

組員:103108001 江宛倫 103108002 賴嘉瑩

埔里酒廠從第二產業升級成第三級產業的商業化過程與探討現今狀況

- (1) 為何選擇此點：初步發想，酒廠顧名思義為工廠，而為何日治時期的古老工廠會成為現今大家都認識的埔里酒廠，成為觀光勝地，並且響徹雲霄於國內外，進一步去發想，轉型的原因是否為埔里離日月潭近，這古老酒廠才轉型為人人到埔里魚池必須駐足的地方？
- (2) 地點評估：離校近，且交通方便，有許多遊覽車會進入酒廠內(觀光客數量充足)，接觸到的商家多為埔里鎮的居民(生產者)，也有許多外地來的遊客可以觀察(消費者)，研究方便，也容易融入其中。
- (3) 此議題的研究對象：各個商家的攤位老闆，觀光客(分為埔里在地人、國內觀光客、國外觀光客)，以及酒廠內部員工。
- (4) 如何著手：
  - 1.短期：藉由購物，藉由消費來和老闆搏感情，或者在非尖峰時期時慢慢選購，中途用尋問方式跟老闆問有關於酒廠的大概情形。翻閱文章與網路資料了解酒廠的變遷與更變。透過網路，填寫問卷，藉由此方法了解一些埔里當地人對於埔里酒廠認知。
  - 2.中期：漸漸和酒廠的員工日益變熟稔，從較年長，擺攤經驗較豐富的老闆口中，問出酒廠的歷史與地理位置是否改變或者是有何變化。比較史料，推敲出一個大綱
  - 3.長期：除去私人的主觀想法，統整出一個完整的結論，當時已取得訪談者的信任，並且藉由多人的說法，匯集起來，得出一個總結。
- (5) 時間：避開假日人潮，避開有遊覽車在外的時候，因為當店家忙不過來，若這時去找老闆聊天，他對我的印象一定扣分，如果我破壞了訪談者的第一印象，接下來的訪問一定泡湯。適合訪談的時間，像是，禮拜一至四的中午時刻，因為埔里酒廠為賣小吃為主，當時的遊客大約在其他餐廳吃飯，一定要避開下午時段，因為這時的遊客量一定是最多。
- (6) 可否執行：
  1. 優點：因為地點優良，由於我們這組沒有交通工具，所以坐校車很方便。對於日治台的知識有一定的基礎，埔里酒廠的歷史涉及日本統治時期，也可略知一二。埔里人情味重，若是用誠懇的求知態度去詢問，也許會或的更多知識。
  2. 缺點：若是問答方式與時間沒事先設計好，很有可能被識破自己在做田野調查，容易讓人覺得不高興與不受尊重，可能訪談者述說的內容跟官方的不同，甚至出現矛盾的說法，這時有可能就要重複詢問很多次，甚至有可能要換議題。

## A2

103108003 蕭舒平 103108009 李子欣

研究議題：尚原食堂成立原因及其客人選擇去用餐之原因

地點：尚原食堂

地址：南投縣埔里鎮中正路 355 號

地點簡述：位於埔里總站附近，餐點平價好吃，環境整潔，出餐速度也很快，吸引各式各樣的客人前往用餐

評估

- (一) 陳述評估重點：想到這間餐廳做訪談是因為每次等車回家的時候都會去這裡吃飯，這間位於埔里總站旁邊的餐廳，除了有來自四面八方的客人，也有埔里當地的居民，我們想知道老闆娘與老闆當初為什麼會選擇在這裡開餐廳？他們當初開餐廳地目的是什麼？又如何和其他餐廳做出區別來吸引客人呢？其實埔里總站附近有很多的餐廳，但我們非常好奇為什麼客人會去選擇尚原食堂？我們是因為交通方便以及餐點美味而去這家店用餐，其他客人是因為價格合理？餐點美味？交通方便？還是跟老闆與老闆娘是熟人？那在他們眼中這又算是哪種價位的餐廳？
- (二) 設想實作進行方式：我們會開始選擇經常到尚原食堂吃中餐或晚餐，在我們想像中，老闆娘會因為我們常去吃飯，認得我們的臉孔；另外，在用餐之後，可以做一些寒暄的動作，像是吃飽後就說：「老闆娘辛苦了！東西真的很好吃唷！謝謝。」用親切的態度加深老闆娘對我們的印象，進而對我們卸下心防。

到了上述的方法循環幾次之後，可選擇剛開店或快打烊的時候，從老闆娘本身開始問起，例如：「對於餐飲的經驗是什麼？」、「選擇到埔里開餐廳的原因是什麼？」等簡單的問題漸漸切入主題。這樣循序漸進地問問題比較不會讓對方留下不好的印象，也不會給對方造成太大的壓力，就當作一般的聊天，在輕鬆愉快的氛圍下完成這次的訪談。

### 一、組員:

鐘聖博 103132119、謝文強 103108008

### 二、研究議題與田野地點:

在網路上耳聞、有家很美味的異國料理，位於埔里總站附近的青天堂包公廟旁、往前走不遠處，有一家網路評價還不錯的泰國小吃店，我們決定在平日中午時段，去好好地大飽口福一番。

在走進店之前，就看到一塊仰光佛塔群的大型看板，再走進店裡，迎面而來的是撲鼻的番茄與香辣味，而老闆娘跟老闆正忙著煮麵，我們坐下後，環顧四周，雖然是一般小吃店常見的台式裝潢，但，牆上卻掛著許多的緬甸刺繡圖，以及由各種寶石碎片拼貼而成的莊稼畫。

此外，還瞥見另一面牆上掛著、仰光風情圖的日曆，最吸引我們的是，店內所播放的歌曲，有許多明明耳熟能詳的旋律，卻是完全聽不懂的歌詞，例如說：梁靜茹的〈勇氣〉或鄧麗君的〈我只在乎你〉等，我們忍不住詢問老闆娘：「這是中文歌翻唱泰文歌嗎？」老闆娘親切地答道：「不是啦！是緬文歌！」這讓我們不禁接著問：「不好意思，那請問這家店試賣泰國料理還是緬甸料理啊？」，老闆娘聽到後笑著說：「哈哈~我是雲南人啦！這家店雲南或泰緬的菜都有賣！」

後來，我們在與老闆娘的聊天中得知，她原本是居住在雲緬邊境，後來因緣際會下，與原為廚師的老闆結識並共結連理。

過了一會兒，一位穿著灰色 T 恤、頭髮花白的中年男子走了進來，並向老闆打招呼後，隨意挑了一個位置坐下，並開始和老闆閒談，而老闆娘則立馬進去廁所後面的廚房，隨即端出一壺茶，也加入了他們之間的對話中。

「真久沒看到恁啦~最近過的卡好嗎?攏底勒忙營蝦咪代誌?」老闆熱切地問道，「嚙啦、最近我去帶小姐來台灣啦!」那位中年男子如此回答，老闆問：「是逗位來~?」「大部分是越南的，也有些是印尼的」，之後的對話我們就沒聽清楚了，但，我們也有聽到：「老闆娘說他是老闆是透過仲介去緬甸那邊娶她的」，老闆娘雖然自稱雲南人，店內卻播放緬文歌，然而，菜單上幾乎都是泰國料理，讓我們想問：「社會對個人的定位以及自我本身的定位，是如何影響著店家經營的走向。」

### 三、實作評估:

我們將透過觀察老闆與老闆娘跟客人之間的談話與互動，來確立哪些客人是真正的「熟客」，再去搭訕他們、與之進行訪談，此外，也透過訪問那些與老闆沒有大量互動的「普通客人」，來獲得一般大眾對這家料理的普羅印象，再向老闆與老闆娘訪談，用這三方的所蒐羅的資料，來進行全面性的比較分析。

A4

### 一、組員姓名學號

姓名：柯宏韻

學號：103132010

### 二、研究議題與田野地點說明（請以「段」的形式描述田野現象並進行提問）

田野現象：

有許多的小農會來台光香草園參與活動，並將自己種植的農作帶來分享，這群人投入的心力與財力，希望能夠在活動中宣傳自己的作物。

而讓我感到好奇的是活動的理念是為了讓消費者與生產者互動，但在表面上卻是無法達到目的，而在另一面卻能夠成形一種隱性的交流。

在台光香草園的活動中這些小農卻沒有太多的時間去介紹與推廣自種作物，而消費者也沒有太多的機會在活動中認識這些小農，變成反到是在活動結束後，消費者與生產者才有可能的接觸。

提問：

所以我想要從與台光香草園有合作的小農著手，從瞭解他們對於台光香草園活動在私地下的投入與準備，還有他們從活動中所得到的客源，與從他們對於活動的理解還有香草園主人對於活動的理解作對比，來看這個活動對於小農來說是競爭的關係或是合作的關係？而對於香草田得主人來說，活動中他們與小農又是合作的關係還是競爭的關係？

### 三、評估（請以「段」的形式陳述評估重點與設想實作進行方式）

能夠進行參與觀察的時段：小農在他們準備與整理作物的時間可以進行參與觀察，而台光香草園主人整理完香草園雜事則可以常常去找他閒聊，這個參與觀察時間是不固定的，所以對於兩邊的參與並不互相矛盾。另外在共食與森林好事多等兩者皆有出現的活動，是最重要的觀察時間，所以必定會參與。

### 一、研究議題與田野地點說明（請以「段」的形式描述田野現象並進行提問）

在埔里的大街小巷裡隨處可見越南小吃店、越南美容美甲店。一間透天厝位於媽祖廟旁，沒有華麗的招牌，只有簡單的牌子寫上「越南阿菊專業美髮美甲化妝」。那天，我們一邊做頭髮和修指甲，一邊和老闆娘聊天，了解到她來透過婚姻關係在 16 年前來到台灣，但已在九年前離婚了。而當我們問她為什麼不回越南時，她只簡短得帶過她不想回去，無意間她也透露說，她的姊姊現在住在美國。讓我們不禁好奇，老闆娘與原生家庭之間的關係。老闆娘美容美甲的這項技能，來自於她在越南的時候，甚至在越南就已從事這項行業。而在擁有經濟收入的同時，究竟是為了什麼原因來台？離婚後，在埔里這個鄉里小鎮，人人的工作選擇偏以外表簡單樸素為主，卻在此處開設美容美甲店，而非選擇回到家鄉繼續從事相同行業，到底是為了什麼原因呢？

我們想探討為什麼在埔里這塊小鎮裡，越南人所開設的店比例這麼高？且為什麼選擇美甲來做為工作取向而非轉向其他受人雇用更為穩定的工作？於是，我們將針對越南美甲店來進行研究探討。

### 二、評估（請以「段」的形式陳述評估重點與設想實作進行方式）

我們將針對埔里鎮上 2-3 家越南美甲店，例如南興街上的阿菊越南專業美容，北平街上的武春娥越南美甲，以循序漸進的方式建立雙方的人際關係，從雙方的對談中尋找問題的蛛絲馬跡，訪談這些越南人經營這個行業的前後有哪些因素。

實作方式可以到這些越南美容美甲店真實地把自己當作客人，在讓她服務的過程至少一個小時以上，在這段期間可以透過一般閒話家談來拉近彼此的距離，之後的訪談也比較容易進行。

## A6

姓名：賴韻柔

系級：東南亞二

學號：103132004

➤ 小組成員：103132004 賴韻柔

標題：小田野實作評估

➤ 研究議題：大朵蓮花金的特殊情形。

田野地點：埔里寶湖宮地母廟

田野現象：

埔里寶湖宮地母廟每到早上九點開始，有源源不絕的信徒到此拜拜，走進廟宇前，看見門口左右側有許多攤販，販賣著遠近馳名的埔里名產—筍白筍和百香果，再往前走也有不少賣香菇的商家和一些小吃。伴隨著叫賣聲，我繼續往前走到接近廟口處，有販賣金紙的攤販，與其他我既有印象不同的是，有販賣非常大朵的蓮花，與一般看見的不同，是一朵平底的大蓮花，而不是厚底的蓮花，這不禁讓我思考，這樣的蓮花金是什麼作用？也有不少信徒到這裡買這樣的蓮花金，那這些信徒買的原因又是什麼？



此外，我進到廟中才發現，廟中只有提供一般金紙不提供蓮花金，而我詢問廟方，廟方的口吻隱約讓我感到不悅。這讓我更加好奇了，為什麼廟方不喜歡這個蓮花金？難道是因為商機被門口的攤販所搶走嗎？還是覺得門口的金紙“不正

統”？從交談中，廟方與攤販似乎有點衝突，廟方租給攤販做生意，但是為何給我感覺好像有點對立卻又保持和平的狀態？

不久之後，我與廟口其中一家老闆娘談談蓮花金，老闆娘很親切的跟我解說很多，特別的是，老闆娘說販賣這種形狀，是近幾年才有的，但是為什麼？這種盛行是怎麼出現的？會折出這麼多不同的形狀，又是基於什麼原因？

綜合以上的經驗，讓我對於蓮花金的定位充滿好奇，我決定先上網找，才發現蓮花金有分非常多類型，但卻也沒有找到其他地區有這樣的特殊情況，所以我不禁提問，蓮花金的出現是何時，又是為什麼？蓮花金在此廟宇的影響是什麼？蓮花金所代表的含意是什麼？

評估：

對象大致上是從香客、攤販老闆問起，已經有先接觸一位老闆，願意侃侃而談，之後也會問問其他家老闆對於蓮花金的想法。香客的部分，會鎖定兩個部分，一是購買蓮花金的人，二是沒有購買蓮花金的人，透過訪談了解之間的差異。

地點的便利性還可以，由於自己有機車，所以能夠輕鬆到達。

時間的部分，由於早上9點開始人會非常多，一直到下午2點多人開始散去，所以我選擇人潮較多時，可以多接觸到更多的信徒做訪問，也可以順便觀察常到此地拜拜的人是哪些。

	一	二	三	四	五	六	日
9:00 ~ 12:00	半天訪談					一	一
13:00 ~ 15:00			若無遇到書報討論，可到田野點。			日訪談	日訪談

註：又又代表到學校上課無法參與觀察。

## A7

### 一、組員姓名學號

103132005 鍾孟琦

103132007 鄧皓勻

103132014 楊雅婷

### 二、研究議題與田野地點說明（請以「段」的形式描述田野現象並進行提問）

我們的田野地點第一個是一間坐落於埔里衛公所附近，北辰街 100 號的咖啡廳—布爾喬亞，第二個是位於籃城里的雜貨店，但實際進行觀察後，經過組員們的討論、評估，以及與老師的建議，我們將重新尋找田野地點，也因為組員在時間上無法配合，我們將重新思考這樣的團隊是否彼此適合對方，所以以下將分享我們實際去以上兩個田野地點時的研究現象以及反思。

布爾喬亞〈Fu's cafe〉是一間晚上八點半開始營業到凌晨兩點的咖啡廳，其位置特別，附近沒什麼餐飲店，樓上都是住家，在此不自覺好奇為何選擇於此時段營業？而地點又是如何選擇？老闆給人感覺「酷酷的」，不是不好親近，而是老闆對於每個人「個人空間」的尊重，他除了點送餐或遇到熟客的基本問好之外，老闆並不會主動打擾客人，也希望客人能夠不要打擾到客人，所以會在意客人們聊天時的音量，店內吧檯與空間的設計最明顯看得出這樣的理念，不僅非用一般常見的木板隔開吧檯和外場，也將最裡面的個人書房以牆與工作場所分離。而在顧客方面，我們在星期五時坐了 4 個小時，卻只來了 7 位客人，其中 5 女 2 男，有 4 個人是一起來，其他都是一個人進來做自己的事或是主動坐吧檯與老闆聊天，並且都待一個小時以上。這樣的客人數量其實是很少的，是什麼樣的動力支撐老闆繼續營業？客人來此的原因又為何？布爾喬亞對他們的吸引力又在哪？

第二個在雜貨店的實際觀察在於星期六的下午三四點，待了大概 10-15 分鐘，當時顧店的人是個約莫 26 歲已碩士畢業的人（與他聊天聊到的，並且非暨大生），店外坐著一個老太太，旁邊擺著幾把蔬菜，因此推測老太太是賣蔬菜的；星期一下午一點再去時，換成阿伯，下午兩點半後則又換成一位阿姨顧店，另外也發現這間雜貨店是與住家連結的，因而對此雜貨店的管理方式產生好奇與疑問。我們如此選擇的原因在於，我們想了解雜貨店在一個社區中所扮演的角色以及其與居民們的連結為何？在哪個時段又會有什麼樣的年齡族群來到這裡？而籃城里是個有明確範圍的社區，我們想像在結果上可能較為準確。

### 三、評估（請以「段」的形式陳述評估重點與設想實作進行方式）

首先從布爾喬亞這方面來看，老闆已經營造出一個安靜、不想被打擾的環境，而若我們真的選擇參與觀察此地，則是破壞了老闆的經營理念，也打擾到了其他客人，影響生意，此外，在此的議題很難繼續深入研究，因此經過組員們的討論

後，我們決定撤出此田野地點。

而雜貨店的議題雖然可行，但藍城社區並不是個好地點，因為過去到現在仍有許多研究者前往，當地居民可能已經訓練出一套應付回答方式，因而無法獲得「真實」，考慮以上原因，我們不選擇藍城雜貨店為田野地點。

最後，團隊合作最需要的是依彼此的能力互相輔助，創造出更好的成果，所以每一位成員都是重要而不可取代的，然而我們在時間上卻不太能夠互相配合，如此可能發生「接力田野」，因此我們將重新思考接下來的路。

103132006 歐善語 103132016 朱光捷 103132018 楊宗儒

### 1. 田野地點

紙教堂附近街道

紙教堂旁的街道與其他桃米社區街道不同，早上與下午會有許多小攤販聚集，加上附近特別多餐飲店



2. 9/20 禮拜日，中午 12 點左右，我到街道閒晃，並到販賣手製點心與雞蛋糕的店家光顧，我用烤雞蛋糕的等待時間，觀看其他食物，並詢問，然後趁機與老闆聊天，話題從來自哪，暨大學生，附近房租價格，埔里食物價格與台北、台南差異...等。在我東看西看的時候，我發現價目表後面是早餐的價目表，詢問後，老闆便說以前是早餐店，常會做三明治之類的食物，最近附近居民還問店家能不能做些三明治賣，因此現在會有限量的三明治販售。最後，我承諾有時間會再去看看是否有限量的商品。

10/5，禮拜一下午 1 點到 3 點，我又再次回到田野地，紙教堂周圍街道除了固定店家外，流動攤販皆不再，詢問之前的店家老闆，得知流動攤販只有假日觀光人潮多的時候會出現，或許可以初步理解，流動攤販的產生與紙教堂觀光有所關聯，之後，我又詢問店家，這條街季節上有什麼不同之處，他們提到，冬季時，攤位會比較多元，本身也會多了澳洲派的販售(另外得知他們是由澳洲移居台灣)，夏季時，東西較少，而且配合其他活動，如賞螢，攤販的開業時間可能會延至晚上，但這部分仍屬未知。

而餐飲店的部分，從「佩容」詢問，老闆娘回答，紙教堂來台後，佩容才開設，而前來觀光的遊客，也會來這裡飲食，不單單只有附近居民與學生。所

以餐飲業也是有意識到觀光的商機。

之前的假設「攤販+餐飲店」與紙教堂來台有關，可以初步理解確實有關聯，但其他餐飲店仍有待釐清。

因此，紙教堂移置桃米社區，對當地店家型態有什麼影響？而在觀光的商機下，是否有發展地方特色來吸引觀光客？周圍的餐飲業，如何應對觀光的發展？季節上的轉變，如何影響攤販的多樣化，還是只是單純季節氣候上的影響？既然餐飲業與觀光有關，那在特別活動時，他們是如何因應？

### 3. 評估

根據詢問的結果，假設可以初步確認有這個原因，但是否有異例仍須釐清。理想上，由我負責手製糕餅店與佩容的觀察，善語與光捷另外找尋固定店家、流動攤販或餐飲店的觀察，而時間的關係上，無法實際觀察到賞螢時的店家型態，但仍可以觀察到季節變化下，攤販的轉變，但由於時間，無法完整的觀察，所以現仍尋找另外可替代的田野地點。

### 一、組員

張洋鈺 103132017

### 二、研究議題與田野地點說明

我所拜訪的田野地點位於埔里鎮隆生路上，我一開始經過的時候覺得奇怪，為何新竹物流的大門，進去的一旁有「犬的澡堂」？而且其窗旁掛著「領養代替購買」的字樣，我對於動保議題有些許瞭解，這開啟了我對這家店的好奇心，在做足些許心理準備後，我鼓起勇氣進去裡頭，它是一個幫狗狗做美容的地方，門口是大片的落地窗，門口進去左方有個小柵欄，還有小型的狗屋，牆上有著許多狗狗的照片。而右方為一個吧檯，上方有咖啡機，以及許多關於狗狗以及旅遊的書籍。最裡面則是他們主要工作的地方。

為何在寵物美容店有咖啡吧檯？它跟一般的寵物美容店感覺非常不一樣，經過詢問後，它們有固定的客源，而且大多是他們認為與自己理念相同的客戶，這引起我的興趣。不同於一般寵物美容店的經營模式，在競爭上，客人是因為哪些原因選擇這裡而不選其他看起來更高級、在市區內的店面？這些客人是如何找到這麼偏郊區的寵物美容店的，它們是哪個社會階層的人？而且這家店的客源不像市區的那些店家，其客源大多是固定的，這是怎麼經過而漸變穩定？

### 三、評估

這家店每周二公休，營業時間早上 10 點至下午 6 點，有不固定旅遊，在 10 月預計會到金門去，除了 10 月分不確定外，其餘時間大多都能配合，進行參與式觀察，但因為大多能到場的時間為六、日、一，會導致其餘天數接觸的客人時間不多，所能了解的人，其背景就受到限制。

對於他們關心的動保議題，自己並不是非常瞭解，但因與動保社多有接觸，也許能開起話題，但若過去都不消費則也覺得奇怪，幸好他們有賣咖啡能夠讓我購買，雖非與其他顧客一樣前來進行寵物美容，但多少化解了些尷尬。他們對於暨大也有滿多認識的，這也是能夠開起話題的一個點。

## A10

一、組員：東南亞二 103108015 唐中珉

二、研究議題與田野說明：

在與老師通過電郵後，禮拜六下午，我又再回到了育化堂。適逢午後，廟裡頗為清靜，只有二位鸞生阿姨在朗誦經典。當日尋不著廟公伯伯，整座廟堂就我們這三人，坐了一段時間後，便不打擾阿姨們，離開育化堂。

禮拜日下午，我又再去了一次，這次我找到了童乩伯伯，把最近廟裡有無大小事給問清楚，伯伯說：「最近育化堂除了乩日外，國曆 11 月在南部還有一個全國的鸞堂大會，到時，董事長會帶著眾人南下參加。」

接著，再稍微問了一下今日怎麼沒見著半個阿姨的蹤影，原來阿姨們有事去忙了(但沒有清楚交代是什麼事)，今日才會見不著阿姨的蹤影。其實，沒來過廟裡幾次，不敢大膽評斷為什麼阿姨會比伯伯還來的多，但是前後去了好幾次，發現阿姨花較多的時間在廟裡念經，而伯伯則多以廟公或者童乩的身分出現在廟裡。廟宇除了神靈信仰以外，不可免地，背後仍需要有人們的苦心經營，這也讓我產生興趣，育化堂背後的男女分工是如何的運作。

三、評估

這次將主題方向縮減為男女分工，主要也有考慮到時間的迫切性，一開始訂立的題目方向過大，很難在短時間做出成果。在幾次走訪育化堂後發現男女出現時間點及流動的狀況是一個不錯的亮點，隨即引起我的興趣。同個屋簷底下，男女分工合作經營廟宇，男鸞、女鸞兩個不同的主體但是卻又緊密地相連著。之後，除了乩日一定會到場外，往後仍繼續會再多騰出時間走訪育化堂，釐清育化堂的男女分工及性別角色的問題。

## **B1**

### 一、組員姓名學號:

姓名:劉博睿 學號:103108016

姓名:林彥薰 學號:103108018

姓名:謝鈞竹 學號:103108014

### 二、研究議題與田野地點說明（請以「段」的形式描述田野現象並進行提問）

9月26日與團員們進入勁响埔悅天地練團，練完團後，與老闆聊天的過程中，我注意到牆上掛著老闆年輕時期的表演照片，引發我對老闆過去的好奇，在詢問老闆後得知老闆過去曾與原住民朋友一起組過樂團。

原先，我們以為這是埔里的在地音樂，但是上次10月30號上課的時，聽見老師對於“埔里在地音樂”有不同的詮釋後，我們才了解到似乎老闆過去所組的樂團並不是埔里在地的音樂，而是進入到埔里的原住民音樂，這引發了我們的好奇心，為什麼原住民要來埔里練團呢？而且從博睿去年多次去練團的過程中，似乎看不見當地原住民樂團在勁响埔悅天地的身影，這些改變與消逝，是不是與交通的便利性有一定的關聯呢？又或者是說有什麼其他的因素呢？

過去埔里算是南投較為發展的地區，這個原因使得南投更山區的原住民就近到埔里的音樂室練團，也有許多樂團在這邊發跡，但如今卻發現這些樂團大多離開埔里到外地發展，對於埔里的音樂室的需求越來越少，那為什麼老闆卻願意繼續留在埔里經營音樂室呢？

### 三、評估（請以「段」的形式陳述評估重點與設想實作進行方式）

此次勁响埔悅天地的田野研究，我們會利用練完團後對老闆進行訪談，老闆也曾組過樂團，同樣為音樂人的我們存在著共鳴，在話題語絮之間都能有所結合，而且老闆對於來音樂室練團的客人也是親切相待，此外我們會增加平日去的時間（原先大多為假日），並透過對音樂室裡其他客人的調查，了解他們來自何處？又怎麼會選擇在埔里練團？

此次的田野調查最重要在於團隊的合作，理想上本組由三人一起行動，這樣在紀錄的同時不會因為個人視角問題而導致過於主觀，另外在訪談的過程中如有遇到時間上無法配合的情況再以接力田野的方式予以互補，因此當這個主題正式定下來，我們亦要在第一時間擁有最好的分工制度。

## B2

### 一、組員

103108005 劉依婷、103108006 林淑瑀、103108013 陳瑾

### 二、研究議題與田野地點說明

地點：阿朴咖啡館

在進行一次課程的訪談，從受訪人口中聽到這個場所，時常會聚集許多來自東南亞的新住民，進而引起我們的興趣，當時卻因為一時找不到而無疾而終了。

藉著這次的作業又想起了這個有趣的地方，組員後來無意間經過，發現其經營型態並非只是單純的咖啡館，根據粗略的觀察與旁敲側擊，原本阿朴咖啡店，是具有多型態的餐飲店，早上的時段為早午餐店，而其他時間就如同店名一樣，是經營咖啡店，但之後本校社工系陳玲萍老師成立了全新的阿朴 CAFE 社會服務中心，早上的早餐店雖然沒有再繼續營業了，這也導致我們撲空了許多次，但是在某次下午從外面觀察時，竟發現裡面坐滿了小朋友，原來這不只是新住民聚會的地方，更是在經營孩童面向的社會服務，也會開放給一般民眾、學生借場地，提供一個友善的空間。

阿朴咖啡館的轉變令人非常好奇，而它服務的面向含括了學校師生、埔里地區的小朋友、新住民甚至是一般民眾，但阿朴咖啡在埔里這些受服務的對象眼中是什麼樣的型態？尤其是對於新住民，阿朴咖啡館究竟對於他們來說是扮演一個什麼樣的角色？

### 三、評估

雖然對阿朴咖啡店的經營還不是全面性的了解，但確定組員可以在其對外開放時進行參與觀察，。

我們希望以好奇的角度切入，並先與阿朴咖啡做聯繫，再藉著參與活動或是志工協助的方式進一步的進入這個田野地點。

會先藉著聊天的方式，拉近與新住民間的距離，也會試著透過之前有接觸過的新住民阿姨，建立信任關係。

因為組員總共有三個，基於三位組員同時出現是極具困難的，所以我們希望能 1~2 人個別在不同時段進行，當然人際關係具有其不可替代性，但經過組員的評估，在這個田野中我們認為這樣的形式不只是可行的，可能還會具有想像不到的效果。

最後我們也會在每次有組員進行參與觀察的當天或隔天，進行開會檢討，並分享彼此的想法與觀察到的實情。

## 獨立書店與埔里社區的交流

### 一、組員姓名學號：

103108007 吳宜芳

103108024 何珮琴

### 二、研究議題與田野地點說明：

我們選擇了位於南投縣埔里鎮中山路二段 412 號(山王飯店正門對面巷子內)的山里好巷作為田野地點，山里好巷是一間獨立書店，店面不大也不是位於普通書店會設立在的顯眼處或學校旁，並且偶爾會舉辦一些觀影活動，與其他組織合作等等，相較於一班書店很不一樣。

透過幾次參訪的觀察(非假日下午時段)以及實際參與現場活動(同日晚上)的經驗，我們觀察到了一些有興趣的現象，並認為能夠成為此次田野時能夠加以探討的議題。其一是，當我們在書店中觀察的時候，發現來的人非常多樣化，有學生族群、家長、社區居民以及各組織的參與(例如：反核運動的支持者、穀笠合作社的參與)等，來自不同地方的人。而這些人有甚麼共通點讓他們聚集在這裡？他們希望在這裡可以讓他們獲得甚麼東西？這裡讓他們有甚麼樣的感覺？這些是我們在之後的探訪中可以去詢問以及思考的問題；其二是，在書店辦的活動中，有各種組織團體的成員出現，我們覺得能透過書店這個平台，去認識更多在埔里地方的組織；透過這些不同性質的組織，能夠更認識埔里這個地區。

### 三、評估：

我們探討的對象以山里好巷這間獨立書店為主，並研究它如何與埔里社區做交流並產生相關連結。之所以獨立書店為主題，是因為我們對於獨立書店的存在有很大的興趣。在這個大家講求便利性以及高效率的時代，在社會的角落卻有一群人告訴我們該慢下來，好好的欣賞我們周遭的人、事、物。也許是安靜的看一本書、開心的看一場電影、努力的爬一座山又或者是關心你周遭所發生的事。因為這些都是我們生活的世界所傳遞給我們的訊息，然而是否能夠去聆聽那就是我們自己的決定。山里好巷之於埔里有什麼意義，正是我們希望透過田野進而探討到埔里社區與相關組織以及社會所擁有的連結。

也因此我們覺得可以透過參與獨立書店辦的活動(例如：微電影欣賞與觀後討論)或是持續在書店推行的活動(例如：反核、和在地農業的合作)能更理解獨立書店的運行以及存在的意義。

## B4

一、

曾亭云 103108010

黃詠惟 103132013

二、

研究議題：埔里媽祖廟之「信仰圈分析」

田野地點：南投縣埔里鎮南興街 367 號（恒吉宮媽祖廟）

說明：媽祖為台灣人們心中最普遍的神明信仰之一。台灣媽祖信仰隨著早期自福建、閩南漢人移民先祖渡海而來，於沿海地區落地深耕。而在今日，媽祖於人們心中的影響力早已跳脫海陸界線，無論漁民祈求出海平安、考生求考運、居家喬遷、婚喪喜慶...等等，媽祖儼然成為居民心中最厚實的寄託。

在完全未靠海的南投埔里小鎮，供奉著台灣罕見的山神媽祖，大大別於一般沿海常見的海神形象。希望藉由本次的小田野實作，研究埔里媽祖於山中「誕生」後，如何「茁壯」深刻地活在當地居民心頭，形成一道道緊密的生活連結。

事實上，埔里鎮是為台灣廟宇密度最高之鎮，各座寺廟皆有其豐富的意涵文化價值。其中意義等同於台北市忠孝商圈，忠孝商圈百貨精品商場林立，數公里的步行距離就聚集 13 家大型百貨公司，身後各大企業激烈的攻防戰煙硝火光，更像是絢爛奪目的煙火，映出忠孝商圈的繁榮。南興街底的媽祖廟，那廟殿雄偉氣派依舊，彷彿清楚地暗示著祂之於埔里兩者間生生不息的相輔相成。此小田野實作將以「商圈分析」<sup>註1</sup>為研究框架，進行恒吉宮媽祖廟之「信仰圈分析」，主要探究「為何進入此信仰圈」- 來此的信眾期望被滿足什麼，為何而來？「信仰圈範圍大小」- 埔里媽祖的「勢力範圍」多大，信眾們從何而來？「信仰圈經營策略」- 「強敵環伺」下廟方是否做了哪些變革以因應哪些危機？ 以一窺媽祖廟於埔里至今何能依然屹立不搖。

註一：商圈分析是指商店對其商圈的構成情況、特點、範圍以及影響商圈規模變化趨勢的因素進行實地調查和研究分析。分析內容主要考慮人口、經濟基礎、競爭狀況及市場飽和度。

三、

評估重點：

資料取得難易度：高。關於媽祖廟文獻豐富，而資料亦相對龐雜，因此如何揀取正確、切合重點的資料是本次小田野研究議題中困難之一。在與當地居民交談以試圖了解其來到媽祖廟的原因，可能出現語言不通（鄉音、語調差異）等等問題，其中信任關係不足（來訪目的多屬於隱私）將是最需要克服的障礙。

研究議題完成度：高。傳統廟宇隨著時代潮流不斷的以各種方式進行科技化、生活化，在本研究議題上我們將結合行銷與零售管理的「商圈分析」概念，以另一視角觀察廟宇於現代社會中的脈絡。跨領域的概念轉化，希望能賦予此研究議題充足的說服力，使此研究議題內涵亦更趨飽滿。

設想實作方式：

第六、七週將多方蒐集文獻資料，以增加對於媽祖廟之基本背景認識，進而確立訪談立場，設想訪談問題。於第八到第十週進行田野工作，實地訪談前往媽祖廟參拜的信眾們，及媽祖廟廟方人員。接下來的第十一、十二兩週，整理所有研究素材，預計於第十三到第十五週之間撰寫研究報告。

## 一、組員

林子晴 103108026

連煜 103108012

## 二、研究議題與田野地點說明

**議題：**埔里社會企業相互的關係，以及其與來訪者之間的關係互動

**研究動機：**埔里最近興起的社會企業，創造了各種不同公共空間，有的是以書店的方式，有的是以旅社的方式，或者有的是以餐廳、咖啡店的方式，透過這個空間凝聚社區的意識，致力於社區運動，或宣導各式的理念，就我們的實地觀察，發現他們多半會宣傳有關環保、教育、政治、社會運動等等。我們也觀察到，這些類型的店家，會自成一個具合作關係的網絡，譬如共同舉辦活動，在店內放上彼此的名片宣傳，或是在店內所繪製的埔里地圖中，標出各店家的位置。（譬如：山里好巷店內的手繪地圖）

我們好奇這類店家互相往來的網絡裡，存在著合作關係？競爭關係？或是存在著更多不同的交互作用？

他們與來訪者之間的互動關係。什麼樣的人會成為來訪者？來訪者們又是抱持什麼樣心態來到這個空間？在這個空間又做了什麼？（是與店家互動？交流心情？或是純粹享用空間資源？）來訪者是否有感受到店家欲傳達的理想或理念？店家與來訪者之間的往來又是如何？店家所舉辦的活動在來訪者、當地人的眼裡又是如何呢？店家必須從來訪者身上賺取金錢以維持運作，但這些店家宣稱並不以營利為目的，於是我們好奇店家各是用什麼方式來維持正常營運？

**田野地點：**我們以山里好巷、索居與籃城書房為主要地點，因為這三間店都是提供一個公共空間，透過不同的方式，傳遞理念以及凝聚社區意識，進行社區運動。未來也會考慮加入巷弄文旅，希望能夠接觸不同經營模式的店家，來了解更多不同的相互關係。

## 三、評估

我們以第三方的角度去觀察這種類型的店家，他們的運作模式，店家之間的互動，以及與來訪者的互動，讓大家能夠更了解這個社群網絡，提出客觀的研究結果，未來提供相關社群做參考。

**操作方式：**將會挑選不同時段在店內的一角現場觀察店家與來訪者的互動，並且參與在他們店內所舉辦的講座，進而對來訪者與店家進行訪談。

山里好巷與籃城書房時間安排較為容易，他們有固定的營業時間，講座的舉辦也多在晚上，因此我們即使是上完課也還來得及參與，索居則是不定時開放，於是拜訪前須打電話確認，因為這些地點的店內氣氛

都是閒適自在的步調，不是無時無刻招呼客人的類型，也有空間能讓我們待著不干擾店家本身運作。

在加入校隊的這段日子以來，時常聽聞教練說：「這個周末綜合球場有比賽耶」，也聽說過「全國原住民籃球比賽在埔里舉辦，會有很多明星球員到場」「鎮運、縣運籃球比賽這一週都在綜合球場」。而在我們接收到許多籃球賽的資訊後，因緣際會下，暑假時透過校隊教練我們擔任了旺旺盃比賽的工作人員也組隊報名了比賽，這場比賽組別很廣，從國小組到社會組，而每組的報名人數眾多。再從我們參與的女子組來看，有暨大附中、暨大校友、埔里高工.....等，教練口中也得知到男子組大都是埔里居民組成，因此可以發覺到透過比賽聚集了眾多籃球愛好者。這激起了我們想深入探討為何埔里當地都會舉辦許多有關籃球的賽事？

我們這個暑假在埔里綜合球場進行了一周的籃球訓練，每天八點到球場卻沒有一個空場，有二十幾位在跳舞的阿姨們，還有四、五個人在旁邊場打羽球，有籃框的地方都一定會有在那打籃球，不論是練投或打比賽的人充斥了整個球場，也會有許多家長帶著小孩來到這邊散步，所以我們覺得這個地方就像另一種形式的社區活動中心，不僅將眾多居民聚集在此也維繫了彼此間的感情，綜合球場儼然成為埔里居民的休閒去處。後來多次前往綜合球場後發現可以從事田野調查的時間為早上 7 點到 10 點，這個時段多為有在開店的老闆有空閒的時候，人數相對較少的；下午 4 點到 6 點，因為是國高中生放學時段，球場聚集的多為學生；而到了晚上 8 點半關燈前，是下班、飯後的休閒活動時間，也是一天中最多人前往球場的時刻。綜合球場在眾多時段都有不同群體聚集在那從事籃球活動，所以我們覺得籃球在埔里當地佔了休閒活動中的一大部分

今天早上去埔里綜合球場，由於是平日，在打籃球的人並沒有很多，兩個大球場只有一個球場在使用，球場上有十個人在打比賽，球場邊坐著兩三人在觀看比賽，可以隨時與場上打球的人替換；在旁的四個籃框也只有兩個框各被一個人使用練習投籃。坐在旁邊觀看一會後，發現在場上打球的人的年齡層有點不太一樣，有二三十歲的年輕人，也有三四十歲的壯年人，其中還有一、兩位五六十歲的阿伯一同在場上打球。有人邀請我們一同打球，但是因為沒穿運動鞋就沒下場一起打，所以之後的田野，會配備齊全下場以球會友，盡可能藉由我們在球場上的觀察與互動去挖掘我們想得知的東西。由於對籃球都有接觸能有共同的話題，但要讓受訪者不會覺得我們聊天內容很突兀，所以都盡量以閒聊的方式，例如：一個禮拜來打球幾次？從哪時候開始來這裡打球？對參與埔里的盃賽看法如何？

## B7

一、組員姓名學號: 103132015 洪孟綦、103108020 梁新好

### 二、研究議題與田野地點說明

在崎下有三間早餐店，最左邊為連鎖加盟的 A-bao，中間為賣中式早餐居多的海派屋和最右邊為獨立早餐店，而我們研究地點在右邊的早餐店，店裡由兩男一女共同經營——對夫婦和男孩。

埔里，不似繁華都市，而崎下，是個交通過度地帶，我們將研究為什麼經營者會在埔里的崎下並選擇開設早餐店？在 A-bao 這個連鎖經營早餐店有較大競爭優勢的情況下，另外兩間獨立早餐店為何選擇繼續經營？並更深入探討經營者如何在眾多早餐店，甚至大型連鎖加盟店的競爭下佔有一席之地，尋求收支平衡並且建立固定的客源網絡。

曾多次光顧獨立早餐店，我們發現到了一個現象，連鎖經營的 A-bao 總是最多人，對比出兩家非連鎖獨立早餐店的顧客稀少，但更值得研究的是將兩家獨立早餐放在一起來看，右邊獨立早餐店的固定客源反而顯得海派屋的客人較為稀少，是什麼原因使得海派屋客人稀少？

每間早餐店所提供的餐點其實大同小異，因此在眾多早餐店的競爭下，對於同性質的產品如何創造出自己的特色，以增加競爭力並滿足顧客口味需求便成為了重要的一環，因此針對在不是大型連鎖知名早餐店的情況下，這間獨立早餐店有一樣吸引人的餐點-泰式醬蛋餅，在埔里這個有眾多新住民的環境下，我們看到了結合在地的可能性，在另外 2 家並沒有出現，是經歷了怎樣的過程，導致產品的誕生？

### 三、評估（陳述評估重點與設想實作進行方式）

在這次實作中，我們的議題主要針對經濟和在地化面相，試圖了解這間早餐店在崎下生存的過程，並且能與大型連鎖加盟店抗衡的原因以及對比右邊早餐店，海派屋呈現客人相對較少的現象。

曾經光顧早餐店幾次，觀察到老闆跟老闆娘很健談，跟客人互動也自然熱情，我們設想的實作進行方式為多次光顧早餐店，讓老闆留下印象，以這種方式融入並觀察早餐店，而不是匆匆吃完匆匆走，藉由變成熟客的方式來建立與老闆的關係，並創造談話、交流的機會，慢慢了解早餐店的發展和形成這種經營模式的過程。

這間早餐店營業時間為每天早上 5 點至 10 點半，我們預計在星期一、四、五、六的早晨去光顧早餐店，以頻繁、固定的方式去觀察並研究，並以海派屋和 a-bao 作為比較的對象，了解是什麼原因造成同樣在崎下的三間早餐店，卻有不同的經營樣貌。

## 埔里牧羊人基督教會課輔班學童信仰情形

### 一、組員資料

組長：103108022 林圓雅

組員：103132008 陳柔竹

組員：103108014 郭佳欣

### 二、研究議題與田野地點說明

今年暑假，在夾報(大埔里生活版)中，看到一則關於埔里牧羊人教會英文營的廣告，讓我們發現這個教會的存在，於是查到教會的地址，騎著約十分鐘的蜿蜒小山路，一度還迷了路，差點騎到隔壁魚池，最後在路旁的柑仔店問了路，才順利地找到教會的所在地。

教會座落於投 71 縣上，位於埔里鎮麒麟里，麒麟國小的附近，教會主要的負責人是盧牧師與張師母，到的時候師母正好沒事，於是我就假借詢問英文營之名，行偷偷觀察田野地之實。

我和師母短暫的聊了一下天，得知教會除了舉辦營隊以外，因為師母之前曾擔任過生命教育老師，看到埔里許多外配媽媽離婚到市區工作，因此決定開設免費的課輔，給附近弱勢孩童放學能夠學習；此外，師母還會教這些小朋友彈鋼琴，因為這些小朋友在每個月月底的周末，都會參加教會舉行的才藝表演活動。在這次的觀察及小訪談中，我們瞭解教會提供了許多的功能。

在我們小組討論後，決定到課輔班擔任志工，在詢問師母的意見後，師母表示非常歡迎。在一次的教會志工服務中，有一位小朋友突然問我們：「姐姐你是信基督教的嗎？」於是我開始思考：課輔班的小朋友難道都是虔誠的基督徒嗎？他們在教會一起唱聖歌、禱告，那離開這個環境後，是否依然保持這些習慣？究竟他們信仰情況為何？

這些小朋友的家庭情況多半是父母離異、隔代教養及清寒背景，讓我們想了解當初讓一所教堂變成課輔班的契機？兩者之間的角色定位如何互相協調？

### 三、實作與評估

課輔時間是每個星期一四五的四點到六點和星期三的一點到六點，配合小朋友的放學時間，而我們的觀察時間主要是星期一和五的時段，想要看到小朋友間、小朋友和家長及小朋友和牧師師母的互動情形，讓我們更深入的瞭解這些小朋友，並透過擔任志工的角色，希望能和教會牧師及其妻子(主要負責輔導小朋友作業)深入訪談，及參與小朋友之間的互動。

再進一步連結小朋友的家庭背景所可能產生的影響，包括基督教教會是否與原先信仰相互衝突，或者甚至轉變信仰？但可能遇到的問題包括：小朋友無法清楚了解及表達自身信仰方面的問題，因此我們可能透過訪問小朋友家人做為參考依據。

## B9

組員：103108023 東南亞二 戴家豪

### 一、 研究議題與田野地點說明：

藝術品是靜態的，它始終都是等著人去欣賞，而且要與人對話來傳達它蘊含的理念。藉由一個小小的展覽空間，它能建立起與人溝通的橋樑。倘若與咖啡這種悠閒的飲食文化結合，形成一種相輔相成的微妙關係，那真是再好不過了！

藝術咖啡廳已風行國內外許久，但大致上可分為兩種：1.商業化藝術咖啡廳，這些咖啡廳以營業收入為開店成本，咖啡文化與藝術的結合只是為了提升消費品質；2.純藝術咖啡廳，老闆本身並不以營業為目的，而是利用這個空間來展示他或其他人的作品，並且大部分可能就是藝術家開設，他們有另外的收入來源來維持營運，那麼「如何以一間咖啡廳作為藝術交流的平台？」這問題就很重要了！

在做這個議題之前，我曾經因為幫忙學校美術社辦理老師的通行證，而騎車來過店裡一次，從台 14 線上的善新橋一路向裡面走，是一座田野中顯眼但不衝突的咖啡店。當時覺得在這荒郊野外，要經營一間咖啡店真的很不可思議，而且店裡的裝潢也實在稱不上是一家店鋪。但事後想到老闆本身是美術老師，所以開店可能只是他的興趣，是屬於我上面提到的第二種形式的藝術咖啡廳。這家店不僅曾策辦過許多畫展，當中包括在地藝術家、外縣市甚至是國際級大師，而且過程中的成本都是由老闆自行吸收，讓「藝術下鄉」的概念與咖啡店結合，在入不敷出的經營模式下開店本就不易，「如此增加外部成本豈不更影響咖啡店的營運？」。除此之外，每個禮拜到店裡的客人也多半是藝術家朋友，老闆會請他們喝咖啡並贈予他們畫作，「這樣的交流模式又是怎麼影響老闆本身的呢？」。而不定時到店裡的其他客人更因為造訪店裡，而與藝術家有著更深層的接觸，例如：參加藝術家所舉辦的講座。因此我發現它可能不只做藝術交流，還可能有助於建構並維持他在埔里鎮甚至是藝術家間的社會網絡，再以此做更大層面的社會交流，也因此獲得許多社會資源的挹注，藉此維持咖啡店本身的營運成本。因此為了研究得更加廣泛，我把議題設定為「如何以咖啡廳作為交流平台：以鴨子咖啡為例」，希望能將藝術以及那弦外之音探討地更加詳細。

### 二、 可行性評估

咖啡店的營業日主要以假日為主，而且下午會是最多客人來造訪的時候，當中有多半藝術家、熟客與少數的新客人，而這正符合我想要研究的對象。店裡的空間尚可說空曠，以顧客在場的場合來看，可在一處角落的座位細心地觀察現象，甚至還有室外的空間來觀看店裡的情形，對研究者來說是相當方便。屆時可利用假日的時間到咖啡店裡作客，觀察下午(13~17 點)每個到店裡的客人與老闆的互動情形，必要時以訪談方式進行研究。

## B10

### 一、組員姓名學號

鄭珮怡，103132012 組長

潘琳燕，103132003 組員

### 二、研究議題與田野地點說明（請以「段」的形式描述田野現象並進行提問）

（一）研究議題：技藝、記憶的傳承與再現，以埔里打鐵街為例

（二）田野地點：埔里鎮打鐵街（迄西寧、南興街路口至西康、南興口  
路）



（圖一）南興街地理位置一覽，黃線處即為打鐵街

（三）田野現象：

經初步田野參訪後，目前僅剩的五家店家中，打鐵者皆為年長男性，女性在打鐵場域較不突出，使我們想要了解埔里打鐵產業的性別議題，如：為何打鐵者皆為男性？女性在打鐵場域所扮演的腳色為何？另外，打鐵者皆為長者，也讓我們對打鐵產業的傳承感到疑惑。最近的參訪，我們與金利興老闆交談，當問起附近國小是否還參訪打鐵街，老闆提到參訪的意義在於讓學童得知打鐵街的歷史、文化，我們也對此議題頗感興趣，如何傳承共同記憶？或者如何打造共同記憶？

透過觀察、訪談，我們得知打鐵商家，亦有磨菜刀的服務，這項服務是從何時興起？為何興起？是否與使用手工農具頻率降低有關？導致店家必須開發新的服務，以符合趨勢，提供顧客磨菜刀的服務。

### 三、評估（請以「段」的形式陳述評估重點與設想實作進行方式）

起初，題目定義是想瞭解打鐵街的興衰，但考慮這個題目牽涉年代久遠，而這些資料透過文獻瞭解可能較為妥當，現在的打鐵業者有可能不清楚日治時期所發生的事件，畢竟，打鐵業者已經傳承了數代；因此我們更改了研究題目，以田野現象確立題目，實地走訪了打鐵街，但直到第二次才提起勇氣走進打鐵店和老闆聊天。經過這一次的探訪金利興打鐵店和老闆聊天，發現老闆從當完兵就開始接觸打鐵產業，直到現在，約有 30 年的打鐵經驗。

與老闆聊天，得知曾經有同學為了寫作業才拜訪打鐵店，老闆問我們是否也和其他同學一樣是為了功課而拜訪的嗎？我們的回答是：我們是因為對打鐵產業有好奇心，因此拜訪老闆的！因為目的不同，老闆會對參訪者有防犯之心。

老闆說不一定每天都會打鐵，因此建議我們六日中午可以到隔壁店家觀看整個打鐵的過程；這也表示不一定能看到老闆打鐵。我們的想法是訪談店家不會僅有一家，會每家打鐵店都前往拜訪。

如何在不打擾店家和顧客的狀態下，參與觀察及訪談？我們策略是當老闆打鐵時，站在一旁，與顧客聊天，一邊觀察老闆打鐵時的細微動作，直到老闆下班，再進行訪談。