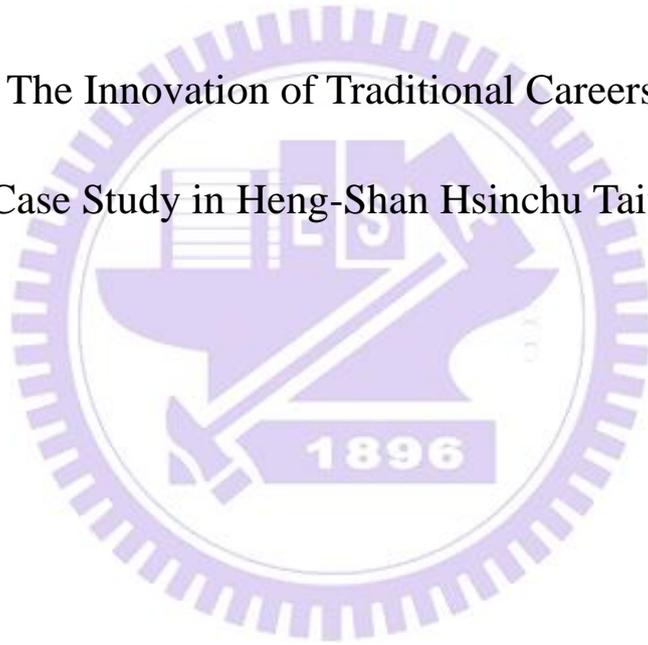


國立交通大學  
客家文化學院客家社會與文化學程  
碩士論文

老樹新枝-新竹縣橫山客庄傳統三師  
老行業的創新研究

The Innovation of Traditional Careers  
-A Case Study in Heng-Shan Hsinchu Taiwan.



研究生：蔡文景

指導教授：林崇偉博士

中華民國 一百零二年六月

老樹新枝-新竹縣橫山客庄  
傳統三師老行業的創新研究

The Innovation of Traditional Careers

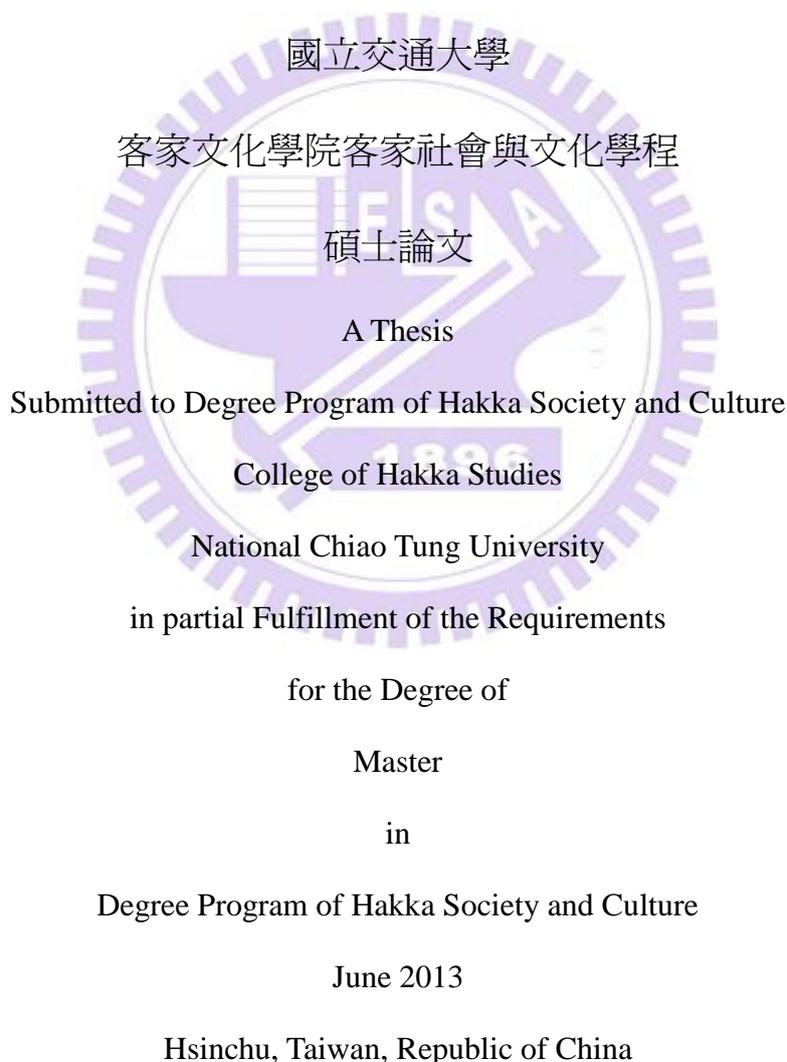
-A Case Study in Heng-Shan Hsinchu Taiwan.

蔡文景

Wen-Chin Tsai

指導教授：林崇偉

Advisor：Chong-Wei Lin



中華民國 一百零二年六月

# 摘要

客庄傳統三師老行業和人一生中必須經歷的生、老、病、死是息息相關的。本研究運用「文獻分析法」、「深度訪談法」，首先將從生活、生產、生意所謂三生的面向，個別去對橫山客庄的三師老行業做進一步的訪談，試圖去了解三師在生活的層面上富涵那些在地的文化特色、生活型態以及有別於一般人的性格特質；在生產的層面上又有那些無形的文化與創意來改善它的生產方式，有效的將資源整合；在生意的層面上是否運用通路行銷與經營管理的策略，以創造商機。其次，再以三生之間所衍生出的交集，針對三師老行業的經營問題和創新的角度來做比較分析。最後是利用三生之間交集所產生的製程創新、產品創新以及服務創新等三種創新方式，針對三師老行業的轉型與傳承做進一步的研究與探討，以期創造永續經營與發展。

本研究發現，命理師、中藥師及撿骨師在生活的層面上都非常的儉樸，並具有客家人刻苦耐勞的特性。而人格特質方面都有一種正直、做人光明磊落的特質並具有職業道德；在生產的層面上爲了節省人力方面皆有改善自己的生產工具或生產流程；在生意的層面上也有利用廣告行銷及異業結盟的方式以創造商機。三生之間交集所產生的製程創新、產品創新以及服務創新等三種創新方式，命理師符合了製程創新以及服務創新；中藥師符合了製程創新以及服務創新；撿骨師符合了製程創新以及服務創新。三師共同擁有的創新方式就是服務創新，這種服務人群、以客爲尊的服務態度與精神，正是客庄傳統三師老行業永續經營的來源與動力。

關鍵字：客家、傳統產業、文化產業、傳承創新、命理師、中藥師、撿骨師

## ABSTRACT

The three traditional Hakka careers are closely related to a human being's birth, growth, sickness and death. "Literature analysis method" and "depth interview method" have been applied into my study. First of all, I focused on the three dimensions, life, production and business, and then I conducted individual depth interview with the masters of three traditional Hakka industries.

Through the interviews, I further understand three masters' life styles, characteristics, and specialties. In the production level, I explored the method which is used to improve their modes of production by integrating the Hakka intangible cultures and creativity. In the business level, I investigated whether the use of marketing and management strategies is successful to create business opportunities. Moreover, the issues and problems concerning these three traditional business management and innovation angles are analyzed comparatively by integrating the intersection derived from these three jobs. Finally, through analyzing the innovation of producing process, production and services within these three jobs, the transformation and inheritance of these three industries will be further investigated with the expectation to create a greater sustainable business management and development.

Through this study, I realized that fortune tellers, Chinese medicine doctors and human bone pickers all live a simple life with the Hakka characteristic of industriousness. Their personalities are full of integrity and occupation morals. As to the production level, in order to save the labors, they have developed production improvement tools and efficient producing process. In the business level, they have used advertising and marketing strategies and conducted a method of industry alliance to create more business opportunities. The intersection among these three careers creates three kinds of innovations: producing process, products, and services. Fortune tellers are in accordance with the producing process innovation and service innovation; Chinese medicine doctors are in accordance with the producing process innovation and service innovation; Bone pickers are in accordance with the producing process innovation and service innovation. These three masters all share the service innovation. The service attitude and spirit with respect is the reason why these three traditional Hakka industries are sustainable.

Keywords: Hakka, Traditional industries, Inheritance innovation, Fortune teller, Chinese medicine doctor, Bone picker

# 誌謝

一路以來我的求學之路並不是很順遂，但繞了一大圈終究還是回到這條路上。這兩年求學所經歷的酸、甜、苦、辣滋味，只有自己才能體會。不過，結交一群志同道合的好同學，其實，是個意外的收穫。兩年的時光在轉眼間即將消逝，回想當初在工作之餘選擇繼續念書，除了自我的成長之外，還實現了我對客家文化熱愛的部分理想。而這份理想的其中一部份，是由指導教授林崇偉老師促使我完成的，因為您知道我對家鄉的熱愛，並且體恤我想對她有所貢獻的心意，因而指引我選擇了論文的主題方向。今日在此，最重要的還是要感謝您一路的指導以及諄諄教誨，除了寫作能力的提升之外，也教會了我許多做人處事的道理與方法。

在我研究個案的三師靈魂人物，有撿骨師魏金熱先生、中藥師吳李冰玲女士及命理師陳文彬先生。感謝您們在我訪談時的全力配合，尤其是您們共同具有的一種正直的性格，以及對自身職業的尊重，讓我十分敬佩與感動。在此也要真心感謝輔仁大學李青松、世新大學陳墀吉兩位教授，在百忙中抽空審閱我的論文，並且在口試時給我適當的指正與建議，讓我的論文因此更臻完美。

感謝中華科技大學王鳳英教授的指點與鼓勵；同事們的關心與鼓勵；同門學長姐的經驗傳授；惠珠、惠美、淑琴、琬柔同學們一路的互相安慰及精神上的支持，感謝有你們的陪伴，才能讓我堅持到底。更要感謝的是一路上所有協助過我的人。

最後要感謝的就是我的家人，感謝爸媽的支持與鼓勵，尤其是媽媽對我不時的耳提面命，要認真並且如期完成論文的殷殷期盼，並且在我身體疲憊的時候，適時地幫我補充營養。感謝兄弟姐妹們對我的期許，我要對你們說，做大姊的我終於完成了你們所認為不可能的任務。

文景謹誌於  
國立交通大學客家社會與文化學院  
中華民國一百零二年六月

# 目錄

中文摘要.....	I
英文摘要.....	II
誌謝.....	III
表目錄.....	V
圖目錄.....	VI
第一章 緒論.....	1
第一節 研究背景與動機.....	1
第二節 研究目的.....	2
第二章 文獻探討.....	3
第一節 從傳統產業到文化創意產業.....	3
第二節 經營與創新.....	10
第三章 研究方法.....	15
第一節 研究場域.....	15
第二節 研究對象.....	19
第三節 研究方法.....	26
第四節 研究架構.....	26
第四章 個案探討.....	31
第一節 命理師.....	31
第二節 中藥師.....	40
第三節 撿骨師.....	53
第四節 三師的經營、困境與創新.....	65
第五章 結論.....	81
第一節 研究發現.....	81
第二節 研究限制與建議.....	90
參考書目.....	91
附錄.....	93
一、訪談大綱.....	93
二、訪談資料.....	94
三、授權書.....	104

# 表目錄

表 2- 1：文化創意產業的特性 .....	7
表 2- 2：創新定義比較表 .....	12
表 3- 1：92 年與 101 年橫山鄉人口統計比較表 .....	18
表 3- 2：命理師基本資料表 .....	20
表 3- 3：中藥師基本資料表 .....	22
表 3- 4：撿骨師基本資料表 .....	24
表 4- 1：陳命理師常用工具 .....	33
表 4- 2：陳命理師基本工具及其用途 .....	34
表 4- 3：命理師的產業鏈 .....	38
表 4- 4：陳命理師示範龜卦步驟 .....	39
表 4- 5：陳命理師龜卦示範結果 .....	39
表 4- 6：李中藥師常用工具 .....	45
表 4- 7：民國 82 年中藥商列冊資格標準 .....	46
表 4- 8：中藥師的產業鏈 .....	49
表 4- 9：生杜仲與炙杜仲；甘草與製甘草外觀 .....	51
表 4- 10：昌明中藥房最常拆的藥膳 .....	51
表 4- 11：昌明中藥房較常販賣具降火功能的中草藥材 .....	52
表 4- 12：我國火葬比率統計表(西元 1993~2011) .....	54
表 4- 13：撿骨師的產業鏈 .....	62
表 4- 14：魏撿骨師常用工具 .....	64
表 4- 15：三師持續經營元素分析表 .....	68
表 4- 16：三師面臨困境分析表 .....	73
表 4- 17：三師創新種類比較分析表 .....	78

# 圖目錄

圖 3-1：全國客家人口分佈圖 .....	15
圖 3-2：新竹縣行政區位圖 .....	17
圖 3-3：橫山鄉行政區位圖 .....	18
圖 3-4：92 年與 101 年橫山鄉人口比較圖 .....	19
圖 3-5：三師位置圖 .....	19
圖 3-6：命理師陳文彬先生近照 .....	21
圖 3-7：中藥師吳李冰玲女士近照 .....	23
圖 3-8：撿骨師魏金熱先生近照 .....	25
圖 3-9：研究架構圖 .....	27
圖 4-1：陳命理師問神的順序 .....	34
圖 4-2：李中藥師早期的基本工作流程 .....	44
圖 4-3：李中藥師之媳周碧瑩女士 .....	46
圖 4-4：昌明中藥房所販售的成藥 .....	48
圖 4-5：昌明中藥房所販售的藥膳包 .....	49
圖 4-6：已歸為食品類的中藥材 .....	49
圖 4-7：順時鐘方向為桂子、桂枝、桂皮、肉桂 .....	50
圖 4-8：魏撿骨師的工作流程 .....	58
圖 4-9：撿骨師魏金熱、魏世明、魏文陽祖孫三人近照 .....	61

# 第一章 緒論

## 第一節 研究背景與動機

在一個機緣下，我參與了「台灣服務科學學會」在新竹縣橫山國小，所主辦的「對話開啓合作，開創新竹台三大道新價值」開放空間論壇活動。當天參與的人，包括了產、官、學界的菁英、台三線的業者、關心橫山發展的朋友以及當地居民。當時活動的氣氛十分熱絡，發言也相當踴躍，充分顯現出大家對地方的發展與繁榮是帶著熱忱的。

把場景拉到四、五十年前的台三線新竹段，那個年代是台灣茶葉外銷的黃金時期！早期先民胼手胝足在沿線的鄉鎮採集樟腦，並種植了無數的甘蔗而建立了蔗蔴以便製作黑糖，種植油桐樹以生油桐子煉出桐油。一片片帶著飽滿稻穀的金黃色稻田，以映襯著農民的豐收。這裡曾經是擁有活絡產業的客家聚落。到了 21 世紀，沿線的產業早已出走。尤其，自民國 72 年科技公司如雨後春筍般在竹科設立，高科技帶來的就業機會，使得年輕一代趨之若鶩，因此造成嚴重的人口外流，連帶的也造成了在地中、小學學生人數急遽下降，甚至將遭遇廢校的危機。人口老化加上少子化的社會趨勢，曾經是人文薈萃、產業繁榮的新竹台三線，正面臨著老葉凋零、生機不再的嚴峻考驗。如今傳統產業在橫山地區更是面臨可能無人接替的窘境。這不禁讓我想起小時候家裡務農的情景，每當收割時期，遇到下雨天，在曬穀場上，左右鄰舍齊力幫忙在最短時間內將稻穀清掃成堆，再蓋上帆布以收集保存，那種互助又富有人情味的農村生活畫面，如今只能讓我回味與懷念。

談起生、老、病、死可是人一生中所必經的過程，由於對未來的不確定性，早期的家長在新生嬰兒一出生時，便請命理師為其排八字、算命..等等。21 世紀的現在，由於社會的變遷，晚婚的現象造成許多高齡產婦的產生，因此以開刀取代自然生產的方式也很普遍，現在的家長更流行在開刀前就請命理師為寶寶排好八字，選擇最適合寶寶的時辰，以迎接他(她)的到來。

在生命過程中所產生的慢性疾病或老化造成的病痛，也可能找到中藥店來替其解圍，因而出現了中藥師的被需求性。

人死之後，子孫爲了對祖先的緬懷與不捨，通常會以土葬的方式，經過數年不等的時間後便請撿骨師爲其祖先做撿骨的儀式。這種一脈相傳的處理方式，充分表現出客家人對生命尊重的處理態度。

由於參與了這個課程的機緣，促使我開始去思考，橫山地區早期是個以木材、樟腦、礦業為主要產業的山村，後來漸趨沒落。現今只有以柑橘、蔬菜為大宗，這幾年來內灣旅遊風氣大開，帶動週邊民宿、咖啡館、小吃業的興盛，觀光產業帶動了整個橫山地區的發展。但是，文創產業的興起，卻讓我反思到一個嚴肅的現實問題。橫山地區早期是傳統的農村社會，許多老行業因此而產生，尤其是和當地居民生活息息相關的行業，目前卻面臨了凋零而成為夕陽的老產業，它們的未來又將何去何從？

目前我發現了橫山地區碩果僅存的傳統行業中，有三個老行業引發我對它們的興趣，並想了解它們是如何傳承？它們還有那些機會？將面對那些挑戰？又是靠著其它甚麼樣的因素在支撐著。是否經由我的研究，能幫助他們找到問題所在，並且利用創新的方式，以便找出永續經營的方法。以上即是引發我研究的動機。

## 第二節 研究目的

我在客家大縣新竹縣的橫山地區挑了三個即將面臨失傳的老行業，分別是命理師、中藥師及撿骨師。這三個案例都是由中生代的男、女來繼承家業，其次這三種行業和人的生、老、病、死有極大相關，再來的共通性都是屬於式微產業，而每個案例都有其獨特性，因此，我認為他們都是值得研究的案例。

我所選擇的案例分別是位在橫山村命理師、中藥師以及橫山頭份林的撿骨師。為什麼選擇以上三師老行業？首先，這三個案例都是屬於即將失傳的傳統技藝。此外，這三個案例雖然是三種不同的行業，但是，和人一生必須經歷的生、老、病、死卻都有關。其次，這三個案例所從事的雖然是不同經營型態的傳統產業，但是這三個行業卻擁有一個共通性，就是都具有創新的特質。創新是一個事業體新的服務、產品與流程的創造；創新必須將新產品、程序或服務帶到市場上，進而產生利益。因此，我想從創新的各種類型中，找出適合他們的型式，以爲他們提供更好的方式，達到永續經營的目的。

基於以上的研究背景與動機，我的研究目的有下列三項：

- 一、三師老行業的傳承、機會、面臨的困境(挑戰)以及經營的元素。
- 二、利用創新的方式，找出永續經營的方法。
- 三、針對三師個別的行業生態壽命，建議是否應予轉業。

## 第二章 文獻探討

### 第一節 從傳統產業到文化創意產業

王素鸞、施俊吉及周濟(1989)提出所謂的傳統產業應該具有兩項特質：『1. 產業所產生的產量、產值及利潤的預期，長期將持續遞減；2. 造成衰退的原因和景氣循環或個別廠商的財務狀況皆無關係』。「傳統產業」或「非傳統產業」倘若是以行業別來區別是較不適當的。由於被歸類為「傳統產業」中的許多行業，已有部分企業在近年來，已運用創新的模式或能力，陸續以轉型、升級的方式來提昇企業競爭力。

依據行政院經濟部八十九年所制訂的「提升傳統產業競爭力方案」是目前有關「傳統產業」範圍的定義所使用的版本。此項方案將傳統產業定義為「新興重要策略性產業以外的其他產業」。換句話說，除了根據經濟部八十八年所制訂的「促進產業升級條例」當中的第八條所提到的「對經濟發展具有高風險性、重大效益以及急需扶植的新興重要策略性產業」外，其他的都屬於傳統產業。

對於產業生命週期的研究有學者指出，對於導入期及成長期二階段特性的敘述，這二階段所指的產業應該是高科技產業；而處於成熟期及衰退期階段的應該是傳統產業。

郭百修(2000)提出「由於在當地文化的同質性以及與區域文化的異質性，而形成地區的獨特性，同時具備與時俱進的良好傳統以及經驗傳承，是地方文化所形成的原因。」

賴婉玲(2005)則認為地方文化是指「在一特定空間，居民經由歷史、文化等因素，而對此特定空間投入情感，並且產生認同，以展現出和其他地方所不同的文化、活動、產業等文化特質及生活經驗。」

古宜靈(2005)提出，地方文化的發展具有下列五種意義和價值：

1. 歷史性：歷史文化的傳承、記憶及軌跡。
2. 生活性：常民休閒活動、多元文化空間的提供。
3. 社會性：凝聚社區意識，厚實地方文化產業所發展而產生的社會累積資源。
4. 獨特性：地域空間特殊性的突顯，藉以凝聚地方發展所產生的共識與認同。
5. 經濟性：藉由特殊文化的產業化發展，以提供地方文化永續發展的經濟動力。

因此，地方文化可說是一種社會或族群文化，隨著時間的轉變，形成一個特定地域的特色，使其具有獨特鮮明的在地文化，不僅是人民生活的共同記憶、歷史文化傳承的場域，除了具有延續地方傳統文化、凝聚社群共識及產生認同感的功用外，對經濟及文化資源來說也是極具開發潛力。

文化產業具有地理的依存性（Geography Dependency）（辛晚教等，2003），依據當地的文化傳統、風俗習慣，會呈現不同的面貌。各種文化的獨特性和多樣性，深植在它所位於的鄉土及地方歷史上。

楊敏芝（2002）指出「文化產業要做好產業分工發展的目標應依其地域特色，所強調文化的「在地性」「獨特性」及「個性化」，其根源於地域，蘊含著歷史文化的豐贍，此種產品並非所有的地方皆有產製，它是附有地域文化的特質。在經濟市場行銷全球化的策略上，則應實施「區域聯盟」的策略，以區域聯盟的方式，來強化市場的競爭力。」

陳其南（1995）提出「創意、個別性是文化產業所依賴的，換句話說，地方傳統性、地方特殊性及產品特性，甚至包括工匠或藝術家所具有的獨特性，所強調的都是產品的精神價值及生活性的內涵」。

黃世輝（2002）指出文化產業應對傳統的生活文化和技術有所尊重，並提倡社區居民應先重視在地所產生的文化產業，在地文化發自於內心的認同，讓文化產業無形的內在所產生的光輝自然顯現出來，而勝過有形的產業形體，促使外人因此能充分的感受到社區的文化特色，在適度的條件發展下，以內部的社區資源進行文化產業的推動，以達到永續經營與發展。

「文化產業」加上「地方」一詞的緊密連結後，便形成以地方文化為基底的產業發展型態；地域是地方文化產業的根源，蘊涵的歷史背景相當豐富，同時也擁有地方特有和獨特的在地性產品以及製作技術，還帶有地域文化的特質，這些文化表徵和地方緊密連結後，便能引發地方居民的認同感、歸屬感及榮耀感。

地方文化產業的定義是指生產並且運用具有地方特色文化的產業，也就是利用地方生活、生產與生態的文化等元素加以發揮應用所形成的產業。地方文化產業的「獨特性」、「個性化」與「在地化」，成為吸引國際性的觀光休閒人潮帶動觀光經濟，以及凝聚社區居民之共同意識（廖淑容等，2000）。

黃玉婷（2006）認為處在全球化的趨勢下，歷經全球化思潮影響，跨國企業、國際組織、網路全球化等文化霸權下的產物，開始對世界各地進行文化的侵略，因而造成了文化普同化的現象；隨著經濟全球化時代的來臨，國際之間的藩籬開

始瓦解，個人的地方歸屬感也因此強化了。在地性的特質開始被重視，自我特有文化的「獨特性」、「異質性」，是以出現了強調「在地化」與「本土性」的「地方文化產業」。

因此，地方文化產業源自於地方，是當地居民的共同生活、記憶，有著相同歷史、文化、背景的地區，強調文化的「獨特性」、「在地化」、「個性化」，是其它區域所沒有的。

依據文建會對文化的分類，可分為生活文化、民俗文化及文化資產等；以文化資產的定義來說，依文化資產保存法規定，古蹟包括古建築、遺址及其他文化遺址古蹟，是一人類歷史發展過程中所留下的具體遺跡。而民俗文化的定義係指，於「文化藝術事業」所經營或從事的事務，施行細則第二條則對所稱之民俗技藝再加說明：「係指具有民間色彩之繪藝、雕藝、編藝、塑藝、說唱、雜技、樂舞、大戲、小戲、偶戲及其他傳統技能與藝能」。

台灣地方文化產業的發展，濫觴於1990年代的社區主義抬頭。由於台灣經濟體系從當時的製造業轉型為高科技產業，鄉村的青壯年人口外移至都市就業的人口逐年遞增，加速了地方初級產業的沒落，導致鄉村社區失去既有的經濟、維繫功能。因此，行政院文化建設委員會參考了日本千葉大學宮崎清教授以手工藝結合觀光旅遊，來振興日本鄉村地區的成功經驗，並於1995年提出「文化產業」政策，希望能以手工藝、觀光產業來為地方社區灌入新活力。

文化產業雖具有產業的概念，卻未如文化創意產業在現代社會所引來文化藝術界的反彈和批判，主要是在政策制定之時，當時的文建會副主委陳其南曾經特別強調：「Cultural Industry可以解釋為文化產業和文化工業，但文化產業和文化工業的意涵是不一樣的。文化產業是強調學習與利益的社區回饋，是依賴社區的創意和個別性，也就是產品的個性、地方特殊性與地方的傳統性，甚至是藝師或工匠的獨創性，強調產品的精神價值與生活性內涵，這些都可說是被『文化工業』所摧毀的特質」(陳其南，1995)。

聯合國教科文組織 (UNESCO) 將「文化產業」(Cultural Industries) 定義為「結合生產、創作及商業的內容，具有文化概念及文化資產兩種特性內容的本質，除了獲得智慧財產權的保護外，並且是以產品或服務的形式來作呈現；從其內容方面來看，文化產業可被視為創意產業，包括觀光、影片、書報雜誌、音樂、多媒體等等，以及靠創意生產的其他產業。」(袁鶴齡、鄭志成，2011)。

我國是參考其他國家對創意產業或文化產業的定義，並且考量台灣產業發展所具有的獨特性，在針對文化創意產業 (Culture Creative Industries) 所下的定義。

在「2003年文化創意產業發展年報」中曾提出，「來自於文化或創意的累積，透過智慧財產的形成及運用，具有創造就業機會與財富的潛力，並且促進整體生活環境提升的產業」所指的就是文化創意產業。（行政院文建會，2004）

文建會（2000）提出文化創意產業包涵三個要素：「美感」、「價值」和「故事」的特質。文化創意產業所吸引消費者的第一個目光，就是產品本身所具有的獨特內涵以及產品外在所附的美感，除此之外，再透過產品所擁有的價值與故事，已獲取消費者的認同。如此一種觸動人內心深處而衍生的消費意念，增加了文化創意產業所具高附加價值的想像空間。

根據文建會文化白皮書對文化創意產業所下的定義來說，文化創意產業具有以下五種特性（文建會，2005）：

- （一）參與或就業的人數多。
- （二）關聯效益高或產值大。
- （三）成長潛力大。
- （四）創新性或原創性高。
- （五）高附加價值。

人類生活經驗的總和就是文化，劉大和（2005）指出文化不只是人類的邊緣活動，在人們的生活中便以不同的形式呈現，並因此激發出人們珍貴的情感。而能夠帶給人們享受人文內涵的樂趣，這就是文化創意產業所具有最重要的價值之一。因此，他把文化創意產業分成三類：（一）少量生產，高額消費。（二）少量生產，大量消費。（三）大量生產，大量消費。以上三類個別呈現出不同的特性如下：

- （一）少量生產，高額消費：是指一般高價的藝術品，由於作品的數量較少，且能表現出作者精良的技術，所以是以上三種類型中具有最高的附加價值，也可說是文化創意產業發展的最佳型態。
- （二）少量生產，大量消費：比如音樂會及戲劇演出是屬於這種類型，因為表演者的時間與能力受到限制，所以無法產生高頻率的消費情境。
- （三）大量生產，大量消費：此項作法是將授權的商品，應用於所生產的產品上，並且利用大量生產及銷售，而此種作法即是運用低價策略以吸引消費者，雖然可以開發市場的廣度，卻無法將產品的價值提升。

花建（2005）所提出的文化創意產業具有三個特徵：

- （一）包括生產商、銷售商及文化工作者等的合作與分工，這種把不同的參與者作成連結，讓文化價值轉變為商業價值，並促成文化價值的傳播，如此才能成為文化創意產業的核心價值。
- （二）具有文化意涵的產品與服務的工商業活動是文化創意產業所必須提供的，通過了產業化與市場化的組織型態，藉以促使文化生產得以進行規模化，也因此造成了經濟形態的擴大。
- （三）文化創意產業的主要發展對象必須是以從事文化生產與經營的企業為主，在企業競爭力提升的過程中，也可以不斷的將經濟的效益提高。

吳岱融（2009）所提出的文化創意產業，它的基本元素就是文化，而創意是它的表現手法，因此，文化創意產業具有以下三種特性：

- （一）文化創意產業的創作元素是以文化為其基礎，而隨手可得的生活細節，都會表現在作品當中，消費者除了參與產品欣賞的過程，更能感受到創作者豐富且多元的文化面向，因為受到感動而產生購買的行為。
- （二）文化創意產業的消費者和設計者必須具有不同的文化經驗及生活背景，因此，對於產品方面來說，會產生不同的喜好和思考，因而導致了市場需求的不確定性。
- （三）文化創意產業必須藉由故事性的方式來吸引消費者的注意，如此才能讓消費者產生共鳴，一般是具有不確切的功能屬性，這種過程依靠的是設計師所用心去捕捉生活細節上的能力，進而轉化為消費者得以去體驗的元素。

表 2-1 文化創意產業的特性

作者	特 性
文建會（2000）	「美感」、「價值」及「故事」
文建會（2005）	（一）參與人數多或就業人數多。 （二）關聯效益高或產值大。 （三）成長的潛力大。 （四）創新性或原創性高。 （五）高附加價值。

表 2-2 文化創意產業的特性（續）

<p>花建（2005）</p>	<p>（一）把不同的參與者作成連結，讓文化價值轉變為商業價值，並促成文化價值的傳播，如此才是文化創意產業的核心價值。</p> <p>（二）具有文化意涵的產品與服務的工商業活動是文化創意產業所必須提供的，通過了產業化與市場化的組織型態，藉以促使文化生產得以進行規模化，也因此造成了經濟形態的擴大。</p> <p>（三）文化創意產業的主要發展對象必須是以從事文化生產與經營的企業為主，在企業競爭力提升的過程中，也可以不斷的將經濟的效益提高。</p>
<p>劉大和（2005）</p>	<p>（一）少量生產，高額消費：由於作品的數量較少，所以是以上三種類型中具有最高的附加價值，也可說是文化創意產業發展的最佳型態。</p> <p>（二）少量生產，大量消費：因為表演者的時間與能力受到限制，所以無法產生高頻率的消費情境。</p> <p>（三）大量生產，大量消費：利用大量生產及銷售，即是運用低價策略以吸引消費者，雖然可以開發市場的廣度，卻無法將產品的價值提升。</p>
<p>吳岱融（2009）</p>	<p>（一）文化創意產業的創作元素是以文化為其基礎，而隨手可得的的生活細節，都會表現在作品當中，消費者因為受到感動而產生購買的行為。</p> <p>（二）文化創意產業的消費者和設計者必須具有不同的文化經驗及生活背景，因而導致了市場需求的不確定性。</p> <p>（三）文化創意產業必須藉由故事性的方式來吸引消費者的注意，這種過程依靠的是設計師所用心去捕捉生活細節上的能力，進而轉化為消費者得以去體驗的元素。</p>

資料來源：研究者整理

面對當代全球化產業改變趨勢的台灣，產業競爭內容從以前工業化大量製造的生產模式，演進到文化創意競爭的知識經濟時代，因此，從文化創意產業的產業特性、具有那些產業競爭的潛力、應該納入那些範疇、運用那些政策工具、發展那些重點的產業等，這些重要課題都是台灣在推動這項產業時所需要去面對的。台灣在發展文化創意產業的同時，就必須參考國發計畫已列入的相關產業範疇、找到台灣社會背景的脈絡與文化創意產業的人文內涵及各項文化創意產業的經濟發展狀況等，再作整體性考量，如此才能擬定台灣文化創意產業的範疇及定義。

2002年五月的行政院國發計畫：在挑戰2008中首度指出，文化創意產業的三大範疇有下列三項：

- (一) 應用藝術，或稱設計產業。
- (二) 創意支援及周邊創意產業。
- (三) 文化藝術核心產業。

文建會在2003年三月發表了十大文化創意產業的範疇，包括電視與廣播、電影、廣告、視覺藝術、休閒軟體、音樂與表演藝術、工藝、設計產業、出版、文化展演設施等產業（劉大和，2003）。

隨著時代的演進，根據文建會2004年文化白皮書及文化創意產業專屬網站所顯示，文化創意產業的範疇包括：建築設計產業和創意生活產業、出版產業、視覺藝術產業、工藝產業、音樂與表演藝術產業、數位休閒娛樂產業、文化展演設施產業、廣播電視產業、廣告產業、電影產業、設計產業、設計品牌時尚產業等13個類別。和2003年的十大文化創意產業做比較，共增加了創意生活產業、建築設計產業及設計品牌時尚產業三大產業，因此，顯示了台灣的文化創意產業正在蓬勃發展中。

事實上，文化創意產業的範疇若由各國政府以及專家學者所提出的解析，並不像農、林、漁、牧、礦等產業一般，可以穩定下來不再變化並且清楚明確的加以界定（陳曉鷗，2006）。在這種情況下我們知道，文化創意產業的範疇是活的，而文化創意產業的範疇在界定時，也應隨時貼近時代的脈動以及全球的趨勢，並設法了解台灣的競爭優勢及體察台灣社會的總體需求是為上策。

周德禎（2011）提出文化創意產業在台灣雖有它的基礎，但最重要的還是人才的培育，而人才的培育必須著重到三方面，也就是所謂「三生」：

- 一、 生活：包含在地的文化特色、生活的型態、創意生活、傳統與流行等元素。
- 二、 生產：將無形的文化與創意元素孕育成文化商品，並有效的將資源整合。

三、生意：運用經營管理與通路行銷的策略，以創造永續發展的產業。

根據本研究發現，傳統產業若是要達到永續經營，就必須參考文創產業發展的精神，注重人才的培育。

## 第二節 經營與創新

一般人在談論新創事業的時候，時常會引用「經營模式」這個詞語，但對它的定義卻多半是一知半解的。儘管如此，在環境變動如此快速的今日，我們應該改變舊有的想法，人們是不適合再用以往的思考模式來建立一個新事業，而是要重新思考企業的常規，不再只是注重個別的產品或服務，更要以新事業的觀念在市場上做競爭。(張景翔，2005) 在這個認知底下，經營模式一詞已逐漸成為企業上的用語，也在學術界展開相關的研究。

Timmers (1998) 最早所定義經營模式是有關商業角色的優勢與收益來源的描述，包含服務、產品、資訊流通的架構。在Timmers之後，對經營模式的闡釋已陸續湧現。Selz (1999) 提出，經營模式是服務、產品、資訊流通的架構，也包含各種經濟上的參予者及其角色的描述，除此之外經營模式也替各個經濟上的參予者描述出其可能獲得的參與利益與收益的方式。Applegate (2001) 也提出經營模式是對複雜經營的描述，它可穩定組織結構中其要素間的關係和如何回應真實的商業世界。Linder and Cantrell (2000) 則指出經營模式是組織創造價值的核心。

Afuah and Tucci (2001) 認為，經營模式是指企業用來建立並且使用資源，利用比其他競爭對手更好的價值來提供給顧客，並藉此以作為賺取利潤的方法。Eisenmann (2002) 將經營模式的定義為：經營模式是指一個企業所提供服務的本質以及為了提供該服務所從事的活動。更明確地說，經營模式只是一組假設，就長期的觀點來描述公司銷售的產品與對象、收入來源、科技運用、成長方式以及夥伴關係(陳俐伶，2007)。Magretta (2002) 則認為，做為一個好的經營模式足以回答「顧客重視的是什麼」、「顧客是誰」之類的問題，而經營模式同時也回應了做為一個經理人所必然會問的基本問題，例如：如何以適當成本傳遞價值給顧客？如何從這項業務賺錢？根本邏輯為何？

Osterwalder and Pigneur (2002) 也指出，經營模式是企業財產與策略之間所欠缺的聯結關係，是企業策略結構方案與一種觀念，代表資訊系統的方案基礎和企業財產，因此，經營模式是描述企業為了維持收益及獲利所提供給顧客的價值、創造市場、傳遞價值與企業結構以及關係資本的夥伴網路。

Timmers (1998) 指出，經營模式涵蓋了物流、資訊流與服務流等三種結構的組合，也描繪了商業上各種參予者及其所扮演的角色，分析參予者收入來源與潛在利益的方法。以進一步從資訊流、產品與服務的結構以及價值鏈的重構與分解出發。

Hoque (2001) 明確的指出，經營模式包括客戶、產品和服務、競爭、供應商和分銷商、組織和流程、合作夥伴、行銷策略等八個要素。

經營模式的改變主要來自於創新。美國國家基金 (1976) 提出所謂創新的定義是將新的或改進的服務、產品或過程引進市場。管理大師彼得·杜拉克 (Peter F. Drucker) 在1985年《創新與創業精神》(Innovation and Entrepreneurship) 書中曾說，創新不需要是一個實體的「東西」，也不一定要涉及到技術的問題。凡是能使既有資源產生財富的潛力而有所改變，都足以構成創新的行為 (蕭富峰、李田樹，2005)。

Tushman and Nadler (1986) 指出創新是一個事業體新的服務、產品與流程的創造。Betz (1987) 提出創新必須將新產品、程序或服務帶到市場上，進而產生利益。

Damanpour (1991) 指出，創新種類可分為 2 種：1.產品創新 2.程序創新。而他所指主要創新的概念在於針對企業強調產品服務的引進，以符合市場的需求。

Afuah (1998) 提出創新是藉由市場知識與新技術，以提供顧客想要的新產品或服務，而創新則是利用創新資源(競爭力及稟賦)、創新產品(低成本、差異化、新產品、新服務)、及創新才能(新市場知識、創新知識、新科技知識)三種層面所產出。

賴忠孝 (2005) 認為「創新」最早概念的產生是由古典學派經濟學者熊彼得 Schumpeter 所提出，他指出創新是利用有效的資源，以創新的生產方式來滿足市場及消費者的需要，是經濟成長的原動力，簡單定義的「創新」是一種可讓企業資源增加新附加價值的活動。

Aldas-Manzano, Kuster and Vita (2005) 提出產品創新是一種相對的概念，換句話說，不管是以任何產品、企業、產業或國家來說，凡是跟原先的狀態有所差別，都可稱之為產品創新。Alegre, Lapiedra and Chiva (2006) 也曾提出大部分產品創新的「新」不是所謂純粹的創新，而只屬於一種模仿的改善。有關於創新的程度，他們提出了下列兩項辨別方式：

- 1.以前從未有人做過的事、物。

2.目前某廠商正進行一項該廠商在過去從未做過的事，但有其他廠商卻可能已做過的事。

Rochford and Linda (1991) 認為產品的創新性是以顧客的角度來作探討，他們認為依賴顧客本身的認知及產品是否能讓顧客獲取更好的利益稱為產品創新。

綜合以上的幾個觀點所得到的結論是，創新是指一個個體、企業體、事業單位...等，藉由引進新的產品、服務、流程、觀念及技術等等，以改善其經營活動，或從科技的角度來看，運用改善生產過程中如管理、行銷...等方式，藉以提升個體的效益與企業的競爭力。

**表 2-2 創新定義比較表**

序號	作者	創新定義
1	美國國家基金 (1976)	創新的定義是將改進或新的產品、服務或過程引進市場。
2	Drucker (1985)	創新不需要是一個實體的「東西」，也不一定要涉及到技術的問題。創新可說是一個過程，是一種有組織、系統及有理性的工作。凡是能使既有資源產生財富的潛力而有所改變，都足以構成創新的行為
3	Tushman and Nadler (1986)	創新是一個事業體新的服務、產品與流程的創造。
4	Betz (1987)	創新必須將新的服務、產品或程序帶到市場上，進而產生利益。
5	amanpour (1991)	創新種類可分為 2 種：1.產品創新 2.程序創新。而他所指主要創新的概念在於針對企業強調產品服務的引進，以符合市場的需求。
6	Rochford and Linda (1991)	產品的創新性是以顧客的角度來作探討，他們認為依賴顧客本身的認知及產品是否能讓顧客獲取更好的利益稱為產品創新。

表 2-2 創新定義比較表（續）

7	Afuah (1998)	創新是藉由市場知識與新技術，以提供顧客想要的新產品或服務，而創新則是利用創新資源（競爭力及稟賦）、創新產品（低成本、差異化、新產品、新服務）、及創新才能（新市場知識、創新知識、新科技知識）三種層面所產出。
8	賴忠孝 (2005)	賴忠孝 (2005) 認為「創新」最早概念的產生是由古典學派經濟學者熊彼得 Schumpeter 所提出，他指出創新是利用有效的資源，以創新的生產方式來滿足市場及消費者的需要，是經濟成長的原動力，簡單定義的「創新」是一種可讓企業資源增加新附加價值的活動。
9	Aldas-Manzano, Kuster and Vita (2005)	<p>產品創新是一種相對的概念，換句話說，不管是以任何產品、企業、產業或國家來說，凡是跟原先的狀態有所差別，都可稱之為產品創新。Alegre, Lapiedra and Chiva(2006)也曾提出大部分產品創新的「新」不是所謂純粹的創新，而只屬於一種模仿的改善。有關於創新的程度，他們提出了下列兩項辨別方式：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以前從未有人做過的事、物。</li> <li>2. 目前某廠商正進行一項該廠商在過去從未做過的事，但有其他廠商卻可能已做過的事。</li> </ol>

資料來源：研究者整理

## 四、創新類別

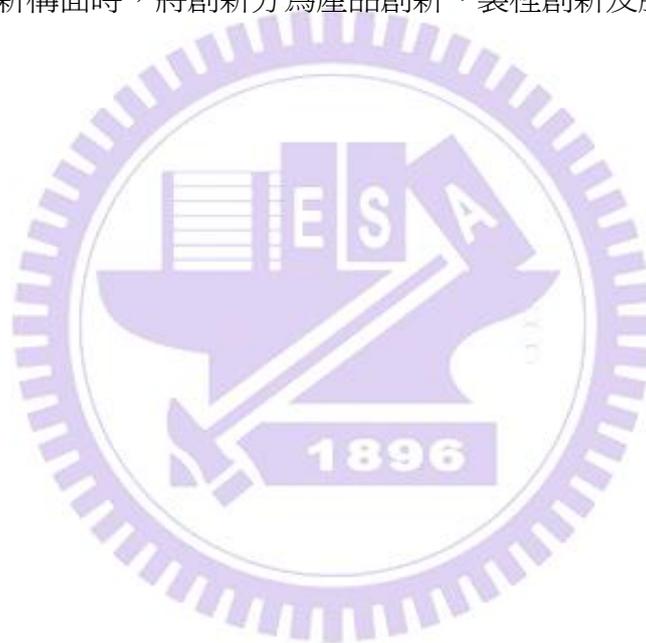
Betz (1987) 指出，創新是將服務、產品或程序導入市場上，發明則是形成新奇產品與程序的概念，因此，他將創新分為三類如下：

- (一) 服務創新：把新技術為基礎的服務導入市場。
- (二) 產品創新：把新型態的產品技術導入公司或市場。
- (三) 程序創新：把新程序或技術導入公司或市場。

Schumann (1994) 等人提出的創新矩陣方法中，指出組織中的創新活動可依「創新種類」來區分為三類如下：

- (一) 方法創新：為將產品或製程整合並融入組織運作的一套方法，例如：行政管理訓練、行銷技巧等。
- (二) 產品創新：提供顧客完整並具有具體功能的產品或服務，例如：生產機械、顧客可使用的產品等。
- (三) 製程創新：提供一套產品製造與發展的方法或程序，例如：產品的運銷系統、製造流程等。

在本研究中我綜合了Betz (1987) 和Schumann (1994) 的看法，而我在客庄三師老行業的創新構面時，將創新分為產品創新、製程創新及服務創新等三類來作分析。



# 第三章 研究方法

本研究的三個案例分別是命理師、中藥師及撿骨師，經由研究橫山村在地的傳統技藝產業，包括雖然是處於不同的行業，也是全台灣社會的縮影，也存在鄉鎮裡，如今都面臨人或技藝的傳承問題，透過本研究深入的觀察和歸納，我歸納出我的研究方法。

## 第一節 研究場域

台灣的客家人主要分佈的地區是以桃竹苗、高高屏、花東等三大區域為主，並由這些地區向外做漸進式的擴散，其中又以新竹縣(71.6%)為佔全台客家人口比例最高的縣市，其次是苗栗縣(64.6%)，再來是桃園縣(39.2%)。由此可看出新竹縣是客家人聚集最密集的地方。身為客家人的我，對於新竹縣又是我居住地的所在，心裡總是懷有濃濃的使命感，促使我選擇了新竹縣成為我的研究場域。

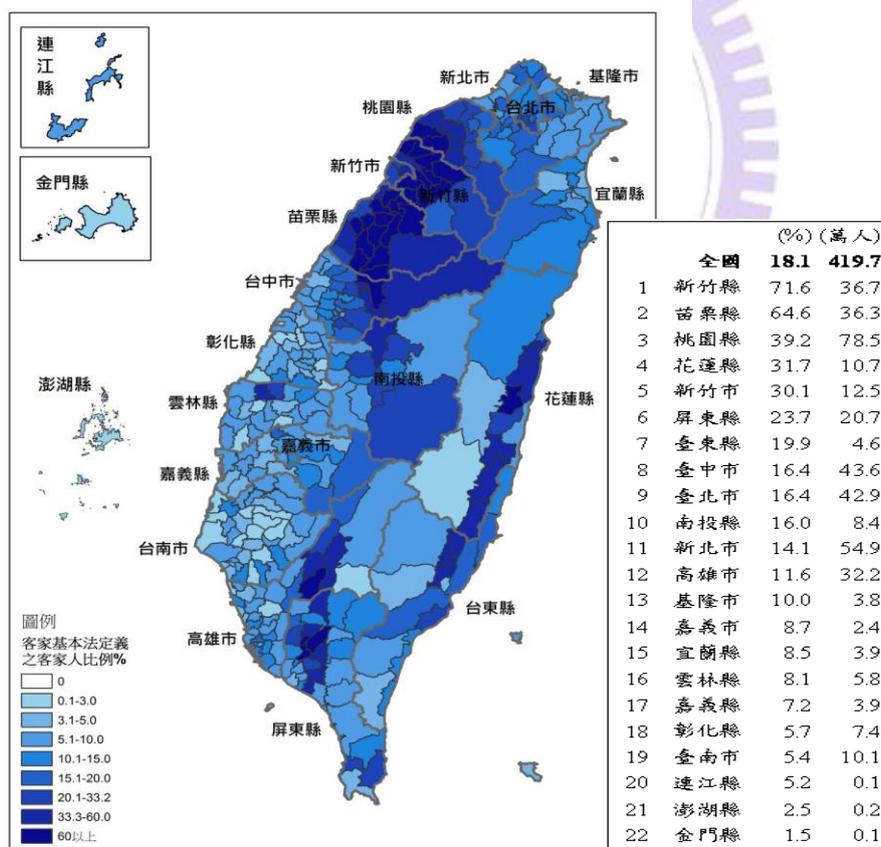


圖 3- 1：全國客家人口分佈圖

資料來源：《99 年至 100 年全國客家人口基礎資料調查研究》(頁 34)，張維安，2011，台北：行政院客家委員會

在漢人尚未來台前，新竹縣原來是泰雅族、賽夏族及道卡斯平埔族三個原住民族的居住地。自明清之後，大陸沿海地區的漢人陸續來台開墾，直到十九世紀中葉左右，族群分佈的結構到此大致底定，西部沿海平原多為閩籍移民聚居，泰雅與賽夏族原住民因被驅逐而逐漸退居至尖石、五峰山區，而客家族群則以兩者之間的河谷平原和丘陵地帶為其安身立命的地方。

新竹縣現有 13 個鄉鎮市，除了五峰和尖石兩鄉是以原住民為主的居民外，其餘的 11 個鄉鎮市，依據 2010 年所公布實施的《客家基本法》中的規範，鄉鎮市有超過 1/3 以上為所謂的客家人口，皆列為「客家文化重點發展區」，同時並將加強推動客家語言及文化的傳承與發揚。因此，我從 11 個客家文化重點發展區中，選擇了我的家鄉橫山鄉的橫山村做為我研究的場域。

我的研究場域選擇在屬於傳統客家庄的農業大縣新竹縣的橫山地區。因早期先民開墾艱困，因此維持了純樸的民風。橫山村早年所經營的產業有茶葉、橫山梨及煉樟等，一直到最近幾年專門經營的柑橘。而鐵路局的內灣支線是橫山村對外的重要交通路線之一，當年除了運送內山所產的煤礦與木材之外，還肩負了亞洲水泥、台灣水泥公司的原料運送。種種的因素都讓我想去探究，橫山村受科學園區高科技產業的影響，造成人口外移的現象，並思考橫山村所僅存的幾個老行業未來的發展問題。首先，我想利用本區三個案例的研究，來窺探早期的橫山經濟發展狀況，其中的歷程以及到目前為止的發展狀況，再來探究三個案例的未來以及發展。

為了瞭解這三個案例的過去，有必要對橫山地區做一環境概述，首先，要從橫山的歷史背景開始談起，對於當時的經濟、產業，再來是就地理位置及面積做一概述，最後是對橫山地區的人口做一介紹，並對近十年來橫山地區人口的變化做一窺探。

## 一、 橫山的歷史沿革

橫山鄉的開墾已屬較晚者，在漢人尚未入墾前是屬於泰雅族及賽夏族的聚落，大約到了 19 世紀初葉的清朝嘉慶年間，客家人入墾到此區域，後來歷經了道光、咸豐、同治、光緒四個時期的開墾，主要為鍾、林、徐、彭、鄧、陳各姓的開墾戶。本鄉於 1723 年起（清雍正元年）隸屬淡水廳，到了 1875 年（清光緒元年）改隸新竹縣竹北一堡，分為橫山及沙坑兩庄。日治時期於 1920 年（日大正 9 年）改為隸屬新竹州竹東郡橫山庄。由於本地的內山山區盛產礦石，因此，在日治時期，這裡的工業發展較其他平地農業鄉鎮來得要早。早期橫山鄉是以林業、工礦為主的產業型態，一直持續發展到國民政府來台之後，談到最興盛時期，以內灣為例，當時村內就擁有 7 家旅社，不過，由於政府禁止對山區林木的開採加上傳統工業逐漸的沒落，橫山鄉的產業盛況不再。光復初期本地隸屬省轄新竹市及新竹縣竹東區橫山鄉，直到 1946 年元月 21 日起改為新竹縣橫山鄉至今。

## 二、地理位置、面積

位於新竹縣中心地帶的橫山鄉是一個呈東北西南走向的長方形區域，面積大約為六十六點三五平方公里。東北面和關西一帶的丘陵地相連，西北面與芎林地區的丘陵相接，西面是以上坪溪（頭前溪支流）與竹東鎮相隔，南面及東南面則以古時的番界嶺（漢番界線，大致沿麥樹仁山、油羅山、尖筆山綿互而成的稜線為主）和五峰、橫山社區的重山峻嶺為鄰。在行政區的劃分來說，依逆時針方向由東北方所相鄰者依序為：關西鎮、芎林鄉、竹東鎮、五峰鄉和尖石鄉。

橫山鄉因緊鄰雪山山脈，全鄉是由高山、丘陵及河谷等 3 種地形所構成，位置處於新竹縣的中央部位，東西寬約 13.8 公哩，南北長約 14.2 公哩，總面積達到 66.35 平方公里。橫山村則是位於新竹縣橫山鄉境內（圖 2）。



圖 3-2 新竹縣行政區位圖

資料來源：橫山社區發展委員會提供

橫山鄉現有十一村，分別是：橫山村（7.1962 平方公里）、南昌村（8.0664 平方公里）、田寮村（7.6632 平方公里）、力行村（7.3392 平方公里）、沙坑村（6.3628 平方公里）、福興村（6.2385 平方公里）、豐田村（6.1310 平方公里）、豐鄉村（5.0382 平方公里）、內灣村（4.6247 平方公里）、大肚村（4.0085 平方公里）、新興村（3.6851 平方公里）。

橫山村面積總共是 7.1962（平方公里），設籍的住戶有 1251 戶，總人口數為 4159 人，為橫山鄉所屬的 11 個村裏，土地面積排名第四，而人口卻是最多的一村，住民 95% 多為世居的客家族群。橫山村的行政區為圖詳見下圖：



圖 3-3 橫山鄉行政區位圖

資料來源：橫山社區發展委員會提供

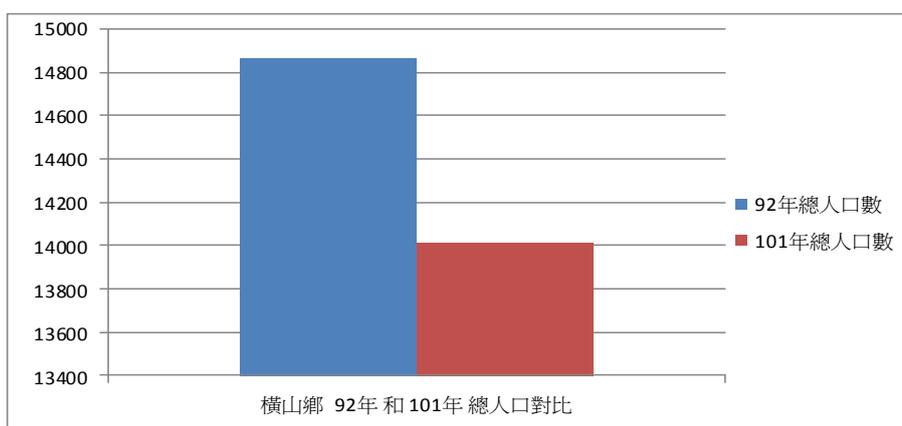
### 三、人口變化

表 3-1 92 年與 101 年橫山鄉人口統計比較表

村里名		鄰數		戶數		男人口數		女人口數		總人口數	
		92 年	101 年	92 年	101 年						
1	力行村	14	14	306	342	596	555	538	499	1134	1054
2	大肚村	12	12	476	545	1051	1024	914	922	1965	1946
3	內灣村	16	16	434	449	766	665	616	540	1382	1205
4	田寮村	13	13	250	314	636	590	489	469	1125	1059
5	沙坑村	19	19	368	401	753	662	628	579	1381	1241
6	南昌村	12	12	83	118	128	141	56	86	184	227
7	新興村	14	14	546	591	1119	1009	987	903	2106	1912
8	福興村	11	11	175	205	327	330	249	231	576	561
9	橫山村	23	23	1074	1251	2384	2247	2038	1912	4422	4159
10	豐田村	9	9	113	140	233	210	175	175	408	385
11	豐鄉村	9	9	81	129	114	158	69	106	183	264
11 村里合計		152	152	3906	4485	8107	7591	6759	6422	14866	14013

資料來源：研究者整理

圖 3-4 92 年與 101 年橫山鄉總人口比較圖



資料來源：研究者自行整理

## 第二節 研究對象



圖 3-5 三師位置圖

資料來源：研究者自行整理

第一個案例：命理師

表 3-2 命理師基本資料表

店名 (無)					
行業別	命理師				
技藝來源	祖傳				
姓名	第一代 創辦人	第二代 經營者	第三代 經營者	第四代 經營者	
	陳水柳	陳榮茂	陳金德	陳文彬	
創辦人	民國	籍貫	創辦時間	創辦地點	
出生年	前 44 年	新竹	清朝	橫山村	
地址	新竹縣橫山鄉橫山村橫山街 X 段 X 號				
電話	03-59339 X X				
現任經營者	陳文彬	年齡	51	教育程度	大專

資料來源：研究者自行整理

陳文彬先生現年 51 歲，10 年前仍在新竹科學園區工作的他，有感於父母日漸年邁，爲了能多陪伴父母，以及減輕父親事業的重擔，從小耳濡目染並且對命理有興趣的他，決定停下腳步，回到家中跟隨父親身邊學習命理研究。年前父親因病過世後，即由陳文彬先生接手父親的命理事業。



圖 3-6 命理師陳文彬先生近照  
資料來源：研究者自行拍攝

第二個案例：中藥師

表 3-3 中藥師基本資料表

店名 (昌明中藥房)				
行業別	中藥師			
技藝來源	自學			
姓名	第一代 創辦人		第二代 經營者	
	吳李冰玲		周碧瑩	
創辦人	民國	籍貫	創辦時間	創辦地點
出生年	15 年	廣東	日治時期	橫山村
地址	新竹縣橫山鄉橫山村中豐路 X 段 X 號			
電話	03-59349 X X			
現任經營者	吳李冰玲	年齡	88	教育程度
				小學

資料來源：研究者自行整理

吳李冰玲女士現年 88 歲，民國 37 年當時 23 歲的她，嫁給吳昌明先生。隨即大陸淪陷，便跟隨吳昌明先生來到台灣。由於身上只帶了 3 套衣服，又找不著工作，沒有經濟來源的情況下，只好擺攤、賣菜度日。家裡靠先生教漢書，待先生考上中醫師，因沒有本錢，後來又生了 9 個小孩，只好養豬、種菜、賣仙草、做小生意度日。好不容易在橫山開了「昌明中醫診所」，由於沒有公、婆，在家不但要料理家務、照顧小孩，還要幫忙診所準備藥材到深夜，凡事都得靠自己，無人可以分擔。當時店裡的藥材也要靠自己處理，因識字不多，也只能一字一字的學習，包括認藥、配藥、抓藥、炮製、切藥、曬藥等，繁複的手續，非常辛苦。不幸，民國 80 年吳昌明醫師因病去世，診所被迫停業，李女士頓時失去依靠，想到先生辛苦一輩子，卻無法和她一同安享天年，終日以淚洗面。可喜的是，民國 89 年她的媳婦考上了營業的執照，「昌明中藥房」又重新掛牌營業。



圖 3-7 中藥師吳李冰玲女士近照

資料來源：研究者自行拍攝

第三個案例：撿骨師

表 3-4 撿骨師基本資料表

店名 (無)				
行業別	撿骨師			
技藝來源	自學			
姓名	第一代 創辦人	第二代 經營者	第三代 經營者	第四代 經營者
	魏金熱	魏世明	魏文陽	
創辦人	民國	籍貫	創辦時間	創辦地點
出生年	20 年	新竹	日治時期	橫山村
地址	新竹縣橫山鄉橫山村頭份林 X 鄰 X 號			
電話	03-59341 X X			
現任經營者	魏金熱	年齡	83	教育程度
				小學

資料來源：研究者自行整理

魏金熱先生現年 83 歲，因年幼家貧，17 歲即向從事撿骨師的舅舅習藝，至今已 65 個年頭，在這行可算是老師傅級的國寶人物。他自豪的說，只要隨便撿起一塊人體的骨頭問他，他便可以說出這塊骨頭的應有位置。閒暇時喜歡拉胡琴，而且是無師自通，是一位正直、能言善道、令人敬重、又擁有多種技藝的長者。如今家中已師傳 3 代，除了兒子之外，最近剛退伍的孫子也加入了撿骨的行列。



圖 3-8 撿骨師魏金熱先生近照

資料來源：研究者自行拍攝

現在一般人可能不知道什麼是撿骨，所謂的撿骨又稱「撿金」、「洗骨」或「拾骨」，本論文所稱撿骨係指火葬未盛行前，人往生後以土葬為主，土葬後數年，則即時請撿骨師將棺墓挖開，取出骨頭加以清洗、整理及曬乾，然後依骨頭關係位置裝入名為「金斗甕」的長圓形甕中，在重新入葬或送到納骨塔祭祀的過程，撿骨後即完成死後所有喪葬儀節，而清明節或特定日期前往祭祀追悼。周慶芳(2005)等人在《台灣民間殯葬禮俗彙編》中提到，撿骨就是啓攢，撿骨前必先擇日在備妥祭品、金香，拜後由子孫依人(習俗為女兒)在先命頭上撐一支黑傘，撿骨師撬開棺材後，由腳依序到頭撿骨，清理曬乾後再依序從腳到頭裝入骨甕中。

作為一個撿骨師那什麼又是撿骨師呢？依據行政院勞工委員會所編印的中華民國職業分類典，對於「撿骨師」的一般性描述為：「從事土葬後撿骨工作之人員」，其工作內容包括：一、判斷墳中一體是否為蔭屍，再決定用何種方式撿骨。二、若為一般撿骨，則挖墳先開棺蓋，將棺內遺骨取出，放置空地與以曝曬殺菌，並

經由酒精消毒，進一步將遺骨按照人體結構順序排好，在由下往上放置骨甕中，最後予以封口交給喪家處理。三、若為蔭屍，則在挖墳後，站在上風將棺蓋稍微掀開，蹈入消毒水、石灰或其他材料，幫助遺體腐化，再進一步將棺內遺骨取出，放置空地予以曝曬殺菌，並經由酒精消毒，進一步將遺骨按照人體結構順序排好，再由下往上放置骨甕中，最後予以封口交給喪家處理。通俗名稱爲撿骨人員、撿骨師、土公仔。本研究所稱撿骨師泛指協助家屬，處理先人亡故土葬後所進行開棺、撿骨、整復及裝甕等工作人員。

### 第三節 研究方法

本次研究我採取質化研究法，去探究三個客庄傳統產業的生命故事。我透過文獻回顧和深度訪談法去了解他們經營者的人格特質、經營模式及經營困境等。也就是說，我試圖用第三者的角度，去詮釋三個客庄傳統產業經營者的經營模式，他們是如何走入這個行業以及在經營路上經歷了那些遭遇？是如何突破主要困境？所經營的傳統產業是如何藉由創新、轉型才能走到現在？它是如何傳承？它們還有那些機會？將面對那些挑戰？又是靠著其它甚麼樣的因素在支撐著他們繼續經營下去？未來又將如何走向永續經營？

王仕圖、吳慧敏（2003）提出如果採取深度訪談的方式，研究者應該要清楚地瞭解本身的研究問題以及深度訪談的目的，試圖從訪談中得到深度的訊息和理解，並指出所謂深度理解的意義有下列四項：（一）超越一般人的感受，以探究表象之下所隱含的深層意義。（二）訪談者應具有同理心，與受訪者有相同層次的理解。（三）領悟到受訪者對於某些事物、文化及活動所表達的多重看法。（四）深度去理解到，部份是出自於對一般的假設，部份是出自於訪談者的理解。

我的主題在探討客庄傳統產業的經營者，在深度訪談的過程當中，進行訪談之前，我必須根據研究的目的和問題，設計成訪談大綱，以作為訪談的依據，但是，並不一定依照大綱的順序來進行訪談，可按實際狀況來作彈性調整，以期望用深度訪談方法，讓我和三師能以最自然的交談方式，達到一個成功訪談的境界。

透過本研究我希望能由分析創新所包含的各項因素，以協助這三個老行業找到傳承的利基，也能幫助他們找到經營問題的所在，再利用創新的方式，並予以發揚光大。未來的傳承保留文化的生命資產或就其三師個別的行業生態壽命，給予適合的建議或鼓勵轉業，為三師老行業找出永續經營的良方。

## 第四節 研究架構

客庄傳統三師老行業和人一生中必須經歷的生、老、病、死是息息相關的。本研究運用「文獻分析法」、「深度訪談法」，首先將從生活、生產、生意所謂三生的面向，個別去對橫山客庄的三師老行業做進一步的訪談，試圖去了解三師在生活的層面上富涵那些在地的文化特色、生活型態以及有別於一般人的性格特質；在生產的層面上又有那些無形的文化與創意來改善它的生產方式，有效的將資源整合；在生意的層面上是否運用通路行銷與經營管理的策略，以創造商機。其次，再以三生之間所衍生出的交集，針對三師老行業的經營問題和創新的角度來做比較分析。最後是利用三生之間交集所產生的製程創新、產品創新以及服務創新等三種創新方式，針對三師老行業的轉型與傳承做進一步的研究與探討，以期創造永續經營與發展。

根據本研究的研究動機和文獻回顧，所提出的研究架構如下：

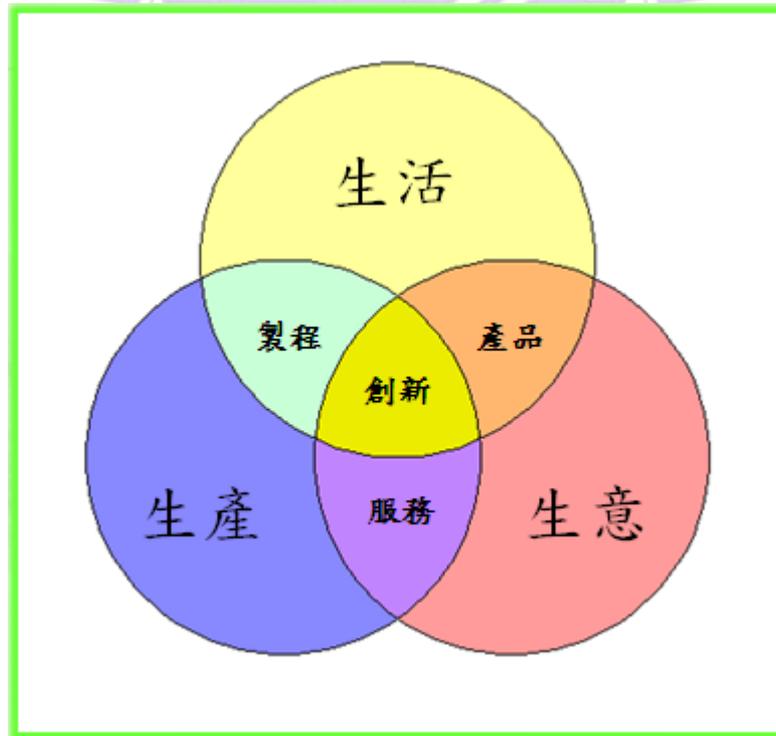


圖 3-9 研究架構圖

資料來源：研究者自行繪製

我的研究是參考了相關文獻後，再擬定出一個研究架構，以三個新竹縣橫山客庄傳統老行業的案例為研究對象，並採用質性研究的「文獻分析法」及「深度訪談法」兩種研究方法，試著從「生活」、「生產」及「生意」三生的三個構面，來探討這三個和人一生所需經歷的生、老、病、死有關的老行業案例：「命理師」、「中藥師」及「撿骨師」，針對三師老行業的經營問題和創新的角度來做比較分析。最後是利用三種創新方式，針對三師老行業的轉型與發展提出研究發現與結論，除了回應先前的研究目的外，也說明我的研究所遭遇的限制，並提出對後續研究者的建議。

根據我的研究架構分析，首先，我將從生活、生產、生意所謂三生的面向，個別去對橫山客庄的三師老行業做進一步的訪談，看看三師在生活的層面上富涵那些在地的文化特色、生活型態以及有別於一般人的性格特質；在生產的層面上又有那些無形的文化與創意來改善它的生產方式，有效的將資源整合；在生意的層面上是否運用通路行銷與經營管理的策略，以創造商機。其次，再以三生之間所衍生出的交集，針對三師老行業的經營問題和創新的角度來做比較分析。最後是利用三生之間交集所產生的製程創新、產品創新以及服務創新等三種創新方式，針對三師老行業的轉型與發展做進一步的研究與探討，以期創造永續經營與發展。

郭百修（2000）提出「由於在當地文化的同質性以及與區域文化的異質性，而形成地區的獨特性，同時具備與時俱進的良好傳統以及經驗傳承，是地方文化所形成的原因。」

賴婉玲（2005）則認為地方文化是指「在一特定空間，居民經由歷史、文化等因素，而對此特定空間投入情感，並且產生認同，以展現出和其他地方所不同的文化、活動、產業等文化特質及生活經驗。」

古宜靈（2005）提出，地方文化的發展具有下列五種意義和價值：

- 一、歷史性：歷史文化的傳承、記憶及軌跡。
- 二、生活性：常民休閒活動、多元文化空間的提供。
- 三、社會性：凝聚社區意識，厚實地方文化產業所發展而產生的社會累積資源。
- 四、獨特性：地域空間特殊性的突顯，藉以凝聚地方發展所產生的共識與認同。
- 五、經濟性：藉由特殊文化的產業化發展，以提供地方文化永續發展的經濟動力。

因此，地方文化可說是一種社會或族群文化，隨著時間的轉變，形成一個特定地域的特色，使其具有獨特鮮明的在地文化，不僅是人民生活的共同記憶、歷史文化傳承的場域，除了具有延續地方傳統文化、凝聚社群共識及產生認同感的功用外，對經濟及文化資源來說也是極具開發潛力。

陳其南（1995）提出「創意、個別性是文化產業所依賴的，換句話說，地方傳統性、地方特殊性及產品特性，甚至包括工匠或藝術家所具有的獨特性，所強調的都是產品的生活性與精神價值的內涵」

楊敏芝（2002）指出「文化產業要做好產業分工發展的目標應依其地域特色，所強調文化的「在地性」「獨特性」及「個性化」，其根源於地域，蘊含著歷史文化的豐贍，此種產品並非所有的地方皆有產製，它是附有地域文化的特質。在經濟市場行銷全球化的策略上，則應實施「區域聯盟」的策略，以區域聯盟的方式，來強化市場的競爭力。」

文化產業具有地理的依存性（Geography Dependency）（辛晚教等，2003），依據當地的文化傳統、風俗習慣，會呈現不同的面貌。各種文化的獨特性和多樣性，深植在它所位於的鄉土及地方歷史上。

黃世輝（2002）指出文化產業應對傳統的生活文化和技術有所尊重，並提倡社區居民應先重視在地所產生的文化產業，在地文化發自於內心的認同，讓文化產業無形的內在所產生的光輝自然顯現出來，而勝過有形的產業形體，促使外人因此能充分的感受到社區的文化特色，在適度的條件發展下，以內部的社區資源進行文化產業的推動，以達到永續經營與發展。

周德禎（2011）提出文化創意產業在台灣雖有它的基礎，但最重要的還是人才的培育，而人才的培育必須著重到三方面，也就是所謂「三生」：  
一、生活：包含生活的型態、在地的文化特色、傳統與流行、創意生活等元素。  
二、生產：將無形的文化與創意元素孕育成文化商品，並有效的將資源整合。  
三、生意：運用通路行銷與經營管理的策略，以創造永續發展的產業。  
而傳統產業若是要達到永續經營，就必須參考文創產業發展的精神，注重人才的培育。

Betz（1987）指出，創新是將產品、程序或服務導入市場上，發明則是形成新奇產品與程序的概念，因此，他將創新分為三類如下：

- 一、產品創新：把新型態的產品技術導入公司或市場。
- 二、程序創新：把新程序或技術導入公司或市場。
- 三、服務創新：把新技術為基礎的服務導入市場。

Schumann（1994）等人提出的創新矩陣方法中，指出組織中的創新活動可依「創新種類」來區分為三類如下：

- 一、產品創新：提供顧客完整並具有具體功能的產品或服務，例如：生產機械、

顧客可使用的產品等。

- 二、製程創新：提供一套產品製造與發展的方法或程序，例如：產品的運銷系統、製造流程等。
- 三、方法創新：為將產品或製程整合並融入組織運作的一套方法，例如：行政管理訓練、行銷技巧等。

在本研究中我綜合了Betz（1987）和Schumann（1994）的看法，而我在客庄三師老行業的創新構面時，將創新分為產品創新、製程創新及服務創新等三類來作分析。

根據以上的討論，若要探討這三個個案的創新，我認為有一個很適合的方式，那就是可以從他們的生活、生產、生意這三個層面彼此之間的交集來看，舉例來說，針對撿骨師方面，經過我的訪談，請他描述了他的生活，包括從小生長的歷史背景、日常生活的模式等等，還有他敘述了他做生意的方法，我嘗試去裡面探索，看看他有沒有服務創新的部分，而這個服務創新的動機、靈感、操作的方式以及後面的效果又為何？舉例來說，我覺得撿骨師很聰明，他會跟命理師形成連線，讓命理師做他的上下游，會給他介紹生意，而形成了產業鏈。他並且常常騎著摩托車用鐵板烙印噴漆來做廣告，以及撿骨可附送看命理。這就是一種服務創新。在生產的過程方面來說，他做生意的時候跟他的上下游之間的關係，是否有提出一些合作的可能。因為他們都是街坊鄰居，所以會互通有無，彼此介紹生意。而過去提到的創新都是針對科技產業、一般商品的銷售或服務產業，對於這些老行業根本已經是跟他們的生活、生產、生意融合在一起了，但是，過去尚未有研究去把他們做這方面的描繪。如果我能透過本研究的這個模式，是很適合用來分析老地方、老人家、老行業的創新可能。

# 第四章 個案探討

## 第一節 命理師

在我印象中我所要拜訪的命理師，是一位長相斯文又靦腆的中生代大哥，由於幾年前父親突然因病過世，便由他來接手家族事業。但是，引起我好奇的是，他在新竹科學園區科技公司服務多年，是什麼因素讓他放棄高薪的工作，回到這個小村落來傳承家業。這種落差讓我感到十分疑惑。當我去拜訪他時，駐足在橫山街上的一棟樓高三層的透天樓房前，一直有個納悶的想法，為何這家店從以前到現在，門外都看不見任何一面廣告招牌，而外觀也極其樸實。想想，不急，待會答案就會揭曉。於是走到大門口便隔著一道紗門往裡面瞧，結果只是探個頭還沒有出聲，就已經看見命理師坐在他專屬的位置上等待我的到來。他看見我已到來，便立刻起身迎接我。雖然我們從未交談過，但或許年齡差距不是非常大，但是成長的大環境及時空背景相同，所以訪談中彼此都有一份親切感。而室內洋溢著悅耳的佛歌，讓人頓時有種處於空靈的狀態。隨後在訪談中，我順便請命理師陳先生幫我就我的論文有關問題來做龜卦流程的示範，並一一解釋其中所代表的卦象與結果分析。

### 一、生活

自民國 72 年科技公司如雨後春筍般在竹科設立，高科技帶來的就業機會，使得年輕一代趨之若鶩，因此造成嚴重的人口外流。命理師陳文彬先生也是當年選擇出走家鄉，到新竹科學園區就業的年輕人之一。為何今天他又選擇回到故鄉繼承父業，其中的原因令人感到好奇。

我是從民國 90 年開始接觸此行，40 歲左右開始跟爸爸出門，算一算至今已 10 個年頭，小時候意願並不高。當初就是因為看見爸爸漸漸，手腳較不靈活，而且常常半夜還要上山出門，為了體恤年邁的雙親，又可幫忙照顧家裡，總覺得有個人陪在爸爸身邊會比較好。原來我是在新竹科學園區工作，雖然表面風光，但其實裡面的壓力是很大的，我也不想做了。於是離開崗位，回到家裡協助父親的事業，減輕父親的負擔。

命理師並不是每一個人都能勝任，有些人可能不夠用心、專心，有些人也可能真的沒有那個天份，更重要的可能有些人是一點興趣都沒有，而被強迫學習入門，以上種種因素都可能讓人中斷了學習，或是永遠都無法上手。因此，從事這一行，除了天賦、興趣還需要靠自己的努力與學習。

其實我從年輕的時候就常常閱讀和研究跟命理有關的書籍，那時候根本沒想過要繼承父業。十年前回來之後，除了師傅也就是我的爸爸口授加親自示範傳授外，當然還要靠自己研讀各類相關的書，再融合各家的要點。所謂：「師父領進門，修行在個人」。各派都各有各的專長，算八字或去看陰陽宅，不見得每一個人講的都一樣，我花很多精神和時間，平常要多看書，融合各門派優點。我通常會準備二、三個版本不同作者，每個派別都有各自的優點，大部分我都會看。替人排八字時，我很少察言觀色，看人的反應太江湖，我通常是看到什麼說什麼。為何是所謂師徒制，就是要師傅帶著徒弟一步一步去做。我覺得自己是有點天份和濃厚的興趣。大概經過五年的時間便已上手，這段期間我每天都跟爸爸上山出門。在經過經驗累積之後，得到爸爸的信任、默許之後，爸爸才慢慢放手給我。

## 二、生產

當我一進門坐定下來之後發現命理師的桌上有好多書籍及一種卜卦的工具，就是一般較常見放在竹筒裡的竹籤，再往佛堂的神桌上一看，發現了一個很奇特又少見的东西，它的外表是烏龜的殼，詢問命理師之後才知道，原來裡面放了3枚雙面古銅幣。

我較常使用的卜卦方式有二種，一種是竹籤做的，就是一般所謂的籤掛，籤掛用抽竹籤的形式；另外一種是龜殼裡面放了三枚雙面古銅幣，就是一般所謂的龜卦，龜卦的形式是由我將龜殼裡面的古銅幣搖晃數次後，將三枚古銅幣倒出桌面，每一卦是由六次反覆動作倒出，所形成的六組排列組合所組合而成(如圖所示)。而以上二種卜卦方式，每次只能選擇一種。如果二種方式都執行的話，結果就不準了。通常我卜卦判斷事情時，八字也會參考一下。

人的命從呱呱落地的那一刻起可能就已注定，所有人的命運卻不應只靠算命的結果來度過他的一生，命理師說的話只能提供參考的方向，不應盡信。有時還是要靠自己的雙手去努力打拼，因為含著金湯匙出生的人畢竟是少數。

命理師可細分為兩種：(一)、理論派 (二)、實務派。

- (一) 理論派的命理師通常是指依人的生辰八字來算命，例如：紫微斗數、米卦、鳥卦…等等的算命方式。
- (二) 實務派的命理師通常是指出門替人堪輿或看陰、陽宅的方式。出生一般講說如果從因果循環，今生前世因事前是，果是今生，如果命理師懂的就會用你的前世八字來算今生，「入土八字命」出

生時候八字的命決定你的前生。40歲以後是前生努力累積的那是後生，前生是注定，前生是命後生是運，從命理過程去探討。要舉證。中國人講的是八字，西方人講的是時，從中國易經角度講的是出生年月日時，2個小時為一時辰，西方的推理是講星座，就是年月日時分，外國人比中國更科學。我們尋找命理師，和人相關的就是合八字，就是從婚姻開始，從婚姻就會談到出生。從出生就會談到一生活人的命。這就是命。通常命理師引數的點要準、口碑擴散才有生意。(文史工作者 溫文龍先生)

為什麼要看日子，主要看有沒有相沖，不是說黃曆上的好日子對每一個人就是好日子。製程不能變化太大，老一輩的人會講話。

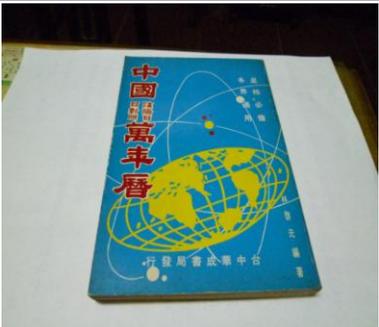
一般我們幫客人算的話，通常會要對方的姓名、生辰、地址、時辰，這樣依據的資料越完整，準確的機率就會比較高。如果給的資料不對，就會誤判而無法算得精準。我們用命理八字去幫忙判斷事情，出生年月日只是參考。

命理師替人算命的形式有很多種，例如米卦、鳥卦、籤卦、龜卦...等。各種卜卦的方式所使用的工具也不盡相同。以下所列的是陳命理師工作上所經常使用的工具。

表 4-1 陳命理師常用工具

 <p>工具一 陳命理師卜卦時用的竹籤</p>	 <p>工具二 陳命理師看日子參考用的通書</p>
 <p>工具三 陳命理師卜卦時用的龜殼與古銅錢</p>	 <p>工具四 陳命理師堪輿時用的門公尺</p>

表 4-1 陳命理師常用工具（續）

	
<p>工具五 陳命理師看日子參考用的萬年曆</p>	<p>工具六 陳命理師堪輿時測量方位用的羅盤</p>

資料來源：研究者自行拍攝整理

表 4-2 陳命理師基本工具及其用途：

工具名稱	用途
籤卦	卜卦時用的竹籤
龜卦	卜卦時用的龜殼與古銅錢
萬年曆	看日子參考用
通書	看日子參考用
門公尺(丁蘭尺)	堪輿時用

資料來源：研究者整理



圖 4-1 陳命理師問神的順序

資料來源：研究者整理

陳命理師從事這行多年以來也曾遇到許多挫折、困境以及惡劣的環境。但他卻能一步一步的——克服。而對這份工作的尊重，才是他所堅持的原則。

一般的墓地幾乎都在山上，不容易淹水，如果大水沖刷要看是之前還是之後，遇到淹水就要補救。如淹大水就要用杓子把水舀掉。挖好墓地後會用塑膠布把它蓋起來。普通規格三尺二或三尺六，一般寬度挖三尺八，長八尺半到九呎，高一米左右。像湖口、新豐習俗不一樣，那邊就是挖得很淺、就好像放在地上，靠填土填起來。所以前一陣子湖口那邊棺木被大水沖刷得很厲害。二重埔有二、三個大家族在撿骨，結果有一個精神失常的人去把所有撿起來的骨頭混在一起玩。所以只好把撿起來的骨頭一起拜。

有些人很龜毛，有一次找墓地搞了二天，從新竹找到峨眉再找到北埔又再找回新竹，好不容易找了一塊地，請工人挖好。等到日子都看好，也開挖好了，主人也看過，家屬也同意，最後主人又反悔，又要我們找地挖過，先前挖的工錢也沒算，那一家被工人罵得要死，雖然這件工作很不順遂，我也就當作是工作中可能會遇到的一種逆境去面對它。

陳命理師也相信其實靠這行發財的機會很多，但是要昧著良心的生意絕不是他會去做的，他堅持秉持著父親教他實實在在的做事，不是自己該賺的就不要去貪。看盡世間的冷暖，他的感觸很深。

有時會看很多人情的冷暖，像有的喪家會為財產大打出手，兄弟姊妹失和。但是，也有很苦的人家，有些葬儀社會有優惠甚至免費服務，不過不多啦！我出門的話通常只帶書跟羅盤。我遇過一位老師，專門幫人找墓穴，一個都要三、四百萬，是不是好的穴位是見仁見智啦！他就講那是龍穴，還有什麼圖形的，也真的是有人信。像那種賺大錢是很容易的，我做這一行並不是要賺大錢。像有一戶人家來找我爸爸算，又找了一個他本來就認識的朋友算，因為那個朋友早先對那主人的家世背景都有了解，所以說出來的都好像很準，結果我爸爸算出來也跟那個朋友說得差不多。像我爸爸走了以後，人家才來說：「你爸爸上次幫忙處理的真的很有效」。他如果不來講，誰知道有沒有效。

陳命理師當兵到學習命理，這麼多年以來所到之處，看過無數的風水，其中包括客家、閩南以及原住民的風水，也提到了其中的個別差異。

閩、客的風水長得不一樣，像閩籍已故的王永慶先生就放好幾個月，像閩籍沒有所謂的二次葬，也不流行撿骨，所以都會把水泥做起來。所以現在有些地方會禁止土葬，因為會佔了土地。像原住民就比較沒什麼忌

諱，死去的家人都是埋在房子的地底下。像我在南部當兵的時候都是睡在風水前的明堂睡午覺。

原理一樣，因為閩南人做風水要花很長時間，他們不撿骨，不過現在不一樣，他們也要撿骨，而且土地也不夠。

### 三、生意

現在的命理師其實是帶有心靈輔導功能的行業，不只是替人算命而已，有時還要善於傾聽，更要有基本的職業道德。

我平常在替人處理事情時，盡量都講正面、勵志的話，負面的就不會講得很明白，有安撫人心的作用，也不要讓人更消沉，來的人一定是遇到事情才會來找你，也要有職業道德。我是秉著良心做事，也就是扮演心靈導師的角色。這方面佔很大部分。信者恆信，要怎麼說呢？！

在現代的社會，作生意或各行各業無不推行顧客服務，首重的就是顧客滿意度。只有顧客滿意，才能達到永續經營。

我最晚曾經半夜 12 點被叫出門，最早的時間是早上四、五點到山上看墓地。有時候我在完工後，有些主人家會釋出善意回報，比如說宴請工作人員，這時也會表現出滿意的態度。如果顧客滿意那是應該的，平常我一定盡量去執行該盡的責任與本分，服務一定要好一點，做事要仔細一點。這樣得到好的口碑，以後才有生意做。

有一次我應了一個住在竹北溪州的喪家，出殯那天約好 11 點左右出殯，估算大概 12 點以前一定會到北埔的墓地，我想說提早 11 點 30 分出發到那邊等，結果喪家臨時決定要將出殯隊伍繞街道一圈後，再出發到北埔，沒人通知，最後我一直等到下午快一點多鐘他們才到。雖然覺得有點無奈，但是還是得等，因為這是我的職責所在，更不能失信於人。

結果不久之後，竹北溪州這一戶人家，後來特地透過葬儀社找到我，說我上一次做的非常好他很滿意，他想請我幫忙看陽宅，所以我又因此多了一件生意。

以前的命理師地位感覺比較高尚，要算日子是人家會來找你，現在是喪家或葬儀社要你去看，現在我們已經變成服務業了。

當我去拜訪陳命理師時，駐足在橫山街上的一棟樓高三層的透天樓房前，一直有個納悶的想法，為何這家店從以前到現在，門外都看不見任何一面廣告招牌，而外觀也極其樸實。

我為何不掛招牌，因為自我父親以前門口都不掛招牌，一方面我們家族

凡事都很低調，因為即使掛招牌，沒有口碑也不會有生意。有些人上上課就掛起招牌營業，真的有人會找他嗎？！有些人不掛招牌，生意還是很好的。我大部分是當地的人會找我，最遠曾經到台中，別的地方有他自己的人，有地盤的問題。現在的年輕人比較不信這個東西，他是到了沒辦法的時候才會來找你。以前醫學較不發達，比較會依賴這一行。不立招牌就是不想太商業化。反正就是承襲爸爸的作風，老老實實經營，做事完全不馬虎。

據說新竹市已經有命理師把命理的有關資料製成光碟，或架設網站來推廣並行銷。並不一定需要本人親自到現場才可算命，也可透過網路去詢問有關命理方面的疑難雜症。

提到寫書的老師，書寫過程的痛苦。因為每個人遇到的狀況不同，綜合起來有百百種，很難去分析或做統計去書寫記錄。我的兒子也有問過我要不要嘗試架設網站，或做網路行銷，我嫌太麻煩，不但常要維護，我的心也沒那麼大，新竹地區做一做就好了，我也沒想過要每天門庭若市，只要生活能維持溫飽就好。如果命理師有推認證考試，我會認為是不可思議的事，因為這種東西門派有很多，沒有標準答案，你說出題老師要找誰呢？！這種事很難啦！

由於社會的變遷，老行業幾乎都會面臨傳承的問題。陳命理師是個謙虛也不會勉強別人去做不喜歡的事，但是他不排斥別人來傳承他的事業，也願意和下一代學子分享經驗之談。

我的小孩不一定要接手我的事業，畢竟這一行也在逐漸沒落，以後的社會變化怎樣也不知道，還是順其自然。我兩個念大學的小孩到目前為止是沒有表現出興趣。基本的東西是一定要背的，像我的小孩客家話會聽不會講，我在看日子的時候大多要用客家話比較親切，我的小孩連客家話都不會講，要怎麼傳承。如果有人要來學，我一定會傳授。我自覺功力還沒到可以開班授課的程度，但是我願意到學校演講或分享經驗。這種行業無法發揚光大，只有越來越沒落，可是很奇怪的事，很多人來了之後就覺得有比較好，不知道是不是心理作用。

社會的變遷，讓大多數人選擇火化，除了當地的商家生意受到極大的衝擊，命理師也受到影響，除了替人批八字、收驚、看日子外，平時也是需要經過業界其他行業的朋友互相交流，透過異業結盟的方式，才能讓自己的事業更順利。

土葬和火葬的棺木不一樣，像現在專門做棺木的很少，像竹東也沒有棺木店了，新埔好像還有一家。以前人過世的時候，所有要用到的東西像

毛巾、冥紙..等等，都是跟我們附近的商店買，現在都是被葬儀社包了，本地的商店生意都因此沒了。因為社會的變遷，喪家自己會有安排，搶人家生意也沒職業道德，反而容易壞了生意。

撿骨有時候會找我看日子，但是天煞日傳說百無禁忌，所以那一天一般人就省了看日子這一道手續。土葬會和我有關的是看出殯的日子、出殯前的測量方位及開挖、出殯當天掩土，撿骨當天或進塔當天不見得找我。

火葬和我有關的就是看出殯的日子而已。火化與土葬在看日子方面會不一樣，土葬要到山上，因為埋葬的方位要求比較嚴謹。而且穴位還要合往生者的八字。政府獎勵火葬，因為土地被禁葬，土地就不夠，就沒有辦法土葬，自己本地人要葬都沒地方葬，最近公墓費用有提高，為了防止外來的人太多，像二重埔過去那邊靠近新竹外面的墓地就不夠葬，有些一定要土葬，這是觀念問題，中國人風水觀念比較重，所謂的落土為安，這種觀念在某些人是根深蒂固，老一輩有交代你也不得不做。現在的人九成是火化，葬儀社要幫喪家看日子就會找我。土葬事情會比較多，測量金線、看日子、找人挖墓地。我們都會集很多名片，互相幫忙介紹生意，盡量會找喪家附近的。

表 4-3 命理師的產業鏈

行業名稱	命理師所對應之商業行爲
喪家	人剛死擇日的課表，埋葬、大殮、小殮、出殯
葬儀社	火化看日子、入殮、出殯擇日
一般民眾	出生嬰兒、家族建納骨塔、算命、死亡、收驚
寺廟	新建寺廟、修改寺廟、辦法會要看日子
納骨塔	建納骨塔、修納骨塔看日子
公司企業行號	開張、遷移、看日子的商業行爲

資料來源：研究者整理

表 4-4 陳命理師示範龜卦步驟


步驟一：命理師手搖龜殼中的 3 個雙面古銅幣

步驟二：命理師準備將古銅幣擲出龜殼

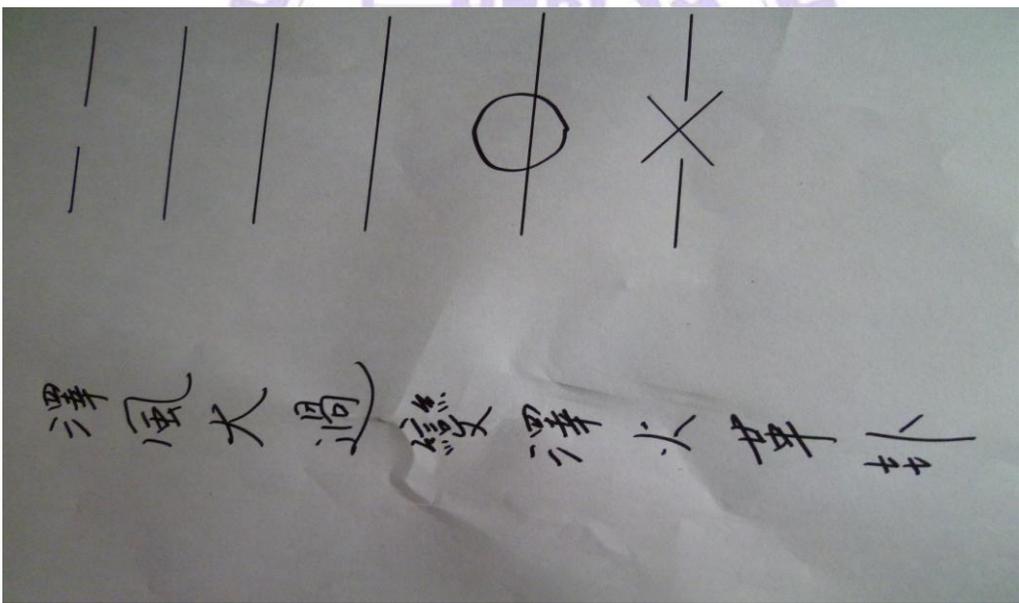
步驟三：命理師已將古銅幣陸續擲出龜殼

資料來源：研究者自行拍攝整理

表 4-5 陳命理師龜卦示範結果

	
第一次：古錢幣呈二正一反	第四次：古錢幣呈一正二反

表 4-5 陳命理師龜卦示範結果(續)

 <p>第二次：古錢幣呈一正二反</p>	 <p>第五次：古錢幣呈三正(老陽)</p>
 <p>第三次：古錢幣呈一正二反</p>	 <p>第六次：古錢幣呈三反(老陰)</p>
 <p>六次的組合結果所呈卦象：澤風大過變澤火革卦 資料來源：研究者自行拍攝整理</p>	

## 第二節 中藥師

在台三線中豐路段的橫山火車站前，矗立著一棟鑲有白色磁磚的樓房，牆面外頭掛有一幅「昌明中藥房」的廣告看板，外觀上看似經過重新掛牌的新式看板。

印象中只依稀記得，以前有位吳姓的老中醫在這家中醫診所替人把脈看病，然而記不得是幾年前，聽人家說老中醫已因病去世，至今多年已無人看診了。如今店面又重新掛上新式的招牌，這點引起了我心中的好奇。到底是誰讓這家店重獲新生，而它的前世今生又是如何，引發了我想對它有所探究。

傍晚時分，我推開了中藥房的大門，看店裡無人，便喊了一聲有人在嗎？不一會兒一位身穿旗袍，打扮雍容華貴的老婦人應聲走了出來，看上去約莫 70 歲的她，聲音仍舊鏗鏘有力，而且顯得精神矍鑠。原來她剛從縣政府參加模範母親當選的活動才回到家。此時，我慶幸自己的幸運。首先問了她多大歲數後，讓我著實嚇了一跳，她居然已高齡 89，我立刻讚美她駐顏有術，她半開玩笑地說，可能是幾十年來幫忙配藥的時候，吸收了許多中藥材的精華所致吧！

## 一、生活

中藥師吳李冰玲女士民國 15 年生，現年 89 歲，廣東省大浦縣人。民國 37 年父親把當時 23 歲的她嫁給了吳昌明先生。因當時父親看重住在同村的一位青年，家裡雖然貧苦，但是為人十分忠厚老實又肯吃苦、上進，也就是後來的吳昌明中醫師。

民國 37 年以前，我娘家在大陸有很多土地，靠著收租金，以及家裡經營的糕餅店，小時候家裡的環境算是富裕的。重視教育也不重男輕女的父親，便要求我到學校唸書。因為同村的女生只有我唸書，唸到了小學三年級，一直都被男生欺負，後來我就不再去唸書了。家裡未曾受過教育的伯母就曾反對說，女孩子唸書以後只會欺負老公，所以極度不贊成我念書。民國 37 年我爸爸說吳先生雖然家裡很窮，但是很愛念書，人也很老實，以後一定有出息，所以爸爸叫我嫁他我就嫁他。

李中藥師夫婦兩人在同年八月結婚後，選擇到台灣來度蜜月，卻萬萬沒想到大陸居然無預警地在此時淪陷。家裡的土地全部給共產黨沒收，就這樣再也回不去大陸，夫妻倆只好被迫留在台灣，沒想到十天的旅遊卻從此在台灣落地生根並結下一輩子的緣分。

民國 37 年 8 月我們結完婚來台灣度蜜月，因為還是夏天，所以只帶了三套衣服，其他什麼也沒帶過來。來到台灣舉目無親，當初因為只打算度完蜜月就回大陸，所以帶過來的錢不多，等於是空手來，根本沒想過要留下來。

由於夫妻倆在大陸時就是客家人，所以留在台灣便選擇語言及風俗民情較相近的客家庄居住。剛開始夫妻倆在竹東擺攤謀生，後來才搬到橫山定居。初來乍

到又盤纏殆盡，丈夫唯一的志向就是考上中醫，所以只負責專心念書，生活就靠李中藥師一個人去張羅。

剛過來根本找不著工作，天冷的時候，晚上睡覺沒有棉被，只好蓋雨衣。在沒有任何經濟來源的情況下，只好擺攤賣菸、賣菜度日。我先生努力讀書準備考中醫，沒錢買書，我爸爸就從大陸寄書過來給他讀，我就拼命工作負責養活一家。在夜深人靜時，想起遠在大陸的雙親，又和著自己的委屈，就會因此大哭一場。哭完依然勇敢的去面對第二天的挑戰。有一句客家諺語：「擔竿入落我米房，一日不擔會斷糧，這下也不會在這跟你說笑涼。」意思就是說，一天不做就沒有飯吃。

李中藥師剛到台灣時，家徒四壁，吳醫師那時尚未考上中醫師，一連生了六女三男共九個小孩。吳醫師在大陸是擔任校長。來到台灣是靠李女士向小學的校長拜託很久，後來因為受到感動才答應讓他教漢書。而先生經過苦讀，終於考上中醫師，她回憶起過往。

家裡的收入是靠我去求小學的校長給先生教漢書，我跟校長請求說，我們家是從唐山過來台灣，生活很苦，我不偷不搶，請給我先生教一下書好嗎，因為大家都受日本教育，沒人教漢書，就讓他教一下。由於家裡小孩多，還有嗷嗷待哺的嬰幼兒，我們大人沒飯吃不要緊，小孩子餓不得的，我只求小孩們每天都能有飯吃。我先生晚上教讀漢書，白天讀書準備考中醫師，我要全力支持先生考上中醫。結果小學校長深受感動，而答應我的請求。

李中藥師除了做生意實在，童叟無欺外，對小孩的管教也是十分嚴謹。凡事以身作則的教育方式，清清白白做人處事的原則，給了下一代很好的典範，並且教養出一群孝順、聽話的小孩，每一個小孩都無不良嗜好，待人也很有和善。她認為受教育不一定要高，但是懂得如何做人，而且要有志氣，才是最重要的。

我是人窮志不窮，我們壞事不要做，雖然沒做什麼家產給小孩，但要做好榜樣給小孩看，不明不白的錢不要賺，我的小孩個個不抽菸、不喝酒、不賭博，雖然沒有每個都受很高的教育，鄰居們曾說：「你生了六個女孩，你家那麼苦，你可以開個酒家，不用請外面的小姐，就可以賺大錢了」。我說我人窮志不窮，再苦也不會叫女兒做那種事情，我不會做這種沒天良的事，人在做天在看。

李中藥師爲人也十分正直，除了守本分，不貪圖屬於自己以外的東西，除了拾金不昧，更有一顆誠實、善良的心。她道出了一段爲善不欲人知的往事。

以前我有一件印象很深刻的事，有一次我去機場送我哥哥回大陸，在機場的櫃台旁，撿到一個裝有美金的皮包，我就在現場一直等，旁人笑我為何不偷偷抽幾張起來用，我想不管掉錢的是誰，將心比心，一定都會很著急，所以我才會一直等到他來，好把錢還給他。後來飛機來了，因為馬上就要起飛，所以他急忙拿了皮包就走，一句話都來不及說，就急著上飛機去了。我一直都是守著自己的本分，不會去貪圖不是自己的東西。還有一次我到河邊去，結果遇到一位老阿婆背了柴要過河，可是背在背上的柴木掉了下來，我就幫忙她捆好，接著幫她過河，她臨走時一直謝謝我的好心。我認為好事多做，壞事要少做。

李中藥師一輩子辛勤工作，凡事一肩挑，沒有他人的幫助，一點也不怠懈、不馬虎的做事態度，如此才能將一大家子撐起來，一切的委屈與辛酸都要往肚裡吞，心事誰人知的無奈，令人同情。「昌明中藥房」開店已 58 個年頭，李中藥師至今爲了體恤媳婦的辛勞，在顧店方面還是親力親爲。

我的媳婦已在民國 89 年考到營業執照，但是對藥材方面的經驗沒有我熟，所以還是我在幫忙。以前因為要負責替診所配藥，又要種菜、養豬，鄰居說診所找不到我就去菜園找，一定找得到我。我當選模範母親，歷經這麼苦的日子，我很享受今天的成果。這一路走來，我沒有公婆可以幫忙，凡事一個人擔起來，常常要背著小孩配藥，沒有時間做打扮，所以人家說我一點都不像醫生娘。大家都說我以前不漂亮，現在漂亮多了。我打趣說，以前做得要死，那有時間打扮，現在不用做，當然變漂亮囉！小時候我只有唸到小學三年級，很多字還不認識，反正我不會的就問先生，前幾年因為我先生去世，沒有人看診，也沒有營業執照，所以歇業了好幾年。我在歇業那一段時間發生車禍，那時有人建議我看書，有時看到太過專心反而忘記了疼痛。一共只住了九天，醫院就叫我出院，一痛我就唱歌，一唱就又忘記疼痛，但是一想到先生不在就更痛苦。以前我常給人倒錢，像我賣菸的時候，給人賒帳沒還，後來有人來診所看病沒給錢，反正我就轉念當作是送給需要的人，這樣就不會那麼難過了。

李中藥師除了像古代行俠仗義的俠女般的性格也是個極有主見的女子，除了自食其力外，也不隨便靠別人的救濟或幫忙，是個非常有志氣的女子。

以前孩子還小的時候，村裏賣米的徐先生曾問我是否要救濟米？我說配給米我拿，救濟米我不拿，我人窮志不窮，還年輕也還能做，不需要人救濟，我要活得有尊嚴。因為一樣是從大陸來，我常跟外省籍的人說，沒有的我借你，不要去偷去搶，這樣會破壞外省人的名聲，給人非常不好的形象。

李中藥師這輩子生養了九個子女，如今子女遍佈世界各地，小孩個個聽話、孝順，唯一感到缺憾的是，有一個女兒從小就罹患小兒麻痺。但是個個家庭美滿，是讓她稍感安慰的地方。而先生的離開，是她最感不捨，只有終日以淚洗面。這種失去摯愛的痛苦讓她消極了好多年。李中藥師的媳婦周碧瑩女士經過多年的努力苦讀，終於繼承衣鉢，考到了營業執照，中藥房的重新開張，又讓她重拾了往日的歡笑，看得出是位快樂的銀髮族。

還好上天賜給我九個子女，這樣我就有九個親家。以前覺得養九個孩子，真是辛苦。現在我的子女及孫子輩遍及世界各地，有的在美國、澳洲、紐西蘭、加拿大…等地，孫子輩個個乖巧聽話，有的當醫生，有的念醫學院，大家聚在一起時就很熱鬧。我的先生不幸在民國 80 年因病去世，診所被迫停業，我因頓時失去依靠，想到先生辛苦一輩子，卻無法和我一同安享天年，那些年想到我先生還沒享到清福就走，讓我一想到他就掉淚。每天都因為思念而睡不好，先生大我五歲，如果在的話，今年是 93 歲了。還好，民國 89 年我的媳婦考上了中藥房的營業執照，「昌明中藥房」又得以重新掛牌營業。真可說是苦盡甘來，現在的我每天都是笑臉迎人，下午媳婦到安親班上課，我就幫她顧店。我媳婦對人也是很好，下午去安親班教書，早上和晚上就顧店，我能體諒媳婦的付出及辛勞。

## 二、生產

游晴閔（2009）論文中引述翁毓穗（2006）的報告指出，從明、清時期隨著漢族遷徙來台一直到 1960 年代，中藥房一向是資訊傳遞和關係建立的重要場域。中藥房也是中藥知識傳遞與交流的重要據點，形式多為師徒相授。中藥房以前店後廠的經營方式，進行中藥材加工及炮製的飲片或製作傳統的丹、膏、丸、散等中藥形式，以提供消費者使用。現在改以研磨機將中藥材磨成粉狀，省事很多。



圖 4-2 李中藥師早期的基本工作流程  
資料來源：研究者自行整理

由於李中藥師的一手持家，讓先生無後顧之憂，專心唸書，而皇天不負苦心人，終於讓先生考上了中醫師。而開業所面臨的生財器具及藥材的購入，又是一筆龐大的支出，李中藥師又再度面臨挑戰，因此靠著她堅毅不撓的奮鬥精神，開始用小本錢去做生意，到處和人借地種菜、種仙草，還得兼先生的藥僮，身兼數職讓她爲了賺錢，連生病的機會都沒有。

我先生在 35 歲那年考到中醫師，苦讀終於得到代價。因沒有本錢開診所，後來又因為連續生了九個小孩，好不容易先生存了點錢，在橫山開了「昌明中醫診所」，剛開始沒有藥櫥和藥櫃，只好靠我養豬、種菜、賣仙草、做小生意以陸續添購。由於沒有公婆，在家不但要料理家務、照顧小孩，還要幫忙診所準備藥材到深夜，凡事都得靠自己，無人可以分擔。當時店裡的藥材也要靠自己處理，因識字不多，也只能一字一字的學習，包括認藥、配藥、抓藥、炮製、切藥、曬藥等，繁複的手續，讓我時常忙到精疲力竭，經常睡眠不足。長山過臺灣，來的時候沒帶什麼錢，全家靠我養豬、種菜、種仙草、賣仙草過生活，真的非常苦。

以前我生了九個小孩，每做一次月子，我都得趕在做月子前，先把藥材切起來，天天都在趕工，否則做月子的時候就沒有中藥材可賣了。吳醫師因為都依賴我，我常做粗重的工作，所以力氣較大，他是讀書人，只會讀書卻沒力氣切，所以我的負擔非常重，如今可說是苦盡甘來。

表 4-6 李中藥師常用工具

		
工具一 秤中藥材用的秤子	工具二 裁切中藥用的裁刀	工具三 中藥材磨成粉狀用的 研磨機

資料來源：研究者自行拍攝整理



圖 4-3 李中藥師之媳周碧瑩女士

資料來源：研究者自行拍攝

張賢哲（1993）提出，在民國 56 年「藥商管理規則」公布之前，藥劑師想要從事中藥販賣或調劑業務，以其藥學的專業身分來提出申請即可獲准。但是，自民國 56 年之後到民國 58 年所公佈的「藥物藥商管理法」，卻仍承襲「藥商管理規則」，也就是說藥學系畢業生無論是否修習過中藥課程，都不能從事中藥業務。一直到了民國 68 年「藥物藥商管理法」（即藥事法）修正通過後，藥師或藥劑生只要修習中藥課程達到適當標準者，即可從事中藥販賣的業務。

表 4-7 民國 82 年中藥商列冊資格標準

類別	資格標準
第一類	76.6.30 前聘中醫師管理，現仍繼續經營業務者。
第二類	確具中藥基本知識及鑑別能力人員死亡，其繼承者仍繼續經營業務者。
第三類	原於 76.6.30 前曾聘中醫師管理，辭聘後現仍繼續經營業務者。
第四類	確具中藥基本知識及鑑別能力人員之子女限一人，其於同址確有經營中藥業務，且現仍繼續經營該項業務者。(子女與合夥人，僅能選擇一類，不能重複。)
第五類	確具中藥基本知識及鑑別能力人員之合夥人或股東一人，其於同址確有經營中藥業務，且現仍繼續經營該項業務者。
第六類	民國 63 年藥商整頓方案未換照仍繼續經營業務者。
第七類	76.6.30 前曾經地方衛生機關查核有案，現仍繼續經營業務者。

資料來源：台灣省政府公報 83 年春字第 44 期

21 世紀是雲端科技盛行的年代，近年來所謂的中醫診所已採用將病人的病歷資料及藥單利用電腦做存檔，病人下次看病，診所可直接由電腦調閱紀錄查詢資料，不但節省紙張所佔空間，更可節省掛號所佔的時間。傳統中藥店仍採手寫的藥單。

傳統中藥店是手寫的藥單，病人每次去看病都得找一次病歷及藥單，要創新的是病歷直接 Key 到電腦，存起來可直接列印，像中醫診所現在都用這種方式，看完病藥單也跟著印出來，非常方便又一目了然。

(文史工作者 溫文龍先生)

中醫診所都用電腦建檔，傳統中藥店都用手寫，要用電腦建檔也可以，只是我們的業務量好像也沒這麼大，客人都會自己帶藥方來，那邊吃的有效就會帶過來我就幫她配。(周碧瑩女士)

### 三、生意

廖慧伶 (2004) 指出台灣光復的初期，在醫療資源普遍不足的情況下，民眾主要是以中草藥來療疾治病。當時的中藥房，不論是否有中醫師執業，卻都是提供民眾求診或購藥的處所，而經營的業者也往往被尊稱為「先生」。因此，過去傳統的中藥房，醫療和藥品專業的地位十分崇高。儘管歷經了數十年的藥政管理相關法令修正，給予中藥商在法律地位上的保障，但也對其業務範圍詳加規範，依照現今的法令，已不再允許中藥房有任何診療的行為，如此卻讓中藥房業者無法擺脫以往輝煌時代的光環。儘管社會變遷如此快速，大多數的中藥房仍然傳承固有又保守的經營方式。

李慧美 (2000) 曾對台北市所有中藥業者，包括中藥房、中醫診所及診所附設中藥局進行經營型態、經營策略及經營績效相關的實證研究，她發現經營型態屬於中藥房的經營績效最低；但該研究也發現，「想要改變卻不知如何著手」的中藥業者，以中藥房所占的比例最高。換句話說，中藥房的經營績效遠低於其他中藥業者，但中藥房業者其實也很想改變經營的方式，只是不知該如何改變。

台灣由於 1970 年代的經濟起飛，導致工資和土地成本上揚；1987 年開放大陸中藥材進口，造成中藥價格的滑落。在利潤的壓縮下，促使飲片加工和傳統製藥從中藥店獨立出來。因此，導致中藥店的功能相對弱化，目前中藥房多以零售為主，藥材的炮製較少。民國 93 年衛生署實施「中藥房現代化推廣計畫」黃明哲 (2005)，係將現代化經營理念與策略導入中藥房，中藥房從此自傳統中轉型，因而重新塑造出現代化的商店形象，並提昇業者的服務品質，以提供民眾信賴的中藥消費環境。

張賢哲、蔡貴花（2004）指出令人玩味的是，想要改變卻不知要如何改變的中藥房，對於專家與政府的建議，所採納的意願不高，主要的因素是既有的面積不夠用、需要很大的自備金以及開架式的經營，以上的條件並不符合中醫藥辯證論治的精神。台北市商業處（2008）也曾對中藥（零售）產業做過分析，經營者普遍缺乏專業知識和經營策略的進修，經營者即使想要轉型，也不知該如何著手改變經營方式。另外，中藥零售店的消費者忠誠度雖然高，但卻面臨客層老化和流失的問題。

像宜蘭羅東有一家，它也是中藥房，傳統配藥已經不再去弄，但是有一小角落有賣。現在工商業社會，消費者為了節省時間，大部分人都捨棄煎藥的方式，而改吃科學中藥比較方便。我們不能賣科學中藥，那算是醫生用藥，衛生署每次來查的時候我們這個會有問題。因為沒有調劑權，所以不能配。像我們被限定在一些中草藥、成藥就可以賣，像面速力達母、萬金油那一類的。這一行轉型變成有點像健康食品，又不像藥妝店大多是以西藥為主。他是以中藥為主，他就買很多冰箱，兩邊都是冰箱，新竹、竹東一帶現在都沒有，大家都不敢投資，需要買很多冰箱，花很多電費。開放式的架子，都是冷凍的。過期就自己吸收，我覺得大家都不敢投資，如果包裝屬於自己專有的必須註冊，像順天堂有出一些泡茶飲的中藥的茶飲，我有進一些來賣，結果也賣不好，過期就自行處理。所以現在我就是進一些食品跟中藥混合來賣。之前有便利商店有一個店長想叫我幫他燉，叫我蒐集很多牛奶瓶，燉好溫溫的來賣，可是我覺得很麻煩。外面有一帖減肥藥方很流行，很多人來買，藥材有十幾樣，她們有方子，我就叫來配，有一段時間沒配有點忘了。效果不是馬上看得到，它是最溫和的方式調理你的身體，讓你代謝正常，只是效果比較慢。（周碧瑩女士）



圖 4-4 昌明中藥房所販售的成藥

資料來源：研究者自行拍攝

廖慧伶（2004）讓業者自評經營的困境，業者所感受的困境依序為，媒體負面報導的影響、中藥技術和知識斷層、同業競爭、外在競爭及環境改變，如開放全民健保，將部分中藥列為食品類，菜市場、超市、大賣場也可販售。業者認為有助於提昇經營績效的經營方式或專業認知的部分，可歸納出為對專業知能的提升、對中藥材品質的把關及清潔的店面與精美的商品等。

像蓮子、薏仁之類已經變食品了，市場都可以買得到。我們發現已經快沒辦法生存下去，我們是傳承的，本身不是學這一行，所以很累。剛開始沒有興趣，是後來慢慢培養的。對這一行一定要有濃厚的興趣，才可能死守下去，這個行業讓人感覺像是黃昏事業。現在年輕人已經不愛做這行。另外，我有觀察到，早期閩南人會在四神裡加茯苓；客家人則比較常在四神裡加白果。或許是他們所注重的功效不一樣吧？！關於大陸進口的藥源最近好像也有問題，它們處理的方式及我們檢定的標準，像菊花的農藥劑量太高，現在盡量不要喝，我現在也不太敢賣菊花，像白木耳也有漂白，前一陣子報章雜誌也有報導，主要是保存的方法，很多人不是用很科學的方式，所以添加一些藥劑。這種東西本來就很難保存，是需要利用高科技的技術去突破的。（周碧瑩女士）



圖 4-5 昌明中藥房所販售的藥膳包  
資料來源：研究者自行拍攝



圖 4-6 已歸為食品類的中藥材  
資料來源：研究者自行拍攝

表4-8 中藥師的產業鏈

行業名稱	中藥師所對應之商業行為
中藥商	購買中藥藥材
成藥商	購買成藥
一般民眾	販售中藥藥材、成藥、藥膳等服務
超商	合作藥膳飲品服務

資料來源：研究者整理

李惠美（2000）中藥產業雖然是屬於傳統產業，但直到現在也未被潮流所淘汰，市場的需求就是它能一直存在的利基，例如像預防醫學的發達、生產前後的

保養、傳統節慶的需求等等。一般民眾使用中藥主要是爲了治療疾病或保健，它和國民的生命以及健康是息息相關的，是屬於民生上的需求，而其有效性和安全性受到消費者的重視，中藥業的行銷及開發都與其他產業大不相同，經濟的景氣度對於供需來說影響不大。長期使用中藥的客戶較少會流失。康翠秀、陳介甫、周碧瑟（1998）指出，台灣大多數的民眾認爲「吃中藥，有病可以治病，沒病可以補身」。所以，中藥除了用在醫療外，近年來在養生膳食方面也廣泛使用。廖慧伶的研究調查發現，民眾平常到中藥房消費地目的，是以養生進補佔最多數，而此項結果和何冠卿等（2003）的調查結果相符。廖美智（2003）的研究也發現到大部分中藥是用在食補，只有 20%用在疾病的治療。顯而易見的是中藥已經從過去的治疗藥物，轉變成現今的補養膳食角色。

像我們最常配的藥膳有芎、歸、地、芍(川芎、當歸、熟地、白芍)就是所謂的四物；參、朮、苓、草(人參、白朮、伏苓、甘草)就是所謂的四君子；薏仁、蓮子、淮山、芡實就是所謂的四神；四君子加四物就是所謂的八珍；四物加四君子加奇(黃耆)怪(肉桂類)就是所謂的十全大補，淮山是另外加的，對脾胃比較好，顧脾胃加淮山幫助吸收，屬補氣、補血。有個加減方，因為人參蠻貴的，所以用黨參代替人參或加些參鬚。這些都是由於商人炒作及產地的關係。像台灣開放 WTO 後，大陸的藥材大量的輸入，情況就更加嚴重了。另外，甘草和炙甘草的差別就是炙甘草是用蜂蜜去炙，炙的比較溫補，體質熱的比較適合用生的。用的時候會不一樣。另外肉桂比較貴，一般都用桂枝代替，樹有很多用途，種子叫桂子屬香料類，樹枝就是肉桂，等級有高低之分，比較好的就是一般肉桂，較差的是桂皮。樹枝就是桂枝，用桂枝取代肉桂。只是等級不同。像白果一定要放冰箱，市面上有些有燻硫磺，賣相較好，但味道較酸，吃起來怪怪的。白果沒有燻硫磺的白果顏色是咖啡色，吃起來是原味，比較自然。(周碧瑩女士)



圖 4-7 順時鐘方向爲桂子、桂枝、桂皮、肉桂  
資料來源：研究者自行拍攝

表 4-9 生杜仲與炙杜仲；甘草與炙甘草外觀比較

 <p>生杜仲</p>	 <p>炙杜仲</p>
 <p>左：炙甘草，右：甘草</p>	

資料來源：研究者自行拍攝整理

表 4-10 昌明中藥房最常拆的藥膳

 <p>由川芎、當歸、熟地、白芍 所組成的四物</p>	 <p>由薏仁、蓮子、淮山、芡實 所組成的四神</p>
 <p>由人蔘、白朮、伏苓、甘草 所組成的四君子</p>	 <p>四物加四君子加奇(黃耆)怪(肉桂類) 所組成的十全大補</p>

資料來源：研究者自行拍攝整理

客家庄老一輩的人經常會覺得上火是非常不利於身體的，因此，在日常生活飲食中，通常都會叮嚀晚輩少吃上火的東西，遇到非不得已或嘴饞的時候去吃了上火的東西，十之八九家裏都會煮上一壺所謂降火的草藥，例如客家庄常種的仙草、路邊野生的魚腥草...等等，昌明中藥房因位於橫山客庄，因此店裡販賣最多的草藥便是所謂的降火的藥材。

我們店裡較常賣的降火草藥有荷葉、淡竹葉、艾葉、旱連草、車前草、薄荷、白鶴靈芝、桑葉，經過曬乾之後煮水來喝，通常都會成為降火的良方。

表 4-11 昌明中藥房較常販賣具降火功能的中草藥材

 <p>荷葉</p>	 <p>淡竹葉</p>
 <p>艾葉</p>	 <p>旱連草</p>
 <p>車前草</p>	 <p>薄荷</p>
 <p>白鶴靈芝</p>	 <p>桑葉</p>

資料來源：研究者自行拍攝整理

### 第三節 撿骨師

出生、結婚及死亡是人生的三大過程，「生」與「死」是人生中一定要面對的三大問題。而死亡則是人生三大過程的最後一個階段，也是最重要的課題。張健智（2011）研究人類的社會活動始終無法擺脫生與死的範疇，在這兩大類的活動當中，第一類是圍繞著生活而展開的活動，稱之為「生存的活動」；另一類則圍繞著死亡而展開的活動，諸如準備臨終、辦喪事、祭祀等，稱之為「死亡的活動」，大抵相當於「殯葬」活動王夫子（1998）。根據張健智（2011）四個撿骨師生命經驗之研究中所提，前台灣省政府民政廳所編印的葬禮儀範本（1995）一書中，詳述了不同喪葬階段的禮節，其流程及內容包括：一、臨終之處理；二、殮；三、居喪時間；四、出殯；五、除靈後各項儀節。其中除靈後儀節的最後一項就是撿骨（撿金）。

根據張捷夫（1995）的研究，漢朝早在先秦學園是族社會就有二次葬的制度，考古學家發現山頂洞人的墓有許多合葬墓，這種多人合葬基本上都是二次合葬，他們並非同時死亡、一次埋葬，而是將不同時間先後死亡者遺骨，經過第二次埋葬合在一起，二次合葬是宗教信仰跟世俗觀念的產物，認為人初死時靈魂仍在屍體徘徊不肯立即離去，必須等到屍體腐爛之後靈魂才會脫離肉體，因此人死後先暫時掩埋，俟肉體腐爛後收拾遺骨再行合葬在一起。

撿骨葬制度由來已久，對於撿骨的原因，隨著不同時代有所演變，有起於靈魂不死觀念，有落葉歸根思想、也有死後家族人員再次團聚想法，更有祖先保佑後代的功利觀念。

何彬（1995）在《江浙漢族喪葬文化》一書中提到，靈魂不死觀念者認為原始人的一種信仰，人們認為靈魂是不死的，一個人死亡之後，必須等到血肉腐朽脫落，遺體成為乾淨的骸骨，死者才能進入靈魂世界，才能做正式最終的埋葬。另一種主張認為死亡是進入新地位的生命過渡儀禮，二次葬的目的是徹底斷絕死者與社會生活的連繫，二次葬是終結儀式，人死亡的程序至此完成，使人的死成為完全的死。撿骨葬的另一項原因為盡孝道的表現：《墨子·節葬下》：「楚之南，有炎人國者，其親戚死，朽其肉而棄之，然後埋其骨，仍成為孝子」，長輩死亡後先行土葬，俟肉體腐爛取骨入葬以盡孝道。

祈英民、賈格年（2006）少數民族的二次葬則基於遺骨落葉歸根之觀念，認為出遠門之親仁如果客死異鄉，由於古代交通不便，無法運回故鄉安葬，因此先行就地埋葬，俟來日再擇期開棺，將遺骨運回故鄉與祖先合葬。

臨時台灣舊慣調查委員會所編(1911)《台灣私法》裡提到，改葬的原因有四：一、子孫的吉凶禍福與祖先風水有關；二、墓地之龍脈破壞而遷地改葬；三、不肖子孫貪圖先人金銀玉寶等貴重陪葬物品。至於黃文博(2000)則認為撿骨的原因有：一、閩、粵南遷的習性；二、祖籍觀念影響；三、久喪重遷；四、家運乖舛等。

施福營(2006)歸納出撿骨的原因有：一、屆滿示範公墓埋葬的期限。二、秉持慎終追遠的孝道情懷。三、家族相沿成習的慣例。四、骨骸進金於納骨塔或家族塔，集中一處，方便祭祀。五、傳統公墓進行清塚，因而安排撿骨事宜。

撿骨的原因從原來的靈魂不死觀念，隨著社會變遷而迭經變革，目前以功利傾向，希望藉由替祖先更新房子，祈求取悅祖先保佑子孫，另依各重要的原因是，各地公墓埋葬實現的規範，時間一到，自然必須撿骨他葬或是入塔安奉。撿骨雖是處裡亡者的遺骨，但都是為了生者而做，其目的含括有希望能獲得福地，以庇蔭子孫及祈求祖先加持，冀能招福避凶等。

施福營(2006)指出除非葬式一開始就採用土葬，否則撿骨這一環節皆受到火化比率年年攀升的影響，而呈現式微的跡象。依據內政部統計資料顯示，從民國60年開始全台只有30%的火化比率，到了民國90年已超過70%，到民國100年更竄升超過九成達90.8%，足見國人對葬式採行火化的接受度，已日漸成長，相對地撿骨葬的市場將被壓縮，甚至吞噬，連帶的撿骨師這一行業也將逐漸沒落，甚至走入歷史。

表 4-12 我國火葬比率統計表(西元1993~2011)

年次 (西元)	死亡人數	火葬人數	火葬比率	年次 (西元)	死亡人數	火葬人數	火葬比率
1993	111,289	50,869	45.7%	2003	131,229	101,294	77.2%
1994	113,896	53,852	47.3%	2004	134,765	106,530	79.0%
1995	119,693	58,256	48.7%	2005	139,779	114,478	81.9%
1996	121,933	63,939	52.4%	2006	136,371	117,044	85.8%
1997	121,014	70,998	58.7%	2007	140,371	123,217	87.8%
1998	123,489	71,532	57.9%	2008	143,594	126,442	88.1%
1999	126,654	79,364	62.7%	2009	143,513	129,363	90.1%
2000	126,016	84,275	66.9%	2010	145,804	130,886	89.8%
2001	127,892	90,597	70.8%	2011	153,206	139,125	90.8%
2002	128,357	95,521	74.4%				

資料來源：自行整理自內政部統計年報 <http://sowf.moi.gov.tw/stat/year/list.htm>

## 一、生活

在深秋的一個午後，我依約前往橫山村最靠山裡的一處民宅，途中經過蜿蜒的小路，穿梭在辟靜凌亂的巷弄裏，沿路以為就要到了盡頭卻又彷彿柳暗花明又一村似的感覺，終於映入眼簾的是一棟平實的兩層樓房。

而我所要造訪的撿骨師魏金熱先生，他所讓我留下的印象卻是在我小學時代。因為家裡的老房子重建，所聘的綁鐵師傅就是他本人。外型粗曠、濃眉大眼的他，留著小平頭，一副剛正不阿的樣子。

我往房子裏喊了聲，有人在家嗎？叫了第三聲終於有人回應。接著讓我感到訝異的是，出現在我眼前的一位老伯，他的模樣卻是和我小時候記憶中的樣子一模一樣，除了頭髮參雜了一些白髮外，外觀絲毫沒有什麼改變。彷彿讓我回到了從前。

當我在他的客廳坐定後，我才仔細端詳了他的客廳，除了老舊的沙發，就是櫥窗裡擺放的獎牌及錦旗，看得出他儉樸的個性。和我寒暄後，便以中氣十足的聲調和我聊了起來。看得出他的身體還是十分硬朗。問起他的年齡，他告訴我說他是民國 20 年 6 月 3 日生，今年已經 83 歲了，又再度令我感到吃驚。

我看見門口前停了一部野狼機車，突然想起他好像時常會騎著這部車，穿梭在村子裡。便好奇的問了他，他說這部野狼機車是他換的第 5 部機車，這一部一共騎到現在有 22 年了。不但可看出他生性節儉外，也是非常愛惜物品。原來他在撿骨工作閒暇之餘，就是靠著這部機車陪他上山下海，去建築工地幫人綁鐵維生。

你家的公廳當初就是我綁的鐵，大概是民國 65 年左右的事了，另外五指山的磐古爺廟也是我綁的鐵。你的祖父、祖母的骨頭都是我撿的，你家族已經過世的長輩的骨頭，都是我撿的。反正就是說，我們這個村子大部分的骨頭都是我撿的啦。

魏撿骨師自小家貧，居住在農業大縣新竹的橫山鄉下，早期農業社會，根本沒有太多的工作機會，年輕人都到外地謀生，全家的生活僅能靠父母替附近種茶人家採茶來維持。經歷過日本殖民台灣 50 年的時代，小學受日本教育的他，14 歲小學畢業，因身為老大又有責任感，一畢業即靠自己自食其力，以便替父母分擔家計。17 歲因為替伯父撿骨的關係而開始接觸撿骨的行業。

我小學是受日本教育的，所以說得一口流利的日本話，20 幾年前我和村子的人組團去日本觀光，到每個景點或飯店就和當地人用日本話交談，起初他們以為我們是日本人，後來知道我們是台灣人，都豎起大拇指說

我們講的日本話很道地。日本光復那年我正好 15 歲，才要開始練習拿手槍，幸好光復得早，否則差一點就要被派到南洋當日本軍伙去了。或許今天的命運又不一樣了。

我 17 歲那年，因為伯父給人招贅，我伯父生了一個小孩給舅舅做兒子。以前的人是三年就撿骨，伯父死後三年，從事撿骨行業的舅舅就到家裡來說，伯父要撿骨了，是不是要請人來撿骨啊。最後就是我和給舅舅做兒子的那個表弟兩個人，被派去幫忙撿骨。舅舅很有耐心的教我們說，你們一人拿一邊，一左一右，手要怎麼弄，腳要怎麼弄，一一解釋給我們聽。我的目水很好，很快就上手，馬上就駕輕就熟。我說我以後就幫人撿骨好了，表弟卻顯得意興闌珊的說，這麼辛苦又低賤的工作，我才做不來呢！回來後，我就到處說我會撿骨了，後來口碑傳開了，大家都會來找我。

魏撿骨師早年生活困苦，爲了養活一家老小，除了撿骨的工作外，還要學習綁鐵，以防沒有撿骨工作時，就到各地的建築工地或要蓋房子的人家家裡去綁鐵。以爲家裏增添一份收入。

撿骨的生意又不是天天有，撿骨師也不只我一個。我生了 5 個兒子，記得當時小孩還小，又要吃，又要穿，還有的要讀書，上面又有父母要養，所以爲了養活一家大小，爲了討生活，多賺一些錢，我突然警覺到必須學習第二專長，所以我 40 歲才開始學綁鐵。趁著沒有撿骨的時候，去替人綁鐵。

## 二、生產

有句諺語說的好：「師父領進門，修行在個人」。魏撿骨師除了自身努力的學習之外，師父及前輩的諄諄教誨也讓他謹記在心，並發揚光大。

從前村裡有一位李華祥先生，和我非常有緣，視我爲己出，曾經教導過我，做這行的時候，一定不能隨便弄。排錯一定會對主人家人不好，會讓人家很衰、很不順。因此，我聽從他的教誨，絕對秉持著做好事的心態，去做到功德圓滿。我從事這行 60 幾年來，從來不曾有人跟我反應過有什麼問題。

魏撿骨師的敬業及誠信的精神也是有口皆碑的。凡事一定秉著良心做事，並且答應人家的事，一定依約履行，決不食言。他也非常尊重自己的行業，爲了維護專業的形象，也不願造成他人的不便，凡事量力而爲，絕不貪心。

我也是親身排給他們看。要有破土、啟攢才可以破土，如果只有破土我不做。因為破土是我的責任，只有我認為有破土、啟攢再加上漂亮的時辰我才会做。

有一次尖石司馬庫斯附近有一條岔路。有一個工作需要七天，每天來回，35,000 元包給我。結果七天 1 個骨頭也沒看到。好巧，怪手司機剛好挖到一半發現壁上有一具棺木，我就用一條繩索幫他，他說所有費用加起來共 10,000 元給我。後來這位原住民朋友說他沒錢，下次用手機互相聯絡再給錢。果然我後來有拿到錢。

有一次村長的太太問我要不要做廟公，我說我做撿骨師這一行，回家如果忘了洗手，豈不是對神明不敬，所以我當場拒絕了。

「撿骨師」在我國傳統觀念中則屬於低賤的行業，張健智（2011）提出片岡嚴在「台灣人的階級」一文提到，當時台灣人的階級劃分為上久流及下久流，上久流為：師爺、醫生、畫工、地理師、卦掛、相命、司公（道士）、琴師。下九流則有：娼女、優伶、巫者、樂人、牽豬哥、剃頭、僕婢、拿龍、土工。「土工」又名「土公」，是專門處理人畜屍體埋葬，並為人挖掘墳墓的人，同時也處理路倒和癱疾患者（施福營，2006）。魏撿骨師為了生活，他硬著頭皮，忍受著被人看輕，卻仍執意走這一行。

我只是有這個膽。以前從事這一行是很沒地位，名聲很醜。別人會想這是很髒的工作。一般人是不會想要接觸這種工作的。

魏撿骨師提到在一般人的眼裡，撿骨這一行不但是骯髒也是令人毛骨悚然的。除了要有超乎常人的膽識外，最主要也要心存正念，絕不能心術不正。那會有什麼應注意的禁忌？他只有遇到一個情形是例外的！那就是破骨！

我做這行沒什麼禁忌，有人是說有人會說相沖相剋。我無神無鬼，我不作虧心事，有什麼好怕。其實在那場面就是安安靜靜的做我應做的工作。只有一種情形是例外的。以前紙廠那邊有一位姓徐的先生破骨，徐先生的家人問我會不會處理？我隨口回他家人說沒問題！就趕緊找當初領我入行的舅舅。我跟舅舅稟報說，我村裡有一位姓徐的先生破骨，姓徐的先生家人問我會不會，要拜託我處理，我回說沒問題，我之前根本沒遇過，這下該怎麼辦。結果舅舅把我虧了一頓說，你膽子真大啊！你不會還敢答應人家。後來便教我說，遇到破骨的人，撿骨的時候要口唸：「你的骨破，我的家不破，要保佑我子孫平安順利」。接著再用紅布做的袋子裝，袋子要比瓶子高 1 呎，總高 3 呎。最後要在紅布頭上打個死結才算完成。幾年前，村裡有一位蔡姓主人家，他高齡 102 歲的母親過世，就是破骨，破骨的人死後千萬不能動，只能用燒的。但是有骨頭燒了，什

麼靈魂就沒有了的一種說法。

撿骨聽起來好像沒什麼特別，其實裡面的學問是很多的。撿骨不但要講究撿骨的順序以及細節，排列的順序更是一大工作重點，如果排不好，依撿骨師的說法，可能會對主人家有某些方面不好的影響。

撿骨前要先開挖，就是所謂的破土。挖開後，要用供品祭拜(對往生者的骨骸，口要唸：我要牽你起來)。往生者如果是男人就左手先拿，女人則是右手，其次是腳，然後是頭，最後是胸部。用飼料袋或水泥袋將骨頭裝妥一包後再倒出來曝曬，如果遇到陰天則使用預備的瓦斯盤將骨頭烘乾。曬乾後再用銅刷或洗衣刷將骨頭刷乾淨。接著就是從腳開始排列，一一裝進金斗甕。再來是用木炭將骨頭縫隙塞住，以便固定和除濕。最後蓋上金斗甕的蓋子，就算撿骨儀式完成。

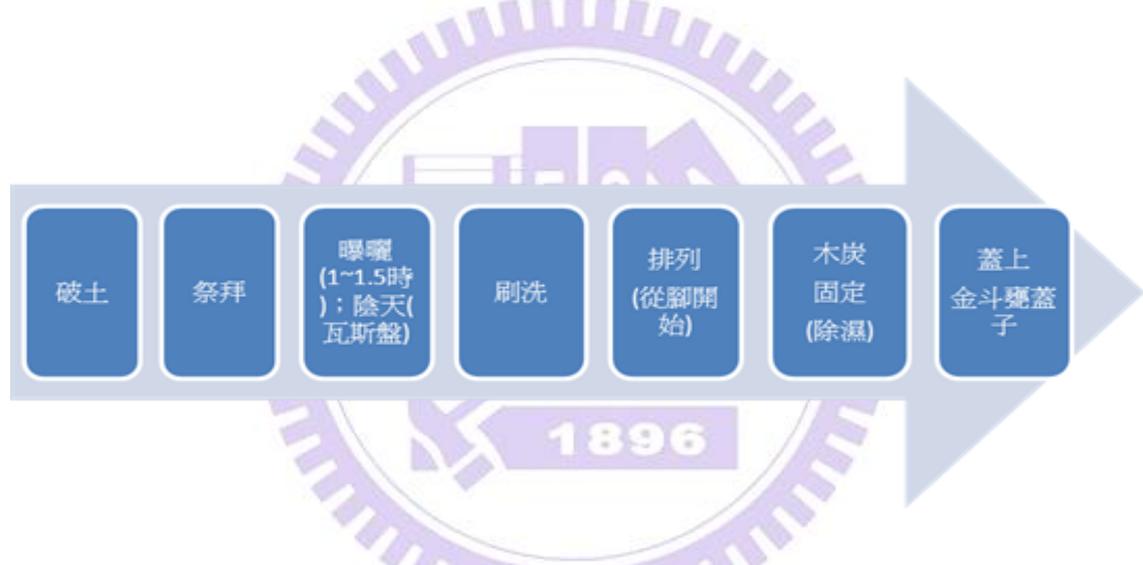


圖 4-8 魏撿骨師的工作流程

資料來源：研究者整理

魏撿骨師從事這行多年以來也曾遇到許多挫折、困境以及惡劣的環境。但他卻能一步一步的一一克服。而對這份工作的尊重，才是他所堅持的原則。

在我 60 幾歲時，有一次我到北埔撿骨，遇到一個 30 幾歲的年輕人，看得出來他也不是才學。我是竹東人叫我去的，他在一旁曬，濕濕的就在刷，刷的黑摸摸的，我就讓我處理的骨頭在曬。通常在烈日下，我一定讓它曬足 1~1.5 個小時，看天氣，如果遇到陰天，曬的程度我覺得不夠，我就會用自備的瓦斯槍或用不鏽鋼盤和網子再以木炭烘乾，這樣刷的骨頭才會黃黃的很漂亮。在我曬的過程中，那個年輕人就在一旁一直督促我的主人要我趕快擦骨頭，我怎麼不知道要擦，我就裝沒事，繼續和主

人家聊天，心想不懂又要裝懂，還要來干涉我，我平常都不會主動去得罪人，那個年輕人的舉動真是把我給惹毛了。那個年輕人草草了事，亂排一通，卻開車要先走。我上前一步說，年輕人你等一下，我說小阿哥，你做你的，我做我的，你排的是跪金，你知道嗎？往生者的姿勢一定要排坐的，手腳一定要先進，你把人家排站的，你排不對我都沒有講你，他想要留下來看我怎麼排，我說，你趕快走我不會排給你看，我對著他說，我會撿骨的時候你還沒有出生呢?!那年輕人立刻掌了自己的嘴巴2下，來跟我認錯，直說失禮了。後來，看我心意已決，年輕人便對我說：「你不給我看，我要走了」。結果那年輕人就頭也不回的離開了。之後，那年輕人的主人家有沒有遇到什麼不順的事，我就知道了。

魏撿骨師平日也是靠著真本事，才能在這一行受到敬重。若無本事是容易讓人看不起的。

有一次我在十分寮幫人處理重新換裝新的骨灰罈，總共有四、五十瓶骨頭。我看到附近有人在做駁炭，便向施工的水泥師傅說，師傅可不可以給我幾個水泥袋曬骨頭啊！旁人想要考考我的專業，就先阻止了水泥師傅，並好奇的問我說，你是排站的還是排坐的啊？我立刻回答說，我是排坐的，旁人聽了我似乎具有專業的回答後，立刻回應說：「我只是要問個常識而已」，便立即幫我向水泥師傅要了好多水泥袋再送給我用。我認識的撿骨師很特別，在獅頭山有個人光從骨頭就可以判定你生前各種不同的病，從頭骨有孔去判斷這個人生的時候是不是經常頭痛。黑色是藥吃太多。一生中沒甚麼病或吃中藥的骨頭是白的。經過七至九年會因地制宜，撿出來的骨，如果地比較溼的骨頭就會比較黑。（文史工作者 溫文龍先生）

雖然工作辛苦，尤其是要上山到隱密的草叢裏面，魏撿骨師說，只要是能幫主人家解決問題或困難，赴湯蹈火都在所不辭。偶爾他也會遇到充滿成就感的事。

有一次附近的鄰居跟我反映，他死去的媽媽托夢給他說，她吃不好睡不好，因為全身都在癢，癢到受不了。請求我是不是可以幫他去放他媽媽骨灰罈的地方看看，到底怎麼回事。那附近簡直就是荒山野嶺，草叢又高又密，我一路砍草過去，結果到了那地方才發覺整個骨灰罈的外面，看起來可能有幾萬隻螞蟻在上面爬來爬去。我心裡在笑說，難怪他媽媽會託夢給他說她那麼癢。後來我把他媽媽的骨頭整理過，重新換裝新的骨灰罈，再做防蟻的措施。不久後遇到他，便打趣的問他說，你媽媽還有再叫癢嗎？他笑著回答我說，她換新家後就不曾再叫癢了，我倆互看一眼後，便一同開懷大笑。

魏撿骨師早年爲了養活一家大小，必須到處奔波，除了附近縣市外，工作地點所到最遠的足跡，還會到過屏東甚至花東一帶。

我生意最遠還曾經做到花蓮、台東還有屏東。有一次一個主人家請我到花蓮玉里，只是換瓶子重排，一付骨頭 1000 元，算是很輕鬆。

### 三、生意

也許就是因爲魏撿骨師這種堅持不靠此行斂財，並且秉著應有的職業道德的作法。因此，靠著前半輩子的打拚之下，雖非大富大貴，但後半輩子因著簡樸的個性，也算過得安逸，而且子孫對他也很孝順。他感謝老天這麼多年來賞他一口飯吃。

有一年的農曆 8 月初一，我在一個公墓做完一個主人家的工作，主人家問我多少錢，我說 3,600 元，可能聲音有點大，被其他的同業聽到，便對我說：「你很可惡，是吃飽沒事來做這行嗎?!」大夥怨我把行情打壞，把我罵的很慘。因爲其他的同業不只拿 3600 元，有人拿 6,000 元，甚至有人開出更高的價錢。我只是覺得這種價錢算是合理的。

我現在衣食無缺、子孫滿堂，平常吃飯、穿衣都有晚輩張羅，不用我操心，子孫對我也很孝順，算是苦盡甘來啦。

魏撿骨師因秉著自己的職業道德，也不願殺低價格，而去完成不可能完成的任務，凡是抱持一切隨緣的態度。因此而放棄了可以發一筆小材的機會。

很多年以前，新竹有個大學新校區的校地，以前是一片亂葬崗，裡面埋了很多無人供奉的老榮民的骨頭，當年總共有 3000 多瓶的生意，那時我平常跟人換瓶子的工錢就是 1,000 元，我想說加減賺點工錢就好，所以標 1 瓶 1,000 元，總共 300 萬，我算標最便宜的，扣掉 1 個瓶子成本 400 元來算，總共我還可以賺 100 多萬。結果不知道那裡殺出個程咬金來，居然用 50 萬來標到，不要說工錢，連瓶子的本錢都不夠，不知道他最後是怎麼收拾的?! 唉! 這年頭啊! 什麼奇奇怪怪的人都有，害我少賺 100 多萬。沒關係! 或許跟這筆錢沒緣啦!

而魏撿骨師的一身節骨，除了待人真誠外，還有一顆體諒的心。尤其是現在中南部所盛行一些生意人的花招，對於爲人正直的他來說，是累贅，也是虛假的，他完全無法苟同，況且北部也不流行這個。因爲早年經歷過生活的困頓，了解窮人家的辛苦，因此，以前撿骨的收費，一直都是沒有固定價錢，隨主人家的心意，給多少就收多少。近幾年因爲大家的經濟都改善許多，才開始固定收費 3,600 元。

前幾年竹東有一對夫妻請我帶了二個空的骨灰罈到南投集集，給一戶準備幫過逝長輩的骨頭重新裝瓶的人家。進了主人家的風水不到 20 分鐘，就有一對當地做生意的夫妻檔把我叫出來，手上各拿了一個領帶和帽子對著我說，我們中南部有一種風俗是，如果是男性的骨頭，要在骨灰罈裏放領帶，女性則是帽子。我看了一下，也不得罪他，問了價錢，便拿了 2,000 元給他們，並對他們說：「師父，我們北部沒有這個習慣，你拿回去還可以再做一次生意」。那對夫妻便高高興興的拿著塑膠做的領帶和帽子以及 2,000 元離開。其實說穿了，那只是一種花花草草，是生意人的花招，而且開那種價錢，根本就是斂財。我絕不會去做一些表面的東西讓主人家多花冤旺錢。

有一年頭份林一戶姓胡的人家，在新竹科學園區的風水，曾經遇到墓地有一坑水，後來我也是用勺子，一瓢一瓢的把水弄乾淨。我大部分幫人做的事都是憑著一個良心在做。

對於撿骨這一行的傳承問題，一度讓我很擔心這一行的式微，可能高齡 83 歲的魏撿骨師將面臨退休後無人接替的窘狀，沒想到魏先生居然給了我一個令人又驚又喜的答案。

我以前只有教一個小兒麻痺的侄子，現在還在做。他有一次來找我說：「阿叔，我想說要學一個手藝，你可不可以教我撿骨」，我對我那侄子說：「我只要教你幾次你就會了，你有問題就來找我」。果然他也很肯學，一下就給他學會了。目前來說，我兒子平常有空都會陪著我一起做，他是可以獨當一面的，但是我就是還能做就繼續做，也沒有什麼退不退休的，就做到我做不動為止。最近我孫子剛當完兵回來，也開始加入我們的行列，他國中就開始接觸這一行了。其實，還是有很多人土葬，還有家屬會要求把舊的骨頭換成新的骨灰罈裝，所以這一行應該再十年還不會衰退。沒問題啦！像我死了，我的後代一定不會放火燒的。



圖 4-9 撿骨師魏金熱、魏世明、魏文陽祖孫三人近照

資料來源：研究者自行拍攝

由於火葬的盛行，撿骨的行業日漸式微，許多學者專家都害怕這個行業即將沒落。但是，在魏撿骨師的眼裡，撿骨的工作不會這麼快就被淘汰，他仍充滿樂觀地看待這一行。

火葬雖然盛行，其實零星星的土葬還是很多，像九讚頭公墓就很多找不到墓地埋的，像橫山就有很多別的地方的人載來這裡埋，因為這裡的公墓收費比較便宜。像有些人家風水的骨灰罈要換，這樣也還有生意可做，應該至少還有十年以上的時間。

魏撿骨師爲了討生活，他善用巧思，請人製作了許多讓自己工作起來更順手的生財工具。同時爲了讓自己有更多的生意，他也想到了一招行銷手法，就是噴漆廣告。

我也是爲了做生意，我就請人做不銹鋼的箱子，上面有濾網，工具有刀子、鋤頭、鐵撬、長柄鏟刀。我還請人烙了一塊鐵板做噴漆廣告，可是有人會把我的噴漆噴掉，就是有一些沒水準的人，同行弄的啦！

爲了給主人家方便，也替自己能招來更多生意，魏撿骨師通常替人撿骨還免費幫忙看日子。由於社會的變遷，還有少子化的現象，目前一般人都採取火葬，已逐漸捨棄傳統土葬的方式。爲了生意，撿骨師已不再適合像早期的單打獨鬥，必須依賴一些異業結盟的機會與通路。

看日子我會先看通書，既然我會看日子，就不要跟人計較那些錢，因此，很多年我只要應了人家工作，就順便幫人看日子，不另外收費。現在大家都很忙，孩子也散居各地。因為都用火葬，宗親會很多慢慢都散了。還好有時候看日子的命理師、作風水的都會介紹給我生意。有一次在林口遇到撿一個外科醫師的父親，外科醫師問我，你知道人骨有幾支嗎？雖然撿骨幾十年，我從來沒去算過人的身體到底有幾塊骨頭。外科醫生告訴我，人體總共有 206 塊骨頭。以後再有人問我說人體總共有幾塊骨頭，就直接說 206 塊。之後我在撿骨的時候，怎麼算都沒有 206 塊骨頭。通常就是 202 或 203 塊，我還不知道醫生的算法是怎麼算的。

表 4-13 撿骨師的產業鏈

行業名稱	撿骨師所對應之商業行爲
風水師(命理師)	看日子
骨灰罈業	骨灰罈(放置骨灰)
製瓦業	瓦片(填補空隙)

表 4-13 撿骨師的產業鏈（續）

砂石業	砂石(底部)
木炭業	除濕、防潮
殯葬業	將撿骨師撿起來的骨頭化成灰，負責蔭屍火化，皆改成小的骨灰罈。
納骨塔業	請撿骨師將舊的骨頭重新排好或換成小瓶裝
鄉公所	請撿骨師負責無名屍的後續處理

資料來源：研究者整理

除了一般私人的撿骨外，納骨塔甚至連鄉公所民政課檔案所列公墓的無名屍，原來也都是委託撿骨師做處理的。

在納骨塔不一定是放骨灰，撿骨起來的也可以放納骨塔。納骨塔的管理人員會負責三節、忌日、清明節祭拜。像合興車站旁的龍天宮就是固定那一天。另外像公墓上埋的，五至八年家屬自動會安排撿骨。鄉公所須負責無名屍的後續處理，檢察官說不能火葬，我們鄉公所就要負責幫它埋葬，我們把它葬下去通常不會幫它撿骨，我們一定要先做記號。法院交代我們處理的，相片一定要儲存起來，上面要有碑，並且要註明幾月幾日發現的，因為這樣至少家屬來找的時候，可以用骨頭來驗DNA。反正檢察官規定一定要用埋，不准予火化，相片一定要和現場死者相符，發現的無名屍法院他有碑，如果墓碑太大就要照相，所以一定不能出差錯，有人來找的時候也可以很順利找到。

像隔壁南昌村做公墓公園化，幾月幾號實施什麼工程。挖到的要放旁邊，等到要遷葬的時候，再請撿骨師幫忙撿骨並重新排過。幾月幾號埋的？什麼方向？墓碑一定要和死者的骨頭一起遷移。有良心的公務員一定會照做，有些爛公務員就昧著良心隨便弄，管你三七二十一，把骨頭弄一堆燒掉，弄點灰。這完全要看公務人員有沒有心。我知道橫山鄉只有橫山頭份林姓魏先生的這一家。以前力行村有個姓鄧的，好像已經不在了，也沒有傳人。公務員有心的話，縣政府發包的，由縣政府負責將骨頭挖起來。最多的就是大陸人士，有大陸親友會來找，他們自己會找人來挖，有些沒有子女的，就是無主的，我們就要等到有工程再一起處理。要買新的骨灰罈裝好，要遷移還沒決定要埋在那裡時，我們就會先買貨櫃，請風水師看好日子，撿骨師把它排好，幾月幾號挖的再編號，墓碑一定要拿起來跟骨頭一起放。一般家族大風水骨灰罈會一直進，旁邊一直加，如果全放滿了，家屬有可能擴建，由風水師看好了方向，重新曬過，就要再請撿骨師撿過，也有經過多年化成灰，或是全部一起化過，全部變成小的，要換成小瓶裝，就可增加容量。（橫山鄉公所民政課長 何信銘先生）

政府若要讓老行業永續經營，是否對這一行應有所輔導或幫助嗎？！需要一些認證來呈現專業或專精的技術嗎？

政府不會幫助我們這私人生意的。我年紀那麼大了，靠認證生意我怎麼通過。

表 4-14 魏檢骨師常用工具

 <p>檢骨師在破土時用圓鍬及鋤頭將墓地開挖</p>	 <p>檢骨師清洗骨頭用的鋼刷、手套、鉗子</p>
 <p>檢骨師將未乾或帶肉的骨頭用不鏽鋼盆及鐵網烘烤</p>	 <p>檢骨師烘烤骨頭用的木炭</p>
 <p>檢骨師將清洗及曬乾後的骨頭按順序用堆疊的方式放進金斗甕</p>	

資料來源：研究者自行拍攝整理

## 第四節 三師的經營、困境與創新

### 一、近年來三師持續經營的元素

#### (一) 信用、口碑及服務熱忱

在工商業發達的現在，有許多傳統的老行業，因為社會結構的改變以及經濟發展的變化，不外乎結束營業，或是處在苟延饑喘的狀態，而持續經營的老行業又是靠著那些因素存活下來？我發覺信用和誠信所建立的口碑，在這人際互動密切而頻繁並且以口耳相傳的社會，是三師老行業永續經營的重要條件。

有時候我在完工後，有些主人家會釋出善意回報，比如說宴請工作人員，這時也會表現出滿意的態度。如果顧客滿意那是應該的，平常我一定盡量去執行該盡的責任與本分，服務一定要好一點，做事要仔細一點。這樣得到好的口碑，以後才有生意做。(命理師)

我們尋找命理師，和人相關的就是合八字，就是從婚姻開始，從婚姻就會談到出生。從出生就會談到一生活人的命。這就是命。通常命理師引數的點要準、口碑擴散才有生意。(文史工作者 溫文龍先生)

窮人、老人、年輕人來看病，我會算便宜給他們，我們不會作虛假的，所以客人也都知道。以前的生意都用賒帳。我們都是作信用的，店裡沒人在，客人也都會等我們回來，凡事我們要給人方便。我一向都買品質好的藥材，貨真價實，不好的會賣到長黴，得不償失。(中藥師)

我絕不會去做一些表面的東西讓主人家多花冤旺錢。有一年頭份林一戶姓胡的人家，在新竹科學園區的風水，曾經遇到墓地有一坑水，後來我也是用勺子，一瓢一瓢的把水弄乾淨。我大部分幫人做的事都是憑著一個良心在做。(撿骨師)

#### (二) 經營理念的堅持和良好的職業道德

三師老行業的經營者通常是充滿自信以及獲得顧客的信任，從經營過程中發展出來的理念或文化，對經營理念的堅持和良好的職業道德，成為三師老行業能持續經營的因素。

我平常在替人處理事情時，盡量都講正面、勵志的話，負面的就不會講得很明白，有安撫人心的作用，也不要讓人更消沉，來的人一定是遇到事情才會來找你，也要有職業道德。我是秉著良心做事。我為何不掛招

牌，因為自我父親以前門口都不掛招牌，一方面我們家族凡事都很低調，因為即使掛招牌，沒有口碑也不會有生意。一般的墓地幾乎都在山上，不容易淹水，如淹大水就要用杓子把水舀掉，挖好墓地後會用塑膠布把它蓋起來。(命理師)

以前孩子還小的時候，村裏賣米的徐先生曾問我是否要救濟米？我說配給米我拿，救濟米我不拿，我人窮志不窮，還年輕也還能做，不需要人救濟，我要活得有尊嚴。我是人窮志不窮，我們壞事不要做，雖然沒做什麼家產給小孩，但要做好榜樣給小孩看，不明不白的錢不要賺。鄰居說外面有人推銷一種藥到病除的藥，我知道那是賣藥商人加了美國仙丹的藥，我不會賣來害人。我堅持做人要正直，不要花花假假的。(中藥師)

從前村裡有一位李華祥先生，曾經教導過我，做這行的時候，一定不能隨便弄。排錯一定會對主人家人不好，會讓人家很衰、很不順。因此，我聽從他的教誨，絕對秉持著做好事的心態，去做到功德圓滿。(撿骨師)

### (三) 村內老主顧是主要消費者

在工商業發達的現在，三師老行業仍能持續經營的因素，通常是傳統老行業所帶有的特點，簡單的說就是人情味。當三師老行業經營者和顧客雙方在交易時，已不只是金錢上的往來而已，更重要的是交易過程中所產生的情感交流和融洽的氣氛，以及較具親切感及人性化的售後服務。老主顧富有懷舊的情緒，是三師老行業的主要消費群。

我大部分是當地的人會找我，最遠曾經到台中，別的地方有他自己的人，有地盤上的問題。(命理師)

在地的窮人、老人及年輕人來看病，我會算便宜給他們。我們不會作虛假的，所以村裡的客人也都知道，以前的生意都用賒帳。我們都是作信用的，店裡沒人在，客人也都會等我們回來，凡事我們要給人方便。

(中藥師)

你家的公廳當初就是我綁的鐵，大概是民國 65 年左右的事了，另外五指山的磐古爺廟也是我綁的鐵。你的祖父、祖母的骨頭都是我撿的，你家族已經過世的長輩的骨頭，都是我撿的。反正就是說，我們這個村子大部分的骨頭都是我撿的啦。(撿骨師)

### (四) 屬祖傳事業

三師老行業在經營上通常是屬家傳事業，通常可能有第三代以上的繼承人。

由於大多也是祖傳事業，因此，繼承人爲了承繼家業，卻是三師老行業維持經營的非商業因素。

十年前回來之後，除了師傅也就是我的爸爸口授加親自示範傳授外，當然還要靠自己研讀各類相關的書，再融合各家的要點。所謂：「師父領進門，修行在個人」。為何是所謂師徒制，就是要師傅帶著徒弟一步一步去做。我覺得自己是有點天份和濃厚的興趣。大概經過五年的時間便已上手，這段期間我每天都跟爸爸上山出門。在經過經驗累積之後，得到爸爸的信任、默許之後，爸爸才慢慢放手給我。(命理師)

像蓮子、薏仁之類現在已經變食品了，市場都可以買得到。我們發現已經快沒辦法生存下去，我們是傳承的，本身不是學這一行，所以很累。剛開始沒有興趣，是後來慢慢培養的。對這一行一定要有濃厚的興趣，才可能死守下去，這個行業讓人感覺像是黃昏事業。現在年輕人已經不愛做這行。(周碧瑩女士)

我17歲那年，從事撿骨行業的舅舅就到家裡來說，伯父要撿骨了，是不是要請人來撿骨啊。最後就是我和給舅舅做兒子的那個表弟兩個人，被派去幫忙撿骨。舅舅很有耐心的教我們說，我的目水很好，很快就上手，馬上就駕輕就熟。我說我以後就幫人撿骨好了，回來後，我就到處說我會撿骨了，後來口碑傳開了，大家都會來找我。我兒子平常有空都會陪著我一起做，他是可以獨當一面的，但是我就是還能做就繼續做，也沒有什麼退不退休的，就做到我做不動為止。最近我孫子剛當完兵回來，他國中就開始接觸這一行，現在也開始加入我們的行列。

## (五) 以人爲主的互動與關懷

在早期的農業社會中，三師老行業與消費者的互動過程中，經常存在著溫馨感人的小故事，這些三師老行業對弱勢者及村里鄰人的服務與照顧，通常是低調且不求回報的小故事，在現代工商業發達、人際關係疏離的社會中是難能可貴的。

有一次我應了一個住在竹北溪洲的喪家，出殯那天約好12點會到北埔的墓地，我想說提早11點30分出發到那邊等，結果喪家臨時決定要將出殯隊伍繞街道一圈後，再出發到北埔，最後我一直等到下午快1點多他們才到。雖然覺得有點無奈，但是還是得等，因為這是我的職責所在，更不能失信於人。(命理師)

有一次我去機場送我哥哥回大陸，在機場的櫃台旁，撿到一個裝有美金的皮包，我就在現場一直等，我想不管掉錢的是誰，將心比心，一定都會很著急，後來飛機來了，因為馬上就要起飛，所以他急忙拿了皮包就

走，一句話都來不及說，就急著上飛機去了。還有一次我到河邊去，結果遇到一位老阿婆背了柴要過河，可是背在背上的柴木掉了下來，我就幫忙她捆好，接著幫她過河，她臨走時一直謝謝我的好心。(中藥師)

有一次附近的鄰居跟我反映，他死去的媽媽托夢給他說，她吃不好睡不好，因為全身都在癢，癢到受不了。請求我是不是可以幫他去放他媽媽骨灰罈的地方看看，到底怎麼回事。那附近簡直就是荒山野嶺，草叢又高又密，我一路砍草過去，結果到了那地方才發覺整個金斗甕的外面，看起來可能有幾萬隻螞蟻在上面爬來爬去。我心裡在笑說，難怪他媽媽會託夢給他說她那麼癢。後來我把他媽媽的骨頭整理過，重新換裝新的骨灰罈，再做防蟻的措施。不久後遇到他，便打趣的問他說，你媽媽還有再叫癢嗎？他笑著回答我說，她換新家後就不曾再叫癢了，我倆互看一眼後，便一同開懷大笑。(檢骨師)

表 4-15 三師持續經營元素分析表

行業別 經營元素	陳命理師	李中藥師	魏檢骨師
信用、口碑及服務熱忱	盡量去執行該盡的責任與本分，服務一定要好，做事要仔細。這樣得到好的口碑，以後才有生意做。事事親為，講求誠信，排除艱難，使命必達。	窮人、老人、年輕人來看病，會算便宜給他們，不會作虛假，客人也都知道。以前的生意都用賒帳。都是作信用的，店裡沒人在，客人也都會等她回來，凡事給人方便。一向都買品質好的藥材，貨真價實，不好的會賣到長黴，得不償失。選擇品質好的藥材，不會購入有害人體的藥品販售。	絕不會去做一些表面的東西讓主人家多花冤旺錢。曾經遇到墓地有一坑水，後來是用勺子，一瓢一瓢的把水弄乾淨。大部分幫人做的事都是憑著一個良心在做。事事親為，排除艱難，講求誠信，使命必達。
	平常在替人處理事情時，盡量都講正面、勵志的話，負面的就不會講得很明白，有安撫	講求人窮志不，壞事不要做，要做好榜樣給小孩看，不明不白的錢不要賺。來路不明的藥不會賣來害	做這行不能隨便弄。排錯一定會對主人家人不好，會讓人家很衰、很不順。因此，絕對秉

表 4-15 三師持續經營元素分析表（續）

<p>經營理念的堅持和良好的職業道德</p>	<p>人心的作用，也不要讓人更消沉，要有職業道德。是秉著良心做事；因為自父親以前門口都不掛招牌，一方面家族凡事都很低調，又即使掛招牌，沒有口碑也不會有生意；一般的墓地如淹大水就要用杓子把水舀掉，挖好墓地後會用塑膠布把它蓋起來。踏踏實實的完成任務，絕不昧著良心做花花假假的東西。</p>	<p>人。堅持做人要正直，不要花花假假的。不做違法的生意，絕不昧著良心做花花假假的東西。</p>	<p>持著做好事的心態，去做到功德圓滿。排除困境，使命必達，踏踏實實的完成任務，絕不昧著良心做花花假假的東西。</p>
<p>屬祖傳事業</p>	<p>除了爸爸口授加親自示範傳授，大概經過五年的時間便已上手，這段期間每天都跟爸爸上山出門。在經過經驗累積之後，得到爸爸的信任、默許之後，爸爸才慢慢放手。（父傳子）</p>	<p>她是傳承的，本身不是學這一行，所以很累。剛開始沒有興趣，是後來慢慢培養的。對這一行一定要有濃厚的興趣，才可能死守下去，這個行業讓人感覺像是黃昏事業。現在年輕人已經不愛做這行。（婆傳媳）</p>	<p>17 歲那年，從事撿骨行業的舅舅很有耐心的教，他的目水很好，很快就上手，馬上就駕輕就熟。後來口碑傳開了，大家都會找他。他的兒子平常有空都會陪著一起做，是可以獨當一面的。最近孫子也開始加入我們的行列。（父傳子）</p>
<p>村內老主顧是主要消費者</p>	<p>大部分是當地的人會找，最遠曾經到台中，別的地方有他自己的人，有地盤上的問題。消費者多為當地居民。</p>	<p>在地的窮人、老人及年輕人來看病，會算便宜。不會作虛假的，所以村裡的客人也都知道，以前的生意都用賒帳。都是作</p>	<p>我的家族已經過世的長輩的骨頭，都是他撿的。村子裡大部分的骨頭都是他撿的。消費者多為當地居民</p>

表 4-15 三師持續經營元素分析表（續）

		信用的，店裡沒人在，客人也都會等，凡事給人方便。消費者多為當地居民。	
以人為主的 互動與關懷	有一次應了一個住在竹北溪洲的喪家，出殯那天約好 12 點會到北埔的墓地，他想說提早 11 點 30 分出發到那邊等，結果喪家臨時決定要將出殯隊伍繞街道一圈後，再出發到北埔，最後他一直等到下午快 1 點多喪家他們才到。雖然覺得有點無奈，但是還是得等，因為他認為是他的職責所在，更不能失信於人。	有一次在機場的櫃台旁，撿到一個裝有美金的皮包，她就在現場一直等，後來飛機來了，因為馬上就要起飛，所以遺失皮包的人急忙地拿了皮包就走，一句話都來不及說，就急著上飛機去了；還有一次到河邊去，遇到一位老阿婆背了柴要過河，可是背在背上的柴木掉了下來，我就幫忙她捆好，接著幫她過河，她臨走時一直謝謝我的好心。	有一次附近的鄰居反映，他死去的媽媽托夢給他說，她吃不好睡不好，因為全身都在癢，癢到受不了。請求我是不是可以幫他去放他媽媽骨灰罈的地方看看，到底怎麼回事。結果到了那地方才發覺整個金斗甕的外面，看起來可能有幾萬隻螞蟻在上面爬來爬去。後來我把他媽媽的骨頭整理過，重新換裝新的骨灰罈，再做防蟻的措施。不久後遇到他，便打趣的問他說，你媽媽還有再叫癢嗎？他笑著回答我說，她換新家後就不會再叫癢了。

資料來源：研究者整理

## 二、近年來三師面臨的困境

### （一）政策性因素的影響

政府政策對各行各業的衝擊是最直接且明顯的，三師老行業經歷過清朝、日據和光復後，受到政策性影響的事例不少，包含中醫制度、全民健保、大陸市場開放、喪葬制度等，都威脅三師老行業的生存。

政府獎勵火葬，因為土地被禁葬，土地就不夠，就沒有辦法土葬，自己本地人要葬都沒地方葬，最近公墓費用有提高，為了防止外來的人太多，像二重埔過去那邊靠近新竹外面的墓地就不夠葬。土葬會和我有關的是看出殯的日子、出殯前的測量方位及開挖、出殯當天掩土，撿骨當天或進塔當天不見得找我。現在的人九成是火化，葬儀社要幫喪家看日子就會找我，火葬和我有關的就是看出殯的日子而已。(命理師)

我的先生不幸在民國 80 年因病去世，診所被迫停業，那一段時期我們都規規矩矩的停止營業，私下也不敢做任何營業行為，一直到了媳婦去陽明醫學院上課，並且在民國 89 年拿到營業執照後，政府允許我們開店，「昌明中藥房」才得以重獲新生。(中藥師)

現在工商業社會，消費者為了節省時間，大部分人都捨棄煎藥的方式，而改吃科學中藥比較方便。我們不能賣科學中藥，那算是醫生用藥，衛生署每次來查的時候我們這個會有問題。因為沒有調劑權，所以不能配。像我們被限定在一些中草藥或簡單的西藥成藥就可以賣，像面速力達母、萬金油那一類的。(周碧瑩女士)

近十年來用火葬的人越來越多，火葬的人越多，就表示土葬的人越來越少，我們撿骨的生意也會受到一些影響。像我們撿骨的時候遇到蔭屍就無法處理，除非剩一點皮肉，否則依照法令只能送去請葬儀社火化，只有他們才有資格火化，所以這條錢我們也賺不到。(撿骨師)

## (二) 社會的變遷與人口外移的影響

自民國 72 年科技公司如雨後春筍般在竹科設立，高科技帶來的就業機會，使得附近鄉鎮年輕一代趨之若鶩，因此造成嚴重的人口外流，連帶的也造成了在地中、小學學生人數急遽下降，甚至將遭遇廢校的危機。人口老化加上少子化的社會趨勢，使得社會結構產生巨大的變化，居民的價值觀也因而改變，三師行業的生意因此受到嚴重打擊。

原來我是在新竹科學園區工作，住在外面，雖然表面風光，但其實裡面的壓力是很大的，我也不想做了。於是離開崗位，回到家裡協助父親的事業，減輕父親的負擔。(命理師)

土葬和火葬的棺木不一樣，像現在專門做棺木的很少，像竹東也沒有棺木店了，新埔好像還有一家。以前人過世的時候，所有要用到的東西像毛巾、冥紙..等等，都是跟我們附近的商店買，現在都是被葬儀社包了，本地的商店生意都因此沒了。因為社會的變遷，喪家自己會有安排，我們去搶人家生意也沒職業道德，反而容易壞了生意。(命理師)

### (三) 傳承及後繼無人的問題

三師老行業絕大多數是家族事業，有的已經承傳三、四代人之多，傳子不傳外人的例子相當多，以及仰賴師徒相傳的技藝傳承，在工商業發展的現代社會，傳統師徒相傳或以一技之長作為金科玉律的觀念已被顛覆，加上教育的普及和發達，當子孫無意傳承時，三師老行業普遍都有後繼無人的困境。

我的小孩不一定要接手我的事業，畢竟這一行也在逐漸沒落，以後的社會變化怎樣也不知道，還是順其自然。我兩個念大學的小孩到目前為止是沒有表現出興趣。如果有人要來學，我一定會傳授。(命理師)

像蓮子、薏仁之類已經變食品了，市場都可以買得到。我們發現已經快沒辦法生存下去，我們是傳承的，本身不是學這一行，所以很累。剛開始沒有興趣，是後來慢慢培養的。對這一行一定要有濃厚的興趣，才可能死守下去，這個行業讓人感覺像是黃昏事業。現在年輕人已經不愛做這行。(周碧瑩女士)

我兒子平常有空都會陪著我一起做，他是可以獨當一面的，但是我就是還能做就繼續做，也沒有什麼退不退休的，就做到我做不動為止。最近我孫子剛當完兵回來，他國中就開始接觸這一行，現在也開始加入我們的行列。(撿骨師)

根據本次的研究發現，除了撿骨師的兒子與孫子已傳承外，中藥師的媳婦也已傳承，但還未發現孫子輩有任何傳承的意願。而命理師的二個兒子似乎也沒有太大的興趣傳承。

### (四) 替代產品的取代

施福營(2006)指出除非葬式一開始就採用土葬，否則撿骨這一環節皆受到火化比率年年攀升的影響，而呈現式微的跡象。依據內政部統計資料顯示，從民國60年開始全台只有30%的火化比率，到了民國90年已超過70%，到民國100年更竄升超過九成達90.8%，足見國人對葬式採行火化的接受度，已日漸成長，相對地撿骨葬的市場將被壓縮，甚至吞噬，連帶的撿骨師這一行業也將逐漸沒落，甚至走入歷史。

政府獎勵火葬，因為土地被禁葬，土地就不夠，就沒有辦法土葬，自己本地人要葬都沒地方葬，最近公墓費用有提高，為了防止外來的人太多，像二重埔過去那邊靠近新竹外面的墓地就不夠葬。現在的人九成是火化，葬儀社要幫喪家看日子就會找我。撿骨有時候會找我看日子，但

是天煞日傳說百無禁忌，所以那一天一般人就省了看日子這一道手續。火葬和我有關的就是看出殯的日子而已。(命理師)

現在工商業社會，消費者為了節省時間，大部分人都捨棄煎藥的方式，而改吃科學中藥比較方便。我們不能賣科學中藥，那算是醫生用藥，衛生署每次來查的時候我們這個會有問題。因為沒有調劑權，所以不能配。(周碧瑩女士)

## (五) 台灣加入 WTO 的威脅

台灣加入 WTO 後，市場勢必開放，各種行業都會受到衝擊，三師老行業面臨的衝擊至為明顯，台灣無法抵擋來自大陸和東南亞國家的價格，另外，產品的多樣化也會產生替代性威脅。

台灣加入 WTO 後，關於大陸進口的藥源最近好像也有問題，它們處理的方式及我們檢定的標準，像菊花的農藥劑量太高，現在盡量不要喝，我現在也不太敢賣菊花，像白木耳也有漂白，前一陣子報章雜誌也有報導，主要是保存的方法，很多人不是用很科學的方式，所以添加一些藥劑。這種東西本來就很難保存，是需要利用高科技的技術去突破的。(周碧瑩女士)

表 4-16 三師面臨困境分析表

行業別 困境	陳命理師	李中藥師	魏撿骨師
	政府獎勵火葬，因為土地被禁葬，土地就不夠，就沒有辦法土葬，土葬會和他有關的是看出殯的日子、出殯前的測量方位及開挖、出殯當天掩土，撿骨當天或進塔當天不見得找他。現在的人九成	她的先生不幸在民國 80 年因病去世，診所被迫停業，那一段時期她都規規矩矩的停止營業，私下也不敢做任何營業行為，一直到媳婦去陽明醫學院上課，並且在民國 89 年拿到營業執照後，政府允許她	近十年來用火葬的人越來越多，火葬的人越多，就表示土葬的人越來越少，撿骨的生意也會受到一些影響。撿骨的時候如果遇到蔭屍就無法處理，除非剩一點皮肉，否則依照法令只能送去請葬儀社火化。政府獎勵火

表 4-16 三師面臨困境分析表（續）

<p>政策性因素的影響</p>	<p>是火化，葬儀社要幫喪家看日子就會找他，火葬和他有關的就是看出殯的日子而已。政府獎勵火葬，土葬數量減少。</p>	<p>們開店，「昌明中藥房」才得以重獲新生；她們不能賣科學中藥，那算是醫生用藥，因為沒有調劑權，所以不能配。只能被限定在一些中草藥或簡單的西藥成藥就可以賣，像面速力達母、萬金油之類。依中藥法規定，中藥房除了藥膳外，只能販售部份成藥。</p>	<p>葬，土葬數量減少。</p>
<p>社會的變遷與人口外移的影響</p>	<p>以前人過世的時，所有要用到的東西像毛巾、冥紙..等等，都是跟附近的商店買，現在都是被葬儀社包了，本地的商店生意都因此沒了。因為社會的變遷，喪家自己會有安排。科學園區的就業機會，以及孩子的教育環境，造成嚴重的人口外移。</p>	<p>科學園區的就業機會，以及孩子的教育環境，造成嚴重的人口外移。</p>	<p>科學園區的就業機會，以及孩子的教育環境，造成嚴重的人口外移。</p>
<p>傳承及後繼無人的問題</p>	<p>他的小孩不一定要接手事業，畢竟這一行也在逐漸沒落，以後的社會變化怎樣也不知道，還是順其自然。他兩個念大學的小孩到目前為止是沒有表現出興趣。</p>	<p>她是傳承的，本身不是學這一行，所以很累。剛開始沒有興趣，是後來慢慢培養的。對這一行一定要有濃厚的興趣，才可能死守下去，這個行業讓</p>	<p>他的兒子平常有空都會陪著一起做，是可以獨當一面的。最近孫子剛當完兵回來，現在也開始加入他們的行列。</p>

表 4-16 三師面臨困境分析表（續）

	如果有人要來學，他一定會傳授。	人感覺像是黃昏事業。現在年輕人已經不愛做這行。(周碧瑩女士)	
替代產品的取代	政府獎勵火葬，因為土地被禁葬，土地就不夠，就沒有辦法土葬。現在的人九成是火化，葬儀社要幫喪家看日子就會找他。撿骨有時候會找他看日子，但是天煞日傳說百無禁忌，所以那一天一般人就省了看日子這一道手續。火葬和他有關的就是看出殯的日子而已。	現在工商業社會，消費者為了節省時間，大部分人都捨棄煎藥的方式，而改吃科學中藥比較方便。她們不能賣科學中藥，那算是醫生用藥。因為沒有調劑權，所以不能配。(周碧瑩女士) 中藥材演變成科學中藥，中藥房無調劑權，無法販售。	火化數量增加。
台灣加入 WTO 的威脅	無影響	台灣加入 WTO 後，大陸進口的藥源最近有問題，處理的方式及檢定的標準，像菊花的農藥劑量太高，她也不太敢賣菊花，像白木耳也有漂白，報章雜誌報導，很多人不是用很科學的方式保存，所以添加一些藥劑。需要利用高科技的技術去突破的。(周碧瑩女士)	無影響

資料來源：研究者整理

## 一、產品創新方面：

在墓地工作如遇淹水就要補救。如淹大水就要用杓子把水舀掉。挖好墓地後會用塑膠布把它蓋起來。有些人很龜毛，有一次找墓地搞了二天，好不容易找了一塊地，請工人挖好從新竹找到峨嵋再找到北埔又再找回新竹。日子都看好了，也開挖好了，主人也看過，家屬也同意，最後主人又反悔，又要我們找地挖過，先前挖的工錢也沒算，那一家被工人罵得要死，我就當作是工作中的一種逆境去面對它。(命理師)

我一向都買品質好的藥材，貨真價實，不好的會賣到長黴，得不償失。  
(中藥師)

## 二、製程創新方面：

除了師傅也就是我的爸爸口授加親自示範傳授外，當然還要靠自己研讀各類相關的書，再融合各家的要點。所謂：「師父領進門，修行在個人」。各派都各有各的專長，算八字或去看陰陽宅，不見得每一個人講的都一樣，我花很多精神和時間，平常要多看書，融合各門派優點。我通常會準備二、三個版本不同作者，每個派別都有各自的優點，大部分我都會看。(命理師)

以前我都要費很大工夫在炮製、切藥、曬藥等，繁複的手續讓我非常辛苦。現在大批發商都把藥材切好送過來，反正利潤也差不了多少，這樣反而比較省工。(中藥師)

我也是為了做生意，我就請人做不銹鋼的箱子，上面有濾網，工具有刀子、鋤頭、鐵撬、長柄鏟刀。(撿骨師)

## 三、服務創新方面：

有一次我應了一個住在竹北溪州的喪家，出殯那天約好 11 點左右出殯，估算大概 12 點以前一定會到北埔的墓地，我想說提早 11 點 30 分出發到那邊等，結果喪家臨時決定要將出殯隊伍繞街道一圈後，再出發到北埔，沒人通知，最後我一直等到下午快 1 點多他們才到。雖然覺得有點無奈，

但是還是得等，因為這是我的職責所在，更不能失信於人。結果不久之後，竹北溪州這一戶人家，後來特地透過葬儀社找到我，說我上一次做的非常好他很滿意，他想請我幫忙看陽宅，所以我又因此多了一件生意。以前的命理師地位感覺比較高尚，要算日子是人家會來找你，現在是喪家或葬儀社要你去，現在我們已經變成服務業了。我們都會集很多名片，互相幫忙介紹生意，盡量會找喪家附近的。(命理師)

我堅持做人要正直，不要花花假假的。在地的窮人、老人、年輕人來看病，我會算便宜給他們，我所做的應該就是所謂的「劫富濟貧」。我們不會作虛假的，所以客人也都知道。以前的生意都用賒帳。我們都是作信用的，店裡沒人在，客人也都會等我們回來，凡事我們要給人方便。(中藥師)

之前有便利商店的一個店長叫我幫他燉藥膳，要我蒐集很多牛奶瓶，燉好溫溫的來賣，可是我覺得很麻煩。外面有一帖減肥藥方很流行，很多人來買，藥材有十幾樣，她們有方子，我就叫來配，有一段時間沒配有點忘了。效果不是馬上看得到，它是最溫和的方式調理你的身體，讓你代謝正常，只是效果比較慢。(周碧瑩女士)

有一年頭份林一戶姓胡的人家，在新竹科學園區的風水，曾經遇到墓地有一坑水，後來我也是用勺子，一瓢一瓢的把水弄乾淨。我大部分幫人做的事都是憑著一個良心在做。我還請人烙了一塊鐵板做噴漆廣告，可是有人會把我的噴漆噴掉，就是有一些沒水準的人，同行弄的啦!(檢骨師)

本研究發現，命理師、中藥師及檢骨師在生活的層面上都非常的儉樸，並具有客家人刻苦耐勞的特性。而人格特質方面都有一種正直、做人光明磊落的特質並具有職業道德；在生產的層面上爲了節省人力方面皆有改善自己的生產工具或生產流程；在生意的層面上也有利用廣告行銷及異業結盟的方式以創造商機。三生之間交集所產生的製程創新、產品創新以及服務創新等三種創新方式，命理師符合了製程創新以及服務創新；中藥師符合了製程創新以及服務創新；檢骨師符合了製程創新以及服務創新。三師共同擁有的創新方式就是服務創新，這種服務人群、以客爲尊的服務態度與精神，正是客庄傳統三師老行業永續經營的來源與動力。

表 4-17 三師創新種類比較分析表

創新 種類 行業別	產品創新	製程創新	服務創新
命理師	<p>如淹大水就要用杓子把水舀掉。挖好墓地後會用塑膠布把它蓋起來。有一次找墓地搞了二天，好不容易找了一塊地，請工人挖好從新竹找到峨嵋再找到北埔又再找回新竹。最後主人又反悔，又要我們找地挖過，我就當作是工作中的一種逆境去面對它。</p>	<p>靠自己研讀各類相關的書，我花很多精神和時間，平常要多看書，融合各門派優點。我通常會準備二、三個版本不同作者的書。</p>	<p>一、出殯那天約好 12 點以前到墓地，最後我一直等到下午快 1 點多他們才到。因為這是我的職責所在，更不能失信於人。 二、我們都會集很多名片，互相幫忙介紹生意。</p>
中藥師	<p>我一向都買品質好的藥材，貨真價實，不好的會賣到長黴，得不償失。</p>	<p>以前我都要費很大工夫在炮製、切藥、曬藥等，繁複的手續讓我非常辛苦。現在大批發商都把藥材切好送過來，反正利潤也差不了多少，這樣反而比較省工。</p>	<p>一、在地的窮人、老人、年輕人來看病，我會算便宜給他們，以前的生意都用賒帳。我們都是作信用的，店裡沒人在，客人也都會等我們回來，凡事我們要給人方便。(中藥師) 二、之前有便利商店一個店長叫我幫他燉，我蒐集很多牛奶瓶，燉好溫溫的來賣，可是我覺得很麻煩。 三、外面有一帖減肥藥方很流行，很多人來買，藥材有十幾樣，她們有方子，我就叫來配。(周碧瑩)</p>

表 4-17 三師創新種類比較分析表（續）

<p>撿骨師</p>	<p>要有破土、啓攢才可以破土，如果只有破土我不做。因為破土是我的責任，只有我認為有破土、啓攢再加上漂亮的時辰我才会做。</p>	<p>爲了做生意，我就請人做不銹鋼的箱子，上面有濾網，工具有刀子、鋤頭、鐵撬、長柄鏟刀。</p>	<p>一、曾經遇到墓地有一坑水，後來我也是用勺子，一瓢一瓢的把水弄乾淨。 二、我還請人烙了一塊鐵板做噴漆廣告。</p>
------------	--	--	---

資料來源：研究者整理

綜觀以上所得到的結論，首先是橫山客庄傳統三師老行業所面臨的挑戰，大多數是屬於社會變遷過程中，難以抵擋的面向。簡單的說，在大勢所趨的推擠下，傳統老行業要轉型因應，是必須花費相當大的力氣，而三師老行業也難以抵擋這股逆流。再來如傳承及後繼無人的問題，均有待三師經營者本身去克服。三師老行業固然有人性、情感以及老主顧等持續經營的元素，不過，對於三師老行業所謂顧客的部分，老化是比較嚴重的問題，如果只仰賴這些因素經營，似乎難以成爲永續經營之道。

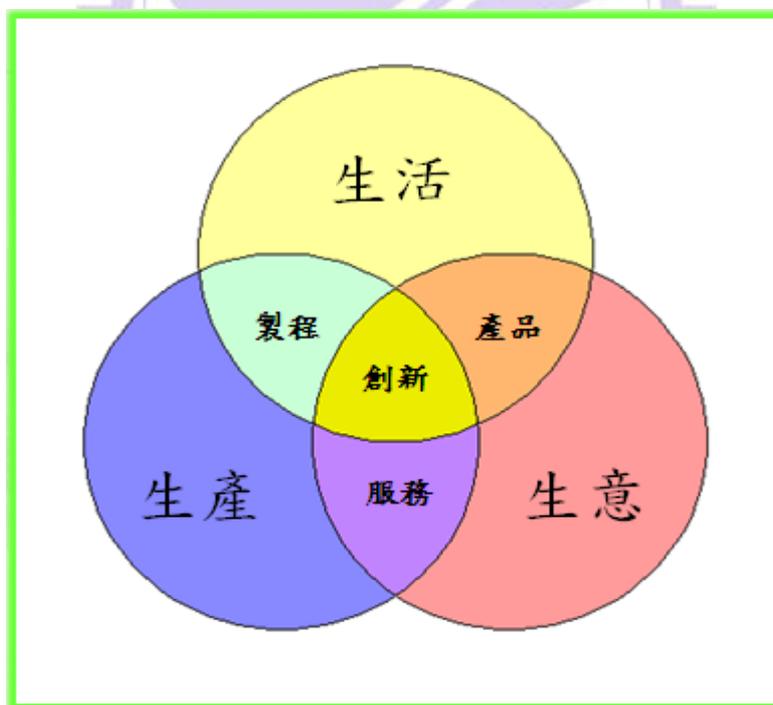


圖 3-9 研究架構圖

資料來源：研究者自行繪製

根據以上的討論，若要探討這三個個案的創新，我認為有一個很適合的方式，那就是可以從他們的生活、生產、生意這三個層面彼此之間的交集來看，舉例來說，針對撿骨師方面，經過我的訪談，請他描述了他的生活，包括從小生長的歷史背景、日常生活的模式等等，還有他敘述了他做生意的方法，我嘗試去裡面探索，看看他有沒有服務創新的部分，而這個服務創新的動機、靈感、操作的方式以及後面的效果又為何？舉例來說，我覺得撿骨師很聰明，他會跟命理師形成連線，讓命理師做他的上下游，會給他介紹生意，而形成了產業鏈。他並且常常騎著摩托車用鐵板烙印噴漆來做廣告，以及撿骨可附送看命理。這就是一種服務創新。在生產的過程方面來說，他做生意的時候跟他的上下游之間的關係，是否有提出一些合作的可能。因為他們都是街坊鄰居，所以會互通有無，彼此介紹生意。而過去提到的創新都是針對科技產業、一般商品的銷售或服務產業，對於這些老行業根本已經是跟他們的生活、生產、生意融合在一起了，但是，過去尚未有研究去把他們做這方面的描繪。如果我能透過本研究的這個模式，是很適合用來分析老地方、老人家、老行業的創新可能。

根據我的研究架構分析，首先，我將從生活、生產、生意所謂三生的面向，個別去對橫山客庄的三師老行業做進一步的訪談，看看三師在生活的層面上富涵那些在地的文化特色、生活型態以及有別於一般人的性格特質；在生產的層面上又有那些無形的文化與創意來改善它的生產方式，有效的將資源整合；在生意的層面上是否運用通路行銷與經營管理的策略，以創造商機。其次，再以三生之間所衍生出的交集，針對三師老行業的經營問題和創新的角度來做比較分析。最後是利用三生之間交集所產生的製程創新、產品創新以及服務創新等三種創新方式，針對三師老行業的轉型與發展做進一步的研究與探討，以期創造永續經營與發展。

# 第五章 結論

我的研究是參考了相關文獻後，再擬定出一個研究架構，以三個新竹縣橫山客庄傳統老行業的案例為研究對象，並採用質性研究的「文獻分析法」及「深度訪談法」兩種研究方法，試著從「生活」、「生產」及「生意」三生的三個構面，來探討這三個和人一生所需經歷的生、老、病、死有關的老行業案例：「命理師」、「中藥師」及「撿骨師」，針對三師老行業的經營問題和創新的角度來做比較分析。最後是利用三種創新方式，針對三師老行業的轉型與發展提出研究發現與結論，除了回應先前的研究目的外，也說明我的研究所遭遇的限制，並提出對後續研究者的建議。

客庄傳統三師老行業和人一生中必須經歷的生、老、病、死是息息相關的。本研究運用「文獻分析法」、「深度訪談法」，首先將從生活、生產、生意所謂三生的面向，個別去對橫山客庄的三師老行業做進一步的訪談，試圖去了解三師在生活的層面上富涵那些在地的文化特色、生活型態以及有別於一般人的性格特質；在生產的層面上又有那些無形的文化與創意來改善它的生產方式，有效的將資源整合；在生意的層面上是否運用通路行銷與經營管理的策略，以創造商機。其次，再以三生之間所衍生出的交集，針對三師老行業的經營問題和創新的角度來做比較分析。最後是利用三生之間交集所產生的製程創新、產品創新以及服務創新等三種創新方式，針對三師老行業的轉型與傳承做進一步的研究與探討，以期創造永續經營與發展。

## 第一節 研究發現

本研究發現，命理師、中藥師及撿骨師在生活的層面上都非常的儉樸，並具有客家人刻苦耐勞的特性。而人格特質方面都有一種正直、做人光明磊落的特質並具有職業道德；在生產的層面上為了節省人力方面皆有改善自己的生產工具或生產流程；在生意的層面上也有利用廣告行銷及異業結盟的方式以創造商機。三生之間交集所產生的製程創新、產品創新以及服務創新等三種創新方式，命理師符合了製程創新以及服務創新；中藥師符合了製程創新以及服務創新；撿骨師符合了製程創新以及服務創新。三師共同擁有的創新方式就是服務創新，這種服務人群、以客為尊的服務態度與精神，正是客庄傳統三師老行業永續經營的來源與動力。

## 一、生活

陳命理師十年前從新竹科學園區回到家鄉跟著父親學習命理，如今已繼承父業。這種想讀書就讀書，有生意就上工的自由工作形態，讓他如魚得水，而且小孩大了，經濟負擔減輕不少，太太也有一份工作，雖然生意平平，但生活也還過得去，並不以命理師為家庭的主要經濟來源。他的兒子也有問過他要不要嘗試架設網站，或做網路行銷，他嫌太麻煩，不但常要維護，他說：我的心也沒那麼大，新竹地區做一做就好了，我也沒想過要每天門庭若市，只要生活能維持溫飽就好。由於社會的變遷，老行業幾乎都會面臨傳承的問題。陳命理師是個謙虛也不會勉強別人去做不喜歡的事，但是他不排斥別人來傳承他的事業，也願意和下一代學子分享經驗之談。他說道：我的小孩不一定要接手我的事業，畢竟這一行也在逐漸沒落，以後的社會變化怎樣也不知道，還是順其自然。我兩個念大學的小孩到目前為止是沒有表現出興趣。

李中藥師現在已退居幕後，偶而幫忙看店。而傳承技藝是她的媳婦周碧瑩女士，雖然周女士並不輕言放棄中藥房的生意，但是，卻必須利用每天下午的時間，到安親班打工賺取生活費，以維持生計。周女士說：白天我只能選擇安親班，早上在家顧店，下午就到安親班上班，如果只靠中藥房，根本沒辦法生活。有時候很氣很想關掉，但是有些藥材自己也需要用到，隨時拿得到還是比較方便。

魏撿骨師現在已有兒子和孫子傳承撿骨事業，撿骨生意並不是天天都有，早年閒時魏撿骨師還得靠綁鐵工作，以增加收入來支應家裡的開銷。近十幾年來自魏撿骨師兒子加入後，由於魏撿骨師年事漸高，已放棄綁鐵的附業，空閒時則由兒子經營擺攤的生意作為副業。他說：我生了五個兒子，上面又有父母要養，所以為了養活一家大小，多賺一些錢，我必須學習第二專長，所以我 40 歲才開始學綁鐵。趁著沒有撿骨的時候，去替人綁鐵。(撿骨師)

透過本研究我發現，三師案例在生活上都非常簡樸，目前皆不以本業為主要經濟來源，店面也無租金支出的負擔。命理師家中有太太的另一份收入；中藥師的媳婦周碧瑩女士也利用時間到安親班打工作為副業；撿骨師雖然不再從事綁鐵的副業，但傳承的兒子工作閒時，也需要到處擺攤以維持生計。

## 二、生產

陳命理師從事這行多年以來也曾遇到許多挫折、困境以及惡劣的環境。但他卻能一步一步的一一克服。而對這份工作的尊重，才是他所堅持的原則。他說：一般的墓地幾乎都在山上，不容易淹水，如果大水沖刷要看是之前還是之後，遇到淹水就要補救。如淹大水就要用杓子把水舀掉。挖好墓地後會用塑膠布把它蓋

起來。雖然工作的過程中常會遇到天候的影響造成工作量增加，有時也會遇到難以避免地挫折，像有一次找墓地搞了二天，從新竹找到峨嵋再找到北埔又再找回新竹，好不容易找了一塊地，請工人挖好。等到日子都看好，也開挖好了，主人也看過，家屬也同意，最後主人又反悔，又要他再找地挖過。雖然這件工作很不順遂，他也會試著當作是工作中可能會遇到的一種逆境去面對它。

游晴閔（2009）論文中引述翁毓穗（2006）的報告指出，中藥房以前店後廠的經營方式，進行中藥材加工及炮製的飲片或製作傳統的丹、膏、丸、散等中藥形式，以提供消費者使用。不過，本研究發現，李中藥師後期改以研磨機將中藥材磨成粉狀到目前周碧瑩女士繼續沿用，省事很多。

二十一世紀是雲端科技盛行的年代，近年來所謂的中醫診所已採用將病人的病歷資料及藥單利用電腦做存檔，病人下次看病，診所可直接由電腦調閱紀錄查詢資料，不但節省紙張所佔空間，更可節省掛號所佔的時間。傳統中藥店仍採手寫的藥單，目前中醫診所都用電腦建檔，傳統中藥店還是維持手寫。周碧瑩女士提到：要用電腦建檔也可以，只是我們的業務量好像也沒這麼大，客人都會自己帶藥方來，哪邊吃的有效就會帶過來我就幫她配。

魏撿骨師從事這行多年以來也曾遇到許多挫折、困境以及惡劣的環境。但他卻能一步一步的——克服。而對這份工作的尊重，才是他所堅持的原則。他平日在替人撿骨時，通常在烈日下，一定讓骨頭曬足 1~1.5 個小時，如果遇到陰天，曬的程度他覺得不夠，就會用自備的瓦斯槍或用不鏽鋼盤和網子再以木炭烘乾，這樣刷的骨頭才會黃黃的很漂亮。

魏撿骨師平日也是靠著真本事，才能在這一行受到敬重。若無本事是容易讓人看不起的。有一次他在幫人處理重新換裝新的骨灰罈，便向旁人要幾個水泥袋曬骨頭，旁人想要考他的專業並不想給他，就好奇的問他說排列的順序，旁人聽了他專業的回答後，便立即提供了許多水泥袋送給他。

魏撿骨師早年爲了養活一家大小，必須到處奔波，除了附近縣市外，工作地點所到最遠的足跡，還曾到過屏東甚至花東一帶。

透過本研究我發現，三師案例在生產上都有盡力去改善他們的生產工具以及工作流程。雖然多年以來三師也曾遇到許多挫折、困境以及惡劣的環境。但他們卻都能一步一步的——克服，而對這份工作的尊重，才是他們所堅持的原則。也是支撐著他們繼續向前邁進的元素。

### 三、生意

現在的命理師其實是帶有心靈輔導功能的行業，不只是替人算命而已，有時還要善於傾聽，更要有基本的職業道德。陳命理師平常在替人處理事情時，盡量都講正面、勵志的話，負面的就不會講得很明白，他強調要有職業道德並且秉著良心做事。

在現代的社會作生意或各行各業無不推行顧客服務，首重的就是顧客滿意度。只有顧客滿意，才能達到永續經營。陳命理師最晚曾經半夜 12 點被叫出門，最早的時間是早上四、五點到山上看墓地。他認為平常一定盡量去執行該盡的責任與本分，服務一定要好一點，做事要仔細一點。這樣得到好的口碑，以後才有生意做。有一次他應了一個住在竹北溪州的喪家，出殯那天約好 11 點左右出殯，估算大概 12 點以前一定會到北埔的墓地，他想說提早 11 點 30 分出發到那邊等，結果喪家臨時決定要將出殯隊伍繞街道一圈後，再出發到北埔，沒人通知，最後讓他一直等到下午快一點多鐘出殯隊伍才到。雖然他覺得有點無奈，但是還是得等，因為他認為是他的職責所在，更不能失信於人。結果不久之後，竹北溪州這一戶人家，後來特地透過葬儀社找到他，說他上一次做的服務非常好，所以想請他幫忙看陽宅，就因為他的重承諾守信用讓他因此又多了一件生意。

陳命理師由於他的家族行事低調，門外都看不見任何一面廣告招牌，他認為即使掛招牌，沒有口碑也不會有生意。大部分都是當地人會找他，而他最遠曾經到台中。

現在已經有命理師把命理的有關資料製成光碟，或架設網站來推廣並行銷。並不一定需要本人親自到現場才可算命，也可透過網路去詢問有關命理方面的疑難雜症。可是陳命理師認為，由於每個人遇到的狀況不同，綜合起來有百百種，很難去分析或做統計去書寫記錄。他的兒子也有問過他要不要嘗試架設網站，或做網路行銷，他嫌太麻煩並且認為只要生活能維持溫飽就好。如果命理師有推認證考試，他認為是不可思議的事，因為這種東西門派有很多，沒有標準答案。

經歷過社會的變遷，老行業幾乎都會面臨傳承的問題。陳命理師不會勉強自己的小孩一定要接手他的事業，畢竟這一行在逐漸沒落，以後的社會變化怎樣也不知道，他認為還是順其自然。但是他不排斥別人來傳承他的事業，也願意和下一代學子分享經驗之談。而他兩個念大學的小孩到目前為止並沒有表現出興趣。他認為這種行業無法發揚光大，只有越來越沒落。

由於社會的變遷，讓許多人由土葬改為火化，除了當地的部分商家生意受到極大的衝擊，命理師的生意也受到影響，除了替人批八字、收驚、看日子外，平

時也是需要經過業界其他行業的朋友互相交流，透過異業結盟的方式，才能讓自己的事業更順利。像以前人過世的時候，所有要用到的東西像毛巾、冥紙..等等，都是跟附近的商店買，現在都被葬儀社總包了，本地的商店生意都因此沒了。陳命理師表示：撿骨有時候會找我看日子，但是天然日傳說百無禁忌，所以那一天一般人就省了看日子這一道手續。土葬會和我有關的是看出殯的日子、出殯前的測量方位及開挖、出殯當天掩土，撿骨當天或進塔當天不見得找我。火葬和我有關的就是看出殯的日子而已。現在的人九成是火化，葬儀社要幫喪家看日子就會找他。土葬事情會比較多，測量金線、看日子、找人挖墓地。通常這行都會集很多名片，互相幫忙介紹生意，而且會盡量找喪家附近的產業鏈。

中藥房的經營績效遠低於其他中藥業者，但中藥房業者其實也很想改變經營的方式，只是不知該如何改變。(李慧美 2000)

民國 93 年衛生署實施「中藥房現代化推廣計畫」黃明哲 (2005)，係將現代化經營理念與策略導入中藥房，中藥房從此自傳統中轉型，因而重新塑造出現代化的商店形象，並提昇業者的服務品質，以提供民眾信賴的中藥消費環境。

台北市商業處 (2008) 也曾對中藥 (零售) 產業做過分析，中藥零售店的消費者忠誠度雖然高，但卻面臨客層老化和流失的問題。

中藥房不能賣科學中藥，因為沒有調劑權，所以不能配。只能被限定賣一些中草藥或簡單的西藥和成藥。像蓮子、薏仁之類已經變食品了，市場都可以買得到。關於大陸進口的藥源最近好像也有問題，周碧瑩女士表示已經快沒辦法生存下去，這個行業讓人感覺像是黃昏事業。

李惠美 (2000) 中藥產業雖然是屬於傳統產業，但直到現在也未被潮流所淘汰，市場的需求就是它能一直存在的利基，例如像預防醫學的發達、生產前後的保養、傳統節慶的需求等等。

魏撿骨師因秉著自己的職業道德，也不願殺低價格，而去完成不可能完成的任務，凡是抱持一切隨緣的態度。因此而放棄了可以發一筆小材的機會。而他的一身節骨，除了待人真誠外，還有一顆體諒的心。尤其是現在中南部所盛行的一些生意人的花招，對於為人正直的他來說，是累贅，也是虛假的，他完全無法苟同。

對於撿骨這一行的傳承問題，為撿骨師是一點也不擔心。他的兒子平常有空都會陪著他一起做。最近他的孫子剛當完兵回來，也開始加入撿骨的行列。

由於火葬的盛行，撿骨的行業日漸式微，許多學者專家都害怕這個行業即將沒落。但是，在魏撿骨師的眼裡，撿骨的工作不會這麼快就被淘汰，他表示火葬雖然盛行，其實零星星的土葬還是很多。像有些人家風水的骨灰罈要換，這樣也還有生意可做，應該至少還有十年以上的時間，他一直是充滿樂觀地看待這一行。

魏撿骨師爲了討生活，他善用巧思，請人製作了許多讓自己工作起來更順手的生財工具。同時爲了讓自己有更多的生意，他也想到了一招行銷手法，就是噴漆廣告。他爲了做生意就請人做不銹鋼的箱子，上面有濾網，工具有刀子、鋤頭、鐵撬、長柄鏟刀，另外還請人烙了一塊鐵板，沒事就騎著他的摩托車到處做噴漆廣告。

爲了給主人家方便，也替自己能招來更多生意，魏撿骨師通常替人撿骨還免費幫忙看日子。由於社會的變遷，還有少子化的現象，目前一般人都採取火葬，已逐漸捨棄傳統土葬的方式。爲了生意，撿骨師已不再適合像早期的單打獨鬥，必須依賴一些異業結盟的機會與通路。有時候看日子的命理師、作風水的都會介紹生意給他。

透過本研究我發現，三師案例在生意上首重的就是有基本的職業道德。像魏撿骨師爲了討生活，他善用巧思，請人製作了許多讓自己工作起來更順手的生財工具。同時爲了讓自己有更多的生意，他也想到了一招行銷手法，就是噴漆廣告。除了要有顧客滿意的服務態度，三師也已不再適合像早期的單打獨鬥，必須依賴一些異業結盟的機會與通路。才能達到永續經營。

## 一、三師持續經營元素分析

三師所共同擁有的經營元素就是，他們除了講信用有口碑並且有良好的職業道德，不但能排除困境與面對挫折，雖然都是祖傳的事業，除了受到當地消費者的支持以及對人主動的關懷更有一顆服務熱忱的心。以上種種元素就是支撐他們繼續走下去的動力。

## 二、三師面臨困境分析

三師所受社會變遷及人口外移的因素而蕭條，但是政策性的因素，尤其是政府所訂的諸多制度，例如：獎勵火葬、中藥法，對他們的影響頗大，著實讓三師的經營面臨了困境。WTO 除了對中藥師造成極大的衝擊外，命理師與撿骨師並未受到任何影響。而除了命理師與中藥師的傳承受到挑戰之外，撿骨師傳承的問題，似乎沒有受到影響。

### 三、三師創新種類比較分析

#### (一) 產品創新

陳命理師平日在墓地工作如果遇到淹水就要補救，淹大水就要用杓子把水舀掉，等挖好墓地後會用塑膠布把它蓋起來。有一次他爲了找墓地搞了二天，好不容易找了一塊地，請工人挖好從新竹找到峨嵋再找到北埔又再找回新竹。日子都看好了，也開挖好了，主人也看過，家屬也同意，最後主人又反悔，又要我們找地挖過，先前挖的工錢也沒算，我就當作是工作中的一種逆境去面對它。

周碧瑩女士強調，她在販售商品方面，一向都選擇品質好的藥材，貨真價實，因爲不好的藥材會賣到長霉，得不償失。

#### (二) 製程創新

陳命理師除了師傅也就是他的爸爸口授加親自示範傳授外，當然還要靠自己研讀各類相關的書，再融合各家的要點。各派都各有各的專長，算八字或去看陰陽宅，不見得每一個人講的都一樣，他花費很多精神和時間在看書，並且融合各門派優點。通常他會準備二、三個版本不同作者，因爲每個派別都有各自的優點。

李中藥師早期花費很大的工夫在炮製、切藥、曬藥等繁複的手續上，讓她感到十分辛苦又費工。現在改由大批發商將藥材切好送過來，她只需要分裝保存，不但利潤差不了多少，這樣反而讓她感覺比較省工，並且方便許多。

魏檢骨師爲了節省工作流程，因此，他花腦筋想了一個方法，就是改善生產工具。他後來請人做了不銹鋼的盤子及濾網，其他的工具包括刀子、鋤頭、鐵撬和長柄鏟刀。

#### (三) 服務創新

陳命理師認爲現在的命理師其實是帶有心靈輔導功能的行業，不只是替人算命而已，有時還要善於傾聽，更要有基本的職業道德。陳命理師平常在替人處理事情時，盡量都講正面、勵志的話，負面的就不會講得很明白，他強調要有職業道德並且秉著良心做事。

陳命理師最晚曾經半夜 12 點被叫出門，最早的時間是早上四、五點到山上看墓地。在現代的社會作生意或各行各業無不推行顧客服務，首重的就是

顧客滿意度。只有顧客滿意，才能達到永續經營。他認為平常一定盡量去執行該盡的責任與本分，服務一定要好一點，做事要仔細一點，這樣得到好的口碑，以後才有生意做。

陳命理師有一次應了一個喪家，結果出殯當天，喪家臨時誤點，最後讓他多等了一個多鐘頭，出殯隊伍才到。由於他不失信於人的做法，結果不久之後，這一戶人家透過葬儀社找到他，說他上一次做的服務非常好，所以想請他幫忙看陽宅，就因為他的重承諾、守信用讓他因此又多了一件生意。

陳命理師表示，平時也是需要經過業界其他行業的朋友互相交流，透過異業結盟的方式，才能讓自己的事業更順利。通常這行都會集很多名片，互相幫忙介紹生意，而且會盡量安排喪家附近的產業鏈。

李中藥師對於在地的老、弱來看病都會給他們優惠。以前做生意都給人賒帳，店裡沒人在，客人也都會等她回來，雙方依靠的就是彼此之間所建立的信用，她認為凡事要給人方便。

周碧瑩女士表示，之前有一家便利商店的店長請她幫忙燉藥膳，並且要她蒐集很多牛奶瓶，燉好溫溫的來賣，可是她覺得很麻煩，所以不是常常供貨。另外有一帖減肥藥方很流行，很多人來買，藥材有十幾樣，客人有方子，她就叫來配。

魏撿骨師為了討生活，他善用巧思，請人製作了許多讓自己工作起來更順手的生財工具。同時為了讓自己有更多的生意，他也想到了一招行銷手法，就是噴漆廣告。他為了做生意就請人做不銹鋼的盤子及濾網，工具有刀子、鋤頭、鐵撬、長柄鏟刀，另外還請人烙了一塊鐵板，沒事就騎著他的摩托車到處做噴漆廣告。

魏撿骨師通常替人撿骨還做免費附送看日子的服務。由於社會的變遷，撿骨師已不再適合像早期的單打獨鬥，必須依賴一些異業結盟的機會與通路。有時候看日子的命理師、作風水的都會介紹生意給他。

魏撿骨師回憶，有一年曾經遇到墓地有一坑水，後來他是用勺子，一瓢一瓢的把水弄乾淨。他大部分幫人做的事都是憑著一個良心在做。他還請人烙了一塊鐵板做噴漆廣告。

綜合以上的討論，本研究發現，命理師符合了製程創新以及服務創新；中藥師符合了製程創新以及服務創新；撿骨師符合了製程創新以及服務創

新。三師共同擁有的創新方式就是服務創新，這種服務人群、以客為尊的服務態度與精神，正是客庄傳統三師老行業永續經營的來源與動力。

另根據本研究的結果，我提供三師未來創新方向的相關建議如下：

### 一、強化數位資訊能力與服務

- 1.命理師可以電腦來建立客戶檔案，如有人傳承時，一方面可以口述的方式傳授，另一方面也可將所有命理的相關技藝資料建立資料庫，以利傳承；如無人傳承時，除了可將命理的相關技藝資料建立資料庫來做保留，也可讓有興趣的人多一條學習的管道。
- 2.中藥師也可以電腦來建立客戶檔案與抓藥的相關紀錄，如此，顧客再來抓藥的時候，就可從電腦裡叫出相關的藥單，以簡化相關的手續。
- 3.撿骨師如有人傳承時，一方面可以口述的方式傳授，另一方面也可將所有簡骨的相關技藝資料建立資料庫，以利傳承；如無人傳承時，也可以電腦將相關的撿骨技藝的相關資料建立資料庫，以利傳承，更可讓有興趣的人多一條學習的管道。

### 二、理念技藝與文化傳承推廣

三師可以尋求機會到大專校院開一門課或辦演講，以教導年輕人未來意願的取向，並找出可協助之契機。

### 三、跨領域合作與駐點服務

三師可在各宗親會及祭祀公會做駐點服務或找窗口保持密切的聯絡與服務，以增闢財源。

### 四、異業結盟與加強服務

三師可利用許多不同或相關的產業鏈做為異業的結盟，彼此互留名片之外，更因保持密切的聯繫以及友好的關係。

## 第二節 研究限制與建議

### 一、研究限制

在本研究所訪談的三師個案，我所遭遇的問題，可區分成取樣範圍及研究方法二方面來做說明：

#### (一) 取樣範圍

本次研究的主要訪談對象，雖然都是以本行為主業，但是卻仍須靠副業來維持生計。因此如有機會我將多比較幾個三師的案例，並以其相關的產業鏈去做進一步訪談，以呈現出一份更為客觀的研究。

#### (二) 研究方法

本次研究我採用的是質性研究法中的深度訪談法，因訪談當中皆無法適時遇到消費者造訪，以致遺漏了消費者的訪談，相信有消費者的真實反應，將使本研究更能呈現出現況。

### 二、對後續研究者的建議

本次研究僅以三師及公家機關和文史工作者作為主要的訪談對象，期待有機會從事相關研究者，可由三師其他個別產業鏈的對象做為訪談之參考，例如：

- (一) 與命理師有關的喪家、葬儀社、寺廟、私人、納骨塔、公司企業行號。
- (二) 與中藥師有關的中藥商、成藥商、一般民眾、超商。
- (三) 與撿骨師有關的風水師(命理師)、骨灰罈業、製瓦業、砂石業、木炭業、殯葬業、納骨塔業、鄉公所。

以其他觀察者的角度對三師做更貼近的解讀，以期獲得更加客觀的研究與探討結果。

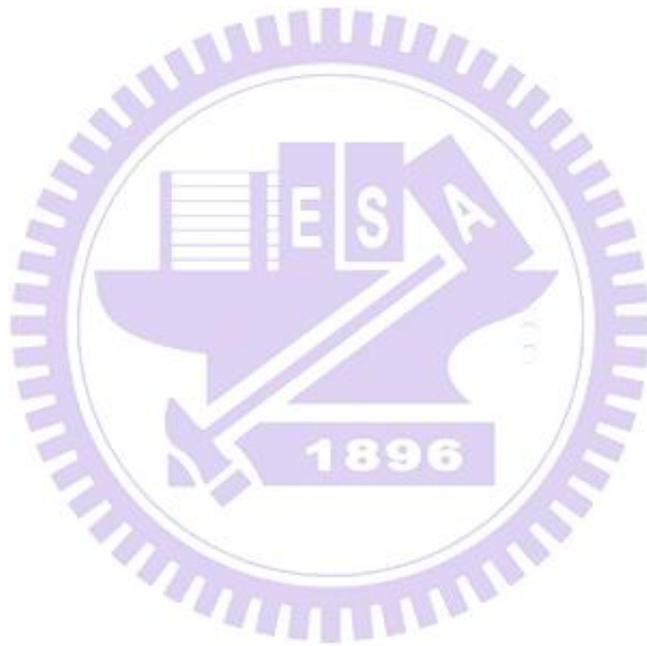
# 參考書目

## 中文部份

- 一、九十六年度橫山鄉『三叉湖畔伯公情』客家聚落生活環境總體營造計畫。
- 二、吳松齡(2005)。「創新管理」。五南圖書出版公司，台北。
- 三、李惠美(2000)。經營型態、經營策略與經營績效相關之實証研究-以我國中藥業為例。國防管理學院資源管理研究所未出版碩士論文。
- 四、何淑靜(2012)。從本土到國際-趣遊碗的設計與創業歷程。國立交通大學客家文化學院客家社會與文化學程碩士論文。
- 五、周意婕(2010)。《紡織產業之創新經營-以興隆毛巾觀光工廠為例》。建國科技大學自動化工程系暨機電光系統研究所碩士論文。
- 六、周德禎(2011)。文化創意產業理論與實務。五南圖書出版公司，台北。
- 七、胡皓智(2009)。傳統產業創新經營模式研究-以捷盛運輸公司為例。中原大學企業管理學系研究所碩士學位論文碩士學位論文。
- 八、施福營(2006)。台灣中部二次葬文化之研究-以彰化地區為例。嘉義：南華大學生死學研究所碩士論文。
- 九、洪婉容(2012)。從技藝訓練到產業化之發展：以原住民社區發展中心文化產業組為例。國立東華大學藝術創意產業學系民族藝術研究所碩士論文。
- 十、張健智(2011)。四個撿骨師生命經驗之研究。南華大學生死學研究所碩士論文。
- 十一、邱得豐(2012)。以系統動力學建構商業模式之研究。國立台北大學企業管理學系研究所碩士論文。
- 十二、彭竹筠(2012)。客庄女性創業歷程探究：以新竹北埔哈客愛、竹東阿金姐、新埔柿染坊為例。國立交通大學客家文化學院客家社會與文化學程碩士論文。
- 十三、游晴閔(2009)。中藥零售業消費者行為與服務品質研究-以台北市為例。經國管理暨健康學院健康產業管理研究所碩士論文。
- 十四、廖慧伶(2004)。中藥零售業經營現況消費者行為未來趨勢。中國醫藥大學藥學研究所未出版碩士論文。
- 十五、黎斌儷(2012)。文化特色活化地方觀光產業發展之研究-以嘉義縣板頭社區為例。南華大學出版與文化事業管理研究所碩士論文。
- 十六、橫山鄉公所網址：  
<http://w3.hsinchu.gov.tw/HouseWeb/Hengshan/WebPage/PeoCount/List.aspx>
- 十七、潘國正等(1996)。新竹老店·城市容顏【新竹市老店田野調查報告】。新竹：新竹市政府。
- 十八、韓光華(2010)。台灣食品傳統產業創新之關鍵因素探討-以維力與佳美公司

為例。國立中興大學行銷學系研究所碩士學位論文。

十九、蕭富峰、李田樹（譯）（2005）。彼得·杜拉克（Peter F. Drucker） 著。《創新與創業精神》。台北：臉譜文化事業公司。



# 附錄

## 一、訪談大綱

構面	訪談問題
生活	一、請問您出生或成長的背景？
	二、當初是受到什麼啓蒙而接觸到這個行業？
	三、這個行業的意義?對社會的使命感又是什麼？
	四、您的人格特質是什麼？
	五、是否遭遇挫折？如何解決？
生產	六、是否曾有讓您充滿成就的事件？
	七、如何在工作中投入心血？
	八、如何將此行發揚光大？
	九、如何克服困境？
	十、生財機具是什麼？
	十一、如何傳承？口授或親自示範？
	十二、工作的流程與重點是什麼？
	十三、如何在專業領域上顯示出專精之處？
	十四、靠什麼方式在這行業學習？
生意	十五、未來要如何傳承？是否已有傳人？
	十六、如何在同業裏競爭？
	十七、是否有任何行銷策略？
	十八、是否有異業結盟？
	十九、如無人繼承,是否利用雲端科技來保留?或想要有文字記載？

## 二、訪談資料

訪談者：蔡文景

受訪者：陳文彬先生

訪談地點：新竹縣橫山鄉橫山村橫山街X段X號

訪談日期：2012年10月2日下午三點半到五點半

錄音方式：錄音筆

Q: 請問您出生或成長的背景？

我是從民國90年開始接觸此行，40歲開始，算一算至今已10個年頭。當初就是因為看見爸爸漸漸，手腳較不靈活，而且常常半夜還要上山出門，為了體恤年邁的雙親，又可幫忙照顧家裡，總覺得有個人陪在爸爸身邊會比較好。原來我是在新竹科學園區工作，雖然表面風光，但其實裡面的壓力是很大的，我也不想做了。於是離開崗位，回到家裡協助父親的事業，減輕父親的負擔。

Q: 當初是受到什麼啓蒙而接觸到這個行業？

其實我從年輕的時候就常常閱讀和研究跟命理有關的書籍，那時候根本沒想過要繼承父業。10年前回來之後，除了師傅也就是我的爸爸口授加親自示範傳授外，當然還要靠自己研讀各類相關的書，再融合各家的要點。

Q: 如何在工作中投入心血？

所謂：「師父領進門，修行在個人」。各派都各有各的專長，算八字、去看陰陽宅，不見得每一個人講的都一樣，我花很多精神和時間，平常要多看書，融合各門派優點。為何是所謂師徒制，就是要師傅帶著徒弟一步一步去做。我覺得自己是有點天份和濃厚的興趣。大概經過5年的時間便已上手，這段期間我每天都跟爸爸上山出門。在經過經驗累積之後，得到爸爸的信任、默許之後，爸爸才慢慢放手給我。

Q: 工作的流程與重點是什麼？

我較常使用的卜卦方式有2種，一種是竹籤做的，就是一般所謂的籤掛，籤掛用抽竹籤的形式；另外一種是龜殼裡面放了3枚雙面古銅幣，就是一般所謂的龜卦，龜卦的形式是由我將龜殼裡面的古銅幣搖晃數次後，將3枚古銅幣倒出桌面，每一卦是由6次反覆動作倒出，所形成的6組排列組合所組合而成(如圖所示)。而以上2種卜卦方式，每次只能選擇一種。如果2種方式都執行的話，結果就不準了。通常我卜卦判斷事情時，八字也會參考一下。

Q: 如何在專業領域上顯示出專精之處？

一般我們幫客人算的話，通常會要對方的姓名、生辰、地址、時辰，這樣依據的資料越完整，準確的機率就會比較高。如果給的資料不對，就會誤判而無法算得精準。我們用命理八字去幫忙判斷事情，出生年月日只是參考。

Q: 這個行業的意義?對社會的使命感又是什麼?

我平常在替人處理事情時，盡量都講正面、勵志的話，負面的就不會講得很

明白，有安撫人心的作用，也不要讓人更消沉，來的人一定是遇到事情才會來找你，也要有職業道德。我是秉著良心做事，也就是扮演心靈導師的角色。這方面佔很大部分。信者恆信，要怎麼說呢？！。

Q: 是否曾有讓您充滿成就的事件

有時候我在完工後，有些主人家會釋出善意回報，比如說宴請工作人員，這時也會表現出滿意的態度。如果顧客滿意那是應該的，平常我一定盡量去執行該盡的責任與本分，服務一定要好一點，做事要仔細一點。這樣得到好的口碑，以後才有生意做。

Q: 您的人格特質是什麼？

我為何不掛招牌，因為自我父親以前門口都不掛招牌，一方面我們家族凡事都很低調，因為即使掛招牌，沒有口碑也不會有生意。有些人上上課就掛起招牌營業，真的有人會找他嗎？！有些人不掛招牌，生意還是很好。

我大部分是當地的人會找我，最遠曾經到台中，別的地方有他自己的人，有地盤的問題。現在的年輕人比較不信這個東西，他是到了沒辦法的時候才會來找你。以前醫學較不發達，比較會依賴這一行。不立招牌就是不想太商業化。反正就是承襲爸爸的作風，老老實實經營，做事完全不馬虎。

提到寫書的老師，書寫過程的痛苦。因為每個人遇到的狀況不同，綜合起來有百百種，很難去分析或做統計去書寫記錄。我的兒子也有問過我要不要嘗試架設網站，或做網路行銷，我嫌太麻煩，不但常要維護，我的心也沒那麼大，新竹地區做一做就好了，我也沒想過要每天門庭若市，只要生活能維持溫飽就好。如果命理師有推認證考試，我會認為是不可思議的事，因為這種東西門派有很多，沒有標準答案，你說出題老師要找誰呢？！這種事很難啦！

Q: 是否遭遇挫折？如何解決？

大水沖刷要看是之前還是之後。墓地幾乎都在山上，不容易淹水。如遇淹水就要補救。如淹大水就要用杓子把水舀掉。挖好墓地後會用塑膠布把它蓋起來。普通規格3尺2或3尺6，一般寬度挖3尺8，長8尺半到9呎，高一米左右。像湖口、新豐習俗不一樣，那邊就是挖得很淺、就好像放在地上，靠填土填起來。所以前一陣子湖口那邊棺木被大水沖刷得很厲害。二重埔有2、3個大家族在撿骨，結果有一個精神失常的人去把所有撿起來的骨頭混在一起玩。所以只好把撿起來的骨頭一起拜。

Q: 未來要如何傳承?是否已有傳人？

我的小孩不一定要接手我的事業，畢竟這一行也在逐漸沒落，以後的社會變化怎樣也不知道，還是順其自然。如果有人要來學，我一定會傳授。

Q: 如無人繼承,是否利用雲端科技來保留?或想要有文字記載？

我自覺功力還沒到可以開班授課的程度，但是我願意到學校演講或分享經驗。這種行業無法發揚光大，只有越來越沒落，可是很奇怪的事，很多人來了之後就覺得有比較好，不知道是不是心理作用。

土葬和火葬的棺木不一樣，像現在專門做棺木的很少，像竹東也沒有棺木店

了，新埔好像還有一家。以前人過世的時候，所有要用到的東西像毛巾、冥紙..等等，都是跟我們附近的商店買，現在都是被葬儀社包了，本地的商店生意都因此沒了。因為社會的變遷，喪家自己會有安排，搶人家生意也沒職業道德，反而容易壞了生意。

Q: 是否有異業結盟？

撿骨有時候會找我看日子，但是天煞日傳說百無禁忌，所以那一天一般人就省了看日子這一道手續。土葬會和我有關的是看出殯的日子、出殯前的測量方位及開挖、出殯當天掩土，撿骨當天或進塔當天不見得找我。現在的人九成是火化，葬儀社要幫喪家看日子就會找我。土葬事情會比較多，測量金線、看日子、找人挖墓地。我們都會集很多名片，互相幫忙介紹生意，盡量會找喪家附近的。

Q: 是否有任何行銷策略？

火葬和我有關的就是看出殯的日子而已。火化與土葬在看日子方面會不一樣，土葬要到山上，因為埋葬的方位要求比較嚴謹。而且穴位還要和往生者的八字。政府獎勵火葬，因為土地被禁葬，土地就不夠，就沒有辦法土葬，自己本地人要葬都沒地方葬，最近公墓費用有提高，為了防止外來的人太多，像二重埔過去那邊靠近新竹外面的墓地就不夠葬，有些一定要土葬，這是觀念問題，中國人風水觀念比較重，所謂的落土為安，這種觀念在某些人是根深蒂固，老一輩有交代你也不得不做。

閩、客的風水長得不一樣，像閩籍的王永慶就放好幾個月，像閩籍沒有所謂的二次葬，也不流行撿骨，所以都會把水泥做起來。所以現在有些地方會禁止土葬，因為會佔了土地。像原住民就比較沒什麼忌諱，死去的家人都是埋在房子的地底下。像我在南部當兵的時候都是睡在風水前的明堂睡午覺。

訪談者：蔡文景

受訪者：吳李冰玲女士

訪談地點：新竹縣橫山鄉橫山村中豐路X段X號

訪談日期：2012年10月2日下午五點半到七點半

錄音方式：錄音筆

Q:請問您出生或成長的背景？

民國37年以前我娘家在大陸有很多土地，靠著收租金，以及家裡經營的糕餅店，小時候家裡的環境算是富裕的。重視教育也不重男輕女的父親，便要求我到學校唸書。因為同村的女生只有我唸書，唸到了小學3年級，一直都被男生欺負，後來我就不再去唸書了。家裡未曾受過教育的伯母就曾反對說，女孩子唸書以後只會欺負老公，所以極度不贊成我念書。

Q:當初是受到什麼啓蒙而接觸到這個行業？

民國37年我爸爸說吳先生雖然家裡很窮，但是很愛念書，人也很老實，以後一定有出息，所以爸爸叫我嫁他我就嫁他。8月我們結完婚來台灣度蜜月，因為還是夏天，所以只帶了3套衣服，其他什麼也沒帶過來。萬萬沒想到大陸居然在此時淪陷，家裡的土地全部給共產黨沒收，就這樣再也回不去大陸，夫妻倆只好留在台灣。來到台灣舉目無親，當初因為只打算度完蜜月就回大陸，所以帶過來的錢不多，等於是空手來，根本沒想過要留下來。剛來又找不著工作，天冷的時候，晚上睡覺沒有棉被，只好蓋雨衣。在沒有經濟來源的情況下，只好擺攤、賣菜度日。他努力讀書準備考中醫，沒錢買書，我爸爸就從大陸寄書過來給他讀，我就拼命工作負責養活一家。每每在夜深人靜時分，想起遠在大陸的雙親，又和著自己的委屈，就會因此大哭一場。哭完依然勇敢的去面對第二天的挑戰。有一句諺語：「擔竿入落我米房，一日不擔會斷糧，這下也不會在這跟你說笑涼。」

還好上天賜給我9個子女，這樣我就有9個親家。以前覺得養9個孩子，真是辛苦。現在我的子女及孫子輩遍及世界各地，有的在美國、澳洲、紐西蘭、加拿大…等地，孫子輩個個乖巧聽話，有的當醫生，有的念醫學院，有的，大家聚在一起時就很熱鬧。我的先生不幸在民國80年因病去世，診所被迫停業，我因頓時失去依靠，想到先生辛苦一輩子，卻無法和我一同安享天年，那些年想到我先生還沒享到清福就走，讓我一想到他就掉淚。每天都因為思念而睡不好，先生大我5歲，如果在的話，今年是93歲了。還好，民國89年我的媳婦考上了中藥房的營業執照，「昌明中藥房」又得以重新掛牌營業。真可說是苦盡甘來，現在的我每天都是笑臉迎人，早上媳婦到安親班上課，我就幫她顧店。我媳婦對人也是很好，早上去安親班教書，下午到晚上就顧店，我能體諒媳婦的付出及辛勞。

Q:您的人格特質是什麼？

我是人窮志不窮，我們壞事不要做，雖然沒做什麼家產給小孩，但要做好榜樣給小孩看，不明不白的錢不要賺，我的小孩個個不抽菸、不喝酒、不賭博，雖然沒有每個都受很高的教育，鄰居們曾說：「你生了6個女孩，你家那麼苦，你可以開個酒家，不用請外面的小姐，就可以賺大錢了」。我說我人窮志不窮，再苦也

不會叫女兒做那種事情，我不會做這種沒天良的事，人在做天在看。

Q: 是否曾有讓您充滿成就的事件？

以前我有一件印象很深刻的事，有一次我去機場送我哥哥回大陸，在機場的櫃台旁，撿到一個裝有美金的皮包，我就在現場一直等，旁人笑我為何不偷偷抽幾張起來用，我想不管掉錢的是誰，將心比心，一定都會很著急，所以我才會一直等到他來，好把錢還給他。後來飛機來了，因為馬上就要起飛，所以他急忙拿了皮包就走，一句話都來不及說，就急著上飛機去了。我一直都是守著自己的本分，不會去貪圖不是自己的東西。還有一次我到河邊去，結果遇到一位老阿婆背了柴要過河，可是背在背上的柴木掉了下來，我就幫忙她捆好，接著幫她過河，她臨走時一直謝謝我的好心。我認為好事多做，壞事要少做。

Q: 這個行業的意義?對社會的使命感又是什麼?

我的媳婦已在民國 89 年考到營業執照，但是對藥材方面的經驗沒有我熟，所以還是在幫忙。以前因為要負責替診所配藥，又要種菜、養豬，鄰居說診所找不到我就去菜園找，一定找得到我。我當選模範母親，歷經這麼苦的日子，我很享受今天的成果。這一路走來，我沒有公婆可以幫忙，凡事一個人擔起來，常常要背著小孩配藥，沒有時間做打扮，所以人家說我一點都不像醫生娘。大家都說我以前不漂亮，現在漂亮多了。我打趣說，以前做得要死，那有時間打扮，現在不用做，當然變漂亮囉！小時候我只有唸到小學 3 年級，很多字還不認識，反正我不會的就問先生，前幾年因為我先生去世，沒有人看診，也沒有營業執照，所以歇業了好幾年。我在歇業那一段時間發生車禍，那時有人建議我看書，有時看到太過專心反而忘記了疼痛。一共只住了 9 天，醫院就叫我出院，一痛我就唱歌，一唱就又忘記疼痛，但是一想到先生不在就更痛苦。以前我常給人倒錢，像我賣菸的時候，給人賒帳沒還，有人看病沒給錢，反正我就轉念當作是送給別人，這樣就不會那麼難過了。

以前孩子還小的時候，村裏賣米的徐先生曾問我是否要救濟米？我說配給米我拿，救濟米我不拿，我人窮志不窮，還年輕也還能做，不需要人救濟，我要活得有尊嚴。因為一樣是從大陸來，我常跟外省籍的人說，沒有的我借你，不要去偷去搶，這樣會破壞外省人的名聲，給人非常不好的形象。

Q: 是否遭遇挫折？如何解決？

家裡的收入是靠我去求小學的校長給先生教漢書，我跟校長請求說，我們家是從長山過來台灣，生活很苦，我不偷不搶，請給我先生教一下書好嗎，因為大家都受日本教育，沒人教漢書，就讓他教一下。由於家裡小孩多，還有嗷嗷待哺的嬰幼兒，我們大人沒飯吃不要緊，小孩子餓不得的，我只求小孩們每天都能有飯吃。我先生晚上教讀漢書，白天讀書準備考中醫師，我要全力支持先生考上中醫。結果小學校長深受感動，而答應我的請求。

Q: 如何克服困境？

我先生在 35 歲那年考到中醫師，苦讀終於得到代價。因沒有本錢開診所，後來又因為連續生了 9 個小孩，好不容易先生存了點錢，在橫山開了「昌明中醫診

所」，剛開始沒有藥櫥和藥櫃，只好靠我養豬、種菜、賣仙草、做小生意以陸續添購。由於沒有公婆，在家不但要料理家務、照顧小孩，還要幫忙診所準備藥材到深夜，凡事都得靠自己，無人可以分擔。當時店裡的藥材也要靠自己處理，因識字不多，也只能一字一字的學習，包括認藥、配藥、抓藥、炮製、切藥、曬藥等，繁複的手續，讓我時常忙到精疲力竭，經常睡眠不足。長山過臺灣，來的時候沒帶什麼錢，全家靠我養豬、種菜、種仙草、賣仙草過生活，真的非常苦。以前我生了9個小孩，每做一次月子，我都得趕在做月子前，先把藥材切起來，天天都在趕工，否則做月子的時候就沒有中藥材可賣了。吳醫師因為都依賴我，我常做粗重的工作，所以力氣較大，他是讀書人，只會讀書卻沒力氣切，所以我的負擔非常重，如今可說是苦盡甘來。

Q: 如何將此行發揚光大？

以前我都要費很大工夫在炮製、切藥、曬藥等，繁複的手續讓我非常辛苦。現在大批發商都把藥材切好送過來，反正利潤也差不了多少，這樣反而比較省工。我一向都買品質好的藥材，貨真價實，不好的會賣到長黴，得不償失。

以前賣仙草的時候，我到處去請教人如何炆仙草，後來學到訣竅後，1斤仙草我可以炆70斤仙草。反正我什麼工作都做，只差小偷沒做過。兩夫妻就是要有一個強勢才會有出息，我先生賣東西都跟客人說要買就買，不買就拉倒，先生每次都念我說，人家不買東西，你就不要一直慫恿人家買，我每次都要出去緩頰，這樣才有生意做。

反正我工作時就是專心切藥，一沒專心就會切到手。以前切淮山，我先生不會切，我切的很漂亮，先生每次開完藥單，就會到菜園叫我回來切藥，他只會幫人打脈、批藥單，切藥方面什麼都不會，鄰居說外面有人推銷一種藥到病除的藥，我知道那是賣藥商人加了美國仙丹的藥，我不會賣來害人。我堅持做人要正直，不要花花假假的。窮人、老人、年輕人來看病，我會算便宜給他們，我所做的應該就是所謂的「劫富濟貧」。

我的先生不幸在民國80年因病去世，診所被迫停業，那一段時期我們都規規矩矩的停止營業，私下也不敢做任何營業行為，一直到了媳婦去陽明醫學院上課，在民國89年拿到營業執照後，政府允許我們開店，「昌明中藥房」才得以重獲新生。我們不會作虛假的，所以客人也都知道。以前的生意都用賒帳。我們都是作信用的，店裡沒人在，客人也都會等我們回來，凡事我們要給人方便。

訪談者：蔡文景

受訪者：魏金熱先生

訪談地點：新竹縣橫山鄉(村)頭份林X鄰X號

訪談日期：2012年10月2日下午七點半到九點半

錄音方式：錄音筆

Q: 請問您出生或成長的背景？

你家的公廳當初就是我綁的鐵，大概是民國65年左右的事了，另外五指山的磐古爺廟也是我綁的鐵。你的祖父、祖母的骨頭都是我撿的，你家族已經過世的長輩的骨頭，都是我撿的。反正就是說，我們這個村子大部分的骨頭都是我撿的啦。

Q: 當初是受到什麼啓蒙而接觸到這個行業？

我小學是受日本教育的，所以說得一口流利的日本話，20幾年前我和村子的人組團去日本觀光，到每個景點或飯店就和當地人用日本話交談，起初他們以為我們是日本人，後來知道我們是台灣人，都豎起大拇指說我們講的日本話很道地。日本光復那年我正好15歲，才要開始練習拿手槍，幸好光復得早，否則差一點就要被派到南洋當日本軍伙去了。或許今天的命運又不一样了。我17歲那年，因為伯父給人招贅，我伯父生了一個小孩給舅舅做兒子。以前的人是3年就撿骨，伯父死後3年，從事撿骨行業的舅舅就到家裡來說，伯父要撿骨了，是不是要請人來撿骨啊。最後就是我和給舅舅做兒子的那個表弟2個人，被派去幫忙撿骨。

Q: 如何傳承?口授或親自示範?

舅舅很有耐心的教我們說，你們一人拿一邊，一左一右，手要怎麼弄，腳要怎麼弄，一一解釋給我們聽。我的目水很好，很快就上手，馬上就駕輕就熟。我說我以後就幫人撿骨好了，表弟卻顯得意興闌珊的說，這麼辛苦又低賤的工作，我才做不來呢！回來後，我就到處說我會撿骨了，後來口碑傳開了，大家都會來找我。

Q: 這個行業的意義?對社會的使命感又是什麼？

從前村裡有一位李華祥先生，和我非常有緣，視我為己出，曾經教導過我，做這行的時候，一定不能隨便弄。排錯一定會對主人家人不好，會讓人家很衰、很不順。因此，我聽從他的教誨，絕對秉持著做好事的心態，去做到功德圓滿。我從事這行60幾年來，從來不曾有人跟我反應過有什麼問題。

Q: 靠什麼方式在這行業學習？

撿骨的生意又不是天天有，撿骨師也不只我一個。我生了5個兒子，記得當時小孩還小，又要吃，又要穿，還有的要讀書，上面又有父母要養，所以為了養活一家大小，為了討生活，多賺一些錢，我突然警覺到必須學習第二專長，所以我40歲才開始學綁鐵。趁著沒有撿骨的時候，去替人綁鐵。

Q: 如何在專業領域上顯示出專精之處？

在我60幾歲時，有一次我到北埔撿骨，遇到一個30幾歲的年輕人，看得出來他也不是才學。我是竹東人叫我去的，他在一旁曬，濕濕的就在刷，刷的黑摸

摸的，我就讓我處理的骨頭在曬。通常在烈日下，我一定讓它曬足1~1.5個小時，看天氣，如果遇到陰天，曬的程度我覺得不夠，我就會用自備的瓦斯槍或用不鏽鋼盤和網子再以木炭烘乾，這樣刷的骨頭才會黃黃的很漂亮。在我曬的過程中，他就在一旁一直督促我的主人要我趕快擦骨頭，我怎麼不知道要擦，我就裝沒事，繼續和主人家聊天，心想不懂又要裝懂，還要來干涉我，我平常都不會主動去得罪人，他的舉動真是把我給惹毛了。那個人草草了事，亂排一通，卻開車要先走。我上前一步說，年輕人你等一下，我說小阿哥，你做你的，我做我的，你排的是跪金，你知道嗎？一定要排坐的，手腳一定要先進，你把人家排站的，你排不對我都沒有講你，他想要留下來看我怎麼排，我說，你趕快走我不會排給你看，我對著他說，我會撿骨的時候你還沒有出生呢?!那年輕人立刻掌了2次自己的嘴巴跟我認錯，直說失禮。後來，看他心意已決，年輕人便對他說，你不給我看，我要走了。結果那年輕人就頭也不回的走了。之後，他的主人家有沒有遇到什麼不順的事，我就知道了。

Q: 是否遭遇挫折？如何解決？

新竹市有一所大學新校區的校地，以前是一片亂葬崗，裡面埋了很多無人供奉的老榮民的骨頭，當年總共有3000多瓶的生意，那時我平常跟人換瓶子的工錢就是1,000元，我想說加減賺點工錢就好，所以標1瓶1,000元，總共300萬，我算標最便宜的，扣掉1個瓶子成本400元來算，總共我還可以賺100多萬。結果不知道那裡殺出個程咬金來，居然用50萬來標到，不要說工錢，連瓶子的本錢都不夠，不知道他最後是怎麼收拾的?!唉!這年頭啊!什麼奇奇怪怪的人都有，害我少賺100多萬。沒關係啦!或許跟這筆錢沒緣啦!

有一次我在十分寮幫人處理重新換裝新的骨灰罈，總共有4、50瓶骨頭。看到附近有人在做駁坎，便向施工的水泥師傅說，師傅可不可以給我幾個水泥袋曬骨頭啊!旁人想考考他的專業，就先阻止了水泥師傅，並好奇的問我說，你是排站的還是排坐的啊?我立刻回答說，我是排坐的，旁人聽了我似乎具有專業的回答後，立刻回應說:「我只是要問個常識而已」，便立即幫我向水泥師傅要了好多水泥袋再送給我。

前幾年竹東有一對夫妻請我帶了2個空的骨灰罈到南投集集，給一戶準備幫過逝長輩的骨頭重新裝瓶的人家。進了主人家的風水不到20分鐘，就有一對當地做生意的夫妻檔把我叫出來，手上各拿了一個領帶和帽子對著我說，我們中南部有一種風俗是，如果是男性的骨頭，要在骨灰罈裏放領帶，女性則是帽子。我看了一下，也不得罪他，問了價錢，便拿了2,000元給他們，並對他們說，師父我們北部沒有這個習慣，你拿回去還可以再做一次生意。那對夫妻便高高興興的拿著塑膠做的領帶和帽子以及2,000元離開。其實說穿了，那只是一種花花草草，是生意人的花招，而且開那種價錢，根本就是斂財。我絕不會去做一些表面的東西讓主人家多花冤旺錢。

有一年頭份林一戶姓胡的人家，在新竹科學園區的風水，曾經遇到墓地有一坑水，後來我也是用勺子，一瓢一瓢的把水弄乾淨。我大部分幫人做的事都是憑

著一個良心在做。

Q: 如何克服困境？

有一年的農曆 8 月初一，我在一個公墓做完一個主人家的工作，主人家問我多少錢，我說 3,600 元，可能聲音有點大，被其他的同業聽到，便對他說，你很可惡，是吃飽沒事來做這行嗎?! 大夥怨他把行情打壞，把他罵的很慘。因為其他的同業不只拿 3600 元，有人拿 6,000 元，甚至有人開出更高的價錢。

我現在衣食無缺、子孫滿堂，平常吃飯、穿衣都有晚輩張羅，不用我操心，子孫對我也很孝順，算是苦盡甘來啦。

Q: 未來要如何傳承？是否已有傳人？

我以前只有教一個小兒麻痺的侄子，現在還在做。他有一次來找我說：「阿叔，我想說要學一個手藝，你可不可以教我撿骨」，我對我那侄子說：「我只要教你幾次你就會了，你有問題就來找我」。果然他也很肯學，一下就給他學會了。目前來說，我兒子平常有空都會陪著我一起做，他是可以獨當一面的，但是我就是還能做就繼續做，也沒有什麼退不退休的，就做到我做不動為止。最近我孫子剛當完兵回來，也開始加入我們的行列，他國中就開始接觸這一行了。其實，還是有很多人土葬，應該再 10 年還不會衰退。沒問題啦！像我死了，我的後代一定不會放火燒的。

Q: 這個行業的意義?對社會的使命感又是什麼？

我也是親身排給他們看。要有破土、啟攢才可以破土。如果只有破土我不做。因為破土是我的責任，只有我認為有破土、啟攢再加上漂亮的時辰我才會做。

有一次尖石司馬庫斯附近有一條岔路。來 7 天，每天來回，35000 元包給你。結果 7 天 1 個骨頭也沒看到。好巧，怪手司機剛好挖到一半發現閉上有一具棺木，就用一條繩索幫他，他說所有費用加起來共 10000 元給你。後來這位原住民朋友說他沒錢，下次用手機互相聯絡再給錢。果然魏先生有拿到錢。

有一次村長的太太問我要不要做廟公，我說我作撿骨師這一行，回家如果忘了洗手，豈不是對神明不敬。所以我當場拒絕了。

我只是有這個膽。以前從事這一行是很沒地位，名聲很醜。別人會想這是很髒的工作。一般人是不会想要接觸這種工作的。

Q: 靠什麼方式在這行業學習？

我做這行沒什麼禁忌，有人是說有人會說相沖相剋。我無神無鬼，我不作虧心事，有什麼好怕。其實在那場面就是安安靜靜的做我應做的工作。只有一種情形是例外的。以前紙廠那邊有一位姓徐的先生破骨，徐先生的家人問我會不會處理？我隨口回他家人說沒問題！就趕緊找當初領我入行的舅舅。我跟舅舅稟報說，我村裡有一位姓徐的先生破骨，姓徐的先生家人問我會不會，要拜託我處理，我回說沒問題，我之前根本沒遇過，這下該怎麼辦。結果舅舅把我虧了一頓說，你膽子真大啊！你不會還敢答應人家。後來便教我說，遇到破骨的人，撿骨的時候要口唸：「你的骨破，我的家不破，要保佑我子孫平安順利」。接著再用紅布做的袋子裝，袋子要比瓶子高 1 呎，總高 3 呎。最後要在紅布頭上打個死結才算完

成。幾年前，村裡有一位蔡姓主人家，他高齡 102 歲的母親過世，就是破骨，破骨的人死後千萬不能動，只能用燒的。但是有骨頭燒了，什麼靈魂就沒有了的一種說法。

Q: 工作的流程與重點是什麼？

撿骨前要先開挖，就是所謂的破土。挖開後，要對往生者的骨骸，口要唸：(我要牽你起來)，往生者男人左手先拿，女人則是右手，其次是腳，然後是頭，最後是胸部。用飼料袋或水泥袋將骨頭裝妥一包後再倒出來曝曬，如果遇到陰天則使用預備的瓦斯盤將骨頭烘乾。曬乾後再用銅刷或洗衣刷將骨頭刷乾淨。接著就是從腳開始排列，一一裝進骨灰罈。再來是用木炭將骨頭縫隙塞住，以便固定和除濕。最後蓋上蓋子，就算撿骨儀式完成。

Q: 是否曾有讓您充滿成就的事件？

有一次附近的鄰居跟我反映，他死去的媽媽托夢給他說，她吃不好睡不好，因為全身都在癢，癢到受不了。請求我是不是可以幫他去放他媽媽骨灰罈的地方看看，到底怎麼回事。結果到了那，我才發覺整個骨灰罈的外面，看起來可能有幾萬隻螞蟻在上面爬來爬去。我心裡在笑說，難怪他媽媽會託夢給他說她那麼癢。後來我把他媽媽的骨頭整理過，重新換裝新的骨灰罈，再做防蟻的措施。不久後遇到他，便打趣的問他說，你媽媽還有再叫癢嗎？他笑著回答我說，她換新家後就不會再叫癢了，我倆互看一眼後，便一同開懷大笑。

Q: 是否有異業結盟？

火葬雖然盛行，其實零星星的還是很多，像九讚頭公墓就很多找不到墓地理的，像橫山就有很多別的地方的人載來這裡埋，因為這裡的公墓收費比較便宜。像有些人家風水的骨灰罈要換，這樣也還有生意可做，應該至少還有 10 年以上的時間。靠看日子的命理師、作風水的都會介紹給我生意。

Q: 是否有任何行銷策略？

我也是為了做生意，我就請人做不銹鋼的箱子，上面有濾網，工具有刀子、鋤頭、鐵撬、長柄鏟刀。我還請人烙了一塊鐵板做噴漆廣告，可是有人會把我的噴漆噴掉，就是有一些沒水準的人，同行弄的啦！

有一次在林口遇到撿一個外科醫師的父親，外科醫師問他，你知道人骨有幾支嗎？雖然撿骨幾十年，我從來沒去算過人的身體到底有幾塊骨頭。外科醫生告訴他，人體總共有 206 塊骨頭。以後再有人問他說人體總共有幾塊骨頭，就直接說 206 塊。之後他在撿骨的時候，怎麼算都沒有 206 塊骨頭。通常就是 202 或 203 塊，他不知道醫生的算法是怎麼算。

Q: 如何在同業裏競爭？

看日子我會先看通書，既然我會看日子，就不要跟人計較那些錢，因此，很多年我只要應了人家工作，就順便幫人看日子，不另外收費。

### 三、授權書

國立交通大學  
客家社會與文化碩士在職專班  
同意使用訪談內容及照片授權書

本人陳文彬同意授權國立交通大學客家社會與文化碩士在職專班蔡文景引用 101 年 10 月 09 日及 102 年 2 月 17 日訪問本人之訪談內容及引用本人以下所提供之照片共計 2 張(如附件共 2 頁)於其「老樹新枝-新竹縣橫山客庄傳統三師老行業的創新研究」碩士論文內。

非經本人同意，不得將訪問本人之訪談內容及本人以下所提供之照片移作他項用途，亦不得將此使用權轉讓或售予第三者。

此致

國立交通大學客家社會與文化碩士在職專班蔡文景

立同意書人：簽名 陳文彬 蓋章 

身分證字號：T123456789

地址：新竹縣橫山鄉新街123號

電話：03-523-1234 手機：0912-345678

電郵信箱(Email)：chenwenbin@ntu.edu.tw

中華民國一〇二年六月三十日

國立交通大學  
客家社會與文化碩士在職專班  
同意使用訪談內容及照片授權書

本人李冰玲同意授權國立交通大學客家社會與文化碩士在職專班  
周碧瑩  
蔡文景引用 101 年 10 月 27 日及 102 年 2 月 17 日訪問本人之訪談內容  
及引用本人以下所提供之照片共計 2 張(如附件共 2 頁)於其「老樹新枝-  
新竹縣橫山客庄傳統三師老行業的創新研究」碩士論文內。

非經本人同意，不得將訪問本人之訪談內容及本人以下所提供  
之照片移作他項用途，亦不得將此使用權轉讓或售予第三者。

此致

國立交通大學客家社會與文化碩士在職專班蔡文景



立同意書人：簽名李冰玲、周碧瑩 蓋章

身分證字號：

地址：

電話：

手機：

電郵信箱(Email)：

中 華 民 國 一 〇 二 年 六 月 卅 日

國立交通大學  
客家社會與文化碩士在職專班  
同意使用訪談內容及照片授權書

本人 魏金燕 同意授權國立交通大學客家社會與文化碩士在職專班  
蔡文景引用 101 年 10 月 27 日及 102 年 10 月 27 日訪問本人之訪談內容  
及引用本人以下所提供之照片共計 2 張(如附件共 2 頁)於其「老樹新枝-  
新竹縣橫山客庄傳統三師老行業的創新研究」碩士論文內。

非經本人同意，不得將訪問本人之訪談內容及本人以下所提供  
之照片移作他項用途，亦不得將此使用權轉讓或售予第三者。

此致

國立交通大學客家社會與文化碩士在職專班蔡文景

立同意書人：簽名

魏金燕

蓋章



身分證字號：

地址：

電話：

手機：

電郵信箱(Email)：

中 華 民 國 一 〇 二 年 6 月 30 日