的合約問題也就相當頻繁。

（三）韓國經紀公司及台灣經紀公司之間的差距

台灣和韓國的最大不同點在於，新人實力之間的差距，在台灣，想出道很容易，但新人的實力卻有限，而在韓國，想出道卻要經過許多嚴厲的訓練，也讓剛出來的新人實力堅強，兩個經紀公司之間的差距很大，培育出來新人的實力也有所不同，韓星堅強深厚的實力也成為了在台灣快速竄紅的主因之一，台灣能在國外竄紅的新人卻少得可以，在這之中可以發現，台灣的缺點便是太容易出道而韓國的缺點卻是訓練太嚴苛，導致現今所出現藝人實力差距的問題。

三、研究韓劇所帶動的觀光熱潮

韓劇裡頭，有著許多美麗的場景，古老又別具風味的韓式房屋、熱鬧又好玩的街景.....等，各種不同風貌的場景，都使得韓劇迷們想親自去體驗看看其中

襲捲全台之韓流風暴

的樂趣，劇中所出現的美食也讓韓劇迷們產生想吃看看的念頭。而「韓國的電視劇不僅在韓國當地創造高收視率，在台灣一樣造成風潮，其中韓劇所拍攝的景點、美食更能成了韓劇粉絲的焦點。」（李傳淮，2010）

從前原本默默無聞的景點，如今也漸漸的變成韓國知名的觀光勝地，許多民眾遠赴韓國就為了體驗那一刻的美好的氣氛。也因為著名的觀光景點有著許多地方小吃的特色，因此掀起了韓國地方美食的文化，如大家都耳熟能詳的泡菜、辣炒年糕.....等，也成為旅遊韓國一定要品嚐的美食。也會有人想品嚐韓國道地的佳餚，而為此特地跑到韓國去品嚐，讓許多的民眾嘗試到不同文化的食物有不同的美味之處，有些喜歡韓國食物的民眾也會去學習如何自製韓國的料理，也能藉此學習而回台灣開店販售，讓許多的韓迷們能不用遠赴韓國就能品嚐到道地的韓式料理。

然而，在韓劇中出現的任何商品都會強烈吸引瘋狂粉絲們的目光，而在學生的觀點中是否也一樣呢？不過這些商品也為韓國帶來了不小的商機。「通常造成極大轟動的電視連續劇，而主角所用過的品牌商品也會有銷售極佳的現象。」（LG 經濟研究院，2005）

四、外在事件對韓流的影響

在第十六屆的亞運跆拳道比賽中，楊淑君因電子襪被韓國裁判判失格，此事件在台灣造成了不小的轟動，甚至也有些許的民眾表示因為這次的事件而發起了抵制韓貨的口號：不看韓劇、不買韓貨、不支持韓國.....諸如此類的話語漸漸的出現，「楊淑君被判失格爭議引發反韓聲浪，有韓國街之稱的永和中興街許多商家表示，業績約掉一成。」（沈旭凱，2010）想必這樣的行為也會影響到韓國在台灣建起的經濟基礎，反韓的行為不斷的出現影響各大廠商，而韓國商家大概也沒料想到，因為世跆賽的影響，竟然會也給他們帶來這麼重大的營運風險，三星、LG 許多的大廠商也都受到不小的衝擊，許多販售業者將產品下架或退回訂單，甚至台中還有一個電腦專賣店的老闆「在店門口就掛上了拒賣韓貨的告示牌，還把店裡的南韓商品通通退貨，甚至摔爛韓牌手機、砸破韓牌螢幕。」（華視，2010），讓對這次事件反感的台灣民眾開始轉而購買國貨，使原本少數的韓貨消費群族們漸漸的轉向其他的商品，SONY、大同等廠商的銷售量因而開始上升，韓國真是得不償失啊。

因為這次的事件也造成了「青年打工度假簽證瞭解備忘錄」明年即將上路受到矚目，因現在「國內反韓情緒，此時台韓簽署雙邊打工度假計畫備忘錄，受到關注。」（曾依璇，2010）但外交部也表示會用一切的方法去維護國家的尊嚴以

襲捲全台之韓流風暴

及選手的權益，希望大家以理性的態度去看待這次的事件，而此事件似乎也讓外交部陷入了苦惱之中。

五、韓星來台開演唱會所帶來的經濟效應

韓星之所以能快速走紅於全亞洲並不是沒有原因的，從韓劇帶動的熱潮開始，劇中的演員快速的竄紅於全台，漸漸的韓國歌手也受到許多人的矚目，感受到演員及歌手無比的魅力，使大家深深的陷入了韓流之中。韓星為何能快速走紅於台灣深受粉絲們的喜愛呢？原因在於「**韓流明星的優點正是親和力，韓流明星通常是通過演唱或舞蹈等毫不吝嗇地展示自己的特長。**」（朝鮮日報日文網，2007）

韓國偶像團體中也靠著長期累積下來的努力，轉變成了現在不論歌唱跳舞都有完美的實力，而韓國經紀公司也趁著這股韓流風潮，製做了紀念和限量的周邊商品來吸引歌迷們購買。舉例來看「**韓國偶像團體少女時代的魅力持續發燒，11 點開賣短短不到半小時，限量商品「隨身水壺」已經銷售一空。**」（不卡，2010）

，由於熱潮洶湧的效應，許多的主辦單位也藉此讓粉絲們對偶像的喜愛轉變成源源不絕的商機，因此只要有韓國團體來台開演唱會，即使票價如此昂貴，卻還是能在瞬間銷售完畢，演唱會當天主辦單位再旁邊設置的紀念性周邊商品販售也快速的使粉絲們搶購一空，由此可知「**歌迷下手不手軟，幾乎人手一整套，連續 2 天熱賣，業績至少衝破 1 千萬元以上，也讓人見識韓風的超強吸金能力。**」（不卡，2010）

因為保持著平易近人的形象，讓歌迷們被這股親切的感覺所深深吸引住，而在韓劇中韓國「花美男」的形象也是現在年輕人相繼模仿的目標，在報導中「**韓系『花美男』的潮流席捲台灣，大學生愈來愈重視外在美，許多男大生也開始抹乳液、擦 BB 霜。**」（詹益瑋、謝秀秀、許薔、陳郁文，2010）導致在現今的社會中，不僅僅是女生注重保養，慢慢的男性們也受到這「花美男」的影響，開始重視自身的保養，讓韓國的化妝品也快速開拓了男性的市場。從韓國引進的 BB 霜，在台灣所創下的業績也是不容忽視的，根據報導顯示「**BB 霜有韓國國寶之稱，韓國研發引進台灣後業績不俗，曾經創下銷售 72 萬瓶，億萬商機紀錄，寫下底粧化妝品傳奇。**」（洪玲明，2010）

六、問卷調查及分析

以下資料是本組針對韓劇及韓國文化所統計的問卷調查結果。本問卷以花蓮高商之學生為研究樣本，採行「便利取樣」，書面問卷共發出 180 份問卷，回收有效問卷 174 份，回收率 96.66%。

襲捲全台之韓流風暴

(一)基本資料

表 1 基本資料

基本資料	性別	男		女	
		24%		76%	
	年級	一年級	二年級	三年級	
		44%	29%	27%	
	科別	商業經營	會計事務	資料處理	應用外語
20%		34%	25%	21%	

如表 1，可以看出在花蓮高商的隨機採樣中指出女性的比例佔大多數，而在年級方面，三年級的人數較少，一年級則佔大多數，在科別分配方面，會計事務科佔 34%，資料處理科 25%，應用外語科 21%，商業經營科 20%，由此顯示會計事務科佔的比例較重。

(二)調查結果

此部份針對韓流所延伸的問題，逐項分析，並將調查結果顯示於圓餅圖中。

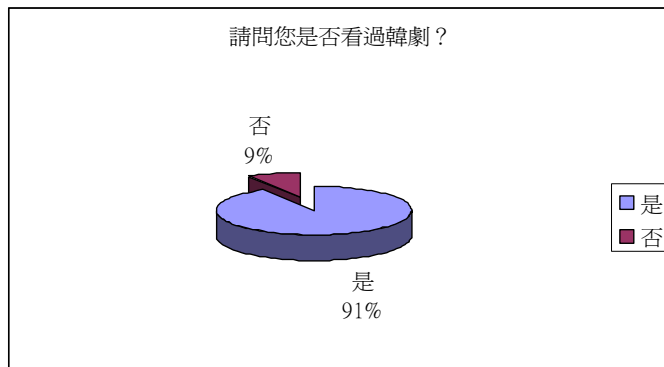


圖 1 請問您是否看過韓劇？

如圖 1，在花商學生的作答中可以發現，曾看過韓劇的人比例相當高。

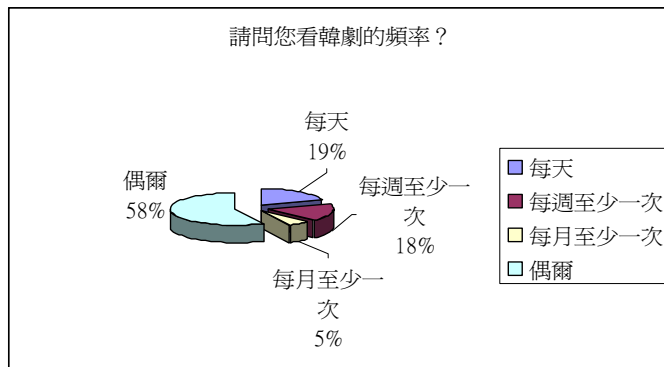


圖 2 請問您看韓劇的頻率？

如圖 2，我們由圖可以發現，看過韓劇的學生眾多，但大部分的學生看韓劇收看頻率並不高。

襲捲全台之韓流風暴

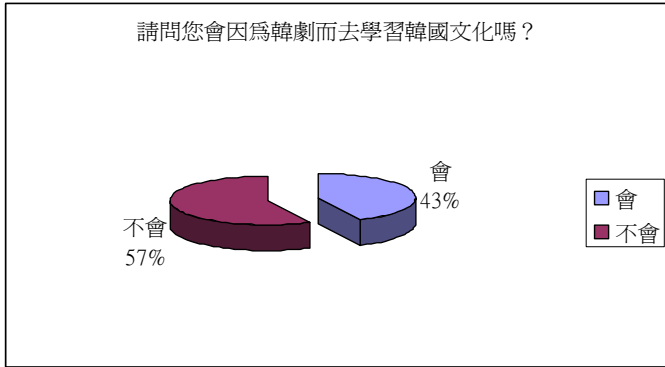


圖 3 請問您會因為韓劇而去學習韓國文化嗎？

如圖 3，大部分的學生並不會因為韓劇而去學習韓國文化，但會去學習的人數也佔了不少。

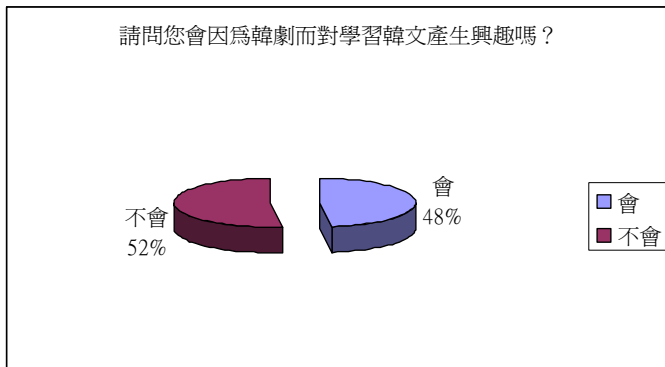


圖 4 請問您會因為韓劇而對學習韓文產生興趣嗎？

如圖 4，資料顯示選項的數據不相上下。

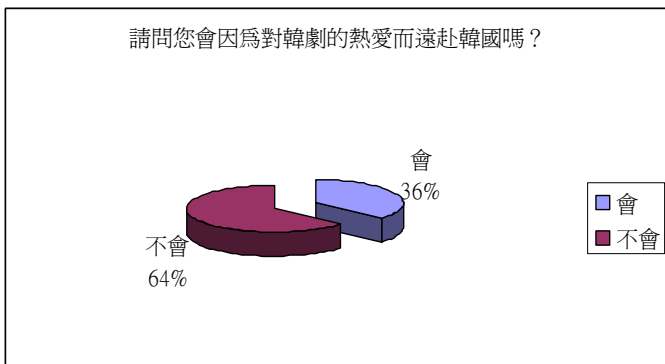


圖 5 請問您會因為對韓劇的熱愛而遠赴韓國嗎？

如圖 5，或許因為研究群是學生的關係，會遠赴韓國的比例並沒有很高。

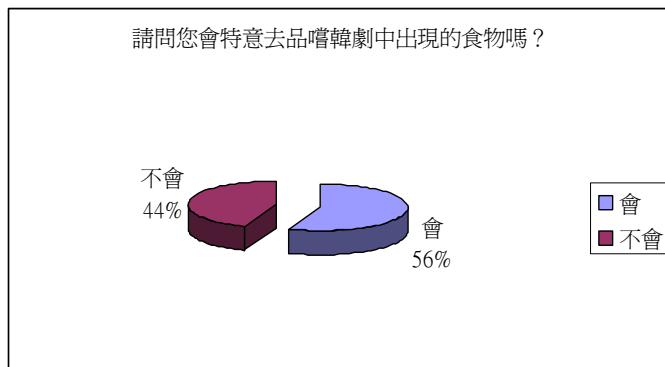


圖 6 請問您會特意去品嚐韓劇中出現的食物嗎？

如圖 6，調查指出還是會有 56% 的人會為了韓劇中所出現的食物而特地去品嚐。

襲捲全台之韓流風暴

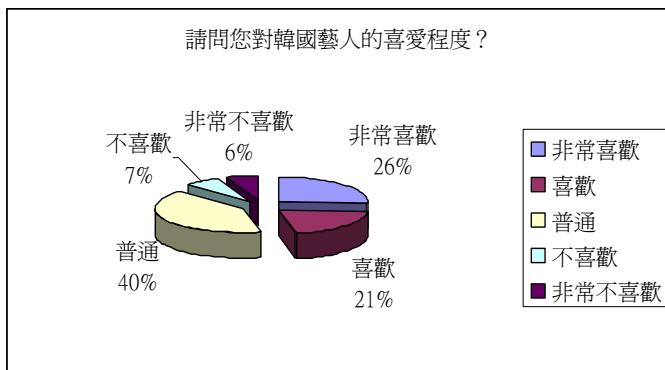


圖 7 請問您對韓國藝人的喜愛程度？

如圖 7，普通 40%，非常喜歡 26%，喜歡 21%，不喜歡 7%，非常不喜歡 6%。

喜歡的比例加起來有 47%，所以大家還是非常喜歡韓國藝人。

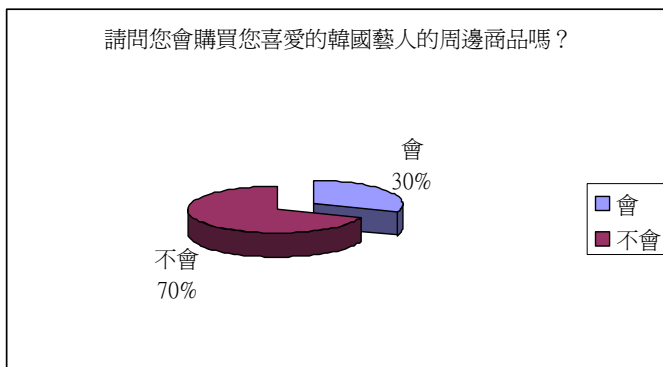


圖 8 請問您會購買您喜愛的韓國藝人的周邊商品嗎？

如圖 8，由圖可知，多數的學生並不會購買喜愛藝人的周邊商品，而少部分的學生則會。

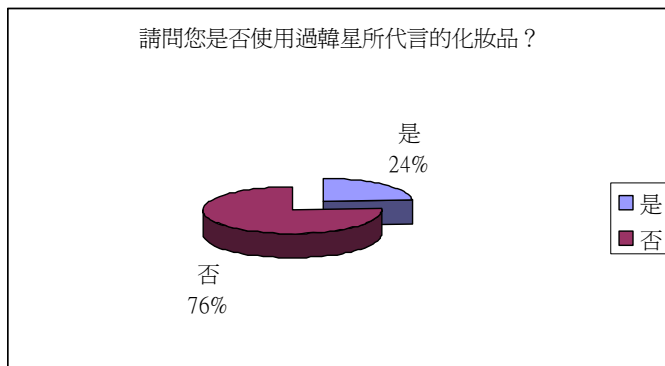


圖 9 請問您是否使用過韓星所代言的化妝品？

如圖 9，學生族群大多數都沒有使用過韓星所代言的化妝品。

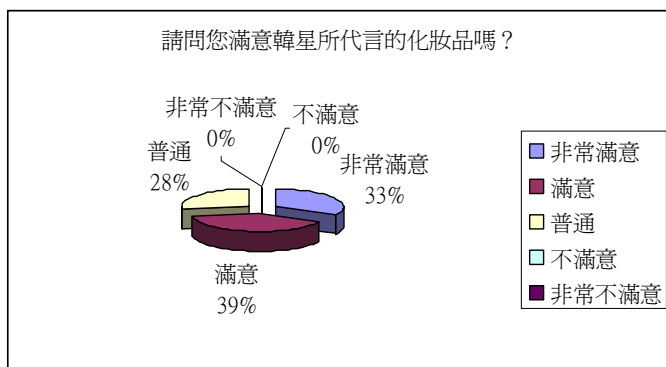
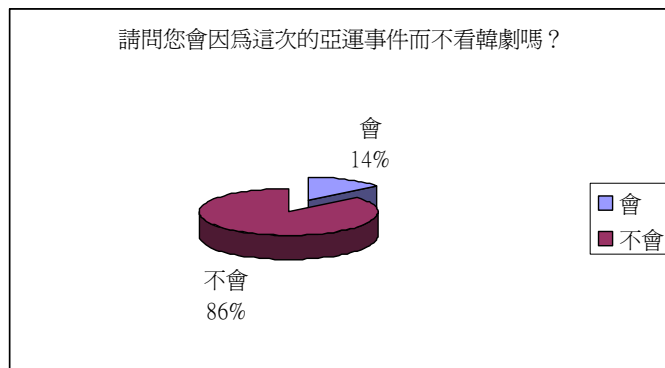


圖 10 請問您滿意韓星所代言的化妝品嗎？

如圖 10，由此可知，雖說使用者人數不多，但使用過的學生普遍都覺得滿意。

襲捲全台之韓流風暴



如圖 11， 佔多數的學生並不會因為這次的事件而因此不看韓劇。

圖 11 請問您會因為這次的亞運事件而不看韓劇嗎？

參●結論

一、結論

(一)在我們所調查的學生當中，看過韓劇的比例佔大多數，但收看韓劇的頻率並沒有很高，而在調查結果中因為韓劇而去學習韓國文化及韓文的人，48%是偏向不會去學習，但 52%會去學習的比例也佔不少。韓劇中所出現的食物，大部分的學生都有意願去品嚐，但是會因為韓劇而遠赴韓國的人數卻不多，由此可知，在學生族群中韓劇並不會強烈的影響大部分的學生對韓國文化產生興趣，但是韓劇中所出現的美食卻是會讓學生們想去品嚐的。

(二)在收看韓劇的學生族群當中，大部分都不會因為亞運的事件而產生不看韓劇的想法，由此可知韓劇的魅力並不會因為外在事件而減弱。

(三)從資料中我們可以發現對韓國藝人的喜愛程度雖然普通佔了大多數但是非常喜歡以及喜歡的學生加起來卻也不少，然而不喜歡及非常不喜歡的學生，只佔了極少部份，但是在這些學生族群當中會不會購買喜愛的韓國藝人的周邊商品的選擇卻很兩極化，不會 70%，會 30%，由這些數據當中大多數的學生喜歡韓國藝人但卻不會購買周邊商品，然而使用過韓星所代言的化妝品的學生並不多，但使用過的學生大多數都認為非常滿意及滿意，其次則普通，不滿意及非常不滿意的票數為零，由此顯現出韓國的化妝品有一定的水準在。

二、建議

(一)現在的台灣經紀公司如果能夠受到更嚴密訓練後再讓演員或歌手出道，或許會出現許多有實力的新人，也能讓新人快速受到大眾的肯定。而在韓國經紀公司方面則是建議別過於嚴苛的約束藝人而導致一些合約糾紛出現，相信兩國

襲捲全台之韓流風暴

的經紀公司彼此如果能夠中和一下雙方經紀公司培育的方法，應該能明顯的改善現今所看見的差異性。

(二)而在觀光方面，希望台灣的旅行社能夠加強推廣韓國的地方文化以及特色，能夠激起學生族群們想觀光的慾望，也能增加許多兩國之間觀光的機會，使旅行社在韓國觀光方面有一定的熱潮。

(三)在調查當中我們發現雖然使用過化妝品的學生不多，但使用過的學生多為滿意，在這部分當中看的出來韓國化妝品在學生市場裡是潛力無窮的，建議代理商或者是化妝品業者可以積極的推廣韓國化粧品給學生族群，說不定韓國化妝品能在台灣掀起另一波風潮！

肆●引註資料

- LG 經濟研究院 (2005)。2010 年韓國大趨勢。臺北：麥田
- 不卡 (2010)。水壺半小時賣光！少女時代吸金。YAHOO 新聞，2010 年 11 月 10 日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101017/8/2f40a.html>
- 江芷稜 (2010)。韓國藝人「奴隸條款」不乖就被冷凍。聯合新聞網，2010 年 10 月 13 日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101001/2/2e3uo.html>
- 李傳淮 (2010)。韓國忠清北道 壽岩谷手繪牆生動又有趣。大台灣旅遊網 TTNNews，2010 年 11 月 20 日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101006/62/2eejn.html>
- 沈旭凱 (2010)。楊淑君事件發燒 永和韓國街生意掉一成。聯合新聞網，2010 年 12 月 20 日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101121/2/2hizr.html>
- 林淑芬 (2010)。專題製作。臺北縣：台科大圖書股份有限公司。
- 洪玲明 (2010)。原是鎮痛軟膏 「一支 BB 霜賺上億」。YAHOO 新聞，2010 年 11 月 10 日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101018/8/2f6rm.html>
- 曾依璇 (2010)。台韓打工度假 明年上路。中央社，2010 年 12 月 10 日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101123/5/2hnr1.html>
- 朝鮮日報日文網 (2007)。韓流明星成功秘訣：為人親和謙遜。朝鮮日報日文網，2010 年 11 月 20 日，取自 http://chinese.chosun.com/big5/site/data/html_dir/2007/03/27/20070327000034.html
- 華視 (2010)。反韓擴散! 店家拒賣南韓 3C。華視，2010 年 12 月 20 日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101120/69/2hi2d.html>
- 詹益瑋、謝秀秀、許蓄、陳郁文 (2010)。男大生也愛美 勤保養化妝。YAHOO 新聞，2010 年 11 月 23 日，取自 <http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101022/132/2fgpj.html>
- 賴中慧 (2009)。藝人高 EQ 也是實力。聯合追星網，2010 年 12 月 20 日，取自 <http://stars.udn.com/star/StarsContent/Content21188/>

甲等

《資訊類》

篇名：

大手拉小手一起散播愛

作者：

沈家如。花蓮縣國立高級商業職業學校。高二資料處理科甲班

指導老師：

張美惠老師

壹● 前言

一、研究動機

家中的兩個哥哥都參加了家扶中心-高中展愛隊，每次他們參加活動回來，都會跟我分享許多有趣好笑的事，那種興奮激動的眼神，深深的吸引了我，也讓我對家扶中心-高中展愛隊產生一種非常強烈的欲望，想要成為其中一員。於是在我升上高一時，我進入了我期待已久的「家扶中心-高中展愛隊」。

剛開始進去，真的什麼都不懂，只知道我們是來當志工的。首先由展愛隊的負責老師向我們介紹整個家扶中心的結構，更仔細的說明了展愛隊存在的意義及用途，也讓我們看許多學長姐以前出活動的照片。聽完老師的說明我還以為參加展愛隊會很好玩，直到我參加了第一次的書香列車。

參加了幾次活動之後，我發現每次活動前都要事先開會、事前準備...等，而且老師也對我們一再強調「來的目的是來服務而不是來玩的。」我們每次服務的對象大多是以小孩子居多，而這些小孩子大多來自單親家庭或是家暴家庭等，家扶試著予他們幫助，而我們展愛隊是家扶的一員，當然也要幫助他們。

二、研究目的

當我得知要做專題時，第一個想法就是家扶。我加入家扶至今將近兩年，曾經參加過許多的活動，而在參加的過程中我學習到很多，也慢慢的了解展愛隊，這讓我更堅定要以「家扶」相關議題為主題的想法，想藉由這次的專題製作，較深入的探討展愛隊之成立及工作內容，更仔細的了解、研究展愛隊，再將這一切經驗與大家分享。

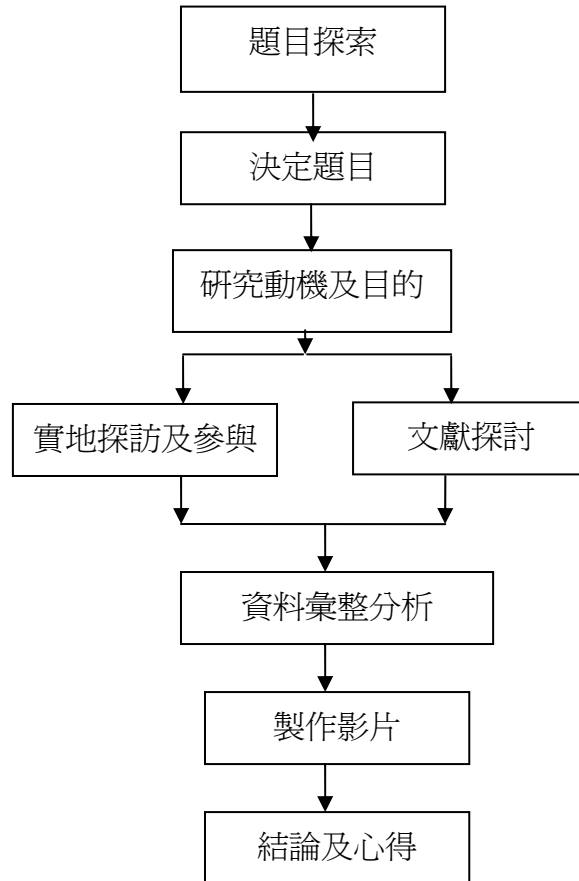
三、研究方法

此次專題我採用的是「文獻探討」、「實地探訪」以及「參與活動」，依照研究目的去做進一步的探討及分析，並加以整理。



貳● 正文

一、研究步驟



二、文獻探討

(一) 家扶中心介紹

1. 成立時間及隸屬單位：

「花蓮分事務所」原來叫做「花蓮家庭扶助中心」，設立於民國 55 年 12 月，係隸屬財團法人台灣兒童暨家庭扶助基金全國二十四個分事務所之一。

2. 成立目的：

運用社會工作原則與方法，對花蓮縣境貧困低收入兒童及家庭提供經濟、醫療、育樂、心理輔導等服務，同時啓發其潛能，以重建家庭生活功能，期許能達到自助自立的目標。

3. 服務內容：

積極結合政府推展新的服務方案，如兒童保護家庭維繫、家庭重整服務...等方案；為落實家長脫貧方案成效，於民國 97 年間花蓮分事務所規劃婦女就

大手拉小手一起散播愛

創業方案活動，期待以社會企業模式增加家庭收入，並結合勞委會多元就業方案於民國 98 年 3 月在吉安服務處成立了「家扶小舖」及縫紉教室的服務功能，讓家扶媽媽們透過這個行銷管道展售商品，以及學習縫紉女紅、手工藝品第二專長，藉以提升自信心，開創脫貧的可能。

4. 期許與理念：

誠如「點燃生命之火」的意義，家扶團隊希望凝聚社會各界的點滴愛心，不僅溫暖受助者的心靈，也點燃你我皆同的惻隱之心，讓我們的社會處處可見到溫暖的光芒。

秉持以『及時的扶助、溫暖的關懷、基督的愛心、社工的專業』之服務精神為兒童謀福利。



← 捐贈物資予弱勢家庭。

(二) 展愛隊介紹

1. 隸屬單位：

展愛隊乃隸屬台灣兒童暨家庭扶助基金會花蓮分事務所之義工團體，其遍佈於全省各地。

2. 展愛隊的形成與性質：

花蓮家扶中心展愛隊為台灣兒童暨家庭扶助基金會花蓮分事務所所屬之教育性服務性之團體，創始於民國 69 年 4 月 4 日，並於同年 4 月 2~4 日舉辦第一期義工研習會，5 月即展開展愛服務工作。另為延伸服務工作，於民國 73 年 6 月重組省立玉里高中展愛隊，成立玉里展愛隊協助各項活動。

3. 成立宗旨：

以造福兒童，服務貧孤，並喚起大家之愛心遍及社會各角落為宗旨。

4. 定期活動：

- (1) 春節、母親節歲末活動等義賣。
- (2) 寒暑假為家扶中心認養兒童和社區兒童所辦冬、夏令營。
- (3) 兒童節懇親園遊會。
- (4) 暑期青少年野營（成長營）。
- (5) 社員本身之才藝訓練、聯誼等。
- (6) 兒童福利館各項服務方案之協助進行。



大手拉小手一起散播愛

三、參與活動影片製作及架構

(一) 影片製作部份內容

花蓮家扶中心展愛隊例行活動成果 -1

項目	書香列車		
內容	專題演講、團康	地點	長橋國小
專題演講			
			
團康時間			
			
合影、書香列車			
			

大手拉小手一起散播愛

花蓮家扶中心展愛隊例行活動成果 -2

項目	園遊會		
內容	協助大會、攤位	地點	六期重劃區
協助攤位			
			
精采的表演、擁擠的人潮			
			
優良志工獎			
			

大手拉小手一起散播愛

花蓮家扶中心展愛隊例行活動成果 -3

項目	夏令營		
內容	各種生活體驗、晚會表演	地點	花蓮縣瑞穗鄉
參觀茶園、採茶			
<div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>			
捕魚(巴拉告)			
<div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>			
親手做米香			
<div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>			

大手拉小手一起散播愛

花蓮家扶中心展愛隊例行活動成果 -4

項目	夏令營		
內容	各種生活體驗、晚會表演	地點	花蓮縣瑞穗鄉
大地遊戲			
			
精采的晚會表演			
			
合影			
			

大手拉小手一起散播愛

(二) 研究器材

1.設備清單

設備、軟體名稱	應用說明
威力導演	製作影片。
Internet Explorer	找尋資料與溝通。
Word 2003	編輯內容書面資料及整理資料。
FileZilla	將我們的作品上傳到網路上

2.材料清單

材料名稱	單位	數量	應用說明	備註
數位相機	台	1	拍照、錄影。	
USB傳輸線	條	1	將影、照片傳至電腦。	
電腦	台	1	在電腦裡完成影片及文字檔。	

大手拉小手一起散播愛

參● 結論

剛開始知道要做專題時，心中有許多問號，然後又因為是第一次所以更加的慌亂，光是定個題目就搞到一個頭兩個大，更何況是專題的內容。在開始做之前參考了許多別人作品，發現大家都做的相當的不簡單，不過題目好像大多都是往商業類方面，所以我想做個比較不同的專題。剛好可以利用我待在展愛隊這近兩年來的服務來當專題。這次的專題雖然花費了不少時間和精力，過程中也碰到了許多問題，不過在老師協助之下我很順利的完成了。也因此我更了解展愛隊，更清楚的知道我這近兩年來的服務是有意義的。



肆● 引註資料

附註一：http://www.ccf.org.tw/index_1.php 台灣兒童暨家庭扶助基金會

附註二：<http://www.ccf.org.tw/28/index1.htm> 花蓮家庭扶助中心

附註三：<http://www.ccf.org.tw/28/mg/131/enews.htm> 花蓮家庭扶助中心-電子報

甲等

《資訊類》

篇名：

砍伐花蓮「小九份」－ 林田山林場

作者：

隋元貞。花蓮縣國立高級商業職業學校。高二資料處理科甲班

胡欣渝。花蓮縣國立高級商業職業學校。高二資料處理科甲班

張瑞君。花蓮縣國立高級商業職業學校。高二資料處理科甲班

指導老師：

張美惠老師

砍伐花蓮「小九份」— 林田山林場

壹● 前言

一、研究動機

位於花蓮，會讓人想到純樸、大自然豐富，處處看得到山的地方。花蓮人口對於台灣各縣人口來說算少量的，爲了讓更多人了解花蓮當地的美，爲了吸引更多的人親自參訪，認識花蓮，所以，這次專題我們選了本地鳳林鎮的「林田山」。

林田山—我的家鄉，這裡沒有城市的廢氣，吵雜的聲音，有的是自然的美景，可以讓人放鬆的的景點，而這個地方，有著多年的歷史，更有「摩里沙卡」的名稱。這曾是風光一時的美麗山城，可是，隨著一場山林火災、資源的耗竭和林業政策的轉變，早已風光不在！但令我難過的是，林田山林場的珍貴資源在夕陽餘暉中也隨之默默沉澱，漸漸被人遺忘。由於它是我的故鄉，所以我想讓大家體驗故鄉的風土人情，見證經濟繁榮時給予的效益及發展，除了追溯從前的風華歲月外，它更強調現在當地人對林田山的默默付出之背後意義。

二、研究目的

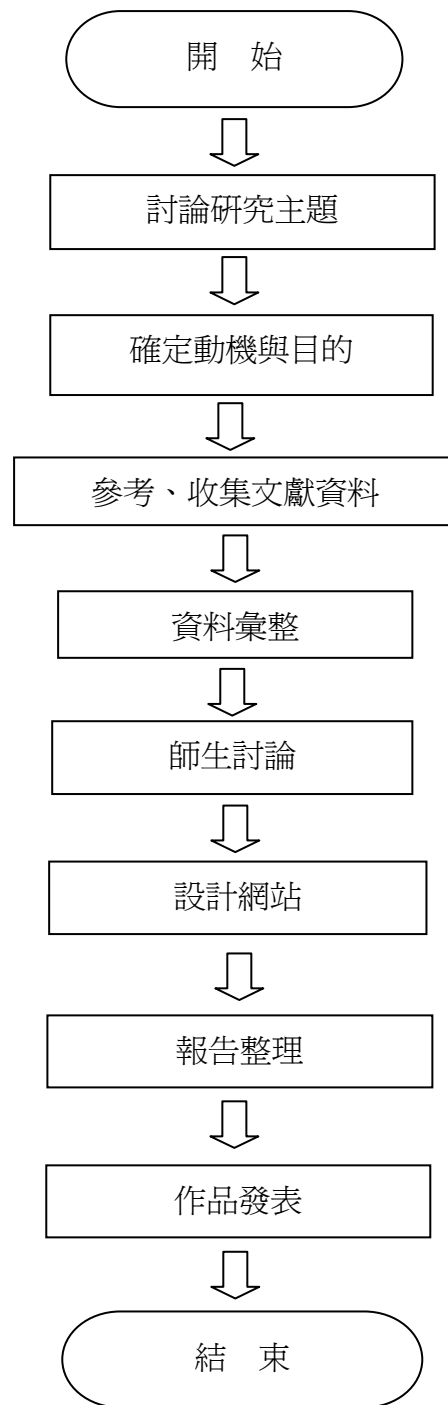
- (一) 深入探討林田山林場的歷史。
- (二) 了解林田山林場如何成爲遊客最愛景點。
- (三) 了解林田山林場的現代發展。

三、研究方法

首先我們分別上網查詢關於林田山的資訊，親自到林田山上訪問與拍照，接著統整所有資料，再將其製作成網頁的方式呈現。

砍伐花蓮「小九份」－ 林田山林場

四、研究流程圖



砍伐花蓮「小九份」－ 林田山林場

貳● 正文

一、 研究器材

(一) 設備清單

設備、軟體名稱	應用說明
PhotoImpact 12	圖像製作與處理、修飾(含相片)
Flash CS3	為了使網頁呈現出活潑的氣息，需要用到動畫製作的部分，作為網頁的修飾及加工的部分。
Microsoft Frontpage	網頁編輯製作
Internet Explorer	找尋資料與溝通
Word 2003	用來編輯內容、整理文字資料
FileZilla	將我們的作品上傳到網路上
Web Server	檔案、郵件、網頁伺服器

(二) 材料清單

材料名稱	單位	數量	應用說明
數位相機	台	2	影像記錄。
印表機	台	3	影像輸出。
掃描器	台	1	利用掃描器將我們所拍攝的照片呈現出來。
錄音筆	支	1	利用錄音機把重要人士所說的話，完整的表現在文章上面。

砍伐花蓮「小九份」— 林田山林場

鋪設 3.18 公里，而後來在延伸 4.44 公里，總計 24.7615 公里，在 1979 年萬榮線道完成，大卡車成爲最便捷的運材工具，森林鐵路就功成身退了。



林田山林場的火車頭有蒸氣及汽油引擎兩種，有英國製的蒸氣機關車和日本製的加藤式汽油機關車，台灣光復時，接收 9 輛加藤式汽油機關車，1961 年再增購 5 輛（把老舊的蒸氣火車汰換）之後全是「加藤式」火車的舞台。



景致優美的「旭東亭」可遠眺東海岸旭日東昇。建於 1954 年，是以當年王曉農場長別號「旭東」爲名。



位於中山堂下方的林田山社區咖啡館，是由原本課長級雙併的日式宿舍改建成服務中心，現在成爲遊客們可以好好放鬆、休息的地方。

砍伐花蓮「小九份」— 林田山林場

原本是公共食堂，但於 2005 年改為木雕館，同年底舉辦木雕比賽活動，把作品收藏在木雕館內，之後由於作品過多，而開了木雕一館和二館。



四、開採林田山

〈一〉過去的風光

林田山林場在日治時期稱作「森版」，日語發音「摩里沙卡」MOLISAKA，語意是一個長滿森林的山坡。在台灣光復以後改稱為「森榮」。

1960 年代，因木材產業而處於全盛時期的繁華小山城—「摩里沙卡」，在當時聚集了四、五百戶的人家，共有兩千多名的住戶。而為提供居民便利的生活機能，設立了林場員工子女就讀所需的森榮國小與林田山幼稚園、免費播放電影的中山堂，還規劃有供應日常民生用品的購買部、公共食堂，以及製材廠、火車站、修理廠、醫務室、豬灶、公共浴室、攤販市場、冰果店、米店、洗衣部、理燙髮部、消防隊與文化工作隊……等。

林田山伐木的全盛時期有兩個顛峰期，一個是 1939 年至 1945 年時期，在二次世界大戰爆發後，日本政府大肆採伐直到台灣光復後，砍伐頻率才逐漸減少；另一個時期約是 1960 到 1970 年代，再度達到伐木的另一個高峰。直至 1991 年「禁伐天然林」政策實施後，因居住在林田山的住戶陸續搬走，因而使得林田山過去的盛況逐漸走向沒落。

（二）現在的風光

目前，園區內保有許多當年遺留下來的特色建築與設施，如：日式木造魚鱗黑瓦房的「日式住宅區」、運輸產地的「森林鐵道」、景致優美的「旭東亭」、原為放置林場工作機具倉庫的「林業文物展示館」……其歷史意義與建築語彙都是歷史紀錄中不可磨滅的最佳佐證。

曾有「小上海」之稱的林田山林場，在政府禁伐林木的政策後，終於洗盡鉛華、回歸自然，如今時過境遷，林田山原始山川景觀與生態的美仍舊保留，而林場遺留下的檜木房舍、運載鐵道，也處處可見前人留下的痕跡。這座因林木而繁榮的山中城鎮，卻也因林木而走向沒落，儘管如此，它為「東台灣林業開發史」上重要據點與見證的地位不會改變。

砍伐花蓮「小九份」— 林田山林場

(三) 林田山未來發展

林田山的未來不只是要靠當地居民，還要加上大家的關心與幫忙，以前林田山有「小上海」的美名，現在稱它為「小九份」，過去林田山以林業文化的方向發展，未來希望能改造成知性與感性的新的林田山。林田山的未來就靠現在我們的維護，如果我們將一個具有如此豐富的自然美景及人文歷史的地方不以理會，我們將會永遠失去這樣曾經美麗的山城。

俗語說：「知己知彼，百戰百勝。」想再度展現林田山的風采，就必須先了解地理環境等各方面的優劣勢，本專題採「SWOT 分析」方式，分析林田山現有的優劣勢條件，茲整理如下：

優勢(Strength)	劣勢(Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> ●台灣林業史上唯一保留較完整的舊址。 ●注入新的文化藝術氣息，廣受社會大眾好評。 ●提供國民高品質的文化休憩空間。 	<ul style="list-style-type: none"> ●年輕人口大量外移，回鄉就業服務的比例不高。 ●交通不變，與外界資訊較不流通。 ●高山較多，開發地方建設有限。
機會(Opportunity)	威脅(Threat)
<ul style="list-style-type: none"> ●創造藝文產品的方式，成為新的地方產業。 ●社區發展觀光，推廣林業文化教育。 ●政府輔導建造地方建設，提高居民就業率。 	<ul style="list-style-type: none"> ●地處萬里溪中上游，土石流及暴漲頻率較頻繁。 ●地方產業的類別不多，資源有限。 ●人口外移，後代子孫無法將文化傳承。

爲了讓千百年以後的子孫能夠領略這麼美好的景觀之時，現在就應該用更積極的態度去保存這塊寶土，同時緬懷過去的那些人筆路藍縷的艱辛。

林田山確立未來發展目標：[註一]

- (1)保存林田山之林業文化及歷史
- (2)推廣林業文化及林業教育
- (3)凝聚當地社區之意識及協助社區發展
- (4)提供國人文化及休閒活動空間
- (5)開拓林業之藝術創作空間

砍伐花蓮「小九份」— 林田山林場

參● 結論

經由這一次的專題製作，發現了林田山過去曾經繁榮的一面，也看到了現在爲了讓遊客參觀，而改變原本砍伐的林場，逐漸發展爲以休閒觀光爲主的型態，林田山林場的改變使我們了解到經由時代的變遷，林田山正慢慢的再進步著。

經由這次的專題製作，讓我們更加的了解林田山他過去所經歷過的各種事情也看到了他現在的改變，這個令人迷戀的地方，值得讓我們再細細品味。

我們將走過、看過、玩過的一切，都記錄下來，透過實地的參訪，更深受當地美麗風光的吸引，這次的專題覺得很值得而且很快樂。

透過這次的田野調查，讓我們更了解自己的故鄉具有這麼大的魅力，林田山擁有風光的歷史、清新的空氣、及當地人的熱情款待，我們將會好好保存這片淨土上的歷史，將它發揚光大！



肆● 引註資料

引註一：曾有「小上海」之稱的林田山—摩里薩卡 mobile01 景點分享

<http://www.mobile01.com/waypointdetail.php?id=151>

引註二：國立台中圖書館 http://www.ntl.gov.tw/Publish_List.asp?CatID=2119

引註三：林田山史話／顏仁德／民國 98 年 12 月

引註四：花蓮林區管理處 <http://hualien.forest.gov.tw/>

特優

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：乙

科 別：商業經營科

名 次：第一名

作 者：謝惟芯

參賽標題：與眾不同

書籍 ISBN：9789862165454

中文書名：胡立揚出人頭地一百招

原文書名：胡立揚出人頭地一百招

書籍作者：胡立揚

出版單位：天下遠見出版股份有限公司

出版年月：二零一零年五月二十八日

版 次：初版

一●相關書訊：

「不是只是默默期待等帶升遷，要勇於創造自我追建的場合與機會」，作者的這番話給了我很大的啟示，在求學、求職、工作、投資的過程中，多數人總是會說「老闆一定會看見我的好！」或是覺得自己「懷才不遇」，不被老闆器重... ..等等的，但換個角度想，老闆天天「日理萬機」，假如我們不勇於「自我推薦」，公司傘下又有數不清的員工，老闆又怎麼可能會發現人海中的你呢？而這並不是在「出鋒頭」，而是替自己製造希望與機會，雖然別人可能會用異樣的眼光，但「未來是要靠自己的雙手創造！」這是亙古不變的真理。

二●內容摘錄：

- 一、人天生是被動的，不拖到最後一分鐘，不會去做他早該做的事。p.110
- 二、求學的目的就是要培養觀察力、想像力、判斷力！p.119
- 三、若真想成為業界的頂尖人物，不能永遠只當配體，一定要找機會成為公司的主體。p.121
- 四、想要成功，先要學習去欣賞別人的優點。p.123
- 五、如果不能用開闊的胸襟去欣賞別人的長處，並且虛心求教，那你注定只能做個平凡人。p.123
- 六、要憑一己之力出人頭地太難，一定得集他人長處於一身。p.123
- 七、要想成為一個「大人物」，自然要比普通人吃更多的苦，受更多的壓力。p.130
- 八、人有時只要鏗而不捨，就可以達成許多願望。p.195

三●我的觀點：

關於此書，作者分享了在美國華爾街的甘苦談，和對於求職、理財...等的經驗，對於在求學階段的我來說，「求職」似乎有點稍嫌過早，但比他人多吸取些成功者的小經驗，在未來或多或少都有一些幫助。

作者談到對於投資理財有著極大的興趣，目前對於此行業而言，「勇氣、專業度、觀察力、判斷力和臨場反應」都是必備條件，在客戶提出來的問題中，如何在極短的時間內做出分析，都是藉由本身的知識與生活的歷練培養而成，倘若沒有足夠的專業知識，那麼當前的客戶也許就會因為質疑你的能力，從手中溜走也說不一定。

「膽識」在人群的對談中是個「關鍵」，缺少膽識，在做公司報告或是演講的過程中就會因「緊張」而怯場。對此，書中令我印象深刻的一篇文章是作者在美國求學時期遇到的事，作者因一時緊張，舌頭嚴重打結，導致原本想在班上「表現自己」的他，淪為「課後輔導」的對象，在老師的鼓勵之下，作者把握每一次上門的機會，厚著臉皮舉手發言，日復一日，表現的愈來愈熟練，因而得到大家的肯定！由此而知，膽量是可以藉由後天的培養而得，「臉皮厚一點，勇氣大一點。」這番話也許可以創造更多令人意想不到的機會。

有了勇氣，「意志力」也是不可或缺的環節，每個人都有自己的抱負想要完成，這些目標是否能夠如願以償，就全靠「意志力」了。有些人對自己的夢想擬定了成堆的計畫，但卻沒有足夠的意念去堅持這些計畫，十之八九的人往往只做了一些皮毛就放棄了，心中的雄心壯志卻因自己的意志不夠，而毀了自己的宏圖大業，豈不是枉然？對此作者提供了重點建議，第一就是初定目標時，務必實際，以免眼高手低，換來說得到卻做不到的窘境。

在生活中，總有不順心的時候，有些人只需要遇上了一點挫折，變舉白旗宣告投降，甚至有「想不開」的情況，也時有所聞，但何不妨換個角度想，在今日這現實的社會環境中，難免有「碰釘子」的時候，假如就因此而一蹶不振，是很容易被這資訊發達的 E 化社會給狠狠淘汰，不是太不值得了嗎？何不學學作者：我並沒有失敗，只是此路不通罷了！何況「條條大路通羅馬，此路不通走別條。」不也是自古流傳的真理嗎？

俗話常說：「要做事很簡單，但要做人很難！」面對周遭各式各樣的人，要如何與他人在適當的談吐中不會產生摩擦，可就是一大學問了。在從前的社會中，認為如果做事作風過於「鋒芒畢露」，便會使一些較為保守的人產生反感，而現今社會可就大大地不同了，現在可能越多人知道自己是最好不過的了呢！話雖如此，但對是要如何在最恰當的地方做取捨，對人要如何做到能屈能伸的中庸之道，是現階段的我們應該學習的重要課題。

看完了這本書，對胡立揚先生的傳奇經驗感到驚嘆不已！他至今的所有舉動，有些雖然令人百思不解；有些被人嘲諷，但他從不向惡勢力低頭—惡勢力地頭，更一步步邁向成功，在我們表面看似容易達成，背後不知藏了多少的血淚辛酸。

而胡立揚先生成功的關鍵—贏在與眾不同的心態，對自己的理想堅持，凡是

鏗而不捨的人生戰場中勇往直前，逆向思考，反向操作，才能創造出不同的於他人的一片天空。

四●討論議題：

一、對於求職所抱持的態度？

二、對於眼前所欲的瓶頸該如何解決？

特優

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：會一甲

科 別：會計事務科

名 次：第一名

作 者：倪珮瑄

參賽標題：先別急著吃棉花糖讀後心得

書籍 ISBN：9861750061

中文書名：先別急著吃棉花糖

原文書名：Don't Eat the Marshmallow...Yet! The Secret to Sweet Success in Work and Life.

書籍作者：喬辛·迪·波沙達/愛倫·辛格

出版單位：方智

出版年月：2006年03月27日

版 次：初版

一●相關書訊：

一.相關書訊：下列文字摘自《先別急著吃棉花糖》

在幾年前，104人力銀行曾有一間跨國性大公司看上，願意出高價併購。但104人力銀行創辦人並沒有接受，當時他考慮到104人力銀行的社會責任，以及人力資源想堅持的理念，而婉拒了那時看起來誘人的「棉花糖」。到了現在，104人力銀行股份掛牌上市，成為第一個股票上市的人力銀行，而市場給的評價，已經遠遠超出了當初想併購的大公司所願意投資的金額，這是一個非常經典的故事，就因為不急著吃「棉花糖」而有了更棒的收穫！（練習如何不急著吃棉花糖 104人力銀行創辦人 楊基寬）

二●內容摘錄：

二.內容摘錄：下列文字摘自《先別急著吃棉花糖》

「真正的成功」一定要是你自己的看法，而不是別人的。能夠延遲享樂，並且面對各種人生中的失敗挫折，並不是件容易的事。但是如果這些目標是深扎根在你心裡的，那麼，你所需要保持的動力和目標就不會輕易動搖你了。如果金凱瑞只要當個收入不高的喜劇演員就滿足了，你想，他口袋裡那張一千萬的支票會對他產生任何激勵嗎？如果我們一點都不考慮未來的話，吃掉「棉花糖」對我們來說是很簡單的，無論這個「棉花糖」是金錢、工作或是各種關係。但如果你的目標

很明確，而且你很確定這就是你要的目標，那麼「棉花糖」理論就會成為你的一種生活方式。(P：150)

三●我的觀點：

三.我的觀點：

「要預測到一個人的成功，能不能延遲享樂是很重要的指標。」在我腦海中最可以與此相互輝映的是古聖先賢，首推范仲淹，他在「岳陽樓記」提倡「先天下之憂而憂，後天下之樂而樂。」從小讀書就十分刻苦的范，聽說曾五年未解衣就枕，難怪因此成為文武兼備，值得景仰的愛國詩人，可謂延遲享樂的踐行者。

「成功的人說話算話。」這句話無論放在友情、親情、愛情、事業.....上都是通的，從古至今已經發生了許多故事合乎「說話要算話」這句話，不可以說一套、做一套。例：在國中課本中有一課講到，東和范式與張劭兩位同窗，畢業後約定好兩年後再會，期間都無聯絡，到了約定當天，張母懷疑路途遙遠又長期沒聯絡來往，怕范式早就忘了，張劭卻肯定范式必然守信，後來范式也如期赴約了。古人很注重一諾千金，並講究「凡事要從長遠來想；一塊錢的倍數累積三十天，會超過五億。」在這兩個道理中都同時在述說著一個道理：「放長線，釣大魚。」把眼光放遠，不要因小而失大。而面對近在眼前的誘惑，想要克制的確需要過人的智慧與毅力。作者在書中曾舉例說明了：「如果我今天一次給你一百萬，或是今天給你一塊錢累積金額的倍數，連續給三十天，你要選哪一個？」一般人很可能如故事中的司機一樣選擇了「一百萬」，卻不知道三十天會拿到超越五億的金額，這犯了「急著吃掉眼前的『棉花糖』」的壞毛病，也就是說「只圖眼前的小利，而不會將眼光放遠。」那如果對方不守信用，或是對方意外身亡了.....等。那你所期望的一百萬多元又如何是好呢？又有誰能百分之百的有把握呢？

「要從別人身上得到你所想要的，就要先讓別人想幫助你。並且信任你，要讓別人按照你的話去做，最好的辦法就是說他們。」看完這句話後，腦子突然閃過老師曾跟我說過一句話：誘之以利、動之以情、說之以理、威之以勢。這是老師在畢業時寫給我的一句話。「成功看的不是你的過去或是現在。當你開始願意去做別人不願意做的事時，那就是成功的開始。」要做別人不願意去做的事，其實並不難，只要你有心做，也用心去做了，那出來的結果不管是好是壞，其實你都已經盡力完成你該做的一切了，心裡也會有一種滿足感；相反的去向來自己不願意去做的事才不容易。「過去的種種，譬如昨日死；今日種種，譬如今日生。」再書中司機本來是一位中輟生，後來他按部就班的逐一實行「棉花糖守則」，而存了一筆錢，而且得到了贊助，並重回校園當一位大學生。有人說：「公務人員的腦袋仍有九成新。」也有人說：「不是教了十年書，而是同樣的書教了十次。」

安逸的生活過久了，總是在原地踏步不前，而夢想大過於實現，甚至會有人拿「計畫趕不上變化」做為藉口。於是日復一日，年復一年，離校時間越久，知識越是怠惰不前。時間久了，你的腦子是不是還維持著畢業時的水準呢？「目標＋熱情＋行動＝平靜。」在國中時學到了一個成語「割席斷交」，出自世說新語：「管寧、華歆共園中耕田，見地有片金，管揮鋤於瓦石不異，華捉而擲去之。又長同席讀書，有程軒冕過門者，寧讀如故，歆廢書出看，寧曰：『子非吾有也！』」管寧可以對黃金毫無誘惑，對路過的人聽而不聞，那是因為他已經為自己訂好了遠大的志向，正一步一腳印得實現著，而後他成為了一代名士。制定目標是成功的第一步，想要達成目標，需要行動加上越挫越勇的精神。過程中，你可能沒有人提醒你任何一件你該做的，你必須從無的狀況下，不斷的累積再累積、失敗再失敗，從失敗中慢慢學習到精髓，而成功了也可能沒有人會給予你掌聲及稱讚，但未來你的成功與失敗必須自己承擔。你問過自己 5 個問題嗎？1.你的目標是甚麼？2.你要如何去達成它？3.如果中途打了放棄的念頭要怎麼辦？4.受到挫折時又要如何應付呢？5.你已經做好承擔一切責任，不管結果是好、是壞的決心了嗎？

如果你已經在心裡想好這些問題的答案了，我想你已經踏出了成功的第一步了！

四●討論議題：

四.討論議題：

一邊閱讀「先別急著吃棉花糖」、一邊在心裡有個疑問，俗話說：「一鳥在手，勝過兩鳥在林。」如果，不馬上吃掉手邊的那顆「棉花糖」萬一哪一天我發生意外死亡或是「棉花糖」被偷吃了，那不就得償失了嗎？

特優

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：一年甲班

科 別：會計科

名 次：第一名

作 者：曾彩萍

參賽標題：用腳飛翔的女孩的讀書心得

書籍 ISBN：9573096528

中文書名：用腳飛翔的女孩-無臂單腳的奮鬥奇蹟

原文書名：Fot-Noter

書籍作者：蓮娜·瑪莉亞

出版單位：傳神愛網

出版年月：2001 年 3 月

版 次：初版

一●相關書訊：

這本書的作者-蓮娜·瑪莉亞在 1968 年誕生於寒冷的瑞典，蓮娜一出生就沒有了雙臂，左腿只有右腿的一半。但蓮娜並沒有因為身體上的殘缺而自暴自棄，她反而用她那「永不放棄」的精神。她從三歲開始學游泳，四歲開始學刺繡，在她五歲時完成她人生第一幅的十字繡作品。十五歲就成為瑞典國家代表隊選手，十九歲考到汽車駕照，並成為知名演唱家。你能否想像，這些輝煌的紀錄，是由缺少雙臂、左腿只有右腿的一半的蓮娜所創寫的呢?!!

二●內容摘錄：

(2) 我很早就學會了我的價值是由內而生的，並非來自書本，我沒有什麼好自卑的或羞恥的。相反的，我還學會如何利用我的殘障呢!【p43】

(3) 我的人格特質就是凡事寧願看它的光明面，而不是黑暗面。我從不把問題變的更複雜，我勇於自己嘗試做我所知道的事情，也用於發問。【p147】

(4) 我不認為我的人生很悲慘，上帝給了我力量讓我得以應付我必須克服的痛苦與磨難，如果我的人生—不論是高潮或低潮-對其他人能有所啟發的話，那嚟我就會很高興的。【p151】

(5) 對我這樣的殘障人士來說，教會是個讓我能接受人群中成長的好地方，因為所有的人都為我留了空間。【p48】

三●我的觀點：

這本書讓我看到了作者蓮娜她那樂觀、開朗的個性，即便自己的處境是多麼的艱

困，她仍然掛著笑容去面對眼前的困難。那種用樂觀的態度去面對艱難，一直都是我所嚮往的。在社會中，往往有些人總是習慣將事物往壞處想，反倒讓自己的心情更沮喪，這樣只會讓自己更陷入窘境罷了！看看蓮娜，她活的多快樂啊！她並沒有因為他身上的缺陷而有所自卑，她反倒以她那樂觀的態度去面對人生所遇到的每一件事物，比起那些四隻正常的人，蓮娜反倒比這麼人活的快樂許多了。他總是用樂觀的態度去面對，就像她所說的：「凡是寧願看它的光明面，而不是黑暗面。」這句話，足以映證蓮娜納開朗、樂觀的個性。

書中蓮娜的父母也扮演了很重要的角色，他們並沒有因為蓮娜身體的殘缺而棄養她，只因為：「不論有沒有手臂，她畢竟需要一個家。」因為這句話，蓮娜擁有和一般人一樣的家庭，蓮娜的父母也教導他正確的觀念，他們並沒有因為蓮娜身體上的不同，而給予不同的待遇。書中有提到，有次，蓮娜在花園中摔跤，當下的蓮娜痛的哇哇大叫，可是蓮娜的媽媽並沒有扶她起來，她說：「如果妳爬到圍牆邊，靠著圍牆，妳就可以自己站起來了。」不是蓮娜的媽媽狠心，而是他希望蓮娜能夠了解並非所有事物都需要別人幫忙，有些事物其實也是可以用自己的力量所完成，這樣做，只是希望蓮娜能夠更了解獨立，所以，在蓮娜的人生中，她很少請別人幫忙那些芝麻小事，因為她知道她其實做得來的。像刷牙、洗臉、吃飯、甚至是上廁所，這些平常人能做到的事，蓮娜她自己也可以完成。並不是因為自己身體上的缺陷，而擁有的不同的待遇。

用腳飛翔的女孩-蓮娜瑪莉亞，從她身上我看到了她那永不向命運低頭的毅力，還有她那樂觀開朗的個性，她總是能夠將一切事物由複雜變簡單，當別人笑著對她說那些令人感到刺耳的綽號，或是學著她用腳吃飯，她並沒有感到生氣，她反倒覺得很有趣，因為她知道他們會這麼做是無心的，因為好奇、因為沒見過，所以才會做出這些令人吃驚的舉動。這點讓我看到了蓮娜的「寬容」，她包容了那些別人對她所說的那些乍聽之下令人刺耳的綽號、以及模仿她用腳吃飯的舉動。就像她所說的：「換個角度想」，就是因為她有這種的觀念，所以他才能將事物由複雜變簡單，並凡事都只看光明面，而不是黑暗面，這種樂觀的態度，真的很令我嚮往。我們應該多學習蓮娜她那樂觀、開朗的態度，還有她那永不放棄的精神以及那種不向命運低頭的毅力，都是值得我們去效仿的。蓮娜的故事告訴我們凡事都不要輕易放棄，要相信自己，對自己要充滿自信，不要因為自己的短處而自卑。像蓮娜，當反倒懂得利用自己的短處去展現。書中也有說到：「我很早就學會了我的價值是由內而生的，並非來自書本，我沒有什麼好自卑的或羞恥的。相反的，我還學會如何利用我的殘障呢！」因為這樣，蓮娜才能創造出她那些輝煌的紀錄，她懂得去利用自己身體上的殘障去展現她的才華。在這充滿現實的社會中發光發熱。

她的故事告訴了我：「天生我材必有用」，只要有恆心，任何事物都是可以自己完成的。只要以破釜沉舟的心，眼前的事物，無論是多麼艱難，都是可以完成的。在人生的旅途中，往往都會有些困難，若是抱持著悲觀的想法，想必是難以突破；若是抱持著樂觀的想法，或許換個方面想，事物往往都會有不一樣的轉變。我們

可以哀怨的接受，也可以開心的接受，至於你希望用什麼方式接受，這一切都要問你自己心中的那個答案。蓮娜雖然天生身受殘缺，可是他對生命的熱忱比任何人還要來的真誠，她雖然沒有手，但她從未抱怨他沒有手，她反倒說：「我不需要手，因為人生的快樂並不在於有沒有手，而是生活中有沒有愛。」她用這樣的方式去改變她的人生，為何我們也不像她一樣，去譜出一段屬於自己的人生呢？

四●討論議題：

在這現實的社會中，往往都有一些需要別人協助的對象，可是這些需要別人幫助的人往往都得不到別人的幫助，雖然社會有建設愛心基金會，可是需要協助的人依舊存在，是我們的社會出了問題？還是我們的愛心早已煙消雲散？

特優

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：會二乙

科 別：會計

名 次：第一名

作 者：黃曉瑜

參賽標題：天使遺留的筆記

書籍 ISBN：9789866572432

中文書名：天使遺留的筆記

原文書名：Notes Left Behind: 135 Days with Elena

書籍作者：凱斯&布魯克·德塞里奇

出版單位：春光

出版年月：2009年08月31日

版 次：初版

一●相關書訊：

五歲的艾蓮娜，在她生命正要綻放的時刻，卻罹患了腦癌，她一天天的失去說話能力、視覺範圍漸漸縮小、雙手開始麻痺，卻仍努力在紙上畫下一顆顆的愛心，寫下一句又一句的「I Love You」，她偷偷地將這些紙條藏在家裡的各個角落，希望在她永遠的離開之後，可以成為她留給家人最後的禮物.....

一個真實的故事，一個五歲的小女孩，用她的生命、用她人生最後的九個月，為我們上了最寶貴的一堂課。

艾蓮娜在她生命中的最後九個月寫了很多張紙條，有的信藏在書架上書本與書本的中間，有的藏在梳妝台的抽屜角落裡，有的藏在瓷器櫃的盤子與盤子之間，還有些藏在家裡施工時收在箱子裡的照片堆中。每一張紙條都是她刻意留下來向家人表達她的愛，讓我們永遠也忘不了她的決心和她所帶給我們的啟發。不知怎地她竟然知道，有一天我們將需要靠這些字條來活下去.....—凱斯·德塞里奇，艾蓮娜的父親

_____摘自封面

二●內容摘錄：

常態也是個禮物。艾蓮娜很想家，因為她想上學，想回自己那個不完美的家，想要規矩和紀律，也想要妹妹在她身邊。畢竟，就某個方式而言，日常生活不僅是我們選擇的生活，也可能是我們一直想要擁有的。除了對自己的生活和自身感到

心滿意足，我們還能有什麼更大的指望呢？這是我送給女兒的一個禮物，也是我必須在她剩餘的日子裡不斷給她的禮物，不論她還能活多久。

_____摘自 p.40

三●我的觀點：

一百三十五天的日記，留下給我們的，絕對不只這一百三十五天，但是我們卻可以在愛蓮娜有限的生命裡，看見她給我們帶來無限的感動。

五歲的年紀，此時一般的孩子在做些甚麼呢？愛蓮娜卻只能在病房內，看著那些在公園裡與她同年紀的小孩活潑好動的玩耍，而自己與他們隔著一道玻璃看著，只能看著；她一天天的失去說話能力，她以在畫紙上塗鴉來與家人溝通她的心情，視覺範圍漸漸縮小，她把握住能記住的每一寸光陰，雙手繼而開始麻痺，可是她仍努力的在紙上畫下一顆顆的愛心，寫下一句又一句的「I love you.」，她偷偷的將這些紙條藏在家裡的各個角落，希望在她永遠的離開後，可以成為她留給家人最後的禮物。

這樣可愛的孩子，在五歲的年紀，無憂無慮的成長速度太慢了，在看著父母親擔心的面容下，幾乎是被迫的早熟，她明白自己所剩無幾的生命，於是努力扮演「孩子」這個角色；只是，在我看著文字中她的堅強與早熟，我就覺得這本來應該不是她的樣子的，她應該要像一般的孩子可以盡情的對父母撒嬌、鬧鬧小孩子的脾氣，她才五歲，她沒享受到的太多，可是愛蓮娜就是如此的貼心，甚至在沒有人的時候才有脆弱的表現，她希望過個像正常人一般的生活，但在爸爸媽媽面前，她笑得甜美，這樣的笑靨比天使更動人美麗；或許她會在天堂否認我所認為的，她享受得夠多了：爸爸媽媽的愛、妹妹的加油、以及她也許會很開心——以自己的生命教導我們。

我有時常想著，人為何而生，為甚麼有些人這麼的糟蹋自己，具有良好的健康、健全的四肢卻只為了他們所認為的大事，動不動便傷害自己？傷害自己是自己的決定，自己不感到痛苦，可是旁人卻得注定要為做傻事的人傷心，失望透頂，甚至自責！那人又為何而死，連生命為何生存都找不到理由的人，又憑甚麼能替自己的生命做終結？

艾蓮娜的病情每況愈下，家人就只能眼睜睜的看著她做著類固醇、放射線的治療，逐漸好轉時卻又似雲霄飛車般飛入天際，後又急轉直下；艾蓮娜在第二十八天時向父親問道：「為什麼這種事會發生在我身上？」這個問題讓爸爸媽媽好難回答，生命是這樣的不可逆抗，世界六十幾億人口，偏偏遇到的是自己的寶貝女兒。全文以一個父親的口吻敘述，深刻的刻劃出一個父親最深處的感受。

外面的世界好美麗，有同年紀的孩子開心的玩著溜滑梯，有翠綠的草原、紛飛的雪花，這樣姍紫嫣紅的世界，為甚麼就這樣被一面牆隔離成白色的地方，穿白袍的醫師、護士，有著難聞的消毒藥水味道，有讓人痛苦想吐不舒服的治療設施，一條條的管子、一根根亮晶晶的針，愛蓮娜所面對的世界就是長這樣！試問：誰能不心疼？就算你不是這孩子的家人，你只是匆匆走過她身邊的陌生人，她也會引起你的憐愛，對一個孩子而言太殘忍，一個成年人都無法忍受的癌症治療，要由一個五歲的孩子來承受，不管任誰看了都不忍心！看著照片上因病而導致臉腫脹和手腳逐漸癱瘓的愛蓮娜，不禁令人鼻酸及不捨。

前文曾摘錄，愛蓮娜以及她的父母的感想，他們曾想為愛蓮娜買一些她喜歡卻無力買的東西，但他們並沒有這樣行動，這裡讓我覺得好感動，因為常態也是個禮物，這樣平凡的幸福比突然好轉不可思議的快樂更美好，而愛蓮娜也欣然接受；曾有人說「死亡」會帶出人的黑暗及光明面，但愛蓮娜始終沒有改變，她依然是愛蓮娜而已。

然而，愛蓮娜還是當了天使，儘管大家都祈望奇蹟能發生，希望這個天使能多留一會兒，但我認為，重要的不是留住天使，而是天使來過的這個事實，與她所贈與給我們最心底的感受。

四●討論議題：

愛蓮娜的家庭關係很幸福，她習慣了說我愛你，這三個字在現今社會除了親密戀人外，你應該不常也不善表達對父母或家人的愛，但是有時候愛真的需要及時說出來，你想用什麼樣的方式表達自己的愛呢？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：一年乙班

科 別：應用外語科英文組

名 次：第二名

作 者：施函汝

參賽標題：讀書心得-最後十四堂星期二的課

書籍 ISBN：9578468512

中文書名：最後十四堂星期二的課

原文書名：Tuesday with Morrie

書籍作者：Mitch Albom

出版單位：大塊文化

出版年月：1998年7月31日

版 次：初版

一●相關書訊：

作者在昔日恩師墨瑞生命的最後幾個月，每星期二到老師家探望他。這位誨人不倦的老師面對著死亡一步步逼近，不僅自己勇敢面對，探討其多面的意義，更藉著與學生米奇的談話，一點一點柔軟了米奇因夢想遙不可及，在人生中掙扎而僵硬的心，讓他重新看待生活。墨瑞誠實地看見自己在死亡前的痛苦、恐懼，但他從不怨天尤人，也勇敢表現出對人世的不捨，當他掙脫這些情緒的束縛，展現出精采人生之後的清明與安靜，並且帶著幽默感，在一次偶然的機會下，看到自己十六年前的老師上了電視，才知道老師的生命只剩下短短幾個月，開始了他們星期二的課。

二●內容摘錄：

太多人像是行屍走肉，就算他們做著自己認為重要的事情，也似乎是半睡半醒，這是因為他們追逐的目標不對。生命若要有意義，就要投入去愛別人，投入去關懷你週遭的人，投入去創作一些讓你活的有目的、有意義的事情。(p.59)

生命最要緊的事，是學著付出愛，以及接受愛。(p.69)

妳閉上了眼睛，差別就在這裡。有時候妳不能相信眼睛所見的東西，你要相信你所感覺到的東西。你若要讓別人信賴你，你也要能感覺到你可以信賴他們，就算你置身黑暗中，就算你再向下掉。(p.80)

三●我的觀點：

《最後十四堂星期二的課》在敘述作者：米奇無意中在電視節目看到自己十六年前的老師：墨瑞正在接受採訪，得知老師患了絕症，生命只剩下短短幾個月即將結束，米奇開著租來的車到老師家探望他，原本以為老師忘了他，但老師見到他卻是緊抱不放。想想我們是否還記得之前教導過我們的國小、國中老師？我記得。當我對課業有疑問，老師們總是教到我懂，雖然有時後稍微嚴厲，但知道老師們都是為我好。多年不見，能像墨瑞老師和學生米奇在十六年後相逢，真令人欣喜若狂。但得到老師的消息卻是因為墨瑞的最後一堂課：他自己的死亡，才決定到老師家上了十四堂的課，聽課的人卻只有學生米奇而已。

墨瑞老師真的很勇敢，知道自己患了絕症，病情一天一天的惡化，從拿筆寫字變成無法走路，很多人聽到自己患了絕症後，通常都是因為無法接受事實而意志消沉，加上行動不便，每件事皆需要別人幫忙，病者覺得自己是一個累贅，而自怨自艾。但這樣不僅自己痛苦，周遭關愛的人也會非常難過，或許可以換個角度想想：既然生命到了盡頭，何不利用剩餘的時間享受前所未有的快樂，或是實現尚未完成的願望，快樂的離開人世間，不用再受到病情的折磨。

最讓我印象深刻的一課是第四堂，墨瑞說：「只要你學會死亡，你就學會了活著。」每個人都知道自己總有一天會死亡，但沒有人把這繫放在心上，或許下一秒會發生意外，卻很少人會這麼悲觀的想，如果知道自己死亡的日期，就會讓人生過的更有意義、更精采，藉此體會出活著究竟是為了什麼。我想，墨瑞老師所要表達的涵義應該如此。

人的生命真的很脆弱，近年來全球漸漸暖化，主要的原因是人類工業的發展快速，使得空氣污染以及水污染；許多業者到山上砍伐樹木，破壞野生動物的棲息地，沒做好水土保持，天災的發生，常常讓人類措手不及。2009年台灣發生八八水災的災難，南台灣的居民無家可歸，死傷慘重亦造成嚴重的損失，許多災區的居民及生態環境遭受掩埋和破壞，雖然自己很幸運沒有發生意外，看見電視機裡的救難人員奮力的尋找生命跡象；看見房屋被無情的颱風吹毀；看見失去親人的家屬痛哭欲絕，而我開始哽咽了起來！生命就這麼結束了，巨大的災難顯現出人類的無能為力。其他國家也接連受到天災的肆虐，而這些災難彷彿在提醒人類：地球要支撐不住了。自己也曾想過：如果我死亡，會是以什麼方式離開世界呢？是因病而死？或是天災而死？還是意外而死？下一秒會發生什麼事人類也無法預測。

在第十二個星期二，墨瑞老師說：「我們要寬恕的不僅是別人，我們也要寬恕自己。」人與人在相處時，難免會起一些爭執，若不能用正確的方式處理，彼此的感情也因此變差，應該各自想想自己的錯，心裡要寬恕別人的錯，自己也要學會釋懷，若選擇耿耿於懷，只會讓雙方不好受，不能坦然地面對對方，最後只會造

成兩敗俱傷的結果。

四●討論議題：

如何讓生命過的更有價值、更充實、精采？

優等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：一年級
班 級：乙
科 別：商經科
名 次：第二名
作 者：黃伊萱
參賽標題：生死拔河
書籍 ISBN：9789570521191
中文書名：姊姊的守護者
原文書名：MY SISTER'S KEEPER
書籍作者：茱迪·皮考特
出版單位：台灣商務
出版年月：2006 年
版 次：初版

一●相關書訊：

皮考特除了以動人的文字描繪姊妹情誼，以及現代優身學所面臨的道德倫理，也藉由內容深入探討愛和真理暗藏的模糊界線。

媒體推薦：

1. 「《姊姊的守護者》會持續騷動你的情緒，引發你含淚去談論它。他是讀書會必讀的佳作。」-《紐約日報》
2. 「從她的第一本書開始.....皮考特就拒絕著墨於微不足道的小事件。她以愛和真理來關心兩者之間暗藏的模糊界線。她強迫讀者去正視問題，雖然那種經驗可能不舒服，自滿的人會為時太晚的發現，他們的悲哀在於，他們以為他們什麼都知道，現在他們終於明白真相。」-《奧蘭多前哨報》

二●內容摘錄：

- 1.我突然了解為什麼那些氣球都迷失了：它們是自我們的拳頭中溜走的愛；它們是掛在每個夜空中茫然的眼睛。〈P.380〉
2. 你知道人生不時會面臨選擇，某些時刻好像你整個人生分出叉路，鋪展在你眼前，即使你勇敢的選擇一條路，你的眼睛還是會一直望著另一條路，想確定你是否走錯了路。〈p.23〉
3. 道理比倫理重要，而愛遠比法律重要。(p.416)
- 4.愛如彩虹，霎那間永恆-當它在的時候是美麗的，到了你眨眼的時候，它可能消失無影無蹤。〈p.80〉

三●我的觀點：

本書的封面留下一句令人匪夷所思的話，「儘管我一直希望凱特能活下去，但他的死會是我這一生中最幸福的事。」當下我抱持著徬徨與好奇的心，想立刻閱讀它。莎拉為了就罹患急性前骨髓性白血病的女兒凱特，藉由基因訂製出一個專屬凱特的捐贈者—安娜，以延續凱特的生命。十三年裡，安娜不斷被要求供應血液、骨髓，甚至是腎臟，再也無法忍受的安娜決定要控告他的父母奪走他的身體使用權。當人生總是為了別人活著，沒有選擇的權利，不但沒有被尊重，也缺少了幸福。

書中莎拉總是在孩子的愛之間拔河，她的想法始終以愛為出發點，希望不管用什麼方法就是要救起凱特，我覺得莎拉的想法太獨斷了，她應該要考慮到安娜的感受，再去做決定。有時候我們過於執著自己的想法，卻忘了給予他人發言的空間，往往忽略了他人的感受，自己當下卻渾然不知，等到事情已經迫在眉睫時才後悔莫及！真正的愛，是用自己感覺去推想別人的需要。當你會去為別人想時，你雖然是犧牲，但是「犧牲小我，完成大我。」的意義很重要，這世界會多一些愛、多一些感動、多一些熱情。造就別人好，或許我們得到的會更多。

人生有很多事情需要選擇，但如果我們能用適當的心態，並且謹慎面對，後果可能就會截然不同。法官的判決是令大家滿意又很合乎人情的結果，讓安娜有了選擇權。本書每個角色的掙扎與矛盾，也使得這家人之間產生了矛盾的愛。

結局雖然以悲劇收尾，但是想想本來就是這麼的無常，沒有人能預料自己的命運，但是我們可以選擇自己想過的生活，努力為家人而活的安娜，最後還是沒辦法為自己而活，作者的結局令人訝異，卻顯現出生命的真義與可貴。我們都希望人生要完美，為了追求完美，而想盡各種方法彌補，但是人們時常為了去彌補本來的洞，讓事情越補越大洞，沒有人希望自己的命運掌握在別人手裡。常常我們覺得自己做的是對的，但是有時候事情不是那麼完美，我們應該要想想自己的每一部是否走錯。多聽、多看，會讓我們面對困難時更小心謹慎，而不是只會敷衍了事，因為我們都要學會負責。書中的莎拉在安娜活著前，對她少了些關愛，要安娜無止盡的提供血液、白血球、幹細胞，但是等到安娜出了車禍，失去了身命，才懂得原來她沒有珍惜與孩子相處機會、安娜所做的一切，但是一切都為時已晚了。重頭到尾，是一場沒有勝利的故事，因為不想要失去家人，而產生矛盾和掙扎。讀完這本書，讓我更珍惜現在所擁有的，我們應該要活在當下、擁抱生命。學會愛與尊重是人生的一大課題。

四●討論議題：

- 1.如果你的小孩得了癌症，你會為了他而生下由基因訂製出的捐贈者嗎？
- 2.父母有權利控制小孩的生死嗎？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：資一乙

科 別：資處

名 次：第二名

作 者：余淨儀

參賽標題：不存在的女兒—讀書心得

書籍 ISBN：9789866973314

中文書名：不存在的女兒

原文書名：The Memory Keeper's Daughter

書籍作者：金·愛德華茲

出版單位：木馬文化事業股份有限公司

出版年月：2007年04月05日

版 次：初版

一●相關書訊：

謊言，是為了保護心愛的家人，不受到跟和自己以前一樣的傷害，但卻事與願違，反而讓各自心中多了層高牆隱藏著一道傷痕，改變了彼此的人生；真相，總在最後一刻才變發現，但發現後才明白為知已晚，所有的人、事、物都已經物換星移了。因為一個謊言讓整個家庭變了樣，一個遲來的真相讓各自的命運產生了巨變，時間的巨輪不斷轉動但遺憾卻在心中揮之不去。這是一本關於親情的書，內容中的兩個家庭形成強烈對比，雖然結局有點遺憾但卻深深感動我。

二●內容摘錄：

- 1 因為所見的是短暫的，所不見的是永遠的。「p.76」
- 2 爸爸說一張底片不單是一張照片，還有很多種意義；一個時刻也不僅是單純的一刻，而代表了數不同的時刻，全賴誰在觀看，如何觀看而定。「p.219」
- 3 她心中一直有愛，唯有她先付出愛，心中才能得到愛。「p.251」
- 4 爸爸拍了好幾千張照片，一張接著一張，讓影像層層交疊，想要掩埋那個他永遠改變不了的時刻，但過去依然出現在眼前，如記憶揮之不去，如夢境清晰強烈。「p.414」
- 5 她想像音符像石頭掉到水中似的落入空中，在世間激起一道道無形的漣漪。一波波聲浪，一波波的陽光，爸爸想讓一切定格，但世界是流動的，包圍不住的。

「p.415」

三●我的觀點：

原本一個幸福的新婚夫妻，等待著小孩的降臨，卻不知一場暴風雨即將來臨。在一個風雨交加的夜晚，婦產科醫生因為大雪被困在路上，只好由大衛和一位暗戀她的護士卡洛琳替愛妻諾拉接生，但出生的雙胞胎保羅和菲比的命運卻天壤之別，因為菲比一出生就患有唐氏症，大衛為了不讓諾拉經歷和自己母親一樣面對女兒為身心障礙者的悲劇，堅持由卡洛琳將出生不久的菲比帶到療養院並且欺騙諾拉女兒一出生就夭折了。諾拉為了忘記女兒，自己幫女兒辦了一場追思會，讓原本想坦白的大衛更無法說出真相。卡洛琳把菲比帶到療養院後卻看見了裡面的冷清與和菲比一樣被家人遺棄的人在這裡被疏於照顧的情形，於是毅然決然的帶走菲比並由自己撫養。但諾拉依然無法走出喪女帶來的痛苦，開始酗酒，並且常常開車到女兒的墓園陪伴女兒，也開始疑神疑鬼，害怕所剩的兒子保羅受到任何一點的傷害。然而大衛因為心中的秘密和妻子越來越無話可說，也和家中的感情漸行漸遠，自己全心全意投入照相。諾拉心中的空虛不斷的蔓延，因此在一次全家的渡假裡和別的男人發生樂關係，但卻讓兒子保羅撞見，加上保羅認為父親不支持他投入音樂，而有所誤會，因此家中的氣氛更加詭異。反之卡洛琳獨自扶養的菲比很幸福，雖然卡洛琳要比普通的母親花更多的精神、心力，努力的在這個充滿歧視、不公平的世界上爭取菲比應有的權力，但卻不曾想放棄菲比。卡洛琳遇見了一位願意接受他和菲比的男生，並且結了婚。不過她還是沒忘記菲比的親生父親，還是定期寄菲比的成長照給他，但卻不願透露她們的住所，大衛也不斷寄錢給她們希望能讓菲比過的更好，即使他們不曾收下過。過了十幾年後，諾拉一次一次的在外偷吃，雖然大衛都心知肚明但卻因為心感愧疚而從沒過問，全心投入拍照的他變的很有名並且到處去言講，卻遇到卡洛琳得知菲比過的很好，想見菲比，但卡洛琳卻以為大衛要回菲比而和他斷絕音訊。大衛十分傷心，於是回到小時後的家中，卻巧遇了和自己女兒差不多大的未婚媽媽蘿絲瑪莉，他並將他所做的一切以及原因都告訴了這個陌生人，而且還將他帶回自己的家中，卻慘遭家人的極大反對，所以他和無家可歸的蘿絲瑪莉一起搬到了一棟雙拼的房子，中間隔一半六年來他們比鄰而居，當蘿絲瑪莉的兒子五歲時她也即將要結婚並且搬到其他城市。離開前他感謝大衛救了當年無知的她一命，且告訴大衛這幾年來大衛將它當成自己女兒的投影，來填補內心對女兒的空虛、思念。也勸大衛將這個隱藏了四分之一個世紀的秘密說出來。他離開不久後大衛也過逝了。就在諾拉辦完大衛的喪事且整理大衛的遺物時，發現了一箱箱的照片，裡面是各個年齡不同的女孩洋溢著幸福的笑容以及兒子保羅從小到大的照片，原來大衛將照片中的女孩當作女兒和保羅一同成長，來填補他心中的遺憾。這時卡洛琳出現了告訴諾拉菲比的存在和當年的情況。最後菲比參加了他親生母親諾拉的婚禮，但卻不與諾拉同住，樂觀開朗的菲比也找到了屬於她一輩子的真愛。婚禮結束後保羅也帶菲比到父親大衛的墓前，但菲比無法投入任何一點親情給父親，只將他當做一位永遠

沉睡的陌生人。

我覺得一個謊言失去了一輩子的親情也失去了原本幸福美滿的家庭，看完這本書彷彿搭上了時光列車經歷了一生的酸甜苦辣。一個家庭雖然豐衣足食、物質無虞，但卻缺少了互相坦白的勇氣而互相誤會；一個家庭由單親媽媽獨自扶養，她把所有的愛給了這位在別人眼中「不完美」的女兒，替她爭取他基本不該被剝奪的權益，這一路上雖然艱辛，但女兒的笑容讓這一切都十分值得，我想這就是所謂甜蜜的負荷吧！而且書中有一句話我非常感動是當卡洛琳和大衛重逢時她對大衛說：「你逃過了許多心痛，但你也錯過了無數的喜樂。」大衛怕重蹈覆轍送走了女兒，他不僅失去女兒的親情，還錯過兒子的成長過程。千金難買早知道，如果當初沒送走女兒結局就會不一樣吧！在滿滿的愛中成長的菲比，不但樂觀而且知足、善良。這個世界上很多人跟書中的菲比一樣，也許跟我們大部分的人不一樣，但他們比別人努力活著、學習，只希望別人用相同的眼光看他們但現實往往傷害他們，唯有敞開心胸接受他們，才能讓這個世界上有更多的愛。

四●討論議題：

如果你自己生下跟菲比一樣是身心障礙的小孩你會怎麼做?現今社會中有許多的人跟書中的菲比一樣，如果能有一些專門輔導他們的機構，來協助這些家庭，也許就不會有這麼多悲劇再發生了吧！一般人會說接受身心障礙者，但如果自己的小孩要跟一個身心障礙者結婚，很多人還是不能接受，也許是因為真的跟自己有關係才會去仔細想這個問題，那如果是你你能接受嗎?

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：乙

科 別：會計

名 次：第二名

作 者：陳夢文

參賽標題：《我在，因為你的愛》—另一種延續生命的方式

書籍 ISBN：957-522-5-x

中文書名：我在，因為你的愛

原文書名：

書籍作者：陳美弈 等

出版單位：聯合文學出版有限公司

出版年月：2005年12月10日

版 次：第一版

一●相關書訊：

沒有人知道，是無常先到？還是明天先到？但是，我相信，死亡不是落幕；往生也可以重生。

當我沒了呼吸，停止了心跳，或醫師宣判我已經腦死。請別急著為我哭泣，因為我還要創造奇蹟。

我的角膜，要「活」在某個人的眼睛裡，繼續欣賞真情有愛的世間。我的心，要「活」在某個人的胸腔裡，為每一個感人的故事而跳動。我的肝、我的腎、骨骼和皮膚，給我不認識，但有急切需要的人。看他們健康又美麗，享有明天的陽光，我會淚水盈盈，並靜靜微笑。最後，把我的殘骸化為灰燼，和著我一生的悲歡離合，埋在樹下，或花下；或拋向遼闊的大海，連同我的貪瞋痴慢疑。此身一無所有，我心也將一無掛礙。

我是自在的、清淨的，因為捨，我得到了永恆的慧命。衷心感恩，你護持我的選擇，讓大愛不死，生命綿延。_____摘自封面

二●內容摘錄：

其實，我們來到人間，最消福的就是身體；要吃最好的、營養的，要穿名牌才有派頭，要睡舒服的床……。然而，這個身體是否真正屬於我呢？我認為當我能使用它，能夠付出的時刻是我的，甚至到了最後一刻，奉獻遺體來救人或供醫學研究，我想這才是真正擁有。

生在人間，得之於人者太多，我們應該懂得惜福，即使往生之後，身體還可以廢物利用。有的人捨不得世間的情緣，其實最後還是得捨。既然得捨，捨了之後怎樣運用實在值得思考，如果是我，我也希望能捐贈器官或醫學解剖；有誰需要我的器官就讓給他，有此因緣也是一件好事。 _____摘自 p.11

三●我的觀點：

海倫·凱勒說：「不要把點著的燈，放入五斗櫃裡，要將它舉高，然後照亮更多不幸的人。」試問：你把你的燈，點著了嗎？你把它放在哪裡？

如果你收在五斗櫃裡，不只你看不見那個光芒，那麼這盞燈火根本毫無作用——中國有個傳統的觀念：「死要留全屍」根深蒂固，也正因如此，「器官捐贈」這種活動要推廣是非常艱難的。你知道這世界上有多少人需要器官捐贈嗎，他們都在排隊等候，這不分先來後到，但求相符，可是器官捐贈是供不應求的，有些人可能無法等到相符的器官而死亡，有些人甚至無法久候而透過黑心管道購買器官，在他國，一顆腎臟甚至可能叫價到幾百萬，但是，在黑心管道購買後，可能會因為沒有良好的醫療設備及醫師，而導致後遺症或是手術失敗。

如果你將這盞燈舉高，就像燈塔，指引迷途的人們航向，那麼它將功不可沒——「生、老、病、死」是生命基本的循環，就像植物總要有發芽、茁壯、孕育、枯萎的階段相似。傳說，把眼角膜捐贈出去，將來死後是無法看清黃泉路的，但是你錯了，「人」生而為人，除了常言道「錢財乃身外之物，生不帶來，死不帶去」，我們的軀體也是一樣的，只是上天讓我們出生便擁有這副皮囊，我們不也該物盡其用？死後若是能將器官捐贈給有需要的人，那你就不是讓自己在黃泉路上看不清，而是你讓另一個人、甚至更多人能好好的活在這世界——用你的雙眼觀看，用你的皮膚感受，用你的心臟跳動，而你就像是活著，雖死猶生，不也光榮？

故事裡頭，說的是人性；有一個人這樣寫，他父母都贊同這個活動，但是當他真的要將父母答應捐贈的那張卡交出去卻又是另一回事了，為甚麼他的父母如此辛苦的過完一生，死後還要被人在身上畫下幾刀，屍骨未寒就死無全屍？可是，他的父母告訴他，推廣活動的人也告訴他：出生和死亡是相互依附的，當站在生命的起點眺望死亡的角度，不免令人感到陣陣的恐懼，但是，當你站在死亡的起點俯視器官捐贈這項峻偉的工程時，又不禁令人讚嘆生命的可貴與生存的真實。於

是他在後來答應了父母，自己也加入行列。

捐贈器官的人，或者受贈器官的人，他們都有這番體悟：故事裡有許多人，他們在此時接受了他人的餽贈，然後自己死後也將自己能用的器官捐贈出去，他們堅持，這是「善」的循環；人家說「善有善報」，不是沒有根據的，世界上好人還是很多，他們不計酬勞為陌生人付出，而後自己的子孫也享受到他們種下善的果實，這是如此甜美。

另外，書中也提到手術的操刀者——醫師。醫師在許多病人、在生與死之間穿梭，但他們也是人，也會生病，當一個仁心仁術的醫師，成了一個等待他人器官的病人，這是一件多麼感慨的事。吳醫師原是婦產科專科醫師，但是在一場手術裡，他倒在手術台下，台上台下都是病人。因為他的肝腫瘤，他接觸到更多癌友的世界，他的眼界將不只侷限於「醫師」的角度，而更加海闊天空；一片健康的肝，他盼了四年，雖然身為醫師，但急了還是會亂投醫，此時吳醫師體會到那種病患的感受，以前他以為自己能感同身受，但自己真正體會到時卻發現這感覺是多麼不同，以往他能笑看人間生死，現在，他卻不能——生，這是多麼重要的，他說，他要活下去！

人家說，人定勝天，但還是有無力回天的例外，人，並非無所不能。捨得，捨得，有捨才有得，有些人等不到器官，或者器官無法接受自己，而又喪失了生命，但他們不埋怨，就當作宿命也罷，但他們懂得感激，感激那些陌生人捐贈了器官給他們，然後他們說自己將要將這樣的善行傳下去；看在醫師及家屬眼裡，多麼心疼，卻更為他們的大愛喝采。

不過，如果器官捐贈能让你更早的面對、思考死亡，那也不失為一個好方式，所以我覺得器官捐贈的觀念十分重要，或許有一天我們的生命即將西沉，而我們能坦然面對而做出最適當的決策，那你能感受到的就是滿眼夕陽紅的美感，就不是近黃昏而好景不常的遺憾。人生無常，滄海桑田、白雲蒼狗匆匆一過，便又回到最初，人生短短不過幾十載寒暑，然而，你曾想過當你死後能留下甚麼嗎？牌位，記錄，墓碑，還是想要流芳百世，享受人們推崇的光環？「器官捐贈」未必能让你揚名世界，但此舉卻能救更多人，遺愛人間更有價值！

「遺憾來時方已晚，其教人生空餘恨」，此刻我們不妨思考一下關於生命的意義，趁著此時心有餘而力足時，想想自己行到此刻，還缺甚麼，或多甚麼？如果你缺的是一件有意義的事，或者你多了一副皮囊想要物盡其用，那可以認真的對「器官捐贈」做正面的回應，「化作春泥更護花」高尚情操令人敬重。

人為何而生？人又為何而死？我想，這該有很多解釋，但生命最後的終點都是一樣的，你曾聽過秦始皇費盡心機想求得蓬萊長生仙藥，你曾看過書上寫著神話中盤古開天闢地，為人他將自己的身軀化作山河日月，生命不求長短，但求寬窄，秦始皇最終也是慘死，屍骨即使多人俑陪葬卻更顯寂寞，然而盤古一番作為，卻讓人感受到他的具體奉獻，就算是神話也讓人欽佩！

四●討論議題：

當你死後，你想要留下些甚麼？是枯冷墓碑，是一季相思，還是百年孤寂？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：資二丙

科 別：資處科

名 次：第二名

作 者：莊怡君

參賽標題：竊●人心

書籍 ISBN：978-986-6973-

中文書名：偷書賊

原文書名：The Book Thief

書籍作者：Markus Zusak 馬格斯·朱薩克

出版單位：水馬文化事業股份有限公司

出版年月：2007 / 7 / 1

版 次：初版

一●相關書訊：

《偷書賊》的故事源自作者幼年時父母講述的情節，二次大戰時他的父母年紀還小，曾經親眼目睹盟軍轟炸漢堡之後的慘狀，也看過過納粹押解猶太人前往死亡集中營的悲劇。這是一本關於文字餵養人類靈魂、撼動死神的故事，全書由第一人稱「死神」的觀點來敘述所有發生的故事情節。主角是一位九歲小女孩，她在戰爭中接連失去摯愛的親人，只能靠著文字做為她心靈上的救贖，比食物更重要的精神食糧。學會認字進而開始讀書的莉賽爾，儘管生活艱苦，吃不飽穿不暖，卻發現了一項比食物更讓她難以抗拒的東西——書，她忍不住開始偷書，用偷來的書繼續學習認字。從此莉賽爾進入了文字的奇妙世界，讓她熬過了現實的苦難，也不可思議地幫助了周圍同樣承受苦難的人：讀書給躲在養父家地下室的猶太人聽，在空襲時為躲入防空洞中的街坊鄰居朗讀故事，安慰了每顆惶惶不安的心，潛移默化改變了原本粗鄙的性情。

二●內容摘錄：

1. 究竟是從什麼時候開始，書與文字不再只是生活的一部分，反而成了她生命的全部—封面
2. 不離不棄：信任與愛的行為。通常只有小孩子能辨識真偽。—P.35
3. 一個機會直接帶出另一個機會，正如危險招致更多危險，生命創造更多生命，死亡引發更多死亡。—P.75
4. 我跪下來，正要把手伸進毛毯裡，他忽然醒過來，死命抗拒我的力量。我撤退了。—P.280
5. 她常昏睡，但是沒有做夢，她在清醒的時刻覺得難過，因為睡著的時候，一切的記

憶才會消逝無蹤。-P.474

三●我的觀點：

記得第一次閱讀偷書賊的時候，沒有什麼別的印象和感覺，也許是還不懂什麼是「文字餵養人的生命，成為生命的全部。」所以單純認為只是一個有關戰爭與親情的故事。現在上高中後，在回來讀一次時，赫然發現其實有很多看似簡單的文字裡，都藏有另一種涵義，也讓我在閱讀的過程中不斷去思考許多議題。比方說，戰爭，究竟是什麼？

戰爭只是某些人為了要滿足慾望與貪婪，而不顧一切的去互相攻擊，簡單來說就是愚蠢的行為罷了！而那些無辜的受害者呢？就像書中的主角「莉賽爾·偷書賊」一樣，得面臨親人及朋友相繼離去、無情的戰火佔據了她的童年，但他並沒有因此而灰心喪志、放棄生命，而是藉由文字來撫平心中的痛，成為她的精神糧食。

「點燃自己，照亮他人。」主角莉賽爾透過文字的力量而改變了許多人；被希特勒迫害的猶太人-麥克斯、在空襲中避難在地下室的居民...。這些人間的愛與溫情，發生時的背景卻是無情的戰爭，更是襯托出文字的力量能傳遞愛與感動。人類為了存活下來，每天不斷地努力、進步、然後去追求去尋找屬於自己的「生命價值」，如偷書賊便以文字的力量來陪她度過煎熬的生活，並且找到生命中的浮板，使他更能夠昂首闊步的向前走。

不管在甚麼時間、甚麼地點，這個大環境都是「牽一髮而動全身」，每一個人都會對其他人造成影響，另一個人又會再對另外一個人造成影響，不見得是認識的人才會對我們造成影響。其實，陌生人才是在無形中影響我們最深的人。這個世界處處充滿了與多故事，然而這些小故事都能夠串起來變成一個精采的大故事。當然，每個人都有存在的意義，彼此之間有一條無形的線在牽絆著，環環相扣，缺一不可。

死亡，並不是結束，而是意味著另一個故事的開始。偷書賊在面臨這麼多的生死離別、與死神擦身而過，就表示當我們還活著的時候並不能預測距離死亡究竟還有多少年歲月可以浪費。所以必須掌握生命中的每一天，活得精采、活得快樂、活得有意義，把每一天都當成最後一天來使用，把握當下、珍惜每分每秒的歡樂時光，才是最重要的。人生，就是不斷的創造、組合所拼湊出的，而色彩是要靠我們去填滿，想要畫上充滿彩虹的光采還是黑白邊框的影印圖？都由自己決定。

還記得沈芯菱姊姊的一句話：「也許我不能完成一件偉大的事，但至少我能夠努力做好每件小事。」現在的我，還不能夠做甚麼影響社會的大事，但是我

夠從改變自己壞習慣開始。偷書賊因為對文字有強烈的渴望，所以努力去學習，然後唸給身邊的人聽。而我們也可以藉由所喜愛或所渴望的事物，來帶給身邊的人快樂與益處。

四●討論議題：

如果我是主角莉賽爾，在無情的戰爭中還能夠找到自我價值嗎？甚至是在苦難的日子中再去幫助其他人嗎？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲班

科 別：應用外語科

名 次：第二名

作 者：林令惠

參賽標題：星星都已經到齊了

書籍 ISBN：9574440427

中文書名：星星都已經到齊了

原文書名：

書籍作者：張曉風

出版單位：九歌

出版年月：2003年05月10日

版 次：初版

一●相關書訊：

雖然，這十五年來，曉風也和一般作者一樣，保持每三、四年就會出一本書的節奏，但有些文章，她卻讓它們沉在甕底，遲遲沒有出手。雖經我們努力催索，卻都沒有成功。

所以，今春此書終於付梓，竟是她十五年來首次再現的「正規散文集」。她的好友席慕蓉為她作序，聲稱「相見不恨晚」，指的即是跨世紀的友誼，也是跨世紀的文學。蔣勳也為她親題書名來共襄盛舉。

本書計分五個部分，懷人、抒情、詠物、寫景、藝術欣賞，無一不是大塊文章。曉風的散文出入古今，富艷難蹤，其剔透處，既可因把玩而成佳趣，清寂處亦可因細繹而啟人天機。至於絕美處則不免令人五內驚動，鷹揚處又令人奮然思飛——她的作品的確是令人相見既恨晚又慶幸其不太晚的雋品。

二●內容摘錄：

「天神啊！世人啊！如果你們寬容我，給我一點點時間、一點忍耐、一點期許、一點縱容，我想，我會把我欠下的為眾生該作的敘述，在有生之年慢慢的一一到來。」——代自序(P.24)

「而我說，給我一個解釋，我就可以再一次相信人世。」——給我一個解釋

「然而，對我而言，回顧走過的路，如果我有什麼可以感謝上蒼的，恐怕不在於某些祈禱曾蒙垂聽，而是在於某些祈禱始終不蒙成全。」——有求不應和有求以應(P.67)

「我覺得痛，卻亦轉覺釋然，為我本來就無能認識的生命，為我本來就無能認識的死亡，以及不曾真正認識的父親。原來沒有誰可以徹骨認識誰，原來，我

也只是如此無知無識」不識(P.108)

三●我的觀點：

為什麼會選中「星星」一書，原因很簡單，因為作者是張曉風女士。起初，我還搞不清楚，到底是選人還是選書。這本書在我仔細看了封面標題以後，給人一種似夢非夢的感覺，混合著一絲絲樸實的單純，這一切假想在我稍微翻過幾頁才開始恍然大悟。

你們一定會很好奇，「星星都已經到齊了」的「星星」代表什麼意思呢？星星都已經到齊了是蒙古族的情歌翻譯「孤獨的高山，恍如虛懸空中；夢裡和你一起，醒來只有自己；星星都已經到齊了，你為何還遲遲不來.....」說的好像是蒙古族的處境，他們的幸福似乎還未掌握，天之驕子蒙古族啊！那傳統的蒙古何時才能和新的、民主的、富足的現代蒙古族並轡在春郊試馬啊！在我不能了解的寒冷北方，他們是多盼望春天的來臨。

本書分成五個部分，尤其是懷人的部分最令人有感觸，以「塵緣」和「不識」來傳達和父女間的情感。從小對於父親的愛慕尊重到長大後為父親的一生感到悲傷，父親是一位軍人，因為戰亂離開故鄉已經將近一甲子，父親的記憶停留在約六十年前的故鄉，在父親要進去手術房時，那時麻醉藥還未生效，張曉風與她的父親輪流背誦著杜甫的『兵車行』讓父親不要那麼快睡著，「車麟麟的下面是什麼？」，「馬蕭蕭」，「那在下面呢？」，不知道為什麼，她透過一千兩百年的語言，感覺與父親反而狹路相遇。她以為她了解父親，原來她一點都不能體會。

至於其他篇的內容，也讓我感同深受。

「天神啊！世人啊！如果你們寬容我，給我一點點時間、一點忍耐、一點期許、一點縱容，我想，我會把我欠下的為眾生該作的敘述，在有生之年慢慢的一一到來。」——代自序

當我讀到這短短的幾句，我才發現這是我一直夢寐以求的。我不能像小說家一樣將某種思緒寫得驚濤駭浪，也無法像散文家那樣寫得如此平易近人、扣人心弦。無法講滿腹滿腔的思緒化為具體的文字，習慣上會帶著小本子，我以為我能夠像詩人，興起時，在空白的格子筆記本揮灑幾句。但是，我卻做不到，甚至開始害怕，害怕的不是這些悸動頓時消失的無影無蹤，而是無法將我所愛的、我所想的、我所見的、我所聞的在綠格稿子上一一地直搗你們的心。天哪知，這對我而言是多麼大的恐懼啊！正因為我太常將感覺直接說出口，以至於活得太過平凡，像一張被焚燒殆盡的白紙。

「然而，我一面填表，一面不免想起『我』在哪裡啊？我怎麼會在那張小小的表格呢？」——描容

該如何才能成為一個「我」？此時才曉得我永遠是活在別人眼中的那個我，正因為太在乎那個「我」，太高估那個自滿過度的「我」才領悟到捧高的「我」似乎是花一辈子的時間都無法達到的頂端，因為怕摔下來的時候也會特別痛。

「而我說，給我一個解釋，我就可以再一次相信人世。」——給我一個解釋
假如說我歸求的目標已經有了，那麼解釋便是我要追尋的方式。

小說重於對話的部分，藉由對話使我們更加了解作者想要表達的意境。相較於散文，可能不像小說一樣需要一個完整的故事，不過每一篇散文都有一個明確的主題，它可以不用刻意解釋人、事、物，它的題材可以是閒話家常，作者將抽象的感覺以文字表達，使我們更能體會其中的意境。

讀了散文之後，才曉得最好美的精華都用最精簡的文字來表達，我不知道我能不能成為震撼人心的作家，不過我知道我這次愛上了張曉風女士。

四●討論議題：

你了解到什麼叫做「我」了嗎？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲

科 別：應用外語

名 次：第二名

作 者：顏汎恩

參賽標題：琦君作品集08：淚珠與珍珠

書籍 ISBN：9574443337

中文書名：琦君作品集08：淚珠與珍珠

原文書名：琦君作品集08：淚珠與珍珠

書籍作者：綺君

出版單位：九歌出版社

出版年月：2010年4月10日

版 次：增訂版三印

一●相關書訊：

故事開頭先以琦君家附近的一個鄰居小孩上小學時，每天校車來接他時，那個小孩都沒有準時過，而司機提醒過他之後，第二天才準時，後來卻又慢慢的故態復萌。書中藉此來引伸出「守時」的概念，由琦君就讀國中時曾經遲到過一次的例子，而他們的老師也是個非常嚴厲的人，當進教室的那一刻，他們老師並沒有責罵她，而是在下課後找她談論，在經過她老師的嚴格又不失溫柔一番說詞後，琦君再也沒有遲到過，也同時學會了尊師重道和尊重每一個同學的理念。

二●內容摘錄：

可見做學問是聰明智慧一半一半，毅力一半。若只是好高騖遠，貪多嚼不爛，不能集中精神讀完一部書，看上去雖有豐富常識，究竟只是浮面的。

(P.074)

直到現在，我還不能確定他是否能度過我給他帶來的厄運，我想，嫩頂折斷墜落，新苗必將立刻上長，生機是永遠繼續下去的，因為生命比芳香更重要

(P.104)

三●我的觀點：

這本書是由琦君所寫的許多短篇散文所集合而成的，她以最精簡的文字，來表達出最深沉且真摯的感受，默默地潛入我們的心中。她的話語有時義正嚴詞，給人當頭棒喝，有時又溫柔優美，富有深深的人情味。內容論述著人生倫理，有的懷念舊往，穿越時空，可是她總是能捕捉最美好的瞬間，哀而不傷、趣味盎然，撫慰了許多人的心靈。

在那麼多的文章中，其中有一篇名為冬夏陽光，當中述說著「守時」的重要性。我們身為人類，本性中總是帶著名為怠惰的根，深深的植在每個人的心中，只是依照個人所表現出的多寡而已，而琦君抓住了這點，在文章提到，她在就讀國中時曾經遲到過一次，她本來想說出遲到的理由，而她的老師卻對她說到：「不要找理由原諒自己，任何困難都是可以克服的，妳要培養這份自信與自尊心。」聽完之後，琦君便再也沒有遲到過了。她的老師所說的一番話也同時提醒了我，那時常不守時、怠惰成性的我，因為不想長時間的等待，和朋友相約時，總是晚個五分鐘到十分鐘才會到達，為了那幾分鐘分晚到，還必須向大家不斷地道歉，在那同時，我的自尊心也在流失了。看了這位老師的訓話後，才發現我失去了做人最基本的態度，明明是在從小到大成長的過程中不斷地給予訓練的東西，卻在成長的過程中，一點一滴地消失了。

書中說到，人的品行是有彈性的，在日常生活中若不適當地繃緊的話，會在放任與怠惰中漸漸地鬆弛了下來，所以從小的家庭和外界所給予的教訓，我們都必須牢記在心中，並且隨時隨地地拿出這些訓諭來警惕自己，當過度鬆弛時，我們可以去回想過去的失誤所導致的責難，有多少因為自己的鬆懈所帶來的？然而過於緊繃時，我們也可以倒退一步，用更加寬闊的視野與心胸來看待事情。在這又收又張的過程當中，我們也可以體會到人生的醞釀味呢！

而這篇名為冬夏陽光的文章，藉由一位嚴格訓誡琦君的英文老師，和一位溫柔慈祥的級任導師，前者為夏日中的艷陽，後者則是寒冬中的陽光，交替地對她們的學生於不同的環境中散發出不同的光芒。孩子們有時需要嚴厲的責罵，有時也渴望溫暖的呵護，若不如此，小孩有可能會在過度的寵愛或太過苛刻的責罵當中陷入窘境，所以我認為要如何好好的對待現在的孩子，是一件非常困難的事情，一但過多，就會導致小孩過度的驕縱，不懂得尊重師長和遵循倫理，而過於嚴厲，又有可能會使小孩身心受傷。面對如此嚴肅、甚至有可能會影響一個生命的成長方式的議題，也是現在的家長們，最迫切所需要修得的學分呢。

四●討論議題：

守時於我們亞洲人的腦海中深根蒂固，然而這個觀念一代一代弱化了，是不是從小的教育出了什麼問題呢？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：商二甲

科 別：商業經營

名 次：第二名

作 者：陳箴

參賽標題：追風箏的孩子

書籍 ISBN：986-7475-65-8

中文書名：追風箏的孩子

原文書名：The Kite Runner

書籍作者：卡勒德·胡賽尼

出版單位：木馬文化

出版年月：2005 年 09 月 01 日

版 次：初版

一●相關書訊：

作者是阿富汗作家卡勒德胡賽尼，講述一個關於友情、家庭、悲慘錯誤及補償之愛的感人故事。故事背景設在一個戰爭即將爆發的分裂國家，阿米爾與僕人哈山是最好的朋友，但他們很快就會被迫永遠分離。在阿富汗首都喀布爾的美好午間時光，無憂無慮的孩子們在美麗的天空下，放著風箏互相比賽。一個男孩得到勝利後，卻因背叛朋友的行為造成莫大的傷害，但這個過錯在他心中產生如史詩般的贖罪意念。現在，阿米爾住在美國已經 20 年，他回到危險的阿富汗，此時的阿富汗正受控於鐵腕手段的塔利班政權下，他必須面對過去一直縈繞在他心頭的不為人知秘密，把握最後機會做出彌補。

二●內容摘錄：

但我們是兩個一起學爬學走的孩子，也沒有任何歷史、種族、社會或信仰可以改變這一點。(P.29)

我還有最後的機會可以做決定，決定我要當什麼樣的人最後機會。我可以走進巷子為哈山挺身而出————一如往常履履為我挺身而出，接受可能的下場。或者，我可以跑開。(P.80)

但我已然明瞭，大家對於往事，對於一切皆可埋葬的說法，都是錯的。因為往事總會自己悄悄爬出來。(P.5)

在繼之而來的靜寂中，我意會到自己的新詛咒，我將終此一生背負著這個謊言。(P.88)

三●我的觀點：

這本書，是我活了十七歲最喜愛的一本。記得第一次我展開它，是我十五歲，那時我根本無法體會人世間的愛恨情仇，和必須面臨到人生該面對的課題。今年我又翻開了這本書，那樣的感受依然烙印在我的心中，好久，我不曾這樣難過，這樣催淚。一樣令人感到難過，相反的，也令人感動。

阿富汗這個國家，存在著階級制度，故事中的阿米爾與哈山之間的主僕關係裡，存在著在這個國度裡不可能會有這樣的情感。他們親如兄弟，無論誰也無法將他們拆散的深厚感情。即使如此，他們身上依然存在著那樣的主人與僕人的關係。僅十二歲的阿米爾背叛了為他付出、為他犧牲這麼多的哈山，說了謊，破壞了所有一切，從此躲在自己的世界裡，無法面對的還是十二歲那個自己。

看到這裡，我心中勾起好多好多漣漪，我想起的是我和我曾經同住一起近十年的表姐，我們也有著這樣濃厚的情感，我們互相為對方犧牲，一起分享生命中的喜怒哀樂，一天二十四小時為對方著想。然而，總會有那麼一天，我還是做錯了一件事而背叛了她，至今即使她早已原諒我，也事隔多年，而我的心沒有一天可以原諒我自己。我後悔，說謊的人偏偏罪惡深重，她善良，饒恕的人偏偏最能承受。我卻只能在懊悔中得到教訓，在反省中再次學習，但要切記不容許有下次的發生。

儘管事隔二十年後，阿米爾成家立業，父親病逝，他內心還是存在著那十二歲懦弱的自己，他決定去面對那些不堪回首的過去，埋藏在心裡的恐懼，無法戰勝的自己。而一切都太遲太遲了，因此也接到一個再也無法彌補的真相。哈山確實是他的親兄弟，卻再也回不去了，因為他去世了……。

他能做的就是將哈山的兒子，接回來，彌補哈山，也彌補他是孤兒的事實。最後，阿米爾的家庭和哈山的兒子生活在一起，以哈山和阿米爾小時候一起追逐著的風箏去追憶過往。

那句哈山最經典名句，「為你，千千萬萬遍。」最為動容，忠誠的哈山為阿米爾犧牲了好多。風箏象徵了他們深厚不變的兄弟情感，即使在多年後，掩蓋事實的後面，他們一樣會記得那段不可抹滅的情感，那樣不再是主僕的主僕關係，那確實曾經存在過，永遠也不會消逝，那種人才能發出最真實的感動，是任誰也無可取代的。更不是幾句話能輕描淡寫的帶過，能體會這段感情深藏意義的人不多，看你如何去擁有罷了。

四●討論議題：

逃避不是唯一，面對事實、面對自己才不會造成無法挽救的悲劇和遺憾。

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：商二甲

科 別：商業經營

名 次：第二名

作 者：鄧佳容

參賽標題：我的未來不是夢

書籍 ISBN：9573318792

中文書名：我的天才夢

原文書名：

書籍作者：侯文詠

出版單位：皇冠

出版年月：2002 年 07 月 01 日

版 次：初版

一●相關書訊：

《我的天才夢》是一本敘述著侯文詠往事、具有自傳性質的散文集。

侯文詠在文中對於臺灣男性的苦衷有多琢磨。侯文詠說：「勇敢成為自己現代男人背負社會的期待，從事業成功到好爸爸、好丈夫各種角色，卻往往忘記扮演『自己』這個角色。」表示出臺灣男性的無奈。侯文詠用非常輕鬆詼諧的筆法、藉由敘述自己的故事來傳達「一個人生命中能達到最了不起的成就，無非就是發現自己，並且勇敢地成為自己。」

作品本本暢銷，包括：《危險心靈》、《我的天才夢》、《白色巨塔》、《侯文詠短篇小說集》、《親愛的老婆》、《親愛的老婆2》、《大醫院小醫師》、《離島醫生》、《烏魯木齊大夫說》、《淘氣故事集》等，以及與蔡康永合作的 20 集有聲書《歡樂三國志》。

二●內容摘錄：

所有這些挨了藤條的孩子，到底有幾個人如父母所期望地成功了？如果他們成功了，有多少是來自藤條的幫助？藤條幫助一個孩子成功，它有的效率到底有多高？是不是在統計學上有顯著意義？如果沒有，是不是代表我們只是白白挨打了？

(p.24)

知名度簡直是抱在懷裡美麗又高貴的定時炸彈。(p.78)

如果我們一定非競爭不可、非計較不可，我們可不可以來競爭誰的人生擁有了更多的幸福，比較誰的人生擁有了更多的快樂呢？(p.100)

生命從不理會我們，它總是給自己找出路，把我們帶向不同的境界。或許一路成功領先的滋味就像衣冠整齊地坐著香蕉船巡覽海景吧，成功的人最大的遺憾是不知道自己錯過了什麼。(p.125)

三●我的觀點：

每個人都做過屬於自己的「天才夢」，並且為了實現自己的夢想努力奮鬥，但往往因為外在的因素影響，迫使自己不得不放棄夢想，這是非常現實的。常常聽別人說：「夢想不能當飯吃」，所以當今的現代人大多數都把自己的夢想放在心裡。

作者侯文詠卻不然，他憑著為了實現寫作夢想的這股力量，終於讓他達成了從小到大的夢想—寫作，但他寫作的這條路走的非常辛苦，如：他的父母親為了他的成績叫他停止寫作，專心於課業，或是學校老師看了他所做的刊物說：「你那麼聰明，為什麼不做點別的更有用的事呢？」但他卻不因為這些事而放棄他的寫作夢想。我覺得他這種精神和態度非常令人欽佩與讚許的。若每個人都學習他為了夢想的精神，大家也可以實現自己的夢想，成為一個成功的追夢人。

作者侯文詠用類似日記的手法來寫這本書，仔細的描繪出他在各個階段寫作的心境、想法，更精確地說，我的天才夢，不過是一個天才妄想，幻夢破滅的故事罷了。不過，在夢幻破滅的盡頭，他卻看到了一個又一個對生命的質疑與好奇。開頭用每個人國小都寫過的作文「我的志願」開頭，再寫到國、高中為了學測不得已和父母達成共識，只要他考到好成績，父母就不干涉他的寫作，然後又寫到他當了麻醉醫師，但想辭職致力於寫作和家人討論的情況和心境的變化，反映了他對寫作的這一份熱忱從來都不曾改變過。

他說過一句話「一個人生命中能達到最了不起的成就，無非就是發現自己，並且勇敢地成為自己」我覺得他這句話講得非常好，人的一生中如果盲目得活著，這有什麼意義呢？必須發現自己要的是什麼，喜歡的是什麼，並且成為你自己，過你想過的生活，這樣活得才有意義。現在父母和老師逼迫我們唸書不是沒有原因的，都是為了讓我們從書中學會做人的道理，也是為了讓我們實現夢想所增加的籌碼。還有另外一句話也說的非常好「輸贏成敗都只是遊戲的一部分，而人生美麗，時間寶貴，沒有人會因為跌倒而覺得挫折，更沒有人願意坐在陽光下哭泣。沒有人在這裡累積財富、權勢，因為在這裡歡笑的時光比外在一切的擁有還要珍貴。」這句話讓我更確定了每個人心中都要有自己的夢想並且有一個實現的決心，不要虛度過了這一生。

「這幾年，我半推半就地作著我的天才大夢，仗著自以為是的天才做過一些事，有些我做成了，有些不免灰頭土臉。我以為如果他累積了更多的擁有，我就可以掌握答案，甚至趨於永恆。我曾經全心全意地相信這樣的信念，並且扮演著某種答案示範者的角色……直到成功、名氣、死亡、衰老、無常……一一與我擦身而過」這段話讓他看穿了所謂的偉大的功勳以及意氣風發背後的虛幻，但是他也活的很快樂不是嗎？看完這本書之後讓我了解侯文詠對夢想的看法，也讓我覺得達成夢想也不再是難事了，只要有毅力有理想，大家也都可以實現自己的天才夢。這本書很像一本自傳。

侯文詠寫下自己從當孩子到為人父的過程中，他與他的天才夢之間的關係。我相信不同年齡的讀者在閱讀這書中記錄的侯文詠人生，一定會對某一段有特別的感觸。像我個人就對其中學生被挨藤條的那段印象深刻，因為我也是從小就常被老師挨棍子而成長的學生。

書的主角侯文詠，他在長達二、三十年追逐天才夢的路上，有些人事物，讓他產生對「天才夢迷思」的不信任。他或許曾經盡可能地對那些存在視而不見，但是等到他自己踏上了一定的高度，賺了很多錢、變得很有名，成了大家口中有成就的人、「出人頭地」的人，他卻開始在「醫學」與「寫作」的雙岔路口徘徊徬徨，在「滿足別人」與「滿足自己」之間不知所措。最後他如己願的褪去醫師袍、專職寫作，自然引來了全國讀者強烈的質疑。

人們好奇，好奇往前邁出一步會迎接到什麼？或內心希冀的；或潛意識排拒、害怕的，但呆愣原地實難改變命運，所以邁出了，邁出那猶豫不決的腳，使猜想的和未料的撲面而至。《我的天才夢》可說是侯文詠替那些因結果成功卻必須承受負作用的人們而編。雖說如此，它尚含有教育的意義，至少，能讓汲汲求學、努力鋪設輝煌大道的莘莘學子明瞭：「生命裡能達到最了不起之成就無非是發現自己，並且勇敢地成為自己。」太多人在乎事業成功與否、畢生創下的成就是否永垂青史，卻忽視了填上人生的空白已佔去幾平方公里的面積，渴望的理想、夢想也早於追逐物質和名聲之時拋到九霄雲外了。

過了三十年，侯文詠回歸寫作，他自己在文章後面問了自己：『是不是平白地繞了一圈？』這話也許帶些惆悵，又也許，他對那一大圈遠路所帶給自己的助益感到感激。今天，他的天才夢已經圓了、醒了，而我們從這本書裡，可以得到一些醒悟。

四●討論議題：

每個人都有自己的夢想，但每個人都可以擺脫現實不顧一切的去追尋夢想嗎？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：會二甲

科 別：會計

名 次：第二名

作 者：吳韋誼

參賽標題：乞丐囡仔讀後感

書籍 ISBN：9578032889

中文書名：乞丐囡仔

原文書名：

書籍作者：賴東進

出版單位：平安文化有限公司

出版年月：2000年5月16日

版 次：初版

一●相關書訊：

他在暴風雨裡行乞，在寒夜裡行乞，不求溫飽，只求一家十四口可以活下去，活著看見明天的太陽，多少次因為要不到飯，他甚至去偷吃人家餵狗的飯，喝水溝裡的水.....。

小學六年他一共拿了八十幾張獎狀，從大小考試、模範生，到美術、書法、田徑比賽.....他樣樣第一！獎狀，這是「歹命」孩子可以勇敢活下去的唯一力量，也是他對十三歲就賣身火坑的姊姊唯一的報答。

只是，他的一張獎狀不如行乞來的一頓飯，他的榮耀比不上找一個能為全家遮風避雨的地方。他要照顧弟妹、要幫智障的母親處理月經，他消沉過、放棄過、自殺過，但是所有想打倒他的都使他更為堅強！數十年來，他每天努力，一樣可以出人頭地！

二●內容摘錄：

這種生活並沒有讓我倒下，我告訴自己，我要做給上天看，無論再怎麼苦，再怎麼不幸，我都能走出自己的一條路，為自己開創一片天。(p.9)

又生了個妹妹，那樣小小的臉蛋，紅通通的身子，一張好小小小的嘴巴，她不停的張著嘴哭，大概是因為餓，也因為冷。我看著她，好小小小的一個生命，毫無選擇的來到了這個家，她應該還不知道自己已經成為乞丐家庭的一員吧，比起剛剛在媽媽肚子裡的掙扎，未來她要面對的苦難將會是今天的幾倍呢？如果她可以早一點知道，她還會選擇誕生嗎？(p.59)

三●我的觀點：

『人非生而平等』，老天爺所賦予給每個人的資質都不盡相同。本書作者身為一個貧窮乞丐家庭的長子，可是他從不為此埋怨，他努力的奮鬥過程，都仔細的刻畫在這本書裡面，他要把他一生中的心路歷程紀錄給大家看，向讀者證明，乞丐的小孩一樣可以出人頭地！俗話說：「英雄不怕出生低。」拿這句俗諺來形容作者是再貼切不過的了！作者之所以能夠從小不管是在體育、書法、美術、或讀書都得到第一名，後來能考上博士最後還能夠成為擁有員工五十餘人工廠的廠長兼經理，全都是憑著他那股強韌的意志力才成功的。

尤其是作者可以去上學的那段文章讓我印象最為深刻，因為大半多數的學生都討厭去上學，但是作者卻因此興奮到不能言語，甚至覺得學校是個『聖殿』！即使那年的他已經十歲了，比同班同學大了至少都二、三歲，甚至還因為這樣而被高年級的學長們欺負，就連他第一天上學也都是獨自一人去的，看著每個同學都是在爸爸或媽媽的陪同下來上學，他的心裡雖然充滿了無限的羨慕，但是他總是把所有的委屈和苦澀全都默默的吞進肚子裡，為的就是不能夠讓爸爸生氣失望，覺得他不成才，好能繼續讀書下去。作者始終秉持著『我要讀書，我要識字』的精神，還發誓一定要做好給別人看，並化悲憤轉為力量，就算是乞丐的小孩也可以有出人頭地的一天！作者的這些行為讓人都為之動容，那時候的他不過也才只是一個十歲的小孩而已，有哪個小孩能夠在十歲就有如此成熟獨立的想法呢？常常聽到有人抱怨自己的家庭比誰都還貧窮，少這個、少那個，怎麼樣都不會滿足。他們往往卻都是有個正常家庭的小孩，父母都健康也都有固定的工作，或許父母不能讓他們什麼都能夠擁有，但至少父母能讓他們不愁吃、不愁穿、也不愁住！這些種種的待遇對作者的家庭來說是何等奢求的啊！我們從小生長的环境比作者的家庭好太多太多了，好到我們都『人在福中不知福』，更無法去體會那種為了生存必須具有的過人毅力和決心。

就算被別人恥笑或是辱罵也要硬著頭皮撐下去，作者跟大家都一樣，都只是個普普通通的平凡人，他沒有特異功能，也沒有超能力，也沒有人說乞丐的小孩就應該要比一般人多努力、多用功幾倍，可是他卻用他的意志和決心克服了所有困難又艱辛的挑戰！不管你的先天條件如何，只要有那恆心，人人都可以把不可能的事情化為可能。

最後我想要跟其他的讀者說，我們都應該向賴東進先生看齊，替自己設定好理想的目標，再朝著這個目標好好的邁進，既然我們在先天上是贏過一些比較窮困家裡的小孩，那我們為什麼不能想到這一點而更奮發向上呢？

四●討論議題：

討論議題：在現今的社會雖然已經沒有那麼多的人行乞了，但是仍有人以行乞維生，該如何幫助他們？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：二年甲班

科 別：資料處理科

名 次：第二名

作 者：林葉青

參賽標題：這是我的人生！

書籍 ISBN：9861340688

中文書名：佐賀阿嬤 笑著活下去！

原文書名：

書籍作者：島田洋七

出版單位：先覺

出版年月：2006 年 09 月 25 日

版 次：初版

一●相關書訊：

這是作者的第二本書。還記得當初看第一本書時所帶給我內心的衝擊，令我至今都忘不掉，而那也是我第一次認識佐賀阿嬤。現在，第二本書出版了，希望我可以從中再找到那份初識時的感動，也希望我可以再度學習到佐賀阿嬤的精神，從她的生活經驗中，挖掘出我能繼續勇敢走下去的動力。第二本書主要是說：作者的母親因無力撫養他，便將他送到佐賀的外婆家寄養，就這樣他們相依為命了八年。為了訴說外婆，作者選擇用文字表達，將這美好的八年，寫成一本值得令人一再回味的好書。

二●內容摘錄：

「不是每個人都能成為了不起的人，有人用頭腦，也有人用勞力，社會就是靠總和力才成立的。」(p.059)

「人生不照自己想要的方式過活不行，不要跟我道歉，昭廣，因為那是你的人生。」(p.066)

外婆常說：「讓人察覺不到的關懷，才是真正的體貼、真正的親切。」(p.077)

「人啊，最不了解自己，最清楚別人。因為，人都只看到自己的好。所以，不要討厭別人。如果有人說你不好，就當是合不來吧。」(p.090)

「到死以前都要有夢想。沒達成也沒關係，畢竟只是夢想嘛！」失敗了也不要灰心。也不要放棄。外婆說，如果朝著對的方向前進，不論是什麼結果，都不算失敗。(p.154)

三●我的觀點：

「窮人做能做的，就是展露笑容。」這句話出自於佐賀阿嬤的口，很簡單，卻深深憾動我。從小，家境好這個詞就與我無緣，還記得小學時，我曾經跟外婆說過：「我好羨慕我同學有.....。」這時外婆總會皺起眉頭，跟我說不要去羨慕別人，要懂得珍惜現在自己有的東西，我不懂，為什麼不能羨慕別？一直到現在，我才真正懂得那話裡的弦外之音，「家有一老，如有一寶」我想，我也有一個像佐賀阿嬤一樣酷的外婆。

很多時候，在尷尬的場面，只要有人先微笑，就能打破僵局，你一笑，大家就跟著笑了，這真的是一個很奇特的魔法，多了笑容的臉，總能讓人很輕易的就喜歡上，多了笑容的生活，快樂一定常伴我們的左右。快不快樂，不是命運決定的，自己的人生，要自己填滿色彩，再難過的事，也可以笑著去完成吧！只要你想要，我相信，你就能為這件是加一點快樂的成分。

「花店的花都有施肥，又有人照顧，長的大是當然。這朵花雖然很小，但能靠自己力量努力開出的花，最美麗。」人生路，總會有許多「加油站」在等著你，只是多與少的問題罷了。資源少的人，得想辦法省油，然後撐到下一個加油站；資源多的人，得想辦法好好的利用，這樣才不會遭人嫌棄。不管你是哪條路，就是要好好努力就對了，只是，資源少的人比較容易被注意到，畢竟「物以稀為貴」但我們努力若是為了想被人家看到，那就太沒意義了，別人的掌聲，一定沒有自己的掌聲來的好聽。

至今，我生活了十七年，已經累積了十七年的經驗，其中，有從別的人生中偷取來的，也有我自己從失敗中挖出來的，千萬不要怕去嘗試一個新的東西，也千萬不要怕去做一個新改變，沒有所謂的失敗，只是你知道了一個不可行的方法。我希望我的成績單上有大過、有大功、有警告、有嘉獎，要體會過各種滋味才算活過不是嗎？完美的人生，不懂墮落的糜爛；糜爛的人生，不懂無懈可擊的完美。

感覺，我們一直一直的再做實驗，測試碰到 A 是否會爆炸？如果不會，就恭喜找到一種適合的生存方法有或者是一個跟自己合得來的朋友，如果會，那也沒關係，大不了老死不相往來啊！真好，不會有無聊的時候了吧？！希望有天，我能變成花蓮阿嬤，然後跟兒孫分享我實驗人生的結果。

這是我的人生，要怎樣不管你的事！那是你的人生，我也才不管你要做什麼，你想塑造什麼？你想摻點什麼？都由自己來吧！堅持下去，搖頭嘆氣的觀眾，說不定會站起來喊「安可」，但是請記得，要隨身攜帶智慧、勇氣和熱情，用智慧解決難題，用勇氣撐過難關，用熱情融化寒冷的一切，噢！對了，臉上的笑容要用三秒膠黏上。

四●討論議題：

如果有一天，我們都為人父母了，而孩子的生活方式是我們不認同的，是否會繼續給予孩子支持？為什麼？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：一年級
班 級：一年乙班
科 別：應外英語科
名 次： 第三名
作 者：林葉芸
參賽標題：母親
書籍 ISBN：9867135172
中文書名：媽，親一下
原文書名：
書籍作者：九把刀
出版單位：春天
出版年月：2005 年 12 月 25 日
版 次：初版

一●相關書訊：

這是一本陪伴文學，裡面記著作者陪生病的媽媽在醫院的那段時間，一邊照顧媽媽，一邊寫下自己的心情、想法、與媽媽甜蜜的生活點滴，以及自己在當中體悟到的道理並分享給我們。這本書不是枯燥地列著一堆道理，逼著我們去讀它，而是真實的以和媽媽生病在醫院裡的相處情形去挖掘到這些在生活中的想法，進而理解道理，當然在書中也會記錄到與媽媽無厘頭的對話，使我讀起來很輕鬆，也使我感同身受作者所表達的一切，且相當認同他的想法。這是一本不讓人感到乏味卻具有教育意義的小說。

二●內容摘錄：

媽媽的重要，根本不需要任何輔助的證明。(p.14)

如果只有計畫，卻沒有「現在就開始的衝動」，就只能一直停留在計畫。(p.37)

陪伴是一種不計代價的真心與共。(p.96)

家其實是一個很自私的觀念，表面上看起來大家都在分享愛，但卻是拘限在血緣關係或僅僅一個屋簷下的關懷，密集、壓縮、溫暖。這樣的「自私」並不壞，因為人要學會關心別人前，家的自私可以讓一個人用最有效率的方式被愛、充滿愛。然後學會去愛人。(p.124)

一個人自以為很犧牲的時候，一定也有人默默在陪著犧牲。(p.125)

三●我的觀點：

「『媽，還沒親？』我愕然。『長大了啦，不用親，快進去。』媽靦腆的說。我快哭出來地走進學校。『好啦，過來。』我在媽媽的臉上啄了兩下。」這段對話在書的背面就可以看到，這是有關作者小時候去上學時都要親媽媽的對話。我自己沒有這種經驗，也不曾看過這樣的情景，可是卻好像真實地浮現在腦海中，我想我會有這樣的畫面，是因為和作者一樣擁有一個那麼好的母親，所以總是在看這本書時，猛起雞皮疙瘩。

作者寫到的媽媽一累了都不說，到真的受不了才去看醫生。也跟我的媽媽很像，她總是心甘情願的為我們付出，總是累到生病才休息。家裡是務農的，每次媽媽工作完，帶著疲憊回家，還要繼續做家事。為了讓媽媽少一點辛苦，有空時，我都到田裡幫忙媽媽，站在大太陽底下，明明大家都累了，她卻說不累，只是流著滿頭大汗地一直做，我很擔心，萬一她累出病來怎麼辦？就這樣病倒了要怎麼辦？我才不想要這樣！所以我總是跟媽媽說：「媽，妳累了就要休息，不要硬撐。」家裡的工作很多，工作時間也很早，所以都要很早起床工作，然後做到很晚，然而睡覺的時間也就變得很少。現在媽媽和作者的媽媽擁有一樣的願望—「只要能多睡一點就很棒了！」

媽媽和我一樣樂觀。我很愛吃，即使已經吃過飯了，卻常常喊著肚子餓，媽媽就會跟我說：「沒錢啦！在餓就表示你正在瘦，不要吃了，你就可以減肥了！不然你去睡覺就不會餓了。」真是被他打敗。媽媽還有屬於自己的可愛，有次，我把衣服從洗衣機裡拿出來，就看裡面有切片的檸檬，覺得怪怪的，好笑的是，衣服裡還會有檸檬仔呢！媽說把檸檬加下去洗說不定可以除臭。隔天，她為了不讓檸檬仔跑到衣服裡，還特地用一個洗衣袋裝起來。喔！媽怎麼那麼可愛啊！這點也跟作者的媽媽有點像。

「媽媽的重要，根本不需要任何輔助的證明」我又起了一陣的雞皮疙瘩，沒錯！媽媽的重要，一點都不需要證明！或許有些人還沒發現，但我已經知道了，可能是因為我小時候看了許多勵志的小說吧！總是想的很多，很怕媽媽會突然不見，所以我已經深深地了解到媽媽的重要了。小學時，我記得在我小學六年級的時候媽媽買了三支那時很流行的搖搖筆給我們三姐妹一人一支，我非常珍惜那支筆—因為是媽媽買的，家裡最重要的人。有一次同學跟我借，我借給他時，還不時說著：你不要摔到喔！然後一直看著筆，很怕不小心掉到地上，結果他竟然故意把它摔到地上，我很生氣，所以就和他打了一架。現在想起來，真的覺得我很好笑，那麼小就想得那麼多。不過，也因為這樣，我更確定不能沒有媽媽，因為我真的很愛很愛她！

四●討論議題：

1.想要做的事，現在就可以馬上實踐，而不是在未來才開始。

以前我總說：「長大以後我要賺很多錢，給媽媽享福！」不用等到以後，而且我們都不知道未來的我到底能不能做到，就算我賺到了很多很多錢，媽媽還有時間嗎？其實現在就可以開始實踐。現在的我雖然不會賺錢，但我可以省錢，省下的就可以給媽媽了啊！平常，我們也可以一起分擔家事，而不是全由媽媽包辦。能孝順媽媽的方法不只一個，但只要能讓媽媽感到開心，就是孝順。

假設你以後要當作家，那你現在就可以開始練習寫作文，多看不同種類的書，學習別人的優點。

書中就有寫著：「有些簡單的夢想可以開始實踐，而不該放在「可見的未來」，未來如果可見，就失去未來真正定義。」

「如果只有計畫，卻沒有「現在就開始的衝動」，就只能一直停留在計畫。」

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：乙班

科 別：會計科

名 次：第三名

作 者：吳貞儀

參賽標題：最後的演講-讀書心得

書籍 ISBN：9789861751160

中文書名：最後的演講

原文書名：The Last Lecture

書籍作者：蘭迪·鮑許/傑弗利·札斯洛

出版單位：方智出版

出版年月：2008 年 7 月

版 次：初版

一●相關書訊：

在這本書當中有提及到一些，在遭遇到和蘭迪一樣的事情之後的解決方案，和一些從旁協助的單位來對抗這項疾病的機構，例如：胰臟癌行動網、盧斯特加登基金會。即便是素未謀面的人，也都給了一些相當具有價值的寶貴經驗與建議提供你參考，在相關單位內也會有尋找資訊的管道，其實只要勇於發表意見與提出問題，一旦提出了問題，總會有些回應，而且只要適時的發出求救訊號，自然而然就會有人向你伸出援手。如果你只是默默的承受這一切，那麼你的人生將會一點一滴的消逝，直到盡頭。

二●內容摘錄：

重點不在於你怎麼實現自己的夢想，而在於怎麼過你的人生。(第 0 頁)

面對每一天都把它當成生命的最後一天，即便今天結束了也了無遺憾。(第 7 頁)

我們改變不了事實，只能決定自己要怎麼因應。我們改變不了上天發給我們的牌，只能決定怎麼打這手牌。(第 10 頁)

磚牆之所以存在，是為了阻擋那些其實沒有那麼想要這件東西的人。磚牆存在的目的就是要排除那些人。(第 94 頁)

時間必須受到明確管理，就像金錢一樣。(第 129 頁)

我們在他們表現優秀的時候必須稱讚他們，但如果發現他們沒有用盡全力，也必須坦率指出來。(第 134 頁)

三●我的觀點：

在這本「最後的演講」一書裡頭，有一句話讓我印象深刻，有如熱鐵烙膚般地，烙印在我的心頭上，這句佳言就是：「面對每一天都把它當成生命的最後一天，即便今天結束也了無遺憾。」雖然這句話時常出現再我們的生活週遭，但有更重要的一點就是，你有真正的做到嗎？你有真的去實踐嗎？還是聽聽而已。雖然這句佳言並非非常引人注目，但是只要深入的去了解這句話的深層涵意，就能找出它的奧妙之處了。但是就算你了解了它的意義為何，卻又不一定做得到。但是有一位人士真的做到了，那就是蘭迪·鮑許，他確確實實的做到了，也許他是因為他知道自己的身體內部出了些許的問題，才做到的，但也許他本身就是個，會去珍惜生命的任何一刻，和尊重生命的寶貴，而不斷的持續努力才達成的也不一定。而且也因為他的樂觀態度、家人的支持和其它的關懷與協助下，在來日無多的日子裡，讓自己的人生生活的更加的燦爛，更加的有意義，並不像其他人一樣，因此而一蹶不振，每日以淚洗面，使人生的色彩瞬間成了黑白，就這樣走向人生得終點。

而蘭迪·鮑許還有一項值得我們欽佩的就是「實現兒時夢想」，在他的一生當中，有許許多多各式各樣無限的夢想，但是他並不是光有想像而已，他則是從日常生活中去尋者機會，一旦有一絲絲的機會可以幫助他去實現兒時的夢想，他必定都會全力去爭取、去完成多年來的夢想。同時也會盡他的力量來幫助他的學生，完成他們的夢想。所以說美好的度過每一天和努力實現兒時夢想，就算你沒有達成，你也不會感到傷心，因為你有試著去努力、去實現，即使明天是世界末日，也了無遺憾。因為你努力過了。而那些半途而廢的人，則會永遠達不成自己的夢想。

雖然我目前是處於一個健康的狀態下，但誰也無法保證，下一刻究竟會發生什麼晴天霹靂的事情，在閱讀完這本書之後，我深刻的體會到人生在世短短，千萬不要虛度光陰，但是要如何有效率的運用你的每一個重要時刻，努力實現自己的夢想呢？這真是一項值得我們去探討的問題。但是以快樂的心去完成每一天的行程，肯定會在為你自己的人生增添一點點的色彩，但是如果一拖再拖的話，那麼就白白浪費了人生的每一個重要時刻了。俗話說：「今日事，今日畢。」千萬不要把今天的事情拖到明天再做，因為明天將會是一個全新的開始。

以後不管在何時何地，都不要一而再，再而三的虛度光陰了，一定要為自己的人生負起全部的責任，不管人生的旅途有多麼的遙遠或者有多麼的短暫，都把它當成是一次次的「最後的演講」，即使死亡即將來臨，你也不會有任何不必要的遺憾。

四●討論議題：

該如何完成一天的行程，卻又不感到任何的後悔或遺憾？

該如何達成自己的目標？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：乙班

科 別：資訊處理

名 次：第三名

作 者：艾正宇

參賽標題：先別急著吃棉花糖

書籍 ISBN：9861750061

中文書名：先別急著吃棉花糖

原文書名：Don't eat the marshmallow...yet!

書籍作者：喬辛·迪·波沙達 / 愛倫·辛格

出版單位：方智出版社股份有限公司

出版年月：2006 年 4 月

版 次：初版

一●相關書訊：

對於「延遲享樂」的意義，不僅套用在工作事業上，還能作為一切生活的基準。不管你以前是否急於享受眼前的利益，也就是棉花糖，只要從現在開始，一點一點去累積你所有能及時得到的好處，在未來的目標裡，你將能適時的運用這些累積起來的棉花糖，來兌換一個更大、更好的東西，而這東西也許是一客好幾千塊的牛排，也許是你追求一生但追求不到的夢想。遵循著「先別急著吃棉花糖」這個道理，你將能一步一步的朝向成功邁進。

二●內容摘錄：

- 1.(P.19~20)有三隻青蛙一起在一片葉子上順流而下,其中一隻青蛙決定要跳進河裡。請問:葉子上還剩幾隻青蛙? 大部分的人都會回答兩隻。答錯了。那片葉子上還是有三隻青蛙.為什麼?因為跟是兩回事。
- 2.(P.30~31)要預測一個人未來成不成功,能不能延遲享樂是很重要的指標。
- 3.(P.35)成功的人說話算話。
- 4.(P.49)我知是一個普通人,能力也不比一般人好。我一點也不懷疑,任何一個男人女人都能做到我所做到的,只要他或她願意付出跟我一樣的努力,而且願意保持同樣的希望與信念。
- 5.(P.57)說服別人的力量,就是成功的利器。

三●我的觀點：

我覺得延遲享樂說來容易，但能真正實踐的卻是少之又少。這個拿棉花糖來比喻眼前道理的說法，不僅加深了讀者閱讀的印象，

而且還把一個看似嚴肅的話題變得親易近人，增添了活潑的元素。

書中運用一個上司對下屬即時教育的方式，來呈現全書的主軸。靈魂人物—沛辛先生藉由自身經驗，或者小故事的方式，來

教導主角—阿瑟，讓他從一個隨時隨地想吃棉花糖的人變成一個懂得自制，懂得規畫目標與未來而懷抱著夢想的人，這不僅成功

的傳達了要旨，更成功的創造出實例，使人信服「延遲享樂」的確會踏上成功的道路。

其實日常生活中到處都有類似的案例，就拿身為學生的我們來講，那甜如蜜的「棉花糖」不外乎是一些外來誘因，如電腦、

電視、小說、漫畫之類的，我們可能在這之中尋獲許多生活所欠缺的元素，當我們嚐到了這一點甜頭，得到了慰藉，便會在那當下

得到滿足。

看書的同時，我想起了以前對於準備考試的一種說法，「大考大玩，小考小玩，不考不玩。」我想那種不考不玩之人，就是

所謂「成功的人願意做不成功的人不願意做的事。」最好的例證。其實這種不考不玩之人，容易惹來同學異樣的眼光，不只是本

身念的很辛苦，受到輿論所承受的心理壓力更是大的無法言語，或許就是這個原因，使得能夠真正做到先別急著吃棉花糖的人是

少之又少啊！

那些少數可以自制的人，他們成功的因素也不只包括自制而已，還得加上更重要的「行動」。有些人對於自己的目標、期許

，可以說的天花亂墜，但這只不過是說說罷了，到了面對眼前利益的時候，仍然不忘要偷嚐一口，最後還是維持大多數人短視近

利特性，然後之前那些對自己目標的話僅變成了空談，永遠只在腦袋裡打轉。然而行動更進一步的比想法難以實踐，雖然做與不

做的意念來自於自己，但還是會受外在環境的限制而有所影響，這與輿論的道理很想，就只是因為你是那少數的族群，在這少數

服從多數的社會裡，就會被認定為特立獨行的異份子。

層層因素堆疊下，「延遲享樂」的深層意涵更顯的無法觸及，但也顯示出，只要你能夠做到這短短四個字，你會真正的了解

到成功的滋味是什麼感覺。當然，不論你以前是否做了許多即時享樂的事，只要從現在起，堅持信念的加以實行，我想在任何年

齡都會是一個成功的開始，就像書中所說的，「成功看的不是你的過去或現在，當你願意開始去做別人不願意去做的事時，就是

成功的開始」。

結合上述的想法、行動及信念，不去在意異樣的眼光，堅持自己所堅持的，踏踏實實，一步一步的走下去，「一塊錢的倍數累積三十天，會超過五億」，成功將在不遠處等著你!

其實.....有很多人都是一開始很有錢，最後卻潦倒以終，但也有很多人出身於貧民區，最後卻變成了百萬或是億萬富翁。不要責怪或是倚賴你的出身，重要的是妳怎麼運用你現有的資產、天賦、教育、性格、毅力、金錢，和不吃棉花糖的本事。不管你的目標是什麼，是在公司裡升職、買台新車、用有億萬身價，成功端賴你有沒有能力去享受，而不是耗盡最初的成功，同時還不斷付出行動去達成最後的目標。通往成功得道路有很多，我想要告訴大家得是真正長久的成功，是要付出耐力、毅力和堅持自己的目標。

四●討論議題：

為什麼有些人做得到,有些人做不到?為什麼有些人能成功,有些人卻失敗?

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：乙

科 別：資料處理科

名 次：第三名

作 者：黃伶頤

參賽標題：老師，謝謝你讀書心得

書籍 ISBN：9789861791401

中文書名：老師，謝謝你-向日葵阿司的故事

原文書名：老師，謝謝你-向日葵阿司的故事

書籍作者：西川 司

出版單位：大田

出版年月：2009-09-10

版 次：初版

一●相關書訊：

阿司小時候是個憨憨的小男孩，他不會算術、不會寫字，甚至連自己的名字也不會寫，小朋友最愛的體育活動他也什麼都不會。有一天他的班導師找了阿司的媽媽，跟媽媽說阿司必須去讀向日葵班〔所謂的啟智班〕阿司的媽媽聽到後很不能接受還偷偷的哭泣，然而阿司則是開心到不行，因為他很喜歡那裡，喜歡那裡的小朋友、喜歡那裡的歡樂氣氛、喜歡那裡的無拘無束。某一天阿司的爸爸帶著阿司和阿司的哥哥回老家，阿司的爺爺奶奶完全無視阿司的存在，反而一直問哥哥需要什麼或想要吃什麼還給了哥哥零用錢，這樣的行為在阿司看來根本不公平，覺得為什麼要遭受這些不平等的待遇？是不是因為做錯了什麼事？甚至連自己的媽媽也這樣對他，每次阿司都只能撿哥哥用過留下的書包衣服，阿司想要新的但媽媽跟他說家裡沒有錢，然後卻又幫弟弟買新書包，阿司真的覺得很不公平。有一天哥哥的朋友無意間跟阿司說到「你哥說你也跟我一樣是撿來的小孩」這樣的打擊讓阿司感到晴天霹靂，於是就更聽媽媽的話，每次媽媽叫他做什麼他都不抱怨。

直到有一年阿司搬家了進入新的小學也遇到了新的老師，原本阿司的媽媽擔心老師不會接受阿司，但出乎意料的，老師並沒有把阿司當作智障，對於阿司問的種種問題也都盡力為他解答，完全不會恥笑他笨他用不同的教學方式更有耐心的來教阿司，運用身體去記憶就永遠忘不掉，老師不要求阿司拿一百分，只要記住七成就好，因為了解才是最重要的事，這樣的方法加上阿司的努力，讓他學習程度大大提升，現在老師上課講的他都已經完全了解，但之後他反而整天看漫畫、看

電視，甚至也不像以前那樣用功到深夜，這些改變老師都看在眼裡，阿司向老師說因為自己再怎麼努力也贏不過班上的第一名，就這樣自暴自棄覺得反正快樂就好，然而老師在運動會上的奮力衝刺讓阿司深深感動，老師用身體告訴他做任何事都不要輕言放棄，之後阿司更加努力的學習，不僅超過了班上的第一名，也拿到了全年級的第一名，而後也發現到其實他並不像哥哥同學所說的是撿來的孩子，只是因為哥哥覺得有個學習遲緩的弟弟很丟臉才這樣向朋友說。就這樣直到畢業，阿司被選為畢業生代表致答謝詞，在畢業當天阿司上台致詞卻不是唸原先準備好的稿子，反而按照自己的心意在台上說出對森田老師的心裡話，說完後全場師生都站起來為老師鼓掌，阿司和老師都留下了感動的淚水，畢業後阿司也成為了知名的編劇家，老師則在退休的不久後因病去世。

二●內容摘錄：

所以，即使不會寫字、不會算術，既不需要覺得丟臉，也不是笨蛋或是傻瓜：一百零五頁

是嗎？既然你不覺得自己是傻瓜，就不是傻瓜。老師覺得說你傻瓜的人才是傻瓜：一百零六頁

無論運動還是讀書，做任何事都有訣竅。一旦掌握訣竅，任何事都難不倒你：一百三十頁

民主就是少數服從多數，但民主也不能忘記一件事，就是也要尊重少數人的意見：一百五十七頁

除了讀書的重要性和運動的樂趣以外，還有讀書真正的意義在於思考，以及世界上還有很多很多奧秘：一百九十八頁

最重要的是，無論在任何時後都不能輕言放棄是多麼重要，也是多麼可貴：一百九十八頁

無論輸還是贏都不重要，重要的是自己盡了多少力：二百一十頁

三●我的觀點：

我真的覺得人生要有一位好老師，不館遇到了什麼難題，老師都會有耐心的幫助你一起度過，或許當你差點誤入歧途，有個老師願意幫你抓回正軌，讓你有光明的未來；或許當你事業順利步步高升時，有個老師會給你教導，告訴你就算成功也要謙虛、也要懂得感恩，老師對我們說的話都是一輩子受用的，他為我們好，希望我們出了社會不要被欺負，就拼命灌輸我們做人處世的道理，要我們運用智慧而不是蠻力。

在我國中的三年，我的班導不管什麼大小事都要管，上至功課下至生活瑣事，所以都讓我們覺得老師好煩好機車，明明就不關她的事，為什麼她要一直碎碎念？但日子久了相處過後才知道，原來老師是為了我們好，她的出發點全都是為了她的學生，她愛唸是希望我們能聽進去，把我們一些壞習慣改正過來，這樣出社會

才不會惹來麻煩。只是我們都不知道老師的苦心，還一直在背後說老師的壞話，把老師說成惡魔，整天抱怨為什麼我們老師跟別班的老師差那麼多？人家每天功課都少得要命，而我們還多到連聯絡簿都不夠寫；人家每天都準時放學回家，而我們還要留在學校自習或者讓老師再來幫我們多加強課本教的；人家可以去別的年級找同學聊天，而我們只能乖乖的待在教是不能和別班的同學有過多的交談。這些都讓我們覺得老師管太多了，或許是我們成長了會想了，才發覺老師做這些讓我們討厭她的事的目的是為了讓我們不受任何傷害，像是不能去別的班級找同學聊天是因為怕我們可能聊得太忘我，一下子沒有想太多就說了一些得罪人的話，這樣可能會造成別人來找麻煩之類的，或者因為去別的班級聊天又認識一些朋友，然而我們也不會分辨對方是多是壞就掏心來跟人家交朋友，到時候別人就會利用我們去幫他們做一些不正當的事。還有把我們留到這麼晚都是因為要讓我們看自己哪裡還有不懂的，可以趁那個時候問清楚，這樣回家去就不用多花時間再去想，反而可以去預習其他科的作業。原來老師都是在擔心這些才會這樣做，我們都把老師想得這麼無理，沒想到老師是用她的方式來保護我們，老師對我們嚴格都是希望能再國中三年先養成我們良好的習慣，先教我們一些做事的原則，這樣就算她不在我們身邊我們也能應付一些事，而我們都只會抱怨抱怨再抱怨，從來不會去想老師對我們的苦心，我真的覺得當時那樣怪老師好不應該，老師是這樣的為我們著想把我們當作她自己的孩子，我想我們那時不聽她的話，老師心裡應該是非常難過，難過之餘還要繼續當壞人把我們帶往正軌的路

這樣真的好辛苦，幸好我們都明白了，下次見到老師一定要好好的謝謝她，讓她感受到我們對她的感激之情。

四●討論議題：

針對本書的主角阿司，森田老師不管他遇到的是什麼樣的學生，都努力的教導阿司，沒有因為他學習有障礙就不管他把他當智障在對待，因為這樣他讓阿司成功了，所以老師是否都應該盡最大的能力去教導學生？不管學生的資質是優還是劣

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：一年級
班 級：丙
科 別：資料處理科
名 次： 第三名
作 者：何姿瑩
參賽標題：如何使人贊同你的見解
書籍 ISBN：9577650937
中文書名：人性的弱點
原文書名：
書籍作者：德爾·卡內基
出版單位：將門出版社
出版年月：1982 年 12 月
版 次：初版

一●相關書訊：

「人性的弱點」是一部使您受益匪淺的人際關係學、作者既詼諧又刻薄的文筆，幫助我們發覺、開發、運用那些蘊藏在你心中，而尚未習慣地加以運用的能源及財富，以揭發人性為出發點，告訴我們如何立足社會，如何過快樂生活，如何改變一些可以改變的事情，又如何把握所有成功的機會，如何創造光明成功的前途.....等，積極的創造更光明美滿的人生。要在心中不停的確立思想，同時堅毅奮鬥的去追求，最後必能如願以償。這本書所強調的每一件事將會是你一生中的轉捩點。

二●內容摘錄：

如果我們沒錯，我該婉轉的，使別人同意我們的觀感。若是，我們犯錯時，我們就該很快地坦承錯誤。使用這種方法，不但會有意想不到的效果，而且有時，比為自己辯護還要有用呢！別忘了那句話：「用爭鬥的方法，你永遠沒半滿足。但是當你抱著謙讓的態度時，將比你期望所得到的還要多。」（P.142）

三●我的觀點：

如何使人贊同你的見解？！

我認為要使別人贊同你的見解第一原則就是「不要堅持己見」。記得從小我就愛跟妹妹爭辯，當我進入國中後，我發現同學之間也常有爭辯。從那時候開始，我曾靜聽，並看見同樣的情形不斷在同學之間上演著，同時也注意到事後所發生

的影響。使我從中得到一個結論，那就是「要從爭辯中獲得勝利，就是盡量避免爭辯，就像避免毒蛇一樣。」

第二原則應該是「避免和他人結怨」吧！像是：如果要糾正別人的錯誤時，就不能直接地表明。因為直接表明，可能已經傷到了一個人該有的自尊，如此一來，那個人不但不會改變原有的想法，甚至還會反擊你、憎恨你。所以，我們應該以巧妙及婉轉的方式，才不會使對方生氣。

至於第三原則，我想應該是「勇於認錯」。假如我們知道自己要受罰。那就先乾脆責備自己好了，先抓出自己的缺點，總比被別人批評、責罵，要好過些。不是嗎？倘若在別人批評你之前，你就先承認自己的過錯，別人想說的話，你多幫他講了，那麼他一沒話講，你就較可能得到他的諒解。這樣一來，對雙方來說，都是好結果。

現代的人都很希望別人同意他的意見，但這些都以「友善」作為開始。就好比我們在童年時期，耳熟能詳的寓言故事—太陽和風。太陽和風互相起爭執，到底誰的力量大？風說：「你看到那位穿著大衣的老人嗎？我有辦法把他那件大衣吹下來，那時候你將知道我有多大的力量！」接著，天空馬上刮起風了，可是，風吹得越大，那位老人把大衣裹得愈緊。最後，風不得不停止下來。沒多久，太陽從雲層後面跑出來，朝著老人慈祥地微笑著，不一會兒，老人擦拭著額頭上的汗水，不得不將大衣脫下。由此可知，友善、慈祥的力量將會比粗暴、憤恨強的多。

第五原則「採納別人的觀點」，要讓這個原則成立，必須不能拆穿或是斥責別人的錯誤。因為一個人的行動、思想和表現，都會有他的原因。若我們想了解一個人的思想、人格……等因素，必須試著找出它隱藏的原因和理由。我還記得，爸爸曾經跟我說：我若杵在對方同樣的情況下，該做何感想呢？我要是有這種同樣的想法，便可以減少許多的猜測和煩惱。另外也可獲得許多處理人際關係的技巧。我想這真是一舉兩得啊！所以，我們應該要誠懇地，以他人的觀點，去審察一件事物。

第六原則「學會同情他人」本書中令我印象深刻的一句話「自憐！是一般人實際上共有的習性。」我想，若要贏得他人對你的贊同，就應該試著去同情對方的期望，及意念。

讀完了這本書，使我受益良多。不但如此，這本書也給我一個啟示—我們將永遠站在別人的立場，去打算、去設想。當我們與人應對時，我們不是面對有理性的動物，而是在應付感情的動物。不僅如此，我也在本書學到「快樂並不是來自外表。而是出自內心的情境有感而發。假使我們只是想引人注意，要人關心我們，我們永遠不會交到真心的朋友。朋友，真正的朋友，我想應該不是那樣的。」

四●討論議題：

我們都希望別人贊同自己的意見，而這種方法有很多種。你又是用什麼方法使人贊同你的意見呢？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：一年甲班

科 別：應用外語

名 次： 第三名

作 者：胡芳瑜

參賽標題：選擇

書籍 ISBN：9789866973314

中文書名：不存在的女兒

原文書名：The Memory Keeper's Daughter

書籍作者：金·愛德華茲

出版單位：木馬文化事業有限公司

出版年月：2007 年 4 月

版 次：初版

一●相關書訊：

書中的父親為了避免之後的傷痛，選擇隱藏雙胞胎之一的唐氏症女兒菲比的存在以維持家庭的美滿，不讓妻子諾拉面對女兒為身心障礙者的悲劇，大衛以善意的謊言矇騙女兒已夭折，只剩獨子保羅，誰知一個謊言，從此讓整個家庭變了樣，各自走上不同的人生道路。而當年的接生護士卡洛琳並沒有按大衛要求送走女嬰，她決定獨自撫養，幫助那個有缺陷的女孩努力的克服了障礙擁有美好的生活，有了雖然樸實但很溫暖的家庭。

多年以後當卡洛琳與大衛重逢，她對他說：「你逃過了許多心痛，但你也錯過了無數的喜樂。」

二●內容摘錄：

大衛腳下的沙子滾燙，陽光耀眼刺目。多年前那個下雪的夜晚，當他把女兒交給卡洛琳·吉兒的時候，就相信日後一定會有報應。日子繼續過下去，生活充實富裕，從表面上來看，她算是成功了。但有時後開刀到一半，開車在路上，或者入睡前的一刻，他心裡突然充滿罪惡感：他把親生的骨肉送走了。這個秘密阻隔了全家，影響了一家人的生活。他曉得，他看得到，他們之間已升起石牆一樣的藩籬，他看見諾拉和保羅伸手敲牆，母子兩人不曉得怎麼回事，只知道他們和大衛之間有段看不到、越不過的距離。」(p.197)

三●我的觀點：

謊言是一件非常傷人的事；說謊是一個非常不好的行為，因為人跟人之間最基礎的就是信任，當你說了第一個謊言，你將要花更大的心力去圓之後的一個接一個的謊，但是「紙包不住火」，謊言終究是謊言不會變成事實，而這樣的一次一次，其實只是更加加深了對於對方的傷害，因為那是一種隱瞞，隱瞞真相，而當人們互相的隱瞞，其實你們的心早已不緊鄰，只剩下軀殼的空虛。

現在的社會很現實，很多人會以一個自以為的標準去衡量一個人，你會發現當在路上還是身邊的環境，很多其實對身心障礙者都是不公平的，不論是那些設施或教育，還有旁人的眼光，很多人其實都會用歧視的眼光，或者打量及同情等等都會令他們很不舒服，人家有覺得他們一定有很多不方便、智商較低之類的錯誤評價，所以其實他們的未來會比正常人還狹隘許多，因為很多人都會剝奪給他們公平的機會，公平的學習、公平的競爭。其實只要他們願意努力，就算那需要比普通人都要辛苦的多，只要願意，他們也可以過到正常的生活，只是因為有很多人的不願意，不願意付出努力、不願意爭取，在路邊的等待施捨，導致多數人的誤解，誤以為他們沒有能力。其實他們是有能力的，現在的制度及設施，很多都能給予協助，使他們的生活、能力，慢慢的可以改善，提升自己和平常人相比較。

家庭的氣氛，是家庭成員互相凝造的，只要有一絲裂縫而不趕緊修補，很快的，它就會鬆脫、剝落、決裂，需要耐心、細心、用心、貼心...等很多的心思去維護，那些爭吵可以在忍耐中阻止；那些抗議可以在認同中化解；那些決裂可以在關心中痊癒。現今的很多家庭有著代溝，其實它已不僅僅是語言上的溝通方式，還有思想上的偏差，因為不願意接受，還有很多的父母的注重權威，他們不容得別人質疑、改變、反駁、不乖巧，很多時候孩子的個性其實來自於家庭給的環境、教育，當你給的越是壓迫他越是扭曲；越是輕鬆他越是放縱，適當的調教、適當的自由才是一個成功的教育，當你把所帶回家的負面情緒發洩到孩子身上，它會反彈回來，更久之後他以加倍的力道，大到再也控制不住。如果問題已經發生了，需要的只是趕緊提出並解決，防止他擴大、惡化。

很多的決定，其實會大大改變你的一生，你決定的方法、決策及行為，它引響到你，以及與你互動的人，人的一生，就是圍繞著自己及週遭生活的人，一個小圈圍著你的世界，大家互相的改變，所以，一個人的決定非常重要，儘管當時看起來它只是一個小小微不足道的選擇，人說「三思而後行」因為很多一旦決定了，就再也更改不回來了。

四●討論議題：

如果有一天當你生下了有殘疾的小孩，我們應該怎麼去教導他呢？我們應該要送他去專門學校接受適當教育？還是接受普通教育學著和正常人相處呢？好多社會大眾總是投以不善的眼神及不公平的待遇我們有要如何和孩子解釋？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：一年甲班

科 別：會計科

名 次：第三名

作 者：陳姿璇

參賽標題：少年 PI 的奇幻漂流閱讀心得

書籍 ISBN：9789573324515

中文書名：少年 PI 的奇幻漂流

原文書名：LIFE OF PI

書籍作者：湯·馬泰爾

出版單位：皇冠出版社

出版年月：2008 年 8 月

版 次：初版

一●相關書訊：

剛開始是在描述主角：「皮辛的家」他們家是開動物園。

因此他從小就對動物有深刻的感覺還有十分了解動物的習性與個性！

有一天，他父親為了讓皮辛和拉維（皮辛的哥哥）了解老虎的恐怖還故意讓他們看虎把活生生的羊扒了。這殘暴的畫面使他們怕極了老虎，當然這不是他爸爸故意整他們的！只不過是要他們上一堂重要的課罷了。

主角原本是信仰印度教的 而他們全家也都是。有一次他和他家人到 穆拿度假 3 天，他遇到了一位馬丁神父，他聽了有關耶穌和聖嬰的故事，之後三天他都去聽神父說故事。剛開始他一直都不了解其中的意義，可是他在最後一天終於明白了其中的奧義。所以他在最後一天，請神父讓他當教徒，當然神父不知道他早就有一個信仰了！之後他遇到了一位麵包師傅（庫瑪），那位師傅是信仰伊斯蘭教，當然皮辛他還是迷上了這個信仰！

在皮辛他 16 歲時，他們家因為政府的事情（甘地的夫人）而打算要離開印度，前往加拿大，他們花了好多好多的時間處理這些動物園的動物，包括領養還有拍賣這些動物。

他們在馬尼拉那邊停船又一次，然後接著就啟航到太平洋，不過他們根本不知道這時候卻會發生令人無法相信的事情.....，就是一『 船 難 』！

結果皮辛的家人全部都罹難了，至於他沒死的原因，是因為他聽到了爆炸聲

剛好起床，忽然船就歪來歪去，然後他遇到了一些水手，他們把他拋下在海上的救生艇，然後他發現老虎落水了，不過前面他並沒有說那是一隻老虎，只有一直描述他為了救那東西，快救到時才發現那是隻成年的老虎，事後，他想想，幸好有被丟下去，雖然他那時在救生艇時發現一隻危險兇猛的鬣狗(極為危險的動物，什麼食物都吃，殘忍暴力，長相又噁心)

還有恐怖的老虎(理查·帕克)(但是看起來一切都沒有想對皮辛怎麼樣)還有一隻斷了腿的斑馬。過了大風大雨之後有隻母的大猩猩搭著香蕉船漂了過來，他叫柳橙汁。

後來經過了一些些的打打殺殺(三天) 最後只剩下皮辛和理查·帕克因此他們開始展開全新的生活! 人與虎。

而他們過著什麼都吃的日子 每天都渾渾噩噩 讓人會沒有鬥志的生活一半的原因也是惡毒的烈陽.....。

二●內容摘錄：

P 7 5 ~ 7 6

讓我出神的不僅是環境，還有我本能的知道他在這裡，敞開胸懷，耐心等候，有人，隨便什麼人，想來跟他說話，靈魂的問題也好，內心的負擔也好，良心的譴責也好，他都會用無限的愛心去聆聽。他這人的職業就是去愛人，而且他還會竭盡所能去安慰去引導。

P 8 6

那種拉長的母音和喉中發出的爆破音就像一條 小溪。
我長時間的凝視這條小溪。小溪並不寬，只有一個人的聲音，可是卻深如宇宙。

P 8 8

上帝的沉默呢？我思索片刻，又加上：智能上感覺困惑，卻深信上帝的存在，深信至善至美之目的。

三●我的觀點：

看完感覺很不可思議，皮辛靠自己的生存意識生存了下來，而且還是和一隻危險的老虎！他的見解給了我許多想法。像是恐懼。是阿！恐懼就像是一根根深在心裡的物品，只要種下了就很難去除，連生存意志都會被毀滅。還有信仰，覺得自己有崇拜神就好了，他都是這樣想的，沒有人能夠改變他想要三種信仰的思想，他都是靠著自己的想法前進，以及靠著前人的智慧生存下來，他以馬戲團的訓獸師的方法讓理查·帕克溫順，雖然皮辛還是很怕那隻老虎，可是他卻能壓抑自己的害怕，讓理查·帕克會敬畏他。

而且我也懂了動物們不會看到敵人就有第一個想法就是 ——「殺了對方！」他們會先觀察是否具有殺傷力，就像理查·帕克就會覺得皮辛根本不具有危險。然後再看誰的地位比較高，他們動物界的身分地位分得非常清楚。然而皮辛使用

許多聰明的方式讓理查馴服，使理查知道誰是老大誰是小弟！在這種會緊張恐懼的心情也能夠冷靜下來解決困難，這是很厲害的作法，也告訴了我們遇到困難時必須要冷靜沉靜下來，不可以慌張，這樣會讓你毫無頭緒的！

我也發現說：原來在快要瀕零餓死的時候，什麼東西都願意吃，皮辛在救生艇時，雖然剛開始釣到一隻飛魚時，他用毛毯把魚的頭給扭掉，殺掉牠之後還哭哭啼啼的，但是她殺過之後，第二隻的魚他就不怕了。我就瞭解到：其實就像殺人一樣，那些殺人狂，當然第一次也會怕，可是到了第二次第三次，根本就想輾死螞蟻一樣輕鬆簡單又不恐怖。因此當外界的人知道那個殺人狂殺人是如此的瘋狂殘忍，但是那位殺人狂一定會覺得這也沒有什麼大不了的啊！就是因為有嚐試過了，所以很多事情都是要試試看才知道的。就像殺人一樣，雖然比喻的很血腥暴力，不過這也是事實啊！

當皮辛把「食物」弄上岸時，心理是多麼開心興奮，絕對不會因為那是「海草、烏龜（他說烏龜的每一個部位都能吃也很美味，包括烏龜血）、魚類、鯊魚、甚至是大便（那是理查·帕克的，雖然他後來把它吐掉了）。」

這讓我曉得：「不懂得『餓』的境界的人是無法體會到的！而我們不應該挑食以及挑剔任何的食物。」其實他們挨餓的程度跟非洲難民的等級差不多，不過當然飄在太平洋上隨波漂流的那兩個才是最可憐最辛苦的。

還有皮辛被那三位不同的信仰的老師們和父母發現他有三個信仰的事，因為皮辛他認為他並沒有錯，為什麼信仰三個就有錯？他只是崇拜這些神；崇拜祂們的神聖與強大；崇拜祂們的博愛！就只因為這樣子，而且要不要信仰都是個人的事，怎麼能夠被三言兩語給擊敗了呢？！

我認為最前面老實說完全不曉得到底在幹麻，到了中間很精采又令人佩服，最後是快結束的地方，只能說越來越血腥，總覺得這應該是「未成年」勿看的麻！而且又會雞皮疙瘩掉滿地，但又覺得真是好看極了！不過真心的建議是：「在登上那奇特的大海草群島的階段時，千萬不要半夜看，不僅傷身且傷腦，然後回顧過程還會毛骨悚然，就像遇見了像鞋子一般大的恐怖蟑螂往你身上爬過去的狀況相同！而且不難保你半夜會不會做惡夢，因為真的太噁心太恐怖了！如果你聽到樹上的葉子裡包的是32顆全部牙齒不確定是男是女，你不會心裡毛毛的嗎？！」可是除了噁心和充滿未成年勿看的情節部分！我一概欣然接受甚至還會開心的接收驚訝精采的故事！裡頭充斥著幻想，像夢又像真實而揮之不去的感覺。

故事也告訴我們人的意志力很強以及餓的時候的勇敢和瘋狂，然而「希望」才是支撐人心的東西，因此我也知道了不能放棄的信念全在於人的意志力！有些人能如此專注於某事也存在某種意志力不是嗎？雖然大家覺得多種信仰是很荒謬，可是這是個人想法而不能干預的，而且我也認同這個做法，即使怪，但是能讓人平靜就好了啊！只要能堅持對的信念那就行了！作者細膩記載動物的長相、習性、特別，我格外感受到欽佩，即使是動物也能以興奮的心情寫下來！可見人也能夠細心地把任何事做好呢！

四●討論議題：

一：

皮辛提到了對基督教的耶穌的一些會讓人難以置信的作法。是阿！為什麼聖子和耶穌不像神一樣堅硬不拔呢？而像人一樣地無助？只因為『大愛』？所有的問題馬丁神父只用這兩個字解決，為何只能用簡易兩字解答呢？

二：

我很好奇的事：皮辛把那些魚釣上岸但是主要我是我想他可能是生吃。不，應該是他一定生吃！不過有些魚不是不乾淨嗎？而且生吃很多寄生蟲耶！何況還有烏龜！他連龜血都吃，雖然聽說很營養，不過會拉肚子吧？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：資一甲

科 別：資料處理

名 次： 第三名

作 者：孫宇霆

參賽標題：最後十四堂星期二的課

書籍 ISBN：9578468512

中文書名：最後十四堂星期二的課

原文書名：Tuesdays with Morrie

書籍作者：Mitch Albom

出版單位：大塊文化

出版年月：1998 年 07 月

版 次：初版

一●相關書訊：

這本書是敘述一位年輕人向一位垂死的老人家身上學習面對死亡智慧的故事，在瑣碎的生命中找出最原始的單純，對於生命的看法，知道自己死期才能說出生命真正重要的東西，誠實地看見對死亡的恐懼，承諾對人世的眷戀與不捨，遍體鱗傷不是領悟人生唯一的方法，作者以溫柔的心軟化老師因世故僵化的心，「每晚的入睡就是死亡，每朝的清醒就是重生」的觀點貫穿了整個故事，一堂學習面對死亡的課程，汲取其中的溫暖與智慧，一則發光發熱的真實故事.....。

二●內容摘錄：

「金錢無法代替溫柔，權利也無法代替溫柔」 p.156

「你不是一個波浪，你是整個海洋」 p.219

「年老並非衰老，而是成長」 p.149

「疾病打擊我的心靈，卻得不到我的心靈」 p.198

「命運凌越眾生，人陷己於死地」 p.153

「要學著超然不執著」 p.129

三●我的觀點：

生命這個東西有些人可以過得黯淡無光，有些人可以活得光彩；學會死亡，才能活著.....如果知道自己的死期，我能像作者的老師一樣活得有意義嗎？最後十四堂星期二的課，在我看來，教的不是國英數那些惱人的學科，而是愛、寬恕以及死亡.....學期的結束沒有畢業典禮，只有曲終人散的葬禮。

對於生命的觀點，我只有一個看法，就是像這本書講的「燃燒」有夢就去追，不要浪費掉，然而追夢的同時，作者陷入冷酷社會的浮沉、體會世間的冷暖人情，以及殘酷的現實，但這不表示是個錯誤的選擇，我們如果沒辦法改變外在的環境，就只能改變自己的心境，因為經歷過風風雨雨才能學到實用且可貴的經驗。

印象深刻的是「第四堂課」，裡面有一句話是「每個人都知道自己有一天會死，但沒有人把這當真。」這句話好像嘲笑著大部分的人們面對死亡時自我欺騙的樣子，不過我覺得如果我知道自己的死期，我會隨時做好準備，因為這樣我才能真正投入人生中剩下的日子，比起無聲無息地走，我更希望我能活得更光彩，死亡不是結束，我希望他是我另一個人生的開始.....

最感動的是「第十堂課」，婚姻是人生中重大的事情，如果不去嘗試，會是莫大的損失，不相愛就即如死滅.....，這堂課讓我看到的是真愛的無懼跟偉大，知道自己的另一半正慢慢走向另一個世界，明知道伸出手去挽留依舊無法挽回逆境，卻又不求回報付出，這種彼此相扶持的愛，是很令人動容的，這世界上沒有人是注定寂寞的，每個人都需要愛與被愛，也同時擁有愛與被愛的自由，這堂課學到的不單單是愛，還有彼此的羈絆。

最堅強的是「第二堂課」，「早上起來摸摸自己的手臂、動動自己的身體，為失去的感到悲傷，悲傷自己緩慢又無情的死法.....」如果必要的話，那就好好地哭一場，但哭過之後就要繼續專注在尚未遺失的美好上面，如果現在我就被遺失的東西給牽制住了，那我要怎麼發現生命剩餘的美好？我不准自己進一步的自我憐憫，看著自己的身體慢慢被病魔折騰至死，是很可怕，卻也可喜！？唯獨這樣才有充分的時間跟自己以及周遭的事物告別，這不就是堅強面對生命缺陷的鬥士嗎？希望我能接受生命的不完美，盡量添滿生命的缺陷，就算知道自己有所缺陷，也不會就此停下腳步，樂觀看向自己生命的最終章。

最溫暖的是「第八堂課」，「金錢與物質無法取代的溫柔，唯有開闊的心才能與人自在相處.....」做了出自內心的舉動，便不會有所失落、忌妒、羨慕，這點我似乎還沒經歷過？不過金錢與物質無法比擬的溫柔，卻時常在我身旁流動，包括一個善意的寒暄問暖，一個掌心向下的雙手，都是最美的溫柔.....

四●討論議題：

如何勇敢面對生命的結束？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：甲

科 別：資料處理科

名 次： 第三名

作 者：蕭敬諺

參賽標題：蘇西的世界讀書心得

書籍 ISBN：9789571339795

中文書名：蘇西的世界

原文書名：The Lovely Bones

書籍作者：Alice Sebold

出版單位：時報文化出版企業股份有限公司

出版年月：2003 年 9 月 29 日

版 次：初版

一●相關書訊：

作者艾莉斯·希柏德曾於大學時代遭受強暴的侵害，並以自身的遭遇以自傳手法發表「折翼女孩不流淚」一書；「蘇西的世界」主人翁蘇西，在故事的開頭就慘遭姦殺，蘇西的世界雖也對死後天堂靈魂有所描述，但本書大部份及主要的世界卻是蘇西深愛的家人、朋友在遭受此巨大的人生變故對應的樣貌及漫長時間伴隨傷痛成長療癒的「人間、凡間世界」。所以這本書就此角度切入而言，作者似乎有意輕略受害者部分，而將書的重點著墨於生之追求。

一位十四歲少女正值青春美麗年華，遭到暴力姦殺分屍，亡靈在天上、人間，徘徊流連，對人世、家人、愛情有著深深的依戀；作者藉著初始生命的死亡，天堂全知的關照，訴說人世生命的追求，癒傷止痛的生命處方，原來那連結最初生命原動力的「骨幹」，是家族親人之間緊密的愛，由此生枝繁密，成長茁壯；本書英文書名「The Lovely Bones」依我的解讀應由此破題。

二●內容摘錄：

媽媽的藍眼睛閃爍著光芒，爸爸從中似乎看到一線希望，一心只想牢牢地握住它。他和媽媽曾是同船共渡的有緣人，一陣巨浪擊沉了船隻，他們也各分東西。在殘餘的碎片中，他只記得她湛藍的雙眼。現在她又出現在他眼前，他拼命想伸手摸摸她的臉頰，但孱弱的手臂卻不聽使喚，她傾身向前，把自己的臉頰靠向他的手心。(p.273)

三●我的觀點：

書中的蘇西的處境，就如同封面一樣背對著所有人、一個人孤單的坐著，因為她在一個她所有愛的人、所有愛她的人都不能陪伴在她的身邊的地方。

蘇西被自己家的鄰居「哈維」先生性侵後殺害，並將屍體棄置於了無人煙的郊區的「落水洞」。當蘇西的妹妹琳西知道姐姐的死訊之後，「妳是家中唯一的女生」的露西一夜之間轉變成為一個小大人，扛起了家裡面最大的小孩的重責。還小的巴克利，對於這沉重的事情懵懵懂懂，至於爸爸媽媽喪子的心情更是難以平復。

儘管警方的努力協助搜查下，還是讓性侵無數少女的哈維先生逍遙法外，這也確實的反映出現實的社會，在新聞媒體的熱烈炒做之下，我們可以清楚的看到這真實的案例正在世界上的各個角落上演著。

這對露西的家人又是種何等的打擊呢?!但露西在天堂看的更是無比清楚，關心她的家人、朋友、老師....等。她都希望他們能夠快樂、平安與幸福。

當活在世上時，或許問聲好，是很稀鬆平常且容易的事情。但是當你死了之後，你再也無法對你最親愛的家人、朋友、同學。問聲好、聊天、一起玩，這種痛處不是每個人都可以瞭解的，我們只能夠好好珍惜跟任何人的相處時間，因為誰也不知道下一秒鐘會發生什麼事情。

或許有些發生這些遺憾事情的家庭，事發過後依然以笑容面對任何人，但是那都是強顏歡笑，那一段不為人知的祕密，深深的烙印在他們的心中，無法改變的事實，我們應該要成為他們的助力，而不是成為他們努力存活的阻力。雖然我們很幸運地沒有發生這種不幸的事情，也無法體會失去親人的痛苦，但是我們可以努力的鼓勵他們、幫助他們，讓他們漸漸的走出喪失親人的陰霾。

天堂看起來很像學校操場，操場上擺著不錯的鞦韆架；天堂裡有輔導老師幫助新來的人，還有朋友和她同住。只要肯動腦去想，她想要的東西都會出現在面前，不過她最想要的是回到人間和心愛的人共度，卻始終無法如願。蘇西的夢想是回到人間，可是這是不可能完成的願望。她在也回不去了，因為她已經死了，沒有辦法改變的事實。她只能與天堂的朋友玩，她只能在天上默默的看著人間所發生的一點一滴，這樣乍看之下是多麼的心酸與寂寞呢?!

或許現在的人們不像以前一樣善良單純，家長也教導孩子不要與陌生人接觸，但並不是每一個人都是像哈維先生令人感到不齒的，或許我們該多多的注意人，不熟的人就不要答應他的邀約，或許可以減少一些危險事情的發生率。如果在回家的路上，一個人不要走小路，最好要有兩個人以上的團體一起行動，絕對可以減少這些社會案件的發生率。

最後的結論就是，珍惜身邊的任何一個人，畢竟都是有緣才會相遇，誰也沒辦法預知下一秒會發生的事情，我們只能夠把握當下，不要做後悔的事情，才不會造成終身遺憾!!

四●討論議題：

我們該如何幫助一個失去親人的家庭繼續打起精神振作呢?!

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：商二乙

科 別：商業經營

名 次：第三名

作 者：廖秀婷

參賽標題：詩人讀後感

書籍 ISBN：957083031X

中文書名：詩人

原文書名：The Poet

書籍作者：Michael Connelly

出版單位：聯經出版

出版年月：2006年7月

版 次：初版

一●相關書訊：

《紐約時報》暢銷作家麥可·康納利以哈瑞·鮑許警探為主角寫了一本又一本具爆發性的驚悚小說。

這會兒康納利以令人振奮的開場，呈現一部打破所有規則的小說，使您心跳加速，思索猜疑，直到故事盡頭。

作者麥可·康納利被譽為「世界最優秀的推理小說作家。」

「令人不寒而慄.....康納利猛踩油門加速到底。」

「一位謎樣的新主角.....康納利不只談論詩人，下筆也一如詩人，文字精簡語帶哀傷，正是訴說這則驚悚故事的完美聲音。」

二●內容摘錄：

剩下的照片大部分是從不同的角度拍攝近照，但它們並未帶來我原本預期的衝擊。黯淡光線使我哥看起來有如人體模型，而不像是真人。而且必須再次說服自己西恩真的自殺，這些事實比看那些照片難過。我向自己承認，其實我偷偷帶著一絲希望來到這裡，但此刻希望已不復存在。P.36

他握住手槍的力道立即減弱，然後往後栽倒。我看見他胸膛上的槍傷，他雙眼望著我，眼神透漏著我方才見到的堅決，彷彿他知道會有此刻結果似的，他伸手到胸膛低著頭看著噴濺到手上的血。P.447

三●我的觀點：

平時就有喜歡閱讀小說的興趣，最近剛好碰到書展就央著父母帶我去找尋喜歡的小說，在各式各樣的小說種類中，我對懸疑推理小說可說是情有獨鍾，逛了將近一個小時，都沒有找到想要的書，正當失望之際要離開之虞，在隅角看到《詩人》這本書，書皮上居然有史蒂芬·金的專文推薦，雖然史蒂芬·金常常推薦書籍，但卻很少見他特地替為書寫專文，所以就決定買下這本書。

在回家的路途中就有稍稍閱讀史蒂芬·金的推薦專文，他說「我不輕言使用『經典』一詞，但我相信《詩人》或可證實是一部經典推理小說」，回家之後我就迫不及待的開始閱讀這本小說，我就這樣讀了一整夜，直到白天才肯滿足的放下它，安心的睡去。

這本書的情節緊湊，極少有冷場的內容，它不同於其他推理小說的地方是字裡行間好像都在向你透露每一個破案的微小細節，但卻只在最後一刻才讓你撥雲見日，探清楚所有的事實，在書闔上那一刻之前不敢鬆懈。《詩人》利用寫實的手法，讓我快速的掉入書中幽暗冰冷的心理，熱切的渴望知道故事下一步的走向，感覺就像深深的參予其中故事的劇情。在夜晚無人的時刻讀著這本書，無非是最佳時機，書中描述的字字句句，讓我被害怕緊張的氛圍團團包圍，使我利用無限的想像力，豐富了它給我的畫面。彷彿屋內的空氣都在瞬間被抽光一般，精采的內容幾乎令我快要窒息，這或許就是《詩人》的魅力。

此書書名源自於書中的情節，詩人，是稱呼犯案者的代號。每當「詩人」殺害一個人後，就會利用一百六十年前的恐怖推理小說家愛倫坡的作品，從中擷取部份詩句，做為故事中的片段線索，以及用來象徵他的勝利和挑釁。書中節錄的愛倫坡詩句，總是含有憤世嫉俗的成分，卻還帶著他獨尊的一抹幽幽的唯美情感，一句一句的讀著他筆下的作品，一字一字總能刺進心坎，使我不經意的愛上愛倫坡，這位偉大的推理小說家。

提及這本書，心中時常會有疑問，連續殺人犯是用什麼心態在面對這個社會，或許我們永遠都不清楚他們要表達的是什麼，他們為什麼要用這種方式向社會宣戰他們的不滿，或許是他們從小時候就對這個社會藏有一些報復心態，不論他們遭遇到什麼不公平的待遇，誰對誰錯沒有肯定的答案，沒有人是絕對的受害者。這書勾勒著那些怪罪於社會的心理變態，他們帶著成長過程中遇害的包袱，進而導致日後所犯下囂張自大的罪行，這些行為是在怪罪著社會對他的不公，還是追求著他們所奢望的成就感。自圍的同類小圈子裡，他們互相認同、互相幫助甚至互相交流，他們的心態和行為，著實的讓我不寒而慄。

四●討論議題：

在現實生活中，人們習慣把與大多數人不同的行為歸為異類，那連續殺人犯和戀童癖又是屬於那一類呢？他們到底是用甚麼心態來面對這個社會，或許是為了向社會宣洩他們的不滿，或許是從小時候就對這個社會心存不憤；他們背後的動機又是甚麼呢？可能我們永遠都不清楚他們想要表達的是甚麼。不論他們遭遇到什麼不公平的待遇，終究是社會愧對了他們，還是他們破壞了世界的和平？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：乙班

科 別：資處

名 次：第三名

作 者：趙柏彥

參賽標題：接受後，才有能力放下

書籍 ISBN：

中文書名：最後 14 堂星期二的課

原文書名：Tuesday with Morrit

書籍作者：米奇·艾爾邦

出版單位：大塊文化出版股份有限公司

出版年月：2000年1月

版 次：初版

一●相關書訊：

艾爾邦老師擅長說故事，在他的每個故事裡，都有教人不淺的道理，不管是對於人與人之間的愛、對人的寬恕和諒解；甚至於人生中最後的終點.....死亡，他都能以一些瑣碎的事物；或者只是一個小動作，把它刻劃的深刻動人，這也是為什麼老師的書能暢銷全球，廣受讀者的好評！在書中的老人墨瑞，因為得了一個罕見的疾病，叫「路格瑞氏症」，以至於身體一天一天趨近死亡；但他卻認為這使他的心靈獲得了解脫，他能夠愛別人眼中覺得不起眼的一切，這也使他悟出了真理，在第四堂課上，他說：「學會死亡，你就學會活著。」

二●內容摘錄：

- 一.垂死的人並不一定是無用之人。
- 二.如實接受你做得到的事和做不到的事。
- 三.過去就是過去，接受它，不否認也不揚棄。
- 四.你若要讓別人信賴你，你也要能感覺到你可以信人他們，就算你置身黑暗中，就算你再向下掉
- 五.老師做的是百年樹人的長遠工作，他對後世的影響永無止息。
- 六.不要執著於萬事萬物，因為萬事萬物皆無常。
- 七.我每晚入睡，就是死去。我每日醒來，就是重生。
- 八.別放手得太快，也別死撐得太久。
- 九.死亡結束的是生命，不是關係。
- 十.生命中沒有什麼「太遲了」的事。生命直到最後一刻都是變動不居。

十一.對於我們想要的東西和需要的東西，我們常常分不清。

三●我的觀點：

這本書主要是在敘述一位已經在社會中大展鴻圖的學生和他的大學老師再次相遇後所學習到的；向一位已經垂死的老師傅請教；但他知道自己已經和當時不一樣了，現在的他為了金錢和名利奔波；兒那並不是他老師所期望見到的！

那時，他的老師墨瑞已經得了不治之症，他的全身在萎縮，往日的氣喘也發作得更厲害；但他肉體的衰竭並沒有影響到他健全的心靈；他反倒認為這使得他能夠看清事實，他接受了死亡，不再為此執迷不悟。他為了他的學生米奇開了一堂課，而這堂課沒有其他學生、沒有課本、沒有終點.....他將要學到的是人生中的一切。

他在每個星期二時去見他的心靈導師，在他的教導下重新找回自己，他說：「金錢和名利是沒辦法滿足人的，真正能使人獲得滿足的是愛。」我們要學著去愛每一樣事物，哪怕只是一花一草，再微不足道的事物都能享有愛，這也促使你去被愛。他不再對人生氣；反而是用包容的心去寬恕他，這樣對雙方都好，因為彼此都能感受到來自外界的關心和親切，這叫人怎麼生氣下去呢？之前，墨瑞他有位相識已久的老友，他位在墨瑞妻子動手術時，沒有主動的關懷，這使墨瑞他一直耿耿於懷；他們斷絕了彼此的往來，直到幾年後，墨瑞知道他死於癌症時，他也沒有去弔唁他，那時的他太傲慢了，不肯原諒對方，事已至今，再後悔也於事無補了！在這堂課上，我們學到了「寬恕」。

其中的一堂課再學習如何不「執著」，人很容易讓自己抱持著莫名的執著，它分為很多種，對自己原則的要求、和對他人的苛求，都算是一種執著，它並沒有分好壞，甚至可以說是對自己的約束；是可以讓自己進步的原動力；但有些難以接受的事實，就不能夠有所迷悟，因為那只會使你極度的去排斥它，逃避現實是躲不了多久的！因此；墨瑞接受了它，它把死亡納為生命的一部分，坦然的接受，他知道只有體會它，使它能夠完全得穿透自己，等到你已熟識它之後，就能從痛苦和絕望中脫身；反之，如果選擇了逃避，或許對你自己來說；恐懼的情緒是延緩了；但時間再流逝，遲早它還是會留遍你全身的！

儘管墨瑞已經被判了死刑，他依舊是不改他幽默風趣的教育方式，他能夠自然地開玩笑，而他的玩笑話兒從不針對任何人；而是對於自己，用自己日漸腐朽的身體讓健全的人感到開心，就是他的快樂，把它在死亡面前學到的真理；一一的敘述給世人聽，是他的職責，他說：「真正的幽默不是開別人的玩笑；而是自己，因為它可能會一不心中傷別人。」

我們的文化蒙蔽了自己雙眼。只要大多數人認為是對的，那便是正確的；少數人的想法卻不被認同，擁有其他人所沒有的；就被眾人羨慕；而每個人都擁有的；則沒人在乎。我們要創造屬於自己的文化；才能打造自己的未來，歷史上有許多正值得我們去仿效；也有許多錯誤讓我們去記取，所以我們要發揚自我，努力實踐！

在最後，墨瑞去世了，他走得寧靜，他被埋葬的處所；是自己生前想長眠的墓園，他雖然死了；但米奇依舊能和他對話，在那個星期二，墨瑞說過：「你說話，我聆聽。」

四●討論議題：

- 一.若你即將面臨死亡，你會選擇坦然接受；或是逃避？
- 二.你想見墨瑞嗎？你最想問他的問題是什麼？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：二年級
班 級：資二乙
科 別：資料處理科
名 次： 第三名
作 者：羅懿
參賽標題：科技 V.S 人性尊嚴
書籍 ISBN：9570521198
中文書名：姐姐的守護者
原文書名：My sister's keeper
書籍作者：茱迪·皮考特
出版單位：台灣商務
出版年月：2006 年 12 月
版 次：初版

一●相關書訊：

這本書是茱迪·皮考特的代表作，共被翻成了三十餘種語言，震撼了無數人的心靈。皮考特擅以小說處理極具道德爭議的題材，作品不乏探討安樂死及描述青少年自殺的內容，這本書則是提到了人們現在就面臨的道德問題。科技進步如此快速，像是遠距離控制機器來幫病人開刀、器官捐贈、移植，有很多令人嘆為觀止的技術都呈現在我們眼前；但背後所面臨的問題往往沒有正確答案，像是人權問題、道德與價值觀，通常都游走在法律邊緣。茱迪·皮考特以許多人的角度、觀點來寫這本書，寫出錯綜複雜的關係，探討一個很有爭議性的話題，將心中無法說出口的話以細膩的筆法描寫出來，故事的結尾令人鼻酸。

二●內容摘錄：

月亮盡她的能力。她把那一塊塊哀傷僵冷的星星雕刻成男人或女人。她其餘的時間用來注意不讓其他的星星掉下來。剩下的時間她抓著她雕刻所剩的廢料不放。

P.264

雖然你很想抓住某個人離開這個世界的酸苦回憶不放，然而多少還是會從指縫間漏掉。活著的行為是潮水：開始時似乎一點都沒差別，然而有一天你往下看，看到痛苦已經沖蝕掉了許多。P.430

三●我的觀點：

凱特在兩歲時被診斷出罹患急性前骨髓性白血病，發現時馬上開始治療，存活率約百分之二十至三十。因為白血病需要骨髓，又擔心在骨髓庫等不到適合的骨髓，於是凱特的父母透過醫生那從他們的四個胚胎中幸運的選出一個與凱特配對相符的胚胎。安娜—因為姐姐凱特的需要而出生，一出生就捐了骨髓給凱特。安娜曾說：「儘管我一直希望凱特能活下去，但她的死會是我這一生中最幸運的事。」她會這樣說的原因有很多：她無法像一般人一樣上學，她為凱特捨棄了曲棍球夏令營，只要凱特進醫院，她也必須進去，常常要供應凱特血液、白血球、幹細胞，她認為自己活著的理由是因為要提供姐姐所需要的一切。現在，凱特又需要一個腎臟，所以，她打算控告她父母，她要控告父母奪走她身體的使用權。

這一天，安娜到當舖以二十元的價格把項鍊賣掉，那項鍊是六歲那一年抽完骨髓後，爸爸送給她的。與之前存的錢相加她已經有一百三十六元又八十七分，她想以這些錢加上幫忙擦門把請一位律師坎貝爾幫他辯護，而坎貝爾則無奈的答應了她的條件。當她媽媽莎拉接到了法院通知書，相當生氣，她料想不到，安娜會以這種方式表達抗議，她要求安娜立刻撤銷訴訟，但安娜不肯，於是莎拉就自己扮演起對方律師。

凱特不能穿裸露上肩或腹部的衣服，那些皮膚上有一大堆針頭插過的針孔、瘀青、與疤痕；曾經在一次化療後頭髮全掉光了，她討厭假髮，也不願意光著頭，她跟莎拉抱怨自己是一個怪胎，莎拉二話不說拿起舊的電推剪將自己的頭髮剪得光禿禿的，安娜因為好奇也哀求著要剪，之後她們手牽手在購物中心裡開心的逛著，雖然沿途都有一堆人對著她們議論紛紛，但她們並不以為然，還自認為是漂亮的光頭母女三人組。從前的快樂隨著凱特的病情、安娜的控告，已無法再擁有。如今，過去的種種只能成為美好的回憶。

安娜的爸爸布萊恩是個非常理性的人，他一直以來就不贊同以一個女兒的任何器官來救另一個女兒，在訴訟中他讓安娜住入他在消防站裡的房間，他同意讓安娜不再做凱特的捐贈者，他認為應該尊重安娜的決定、考慮她的感受。有了爸爸的支持，安娜不再感到孤單害怕。

官司結束了，安娜贏得勝訴，她擁有了自己的醫療決定權，法官並判安娜的律師為她額外的監護人。安娜與坎貝爾在法院簽署文件，在離開時搭乘坎貝爾的車，路途上下著大雨，他們與一輛大卡車相撞，車子全都扭曲成了廢鐵，擋風玻璃也全都碎了，經過極力搶救，坎貝爾被救了出來，安娜則變成植物人，對常人無法忍受的極端刺激沒有反應，只能靠著人工呼吸器維持生命；醫生詢問著是否要器官捐贈，經由坎貝爾同意，安娜的腎臟已移植到凱特身體。

而後凱特的病開始好轉，八年間都不再發病，有一個人代替她離開了，也就是她的妹妹－安娜。她實在要感謝安娜，有一次安娜從曲棍球隊回來，準備沖澡，發現凱特將自己關在浴室，並飲用威士忌、服用藥丸，她覺得自己把家人的生活搞的亂七八糟又拖累大家，所幸安娜及早發現。第二次則是經過討論捐腎的事情之後，凱特告訴安娜：「不要捐。」安娜才真正了解到事情的嚴重性。她認為姐姐既然不想活命，那麼現在能讓她快樂的事就是聽她的話；於是才爆發了這場官司戰.....安娜從出生到死亡，可以說完完全全只為了姐姐，這種親情真難能可貴呀！

人的未來永遠是個未知數，沒有人會知道下一秒即將發生的事，事情也是如此，常常都是一體兩面，並無所謂的對與錯。都是經歷過了才了解事情的嚴重性與重要性，或許，像這個故事裡，到頭來卻是一場空，但不也是經歷過了才了解家人們內心的想法嗎？

四●討論議題：

現在是個科技進步、醫療發達的時代，我們真的能認同父母因為一個孩子的生命，又孕育出另一個配對相符的小孩嗎？對於那個有目的才被孕育出的小孩是否會造成無可彌補的傷害？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：二年級
班 級：二年甲班
科 別：應用外語科
名 次： 第三名
作 者：康嘉芸
參賽標題：頑童小番茄
書籍 ISBN：9575604857
中文書名：頑童小番茄
原文書名：頑童小番茄
書籍作者：簡嬪
出版單位：九歌出版社有限公司
出版年月：1997 年 6 月 10 日
版 次：初版

一●相關書訊：

本書藉由一位單親小女孩的成長故事，描繪在單親與多親疊印、骨董觀念與新派思潮激盪的社會大鼎內，誕生於解嚴後的現代台灣兒童之童年面貌。全書以單篇闡述，復貫串成整體，追溯小番茄面對單親身世的心靈情景及心靈上的坎坷，勾勒出娘娘與小番茄共同成就的親情，並以諧趣筆調探討大人對孩童的霸權心與教育技術，而小番茄置身於舊社會傳統與新世代思想的交接處，大人們汲汲然要在她身上落實兩套宛如天淵之別的教養方式，使得小番茄的生活充滿驚奇。這本書值得關懷兒童者賞閱。

二●內容摘錄：

感情，是一門深奧的學問，應該列入終生學習的範圍。(p.133)

寵愛與獨立聽起來是對立的，其實妥善調和，亦有其相容之處。(p.167)

一個人的童年在那裡度過，那個地方就會成為他的第一處鄉愁。(p.225)

人生根本不可能風和日麗的。也許，飄著兩三朵烏雲的天空比永遠晴朗更能讓人體會人生的真相吧！(p.237)

你恍然覺得，那一張張的獎狀與畢業證書上，載明了獲得名次與通過考試的榮譽，但缺乏記載，做為一個人的榮譽是什麼？(p.247)

小孩拿著筆在簿子上寫功課，也同時在內心世界寫出了自己的生命態度。(p.256)

三●我的觀點：

這本書的主角是一位單親小女孩，小女孩名叫小番茄，內容描述她從出生到幼稚園畢業期間的成長歷程。在小番茄幾個月大時，她的爸媽就離婚了，她在爸爸的大家庭中一起生活，由於爸爸沒空照顧，抑或害怕面對幾個月大的小番茄，所以小番茄從小就由大家庭中的大老、叔叔、阿姨等幫忙照顧，又因為小番茄出生後沒多久就沒有了媽媽，便得到大老們的寵愛和憐惜。當小番茄逐漸長大，總會有知道媽媽的一天，小番茄爸爸的妹妹，也就是姑姑，跳出來說要當小番茄的「娘娘」，充當了小番茄的「媽媽」的身分，同時扮演了小番茄一生中重要的角色。

生活中，大老們不管是新、舊思想派，總是給小番茄無數的愛，雖然偶爾無意間會溺愛小番茄，反被小番茄操控，但他們是真心付出、付出心血想給小番茄沒有遺憾的家庭，有著溫暖的家庭！大老們總被小番茄的聰明氣得牙癢癢也無可奈何，但小番茄跟他們一起編織了許多有歡笑、有淚水及充滿趣味生動的成長故事。對於小番茄來講，或許長大後的她會很感謝、慶幸有大老們的陪伴，即使從小沒有媽媽的陪伴，也可以活得很好，不會因此感到孤單。

小番茄，一位單親家庭中的小孩，雖然一度難以接受沒有媽媽，但她想辦法去面對這個遺憾，並且勇敢地坦然面對。她沒有因此喪失「愛」的懷抱，她從更多陪伴著她的家人中得到了無數的「愛」，這些愛培養、圍繞著小番茄度過一生中只有一次的童年時期，也成為支持她的力量、寶貴的記憶。小番茄算是單親家庭中正面的例子，不是每個單親家庭成長中的小孩行為都有所偏差，主要還是取決於小孩本身如何思考自我的價值觀，而我們如能從旁引導、關愛他，並且以健康的眼光去看待單親的小孩，相信他們也能活得像正常人一般！

小孩並不能決定自己生在哪一種家庭中，身為家人的我們，要正面地輔佐他，給予勇氣與力量去面對生活中的困難，努力地過生活，我們不可能一輩子呵護他、替他擋風擋雨，總有一天他會展翅高飛，我們所能給的，是適度的愛、適時的安慰，其他的，必須得靠他自己努力了！單親小孩的成長之路，或許較不平順，但誰說單親小孩就不會成功？就會走上歧途？

前陣子因涉及台中角頭翁奇楠槍殺案而被通緝的廖國豪，來自於一個破碎的家庭，國小時父母就離異，他由阿公阿嬤照顧長大，他在國中時因為父親入獄及家庭的不健全而結交損友，誤入歧途，最後在剛滿十八歲不久後犯下了命案。這樣的小孩，即使本性不壞，卻因為缺乏家庭的溫暖而有所偏差，突顯出「家庭」對於一個小孩的重要性與影響性！近日以來，在螢光幕上相當知名的小小彬，也來自單親家庭，在他三歲時父母離異，小小彬如今跟他爸爸、弟弟開心地生活，但他還

是想念著媽媽。小小彬，雖然沒有媽媽陪伴，依然在演藝事業上成功！看著他在電視上的談吐，不禁讓人覺得父母離異似乎造就了他早熟的性格。不管是哪個例子，都脫離不了一個字，那就是「愛」。

四●討論議題：

當你身為單親爸爸(媽媽)，你會如何教育自己的小孩？而當你身為單親小孩時，你會如何看待、對待失去的爸爸(媽媽)？新聞、報紙報出某某犯人的身世是單親小孩時，你又有何感想？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：商二甲

科 別：商經

名 次：第三名

作 者：謝艾欣

參賽標題：不懂，因為沒有體會。

書籍 ISBN：9578466536

中文書名：走過恐怖的時代

原文書名：走過恐怖的時代

書籍作者：王霓

出版單位：草根出版事業有限公司

出版年月：2000年12月

版 次：初版

一●相關書訊：

在白色恐怖的年代裡，政治正確被無限上綱，為了監控人民的思想、行為，情治人員因而大行其道，公報私仇者有之，拿雞毛當令箭者有之，而真正獻身國家、保衛疆土的志士，儘管締造了烜赫一時的豐功偉業，卻不得不湮滅在政治的亂流之中，不僅功績被掠奪，名譽被污蔑，更必須承受特務無休無止的騷擾和壓榨，無以安身立命。

經過這段轟轟烈烈血淚歷程的昔日翩翩少年，如今苟延殘存的已是殘喘的蒼蒼老叟了。作者曾為青年軍軍官，因孫立人案成為白色恐怖的受害者，以其親身經歷回首前塵，雖是小說，亦是歷史。

二●內容摘錄：

「最令人當時人心激憤的是有個叫傅如芝的學生，因為他們的老師是從廣東來的，被教官密報是匪諜而遭逮捕，因此牽連到他們班的學生十多人，由於在學校裡比較接近老師，所以被特務認為嫌疑重大而將她苦打逼招，並與老師同時被判了死刑，當時她只有十六歲，還是個懵懂涉世未深的小女孩，就算她真的犯了錯誤也應該給她改過的機會，怎麼忍心把她推出去屠殺！」

當她的父親在馬場町刑場將她的屍體領去火化後，捧著骨灰回來的時候，她的母親問他見到屍體的經過，傅如芝的父親說：「行刑的士兵給她打了三槍，子彈從前胸穿進去，然後在背部炸開像碗口那麼大的三個窟窿。」

於是她的祖母、母親、還有一個小妹立刻嚇的昏倒下去。(P214)

三●我的觀點：

生活在這時代還不夠幸運嗎？聽著阿公的敘述，進入了歷史的空間，心情沉澱了下來：「好幾十年前，逞凶鬥狠的軍官在街上壓榨老百姓是常見的，他們將無理取鬧視為理所當然，而人們也只能默默地接受這一切。與現今是呈現黑白與彩色的對比。」難道，生活在那時代，就沒有所謂的道理嗎？

記得不久前，逛夜市走累了，找了公車站牌下的椅子隨即坐下，看著眼前的計程車像士兵似的一部一部排班，等著做生意。終於換到一個中年女子，也正好有搭車的人上門，而後面一位男子語氣像流氓似，要求女子退到後面。她也不甘示弱與男子爭執了起來，當男子下車像要威脅她時，她不得不讓位，她說：「新來的就要被欺負，沒辦法，他是這裡的老大。」在旁邊的我，非常為她打抱不平，但是，我又能做什麼呢？正當我思考著這個問題時，突然間，腦海浮出課本「一桿秤子」中無奈的人民只能接受大人所給的一切指令。但，心中仍然很納悶，人們總不該這麼輕易的屈服吧！

「說的總比做的還簡單，事情發生還是一頭霧水呀！」這是媽媽常對我說的。不過的確如此，過去民主還不是這麼發達，總要看上位者陰晴不定的臉色，也許上一秒對你艷陽高照、好來好去，下一秒卻是烏雲密佈的對你大發雷霆。這在過去都是要被習以為常接受的事，但總有不服從的人們決定堅持自己，表達出不滿，就像我對媽媽的意見不接受，提出了自己的看法，而起了一場辯論大賽，但下場往往都是很慘烈的。而你既然都知道了結果會如何，就應該不會笨的像兔子去找獅子的食物來吃吧！大家瞭解了人生的生存法則，自然就不會去碰觸那塊紅色禁區，但漸漸地，人們的思想就會被掩蓋。

走過了歷史，跟著時間的腳步，現今的社會也慢慢地呈現民主化，上位者做出令人民不滿或錯誤的事，往往都會得到下台或記過的處分。現在不再像過去一樣，什麼事都只能往自己的肚子裡吞，經過了重重難關，最終還是會有撥雲見日的一天。所以，生活在這時代還不夠幸運嗎？

四●討論議題：

雖然這是歷史，但我相信，在現今社會中，偏遠或缺乏良好政策的地區一定仍然存在著這種問題。不應該再有無辜的人犧牲生命，或遭受侮辱，我想人們能不能用點心在這一部分，試著去體會看看，想想看，接著，伸出援手吧！

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：二年甲班

科 別：資料處理科

名 次：第三名

作 者：羅悅玲

參賽標題：乞丐囡仔的彩色天空

書籍 ISBN：9578032889

中文書名：乞丐囡仔

原文書名：乞丐囡仔

書籍作者：賴東進

出版單位：平安文化有限公司

出版年月：2000年5月16日

版 次：初版

一●相關書訊：

「乞丐囡仔」是平安叢書中的一本書，於民國八十九年出版，由賴東進嘔心瀝血精心製作；他出生在乞丐家庭，父親全盲，母親與大弟重度智障，全家十四個人靠行乞維生，從會走路開始，他就開始了他的行乞生活，過著三餐不繼，餐風露宿的生活，但他卻沒有因此被打敗，反而激勵他向上的動力，抱著始終不向命運屈服的決心、靠著那堅強的意志力，走過了他那難熬、悲慘的童年，然而這些成功的背後，隱藏了許多不為人知的酸甜苦辣.....。

二●內容摘錄：

要求別人時，還不如求自己，當一個人讓人瞧不起的時候，就更要發憤圖強！
(p.151)

我想我的努力總算沒有白費，不管有沒有人教，只要願意加倍努力，一定會得到應有的回報。(p.176)

我一直相信天下沒有白吃的午餐，雖然你付出多少不一定會得到多少，但如果你不腳踏實地的努力，那麼你所得到的也很快會再失去，因為輕易得到的東西不會讓人珍惜。(p.253)

天無絕人之路，曾經的痛苦、委屈、折磨，曾經是我走在遍佈荊棘的漫漫黑夜長路，而終有這一天，我望見了希望，走出了自己的道路。(p.254)

三●我的觀點：

看完此書後，不禁由衷地覺得我真的十分幸福，我有一個完整的家庭，不愁吃穿，可是有時候難免會有些小小的報怨，像是不喜歡吃哪樣食物等.....，現在想想我還真不應該，有東西吃卻還抱怨，我會改進的。

作者天天三餐不繼，還會因為乞討不到飯菜而挨打，因為如此他便落魄到去偷吃別人家餵狗的飯菜、渴的時候就喝水溝裡的水，令人感到鼻酸。不僅如此，他還要照顧年紀小的弟弟妹妹、雙眼失明的父親、還要幫智障的母親處理大小便以及月經，看到這裡我有點難以置信，但這又是確確實實的一個真實故事，身為一位男性要幫女生處理這種事務，也是需要一點勇氣的吧！至少在我看來，現今的一般男性願意這麼樣去做的少之又少。

作者的姊姊被他父親賣到私娼寮去了，被賣掉的那一年他姊姊才十三歲，我猜不透為什麼有這樣的爸爸如此的狠心？只因為家裡窮困嗎？那他為何不出外找工作來養活自己與孩子呢？難道他都不會有絲毫的愧疚之情嗎？真的太過於自私了！一個十三歲女孩正燦爛的年華就這樣毀在一個父親手上，對他姐姐而言，會是一輩子烙印在心頭上的痛吧！

我覺得作者已經成為一家的支撐中心了！照理來說，這些繁雜的事情應該是由父母親來做，可是因為他的父母親都沒有這樣的能力，找尋一個讓全家遮風避雨的居所，所以身為長子的他，必須一個挑起這般沉重的擔子，想想看要是現在的我們，有可能那麼的有毅力嗎？我想答案會很快地揭曉，是無法辦到的。

做了這麼多事情，作者卻絲毫沒有怨天尤人，更沒有自怨自艾，這種精神真的讓人欽佩不已。有些身處在困境的人常常會以一種方式勉勵自己—看看比你更悲慘的人，我記得國中的老師也曾那樣跟我們說過，當你覺得自己不幸福時，看看那些沒有家的人、沒有飯吃的人、淪落在街頭的人，或是抽空去育幼院參觀等.....，你就會發現自己是如此的幸福呀！

時常在大街上看到跪在地上或是甚至睡在地上的乞丐，心中不免升起一陣的憐憫之情，如果有能力的話，我會願意給予幫助，可是新聞報導上不時就有著那種魚目混珠的假乞丐，像是由高級轎車接送的乞丐，白天可憐兮兮在街上乞討，但晚上卻逍遙自在地沉醉在花天酒地中，這樣的事件層出不窮，讓我不知道到底該幫助好，還是都不理會的好？

雖然他的人生過程極度的坎坷、難熬，但是故事的結果卻是圓滿的。他由一位人人譏諷、唾棄的乞丐成為了一位公司的廠長，看了真令人鬆了一口氣，至少在歷經波折之後，有個好的結果，雨過總會天晴的，雖然這雨一下就是好幾十年。這

故事也印證了「天無絕人之路」,「上帝關了你那扇門,一定會為你開啟另一扇窗」,不懈怠、不放棄,最終會有轉機的。

四●討論議題：

在生活中,當我們在遇到難題時,是否常常缺乏毅力?缺乏像作者一般堅持到底的決心去完成呢?

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：三乙

科 別：應用外語科

名 次：第三名

作 者：彭微倫

參賽標題：我的孤兒寶貝

書籍 ISBN：9789866716270

中文書名：我的孤兒寶貝

原文書名：My Best Friend's Girl

書籍作者：桃樂絲·庫姆森

出版單位：三采文化出版事業有限公司

出版年月：2009年7月10日

版 次：初版

一●相關書訊：

凱梅玲與黛爾是大學時期的好朋友，結婚前夕，凱梅玲才發現最好的朋友是她愛情的第三者，甚至疼愛有加的好友女兒泰根，竟是未婚夫的孩子？

凱梅玲決定離開他們，直到凱梅玲 32 歲生日時收到黛爾的卡片，黛爾竟然要求凱梅玲收養她的女兒泰根，緊閉多年的心門要如何迎接好友臨終託付的女兒？

沒有血緣關係的黑膚色媽咪與白膚色小女孩，痛失今生摯愛的兩人，該如何面對無法預知的未來。

愛情與背叛、心情與死亡，椎心刺骨的痛，徘徊在愛與傷痛的邊界，正等著她們去面對。

二●內容摘錄：

我握在手裡的咖啡，已經冷到上層結成黑色的泥膜，我的身體因為以同樣的姿勢坐了幾個小時而痠痛，我的眼睛因為凝視外面逐漸甦醒的世界過久而疲累。我聽到鳥兒扯開嗓門高唱破曉合鳴，巴士的車聲沿路喧囂，汽車快速經過，加上時而可聞的警笛聲。我幾個小時前就不在去想，那些警笛聲是來抓我的，但我的心思仍以每小時一百英里的速度在飛馳，已經從暗夜飛馳的天明.....。(p.67)

三●我的觀點：

這是一本融合多種社會元素所寫出來嘔心瀝血，書中有許多有關於愛情、親情、友情、背叛、種族歧視、病痛、生死的各方面的情緒表達。

泰根，是凱梅玲的好友黛爾與凱梅玲的未婚夫奈德所生的孩子，而凱梅玲要放下一切她所要面臨的各種問題，領養泰根。一個女人要面對好友與未婚夫背叛所生的小孩和接受她是多麼的艱難，摯友背叛後要在原諒之前就承擔令自己無法承受的責任。每天必須看著那張與自己情人神似的臉，還要把她扶養長大。又是多麼躊躇。

而一個小孩要面臨失去媽媽，還要和有家暴傾向的外公外婆同住，小小的身軀要承受多大的痛苦，又要重新適應當第二個人的女兒，一切必須從頭開始是需要多麼大的勇氣，但慶幸的是泰根最後還是勇敢的走出失去媽媽的痛苦。

書中有說到當凱梅玲帶泰根去買洗髮精時，別人用異樣的眼光盯著她看，還有人認為她是傭人幫主人的小孩買東西，可見現代還是有種族歧視的問題存在，而凱梅玲並不在乎，別人的流言蜚語，她是一個外表自信、冷酷、強悍的女人，但她用強悍的姿態來偽裝十分脆落的內心。換作是我，面對別人的指指點點，可能會火冒三丈的攻擊回去。凱梅玲從小就被別人欺負，被同學討厭、謾罵讓她成為一個對自己極度沒信心的人，但她並不把它表現於外在。

我覺得這一本書描繪出許多人類的善良純真和狡詐險惡，心裡複雜的想法，充斥著矛盾，我們都是平凡人，都會犯錯，但要勇於承認自己的錯誤，而不是選擇迴避。我們可能經常看見卻不曾理解，書中每一個角色都有著陰暗面，都試圖靠著所謂的生存本能活著，成長彷彿只是軀殼的蛻變，然而躲藏在其中的心微小脆弱，安靜地等待被引領，原來自己是解開所有生命的謎團重要關鍵，轉動之後一切都有了答案。

朋友與情人間的衝突，我們很難去做選擇，兩個都是我愛的人，卻都傷害了我，而我應該選擇誰才對？全書的意念，委婉地揭露了療傷的秘密為失落所愛而痛苦的時候，能安頓心裡的方法並不是向外所求，也不是逃避躲藏，而是從心裡找出能量，哪怕只有一點也好，去付出愛。只有這樣才能展現愛的幸福，修復心的碎片。真正的愛、幸福與成長，像一則寓言故事啟發每一個人可能有的陰暗角落，但都會被自己的太陽照出自己所想要的答案。

這本書刻畫出人性的真實，貼近我們的生活，很容易感動，現在也許就在我們的周圍也出現類似的情結，我們應該敞開心胸的去面對，然後你會發現其實你很幸福，不是追求名利、金錢的幸福，而是退一步海闊天空的幸福。

四●討論議題：

如何引導孩子走出傷痛，面對傷口？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：乙

科 別：應用外語

名 次：第三名

作 者：萬芷軒

參賽標題：流浪的終點

書籍 ISBN：9789866472725

中文書名：流浪的終點

原文書名：

書籍作者：藤井樹

出版單位：商周出版

出版年月：2009年05月29日

版 次：初版

一●相關書訊：

曾經，有個男人，他努力的追逐自己的夢想，卻經常忽略了陪在身邊的她。

於是，她決定離開。他以為他會沉浸在夢想實現的喜悅中，但，沒有，他赫然發現，沒有了她，就什麼意義都沒有。最後，他收拾行李，卻與她在機場巧遇，她問起他的目的地，而他回答：「有妳的地方。」

常常，我們迷惘著現在，感嘆著過去，同時尋找著未來，這種感覺，好像在流浪一般.....。

「如果他離開她，是一種旅行的意義。那我去流浪，是什麼的意義呢？」在溫哥華的最後幾個月，我每天都在想這個問題。直到有一天，我突然發現，我需要的不是一個意義，而是一個終點。「因為旅行需要目的地，但流浪需要終點。」我得到這樣的結論。

二●內容摘錄：

年輕時有些遺憾，人，終究，都會因此而老了一點。

著名的心理學家弗洛姆在名著《愛的藝術》裡面說到：不成熟的愛是：因為我需要你，所以我愛你。而成熟的愛是：因為我愛你，所以我需要你。(p.188)

你知道有些人不管多麼如常，像空氣一樣在你的四周，你以為每天早晨睜開眼睛就可以看見。可是，當他走了，比一場春雪化的還乾淨，一絲痕跡不留，你就真的.....除了在夢裡，再也見不到了。(p.142~143)

三●我的觀點：

第一次真正地嘗試投入到愛情故事裡感受。以往的我看愛情小說也都是看看就略過去，因為我真的不喜歡黏黏膩膩的情結，不過這是我第一次有感而發，從這個書中體會到的。

有時候，人要走到終點才能看見新的起點。我們其實都在流浪，但卻不曉得自己的終點在哪裡；往往在兜了一大圈之後，什麼東西都沒有獲得，帶著遍體鱗傷的身體回到起點後，卻才發現：「終點其實就在這，就這麼簡單，其實自己早就擁有了。」

籐井樹從十年前就開始在自己所創造的每一篇小說裡流浪，期間裡他一直在找尋所謂的創作頂點、尋找自己的巔峰，那感覺像是在爬一座山，而在爬山的過程當中，會不停的問著自己：「這是我爬的那一座嗎？會不會有其他比這座山更高、風景更好的呢？」就好像美麗的風景往往都只有出現在最高的那座山顛上，你必須爬到山頂時，才會看見，哇！原來還有另一座更高的山。當你在山下設定一個要爬到山頂的目標，然後啟程慢慢地往上爬，在你尚未抵達山頂之前你不會知道還有另一座山等你征服它。

未來也是。

未來是一片憧憬，每一個人都面對著未來好奇，好奇著多久之後的將來會有什麼樣子的風景在等待著你，或是有什麼有趣的事情發生，然後你帶著未知茫然的心情往前邁進，然後踏上一個屬於你自己的流浪旅程。

生命是一種流浪。

流浪，本身是一種追尋，這是人的本質，會去追求一種心理嚮往的。開始出發後，得流浪多久？並不曉得。每個人的終點與追尋的目標都不相同，但許多人追尋後的結果都相同，那就是會發現，走了好長好遠的路，也花了好長好久的時間，繞了好大一圈之後回到原點，才恍然大悟，「阿，其實最在乎的，早就在原點等你好久好久了。」

曾經的我，總覺得我應該嘗試看看下一個，或許這對我比較好，好像那一個會更好，就像小孩子，看見其他小孩子手中有好吃的糖果、可愛的洋娃娃，就會吵著

爸爸媽媽買糖果玩具，但其實手中早就已經握有了，而且還更好吃、娃娃也更漂亮可愛。在名牌櫥櫃裡，那些陳列的昂貴衣服看起是比較漂亮比較精美，但是那可能只是乍看之下，僅僅只是燈光美氣氛佳，花了大錢，買回家自己穿，效果其實沒有想像中的好，質料的觸感也不是很舒服，而且又怕他容易髒，所以最後還是穿回那些平常的衣服。

經過許許多多的階段，在驀然回首的剎那，我了解，席慕容曾說：「一直以為幸福在遠方，在可以追逐的未來。我的雙眼保持著眺望，我的雙耳仔細聆聽，唯恐疏忽錯過。後來才發現，那些握過的手，唱過的歌，流過的淚，愛過的人.....所謂的曾經，就是幸福。」

外表光鮮亮麗的，並不是完全美麗。但，要是沒有這些追尋終點的目標，或許我們的人生就不會那麼的精采，也就沒有那苦後甘甜的滋味了。

四●討論議題：

你的終點會在哪裡呢？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：三年級

班 級：會三乙

科 別：會計事務科

名 次：第三名

作 者：李郁璇

參賽標題：幸福的人生

書籍 ISBN：9789862290125

中文書名：生命最後一個月的花嫁

原文書名：

書籍作者：TVBS

出版單位：三采出版社

出版年月：2008年10月29日

版 次：初版

一●相關書訊：

一則在日本引起感動狂潮的真實故事，讓百萬人為之心疼、難忍哭泣.....然而，在拭去淚水之後，留在每個人心頭並不是傷痛，而是失落已久的愛與珍惜！「看了紀錄片和原作後，眼淚就忍不住流下來。千惠想要傳達的心聲，我會將透過這部電影，原原本本地呈現給大家！」（瑛太）

長島千惠，二十三歲，美麗的年輕生命，應是盡情體驗人生各種幸福感受的年紀，卻在那年秋天，被診斷罹患乳癌。就在這時候，赤須太郎向千惠提出了愛的告白。正當千惠猶豫著是否該接受這段戀情時，卻被太郎的一句話：「我們一起來對抗癌症吧！」深深打動，於是開始交往，也開始他們攜手抗癌的道路。

只是，千惠仍舊不得不被迫進行乳房切除手術。術後，她以為癌症將從此遠離，但事實上，癌細胞已經再度擴散，甚至演變成乳癌末期。被醫師宣告「只剩下一個月生命」的千惠，在那最後的一個月裡，雖然因為癌症而受盡了疼痛及副作用的折磨，但她仍舊努力地以樂觀的心看待每一天，並由衷感謝著陪伴在身旁的所有人。心疼著千惠的父親、男友、好友們，為了讓千惠感受到更多的愛與溫暖，決定完成她的心願，悄悄地為她安排一場世界上最美的婚禮。

雖然，千惠的生命只維持短短的二十四年，但是她在生命的最後，仍深愛著身邊的人、也被周遭的人所深愛著。她的堅強表現，讓所有人只要一想起她，都將會去深思：愛是什麼？生活的意義是什麼？並且永遠記住她那句深刻的生命體悟：「只要還有明天，就是個奇蹟。如果能夠體會到這一點，日常生活中，無處不是幸福所在。」

二●內容摘錄：

- 1.因為有愛，所以生命沒有遺憾！ P.04
- 2.愛是永不止息。P.07
- 3.人生在世，就是愛的體驗和傳播。P.07
- 4.如果能活出生命的光采，稍縱即逝的人生亦是永恆。p.14
- 5.健康是最幸福的事情。P.74
- 6.既然活著就要活得像自己，這是千惠向來的堅持。P.207
- 7.只要還有明天，就是個奇蹟。p.223
- 8.人生，是沒有早知道的。p.229

三●我的觀點：

這是一則由真人改編的感人故事，內容描寫一名叫長島千惠的女子，年約二十三歲，正值青春年華，應是她好好享受自己美好人生的時候，但就在這個時候，醫生卻告訴她一個會讓她無法接受的事實，就是她竟然被死神盯上，罹患了乳癌；同時，她的男友赤須太郎也在這個時候向她做愛的告白，正當她內心感到猶豫不決時，她的男友跟她講了一句話，讓她願意伸出自己的手，和他一起面對病魔帶來的任何考驗，因為他說：我們一起來對抗癌症吧！就因為這句話，讓她的心不再感到猶豫，並且願意伸出自己的手及付出自己的內心情感，和太郎一起面對這個挑戰。之後，她做了切除乳房的手術，以為就此可以遠離癌症的折磨，享受自己的美好幸福，但這些都為時已晚，因為事實上，她的病情不但沒有好轉，相反的，癌細胞已經擴散，變成是癌症末期，醫生告訴她及她的家人，她只剩下一個月的日子可活，因為這項消息，所以她的男友和家人為了讓她感受到更多的愛與關懷，於是悄悄的幫她辦了一場全世界最美麗、最浪漫的婚禮，幫她完成她的心願，她以樂觀的心去看待這一切，以樂觀的心面對剩下的日子，也因為如此，她感到相當的幸福以及快樂，沒有一絲遺憾，更沒有一絲失望及落寞的心情，以這樣的心，走完她剩下的日子。

看完這本書，我不禁落下淚珠，我深深被書中的內容給感動，看到女主角千惠樂觀抗癌的精神，以及她的家人及情人的用心，我真的好感動，人的一生會如何發展，不是你、我能夠預料的，但是要接受一個如此大的打擊，那要擁有多大的勇氣呀！有的人選擇逃避，或是放棄自己，以自暴自棄的方式度過，但是她選擇勇於面對一切，以樂觀的心來看待自己的命運，她的男友對她更是不離不棄，一直陪伴在她的身旁，最後還牽著她的手，步入紅毯，此時的她，覺得自己是世上最幸福的人，不管自己的人生剩下多久，她都會用樂觀的心走過。我覺得一個人的命運，不管好壞，只要你樂觀的創造自己的人生，每個人都能夠得到幸福，就看你自己是如何選擇，雖然你不能選擇自己的命運，但你可以選擇用什麼方式來度過自己的命運，人的一生是掌握在自己手裡的，無論任何人都無法把別人的命運更改，所以自己的命運會如何是由自己選擇的，無法怨天尤人。

人的一生，有無數的考驗，是妳、我都無法避免，故事中的千惠，她無法預料自己會有得癌症的一天，但她卻過得比任何人都還要幸福，看到這裡，我不禁感到慚愧，我的一生到現在一直無憂無慮，但我卻整天愁眉苦臉，並且不懂得好好珍惜幸福，內心一直告訴自己，這是我應得的，但是看完這本書，我才發覺自己是個多麼幸福的女生，我不用受病魔的折磨，還有一大片美好人生等著我，我應該好好珍惜，不然到最後，後悔的是我自己，故事中千惠樂觀的個性、態度，也是我要向她學習的地方，她雖然被診斷只剩一個月的日子可活，但她不自暴自棄，反而樂觀面對，還幸福地走完最後的日子，每個人都擁有著幸福，但要靠自己不肯把握，千惠肯珍惜，所以她過得幸福，有的人因為不懂珍惜，而痛苦過一生，幸福是靜悄悄的東西，它不會出聲告訴你它存在，只會在你的身邊，讓你慢慢的體會，慢慢的感受到它的存在，因此，只要你一不注意、不珍惜，它就會離你遠遠的，跑到懂得珍惜它的人的身邊，不會再靠近你，除非你學會如何珍惜，否則你將會永遠都得不到幸福，難受過自己的一生。千惠的一生，雖然受到癌症的入侵，但她勇於面對的心，是值得學習的，每當我看到新聞，許多人在遇到困難時，都只會用自殺等一些沒志氣的方式逃避，而不去面對，他們所遇到的，跟故事中的她比起來，根本是天差地遠，他們在自殺同時，有沒有想過，若是沒有你的陪伴，會有多少人傷心難過，若你自殺不成，又為自己的作為，後悔不已，這樣對你有何好處，此時我想表達的是，在自己遇到困難時，不要一直往壞處鑽，多想些好的，想想親人、朋友，因為他們是值得你去珍惜的。你若肯珍惜，幸福就會迎面而來的。

看完這本書，我深深了解到，為何大人他們常說，幸福是無法用金錢來衡量，而是要看你付出了多少，在現實社會中，有許多人認為幸福是用金錢就能夠得到，更認為說真摯的情感，是金錢可以取代的，但從故事中，我看到男女之間那份真摯、深愛的情感，體會到真摯的感情在心中是無價的，太郎在得知千惠病情後，仍然選擇待在她的身邊，不會因為她即將在不久後離他而去，而拋下她一個人，反而和她一起對抗病魔，我相信這也是千惠感到幸福的原因之一，有個這麼深愛她的情人，幸福是就算你用金錢也買不到的無價寶物，要懂得珍惜它的人，才有資格擁有，每個人的內心，都有一份真摯的情感，那份情感，是你要和跟你有緣的人一起共享的，第三者是無法從中介入的，旁人也只能在一旁羨慕，但是我相信總有一天，旁人也會變成主角的，一個好的情人是肯跟你攜手度過一生的，有了真摯的感情，不論親情、愛情或友情，你都會進階得到你想要的幸福，只要身邊有家人或情人、甚至是朋友陪伴，我們都應該要好好珍惜，並且感到心滿意足，因為這份幸福，是少數人怎麼盼都盼不到的一項稀有寶物，更是你花再多的金錢也買不到的。

這本書讓我了解到許多道理，更體會到人間處處有情，這本書我看到最後，我的

眼淚再也控制不了，因為她那不向命運認輸的精神，以及男友真摯的情感，導致我的眼淚不自覺一滴滴落下。從書中我領悟到了幸福，更學習到如何過自己的人生，一直以來，我都是用憂愁來度過一生居多，原本的我，每天都在回想傷心的事，像從小被媽媽拋棄，求學路途都被同儕排擠，功課無法進步等等，這些不愉快的事情霸占我心，但是看完這本書，我深深明白到人生不應該過得如此痛苦、憤怒難受，如果說時間可以倒轉，時光可以從來，命運可重新選擇，我寧願快快樂樂的度過我的一生，但是我明白這是不可能達到的事，我想一想，就算我覺得我自己的命運很悲苦很淒慘，但是我為何不去看看那些比我更苦的人，他們都可以用樂觀的心看待，為何自己不行呢？後來我想通了，並在心裡告訴自己，只要我放得下、想得開，幸福就是屬於我的，我為何還要一而再，再而三的去回想這些呢？就讓那段令我痛苦難耐的回憶隨風飄揚吧！讓他們離開我的美好人生吧！從我的人生中徹徹底底的消失，不要再回來干擾我的生活，從現在開始，我想要快快樂樂度過我的一生，因為我只要快樂，就會感到幸福、滿足，痛苦等都將離我遠去，不再是我人生的領導者。

以前，我都讓痛苦、憤怒，做我命運的領導者，導致自己變的孤獨、難受，無法與同儕一起生活，每天腦海裡浮現的就是被棄養、欺負、課業差等難過的事，被同學討厭，現在的我，還在學習如何融入團體，每天，我都讓自己保持開心，雖然，有時我依舊是相當嚴肅，但我自己知道原因，因為我在做一件事時，我會要求自己做的完美，並對自己所做的一切負責，因此，有時難免跟同學起衝突，但我真得是無心的，因為我不希望我到最後後悔，我想一次就把事情弄的完美，現在的我，已改變許多，也因為我肯改變，因此我開始感到幸福及快樂，因為現在的我，不但有家人陪伴，還有師長的認同，以及朋友的鼓勵，我每天都過得好開心，有時我覺得自己就像在作夢一樣，希望自己永遠不要從夢中醒來，但我知道這一切都不是夢，我走出來了，跳出那段不開心的日子了，我也在心裡告訴自己，我絕不要再回到過去，因為那段日子，是我最難受的時期，我不想再重蹈覆轍，現在的我，只想快樂過日子就好了，然而現在回想起過去的一切種種，覺得自己真的很好笑，也很無聊，竟然會因為這些芝麻小事，來感到憂鬱、難過，甚至是憤怒、哭泣，但是我現在完全想通了，我要做我自己的主人，來主宰我自己的命運，當自己命運的偉大領導者。

四●討論議題：

- 1.為何人生如此的不公平？
- 2.命運是由誰來掌握的呢？
- 3.如果今天你是赤須太郎，你會如何對待千惠呢？
- 4.如果今天你是長島千惠，你會如何對待太郎呢？
- 5.如果你只剩一個月可活，妳會以什麼方式來過呢？
- 6.若你得知你家人得絕症，妳會對他伸出援手嗎？
- 7.若有人在你最後人生，幫你完成心願，你會如何報答它呢？
- 8.在妳心中，有無極想完成的心願呢？
- 9.當看到別人過得幸福，妳會羨慕嗎？
- 10.你會如何幫助一個遭逢慘狀的人呢？

特優

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：乙

科 別：會計事務

名 次：第一名

作 者：胡佳樂

參賽標題：棉花糖法則，改變一生

書籍 ISBN：9789861751245

中文書名：萬一吃了棉花糖

原文書名：Don't Gobble the Marshmallow...Ever !

書籍作者：喬辛·迪·波沙達卅愛倫·辛格

出版單位：方智

出版年月：2008 年 09 月

版 次：初版

一●相關書訊：

愛倫·辛格是一位得獎作家，擁有超過二十年的商業推廣與啟發性文學創作的優質經驗。

喬辛·迪·波沙達擁有知名雙語演講人、電視電台媒體人、報紙專欄作家及暢銷書作家等多重身份。

「萬一吃了棉花糖」是之前同作者撰寫先別急著吃棉花糖一書的最新力作，「萬一吃了棉花糖」帶給我們反省以及改變，也教導我們如何重拾棉花糖的力量！

「萬一吃了棉花糖」是之前同作者撰寫先別急著吃棉花糖一書的最新力作，「萬一吃了棉花糖」帶給我們反省以及改變，也教導我們如何重拾棉花糖的力量！

二●內容摘錄：

1、「積極正面的行動必能有所收穫。」〔 p.163 〕

2、「那些願意支持並幫助你的人，是你人生最大的資產。」〔 p.163 〕

3、「人生需要你作出選擇：要藉口，還是最後的結果？記得選結果。」〔 p.164 〕

- 4、「改變是一定的，要學會面對。」〔 p.164 〕
- 5、「千萬不要放棄，成功就是在別人都放棄時，你還繼續堅持。」〔 p.164 〕
- 6、「憂慮是你的敵人，在憂慮毀滅你之前，先消滅它們吧。」〔 p.164 〕
- 7、「熱情+天賦=成功。」〔 p.164 〕
- 8、「吸引力-行動力=失敗。」〔 p.165 〕
- 9、「延遲享樂=剝奪生趣。」〔 p.165 〕

三●我的觀點：

若是我們已經懂得如何儲蓄，如何節省；那為甚麼社會上還是有許多的負債以及破產？

在前一本「先別急著吃棉花糖」已經教導我們延遲享樂的秘訣。即使我們學會了，也能和別人分享秘訣，但自己真的能好好落實它的理念嗎？

現在的我就和阿瑟一樣因為懂得累積棉花糖，所以有辦法在發現棉花糖時，去算算自己所能得到多少的棉花糖。

或許努力讀書，有好的經驗，可以當成棉花糖看！而且，我在該讀書時不看電視、不看小說、不玩電腦，而把時間放在讀書上。這就可以是一個把棉花糖累積起來的例子。因為做到不先看電視、看小說、玩電腦，所以可以把努力讀書的習慣儲存下來，慢慢累積成為一個對未來好的讀書習慣以及經驗。

但是，或許正因為太會算棉花糖的一進一出，反而常常變成長時間的「衝刺」以及長時間的「鼓勵」。

一般來說，一天讀書時間（扣除在校學習時間）是兩到三小時，以兩小時計算，一個禮拜平均要有十四個小時來努力讀書。這樣不僅能達到學習效果，也不會佔用到睡覺時間及吃飯時間。

但是，自從我知道棉花糖理論後，開始有了一些變化。像是在星期五的兩小時都用來玩樂，而把那兩小時放到星期六下午去讀書。又或者是星期四讀四小時，因為星期日要出去玩一整天。想說兩小時就兩小時不多也不少，沒有對一星期的總時間造成改變。

可是，我卻常常因為一天有四小時能讀書，反而不會好好集中精神去讀，正因為四小時能讀書，所以不用太努力。而，這看似四小時的讀書，反而沒有效果，甚至比兩小時的效果還要差了呢！

在我意識到這點之後，發現即使時間和結論是一樣的，但中間的過程以及努力，卻會帶來不同的感受以及不對的經驗。

「人生需要你作出選擇：要藉口，還是最後的結果？記得選結果。」現在的我因為星期日要遊玩而無法讀書，選擇了把兩小時放到星期四去讀。其實就是先把能有棉花糖的基礎打掉！要有「棉花糖」的那份讀書習慣，基礎就是要建立在良好的讀書分配。「改變是一定的，要學會面對。」其實我們所累積的棉花糖，並不是只能進不能出，也就是說不是一星期就是十四個小時要讀書。可以在時間上有所變化，這個總時間是可以改變，但我們要面對的卻是「鼓勵」以及「衝刺」的分配。一天兩小時的讀書時間，是能讓人思慮最集中的時間長度，一小時嫌太少能裝進腦袋的東西不夠多，而兩小時以上的時間可能會延後到後面的睡覺時間，而使明天的學習態度不佳。所以面對改變，是可以有鼓勵的時間，也就是可以享有一些棉花糖，但也不用馬上補足棉花糖，不然只會讓棉花糖流失的更快而已。

「萬一吃了棉花糖」這本書帶給我很大的鼓勵。

它教導了我，當我開始有了改變，而不知道改變是好還是會的時候，就是要檢視自己棉花糖進出的時候。當我們在做一件事情之前，總有它的好以及壞。能在中間得到棉花糖並累積起來，在適時的時機享用自己的棉花糖，而讓這個棉花糖幫助自己得到更多更多的棉花糖！

「萬一吃了棉花糖」它不僅僅教導我這些人生法則。更是教導我看清自己一些一直都是最棒的資產。「那些願意支持並幫助你的人，是你人生最大的資產。」有時候或許我一直專注於如何得到棉花糖，卻忘記了身邊還有許多的人能一同分享一同參予這份喜悅的心，而且萬一我又吃了棉花糖他們也能幫助我重拾信心以腳步，繼續累積我的棉花糖大餐！

棉花糖所帶給我們的學習，以及經驗。對於我們的一生都能有很大的幫助！

四●討論議題：

改變會使一個人不同，往往我們都害怕改變。但如果是好的改變，我們要如何面對它？

「吃了棉花糖以後，如何面對改變？」

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：會一乙

科 別：會計

名 次：第二名

作 者：吳傳文

參賽標題：對自己坦白

書籍 ISBN：

中文書名：喂，你幹嘛不做自己

原文書名：喂，你幹嘛不做自己

書籍作者：曲家端

出版單位：方智

出版年月：2008年12月

版 次：初版

一●相關書訊：

曲家端是實踐大學時尚與媒體設計研究所的所長，她多次到紐約唸書，如今她當上了老師，在同學眼中，她是個超級教師，無論課業，甚至一些芝麻小事，當同學們遇上困難，第一位想到的正是她；據說，在一次的素描課中，曲家端請來了模特兒並且將她衣服除去，讓同學們進行素描，這種教育方式，當真震撼了不少人，曲家端曾說過，她這麼做，就是希望台灣的學生，不要有太多的拘束，要盡情的發揮自己的想法，小時候，曲家端是個成績不好的小孩，她父母總擔心她的將來，所以將她送到美國讀書，但在那裏，她發現了她藝術方面的天分，開始了不同的路程。

二●內容摘錄：

作者在當老師之前，是個很沒自信的人，但在經歷過許許多多事情後，開始改變了他對人生的看法，開始瞭解到，愛，不是默默付出，為他人改變自己，有時候，做真正的自己才是最重要的，這本書就是在敘述著作者所發生的一些小故事。

三●我的觀點：

這本書的前幾回是敘述著作者為愛默默的付出，在與一位位男友交往的過程中，瞭解了一些事情；有些人是很自私的，他們常會利用別人對他們的憧憬來從中獲得好處，而為他們做牛做馬的人，總以為自己的犧牲退讓，對方都會瞭解，並且給予相同回報，其實並非如此，當自己為別人默默付出時，漸漸的，會變成常態，對方會開始認為，自己接受這一切是應該的，其實自己本來就是這麼好命，這就是人性醜陋的一面。

而在第二部分提到了作者相遇了些許知名的藝術家，從他們身上，瞭解到了自己失去了什麼，她開始瞭解她先前總是太過於忙從，尤其是對愛情的盲目，就是因為如此，她失去了身為藝術家的特質，「自由」，心中的自由，一位好的藝術家，無論外在怎麼被侵占，心也絕不能被鎖上，但是作者盲從的跟隨別人，讓她失去了創造力、失去了想像力，在她發現了這點後，她努力改過，並且開始學起推銷自己，畢竟一個再好的產品，它也是需要一個好的包裝和行銷才能有好的賣相，而推銷自己，也正是我們現在所要學習的，當機會在眼前出現時，請務必主動伸手去爭取，現在大多數的人，對自己缺乏自信，當主管問：「你會什麼？」自己就愣住了，不知道該如何開口，因為怕說的到做不到，難道勇敢說一次「我會！」有這麼困難？

而在後半段，讓我體會到做自己的重要性，現今的社會上，有多少跟著潮流走，「你為何選這科系？」「因為大家都說這科系好，」這類的回答相繼而生，我不解，跟著別人走真的有那麼好嗎？就以科系為例，跟著多數人去唸的科系，及時工作好找又如何？難道真的就有辦法為了多些錢而從事自己並不喜歡的工作，一輩子都不後悔嗎？對我而言，我寧願做自己喜歡的工作，即使賺取薪資較微薄，至少每天我是快樂的活著，我何必去在乎別人說甚麼？何必在乎別人想什麼？

在社會上，有很多身體有缺陷卻又成功的例子，像劉大潭，從小下半身癱瘓，飽受著同儕間的冷嘲熱諷，就連親友間也嘆息著這位小孩將來沒有出路，但是，他卻能不在意別人的嘲笑，甚至將嘲笑化為進步的力量，深信著，「不要讓別人瞧不起自己，就是讓自己的成就超越他，」最後，他成了發明大王。

從上面的例子，不就證明了，其實，別人的眼光並沒有那麼重要，在心裡，我很佩服劉大潭，因為能不被流言蜚語打敗的人，真的很是少之又少，我記得有句話是這樣說的，「當全世界的人都瞧不起你時，你不能瞧不起你自己」，當自己放棄自己時，那麼人生真的就沒意義了，其實，做自己，何嘗是件難事？只要跟著心中真正的步調走，不要去盲目的跟從別人，那麼，你將會發現，你的事也會變得更寬敞，更有價值。

四●討論議題：

選自己喜愛的科系有多重要？

優等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：一年級
班 級：丙
科 別：資料處理
名 次：第二名
作 者：李孟婕
參賽標題：讀書心得
書籍 ISBN：9861246649
中文書名：追逐日光
原文書名：Chasing daylight
書籍作者：尤金 歐凱利
出版單位：商周出版
出版年月：2006 年 06 月 15 日
版 次：初版

一●相關書訊：

2005 年五月下旬，行程永遠排的滿滿、對未來總是充滿計畫的尤金 歐凱利踏進醫生辦公室，得知自己罹患了末期腦癌。幾天後，他辭去美國總裁兼執行長的職務，拿出向晚時分在高爾夫球場上追逐日光的精神，將僅剩的生命十日發揮到淋漓盡致。

他擅用職場智能，積極處理自己的終身大事，包括選擇想要的醫療方式，以及為自己 and 親朋好友創造一段永生難忘的美好時光。他以最清醒的意志來了結這一切。過程中，他經歷生命頓時失控的挫敗，直至放手，終至彼岸。

追逐日光是歐凱利送給世人的最後禮物。全書已令人悸動的親切口吻，寫下他最後的人生篇章；從診斷之日到去世，前後不到四個月的時間，紀錄了一個熱愛生命，克服死亡恐懼勇者的生命歷程。

再一個看似短暫的生命嚴冬，歐凱利卻成功締造了無數個美麗的春天，並留給世人豐富的生命資產。

二●內容摘錄：

2005 年五月的最後一週，我聽到了一則宣判，內容是我不可能活到女兒吉娜八年及開學典禮的那一天，也就是九月的第一週。不過，這則宣判後來變成一份禮物。真的，我被迫認真思考自己的死亡，這表示我不得不用更深入的角度思考自己的生命，在怎麼不好受，我也不得不承認自己已走到生命的最後階段，非得決定該如何度過這最後的一百天（加減七天）不可，而且也得鞭策自己依照這些決定行事。（p.20）

三●我的觀點：

我覺得這本書追逐日光真的是讓我受益良多！這本書的主角正是作者自己，內容則是說出作者自己的親身經歷，是用寫日記的方式將他的事蹟紀錄下來。作者說他得了腦癌，看到這裡整個人完全愣住了，是玩笑嗎？堂堂一個美國總裁兼執行長居然得了這個不治之症，該說些什麼好呢？就只能說是事事難預料。從尤金的角度來看，可以看的出尤金本身已經很滿足了，而他的一生卻活的比別人還好，只不過現在該是他放下一切的時候了。尤金將他一生的心血以最迅速的方法找到了最合適的接班人，可是那種心痛的感覺是最深刻的。而他畢生的心血當然就是這間公司了，尤金甚至還期待著 2006 年公司整體的營運發展呢！可是他卻等不到，甚至於連 2005 年的冬天也等不到。在這段足足只有一百天的時間裡，卻必須為自己規劃出所有的事情來。可以說是上天給了他一個機會，也可以說是一個非常特別的禮物。

對我們來說，會認為尤金很倒楣，在一生中最高峰時，竟然碰上了一個劫數，而且是一個無藥可醫的死劫。一生的夢想在一瞬間全毀了，可是尤金的想法裡卻和我們有太大的不同。剛開始時，他也是一時無法接受，可是他也沒有任何時間去抱怨，因為他只有剩下不短短的一百天了說長不長，說短不短，轉眼間就過去了，所以更應該用積極的態度來處理公司和自己的事情，總裁這個位子可是他累積很多經驗及努力才得到的，不是每個人都很容易得到的。尤金對每件事都充滿了熱誠與挑戰的精神，而這份最後的生命企劃案，更不容許出一點點的差錯，他追求完美，更希望以自己的經驗告訴世人，不要害怕死亡，而是該如何去看待生命。我非常欽佩他在處理人際關係方面的做法，在短短的一百天內，尤金必須像以前所遇到的人事物做一個徹底的回想，他希望自己能親自向那些人說聲再見，哪怕事輕輕的擁抱也好。可是這個舉動，卻花了他不少時間，正因為在他生命中遇到了太多有意義的人和事，美好的回憶一一湧上心頭，他自己也說，要是沒有得到腦癌的話，恐怕一輩子也無法去記得那些人事物，更不用談什麼回憶了，一想到這裡他就開死懊惱了，因為這關係一了結下去，肯定會有很多人會為他而難過，真希望他能多活幾年呢！當然也有些人會支持他的做法與想法呢！實在是值得讓尤金感到萬分欣慰。

在我身邊有一個活生生的例子，我的爺爺再去年 11 月時騎車跌倒住院，他住在加護病房裏，我們全家人都願意傾盡所有的財產來救他，但爺爺在今年的 2 月去世了。爺爺在過世前有清楚的交待他的財產該怎麼處理，後事要怎麼辦。我們人好像可以感覺到死亡的來臨，只不過是有千變萬化的想法罷了。

如果是我自己碰上了這種事情，我一定是腦袋空白無法思索，但看了這本書之後我的想法改變了，我發現如果我腦袋空空就不能將自己的後事都準備好，我應該要努力思考我該做些什麼，而不是什麼都不做。我可以和朋友們說聲抱歉不能陪伴在他們身邊了、我可以用最後的這段時間陪伴我的家人、我可以將我的財產做一些貢獻、我可以申請器官捐贈讓我在死後也可以幫助別人，在死亡來臨之前我雖然沒有很多時間，卻可以去回想以前的回憶，即使會有些不捨離開，但我應該

去勇敢的面對他。

尤金在治療腦癌，上並沒有選擇化療，因為他認為化療會有副作用，會使他失去意識及體力，目前他更需要體力與意識來完成這份最終生命企劃案。大多數的人一旦得了癌症之後，醫生大多建議做化療以延長生命，哪怕是幾個月也好。可是做化療可是足以讓人疼痛到筋疲力盡呢！最後尤金再 2005 年五月九日那天平靜安祥的離開人世了。在離開人世的前幾天，他的妻子說，臨終前他的意識很清楚，自認為時間已來到。非常欽佩尤金勇氣或許死亡不是黑暗的，不是嗎？

四●討論議題：

每個人在面對死亡時，大多是以怎樣的態度去看待呢？真的可以和尤金先生一樣用積極的態度去看待嗎？如果是你自己再面臨死亡的時候，你會怎麼做？

優等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：一年級
班 級：會一甲
科 別：會計事務
名 次：第二名
作 者：劉芷瑄
參賽標題：靈魂擁抱心得感想
書籍 ISBN：9789573323464
中文書名：靈魂擁抱
原文書名：靈魂擁抱
書籍作者：侯文詠
出版單位：皇冠出版社
出版年月：2007年8月27日
版 次：初版

一●相關書訊：

暢銷作家俞培文很久沒有過得這麼轟轟烈烈了，而起因只是一個天外飛來的意外，那篇不是他的文章〈靈魂擁抱〉。他也想過要召開緊急記者會，大張旗鼓的宣布〈靈魂擁抱〉不是他寫的；但整個社會的氛圍都認定了〈靈魂擁抱〉就是『俞培文』的代表作。

這本書主要是透過一位重名利的作家、一名被騷擾的主播、一位追尋愛情的記者及一位瘋狂的書迷，以「名利」為主軸，旁及感情、尊嚴……等議題。其實，我們每個人又何嘗不是在追逐著名利、愛情等種種欲望，卻因此墜入落寞與荒蕪的深淵中，弄得遍體鱗傷，到最後連一個真誠的擁抱都做不到了。

二●內容摘錄：

愛從一個感動開始，經由一個微笑渲染開來，最後在一個擁抱裡完成。只要我們放下內在的偏見和冷漠，勇敢地打開心靈的門扉，你會發現，生命並不像我們想像的那麼不堪。這個世界缺乏的，很可能只是一個真誠的擁抱—身體對身體，靈魂對靈魂的擁抱。(P15-16)

自由自在的靈魂存在每一個人的心中，是我們自己用觀念建構出來的監獄錮了它。久而久之，我們相信自己是被禁錮的獸，是沉睡中的夢，是夢裡的笑聲與淚水。(P153)

三●我的觀點：

假如靈魂是不朽的，我們該愛護他，如果疏忽了它，危險大得可怕。假如死可以逃避一切，惡人就太幸運了，他們一死，就解脫了身體，甩掉了靈魂。可是照我們現在來看，靈魂是不朽的。他不能逃避邪惡，也不能由其他方法得救，除非盡力改善自己，盡力尋求智慧。

偏執的追求者因過度迷戀，對當事人所造成的傷害，在現今的社會新聞中，可說是屢見不鮮，當愛得過火、失去控制時，就會造成毀滅。愛的本質是寬恕、包容，但也包括佔有，但是，當佔有的慾望被無限擴大時，悲劇就會產生。

有些人在分手之後，常常會說其實還愛著那個人，但是，既然相愛為什麼又要分開呢？其實，門當戶對也是很重要的，我所指的門當戶對並不是表面上金錢和外表的門當戶對，而是內心的想法和意見不會互相牴觸，而造成不合的門當戶對。

當你很愛一個人的時候，如果你們的觀念和意見是不合的，在一起又不能擁有共同的想法，是很容易造成爭吵的，這樣的愛是沒有意義也不能長久的。反而門當戶對的情人能夠擁有一致的想法，也叫容易溝通。

這個世界就是這樣，有些人相處了一輩子，你還是覺得像陌生人。遲遲找不到依靠，又或者早就擁有，只是，無窮無盡的慾望，將他們視線裡的那一盞燈，給熄滅了，導致到了最後在無意間傷害了最親愛的人，被絕望與本該不屬於自己的黑暗給吞噬，得到的不是眾人的憐惜，而是冷眼旁觀的嘆息聲。

可是有些人，才第一次見面，你已經覺得彷彿是認識一辈子的朋友，彼此熟悉得不能再熟悉的靈魂。在彼此身上找到依靠，兩人相知相惜，最後變成對方的靠牆，任何一個人離開，彼此的生命終將宣判死刑。就像那些為了宗教犧牲生命的聖人一樣，是俗一切都是暫時的，而愛卻是永恆。

該屬於自己的，終究會是在你的手中，不屬於自己的，再怎麼不擇手段，受到傷害的只會是自己，甚至是付出更慘痛的代價，這樣值得嗎？貪婪，會讓你感到空虛，會忘記怎麼自我滿足；追求，會讓你感到不安，會忘記怎麼看方向。『滿足』，是每個人都必修的課程之一，透過滿足，可以讓你活得更快樂、更充實。

很多人都不懂滿足而想要追求轟轟烈烈的愛情，不懂得去珍惜身旁的人，不懂得去享有一份簡單的幸福。那些電視電影般的情節，是很少會在現實中發生的，幸福不須要轟轟烈烈，不須要一直去奢求什麼，當你想要的越多，失去的就會越多，當你想起那個人，可以讓自己不自覺的微笑感到開心，這何嘗不是一種幸福？

「靈魂擁抱」，從字面上來看，似乎是兩個靈魂之間心意相通，沒有任何距離。其實每個人都需要一個擁抱，一個溫暖的擁抱，真實而且不虛偽，試著敞開自己的心房，學習著給予和接受他人充滿幸福的溫暖，溫暖因孤寂而冰冷的心，並且珍惜與善待這份得來不易的溫暖。

四●討論議題：

什麼樣的感覺是愛呢？同情算不算一種愛？常常會有人因為過度迷戀或愛過頭而釀成悲劇，那我們應該要如何管理自己的情緒？學會愛別人也愛自己。

優等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：一年級
班 級：資一甲
科 別：資料處理科
名 次：第二名
作 者：張育儒
參賽標題：燦爛千陽之讀書心得
書籍 ISBN：9789866973635
中文書名：燦爛千陽
原文書名：Thousand Splendid Suns
書籍作者：卡勒德·胡賽尼
出版單位：木馬
出版年月：2008 年 3 月
版 次：初版

一●相關書訊：

2007 邦諾書店年度十大好書第一名
2007 亞瑪遜網路書店年度之書
2007 美國最暢銷的成人小說
2007 時人雜誌年度十大好書
2007 時代週刊年度十大好書

榮登全球暢銷排行榜冠軍，同時登上全美各大暢銷排行榜冠軍，售出 33 國版權。

作者簡介：卡勒德·胡賽尼（Khaled Hosseini）

1965 年生於喀布爾。父親是外交官，1980 年因蘇聯入侵阿富汗，全家尋求政治庇護移民美國。胡賽尼畢業於加州大學聖地牙哥醫學系，現居美國北加州。2006 年榮獲聯合國首屆人道主義獎，並擔任美國駐聯合國難民總署親善特使。他的第一本小說《追風箏的孩子》2003 年出版後風靡全球，並於 45 個國家出版，銷量已達 1000 萬冊，廣受各地讀者喜愛。

譯者簡介：李靜宜

國立政治大學外交系畢業，外交研究所博士班，美國史丹福大學訪問學者。曾任職出版社與外交部，現任公職。譯有《理查費曼》、《諾貝爾女科學家》、《牛

頓打棒球》(牛頓)、《現代方舟二十五年》(大樹)、《古烏伏手卷》、《法律悲劇》、《古典音樂一零一》、《直覺》、《奇想之年》(遠流)、《追風箏的孩子》、《史邁利的人馬》、《完美的間諜》(木馬)等。

阿富汗多年飽嚙暴亂、戰爭，胡賽尼卻能在這些女性角色崎嶇顛簸的人生道路上，點出一絲微小的希望。儘管世上到處都是不公不義、蠻橫暴力，《燦爛千陽》裡的女主角卻能堅毅忍耐，無論在小說中或是我們的想像中都如此。——邁阿密先鋒報

讓讀者看見了女性角色的內心世界，書中描繪的阿富汗生活太過真實了，幾乎要令人脊背發涼。——Bookmarks Magazine 雜誌

胡賽尼筆下的瑪黎安和萊拉所承受的殘酷人生，幾乎讓人無法相信世上豈能存在如此悲慘的境遇……這些事看似難以置信，卻令我們深深著迷。——娛樂週刊

雖然故事的背景放在阿富汗近三十年來的戰亂之下，但這本小說的真正中心，卻是兩位受盡苦痛的婦女之間，所產生的動人牽連。——時人雜誌

當我們想起阿富汗歷經戰火後滿目瘡痍的情形，心裡可能很難馬上想到「愛」這件事。但在《燦爛千陽》的每一頁中，都活躍著潛藏的感情：那是不能見容於當地社會，但是美麗、偉大、恆久忍耐的感情。——歐普拉雜誌

二●內容摘錄：

她靠在大門旁，突然聽見一聲轟然爆裂的巨響，有個東西嘶嘶地飛過她右耳，眼前一片片細小的木屑飛舞。吉娣早已遇害，喀布爾也歷經過成千上萬次槍砲開火與無數火箭彈攻擊，媽咪卻要等到看見門上被射穿一個小小的圓孔，距離萊拉頭部不到三指距離，才終於驚醒過來，才終於明白，上一場戰爭奪走了她兩個兒子的性命，而眼前的這場戰爭，很可能也會奪走她僅剩得這個女兒。

萊拉看見媽媽充滿罪惡感的目光，來回流連在一張張照片之間。彷彿在尋求他們的同意、他們的祝福。彷彿在尋求他們的寬恕。「這裡已經沒什麼好留戀的。」爸比說：「我們的兒子走了，但是我們還有萊拉。我們還有彼此，法麗芭。我們可以展開新的生活。」(P.176)

三●我的觀點：

『如果注定要面對悲慘的命運，我們該將何去何從？』

15歲的私生女瑪黎安，與母親相依為命住在山區簡陋的小屋，最大的心願就是和父親一起看電影過生日，沒想到卻導致母親自殺，更讓自己被迫嫁給一位40歲的鰥夫鞋商。20年後，出身中產家庭、受過良好教養的15歲少女萊拉，在戰火中失去所有的親人，為求生存，不得不也選擇嫁給瑪黎安性情乖戾的丈夫。

瑪黎安與萊拉儘管相差了19歲，對於愛和家庭的觀念大不相同，但兩人的命運卻因為戰爭、喪親而交纏在一起。在共同歷經了丈夫的凌虐之後，她們不但情同姊妹，甚至更如同母女般相互依存，最後還扭轉了自己的人生道路。』

看阿富汗女性在砲火、飢餓、暴虐與恐懼之下，如何絕望地忍受煎熬苦難，與命運搏鬥，如何憑藉著對家庭的愛，勇敢地犧牲自我，最終，也因為愛，支撐倖存者勇敢活下去。

看完的第一個感想，就是搖搖頭，輕輕嘆一口氣說道：「我實在太幸福了！」比起瑪黎安和萊拉，甚至是更多更多人，我所擁有的已經太多了，而我不以為意的事物，對她們來說卻是夢寐以求的一切。生活在這個年代的我們反應大概只能用不可置信來形容吧！若是說世界上什麼人會比活在阿富汗的人更悲慘，我想那就是阿富汗女人。

那究竟是為什麼？讓阿富汗女性的地位如此低落呢？—性別主流化、性別階級化。從故事當中我們可以清楚的看到，瑪黎安與萊拉的不幸並不只來自於拉席德的欺虐，而是來自於整個社會對女性的不公平，拉席德拳頭的力量是社會所給予的，是政治、法律、群眾的輿論造成的。那究竟是什麼？造就社會有如此力量？—歷史。必定是隱藏於整個社會的文化脈絡之下，或許五百年前不明顯，但是它卻是漸漸的浮現出來。它的消失也是一樣，不會因為下一道命令它就突然消失，要消失也是如牆上的油漆慢慢褪去，但不時會在社會的某處找到它的斑點。

不同的世界不同的地理環境衍生出不同的文化，我們不能確切的認定那個族群的文化是不好那個文化是錯誤的，或許我們可以不喜歡某個文化，但我們卻沒有權利去否定別人的文化。我相信每個地方都會因為不同的時空背景，條件而產生出不同的文化傳統、意識形態、觀念。但是我們可以藉由所看到的這些事物，來反思我們自己的社會、行為，及將來能夠做些什麼。

每一個阿富汗人的故事都帶著死亡、失落與無法想像的哀傷。《追風箏的孩子》鏗然敲響人心的「為你，千千萬萬遍！」，《燦爛千陽》，書名則是取自歌詠喀布爾的詩：「數不盡照耀她屋頂的皎潔明月，數不盡隱身她牆後的燦爛千陽」。阿米爾為了罪贖而回到喀布爾，萊拉則是跟隨著瑪黎安死後，所指引前行的方向，

繼續回到故地，喀布爾的改變需要他們。胡賽尼這兩部動人心弦的小說，以不同的角色，讓讀者身歷其境阿富汗的生活與人們的內心世界。

一個讓人難以忘懷、心碎的故事，一個殘酷的年代。看阿富汗婦女在舊制度與新時代下的苦苦掙扎，如何懷抱希望、愛情、夢想和承受所有的失落。儘管生命了充滿苦痛與辛酸，但在每一段悲痛的故事中都能讓人見到微弱的希望曙光。

看了她們生命的百轉千迴，陪著她們一同落淚之後，我們對生命的抱怨、不滿...相較起來是多麼微不足道啊!所以，對於生命感到失意時、落寞時、甚至絕望時，不妨看看此書，相信我們一定會珍惜當下，心存感恩！

四●討論議題：

藉由這本書，這個故事所看到的這些事物，反思我們自己的社會、行為及將來能夠做些什麼？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：一年級

班 級：甲

科 別：資料處理

名 次：第二名

作 者：葉仕閔

參賽標題：利益與幸福

書籍 ISBN：9789868550841

中文書名：讓人幸福的旅店：走出工作困境的心法

原文書名：君を幸せにする会社

書籍作者：天野敦之

出版單位：樂果文化

出版年月：2009年12月08日

版 次：初版

一●相關書訊：

三年之前，熊太郎從父親手中接手的熊之湯溫泉度假旅館，因此成為了度假旅館的社長，從此開始必須要照顧員工們的生計。

但是熊太郎卻沉醉在身為社長的光環之中，虛榮的過著日子，直到度假旅館的帳本開始出現赤字、員工漸漸請辭離去一開始，熊太郎一心只想改善營運困境，卻忘了為員工與顧客的幸福著想，返而陷入了更深的營運困境。

終於熊太郎開始領悟到身為一位社長所該為員工付出的，熊太郎開始漸漸改善工作環境，找到真正的工作理由.....所謂真正的工作理由是？....

二●內容摘錄：

利益與幸福一定是矛盾的存在嗎？如果要增加利益就必須減少幸福的話，那麼企業活動不就變得沒有意義了？(p.47~48)

如果能從他人競爭或比較的欲望裡徹底解放，我們就能得到心靈的平靜；無論面對任何人事物，我們都能心懷感激、創造幸福人生。(p.179)

大家能保持原來的自我久是很棒的一件事。(p.191)

世界上雖然有很多無法解釋的事，但宇宙賦予我們生存的空間，這就是件值得感恩的事。圍繞我們的宇宙與大自然本身就是愛的來源，因此我們只要心懷感謝與愛，就能事事順利、開心度日。(p.208~209)

三●我的觀點：

利益與幸福之間究竟是存在著什麼樣的關係呢？每當我們汲汲營營的去追求我們的利益時，我們是不是就會忘了顧及到別人或者自己的幸福呢？我常常在想，是不是我們要有多高的成就就必須犧牲那些屬於我們的幸福呢？

這個故事的起初，熊太郎只沉醉在自己身為社長，而一直以來的作風都是把員工當成賺錢的工具，而在面對剛接手的渡假旅館經營不順時，卻開始責備員工，以及在員工的業績上施加壓力，甚至使用了開出員工等等的作法，日子漸漸的過，員工最後卻選擇為了自己的利益而開始不則手段。

一次次的證明熊太郎的作法是錯的，最後熊太郎開始追朔起在商學院學到的東西，想到了自己要能先幸福也才能夠讓身旁的人幸福起來，但是誰又是比熊太郎更加幸福的人？豬太，他有個善解人意的的心，他所負責的工作是料理運送服務，然後他慢工出細活以及注重細節的工作習慣，讓他時常跟不上工作的速度而使他備受熊太郎的苛責。

而當渡假旅館遇到火災時，不顧一切奮力地去救人的是豬太，當豬太在救完人倒下時說了一句「社長，客人很平安。」熊太來對即使冒者生命危險也仍在用心服務顧客的豬太感到愧疚，從來只在乎有沒有利用價值的熊太郎終於看見了豬太那顆善良勤勉的心。熊太郎才發現換個角度看豬太的慢工出細活和注重細節卻是一種為顧客著想的優點。

熊太郎想通了，每個員工的缺點都可以用不同的角度觀看，使它變成優點。當熊太郎認清事情的面貌，開始堆周遭的一切抱持著感謝之心，所有的一切都開始朝好的方向發展。

我還只是個學生，對我們來說我們的職場就是學校、我們的利益就是功課上的成就、在學校中的表現耀眼、競賽中獲得耀眼的成績、甚至是得到老師良好的評價，班上的同學大多數的想法都是這樣，但是有些人卻特別的在乎這些東西，為了自身的利益，開始連教導別人都不願意，甚至還會鬥上心機，但對於我們學生而言的幸福豈不就是和同學在學校快快樂樂的相處？

幸福的工作就是快快樂樂的表現，上學讀書並是我所選擇的，即使我還悶悶不樂的看待上學這件事，那還倒不如用正面的態度去接受這件事，好比往好處想，譬如說交到新朋友很快樂、跟同學們出去走走很快樂，如果說這一切都是上學讀書帶來的效益，那又何樂不為呢？

如果利益是犧牲別人或奪取別人的事物而換來了，那麼即使得到在高的利益也不能得到所謂真正的幸福的。利益與幸福是能夠共存的，想要讓週遭的一切得以成功，豈不就先自己幸福起來，在去追去利益。如果發現自己只努力拼利益時，或許就該停下自己的腳步好好的喘口氣。

四●討論議題：

在追求利益時究竟能用什麼方法讓幸福最大化呢？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：二年乙班

科 別：資料處理

名 次：第二名

作 者：曾柔倩

參賽標題：男孩 A 讀後感

書籍 ISBN：978-986-6472-

中文書名：男孩 A

原文書名：Boy A

書籍作者：喬納森·崔格爾

出版單位：商周

出版年月：2009 年 6 月

版 次：初版

一●相關書訊：

他們拿走他的名字，好讓他可以過一個新的、虛構的人生。

「男孩 A」即將離開監獄，要以一個新名字、一份新工作，展開一個新的人生。現年二十四歲的他，對這個世界幾乎一無所悉，但他知道，孩提時代犯下的那樁駭人罪行，是自己心裡永遠揮之不去的陰影。他想忘卻過去，從頭來過，成為另一個人。但是，一個善舉，卻讓他的新人生開始分崩離析.....該怎麼做，才能真的彌補曾經犯下的過錯？

否認過去，真的就有辦法去過一個捏造出來的新人生嗎？

二●內容摘錄：

怕困惑、混亂、丟臉或甚至是快樂的感覺吧，怕爬的太高就會摔的越重，怕失敗。

(P.131)

我想你知道那句俗語，「只工作，不遊戲，使人乏味沒生氣」。過去不等於未來，傑克，你有享受快樂的權利。(P.45)

他身邊時時刻刻都充滿變化。雖然他會在一些例行公事中找到安定感，就像在茫茫大海中抓住一根浮木一樣。他喜歡這片汪洋大海，欣然接受它的無限可能，敞開胸懷接受這一切，就像它接受他一樣。(P.33)

三●我的觀點：

全書以男孩 A 的現在及過去所發生事件穿插呈現，帶領讀者一步步揭開事情的真相，也寫出種種人性的真實面。媒體及社會大眾，皆藉由自己所認定的正義去追殺男孩，而政客為了自己的利益任意去決定犯人的刑期。這本書讀來有些許沉重，但是你可以從中去探討社會中的許多問題，家庭破裂、教養問題、校園暴力……等等。男孩 A 只是一個故事，但在世界的各個角落，每天都有類似的事件不斷在發生，絕不容忽視。男孩 A 值得一看，也令人深思。

一個人的家庭，生長環境和交友圈，對於一個人的成長有著很大的關聯。男孩 A，和男孩 B 都來自疏離的家庭，沒人管沒人教沒人愛，同是天涯淪落人，一起翹課鬼混遊蕩，做盡孩子無聊的惡作劇。料想不到，純粹的戲謔，竟一時失控殺死了同齡的女孩安琪拉。安琪拉在世人心中美好的形象，A 和 B 受到了社會輿論及世人的撻伐。A 在獄中受盡了無情的欺辱和凌虐，而 B 之後被發現吊死在獄中。

七年之後，男孩 A 出獄以「傑克」這個新名字展開全新的人生，只是在他人生的白紙上，已有了很大的污點，是世人永難忘懷的，那樣駭人的罪行，同時也是他心中揮之不去的陰影。傑克在他的觀護人泰瑞叔叔的幫助下，得到新的工作，交到幾位朋友，也談過戀愛，解救困在車內的女娃，很努力的想重新做好人，想掩蓋過去的荒唐。只是萬萬沒想到，揭發他的竟是泰瑞叔叔的兒子，致使他的人生逐漸崩壞。

人格特質養成，家庭教育的影響不容小覷，學校的教育也佔有相當的影響，有許多犯下重大罪行的犯人，大多來自偏差的家庭，交到壞朋友，沒人引導他走向正途，使他越走越偏甚至無法自拔，深陷社會下層。最後只能蹲在牢裡後悔、怨天尤人、甚至一絲醒悟也沒有。

不過基於人性本善，我們還是要對那些改過自新的更生人釋出善意，而不是拒他們於門外，他們也是人，需要過活需要關愛更需要鼓勵，而不是犯了罪就是永世的惡魔。常在書報、媒體上看到許多宗教團體為了幫助更生人重返社會，所付出的心力，深深令人佩服。只是仔細想想，要是那些更生人能及早省悟，是不是同樣問題就不會一再出現？我想，這些都是家庭、學校、政府及社會大眾的一種責任。

所謂一失足成千古恨，人生不回頭，根本沒有後悔的餘地，你只能在悔恨中不斷提醒自己別再犯同樣的錯。多些理智及智慧，別因為一時的衝動或好奇，使自己走上不歸一途，這很不划算呢！很慶幸我能在有愛的家庭下長大，有人愛，有人關心，有人引導什麼是對的什麼是錯的，從小就灌輸我正確的觀念，儘管經歷過

叛逆期，但我還是明瞭自己該做什麼才是對的，明白是非的界線。有時候我也覺得那些犯罪的人真的很傻，為什麼要讓自己深陷囹圄，浪費短短的人生歲月蹲在牢裡什麼也不能做，也讓世人唾棄、害怕。不過在看完男孩 A 之後，我想就如書中所說的，可憎之人必有可憐之處吧！

四●討論議題：

生活週遭若有更生人，我們是否該伸出援手，給予他們實質上的協助並幫助他們盡快適應社會，回歸穩定的生活？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：資二乙

科 別：資料處理科

名 次：第二名

作 者：羅懿

參賽標題：人生哲學

書籍 ISBN：9789571348698

中文書名：目送

原文書名：

書籍作者：龍應台

出版單位：時報文化出版企業股份有限公司

出版年月：2008年07月10日

版 次：初版

一●相關書訊：

龍應台的文字，「橫眉冷對千夫指」時，寒氣逼人，如刀光劍影。「俯首甘為孺子牛」時，卻溫柔婉轉彷彿微風吹過麥田。從純真喜悅的《孩子你慢慢來》到坦率得近乎「痛楚」的《親愛的安德烈》，龍應台的寫作境界逐漸轉往人生的深沉。

《目送》的七十四篇散文，寫父親的逝、母親的老、兒子的離、朋友的牽掛、兄弟的攜手共行，寫失敗和脆弱、失落和放手，寫纏綿不捨和絕然的虛無。她寫盡了幽微，如燭光冷照山壁。

這是一本生死筆記，深邃，憂傷，美麗。

二●內容摘錄：

我慢慢地、慢慢地瞭解到，所謂父女母子一場，只不過意味著，你和他的緣分就是今生今世不斷地在目送他的背影漸行漸遠。你站立在小路的這一端，看著他逐漸消失在小路轉彎的地方，而且，他用背影默默告訴你：不必追。P.7

才子當然心裡冰雪般地透徹：有些事，只能一個人做。有些關，只能一個人過。有些路啊，只能一個人走。P.26

幸福就是，生活中不必時時恐懼。P.109

人生本來就是旅程。夫妻、父子、父女一場，情再深，義再厚，也是電光石火，青草葉上一點露水，只是，在我們心中，有萬分不捨：那撐傘的人啊，自己是離亂時代的孤兒，委屈了自己，成全了別人。P.305~306

三●我的觀點：

這是一本以小品文所寫的書籍，我喜歡她第一章裡面的某幾篇、第三章全。一直很喜歡龍應台的文筆，對這本書有所感觸，有些篇章真是寫到內心深處，一翻再翻，百看不膩。有些內容是我這個年紀還無法了解的事物，無法親身體會，但她敘述的是別人沒有觀察到的細節，所寫的是別人用文字表達不出的內容，真誠的字句，夾雜著一絲淡漠，深邃、憂傷、美麗，這是她的生死筆記本。

在書中作者提到與兒子會面的一段經過：「遞了一隻準備好的傘給兒子，卻被拒絕了，她頓時失神，且同時想起自己十七歲時，曾經多麼強烈憎恨媽媽堅持遞過來的雨傘。」另外一個則是：「作者老是跟爸爸說，我已經四十歲了，你不必牽我的手過街、我已經五十歲了，你真的不必牽著我的手過街。有一天，她跟兒子走在街上，兒子卻對她說，我已經十八歲了，妳真的應該克制一下要牽我手過街的反射衝動。這時龍應台眼淚巴巴留下，兒子頓時覺得丟臉極了，大步竄過街到了對岸，一副和他毫不相干的樣子。」正值青春期的我們，重視同儕們的眼光，誰在出門時會和父母手挽著手？我們小時候童真的追著父母親的腳步，在他們眼中純真的孩子到哪去了？能和父母生活真的是種緣分，該好好把握與他們相處的時光。

我出生在一個很幸福的家庭，家裡經濟狀況算是小康，父母親因為工作繁忙，所以對我的愛以及呵護通常著重於物質，他們認為凡是給我最好的、滿足我的物質需求，那就叫關懷，那就叫愛。但到了懂事後，卻感到不以為然。父親是港警，因為工作關係，三天才回來家裡一次；母親是個業務員，每天到處奔波，晚上通常都談 case 談到很晚，有時還要到外地出差。而我只是一昧的跟他們抱怨東抱怨西、不時的與他們爭吵、不順服他們要我達到的目標，現在想想倒覺得對他們感到愧疚。每當我說：爸，學費袋。他就默默的收下。但我不曾想過一句話的背後對他造成多大的負擔？他要付出多少血汗去掙那些錢？出門時，媽媽在門口望著我的背影，叮嚀著：衣服多穿一點，下雨了，雨傘帶了沒？我總是像書上寫的，撐傘，麻煩、難看。往往讓父母操心，我，什麼時候才會長大？什麼時候才會懂得體貼父母？總有一天父親會病，母親會逝，有句話是這麼說的：「樹欲靜而風不止，子欲養而親不待也。」能與他們相處其實都是緣分，我該好好珍惜與孝順，或許我跟其他人比起來我還算是很幸福的那一個。龍應台的書裡寫著：「有些事，

只能一個人做。有些關，只能一個人過。有些路啊，只能一個人走。」現在有他們的陪伴，那未來呢？我，該學會獨立。

四●討論議題：

1.父母將我們拉拔長大，但卻在他們需要人照顧時，沒有親人陪在他們身旁，往往認為父母的年邁是一種累贅，這樣對他們而言是否公平？社會需要做什麼才能改善這種事情再度蔓延？

2.給孩子最好的物質，這就叫關懷？這就叫愛？如何讓父母在繁忙的日子裡也注重孩子的行為所做、腦袋所思、心靈所需？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：資二乙

科 別：

名 次：第二名

作 者：陳惠珍

參賽標題：17 歲的我該如何做抉擇？

書籍 ISBN：978-957-33-26

中文書名：如果我留下

原文書名：If I stay

書籍作者：蓋兒·芙曼

出版單位：皇冠文化出版有限公司

出版年月：2010 年 8 月

版 次：初版

一●相關書訊：

記者出身的蓋兒，曾為《Seventeen》、《柯夢波丹》、《國家》、《ELLE》等雜誌寫過報導。她的處女作《理智姐妹》，就是從她為《Seventeen》雜誌所寫的文章衍生而成的。而她的第二部小說《如果我留下》出版後，即廣受媒體和讀者好評，不但贏得《出版家週刊》二〇〇九年度最佳童書和亞馬遜網路書店二〇〇九年度十大青少年小說的殊榮，並獲得「美國獨立選書獎」二〇一〇年度最佳青少年小說提名。

二●內容摘錄：

她的女紅房裡有個玻璃櫃，專門擺設她蒐集的陶土天使、毛線天使、玻璃天使等各式各樣的天使娃娃。她不只蒐集，還衷心相信祂們的存在。她認為天使無所不在。有次他們屋子後方的林子池塘中停了一對潛鳥，奶奶深信那是她去世多年的父母來探望她。—p49 某個評審說「很久沒看過奧勒岡鄉下小姑娘」。我告訴她時她還換氣過度，因為她堅信，這句話便是心照不宣的入學許可。甄試會上發生了某件事情，我穿越隱形的障礙，終於如願演奏出我腦海中所聽到的曲子，而且深澳超凡，我的靈魂與肉體，技術與感情終於可以合而為一。—P202

三●我的觀點：

看完這本書，讓我深深體悟到人生的無常，就像故事中的女主角米雅一樣，前一秒鐘才開開心心的跟家人一起出遊，誰知道下一秒鐘就發生令人無法挽回的悲劇，在出遊的途中他和她的家人發生了車禍，這讓年紀才 17 歲的米雅深受很大的打擊，畢竟，前一秒鐘才和爸爸、媽媽、弟弟爭吵著要聽什麼廣播節目而已，誰也沒想到下一秒鐘他最摯愛的親人全部離她而去，只剩下她與死神的搏鬥，而她是選擇留下來，或者是跟著她的家人一起到天堂當天使呢？

假如我是米雅的話，我的選擇會是跟她一樣留下來，畢竟，我才 17 歲而已，還有漫長的人生等著我去學習與挑戰，如果一走了之的話，雖然沒有什麼不好，但會覺得人生宛如曇花一現，世界上還有很多新鮮的人、事、物等著我去體驗與學習，例如：做一些會在人生中留下深刻記憶的事，但不是會違反法律的事，這是其中的原因之一。畢竟，『美麗的青春，不會再重來』。而另一個原因是，或許失去生命中自己至親的親人，當下是無法承受的，不過，也要為你身邊的人想一想，在他們之中或許還有非常愛你的人，不能因為自己的自私自利選擇離開，而讓愛你的人更加痛苦悲傷。

其實有時候面臨這樣的抉擇，並不像現在做選擇一樣的簡單，或許很多人在讀完這本書時，可以很坦然的立即做出決定，但並不表示當他真正面臨身離死別時，能這麼快的做出決擇，雖然，生活在這個世界的我們，必須常常面臨一些選擇，例如：要上哪一所高中、大學，或是要去哪個國家遊玩？法國、義大利、還是泰國，這些決定往往比我們在面對關於親情的選擇要簡單的多。

俗語說：「荒廢時間等於荒廢生命」。我們要好好地把握善用每一分每一秒，畢竟，人生無常，誰知道下一秒鐘你會發生什麼事？就像故事中的主角米雅一樣，因為一場突如其來的車禍，害她原本擁有的幸福家庭支離破碎，不過，她並未因此而感到絕望，反而是更堅強的活下去，這個精神是我們所需要學習的。在現代的社會中，很多人遇到一些困難與挫折，就會有自殺的念頭產生，這種想法是很不可取的，何不嘗試讓自己的心情冷靜下來想想看，該怎麼去面對與解決問題，而不是一再的選擇逃避，逃避問題，不但不能解決，反而會讓問題愈來愈嚴重。當你遇到問題時，何不停下腳步想想，要如何的解決與克服它。

當然並非所有的人都會像米雅一樣這麼勇敢的去克服眼前的障礙與困難，那麼只好從小地方開始做起，好好的把握每一分每一秒，你所擁有的。也請你好好珍惜與家人相聚的每一刻，等到事情發生時，才不會有後悔莫及的感覺，因為你已經做了事前的預防，假使有，至少在你心中也不會留下任何的遺憾。

四●討論議題：

在面臨人生重大抉擇時，是該勇敢面對，還是像鴛鳥一樣躲起來呢？這個問題值得我們去探討。

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：丙

科 別：資處科

名 次：第二名

作 者：莊怡君

參賽標題：我知道你愛著我，對吧

書籍 ISBN：978986675925

中文書名：親愛的安德烈

原文書名：

書籍作者：龍應台 安德烈

出版單位：天下雜誌股份有限公司

出版年月：2007年10月22日

版 次：初版

一●相關書訊：

眼看著兒子從少年變成人，

龍應台發現她完全不了解兒子的內心世界，

新時代，新世界，新人類。

在封閉的兩代關係中，

青年兒女的煩惱和中年父母的挫折，

有沒有一個可以打破沉默、開始溝通的窗口？

收錄了龍應台與兒子安德烈共同寫下三年之久的三十六封書信，那個老是往床上

爬可愛的安安轉眼變成眼前這位成熟的青年人，她要如何和他「重新認識」呢？

而安德烈要如何去認識眼前這位「最熟悉的陌生人」呢？就從這 36 封書信開始

看起吧！兩代差異到兩地文化的價值觀不同，要如何去突破去認識彼此，共同努力

的成果使他們得以成為人人羨慕無話不談的「好朋友」。

二●內容摘錄：

1.雖然心中有愛，但是愛，凍結在經年累月的沉默裡，好像藏著一個疼痛的傷口，沒有紗布可綁。----P4

2.他們深愛彼此卻互不相識，他們嚮往接觸卻找不到溝通的橋樑，渴望表達卻沒有語言---P5

3.人生，其實像一條從寬闊的平原走進森林的路。在平原上同伴可以結夥而行，歡樂地前推後擠、相濡以沫；一旦進入森林，草叢和荊棘擋路，情形就變了，各人專心走各人的路，尋找各人的方向。---P49

4.而生命敗壞的過程其實就是走向失去。於是，所謂智慧面對敗壞，就是你面對老和死的態度了。----P283

三●我的觀點：

時下的社會科技發達促使我們面對冰冷機器的時間多過於和父母談心的時間，雖然科技的進步使我們享受了最便利的物質生活卻也在無形中失去了最重要的東西。每一封信都不斷讓我省思我和父母的互動是否就像他們一樣的疏遠？藉由一次又一次的專欄回信讓他們之間的關係可以更親密，久了他們就好比朋友與朋友間互相談心那樣的令人羨慕。

我很羨慕與我同年齡的安德烈他的生活很自由，想到哪裡看看，到哪個國家走走都不受拘束，相對於現在台灣的我們，每天都只能在校園裡、教室內上著室內課程，梵谷本人曾經這麼說：「人應該去聆聽自然的語言，而不是畫家的語言，對真實事物本身的感受要比對畫作的感受要多得多了。」龍應台女士也是這麼認同的：「要教孩子對美有感覺，一定要把他從美術教室拉出來，帶到大自然去，讓他看見葉子的顏色。他會看到陽光照射的正面是一種綠，背面是另一種綠，那不是你在美術教室裏頭用顏色可以教得了的。」而龍應台女士更是提到詩人畫家席慕蓉老師說：「美術課的目的並不是畫一張單純的圖畫，而是讓孩子擁有一顆柔軟又敏銳的心，透過這顆心他才能充滿自信的走進這個世界，能夠領略和欣賞生活裏種種奇妙有趣和美麗的現象。」身為學生的我們，當然很期待這種教育方式能夠在我們身上實行，很可惜的是，我們的國家並不這麼認為....。

在第 17 封信中寫道：「父母親，對一個二十歲的人而言，恐怕就像一棟舊房子：你住在它裡面，它為你遮風擋雨，給你溫暖和安全，但是房子就是房子，你不會和房子去說話，去溝通，去體貼它、討好它。搬家具時碰破了一個牆角，你也不會去說『對不起』。父母啊，只是你完全視若無睹的住慣了的舊房子吧。」讀到這段時，讓我想起平常對父母親的態度就如同書裡說的，就算把他弄傷了也不會說聲對不起....有時候和家人吵架或是誤會了，並不會主動和對方說聲抱歉...打算睡個覺醒來就沒事了。

在第二十八封信裡龍應台向安德烈說「對我最重要的，不是你有否成就，而是你是否快樂？」有時候忙著追求自己的目標和理想時，總是將家人的約會和行程推掉，高一時的我一心努力的追求學業成績，總是吵著放學和假日時間都要去圖書館 K 書，但家人並不支持我這麼做，每次要出門時，媽媽總是再三的勸我留在店裡幫忙，在家裡陪她...，我也漸漸明白，學業與金錢是可以花更長更久的時間去

努力，但是陪伴家人的時光與歲月，是有限的，這正是我學習到最重要的一門人生課。

父母對我們的愛是源源不絕的，而我們卻一再的將他們對我們的好視為理所當然，甚至是刻意不去理會……。因為父母不論如何，總是將孩子們放在手心上，怕孩子受凍著涼了替他蓋上被子卻不替自己多加件外套...。還記得國中時期的我總是不斷抱怨「為甚麼你們就是不懂我在想甚麼？」「可不可以不要一直在我耳邊嘮嘮叨叨了，很吵!」。但在一次聽了沈芯菱姐姐的演講後，宛如醍醐灌頂的把我點醒，也許現在的父母親是不知道能和我們說些甚麼聊些甚麼，只好藉由這些叮嚀來關心、保護我們。我深深的覺得我真的很幸福、很幸福。讀完這本書讓我更是印象深刻，要更珍惜身邊的每個人，深愛你的人，和你最深愛的人，現在我已經不再抱怨了而是更珍惜和家人相聚的每分每秒。

四●討論議題：

- 1.現今的社會親子關係不再那麼親暱，兩代之間宛如隔著一道隱形的高牆，人們總是視而不見，要如何才能夠正視這個問題或加以改善呢？
- 2.是否就像書中說的，因為有愛，所以正常溝通彷彿可以不必了。真的是這樣嗎？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲班

科 別：應用外語

名 次：第二名

作 者：康嘉芸

參賽標題：找死專賣店

書籍 ISBN：9789573325659

中文書名：找死專賣店

原文書名：Le Magasin des Suicides

書籍作者：尚·德雷

出版單位：皇冠文化出版有限公司

出版年月：2009年08月03日

版 次：初版

一●相關書訊：

這是一家有口皆碑的老店，代代皆以販賣創意自殺產品著稱，不管你是要切腹、自焚、上吊，還是碰觸式、吸入式、口服式的各種毒藥，這裡都可以完全滿足你的需求。這個小小的家族企業一直都靠悲傷和苦悶維生，家裡的每個人都愁眉苦臉、了無生氣，他們的人生觀黑暗負面，唯一的目標就是讓所有的顧客都視死如歸，幫助他們輕鬆「上路」。

在老闆屠氏夫婦的精心教養下，大兒子文森患有嚴重的厭食症，美麗的二女兒瑪蓮則極度缺乏自信，每天都想一死百了。就在這樣一片「愁雲慘霧」中，沒想到卻出了個「不肖子」，熱愛生命的小兒子每天都笑臉迎人，甚至還把店裡的自殺商品偷偷掉包。這樣下去可怎麼得了？老字號的商譽眼看就要毀於一旦……

二●內容摘錄：

p.143：人生就是這樣。它不會多也不會少！它也許不能盡如人意，但它好歹也盡力了！我們也不該太苛求人生，更別說想結束它了，還不如多看看事情好的一面。

p.148：不論是愛情或美貌，一切都失去了光輝，直到遺忘將它們扔進背後的籬筐裡，將它們歸還給永恆。

p.168：這孩子能讓別人對未來懷抱憧憬，他就如流水般單純，讓一切事物都洋

溢著他的無憂無慮的快樂。

p.168：他的睡夢中充滿了絕無僅有的奇蹟，噢，赤子的腦海呀，堪稱夢幻仙境的建築師！

p.191：他們的幸福、他們對未來頓時產生的信心，以及臉上洋溢的笑容，就是他一生努力的成果。

三●我的觀點：

祖傳到第十代以專門販賣自殺產品的屠家，除了老媽露詩以外，家中三個孩子名字都取自史上著名自殺者的名字，老爸三島（名字來自於自殺的三島由紀夫）、大兒子文森（跟自殺的大畫家梵谷同名）、二女兒瑪蓮（來自於那位自殺的美艷女星瑪麗蓮夢露）、小兒子亞森（來自於亞森·杜林），為了繼承自殺專賣店，在屠氏夫婦的家庭教育下，文森及瑪蓮成功地被培養出極悲觀、憂鬱的個性，可是在相同的教育下，小兒子亞森從小就顯現出他與哥哥及姐姐截然不同的個性，他凡事都往好的一面想，每天都快樂，是個樂觀的小孩，而屠氏夫婦不管怎樣教導亞森，都無法「矯正」他的樂觀思想，他堪稱是家中的怪胎，不像是這個充斥憂鬱氣氛的家的一份子。

在自殺專賣店裡充滿著一股灰色氣息，架上擺滿各式各樣的死亡商品，令人不禁「嘆為觀止」，居然有這麼多自殺方法，屠氏夫婦像是普通銷售店員般熟練地招待客人，介紹顧客們心中理想的產品，甚至還跟顧客閒話家常，最後賣出商品，屠氏夫婦注重產品如何完整地告知顧客其使用法，卻不在乎顧客是因為什麼原因走進來，而走進來的顧客對人生充滿絕望，都是即將要自殺的人，走出去店後就不會再出現了。只是屠氏夫婦沒有想到這間「找死專賣店」未來將有重大改變！長大後的小兒子亞森竟然暗中偷偷調換商品，讓自殺的人無法成功，還巧妙地用他的樂觀逐漸地改變週遭的人，像是生命的太陽發光著，讓媽媽、哥哥與姐姐的負面思想轉為正面思想，周圍的氣息不再是那麼冰冷，等到老爸三島發現時，一切都已經來不及了，找死專賣店轉變成賣笑專賣店，誰也沒想到會有如此大的轉變，而一切都只是默默地改變著。

作者用普通的敘述帶出看似脫離現實的故事，當生活的世界開始變成灰色，人生的絕望迫使人們走上絕路，自殺專賣店或許在真實生活中不會存在，但卻成了故事中那些人的「需要品」，通常，死亡是哀傷的，但走進店裡購買的人們即使知道自己即將死亡，但他們臉上卻是帶著笑容離去，因為他們知道自己將從悲傷與絕望中解脫，就這麼灑脫地離開那些痛苦，故事中「自殺」的行為變成不足為奇的事，好像可以理所當然的發生。雖然故事中死亡與自殺不斷出現，卻不會讓讀者覺得可怕或產生排斥感，因為亞森的極度樂觀會讓讀者啞然失笑，讓無厘頭沖淡了恐懼，內容帶著些黑色幽默。或許，現今的生活中常常無形中散佈著數種壓力，促使很多人湧現出一死百了的想法，而最終走上黃泉路，這本書婉轉地顯露

出這個問題，不論是因為哪些原因而自殺，我們都該要重視其緣由，而不該就這樣放任，輕視生命的價值。

四●討論議題：

當對人生絕望時，會走上自殺一途嗎？還是會選擇咬緊牙關走下去呢？會讓負面想法吞噬自己還是會讓正面想法帶領自己？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲班

科 別：應用外語

名 次：第二名

作 者：彭于軒

參賽標題：THE BOOK of LOST THEINGS

書籍 ISBN：9789861732497

中文書名：失物之書

原文書名：The Book of Lost Things

書籍作者：John Connolly

出版單位：麥田出版

出版年月：2007 年 8 月

版 次：初版五刷

一●相關書訊：

很久很久以前，有個名叫大衛的男孩，對於剛失去了母親相當的悲痛，而父親突然再婚的驚愕和衝擊，造成對繼母及新生兒弟弟的嫉妒與憎惡，認為自己失去了父愛，深深的恨意，幻化成大衛內心兇惡的怪獸，醜陋、恐怖，無止境地膨脹壯大。幼小的大衛，如何戰勝心中的惡魔？失去的能夠復得嗎？要怎麼樣才可以找到成長的勇氣和力量？

就在這時，從前和母親一起閱讀的童話、神話與傳說，在黑夜裡呼喚著大衛，喚他進入了一個個殘酷、血腥、征伐的歷險。那裡就如同真實的人生道路，充滿了險惡和重重的難關。唯有不逃避、唯有原諒，唯有重拾那本被遺忘的「失物之書」，大衛才能得到新生。

二●內容摘錄：

「關於國王和騙徒的事如果我當初把自己知道的或懷疑的告訴了你，你會怎麼做呢？你初到此處，憤怒和傷痛吞噬了你，你肯定會屈服於駝背人的奉承與討好，那麼一切就無望了。我本來希望能親自帶領你到國王那兒去，在沿途讓你好好看看自己身處的險境，無奈不成，你反倒由他人一路鼎力相助。不過在後還是靠你個人的力量與勇氣，才了解到自己在這世界上與原來世界的定位。我起初找到你的時候，你還是個孩子，不顧現在你就要變成男人了。」 – P.304

三●我的觀點：

第一次看見這本書，是國中二年級的時候，那是本學校圖書館剛進的新書，我對新書特別著迷，或許是因為感覺像是讀這本書的第一個人吧。這本書的書名“失物之書”很特別，光看書名是看不出個所以然的，因而引起了我的注意，當看完它的大意之後，使我對這本書有更深的期待。書中有許多大家耳熟能詳的童話故事，但卻有所出入，讀完之後，雖然不太懂作者所想要表達的東西是什麼，卻默默地感到恐懼和恐慌，也讓這本書在我心中深深地烙下了一個印子。

等到上了高中再次看到這本書時，我毫不猶豫的再次選擇了它，再看一次並且寫了心得。在這本書的作者自序中提到，這本書是為成人寫的書，所要探討的是童年。封底一個貫穿全書的主旨是“每個大人心裡都住著一個孩子；而每個孩子心裡，都有個未來的成人靜靜等候”。故事的主人翁是一個叫做大衛的小男孩，他在小小年紀就遭受了喪母之痛、父親再娶，還有了個同父異母的弟弟，大衛因此覺得自己失去了唯一的父愛，自此就躲在媽媽生前最愛的書本與故事裡，漸漸地大衛聽見了書本的召喚，因而成為了故事中的一部分。

從小到大，大家都讀過不少的童話故事書，大部分的童話書最後都有著相同的結局就是“王子與公主從此過著幸福快樂的日子”，但是，這本童話書卻不那麼的簡單，那麼的容易被看穿，大衛所進入的故事世界，遇到了幾個他熟讀了卻又有些微差別的故事，例如：白雪公主其實是一個醜陋的胖女人，整天只會壓榨七個小矮人，七矮人因為受不了，而拿毒蘋果給她吃，然後嫁禍給後母。而小紅帽卻是一個很優秀的女孩，優秀到看不起所有的男人，卻對狼的獨特一見傾心，兩人結合的後代就是狼人的由來。英勇的王子愛上了無法見到容貌的美女，當他發現美女的容貌是怪物時，卻本能的想逃避，因此被那美女反過來殺死、吞入腹中。這才是童話故事最真實的原貌吧！故事縱然都不長，卻都在不同的角度發人省思。

這是一個小男孩的成長故事，也可以是現實生活中，我們的故事，隨著故事的發展，大衛成功的戰勝了自己的恐懼，進而成長磨成勇敢且堅強的男人。但是在這段成長的過程中，他也曾經因為被追殺而哭泣，也曾經因為殺人而嘔吐，也因此明白每一種成長，都是需要付出代價的。這是小時候的我所不明白的，隨者年齡的增長，見識的增進，所看到的事物也已有所不同，現在的我，已可以深刻的體會到“成長是需要付出代價”這句話的涵意了。因為上了高中，理所當然的要擺脫國中時的稚氣，進而成長為一個成熟的高中生，雖然有時會有些幼稚的舉動，但這就是作者所謂的“每個大人心裡都住著一個孩子”吧！

四●討論議題：

隨者年齡漸漸的增長，童話故事也漸漸離我們遠去，但雖然只是短短的一篇故事，所要表達給我們的智慧卻是無比的多，我們是不是該找回屬於人最真實、純真的那一面，而不是活在面具下虛偽的那一個？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲班

科 別：資料處理科

名 次：第二名

作 者：洪奕

參賽標題：美國經濟起飛—閃電男孩的輝煌年代

書籍 ISBN：9789573327561

中文書名：閃電男孩的輝煌年代

原文書名：The Life and Times of the Thunderbolt kid

書籍作者：Bill Bryson

出版單位：皇冠文化

出版年月：2011年1月10日

版 次：初版

一●相關書訊：

全世界最幽默旅遊作家之一的比爾·布萊森這回不旅行了！他說，踏遍全世界才發現，原來最有趣的地方不在世界任何一個角落，而是在家鄉—那個黃金年代的美國！

在「超級英雄」的豐富想像中成長的布萊森，自封「閃電男孩」，一心一意只想征服壞人和他心中那群「白癡」朋友！而透過這個貪玩但觀察力過人的男孩目光，我們看到了一個快樂又滿溢著希望的時代—儘管現實生活過得苦哈哈，但大家對「未來」卻依然充滿信心和美好的想像。

另一方面，整個社會也充斥著好笑到近乎恐怖的樂觀氛圍，大家認為什麼都是好的、無害的，一切都會往好的方向前進：菸酒碰愈多愈好；鞋店會提供「X光掃描腳型」的優良服務；朋友相約一起去欣賞「原子彈」煙火.....

那樣歡樂的氣氛，如今看來依舊叫人覺得不可思議！至於當年的「閃電男孩」以及他的脫線家人和白癡朋友們，半個世紀後落得什麼「下場」呢？哈哈，你絕對想不到！

二●內容摘錄：

1.我自動自發地把每一顆新球遞給他，這個舉動雖然延緩了他的簽名動作，但他依舊每次都面帶微笑向我道謝，彷彿我幫了他一個大忙。他是我見過最親切的人，那感覺就好像和上帝作朋友一樣。(P.17)

- 2.我必須自己摸索那個超然的世界，尋找歸屬的角色。(p.81)
- 3.這是一棟由重視質感的工匠所興建的建築，一代又一代的學子在這裡學會享受它的氣氛。(p.158)
- 4.那會是一個多麼美妙的世界。然而，它曾經就是這麼一個美妙的世界，但我們恐怕再也見不到了。(p.297)

三●我的觀點：

作者比爾·布萊森是出生在 50 年代的美國。當時，還沒有現在的電腦與電視，所以說作者的童年和我們現在是完全不同的。但是這卻跟我們父母以前小時候的眷村生活非常類似，因為當時社會風氣很純樸，大人們比較不會太擔心自己小孩子在外面玩耍的安全。如今現代社會比以前混亂，加上現在每個家庭生的孩子數量也不多，所以父母對我們這些小孩子特別的照顧。

作者把此書定位成「有關童年和兒童逐漸成長的故事」，但是我還是覺得他是在寫自己的「傳記」。全書他把他自己幻想成「閃電男孩」，而且他把他童年發生的事以有趣與誇張的手法寫下來，讓我讀的時候沒辦法放下這本書，因為很想再知道他後面還會發生什麼好笑的「大事」。

我印象很深刻的是 1952 年美國要在南太平洋馬紹爾群島的埃尼威托克環礁，試爆美國製做的第一枚氫彈。由於當時是第一次試爆，所以沒有人知道氫彈爆炸後的威力有多麼強大？然後有些核能物理學家認為氫彈爆炸後的威力可以高達一億噸。當然這是作者的誇飾手法。其實試爆後證明，這枚氫彈只有一千五百萬噸威力。這結果和那些核能物理學家認為的還要小上好幾百倍。但是爆炸後，那邊的居民開始感到非常的不適，我想當時美國當局(美國五角大廈)也沒有想到會這樣吧！陸陸續續許多國家也開始試爆他們自己所製做的核子武器，這是我們現在所說的核武競賽時代，後來發現生出來的孩童特別容易吸收，但是也容易保存鈾九十（落塵中的主要放射線物質），所以與作者在那年代出生的孩童身上都容易帶有。可是作者卻以幽默的方法來敘述這悲慘的一切。

作者以自己的家庭為背景來描述那年代的美國從經濟蕭條時代準備起飛，這也代表和他家一樣是中產階級的家庭的改變。1950 年代末期，大多數中產階級家庭都已經擁有他們夢想的東西了，所以他們變開始花錢再去買他們並不是真正需要的東西。我想這正是美國經濟起飛的後期。不久，他們家鄉的許多的回憶地點開始被拆掉，取而代之的是一棟棟的高樓大廈，而他的許多童年玩伴，有的也不在這世上了。這段童年回憶我想作者會永遠記得在心中的。

我覺得以前我們父母的生活和我們現代的生活相比有很大的差異。現代我們的生活已經被上課、補習給填滿，常常在路上看到很多學生，放學後及假日都去補習

班「報到」。真不知道他們是不是真的在補習，還是只是在浪費自己的時間，這樣的生活方式，他們真的會覺得快樂嗎？我們是否該抽出一些時間去放鬆一下自己，不要一天到晚都讓自己的身心處在「高壓」的狀態。或許以前的小孩比我們更懂得如何從生活中找到樂趣呢！

四●討論議題：

金融風暴後的復甦是否可以與第二次世界大戰後，當時美國經濟起飛一起拿來比較？是否可以以戰後美國經濟起飛帶來對社會文化的影響為借鏡，來思考全世界、各國家社會及個人的未來要如何走？

優等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：資料處理科

科 別：二年甲班

名 次：第二名

作 者：羅悅玲

參賽標題：跨越鴻溝－親愛的安德烈

書籍 ISBN：978986675925

中文書名：親愛的安德烈

原文書名：

書籍作者：龍應台/安德烈

出版單位：天下雜誌股份有限公司

出版年月：2007年10月23日

版 次：初版

一●相關書訊：

親愛的安德烈－兩代共讀的 36 封家書，顧名思義就是彙集了龍應台與其子安德烈的溝通書信，可說是世代與世代的交流，你可能會覺得這種形式是現今書籍中少有的。過程中解開了很多現在普遍社會中存在的親子問題，像是猛烈爭執、沉默冷戰、勉強溝通再進而演進到和平共處，雖然說這段也需要許多時間及良好的 EQ 來調適，若可以透過這樣讓家庭的關係變融洽，豈不是很好嗎？此書真的十分適合現在的我們以及父母親來閱讀。

二●內容摘錄：

人生，其實像一條從寬闊的平原走進森林的路。在平原上同伴可以結夥而行，歡樂地前推後擠、相濡以沫；一旦進入森林，草叢和荊棘擋路，情形就變了，各人專心走各人的路，尋找各人的方向。(P.49)

你需要的陪伴，最好是能夠和你並肩立在船頭，淺斟低唱兩岸風光，同時更能在驚濤駭浪中緊緊握住你的手不放的人。(P.100~101)

思想需要經驗的累積，靈感需要孤獨的沉澱，最細緻的體驗需要最寧靜透徹的觀照。(P.177)

當你的工作在你心目中有意義，你就有成就感。當你的工作給你時間，不剝奪你的生活，你就有尊嚴。成就感和尊嚴，給你快樂。(P.231)

三●我的觀點：

自序開始閱讀後，就吸引了我想要繼續閱讀下去的念頭，總覺得內容會是理性與溝通兼具的好書，果真沒錯，讓我受益良多。

第二十八封信《給河馬刷牙》中，龍應台對兒子說：「對我最重要的，安德烈，不是你有否成就，而是你是否快樂。」我覺得這個觀念很值得探討，現今很多人，為了工作沒日沒夜，沒健康沒休閒，也不快樂。求的只是想多賺點錢，可是這樣的本質是好的嗎？其實不然，可能再多年以後那些人就會發現，付出一大半的時間換取的只是一份薪水，失去了生活；喪失了快樂，會很感慨吧！

第三十五封信《獨立宣言》中，安德烈對媽媽說：「MM，你跟我說話的語氣跟方式，還是把我當十四歲的小孩看待，你完全無法理解我是個二十一歲的成人。你給我足夠的自由，是的，但是你知道嗎？你一邊給，一邊覺得那是你的『授權』或『施予』，你並不覺得那是我本來就有的天生的權利！對，這就是你的心態啊。也就是說，你今天都沒法明白：你的兒子不是你的兒子，他是一個完全獨立於你的『別人』！」

是呀！我知道父母親的管教都是出自於關心我們，但有時候父母親管了太過多、太嚴苛，反倒成了一種束縛，我們已不再是那個牙牙學語的小嬰兒，而是一個能思考、獨立自主的人，部分的事也應該慢慢放手讓我們自己去決定了！不是嗎？我們要如何信服地接納父母親給的話；父母親要怎麼適時的管教，儼然成為了需要學習的課題。

若以我的角度而言，我的想法會跟安德烈比較雷同，委婉的說是有自己的想法；但父母親可能會覺得這種性格就是叛逆、固執己見。其實，每個人都可以有自己的想法，可以適當的表達讓他人知道，然而父母親能接受你的想法占百分之多少？百分之一百？不可能。百分之八十？那親子間溝通是融洽的。百分之五十，若是有，就應該偷笑了！兩代之間本來就會存在著不同的理念，這是亙古不變的，與其說要試著改變父母親的想法，倒不如學習龍應台與安德烈的做法——正是「溝通」。

大家都知道溝通是人與人之間的橋樑，一旦缺少了溝通，這座橋便會瓦解。可是在關鍵時刻，又有多少人願意心平氣和坐下來好好溝通呢？以往看過的例子，一半以上都是沉默不語，子女覺得父母親不瞭解他，話都尚未出口之前就先否定掉你的想法；而父母親認為孩子大了，叛逆了！長期這樣惡性循環，便找不到溝通的開端，別讓親子關係再繼續惡化下去，還沒看過此書的朋友，快找點時間來閱讀吧！不敢保證說關係會立刻變得融洽，至少會少了沉默，多的就是更加成熟理性的傾聽與溝通，何樂而不為呢？

再者，有些時候真的得秉持著「退一步海闊天空」這種心態，那可真的是溝通最棒的佐料了！今後，我也會以此書當作模範，好好實際的去與父母親溝通，讓原本溝通狀況普通轉為融洽，因為我相信溝通是可以連結愛的。

四●討論議題：

如果說這本書成為家喻戶曉的一本書，那家庭衝突與爭執是不是就會進而減少呢？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：一年級
班 級：丙
科 別：資料處理科
名 次： 第三名
作 者：何姿瑩
參賽標題：母愛的偉大
書籍 ISBN：9868047315
中文書名：母親
原文書名：
書籍作者：高淑梅
出版單位：福地出版
出版年月：民國九十一年十月
版 次：初版

一●相關書訊：

「母親」是一本值得一再回味的書籍、作者既詼諧又犀利的文筆，幫助我們發覺、開啟、運用那些蘊藏在我們心中，而尚未習慣地加以運用的思考與情感，以日常生活作為題材，並且以「藉事說理」的方式來傳達理念，從物質極度缺乏的四十年代以後，社會開始向前衝刺，一直到張翅欲飛的五十年代，緊接著，再以「母親」作為出發點，從勞力密集的工業活動開始，極盡所能的位生活打拚。但，可別以為作者的母親之命運多舛，其實小時候可是大戶人家的女兒，家裡還有佃農，但卻因婚後所遇到的親家公敗家，再加上先生不擅經營事業，所以整個家庭失去經濟來源。為此，在最艱困的年代裡，母親又是如何獨立扛起全家人的生計呢？！這是我們值得去探討、省思。

二●內容摘錄：

「真正朋友是因為你的為人而來，絕不會因為你們是不是有錢、或是你們的父母而和你們交朋友，所以你們要記住，自己想成為什麼樣的人，是靠自己的努力，不要被別人一時的輕視，而否定自己，因為這種輕視不會長久，只要你們努力，將來的成果一定會超越你們的父母。」大家都低下頭來，想著媽媽所說的話。

(P144)

三●我的觀點：

母愛真的那麼偉大嗎？！

讀完了本書，讓我更感受到母愛的偉大。就我個人而言，我認為母親愛的表現，就是：照顧、鞭策、期許。照顧：我們幾乎都會用「無微不至」來形容母親對我們的照料與呵護，這對尚未出社會的我們、且在求學階段是不可或缺的，就以一個小孩為例。當一個剛出生不久的小孩感受到被人愛戴的感覺以及身旁無時無刻都有愛的氣息，這時就會有一股足以激發他內心的求生意志與勇氣。當然，母愛更甚於此。所以，我們小時候才能感受到生命所帶來的熱情、活力與意義。

就鞭策而言，我們知道「人並不是十全十美」。古有明言：「人非聖賢，孰能無過？」從這句話中可以印證前一句話。我們在錯誤中需要學習和改善，對吧！媽媽經常跟我和妹妹說：「我要你比我們幸福。」或者是說：「我要你比我更強！」沒錯，從這兩句話可以看出母親對我們的愛和關心，更可以說明母親總是任勞任怨。他之所以埋怨只有一個要求，就是希望我們上進。

至於期許，可以看出母親將希望寄託在自己孩子身上。母親對孩子的愛是無私的。就像「母親」一文中，她對主角的嚴格、保護、責罵、細心、關懷……等，這些是無人可取代的。唯有「照顧、鞭策、期許」，才能讓屬於孩子的我們一步一步地在朝成功邁進。由此可知，母親的愛是多麼偉大、感人的。

雖然故事中的家庭是處於惡劣的生活，但，不是每一本書的結局都是悲劇；雖然先生不擅經營事業，但，整個家庭並沒有因此而墮落；雖然整個家庭少了父親的照顧，但，並沒有因此而討厭他。相反地，整個家庭將危機化成轉機。我還記得本書的最後一章—永遠的希望，是本書中可貴之處。全家人的團聚、父親的歸來……等，更震撼了讀者的心情。

本書的結局是可貴的，但，整個家庭成員的精神更是值得學習的。母親獨立扛起重責大任、孩子們的孝順與幫忙等，這些是難人可貴之處。老實說，讀完了這本書讓我受益良多。

四●討論議題：

母親在每個人的生命中扮演很重要的角色，她也在我們生命中造成極大影響，這些也是任何事物無法換取的。如果是你，你要如何孝順她呢？又要如何給予回報？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：一年級
班 級：甲
科 別：會計
名 次： 第三名
作 者：沈彥蓉
參賽標題：大家所知道的秘密
書籍 ISBN：9789861750675
中文書名：秘密
原文書名：The Secret
書籍作者：朗達·拜恩
出版單位：方智出版社
出版年月：2007 年 6 月 25 日
版 次：初版

一●相關書訊：

「了解這個秘密，就沒有做不到的事；不論你是誰，你想要什麼，這個秘密都能給你！」

這個秘密就是「吸引力法則」

在這是上出現過的偉大導師都教導我們，宇宙中最有力量的法則就是「吸引力法則」。

一位歐洲電視工作者，父親有一年突然身故、工作遭受到瓶頸、而家庭關係也陷入僵局，就在人生跌落谷底、生活即將崩潰時，偶然間發現一本百年古書，一個生命中的重大秘密，而過去知道這個秘密的，竟然都是歷史上偉大人物：如愛因斯坦、莎士比亞、柏拉圖、雨果、牛頓、林肯、愛默生、貝多芬、愛迪生

他不禁問：「為什麼不是每個人都知道呢？」

於是他組織一個團隊，開始尋找當世知道這秘密的人。且他們都是各業的佼佼者...

此書創下美國 Simon&chuster 出版史單月再版破 200 萬本、半年銷量破 550 萬本的記錄；

橫掃美國、加拿大、英國、愛爾蘭、澳洲...各大排行暢銷冠軍，銷售 41 國、39 種語言譯本，全球銷量已破一千萬，世界最有影響力的電視節目主持人歐普拉兩度訪談、並專文推薦，CNN 賴利金三次現場訪談！

二●內容摘錄：

你可以擁有、去做、或成為任何你想要的。(p.11)

主要的思想或是心態，就是磁鐵；同類相吸，就是法則。

結果必然是，心態會吸引與其本質相呼應的狀態。(p.20)

有信心地踏出第一步，你不須看整座樓梯；只要踏出第一步就好。(p.68)

這個法則所為你做的事，是沒有限度的。

要勇敢地相信自己的理想，把它想成是已經完成的事實。(p.179)

三●我的觀點：

這本「秘密」，算是我最喜愛的一本書，此書作者不僅節錄了二十位名人所說過的話，並且還紛紛節錄很多道理。原本還以為那些是不可能的事，但經過作者紛紛舉出生活當中的許多實例後，就讓我更加相信此書所說的一切。

此書還提到“好的想法會招來好的事情，並且此延伸到心存感謝，會使更多好事接二連三的發生。”而這個秘密不只是處事方面，也可以把這個概念放在其他事情上。每當自己心情不好時、失落時、傷心時，不彷可以換個想法想想看、換個角度看，或許並沒有想得這麼差，而不如意的事就會離你遠去，別老是在問題上轉來轉去，這樣反而解不開。

這本書另外也提到了：當你在想一件事時，是要想「我想要做什麼」，而不是「我不想要做什麼」，並且要求相信接受！因為真正的想法是放在後面的那件事上，而這個想法就會依照相同的法則，招來相同的事，因此會成為反效果，這樣反而更差了。

每個人心中都可以對這件事，抱持著懷疑的態度，去探索這個神奇的「秘密」，但一旦相信了，接下來就會很訝異種種事情的發生；書中說過，「對於每一件發生的事，都不可以帶著負面的想法看」。當然，我也曾經試過這套說法，告訴自己要好好存錢，一開始還以為這是不可能的，但漸漸的一天一天在某些方面，就會隨時想到不該把錢花在不必要的事情上，加上每天心存感恩的之下，經過三個月的下來，數數自己所存下的錢，真的比之前想像的和計畫的還多，讓我不敢相信，因為這是不知不覺就發生的事，真的是太神奇了，因此又讓我更相信了「秘密」。

書中也說到要達成自己所想要的一切，最好的良藥是一當下就是「快樂」的、並且是「感覺」快樂的！專注於把愉快和喜悅的感覺散發到宇宙中！當這麼做的時後，會把所有能夠帶給自己快樂和喜悅的事情通通吸引過來—包括自己所想要的一切！這就是「吸引力法則」；主要的思想或是心態，就是磁鐵；同類就會相吸。要勇敢地相信自己的理想，把他想成是已經完成的事實，你可以擁有、去做、或

成為任何你想要的，別怕不會實現，就怕不敢踏出第一步，「有信心地踏出第一步，你不須看整座樓梯；只要踏出第一步就好」；若是懂得如何運用這個法則，生活中將會充滿更多的幸福感以及快樂。

也因為這本書，讓我學會如何把這個「秘密」運用在自己人生中各個層面，包括：健康、財富、人際關係、快樂，以及自己和所有人的互動等...也讓我知道自己可以掌控支配自己的生活；因為「它」，為我人生帶來特別的轉變，讓我學會更多。讓我不是被命運掌控，而是我掌控自己要的生活。

四●討論議題：

很多人都有很多願望，但往往能成真的又是幾個？

很些人選擇傻傻的等待成真，一但沒有成真就覺得什麼事都不順、但有些卻可以讓自己能夠如願以償、輕鬆的讓自己得到想要的所以。

這就是「秘密」所告訴我們的.....

你要過自己想要的生活？還是讓命運掌控自己？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：乙班

科 別：資料處理

名 次：第三名

作 者：趙柏彥

參賽標題：金錢的魔術

書籍 ISBN：

中文書名：波上的魔術師

原文書名：波のうえの魔術師

書籍作者：石田衣良

出版單位：木馬文化事業股份有限公司

出版年月：2005年11月

版 次：初版

一●相關書訊：

本書作者石田衣良老師，早在出版此書之前就已先行發行了一池袋西口公園一系列鉅作，從小就以成為作家為夢想的他，在人生的一番轉折後果真如願；現在一池袋西口公園一系列書已出版到了第五續集；也被改編成熱門電視劇。本書也承繼了石田老師的一貫寫作風格，內容隨著音樂性高潮迭起，在前面的介紹序中就已提及，它所寫得是看你在龐大的金融海嘯中；會成為一名波上的魔術師...還是波下的一具冰冷浮屍...

二●內容摘錄：

1 真正貧窮的人，是會一大群聚在一起的那種人。孑然一身而孤獨貧困的人，不過是還沒賺到錢的有錢人而已。

2 焦躁時到手的好機會，不是真正的好機會。

3 錢是有兩面的。有一種是投資家經手的，像玻璃一樣乾淨的錢，另一種就是連市場怎麼寫都不知道的傻瓜流血流汗賺來的錢，這兩種錢具有完全一樣的價值。

4 我想，如果能來個誰也無法完全駕馭的大浪就好了。那時，我應該會一個人出海去吧！

三●我的觀點：

書中的專業術語非常之多，但在每一章後面的有詳細的講說。在故事的一開始，主角「白戶則道」只是個沉溺於柏青哥的落魄大學畢業生，他有他的一套生活方式，每天準時上店門口排隊就是他的生活準則...直到他在店前的抗議活動上遇到了一位老人，他看來並非特別有德性；但他手上的錢使他擁有權力。他銳利的眼光不同於一般人，一眼就看上了主角的隱藏才能，「我們是同一種人」他正經的說著。書中主要在說著當時泡沫經濟時期日本股市的行情和人性對於金錢利誘的善惡。其中波上的魔術師就是在指和主角相遇的小塚老人，他對股市行行的敏銳觀察力、細心的分析能力，都是讓他人望其項背的，因此金錢是他擁有最多的；但這並不代表他所擁有的財富比別人多；因為他一生中沒有妻子也沒有後代，金錢使他富裕；但也使他絕望。他的眼神像黑色彈珠一般；毫無生氣、沒有感情...

書中對老人的形象描寫多變，像一開始；他被白戶當成一個做作而令人討厭的老頭子；但在對他有進一步認識後，他便將他當作老師般學習，在能夠和他一起在股市中闖天下時，這才發現他和魔術師一樣厲害；心又和惡魔一樣邪惡。在股市的波浪中，並沒有善惡之分；就只是懂得看時機的人賺錢；而跌下波浪的人流失了財富而已，在金錢的面前，人人是平等的，你努力賺來的一分錢是你的一分錢；而你不費吹灰之力得到的一分錢，也是你的一分錢。

現實是殘酷的，遊走在法律邊緣、利用人心的利誘、以及對股市的敏感度，在畫滿了股價高低的波浪上，乘著波浪向「錢」邁進，這正是他不朽的魔術啊！

書中唯妙的運用了許多修辭技巧，尤其譬喻法更是使用的維妙維肖，他用了許多譬喻來描寫一個獨居老人如何在龐大的金融森林中生存。在視覺摹寫上面也使用得極為精闢，對一般人沒有注意的細小事物進行感覺的摹寫，正是作者的高明之處。還有使用「天氣」來描寫書中主角的個人意象，不論是昏暗的刮風天、還是豔陽高照的大晴天；其中都是在加強主角心中的想法和心情。

故事中最大的敵人並不是神麼兇神惡剎；而是現今最貼近人們生活的「銀行」，它使用了類似詐騙的手法，奪取獨居老人們的生活費用，進而將其家產全部轉由自己保管，被這惡劣的手段騙取財產的民眾已不勝其數，因此小塚老人的最終目的就是擊垮它、擊垮那惡劣的金融體系...在一老一少的搭配之下；對抗政府的金融體系，他們將要如何面對呢？這就要等你翻開它來看看才知道了。

四●討論議題：

- 1 如果你有機會，你想投身於股票買賣中嗎？
- 2 金錢和人性是否為一比一的？說說看你的想法。

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：資二乙

科 別：資處

名 次：第三名

作 者：蕭紫惟

參賽標題：不只是朋友

書籍 ISBN：9789866345487

中文書名：不只是朋友

原文書名：不只是朋友

書籍作者：橘子

出版單位：春天出版國際文化有限公司

出版年月：2010年10月

版 次：初版

●相關書訊：

感情從來就不聽理智的話。

你的賞味期限只有三個月，
而我給自己的期限則只剩下三個月，
我越來越害怕這會變成是延長賽，over time，
因為人是會不甘心的，我知道，
而這正是絕大多數人在感情裡越輸越慘的原因：不甘心。
我越想越害怕，害怕我會變成自己以前瞧不起的那種人，
愛情賭徒，不甘心。
這一陣子尤其是這樣，這感覺尤其今天特別強烈。
會不會其實我該提早認輸，放自己一馬？

我選擇了愛情，她選擇了友情，
差別只在於：我是在演戲，而她是來真的。
我能演多久？
得愛且愛，認了吧？

人的一輩子，
如果從來沒有談過戀愛，也從來沒有被愛情傷害過，
或許其實更幸福也不一定吧。

二●內容摘錄：

多麼希望 對妳而言 我不只是朋友
多麼明白 對我而言 妳不只是愛情
能不能夠 我們之間 不只是朋友？

『妳沒有妳想像中的那麼不值得愛，不適合愛，妳的優點很多，妳燒得一手好菜，也煮得一手好咖啡，雖然妳很宅可是妳並不是懶，妳很喜歡做家事，而且、抱歉，這點我是剛才才發現：妳很善良。』可是妳卻偏偏要放大妳的缺點、忽視妳的優點。』

三●我的觀點：

當你眼中只有某個人，你眼睛你腦子都被那個人塞得滿滿的時候，你又怎麼能夠看得到其他人的好呢？怎麼搞懂那是喜歡還是愛？是朋友還是情人呢？

或許是，感情從來就不聽理智的話—無解。明明清楚的知道對方，只把你的角色訂定為「朋友」，而自己卻又深深地陷入其中，想用力掙脫我們之間「不只是朋友」的枷鎖，卻也害怕所要面對的後果.....感情如果能隨心所欲，是不是就不必在迷惘中尋求答案，或是在痛苦中徘徊呢？

「從一開始的喜歡，直到有足夠的認識、知道怎麼和妳相處，而且也明白到儘管有所謂更適合的女孩出現在我眼前，但我要的就是妳，我愛的就是妳」。是需要多大的勇氣？毫無保留—說出自己內心裡滿溢的情感呢？

就像中毒般，男主角每天拚命地思考著，這份難懂的愛情難題。決定只在一秒之間：告白或是假裝，他，反射性動作似的選擇了後者，這樣的決定，不只賭上了他每個星期日的午後時光，也使他那份渴望愛情的心，飽受著巨大煎熬啊！最終.....他，選擇了勇敢說出，那份渴望愛情的美好卻又害怕失去的複雜心情，沒有摻雜著過多的壓迫感，只是真誠地說出內心真正的情意。

令我恍然覺悟，『原來—「愛」沒有想像中的難表達，只是取決於你有沒有足夠

的勇氣說出』。

「人的一輩子，如果從來沒有談過戀愛，也從來沒有被愛情傷害過，或許其實更幸福也不一定吧」。人心真能如此嗎？是我對這句話所表露出的疑問，也許是不敢勇敢去愛吧！人活著是需要「愛」的滋潤，彩繪出人與人之間的關係，就算想要一個人安安靜靜的默默活著，也會有渴望那雙溫暖的手，緊緊握住給予溫暖的時候。雖然，在愛情裡沒有絕對的誰對誰錯和正確解答，但對於我來說：感情裡的矛盾常讓人陷入一種無可自拔的輪迴，一直.....一直.....不斷地使我們快樂、悲傷.....，煎熬卻也值得大家細細感受其中奧妙啊！

兩個人，不勇敢，怎麼愛？感情裡有著太多太多的如果、未知數，也許就是存在著許多不完美，才更需要兩個人之間的努力。她說：「沒有感情負擔，也不用疑心你愛不愛我、我愛不愛你，雖然性別不同，但就是很單純的只是好朋友，我真的好喜歡這種狀態喔。」他，在不知不覺中，從假裝不愛她、變成了愛她愛到害怕失去她，面對如此想法的她，男主角只能默默地說出一些違背內心想法，卻不得不說出口的話，是不勇敢、不敢愛，還是每段感情中的不完美呢？看似艱難的窘境，其實只是兩人自私裡的膽怯。

我們可以是朋友，但也不只是朋友，感覺平淡卻觸動我心.....。

四●討論議題：

「朋友」、「情人」之間的關係，是我們日常生活中緊緊相繞的話題，不管是情竇初開的年紀，還是已經嚐過感情中的酸甜，感情從來就不聽理智的話—無解吧！只有傾聽自己內心真正的聲音，才可能得到解答.....。

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：二年級
班 級：乙班
科 別：資料處理科
名 次： 第三名
作 者：詹佳宜
參賽標題：讀書心得
書籍 ISBN：
中文書名：於是，天使來到身邊
原文書名：MULBERRY PARK
書籍作者：茱蒂·杜亞特
出版單位：春天出版社
出版年月：2010年12月28日
版 次：三

一●相關書訊：

本書作者是一位將創作故事的夢想付諸實現的堅強女性，曾遭逢人生巨變的她，成為了一位獨立撫養四個孩子的單親媽媽，不管自己的處境有多艱難，還是決意振作起來，追求自己想返校讀書的夢想，及其從小就憧憬的寫作之路。

這本書是關於一個相信與守護的故事，主要在描寫一位天真的小女孩，她寄往天堂的信，拯救了一份因死亡而瀕臨破碎的愛，如此純真、美麗的故事情節，觸碰了每個讀者心中最深層的感動，讓人不禁流下眼淚。

二●內容摘錄：

抬頭仰望樹頂，那兒的葉子隨風擺舞，不時撥過棉花般的白雲，對著太陽以及遠方招手。〈p.11〉

夕陽在聖地牙哥的郊區漸漸失去光芒。克萊兒·哈波跑步的模樣，彷彿後面有惡魔正在不斷逼近。〈p.14〉

今天有微微的風吹拂著，祖母把這種封稱作來自天堂的風。當這種風吹起的時候，會攜著上帝的耳語，給那些願意花時間坐下來傾聽的人。〈p.15〉

三●我的觀點：

看了《於是，天使來到身邊》這本書，對於安娜莉莎相信自己寫給上帝的信，會得到祂的回覆的行為，或許在大多數人眼裡看來是癡人說夢、可笑至極，但就我認為，這是因為她擁有一顆赤子之心的緣故。

主角安娜莉莎讓我想起自己曾經也像她一樣，寫了一封要給上帝的信，那時的我以為上帝收到這封信之後，會派一位天使來回覆我，可事實並非我所期望，因此我非常地難過，心裡一直想著：「為什麼上帝沒有派一位天使來呢？」那時爸媽安慰我說：「因為上帝太忙了，所以沒空派天使來。」現在回想起這一切，真的只能說那時的自己真的是天真的可愛呀！

文中安娜莉莎也許因其父母是傳教士的關係，所以她始終保有著一份堅定、純真、對上帝信仰的熱忱，而正因她如此，所以在不知不覺間產生了一種力量，感染了自己四周不幸的人們，讓他們又重新擁有了愛的感覺。

克萊兒·哈波的信仰隨著愛子的死去及其無法得到回應的祈禱而破滅，然而自己的心也因過度悲傷漸漸變得麻木，直到她在桑果公園拾起了一封自樹上飄落的信後，才發現自己原本以為麻木了的心，又開始顫抖了起來，她從沒想過自己會佯裝上帝的身分，來回覆一位小女孩的信，後來她漸漸地有了個想成為安娜莉莎守護天使，並守護著小女孩的夢不讓它粉碎的想法。就在冥冥之中，似乎有某股力量逐漸將克萊兒的命運與安娜莉莎牽繫在一起，而後克萊兒也才明白了，原來，安娜莉莎是上帝派來的天使。

雖然書中的各個角色都有自己難以忘懷的傷痛，但這畢竟是每個人一生中必經的歷程，在這些歷程中，其實只要能放下心中的痛，學習原諒一個人，就能得到甜美的果實，而且人們常說「寬恕，是最大的美德」不是嗎？何況心裡若一直無法忘懷當初那造成自己心裡傷痛的原因，會活的快樂嗎？想必大家都很清楚答案是不會，那既然如此何不把它徹底忘了，這樣會活的輕鬆、自在一點。

信仰，只是人精神寄託的一種方式，信與不信，都是個人的選擇，就我而言，我選擇相信，我相信這世上有奇蹟的發生，就像我相信上帝存在於這世界一樣，因為這個世界上有愛的存在。因為愛，所以愛，讓我們付出我們的關懷，不管是出於自己溫柔的憐憫還是捨己的慈悲，讓我們成為他人心中所需要的那位天使，在他們眼中看來，或許我們是來這世間上散播愛，並為他們帶來了奇蹟和希望，更甚者是活下去的原因的天使呢！用愛來關懷每一個人，為他們黑暗、冰冷的心，帶來一絲的溫暖和光明，讓他們知道這世上還是有關心和愛他們的人。

四●討論議題：

世間萬物皆需要愛才能成長，沒有了愛的關懷，是很難活得下去的，假如這世界上不存在著愛，你能想像這世界會如何嗎？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲班

科 別：應用外語

名 次：第三名

作 者：李婉慈

參賽標題：台北爸爸/紐約媽媽讀後感

書籍 ISBN：9789571353166

中文書名：台北爸爸/紐約媽媽

原文書名：

書籍作者：陳俊志

出版單位：時報出版

出版年月：2011年01月07日

版 次：初版

一●相關書訊：

作者的父親為台灣彩色沖印業第一個本土品牌——爵士彩色沖印店的創辦人，在他顛峰的時期共開了七家連鎖店，但後因債務問題，父母遠走美國，包括作者在內四名小孩留在台灣。從此一個家庭離散，分居台美兩地。這本書的內容分三部份：第一部份「父別書」寫父寄人籬下的滄桑童年，以及父子之間的愛恨糾結；第二部份「電影院裡的少年」寫性別認同與電影啟蒙；第三部份「有光的對岸，月之暗面」寫移民美國紐約的母親及其家族的異鄉生活辛酸。

二●內容摘錄：

我的童年從十歲那張強作笑容的全家福開始，撕裂，我窮盡一輩子的氣力在掩飾，在欺騙自己，沒有創傷，沒有闇影，沒有黑洞。(p.32)

某一個完整的自我形象也永遠從我生命中失去，封存在那張照片裡，用盡所有神秘的招魂數也無從喚回。舊照片裡那個無憂無懼的童年的我，好比慈悲的神佛俯視著日後心裡千瘡百孔一夕老去的我，隔岸相望，恍若隔世。(p.33)

三●我的觀點：

剛開始我是從一個廣播節目上知道這本書的，那時主持人正訪問作者，那時最令我印象深刻的是主持人的介紹詞：「這本書是作者用盡氣力透過文字與影像追索自身家庭傷痕與秘密，重返三十年之間，與記憶拔河，為自己來自的破落家庭，用無比的愛與勇氣寫下一則則令人心痛的情書。」聽完這段話後，我便在想作者不是還記敘活著嗎？他的生活是能有多悲慘呢？

但看完這本書後我發現我錯了，因為作者的遭遇，不是我們這種生活在幸福家庭的小孩所能想像到的。故事從頭說起吧！作者的父親為台灣彩色沖印業第一個本土品牌——爵士彩色沖印店的創辦人，顛峰時期開了七家連鎖店但他的父親從來沒能夠從當年的雲端巔峰彎下腰桿，腳踏地面，他以為他的所有決定絕對正確無誤，在這時，作者的父親借高利貸度過擴充的彩色沖印企業體遭到的石油危機的波及，再也撐不下去。作者父親一手創辦的爵士彩色七家連鎖門市拱手讓人，他和媽媽倉皇決定逃到美國，而作者的悲慘生活也從這時開始。作者的父母逃到美國之後，作者和弟弟妹妹搬回新店老家，跟阿公阿嬤同住，而那時的姐姐，已經在長安女中讀二年級，爸媽怕轉學影響他的學業變央求三姑姑收留她，但不幸的事發生，幾年後，作者的姐姐因服用過量紅中白板意外死亡，姐姐的死亡，也是作者告別父親的開始，作者也選擇了父親不認同的歧路走去，從不回頭。告別父親和家庭創傷，作者竭力創造自己人生的可能性。高中時候的作者，總是翹課看電影，看迷了，大學就開始跟片，最後變成一個製造影像的痴人。從小學起，作者就一直沒有和媽媽在一起生活得機會，他認為電影就是媽媽，電影代替了媽媽教作者長大，在不同的電影，作者看到自己，也找到了認同。被留在台灣獨自長大的作者，渴望知道美國家人生命的真相，長大後的他便飛到美國和家人團聚，而作者的弟弟和妹妹在作者讀高中時就搬到美國和媽媽住在一起。作者認為他的弟弟肯定可以當選全美適應不良新移民的第一名，作者的弟弟十五歲便交了壞朋友，結夥持槍搶劫，街上居然剛好有便衣警察巡邏，當場被捕，後來作者的媽媽花的好多錢，才讓他逃過了牢獄之災，作者記得他曾經陪媽媽去賭場找弟弟，每回找不到弟弟，一筆筆信用卡刷爆的巨額賭債，最後還是媽媽買單。而作者的妹妹，年輕時為愛盲目，嫁給了一個生性好賭的男人，生下了一個小孩，一直到妹妹在人生吃盡苦頭，她才學到功課，不在橫衝直撞，在和第一任丈夫離婚後，她也再次和一個從福州偷渡來的男生相戀結婚，開了一家餐館，也生了一個女兒過著比較好的生活。

看完作者的故事後，我有許多的感觸，首先，作者移民的故事改變了我對於國外生活的印象，原來要在國外生活不是一件簡單的事。而作者的故事是我們這種出生在幸福家庭的小孩無法想像的，曾經作者也過著幸福的日子，但因為父親經商失敗，作者的命運從此改變，但他沒有自怨自艾，而是努力的活在當下，其實這

種事很有可能會發生在我們的周遭，如果你，你會怎麼面對呢？而其中最令我欽佩的是作者的母親那種為了子女，努力奮鬥，無怨無悔的精神。我知道如果是我，我一定撐不下去的，說不定到了最後，我會拋家棄子，自己先逃走呢！看完書後我覺得我學到的不只是作者的人生經歷，也學到了一些解決事情的態度，或許這些是不會發生在我的身上，但未來，誰知道呢？

四●討論議題：

當你的生命出現了一個很大的改變你會如何處理呢？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：商二甲

科 別：商業經營

名 次：第三名

作 者：陳箴

參賽標題：深夜加油站遇見蘇格拉底

書籍 ISBN：9789866782107

中文書名：深夜加油站遇見蘇格拉底

原文書名：Way of the peaceful warrior: a book that changes lives

書籍作者：丹·米爾曼

出版單位：心靈工坊

出版年月：2007年09月12日

版 次：初版

一●相關書訊：

奧運體操選手丹米爾曼是大學裡的風雲人物，他擁有人人稱羨的完美體能、優秀的學習成績、家境富裕，然而卻在每個晚上都被惡夢驚醒。在某天深夜又被惡夢嚇醒的丹走進一家 24 小時營業的加油站，他遇見一位身懷絕技並充滿智慧的神祕老人，老人在丹一個不留神時，竟忽然地從地面跳到屋頂，丹被老人突如其來的驚人跳躍能力給嚇到，於是丹請求老人把其中的秘密告訴他，希望能夠幫助他得到奧運會體操比賽的冠軍...老人的出現讓丹的命運起了決定性轉折，因為他充滿哲理的話語與神秘的行事作風，使得丹將他稱之為“蘇格拉底”。蘇格拉底給予丹一個全然不同的訓練方式，他要丹先改變他的飲食方式和生活模式，因為蘇格拉底認為丹一直以來慣有的生活型態，已經無形中嚴重毀壞了他的生活，不僅讓他失去朋友，也無法認真的談戀愛，並且危害到他的體操生涯。

蘇格拉底要他徹底改變自己，才能有所突破，正當丹從輕蔑轉為相信時，一場突來的車禍將他的人生打入谷底，在絕望中丹接受蘇格拉底的指導，進入苦修...這一連串的訓練，讓丹粉碎了他對很多事情既有的觀念，不論是在學業、體操，還有對於成功的定義上。藉由蘇格拉底的引導，丹開始產生一個全新的思想觀念—『人們應該將個人意志凌駕於智慧之上，發揮思想靈魂而不是一味的訓練身體的強度。』丹放下他所有對未知的期待，真正的活在當下！他的心境越來越平和，人生的意義也越來越清晰，失去的體能也逐漸恢復...。

二●內容摘錄：

- 1.當你完全為你的生活負起責任時，便可以成為一個完整的人。
2. 在每個地方，每個人身體裡面，都住著迷惑的心智，正在作痛苦的追尋。現實永遠無法和他們的夢想相契合；幸福就在轉角處，他們卻從來沒有走到過那個角落。而之所以會這樣的始作俑者，正是人們的心智。
3. 秘密的價值不在於你所知道的事，而在於你所做的事。
4. 生命並非私人事務，唯有透過與他人分享故事和故事的教訓，才具有意義。

三●我的觀點：

這本書充滿了人生智慧與哲理，對我而言，在僅是高中階段的我，人生之歷練是無法全盤去熟知真正之意旨的。直到後來看完了電影，也才真正體會丹是如何去面對擊退心陷困境之迷惘、如何去克服所有心中苦難。

丹是生存在一個負向思考、否定自我、不懂得知足的糜爛生活，直到蘇格拉底的出現，完全可說是拯救了他的人生，是丹人生中最重要里程碑。或許是因為丹的天生資質，從未嘗到什麼叫做失去。在一次車禍中，他幾乎失去了體操選手該有的水準，即將進入決賽的他，也被臨時取消了資格，後遺症導致他無法戰勝心中的陰霾；一心只想拿到金牌，卻忘了來自內心的黑暗面。其實只要盡力做好一件事情，那麼努力就不算白費。

每個人都有過這樣的經驗，企圖著取得某種利益或是機會，換得是對自我有益處的，前提是追求著「更好」這件事，誰都希望好還要更好，才繼續努力奔馳著，不是嗎？人們往往追求著夢寐以求的事物，總是否定自己的能力，而無法展現潛在的實力，錯失了該屬於自己的東西；總是身陷於過去的成敗，而去否定這個當下該拿出的本領。明明冠軍就在眼前，卻往往跟自己過不去。所以，就算那是個你認為容易的事，能輕鬆通過；就算那是個你認為艱難的事，根本不易達成。那又如何？要不要完成，其實都是花一樣的力氣的，看你如何去拿捏，心態是又如何去看待的。

「要活在當下。現在是哪裡，現在是什麼時刻，專注於自己。感動與啟發影響之深，結局當頭全班掌聲雷鳴。」一句話又有多少深遠的意涵呢？！蘇格拉底的一句話，打斷我所有的思緒，十七歲懵懂無知的我懂得不是很多、心智也尚未成熟，能夠體悟到的有限，只僅是那一些許，還無法去握緊所有；害怕失去過去真正擁有的一切，也害怕著未來潛在危急的可能。沒有誰能保證下一秒，卻恍恍惚惚地闖蕩每秒的每個當下。不必去管有怎樣的過去，擁有如何的未來，只要

記住活在此刻的這個當下，才是人生中最重要的一課。

四●討論議題：

面對多重人生之課題，能夠放下所有，盡自己所能地專注於某件事嗎？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：甲班

科 別：商業經營科

名 次： 第三名

作 者：莊椀茜

參賽標題：治史答問

書籍 ISBN：9789570511778

中文書名：治史答問

原文書名：

書籍作者：嚴耕望

出版單位：臺灣商務印書館

出版年月：2008 年 8 月

版 次：三版

一●相關書訊：

本書共錄短文二十一篇內容，以答問方式呈現。內容包括作者個人治學的歷程，與對於治史的一些意見。並舉三位前輩史學家——陳垣、陳寅恪、呂思勉——之治學歷程，以為後學參考。通篇實可見作者勤於治史之意趣，可視為《治史經驗談》之續篇。

全書內容一百六十八頁，加上作者兩篇自序與目錄六頁，一共是一百七十四頁。創作宗旨已於封面上載明清楚，是為「學習治史的意趣」、「通曉治史的歷程」、「具備治史的才能」，作者期望能以本書傳達自身治史經驗，幫助後學更容易掌握治史要點。

二●內容摘錄：

一個人少年時代的喜愛是很難完全忘懷的，這猶如少年時代在家鄉的飲食口味永遠不能忘懷一般。(P.20)

就學術而言，除了自然科學大體上沒有民族國家的傳統特徵之外，其他各種學術領域，各國家各民族總不免各有其獨特的傳統，也各有其思考述作的方式，而各種傳統也各有所長，可以互相觀摩。(P.100)

基礎一穩固，將來往任何方向發展，皆能得心應手，毫無窒礙，成就也會大。(P.128)

三●我的觀點：

一件事情的發生往往有它形成的原因及契機，嚴先生研究歷史的淵源，也是由很多很多的不經意所引導而成的。嚴先生幼年時期國文說不上不錯，反而在學習數學上頗有心得，嚴先生的哥哥常鼓勵他。也許是少年人不服輸的性格使然，開始去找一些書來閱讀，增進閱讀能力，進而達到提升國文造詣的效果。

小時候因家離圖書館很近，我媽會帶我到圖書館去看書，我的童年幾乎都是在圖書館裡面度過，因此我在上幼稚園之前，就認得很多字，也養成了我每天閱讀的好習慣。

我和嚴先生不同的是，因為喜歡看小說才去碰觸歷史，然後間接提升能力。那時我最常看就是歷史小說，但也常因為很多歷史名詞看不懂，看得很吃力。

在課外閱讀的選擇上，嚴先生所接觸的方面是非常廣博的，我想這也是為什麼嚴先生在做學問時層面如此豐富的原因。不只是歷史方面的書籍，各種領域的著作都需要看一點、懂一些，因為不知道哪時候會突然需要用到，所以廣泛且多方面的閱讀就顯得非常重要。

我平常閱讀的書籍仍以小說為主。國小低年級時，以神話故事與名人傳記為主要中心；後來在國小六年級時看完了金庸全集；國中時除了上述提到的歷史小說之外，我曾經迷上看言情小說。現在，我則是一直都在閱讀國外的翻譯書或者是武俠小說，像是古龍、梁羽生、黃易等等武俠名家的作品，就連武俠小說徵文的作品，我也是沉迷其中。

本書作者在書裡有提到過，唐詩是很好的史料收集來源。其實我還蠻訝異的，對我來說，唐詩就是文學作品，很難想像會有什麼豐富的史料蘊含在其中，經過嚴先生的敘述之後我才恍然大悟，原來唐詩並不只是我所想的「唐詩」如此簡單。喜歡讀書的人，通常都會想擁有一間藏書室，書是一種工具，是資料與史料的來源也是重要的知識資產。嚴耕望先生在購書時的標準，通常是以有沒有用做依據，所以常常一套書之中他只選其中幾本購買或者雜誌只買其中幾期，這樣的購書原則會讓買書這部分的開銷稍稍減少些，也能避免不必要的浪費。有用才買，這真是一個很有用的原則。

因為家裡離圖書館很近的關係，對我來說，圖書館就是我的藏書庫，我會用到的書，一應俱全，所以我只買課業上的參考書，一直要到我國中，才會有藏書的欲望，不過仍然是以小說為主，像是網路作家護玄跟布丁，還有各類武俠小說、推理小說。

有位老師常跟我說：「好的文句在書上，那是作者的；整理、摘錄或背起來，那才是自己的。」有些朋友認為，書本買來也只不過是看一看，看完之後呢？藏書不過只是佔空間。但對我來說，藏書是我知識的寶庫，人的記憶會遺忘，知識也是會遺忘的。擁有自己的藏書，知識才會常存，忘記了就翻一翻，多翻幾次印象加深了，之後找尋的速度就會越來越快。

很多研究資料，都是以外文所寫成，所以嚴先生在翻譯這塊，鼓勵有能力的人多多發展，通常研究歷史，很難還會有心力去讀好每一種外文。如果有好的翻譯作

品，那些外文不好的人就少了這些限制，可以有更多的資料去做研究、去探討問題。他還建議由國家成立大型翻譯中心，可以立即翻譯各國的新作品，跟上國際，將新知識以最快的速度傳播開來。

我對嚴先生提出的這點表示十分認同，因為我本身就是外文能力非常差的人，看到英文就想昏倒，我非常希望能有好的翻譯作品。

這本書可以說是嚴耕望先生一生治史的經歷與過程，從前人的經歷與努力的過程中去吸取經驗及知識是最快的途徑。這些經驗是許多人用一生經歷去蕪存菁的結果，實在是非常難能可貴。

四●討論議題：

「治史問答」整本就是 Q & A，但每個人的觀感都不盡相同，嚴先生的答一定正確的嗎？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商

年 級：二年級

班 級：資二甲

科 別：資料處理科

名 次： 第三名

作 者：隋元貞

參賽標題：微溫的蔥油餅~一份難忘的親情滋味

書籍 ISBN：9789570918090

中文書名：微溫的蔥油餅：一份難忘的親情滋味

原文書名：微溫的蔥油餅：一份難忘的親情滋味

書籍作者：劉洪貞

出版單位：正中書局

出版年月：2008 年 06 月 01 日

版 次：初版

一●相關書訊：

每個人最大的支柱就是家人，家人帶給你溫暖、幸福，所以我們總是很難忘記和家人的點點滴滴，尤其在與家人分開時更會思念著家人。作者從母親說起，母親從河洛嫁到客家莊，是如何克服語言、習俗的不同，之後再說到與家人相處時的回憶以及父親的往生，一字一句都讓人感受到作者家裡的幸福與快樂，而在看這本書的同時，也會令人感到無比得溫馨，也讓人想到自己的家庭，更是覺得貼切，而看著這本書時，彷彿身在其中，也讓人感覺到家庭的溫暖。

二●內容摘錄：

每次學習遇到困難想放棄時，就想到阿母不怕難的學習精神，想想：「阿母能，我為什麼不能？」於是我重拾信心，以她為榜樣，想要學習的東西都會學得成。

(p.23)

他丟下架子，找回事業的第二春；我放下拐杖，照樣走路。因此，受環境影響而丟掉工作的朋友，切勿自暴自棄，試著放下身段，靜下心尋找另一個工作，生活還是可以過下去的。(p.109)

三●我的觀點：

在人的一生中，親人陪伴你的時間最長最久，所以和親人的感情最深，和家人的回憶更是永遠的烙印在我們的心中，在這本書裡，我感受到許多親情的溫暖，想想有些事情也曾經在我自己的身旁發生，不禁令我感同身受，但也讓我想到，對我這麼好的家人，我是不是也能像他們一樣，如此無怨無悔的付出呢？

看著這本書，回想起以前，不管是高興還是悲傷的事情，家人總是在我的身邊，陪我一起笑、一起哭，我們一起經歷的事情，彷彿在我的面前一幕幕上演著，邊看邊想，心裡充滿著溫暖，是任何事情都無法取代的最甜美回憶。

現在，離家的時間一點一滴逼近，離開家後，家人就很難每天都陪在我身邊，就要學習獨立了，但是就因為有一天我會離開家，所以更珍惜著能和家人相處的時間，想要製造更多更美好的回憶，讓我離家後，想起這些回憶能夠覺得不再孤獨。不過，我想現在最該做的事是孝順父母，作者因為結婚而到外地，沒有時間好好孝順父母，等到父親過世，才後悔自己沒有好好孝順到父親，所以我們不該只享受著家人對我們的好而沒有好好孝順他們，父母的養育之恩是我們要好好報答的，雖然像是義務，但我覺得孝順不光光只是義務而已，而是一種身為子女想要為父母表達感謝的方式。

在這本書裡，作者因為家裡貧窮，沒有辦法讀高中，長大後，想趁著空閒的時間做義工，但她卻沒有資格，因為要有高中以上的文憑才可以，看到這讓我了解到原來文憑是如此的重要，以前的我只知道讀書是為了充實自己，現在才知道讀書不只是為了知識也為了文憑，我想在未來文憑將會變得更重要，如果我們不趁現在好好讀書，以後我們一定甚麼事都做不了。

在書中我還看到作者的善良，以前作者因為家境貧窮而無法讀書，所以當她看到沒有錢而不能讀書的小孩時，就會想要幫助她們，我想有那麼多的小孩想讀書，卻因為家庭的因素而不能讀，可是我們呢？反而是有能力可以讀書，卻不好好讀，我覺得我們真的是身在福中不知福，明明有這麼好的環境，卻不好好把握，我們真的該好好改進了。

看完這本書，深深地讓我體會到親情的溫暖，每次一想到家人，總是讓我想哭又想笑，在我們相處的每一分每一秒，都令人覺得開心，我們生活中的小事，都讓我們更加親近，也讓我們更加離不開彼此，但這也讓我想到當分離的時間到的時候，我們將不能天天再看到對方，我一定會非常思念的，不過就算我們分開了，在我心中，永遠有一個屬於家人的位子，我不會忘記和家人的點點滴滴也不會忘記對我如此好的每一位家人。

四●討論議題：

作者因為家境貧窮而無法繼續讀書，為什麼不用原本要當義工的時間來繼續讀書呢？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：三年級
班 級：會三乙
科 別：會計事務科
名 次： 第三名
作 者：李郁璇
參賽標題：最疼惜自己的兩個女人
書籍 ISBN： 9572964070
中文書名：兩個媽媽
原文書名：
書籍作者： 徐月娟
出版單位：福地出版社
出版年月：2004 年 8 月
版 次：2004 年 8 月

一●相關書訊：

人的一生中總會面臨無數的抉擇，像該跟交什麼朋友、該找什麼工作.....等，然而，並非每個人都能在每件事上做出最佳的決定，因此，人生中難免也會穿插著不愉快、遺憾、悔恨、痛苦、悲情.....

近幾年，未婚小媽媽或無力撫養孩子的父母演出棄嬰事件的新聞似乎越來越多了，為了逃避無法承受的未來，他們選擇了傷害另一個無辜的、幼小的生命；相較於正常家庭中一出生就備受呵護的孩子，棄嬰的命運不禁令人唏噓感嘆；這些狠心拋棄親生骨肉的人，為什麼不能在生孩子前後都多一些思考、少一些自私與衝動呢？

這些受命運無情捉弄的孩子，有的沒有溫暖家庭可以依靠，有的則幸運地找到很好的養父母；但，當他們懂得思考了之後，「為什麼是我？」的疑問和不諒解也可能成為揮之不去的痛。習慣有父母寵愛的孩子，應該很難體會那種不知道父母是誰的心情吧？

我不知道是不是每位做過錯誤決定的人都會後悔，不過，做錯事顯然比較容易，為自己的錯事作彌補卻不是那麼簡單了。這本書中，年輕時拋棄兒子的媽媽，經歷的正是內心無止境的煎熬。

二●內容摘錄：

- 1· 人的一生中總會面臨無數的抉擇，然而，並非每個人在每件事上都能做出最佳的決定。P.2
- 2· 真正要面對真實考驗時，居然必須先獨自受一切的後果！什麼是真？什麼是假？ p.12
- 3· 然而，為什麼殘酷的現實總是蠻橫地擋在幸福前面，撕裂著親情、阻擋的愛情？p.122
- 4· 原以為這已經是自己最後的抉擇，從此她再也不須辛苦地面對一切了，哪知道就連這樣卑微的企求都無法自主、無法如願。P.96
- 5· 難道不能以更寬容的心去對待同在這塊土地上生活的人嗎？p.117
- 6· 打從懂事起他就知道，想掙脫苦日子就必須爭氣、必須努力、必須面對一切—不管你喜不喜歡，不管你願不願意。P.163、164

三●我的觀點：

一個抱著出生不到一個月的小男嬰的未婚女子，獨自一人遊走在寂靜冷清的巷弄中，她一個人承受著外在奇異的眼光以及流言蜚語，還得承擔因為男友背叛所帶來的心痛，又得面對家人的反對，面對這些接踵而來的壓力，不但沒讓她變的更加堅強，反將她一步步推向絕路，因為這時的她，已失去活下去的力量，但她不想傷害孩子，便將孩子放在一戶人家的門口，希望他能被有錢人收養，過著衣食無缺的好日子，隨後，她頭也不回的轉身就跑，離開這個令她傷心難過的地方；她一路跑到了河邊，二話不說，絲毫沒有猶豫的跳河自盡，此時的她認為自己的人生、未來及希望，已在這個孩子來臨時，變成了泡影，消失得無影無蹤了，這時，她認為只有死才能彌補對孩子所犯下的錯，但是老天爺並沒有讓靜淑帶著愧疚離開人世，還派了貴人到她的人生中救她一命，拉她一把，讓她重新振作起來，並使她的一生由坎坷變成美好，而在這其中，隱藏著溫馨動人的故事，也透露出不輕易向命運低頭的精神，並談到對棄嬰的不捨及歉疚，令人深深感動。

她懷孕時，不但遭受父親的責備及反對，摯愛的男友更是不負責任地將她拋棄，而此時的她身邊就只有母親可以依靠、傾訴，但體貼的她因不想讓母親為難，只好留下一封字條，帶著輕便的行李，挺著肚子傷心的離開，去一個無人熟識她的地方，在火車上，她遇到了一位好心的大嬸，大嬸聽了靜淑的故事，不但沒有看輕她，還收留她一起生活，將她當作自己的女兒來照顧，把她的生活照顧得無微不至，還教她一些簡單的手工，直到她把肚子裡的孩子生下來，然而，在這捨愛的小生命出生不久後，靜淑經過一番深思熟慮後，又再次不告而別，離開的原因都只是不想讓幫助自己的人增添更多麻煩及困擾，她的一生都在為別人著想，從來沒有好好替自己想一想過。

在她自殺不成後，她便決定重新振作，讓自己的人生重新再出發，因為她意識到生命的可貴和重要，在她因為身體虛弱而昏倒後，被永昌救起，兩人漸漸墜入愛河，雖然在他們之間有重重的阻礙，但他們因為彼此深愛著對方，所以突破了阻礙，成為一對羨煞旁人的鴛鴦夫妻，雖然他們的婚姻無法白頭到老，但深深刻印在兩人心中那股真摯的情誼，絲毫不減，並在她的親朋好友幫助之下，她找到當初她狠心拋下的心肝寶貝，雖然只是乾媽、乾兒子的關係，但她已心滿意足，並在她的努力之下，和她的寶貝漸漸譜出真摯的母子情深，和收養孩子的美枝共享著天倫時光。

這是這本勵志小說中，有著坎坷命運的未婚媽媽—靜淑的一生，她一生中唯一做錯的事情，就是將自己辛苦懷胎十個月所生下的孩子，拋棄在陌生人的家門外，但在現實社會中也存在著這種不負責任的方式，我有時在想，為何做母親的會如此狠心將剛出生不久的寶寶拋棄，是她們不想生下寶寶還是她們養不起寶寶呢？但我認為就算有在多的苦衷跟理由，孩子終究是最無辜的，為何大人要讓孩子來承擔這些痛苦呢？我不認為在將孩子丟棄的當下，做母親的心不會像刀割一樣的痛，一樣的在滴血，因為人都是有情的，要不是環境和心理導致，人是不會如此狠心無情的。

就在她的孩子被她放在一戶人家門口，等待好心人士將她的寶貝兒子帶回家扶養後不久，一對好心夫婦在路上聽到孩子的哭聲，尋聲前來看看，當他們發現是一個可憐的男嬰時，便決定將他帶回家裡撫養，而這對好心的夫婦，就是再旺和美枝，他們將男孩取名字，叫作進喜，因為他衣服上有繡有一個喜字，但就在他們領養了進喜之後，家中卻接二連三的來出事，先是美枝失業，再來是再旺變成肢體障礙者，讓老一輩的人認定進喜是再旺家的災星，會為再旺家招來厄運跟不幸，但真是如此嗎？難道說是進喜與他們夫婦倆無緣，還是說這是老天爺要給再旺家的考驗；而就在這個時候，長年不孕的美枝，卻有了身孕，讓他們原先貧窮困苦的家庭，又添加一份壓力，但他們不怪進喜，卻在心中對老天爺訴說著他們的處境，他們雖然貧窮、辛苦，每天吃菜販丟棄的剩菜，但他們不願輕易向命運來低頭，依然努力一同度過每一天艱困的時光，雖然，最後他們能抵不過命運的安排，去找親戚來救濟、幫忙，但是這種舉動卻為自己遭來冷嘲熱諷的難堪局面；

在進喜四歲那年，他們遇到了靜淑的舅舅—姜達民，他不但介紹他們工作，讓他們有錢過日子，還送一些舊衣物給他們換洗，令他們感激不盡；然而，四年時光很快就過去了，轉眼間進喜已經八歲大了，但是他的養父—再旺，卻因為生了一場大病而與世長辭了，離開了他們倆，留下他和養母兩人相依為命，而姜達民介紹美枝工作的工廠，剛好是靜淑在經營、管理的，她就像是活菩薩一般，擁有著充滿善心的好心腸，平時很照顧員工，是一個人人稱讚的老闆娘，還認了進喜做乾兒子，但是她若是知道自己日夜所盼望的親生兒子，就陪在自己的身邊時，她

會怎麼樣呢？

難道說，這一切都是老天爺作弄人，原本以為今生已無緣再相聚的母子，卻在這個時候相聚，莫非這就是老天爺不讓靜淑離開人世的重要原因？還是，老天爺不想讓靜淑留有遺憾，並且給她一個贖罪的機會呢？但也因為如此，讓靜淑更加珍惜這段得來不易的母子情，讓她更加振作、努力，雖然她最後仍然無法和相愛的戀人白頭到老，至少他們仍彼此深愛著彼此，而她也無法和兒子相認，她兒子也完全不知情，但在她身邊有這麼多親朋好友以及貴人相助，她也就心滿意足了；進喜的一生，從遭受母親棄養的那一天起，就沒有一天好日子過，但是他沒有因為這樣而來抱怨，反而和養母及生母三人共度人生，雖然遇到生母後，生活有所改善，但他卻不知自己真正的身世是如何，把養母當生母照顧，把生母當乾媽孝順，這真是老天開的一個大玩笑，但是祂也給靜淑一個贖罪的機會，讓她以乾媽的身分，和美枝共同照顧他、陪伴他，而靜淑也相當珍惜這個機會，雖然靜淑仍未跟進喜說他真正的身世，但她相信等到進喜長大出社會後，再來向他說明，才是對他的人生是最好的幫助，但早知往後會相遇，當初又何必將他丟棄呢？真的是非常的不應該呀！

靜淑雖然有過一段甜蜜幸福的婚姻，但在這其中，卻有層層的阻礙，而自己也因走不出過去的陰霾，而賠上這段婚姻，原本甜蜜的時光也消失了，她和永昌的緣分，從陌生變熟識，熟是變到相戀，相戀到結婚，最後則從結婚到離婚，雖然他們離婚了，卻深深愛著對方，只是靜淑的不過自己的心魔與公婆的傳統觀念，靜淑由於自己心中對親生兒子充滿愧疚，因而未替夫家生一男半女來傳宗接代，導致自己最深愛的丈夫，被迫娶了二房—彩雲，並被丈夫因感到愧疚而將她冷落，並把丈夫給讓了出去，還使自己原本在夫家的地位，逐漸拱手讓人，而彩雲也因隔年生兒子，而有了婆婆撐腰，使得靜淑漸漸失寵，兩人因而分居，最後，美滿的婚姻也就已離婚收場，但在這之後，靜淑還被許多人以言語羞辱，但靜淑卻一點也不痛苦，因為她明白自己最深愛的人，依舊是愛著她的，而自己最想彌補的人，也就陪在她的身邊，因此她覺得她沒什麼好哭泣、流淚的。

在靜淑離婚後，她仍留在永昌在彰化的工廠幫忙，而她也不是孤獨一人，在她的身邊有許多人陪伴著，她也因為有善良的好心腸，平時對員工又好，因而深受員工們的喜愛，她一生走的艱辛坎坷，卻也過的幸福美滿，她雖然經歷許多會讓女子痛苦、崩潰的事情，但她一次次突破心魔，最後終於戰勝心魔，看見屬於自己的那道幸福的彩虹，世上有許多像靜淑的可憐女子，她們往往選擇走上絕路或復仇，但是她們若能冷靜的想一想，說不定也能從中找到屬於自己的美麗彩虹。

若是當下的你因無法打開心房而想不開，抱著許許多多的遺憾離開人世，這樣對你來說值得嗎？雖然我只是一個平凡的高中生，卻也是一個被半拋棄的女生，我

的故事是比書中的男孩來的好運，因此我感到滿足，我從小生母就離開我和爸爸，跟別人走了，所以在我生命中，我從沒見過她，我還是幼兒時，我沒有一天是不想她的，每天都盼望著她來學校見我一面，但我始終等不到她，一直等到小學三年級，我因為一次次的期待，又一次次的失望，而決定要徹底的將她忘懷。

但因為她的離開，在我內心深處，像拿把銳利的刀子，在我心中畫下一道傷痕，它使我變的自卑，使我將自己心門關上，沒有人知道我內心真正的想法，我的心中有個疑問，我希望有一天我能獲得解答，我想問她為何辛苦懷胎十月，將我生下，又將我無情的推向爸爸，直到我長大了，才又用一些方式，對我表示關心呢？我不需要什麼理由，我只想知道，她還要不要我這被她無情遺棄的孩子，若不要，為何還要走進我幸福的人生；如果她要我，我內心應該不會原諒她，和她相認，並且叫她一聲媽，因為現在的我只想好好照顧我的爸爸及繼母，因為他們如此辛苦的把我教導、照顧到如此的好，我孝順他們是我應該盡的本分，因為我已長大，也是我該報恩的時候了。

回到故事的女主角—靜淑身上，她的一生似乎都在為別人著想，她幾乎不曾替自己想過，先是為了摯愛的男友，再來是疼愛自己的母親，接著是關心自己的李大嬸、傳統觀念重的婆婆、二房的彩雲，最後則是為了深愛的丈夫，換來的結果都是自己在受苦、受累，就連在猶豫自己要不要和自己的心肝寶貝相認，都還在為兒子與美枝著想，真不知該說她是心地好，還是說她太傻了，但是若凡事都只為自己著想，不替別人設想的話，又會被說自己自私，所以有時候真不知該為自己著想，還是替別人想，真是一個矛盾的問題呀！因此若能凡事都替雙方著想，不但對彼此都好，還不會傷到彼此間和氣、情誼，更不會有所顧忌及猶豫，也能有個對人對事都好的完美結局。

四●討論議題：

- 1· 你如果是一位未婚且獨自照顧孩子的媽媽，你會怎麼對待你的孩子？
- 2· 自殺是解決事情的方法嗎？
- 3· 人為何總是自私、不為別人著想呢？
- 4· 傳宗接代對女性真的那麼重要嗎？
- 5· 離了婚的夫妻，之間的情感有可能絲毫不減嗎？
- 6· 若是生活已窮困潦倒，你會輕易向命運低頭嗎？
- 7· 你若是一個被父母遺棄的小孩，你還會回頭和他們團聚嗎？
- 8· 為何早期的子女，對於父母的安排，都只能順從，不能有半點怨言，也不能拒絕？
- 9· 一路和你相依為命的孩子，若在某日將要離你而去，你會捨得放手嗎？
- 10· 若是在不得已的情況下，你會狠心丟棄自己的孩子嗎？

甲等

學校名稱：國立花蓮高商
年 級：三年級
班 級：乙
科 別：會計事務
名 次： 第三名
作 者：吳曉昀
參賽標題：我的媽呀
書籍 ISBN：9867135172
中文書名：媽,親一下
原文書名：Mom,Kiss
書籍作者：九把刀
出版單位：春天出版國際
出版年月：二〇〇七年十二月出版
版 次：初版

一●相關書訊：

這是一本九把刀陪伴住院母親的病床陪伴文學部落格日誌，同時也紀錄了九把刀 2004 年至 2005 年於文壇迅速竄紅的心路歷程。

2004 年至 2005 年可以說是九把刀豐收的一年，全職寫作的他締造自己創作生涯一個又一個的驚嘆號：拿下可米瑞智百萬電視小說首獎、成為排行榜暢銷作家、小說陸續賣掉簡體及電視、電影版權、接踵而至的演講邀約、持續 2005 年每月出版至少一本的驚人紀錄.....

然而在風光的背後，九把刀母卻於此時發現自己得了急性脊髓性白血病，母親的病情打亂了九把刀全家人的生活步調，從一家三兄弟輪班的醫院照料時間，九把刀重新回顧檢視與媽媽從小到大的點滴回憶，溫馨感人的照料過程，穿插九把刀的創作大事紀完整呈現，讀者不但可以從此書親身體會親情的可貴，也能分享九把刀創作成就的大事紀全紀錄。

二●內容摘錄：

人生有太多事夠資格成為藉口，要上課，要打工，要上班，要談合作，要回信，每一個藉口都是正經八百，都是所謂的正事，一如預料，大多數人選擇與奉獻錯過，然後不自覺纏在自己結吐出的內疚的繭內，永困不出。(p.37)

有兩種極端的情緒會糾纏人一輩子，一種是自尊心被剝奪的困窘，另一種則是不斷沉澱的內疚。(p.37)

任何宗教講究的是「信不信」，而非「證不證明」。又或者，「證明」只是「已經信仰的人」的心中。(p.67)

毛毛蟲不知道什麼是死亡，也不知道化身成蝴蝶是固定的生命歷程，毛毛蟲想，說不定所謂的死亡，就是破開蛹化的棺材後的美麗蝴蝶。死亡不過是另一個形態，或者，成為更好的自己。(p.117)

三●我的觀點：

我的媽媽，就像是無敵鐵金剛一樣。為什麼我要這麼說呢？那是因為，我小時候是跟媽媽一起睡覺的。不管春夏秋冬，晚上睡覺時只要我踢棉被，媽媽都會幫我蓋起來，讓我覺得：『媽媽都不用睡覺的嗎？怎麼可能馬上知道我踢棉被？』，於是我有一次很無聊的假裝睡著，然後故意踢棉被，結果媽媽沒多久就溫柔的幫我蓋上了棉被，才讓我心服口服，懂事之後才知道媽媽是為了不讓我著涼，才會這麼堅持。

「細心照顧一個人，可以讓自己變溫柔」，在我的記憶中，媽媽永遠是溫柔的，就像書中的一句話，我想媽媽應該是非常細心又溫暖的照顧著我們，才會如此的溫柔！不管何時何地，我生病時或是失意時，媽媽永遠是最關心我的。

媽媽煮的菜，永遠是最好吃的，我記得從小到大，媽媽的廚藝一直都很好，每道菜都很美味，所以我和我哥哥都不太會挑食，也吃了媽媽為我們準備的很多小點心，媽媽曾說她小時候家裡很窮吃不到好料的，所以想要把好吃的都給我和哥哥，讓我感覺到我和哥哥真的很幸福呢！

母親節時，我和哥哥都不會去買禮物，因為禮物是花媽媽的錢，於是小時候的我和哥哥就開始做勞作，母親節卡片、黏土做的禮物.....等等，很多很多都是自己動手做的，到了長大之後，我們就只說：母親節快樂！僅此而已，但是不管有沒有送禮物，媽媽總是會露出非常高興的表情，或許我和哥哥比起那些金飾、銀飾，都還要值錢，不...不...我和哥哥在媽媽眼裡是無價的！

「有兩種極端的情緒會糾纏人一輩子，一種是自尊心被剝奪的困窘，另一種則是不斷沉澱的內疚。」，我的媽媽說過：『有了你們之後我很快樂』，媽媽臉上的皺紋阿，只有增加沒有減少，她把所有的青春都花在我們身上，可是從來沒有見過她後悔。媽媽為了我上高職，買了很多東西，好的都給我、壞的留在家裡，家裡的經濟情況不是很好，我考不上高中，也不是個很認真的學生，然後也會跟媽媽頂嘴，讓我感到非常的內疚。所以開學就要重新開始了，我要改變成另外一個人。

「雖然我家跟大多數傳統家庭一樣，並不習慣把愛掛在嘴邊，但有些時刻的感動並不能通過心靈交會到達。我不懂為什麼要白白錯過這些感動。」媽，親一下是九把刀的作品，裡面寫著他陪伴刀媽走過治療血癌的這段過程。得到血癌且痛苦接受化療並不是幸運的事情，但是刀媽卻幸運的擁有愛護她、且對她不離不

棄的『家人』，她的家人們一路支持她以及照顧她，最後化療成功逐漸好轉，重新獲得了健康。裡面雖然有許許多多跟大家一樣「跟媽媽的回憶」，但是卻因為害羞，而不把愛直接說出來、表現出來，其實上了國中之後，我很少會跟媽媽撒嬌，我覺得自己長大了，撒嬌太久會不好意思，也許錯過了很多人很多感動。但我要對媽說聲對不起。媽，親一下！

四●討論議題：

家事都是刀媽在做，現在社會是否男女平等？

我們是不是有太多藉口，而忘記陪伴家人？

親情，能不能表現出來，不再錯過？