

4月專題

學生時代的滋味

校園周邊店家搜查

學生時代，外宿、外食，街頭挑上一間餐廳，透過撫慰人心的食物，得到暫時的充電休息。學校周邊，天天吃的餐廳，你是否曾經好奇它們背後的故事？

這次，我們採訪到了位於陽明交通大學陽明校區附近的麵店，「歡喜麵疙瘩」，與老闆深度對話，聊經歷、聊食物、聊人生。人生中的意外，讓這對夫妻開了這家店，聽他們如何堅持自己的信念，孕育出一家對許多學生來說，來到餐廳像回家一樣的店。一口湯、一片疙瘩，背後都是來自店家的堅持。

商家照片



歡喜麵疙瘩老闆

歡喜麵疙瘩店面外觀

製作麵疙瘩的場景

「內用外帶？」「來，菜單寫一下」「你要什麼？」老闆熱情的招呼，小而明亮的店，坐滿客人。「來，瘦肉疙瘩。」一碗冒著煙的瘦肉疙瘩，翠綠的青菜、木耳絲、紅蘿蔔絲、大片的肉、白而厚的疙瘩沉在底下，乾淨的湯頭，喝了一口，味道濃郁，蔬果肉類精華味道擴散開來，疙瘩軟而有嚼勁，厚實具飽足感。我忍不住一口接著一口地，吃得乾乾淨淨。

歡喜麵疙瘩，位於陽明交通大學陽明校區附近，步行約五分鐘。和老闆約在下午兩點半，店休時碰面。到店裡時，鐵門是拉下的；老闆手持一碗白麵條，一邊淋上放在鍋爐旁的油肉醬。「你吃飯了嗎？」他笑咪咪的問我，我們在店中間的一張方桌坐下，開始今天的訪問。

創店的背景為何？

「2010年。」

一個人坐在旁邊安靜吃午餐的老闆娘很快答道。原來當初夫妻倆，先生在台北榮總做文書工作，太太原本在大同區的餐廳受僱。為了能讓兩人上班的地點近一些，能彼此照應，太太表示想在石牌地區開店，收入也會比受僱領月薪來的更高。於是找到了目前店址的隔壁的房子，租了下來。「就在這堵牆的隔壁。」老闆指著餐廳的牆壁，後來才搬到現在的位置。

「但我一開始也產生很大的疑問，因為我們沒有開過店。」

一旦開店，成功的話很好，失敗了會很辛苦。但太太十分有自信，覺得自己到能力已經到了可以自行開業的階段。並告訴先生，失敗了頂多就再回去上班。

結果，店一開就一路開到現在，生意從以前到現在愈來愈好。七年前，先生57歲，從藥總退休，隨即來到太太的店裡一起幫忙。

客源主要是附近大學的學生

「只有一種情況，因為我們開在邊邊。」

主要的客源是陽明大學和北護的同學，遇到寒暑假生意會比較淡。」

老闆認為，石牌地區並不是那種人來人往的消費者密集區，他們的主要客源是經濟能力有限的學生族群，也會隨著學生放假而影響生意。

「不過這樣對我們也好，我們可以藉著暑假，讓自己喘一口氣。」



並且，相較於社會人士，學生作為消費者對做生意來說單純許多。學生族群，訴求較為單一，也比較好溝通。

老闆委婉的說，社會人士由於在社會上打滾較長時間，經濟上也較寬裕，「有時候對餐飲業者，會有讓你覺得不合邏輯的要求。」例如不照菜單上的餐點點餐，要店家配合他的要求去搭配。「你們不是已經有很多種搭配選擇了嗎？」我感到非常驚訝。

老闆說，任何事情會因人而異，每個人的心態和思維都不同，有些人覺得店家已經有很多種靈活性的搭配了，但是對於有一些來講，他覺得還是不夠，如果提出要求，被店家拒絕，有些人可能就跟店家吵起來了，或是說出：「我加你錢哪！」這類的话。其實這種論調，店家聽了很不舒服。

「我們的堅持就是，你愈講這種話，我愈不願意跟你妥協。」

「如果你覺得我沒有辦法讓你滿意，就請你到其他店家去。」

老闆再三強調，每個人都要有自己的原則，原則對於個人或是團體都很重要。不能因為某些外來因素，就去改變了原則，原則不能破滅。雖然說他們店不大，也不是裝潢的特別華麗，但是還是有他們自己的原則，我很好奇，他們的原則究竟是什麼？

「我們最大的原則就是，我們很堅持我們的東西。」

我們最大的原則就是，我們很堅持我們的東西。

「SOP從我們開店到現在，十幾年來，我們都沒有改變。」

而且所有的進貨廠商，我也不會因為進貨的價格提升了，我就去換廠商或者是換原物料。」

我們很堅持這個原則。」

店家和其進貨廠商，十幾年來彼此已建立穩固的信任關係，店家相信對方不會濫竽充數，並且餐點的內容，不能因為物價上漲就偷工減料，或是用替代品魚目混珠，哪怕成本增加了，他們還是維持以前的SOP。

「在這個社會上，建立自己的信用其實很簡單，就是要換位思考。」

老闆認為，實吃的是良心的生意，「雖然說客人跟你不是什麼親戚關係，也不是什麼多年的摯友，但是畢竟他是一個消費者。」顧客是要把餐點吃進肚子裡的，他們會透過換位思考，把自己想像成顧客，來看販售的餐點，如果整天只考慮到自己的利潤，路會走不長。「怎麼說呢？」我問。

「一旦有一天，別人發現你用的東西是次等品，但是還是維持原來的價位，就會對你這個店家打折扣。」



「人與人之間失去了信任。」

夫妻倆平時也會去其他餐廳用餐，扮演消費者的角色。如果同一間店，這個禮拜來吃，跟上一個禮拜來吃，東西好像有點不一樣，心裡對這個店家就會產生一些疑問，下個禮拜可能就不會來了。但是，如果你一路走來，始終如一，都用同樣的食材，消費者就不會有這方面的疑慮。

「從開店到現在沒有變過。」

他們的菜單內容除了價格以外，從以前到現在都沒有變。因為物價愈來愈高的緣故，部分有調整價格，比方說，前陣子蛋很貴，剛開始，他們也沒有去調整餐點的價錢，維持一個蛋十元。後來真到太難賺了，才漲到十五元。老闆也很體諒學生大多沒有經濟能力，所以價格十幾年來，只有調漲過五元。而因為價格便宜，吃得飽，同學來消費的頻率也會比較高，如果價位太高，同學可能就不會太常來光顧了。我問老闆說，所以未來，也會繼續維持差不多的價格嗎？

「應該也是。除非我們要退休不做了。」老闆答道。

「不管食材漲到什麼程度，我們都會衡量。」

如果大環境沒有很雜譜，我們的價位應該還是會定在這裡。」



我好奇，那口味的部分，從以前到現在有變過嗎？

得到的答案是，改變口味是「大忌」。熬的湯、食材的製作，絕對不能朝三暮四。做食物，成品一旦定位了，就要一直保持一樣，不然就不要拿出來賣。客人如果吃到東西的味道不一樣，就會開始懷疑是不是加了什麼、是不是少放了什麼。

「絕對不能隨便去改變，這是做吃的很忌諱的。」

為什麼是賣麵疙瘩呢？

老闆的父母都來自中國北方，主食是吃麵類，老闆在台灣出生，從小也跟著父母習慣吃麵食，例如餃子、包子、麵條等麵粉製品。

老闆娘以前工作的地方也有賣麵類餐點。並在開店前，他們研究了石牌商圈附近的店家，發現幾乎沒有賣麵疙瘩，就決定了這個主打商品。

賣了一個星期的麵疙瘩以後，發現行不通，因為並不是大家都喜歡麵疙瘩，有人喜歡吃麵條、有人喜歡吃冬粉，有人喜歡吃飯。後來就增加了項目，同一種產品，主食可以選擇麵疙瘩、麵條、冬粉、飯。

提供食物給客人吃，你的感覺是甚麼呢？

當把東西做好了，端給客人的面前，客人吃完離開後，去收碗，那個感覺才有，如果這個碗裡空無一物，連湯都吃的乾乾淨淨，就會覺得很欣慰。但如果收碗的時候發現客人沒有吃完，老闆就會想原因，比如是不是給太多……

「我們先做好等客人。」一定要現點現煮，口感才好。

「我們家的疙瘩，有人遠從桃園、高雄來。真的，我不騙你。」

老闆自信的說，老闆分享道，曾經有父母遠從高雄來陽明大學參加兒子的畢業典禮，結束後來這邊吃，吃完後大為讚嘆，料足、湯好、營養夠。原來是兒子跟他們說常吃這家麵疙瘩，身為父母擔心沒營養，結果實際吃過後，疑慮一下子消除。

不放味素。

老闆說，「味素要是吃多了，你就等著去醫院掛號。現在台灣洗腎人口愈來愈年輕化，就是外食族的關係。」他解釋，許多店家為了降低成本、增加效率，會加入人工添加物，而這些東西對於人體的濾毒器官腎臟的傷，器官受到經年累月的不斷摧殘，很快會出問題。「我剛從藥總退休，這種事我太清楚了！三十幾歲就洗腎耶！」為了累積客人，他們不加味素。「消費者付錢給你，你進去殘害他的身體，消費者還會再來嗎？不會啊，又不是傻瓜！」講到湯頭，「我這個不是商業機密，放洋蔥、白蘿蔔、芹菜、雞骨頭、豬骨頭，下去熬。」老闆眉開眼笑的讚道，「難煙，那個湯熬出來的口感好棒！」

問到為什麼開店會有這麼多堅持，老闆覺得，可能是和個性有關。「我是O型獅子座的。」喜歡打抱不平，覺得有事情不合理就不應該推讓。並且不做自欺欺人的事情，老闆舉了個例子：「你明明知道這樣東西不好，但是你面對別人的時候，卻說他是好的。你明明知道味素傷身體，你還給人家放那個東西。」老闆覺得這一點都不合理，不符合他的性格，他覺得，雖然花費成本高，但做的心安理得，對賺到的每一分錢，都對的起自己的良心。

要在社會立足，兩件事情很重要。第一個是原則，第二個是誠信。

老闆認為，人要在這個社會立足，兩件事情很重要。第一，是原則，第二，是誠信。這樣的堅持，做出獨一無二的味道，累積了許多忠實顧客，有同學畢業以後，還帶學弟來吃，說很懷念，還問什麼時候到長庚那邊也開一家；老闆笑過，「餓了我吧！我這樣已經很累了！」還有同學結婚了，帶著老婆來；後來，又帶著小北鼻來：「小北鼻滿地跑！好可愛！」老闆高興的說，雖然店面不大，但是想要營造一個吃東西安心、價錢合理，好像回到自己家一樣，不用覺得到處都很别扭、提心吊膽的。

開店以來，有位客人一直讓老闆耿耿於懷，好幾年前，有個陽明大學的同學，吃完豬肝疙瘩，才發現沒有帶錢。老闆說，沒關係，明天有空再拿錢過來，這位同學答應了，結果，這個明天，是半年以後，那天過後，他還沒有帶來還錢；老闆和老闆娘已經想說算了，就不要了。半年以後，那位同學來還錢，並且還記的自己吃了甚麼、欠多少錢，老闆沒有問他為什麼隔了這麼久才來還錢，告訴同學說，沒關係，他們都忘了，「不行，老闆，你忘了，但我沒有忘。」同學說，老闆認為，可能其他原因，也許當時那幾個月，他沒有錢，他沒有錢，將來一定還沒有來。而有錢了，就來還。不在意他隔了多久才來還，只在意他有沒有來還，老闆覺得這個孩子，將來不至於很不錯。

開店以來，遇到的人，讓夫妻倆對於「人」又有多了一層認識。

命運帶來了意想不到的發展

「如果沒有那場車禍，我不會想結婚。」

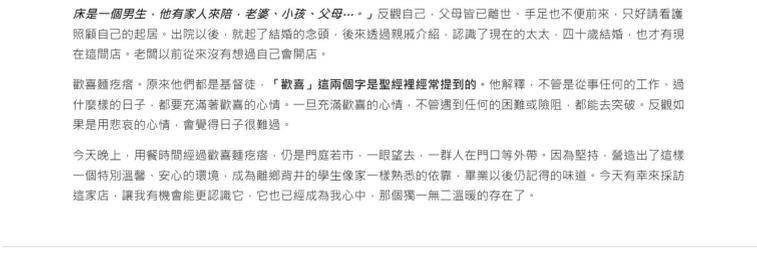
出於好奇，我問老闆，他是怎麼和老闆娘認識的，結果問出令人驚訝的故事。老闆從十五歲開始唸軍校，一待就待了十二年，當了軍人一路到二十八歲退伍，唸軍校時，看有些學長學弟結了婚，不孝不敬而散。因為海軍的生活不固定，有時候在花邊，有時候在澎湖，有時候在基隆，很難顧到家庭，婚姻難以維持。考慮過後，不打算結婚。後來，退伍以後，發生了一次嚴重車禍，改變了他的想法。

那次車禍，造成老闆左膝嚴重粉碎性骨折，導致現在仍無法彎曲左腳。「住了兩個多月的醫院。住院的時候，隔壁床是一個男生，他有家人來陪，老婆、小孩、父母……」反觀自己，父母早已離世，手足也不便前來，只好請看護照顧自己的起居。出院以後，就起了結婚的念頭，後來透過親戚介紹，認識了現在的太太，四十歲結婚，也才有現在這間店。老闆以前從來沒有想過自己會開店。

歡喜麵疙瘩，原來他們都是基督徒，「歡喜」這兩個字是聖經裡經常提到的。他解釋，不管是從事任何的工作，過什麼樣的日子，都要充滿著歡喜的心情，一旦充滿歡喜的心情，不管遇到任何的困難或險阻，都能去突破，反觀如果是用悲哀的心情，會覺得日子很難過。

今天晚上，用餐時間經過歡喜麵疙瘩，仍是門庭若市，一眼望去，一群人堆在門口等外帶，因為堅持，營造出了這樣一個特別溫馨、安心的環境，成為離鄉背井的學生像家一樣熟悉的依靠，畢業以後仍記得的味道，今天有幸來採訪這家店，讓我有機會能更認識它，它也已經成為我心中，那個獨一無二溫暖的存在了。

餐點照片



蔬菜疙瘩 + 小菜

海鮮疙瘩

瘦肉疙瘩

採訪+撰稿/投稿：李昱嫻 / 張毓文
照片提供：李昱嫻 / 黃晏琪
排版：林詩軒

回到：專題版

回到：第六刊

CONTACT US | mingzhu112team@gmail.com

陽明交通大學校園刊物

