

# 新住民跨文化飲食與微型創業之研究

## 新住民發展基金補助研究報告

中華民國 109 年 12 月

(本報告內容及建議，純屬研究小組意見，不代表本機關意見)

# 新住民跨文化飲食與微型創業之研究

接受補助單位：正修科技大學餐飲管理系

研究主持人：王寶惜·助理教授

協同主持人：蔡政宏·副教授

劉聰仁·教授

鄭凱文·副教授

研究助理：張儷馨

## 新住民發展基金補助研究報告

中華民國 109 年 12 月

(本報告內容及建議，純屬研究小組意見，不代表本機關意見)

## 著作權授權書

茲同意授權內政部將本研究成果「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」，進行典藏與無償再製利用，並得不限時間、地域與次數，以紙本或數位方式發行和出版，或進行數位化典藏、重製、透過網路傳輸，進行公開散布，提供讀者基於個人非營利性質之線上檢索、瀏覽、下載或列印，以利學術資訊交流。

立授權書 正修學校財團法人正修科技大學  
機關(團體) (請蓋章)

負責人：龔瑞璋

地址：高雄市烏松區澄清路 840 號

電話：07-7358800



中 華 民 國 1 0 9 年 0 1 月 0 1 日



## 目次

表次.....	iii
圖次.....	v
摘要.....	vi
第一章 緒論.....	1
第一節 研究緣起與背景.....	1
第二節 研究動機.....	3
第三節 研究目的.....	6
第四節 研究限制.....	8
第二章 文獻探討.....	9
第一節 新住民.....	9
第二節 跨文化飲食.....	17
第三節 微型創業.....	23
第四節 餐飲管理.....	31
第三章 研究方法.....	36
第一節 研究設計.....	36
第二節 研究流程.....	38
第三節 研究方法.....	40
第四節 研究對象.....	48
第五節 訪談稿.....	50
第四章 資料分析.....	52
第一節 軟體資料分析.....	53
第二節 深度訪談逐字稿重點.....	57
一、以下為「已創業者」訪談逐字稿重點相關字編碼.....	57
二、以下為「欲創業者」訪談逐字稿相關編碼.....	65
第五章 結論與建議.....	73
第一節 結論.....	73
第二節 建議.....	77
附錄一 參考文獻.....	80
中文部分.....	80
英文部分.....	87
附錄二 新住民深度訪談逐字稿.....	92
一、以下為「已創業者」訪談逐字稿.....	93
A 卷-已創業者一.....	93
A 卷-已創業者二.....	99
A 卷-已創業者三.....	114

A 卷-已創業者四.....	133
A 卷-已創業者五.....	151
A 卷-已創業者六.....	162
A 卷-已創業者七.....	178
二、以下為「欲創業者」訪談逐字稿.....	196
B 卷-欲創業者一.....	196
B 卷-欲創業者二.....	205
B 卷-欲創業者三.....	213
B 卷-欲創業者四.....	222
B 卷-欲創業者五.....	233
B 卷-欲創業者六.....	238
B 卷-欲創業者七.....	245

## 表次

表 1- 1 新住民在台灣人口數與百分比人數統計.....	3
表 2- 1 台灣印尼越南跨文化飲食分析表.....	22
表 2- 2 餐飲六大主題.....	28
表 2- 3 餐飲行業標準分類明細.....	32
表 2- 4 餐飲六大面向.....	34
表 3- 1 三場新住民交流座談會重點整理.....	41
表 3- 2 二場新住民產、官、學座談會重點整理.....	41
表 3- 3 一場新住民成果展重點整理.....	42
表 3-4 2020/9/27 焦點座談會.....	42
表 3- 5 焦點座談內容整理.....	43
表 3- 6 2020/10/17 焦點座談會.....	45
表 3- 7 焦點座談內容整理.....	45
表 3- 8 已創業受訪者之基本資料.....	49
表 3- 9 欲創業受訪者之基本資料.....	49
表 3- 10 為已創業者之訪談稿 A.....	50
表 3- 11 為欲創業者之訪談稿 B.....	51
表 4- 1 訪談基本資料表.....	53
表 4- 2 國別與餐飲創業議題表.....	54
表 4- 3 已創業者一相關字編碼.....	57
表 4- 4 已創業者二相關字編碼.....	58
表 4- 5 已創業者三相關字編碼.....	59
表 4- 6 已創業者四相關字編碼.....	60
表 4- 7 已創業者五相關字編碼.....	61
表 4- 8 已創業者六相關字編碼.....	62
表 4- 9 已創業者七相關字編碼.....	63
表 4- 10 已創業之資料統整.....	64
表 4- 11 欲創業者一相關字編碼.....	65
表 4- 12 欲創業者二相關字編碼.....	66
表 4- 13 欲創業者三相關字編碼.....	67
表 4- 14 欲創業者四相關字編碼.....	68
表 4- 15 欲創業者五相關字編碼.....	69
表 4- 16 欲創業者六相關字編碼.....	70
表 4- 17 欲創業者七相關字編碼.....	71
表 4- 18 欲創業之資料統整.....	72
表 5- 1 新住民的已創業重要相關因素表現統整.....	73

新住民跨文化飲食與微型創業之研究

表 5- 2 新住民的三種創業模式與其特性.....75

表 5- 3 新住民的欲創業重要相關因素統整分析.....75



## 圖次

圖 1- 1 台灣歷年新移民人口變化.....	4
圖 1- 2 新住民縣市人口數.....	5
圖 1- 3 主題分析架構圖.....	6
圖 3- 1 研究架構流程圖.....	38
圖 3- 2 個案國籍環狀圖.....	48
圖 4- 1 餐飲創業關鍵因素與來台年數分析圖.....	54
圖 4- 2 餐飲創業關鍵因素與創業分析圖(已創業).....	54
圖 4- 3 餐飲創業關鍵因素與創業分析圖(欲創業).....	55
圖 4- 4 國別與議題長條分析圖.....	55
圖 4- 5 創業分析環狀圖.....	56
圖 5- 1 新住民已創業因素整體關聯圖.....	73

## 摘要

本研究最主要目的乃是探討新住民在台灣組成家庭後，將母國的飲食帶入台灣，融入本國飲食文化，進而展開跨飲食文化餐飲圓夢創業之探討。根據內政部的移民署資料，台灣近三十年來，新住民的人數不斷增加，使得台灣人口結構逐漸產生變化，從國外至台，結婚組成家庭人口近 57 萬人數。新住民族群的加入，讓台灣文化呈現更多元的發展，而不同文化的融合會經由衝突、適應、同化、再生，最後才能將原有的在地文化與新住民文化同時融合並存，讓新住民落地生根接受台灣文化的同時，我們亦接受他們的文化與差異，彼此交流相互合作，讓我們的社會擁有更多元的美麗風貌。為深入探討新住民在跨飲食文化與微型創業時所產生的問題，了解新住民在台灣微型餐飲創業之所需及協助解決創業、經營管理時所產生的問題和困難，本研究採用質性研究，透過文獻探討與分析、深度訪談十四位新住民(包含七位已創業與七位欲創業之新住民)、三場新住民交流活動、二場產官學焦點座談等多元研究方法。經由目前資料分析發現新住民在餐飲微型創業中最大的問題為以下五大項：1. 資金的籌措與成本控制、2. 技術方面如何調整口味上的不同將兩國飲食文化相互融、3. 產品的銷售、4. 創業時基本營運知識、5. 餐飲衛生與證照考試的輔導，並將以上結論分析統整並提供基本解決方案提供給政府，以利政府未來訂定新住民相關餐飲創業、管理策略之所需、法規措施的訂定及新住民政策建議與輔導，使其台灣第五大族群新住民是台灣重要價值的呈現。

關鍵詞：新住民、跨文化飲食、微型創業、餐飲管理

## Abstract

When new immigrants form families in Taiwan, they bring their own culinary culture and integrate it with that of Taiwan; some of them even become micro-entrepreneurs in Taiwan's hospitality industry, operating their food establishments that feature cross-culture cuisines. This research aims to investigate micro-entrepreneurship in terms of challenges encountered by these new immigrants when they start up businesses and adapt their cuisines to the Taiwanese people's tastes. According to the National Immigration Agency, Ministry of the Interior, Taiwan has seen a continuous increase in the population of new immigrants over the past three decades, with 560 thousands of marriages with foreign spouses held in Taiwan. This results in a structural transformation in the population of Taiwan. Taiwan is benefited by the cultural diversity brought by these new immigrants; when cultural integration occurs between local culture and new immigrants' cultures, it takes a process of conflicting, assimilating, naturalizing, and rebirthing, before the two unique cultures are finally combined and coexist together. While new immigrants are adapting themselves to Taiwanese culture, Taiwanese also embrace and respect their cultural differences. By exchanging values and collaborating with newcomers, we can absorb diverse cultural influences, thus creating a better society. This research adapts a qualitative method to understand the support these micro-entrepreneurs need and to solve problems they are faced with when setting up and when operating their businesses. It takes a multi-method approach which consists of literature review and analysis. Data is collected through in-depth interviews with 14 new immigrants (half of whom had owned their businesses and the rest of whom intended to embark on businesses), three gatherings, and two government-industry discussions. The analyses based on these data found that the five major challenges that new immigrants encounter in their micro-entrepreneurship are as follows: (1.) raising funds for business set-up and financial and costs issues (2.) how they can technically readjust the flavors of their products to integrate into Taiwan's eating habits (3.) marketing and selling the products (4.) basic knowledge for business operation (5.) food sanitation and safety and the technician-for-Chinese-culinary. In addition, the research provides the Taiwanese government with possible solutions to these challenges, serving as a reference for the government when formulating hospitality laws and strategies to assist new immigrants with their start-up businesses. With governmental support, the culture of new immigrants can therefore be celebrated as an important asset in Taiwan.

Key words : New immigrants, Cross food culture, Micro-entrepreneurs, Hospitality



# 第一章 緒論

## 第一節 研究緣起與背景

跨國婚姻是一個全世界越來越普通的現象，不僅在歐美西方國家容易被接受，同時越來越受到歡迎(Alharahsheh & Almeer, 2018)。因跨國婚姻而產生的移民在台灣也同樣逐漸增加，同時於 90 年代，台灣的政治與經濟有重大的轉變，政府為解決勞工問題，引進大量的東南亞移工，打開台灣與東南亞國家的大門，不僅需要移工解決企業缺工的問題與南向政策，因此新住民也同時增加(鐘重發，2004)。政府的政策改變了台灣人口的結構與生活習慣，特別在民以食為天的「餐飲」上，坊間街頭巷尾隨意可見容易異國料理，東南亞美食印尼、越南小吃林立，原因乃是「食物」為最好的身、心、靈安慰劑，最能解決人們的鄉愁。大多數移工與新住民因文化語言較易溝通，常聚集一起活動，正如世界各國的移民現象，在異地中尋求家鄉文化、家鄉料理，通常是新住民或異地工作者的基本需求。因此新住民的創業以微型餐飲小吃為首選，乃因餐飲創業門檻低，但不代表容易成功(Groschl & Arcot, 2014; Erkmen, 2019)。各國飲食有其特殊食材與風味，形成不同的飲食文化，如菜單設計。東南亞國家屬炎熱氣候，相對而言，食物的調味上口味較重，一般台灣民眾較難以接受新住民小吃店的重口味食物，因此顧客皆以新住民或移工為大多數，較無法打入台灣餐飲市場或經營成功。經由本研究文獻分析深度訪談，交流活動、焦點座談會將多方面所蒐集資料進行分析，瞭解新住民在台灣跨飲食文化與微型創業食背後所產生的問題，找尋其相同的脈絡提供政府單位建議，以協助新住民在未來餐飲產品設計上的被接受度，來改善未來新住民在台灣餐飲的微型創業，讓新住民母國之餐飲文化，融入台灣美食，從而發展出屬於這塊美麗寶島的美食新風貌(陳燕禎, 2008; Bucak, 2014)。黃馨慧、陳若琳(2006)指出新住民在接受本地食物上有 33%的人感到困難，在製作節慶食物上有 40%的人感到困難，在使用本地烹調方法製作食物上有 53%的人感到困難，由此可知他們所開設的「小吃店」首先面臨的是菜單設計、不同口味烹調製作等問題。因此對於新住民所開設的餐飲必須給予不同面向的協助，才能成功的被台灣市場所接受，本研究實地深

度訪談 14 位新住民(目前 7 位已創業及 7 位欲創業)在台灣經營餐飲與欲創業者。國際勞工組(International Labor Organization, ILO)的定義指示，微型創業乃企業中雇用員工少於五人，新住民的創業幾乎為微型創業，且受限的因素眾多，新住民的創業目前受到最多阻礙的部分：資金、專業知識與技能、家人的支援…等(王湧泉、翁嘉禧、張智雅，2010)。本研究實際了解且協助新住民微型創業，研究者除舉辦新住民文化交流會，產、官、學座談會與專家學者討論且實地協助訪視，協助新住民飲食文化上的融合，同時整理出目前台灣大專院校中有關餐飲微型創業與經營管理相關的主軸與面向，透過六大主軸、六大面向協助新住民的餐飲創業與餐飲管理相關之知識與技能。

## 第二節 研究動機

根據內政部移民署官方網站所提供的資料顯示新住民人口逐年增加，截至 109 年 5 月已經達 56 萬人。早期台灣新住民大多屬於兩岸開通後來自中國大陸、港、澳等地區的新住民。因政府的新南向政策引進多數東南亞移工，同時鼓勵企業前往東南亞各國投資，使得台灣有了多元新住民文化族群的加入，依次為越南、印尼、菲律賓、泰國…等。

表 1- 1 新住民在台灣人口數與百分比人數統計

國籍	人口數	百分比
越南	110,659	19.58%
印尼	30,840	5.46%
菲律賓	10,375	1.84%
泰國	9,328	1.65%
日本	5,459	0.97%
柬埔寨	4,342	0.77%
韓國	1,965	0.35%
大陸地區	350,923	62.08%
港澳地區	18,934	3.35%
其他	22,474	3.98%
合計	565,299	100.00%

資料來源：內政部移民署統計

## 台灣歷年陸港澳新移民及 其他國家新移民人數變化

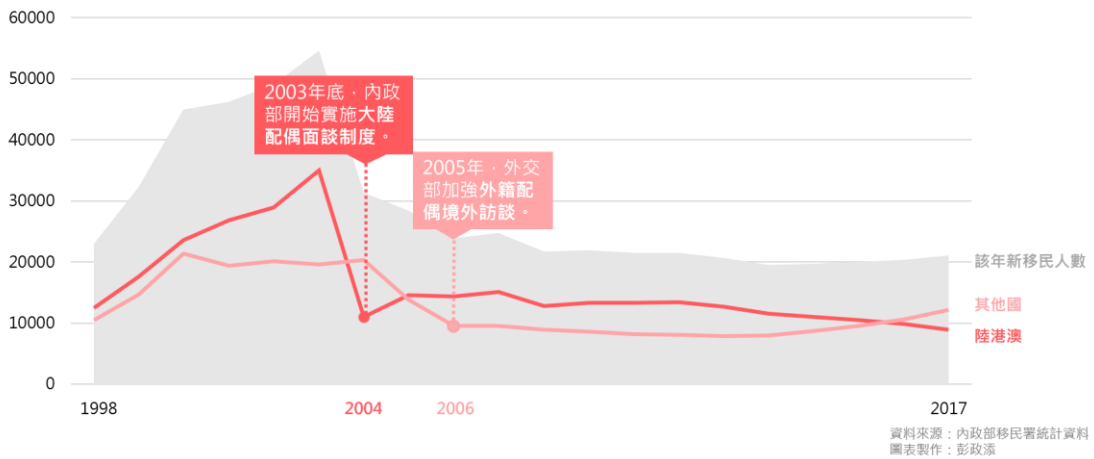


圖 1- 1 台灣歷年新移民人口變化

資料來源：內政部移民署統計

根據表 1-1 及圖 1-1 可以發現目前國內新住民的總人口數以來自陸、港、澳佔據最高，其餘來自越南、印尼等東南亞國家，但人口數的成長已趨緩，同時在 2017 年時，來自東南亞的新住民人數已經超越了來自陸、港、澳的新住民。因此，更多的飲食需求因應而生，越南河粉、春捲及印尼小吃等東南亞美食普遍於台灣的街道巷弄之中。



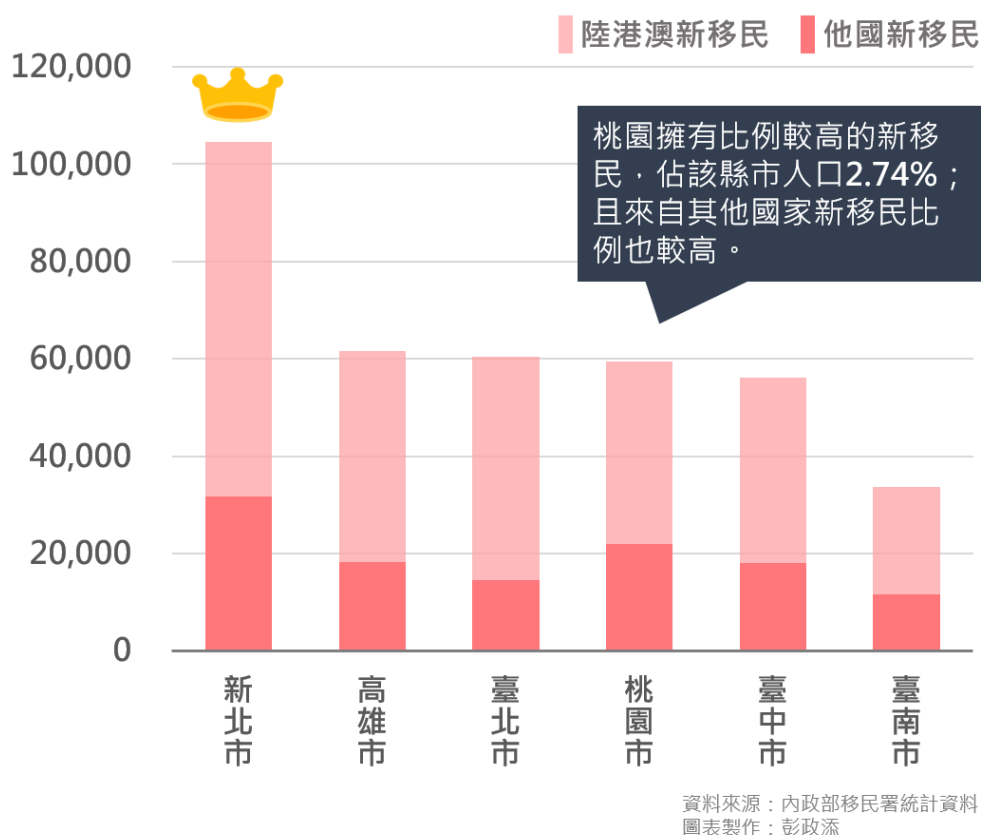


圖 1- 2 新住民縣市人口數  
資料來源：內政部移民署統計

根據上圖 1-2 說明新住民在台灣六都分布的現況，其中以新北市居冠，但來自東南亞的新住民以桃園市佔比最高。台灣的新住民人口總數已經超過 56 萬，對於來自不同國家的移工與新住民而言，首當其衝是「食」的問題，必須提供和解決如此龐大不同飲食文化習慣，人們的基本需求，因此各式不同文化的東南亞小吃因應而生。根據新住民餐飲現況的田野調查、坊間易見越南、印尼小吃日益增多，這些餐飲經營大多屬於自己與家人或朋友協助、少於 5 人經營模式的餐飲，符合國際勞工組織 (International Labor Organization, ILO) 微型創業的定義，新住民的創業幾乎為微型創業新住民創業的困難更多於本國人，不僅是烹調技巧、餐飲經營管理的知識與相關法規…等問題，更重要的是社會認同與支持。台灣向來以美食小吃聞名於國際，「吃」是台灣餐飲市場重要的一環，除了投資開設「小吃」門檻低於之外，台灣近 20 年大專院校來廣設餐旅相關科系，全台北、中、南、離島等，總總現象讓台灣這海島國家增加了多元的飲食文化。

### 第三節 研究目的

承上所述研究動機，本研究將探討新住民跨飲食文化與微型創業之研究，透過文獻探討、分析出台灣與其他國家因婚姻而有不同身份的新住民在餐飲創業上所面臨到的問題及以需求，並提供解決方案。如圖 1-3 為本研究的主題分析架構圖



圖 1- 3 主題分析架構圖

如何將新住民母國飲食文化與台灣飲食文化兩相融合，成為台灣創新的餐飲新文化，依據研究主題分析架構圖且經由文獻探討與分析，而延伸出深度訪談的大綱，再透過立意抽樣法(Purposive Sampling)訪談 14 位新住民，三場的新住民交流會，讓新住民彼此分享創業心得、曾經歷過的困難及如何解決的經驗傳承與交流，產、官、學座談會釐清新住民在餐飲創業過程可能面臨的問題，最後由本研究者將資料完整的蒐集與分析將上述過程中所有收集的問題，提出一套解決方案給政府相關單位，擬定有關新住民微型創業的輔助。新住民在台創業過程中，會需要許多的協助，本研究希望藉由實際的訪談、交流、文獻分析及實際的場域活動及過程以達到下列目的：

- 一、探討新住民飲食跨文化融合之現況
- 二、深入分析新住民創業之歷程
- 三、探討新住民在台創業之困難
- 四、解析新住民餐飲營運之現況
- 五、提供新住民未來餐飲業營運及政府政策擬訂之參考

## 第四節 研究限制

本研究進行相關研究時，盡可能朝向客觀符合科學的方式進行，但受限於環境、時間與成本等因素，有許多問題尚無法完全排除，在此說明其研究限制如下：

1. 本研究以台灣南部台南、高雄、屏東三地新住民為研究對象，故研究結果推此母群體誤差會較小，推論至其他地區所有的新住民族群時可能會有較大的誤差。
2. 本研究可取得樣本所訪談的新住民受限於其來台灣的時間長短與涉入程度之差異，會影響其語言、溝通與認知上的完整性。大部分樣本偏向採用較為白化、簡單與簡短的文字來陳述，對於訪談問題陳述的完整性會有所差異。
3. 本研究因場域及時間上的限制，取樣的對象均在南台灣、台南、高雄、屏東等三縣市，因此無法加入其他縣市不同餐飲的變項。
4. 訪談調查的問題如創業歷程與創業的困難等觀點是採用回溯法，讓訪談對象回答記憶中的相關事實，雖然有些創業超過 10 年以上，但回應部分問題時仍難避免會受限於最近的大環境趨勢如今年流行傳染病疫情對消費狀況衝擊之影響而有近期效應的現象產生。

## 第二章 文獻探討

### 第一節 新住民

根據中華民國內政部移民署新住民發展基金會明文指出「臺灣地區人民之配偶為外國人、無國籍人、大陸地區人民及香港、澳門居民，簡稱新住民」，簡言之，從國外來到台灣結婚、移民而定居的人士稱為新住民。

隨著世界各國文化湧入臺灣，在臺灣社會民主與現代化的激盪下，臺灣形成多元的文化社會。從國外至臺灣結婚生子、移民且定居的稱為新住民。人類的遷徙在歷史的演化中存在甚遠，依據人類起源於 500 萬年前的非洲中部區域，是首次人類向歐洲及亞洲遷徙的一個歷程，而約 5 萬年前，澳洲地區已經有人類活動的足跡出現，約 3 萬年前，人類往北美地區遷徙 (Teichmann, 2007; Langley, Cryer, & Davie, 2008)

隨著時間的演進與古人探索新世界的奇妙旅程，世界各區漸漸出現人類的活動足跡。而婚姻的移民亦視為移民的一種，近 30 年的時間，台灣以來自中國大陸、港、澳地區的新住民為最多，其次為越南、印尼、港澳、菲律賓 (內部政移民署，2020)。台灣大多數的「新住民」係指因婚姻管道與台灣人結婚，且經法律程序，正式辦理結婚登記，進而移民至台灣地區的外籍人士。依據我國內政部移民署有關新住民的統計資料顯示，截至 109 年 12 月底為止，統計人數為 565,299 人，除了大陸港澳地區來台配偶人數 350,923 人最多外，其他外裔、外籍配偶人數以越南 110,659 人最多，依序為印尼 30,840 人、菲律賓 10,375 人、泰國 9,328 人、日本 5,459 人、柬埔寨 4,342 人、韓國 1,965 人及其他國家 22,474 人。

陳毓文 (2010) 指出 2003 年婦女新知基金會舉辦「外籍新娘—外籍配偶」更名活動，獲得當時「新移民女性」多數人的贊同，台灣社會逐漸以「新移民女性」一詞取代原先稱呼，以表示對她們的尊重。而內政部於 2007 年則重新將「子女出生時，其父或母一方為居住臺灣地區設有戶籍國民，另一方為非居住臺灣地區設有戶籍國民」之族群定義為「新住民」 (詹火生、陳芬苓，2012)。新住民亦是台灣的一份子，依人口數而言，新住民已是臺灣的第五大族群族群，繼閩南、外省、客家與原住民族群後，人口數急速上升。台灣社會對於新住民原生國家的社經地位、文化、語言和教育程度不了解，因此國人對於新住民存著刻板印象。或許媒體偏頗報導，讓許多人帶有異樣眼光，認為新住民婚姻是社會商品化跨國婚姻，再加上新住民多數來自困苦的原生母國，因此夫家經常限制她

們的生活，造成彼此更多的誤解與衝突(夏曉鵬，2003；李淑容，2007；邱琬雯，2005；藍佩嘉，2008；Gu, 2012)。

新住民並非是台灣的特有的景象，新住民是一個全球性的現象。Qian (1999) 與 Ramgel (2000) 分析全世界跨國婚姻的過程，在分析中發現女性的跨國婚姻中主要原因為她們在母國的地位是卑微的，不容易找到合適的另一半，希望透過這種國際通婚方式打破階級的阻礙，使這些女性可以藉由跨國性的婚姻找到條件較佳的另一半。Fan 與 Huang (1998) 則深入分析階級的流動對跨國婚姻的影響，其中發現，透過跨國性的女性會到經濟條件較好的國家，以便於提升自身的社經地位、改善生活品質(Alharahsheh & Almeer, 2018)。呂美紅(2001)指出在台灣的新住民研究中發現，大多數新住民亦有著相同的情境，是由於母國生活條件較困乏才會嫁至台灣，改善經濟似乎是一個共通點。

台灣來自東南亞的跨國婚姻案例與日俱增，原因：一則東南亞國家經濟條件較不佳的女性為了家族生計，二則期望轉換到較好的環境，願意到台灣結婚。同時國內教育普及女性意識抬頭，傳統婚姻中的思維不再，使得社經地位較低的男子難以覓得婚配，迫於傳宗接代或養兒防老之傳統觀念，只得透過仲介，跨海至經濟相對弱勢的東南亞地區尋找配偶(賴淑娟，2011；黃惠麟，2011)。

「新住民」移入新環境後，立即面臨與原籍國生活之間的差異問題，食、衣、住、行、育、樂五育中，飲食更是首當其衝，但食物的主導權常常不在自己的手上，想念家鄉食物通常只能在鄰近的小吃店尋找相同國籍的食物以滿足口腹之慾，並慰藉心靈上的思鄉之情，這感覺與需求也同時興起他們自行餐飲創業的夢想。因此新住民小吃店通常具有其母國文化上的特殊意義，這小吃店不僅是新住民特有的文化場域，同時也可以有更多不同國家與台灣在飲食文化相互的交流。新住民女性因為婚姻而將家鄉的食物與飲食習慣帶進了台灣社會，食物是最好的安慰劑，新移民女性通常藉由烹煮家鄉的食物一解鄉愁與融入社會。在台灣城市中我們可以很容易發現各式各樣的異國料理，除了美式、日式、泰式等異國料理，不知何時又多了一種由新住民開設的平價東南亞小吃店，民以食為天，食物真的是我們日常生活中不可或缺的一環(馬欣榆，2009；林承彥，2013；陳美玲，2019)。某些亞洲國家有一種特有文化規範制度，嚴格限制已婚男子參與家事工作，而不考慮協助或分擔家中勞務工作。這是某些國家普遍存在的一個現象，這也是為何新移民女性，大多來自經濟部家之地點，已婚男子對家務的貢獻最小，即使婦女她們是全職工人，也幾乎承擔所有的家務(Tsuya, Bumpass & Choe, 2000)。每年都有大量婦女作為

新住民移民到東亞發達國家，這現象在 20 世紀 1990 年初幾乎不存在，但目前在日本、韓國、新加坡和臺灣，新住民卻佔新婚夫婦的 4%-35%( Kawaguchi & Lee, 2017)。東亞大規模的新住民現象主題值得深入的研究，原因包含甚多方面，特別是在社會和經濟的議題上。大規模的婚姻移民可能會影響到經濟學家關心的許多問題，例如移民最基本的飲食文化的衝突、認同、同化以及這些跨境婚姻導致對移民和混血子女的社會適應發展和平等議題 ( Wang & Chang, 2002; Yang & Schoonheim, 2010; Wang, 2011)。

劉書劭(2012)提及「臺灣新住民發展協會」為我國第一個定義「新住民」的人民團體。其中新住民一詞是加強移民工作者的辨別，強調新住民屬於本國人民。柯瓊芳與張翰璧(2007)亦指出新住民將特有的文化特色元素帶入臺灣文化，藉以與當地互動，同時調整自身生活習慣，進而形成臺灣另類的文化特色。然而根據內政部的資料顯示，新住民人數最多的四個國家都有各自強烈的飲食文化特色與餐飲消費習慣，如果能夠透過這龐大餐飲市場的需求，協助她們有計畫的餐飲創業，成就他們在臺餐飲創業圓夢計畫，藉由食物的慰藉，或許可以解決一些新住民身、心、靈的問題。臺灣新住民在社會上所衍生的各式各樣問題，如同冰山一角，政府已與學界、業界和協會不斷的努力、研究，希望藉由所有管道發現問題，並制訂相關的法規制度以解決問題，同時協助新住民落地生根。世代變革非常快速，新住民在臺灣依舊是屬於需要被幫助的族群，或許是一般臺灣民眾對於其他國家風俗文化不了解、缺乏同理心或當時新移民的政策不足，使這群新住民在生活的各層面均產生問題，其中以種族歧視、社會疏離、文化調適…等問題最為嚴重(夏曉鶯，2002；夏曉鶯，2004；葉肅科，2006；潘淑滿，2007；成之約，2018)。歷經 20 年，政府各部會的努力有了很大的進步，廖麗鏘(2015)亦指出新住民嫁至臺灣的生活適應良好，同時又可以保有自己原有的社會文化與資源和生活習慣，以既有的生活習慣與價值觀念與移入之該國規範相融合，活出新住民特有的生活方式。

國際移民因獨特的家庭背景、性別和工作環境，深深影響移民者的生活，特別是對女性在勞動市場的地位，大多數移民婦女的生活充滿變數、矛盾和束縛，在心理上都會有轉變週期，因此新住民來到台灣，同樣也會面臨到生活上所有一切不同的改變，也會經歷一段困難的轉變週期。目前台灣的女性新住民大多數是因為婚姻來到台灣，來到台灣之後，除了照顧家庭，養育後代，更重要的是必須面對經濟上的壓力，在尋求工作時通常也以門檻較低的餐飲服務業為主，因餐飲服務業需求大，通常較易獲得工作機會。食物是治療思鄉之愁的良藥，有些新住民如經濟能力許可，具有烹調技巧者，通常都計

畫自行創業，販售母國的餐飲。因此近年來台灣的大街小巷中，經常能看見各地南洋美食，但這些美味的南洋美食背後有著各式各樣的餐飲問題與需求。大多數人沒有意識到餐飲已在文化上塑造人們的價值觀、日常行為及思想中慢慢起的作用，因此，只有當我們開始與不同文化的他人互動時，我們的文化自我才會變得明顯 (Sussman, 2011)。

遷移亦是改變文化的方式，遷移增加了文化的衝突和複雜，在新的文化形成前，不同文化的混合是困難、矛盾的，直到調適完成。如果人們的基本生活被動搖，工作場所的技能被顛覆，就會產生不同文化。社會科學家研究指出，「遷移」有一個文化轉型週期，在這個週期中，逐漸意識到差異和隨後的整個週期-出發前、適應、適應、準備離開、重新開始，這一連串的文化轉變過程需要時間，更需要政府和社會的力量(Gullahorn, 1963; Sussman, 2000; Kulu & Hannemann, 2019)。於文化的感受中，最快的接收模式，飲食是最為快速的，因此與食物消費相關的體驗在一個新的文化轉變中開始嶄露頭角，因為它們提供巨大的潛力，食物可以提高對某一文化的認同與接受(Robinson & Clifford, 2011)。這是一個公認的事實，食物的使用所代表的是一個民族/族群的特色與天性，因此食物通常是用來評斷一個地區、國家文化的重要指標。所以日常生活飲食聚集出文化資本且提供了一個參照點(Mkono, 2013)。事實上，食物供應是民族遺產的重要組成部分，常常作為首選的民族文化遺產和代表性的隱喻和符號標記。根據 Buchanan, Simmons and Bicart(1999)的說法，地域性的食物和飲料可以提高情感參與度和文化深度，使人們感到滿意。食物同時有著描繪人們的形象與身份，並保持其在社群內的一些傳統意義(Long, 2004)。Wood and Muñoz (2007)認為，外國文化形象的渠道，是許多食用者第一次接觸另一種文化，它們利用了各種標記，並透過飲食展現了另一種文化。Heldke(2015)認為在食物的焦點和文化性的食物體驗上，食物包含三個關鍵定義，分別為 1. 不同的；2. 新穎的及可複製的；3. 原生的。Negra (2002) 認為，異國料理餐廳為消費者提供了各種各樣的機會，讓他們可以有一個不同的餐飲體驗(Mak, Lumbers & Eves, 2012)。換句話說，消費者在品嚐異國料理時不僅是為了享受食物，也是為了尋找機會了解「其他」文化的機會，並透過各種文化標記與「其他」人的相連及彼此尊重。Molz(2004)還認為，異國料理對真實性的感知會受到傳統媒體及社交平台形象的影響，因此媒體和社交平台有助提高消費者的期望值，培養他們品嚐異國飲食方面有著至關重要的作用(Wood & Muñoz, 2007)。



然而新住民議題因社會人口結構改變逐漸受到重視，但在臺灣社會仍存在著對新住民的刻板印象，夏曉鵬(2005)即指出，新住民女性長期以來一直被加上些許負面的形象，例如在電線桿或廣告看板可看到「保證處女、絕不加價」、「兩年不懷孕，馬上退貨」等不尊重的句子，將低度開發國家的女子商品化，乃因社會中有許多新住民家庭屬於社經地位較弱勢的一群，再加上新聞媒體偏頗報導的影響，致使跨國婚姻常被簡化為買賣婚姻而不被看好，社會大眾也容易對新住民女性抱持族群偏見的態度，將新住民女性問題化、污名化，甚至背負唯利是圖、假結婚真賣淫等歧視眼光與不公平對待(劉樹雯，2013)。張實英(1996)研究亦指出台灣靠漁港地區的男性，因職業緣故，較少與台灣各界有交流，經常有擇偶的困境。反而因從事漁業常來往東南亞地區的民眾有較多接觸東南亞女性的機會，進而以結婚名義娶非本國國籍女子回台灣，張訓與李大有(2019)同時指出新住民跨海嫁到臺灣來，為了生活的支出也必須出外賺錢，而賺錢的方式與管道則是打零工和服務業，這也反映了臺灣迎娶新住民的男性主要集中於農業縣鎮或都會區的邊陲地帶，而大多從事比較低階層之農、工或漁民，故其本身社經地位低、條件較不佳(劉乃綸，2015)。意即新住民嫁到臺灣來並不是享受生活，而是要幫忙滿足國人的傳宗接代思維與賺錢養家。在針對女性新住民就業障礙的研究中，可歸納下列幾點：1. 個人就業面向障礙包括：「語言隔閡、文字障礙、教育程度偏低、文化差異與資訊網絡不足」等方面(尤思貽，2005)；2. 家庭面向就業障礙：「家務料理、子女照顧與家人支持度等」(潘淑滿，2004)；3. 社會面向就業障礙：「勞動市場因素、社會排外問題與就業歧視問題」(陳瑩蓉，2005)。我國新住民多半自來經濟條件較蕭條的國家，為求生存改善家庭狀況，加上對於新環境、生活與制度較陌生，使這些新住民較難持原有的社會階級與自尊，進而保持自身母國的文化(李麗日，2007)。新住民在台灣的分布情況，以1980年代為例，以泰國和菲律賓的外籍配偶最為普遍；1991年開始，來台的越南及印尼籍配偶有開始顯著成長的現象。而新住民來台後的發展，如果來自較落後或經濟條件不足國家的新住民，融入社會化過程較慢，是最常看到的社會情況。台灣有外籍勞工政策，外籍勞工需支付仲介費用，才得以主台灣或他國工作。對於較貧困的新住民而言，跨國婚姻是他們的一條出路，不僅無須付仲介費，更可以獲得聘金，用來改善原生家庭的經濟(黃正治，2004)。

經過時間的洗禮，過往研究多著重於新住民來臺後的文化適應、歧視問題、經濟生活及教育衝擊適應等問題，然而自 1990 年代中期至今，新住民大量來臺，其對臺灣的文化環境適應，已從蜜月期的好奇與包容，歷經文化衝擊期的焦慮不安，轉而進入調適期的適應與精熟期的發揮長才(吳功孝, 2017)。曾銘翊、陳麗華(2017)透過一概念「跨國主義」(Transnationalism)解釋相關發展，跨國主義是指人們規律的經營在原居地和移入地之間的活動和網路(Portes, Guarnizo & Landolt, 1999)。其經過一段時間後，相同國家的人會開始形成同鄉社群，進而延生成為當地人口中的「跨國社群」。Portes(1995)認為跨國社群(transnational communities)是移民們為了追求經濟上的利益和社會的認可所創造出來的密集網路，越來越多的人可以同時在兩地過生活。科技的發展促進了兩地之間的交通聯繫，雖然移民已遷入移居地，但可透過科技的協助電話、衛星、電視、社群軟體等來掌握原居地的脈動與信息，而頻繁的空中運輸，也有助於往返原居地與移居地。因此，移民到達移居地後，仍可與原居地的母社會保有密切的往來，不僅可以保留原來的文化，又可將文化發展出一套新文化(徐榮崇, 2002)。如社會學家 Portes(1996)所提及與其說早期移民缺乏對家鄉的歸屬感，倒不如說先進的通訊管道與運輸系統使得當代移民對家鄉的種種需求，獲得更多的滿足機會。因此，這些移民越來越喜歡保有他們與原居地的聯繫，在移居地建立新社會，並與原居地進行頻繁的人力、資金、技術、產業、貿易、文化、政治等活動(Levitt & Waters, 2002)。

而新住民是臺灣一個普遍的現象，特別在各偏鄉的農、漁村裡處處可聽見新住民的聲音，新住民是台灣社會上近世紀的新族群，但不再是少數族群，已經達到 56 萬人口數，政府正視並積極了解他們的需求與解決他們的問題(Pinho & Sampaio, 2013)。臺灣新住民大都是因為婚姻而產生，不似過去是因為工作移民，新住民就業的產業以門檻較低的勞務工作或服務業為大多數(王世智, 2014)。王順民與賴宏昇(2009)研究亦相同指出新住民來台的年齡以 25-34 歲居多，教育程度普遍偏低，就業較為困難，因此多數選擇在家開立「小吃店」並同時照顧與養育下一代比例較高，如政府協助輔導證照考試與接受專業課程訓練對新住民是一大幫助，但因新住民在教育與語言程度上較差，因此要考取證照有其難度，亦或需要額外的費用去學習考取證照，對於經濟不佳之新住民又增加另一困難(林國榮、成之約, 2009)。

而臺灣新住民的形成也受政府政策影響，在 1994 年到 1996 政府所推行之「南向政策」是影響國人前往東南亞地區投資的因素，而外派至東南亞地區的民眾與當地住民融洽相處，進而促使了新住民的形成。李秋娟（2016）指出新住民女性透過跨國婚姻來台組成新住民家庭的景象，可追溯至 1970 年代中期，然而在全球化發展以及台灣女性自主意識提升、教育程度提高、婚姻觀念改變的影響下，自身條件較弱勢或持有傳統婚姻觀念的男性不易找到婚配對象，因而有越來越多人轉往距離、語言、生活習慣與台灣較接近的大陸地區或東南亞邊陲國家，尋求符合傳統文化概念的婚姻對象。同樣地，張實英（1996）指出，1980 年為台灣經濟剛起步的時間點，加上女性意識抬頭，社會背景較低的男性前往東南亞另求發展。隨著時間演化，在 1980 中期後，台灣日漸需要的人力成本是愈來愈高，部分工廠外移至原料較低且勞力廉價的東南亞地區，因此受環境之便，外派人員易和當地女性識交，加上部分商人意識到這婚姻市場有利可圖，於是成為跨國聯姻的中間者，就此快速展開一波跨國婚姻潮（夏曉鵬，2005）。

林顯宗、曾敏傑、葉肅科、許人杰與周海娟（2011）在〈家庭社會學〉提及新住民入臺灣後，會面臨生活層面適應問題，如語言、文化、婚姻和家庭各方面因素，種種因素對臺灣社會、經濟與教育產生了一定的影響。新住民已是臺灣的一個部分，然而依舊有國人對於新住民本國的文化不甚了解或尊重，常造成一些不必要的衝突與誤會。政府除了協助新住民來台的生活適應，減少生活壓力之外，同時也更必須培養本國人對多元文化的民主素養與尊重（Pinho & Sampaio, 2013）。此外，在新住民的多元文化中，多元文化學者提出的多元文化知識概念架構中，有許多與尊重、接納相關的概念，如「理解和接納」、「差異與相同相關的內容」、「尊重異和同」、「接納不同的生活方式」（Tiedt & Tiedt, 1979）；其中一概念「多元族群社會」，包含了互相依賴、合作、肯定和承認等相關概念。透過深入探究不同族群的文化，才能理解新住民的想法，也能站在彼此的立場理解及同理彼此的想法，並且能發展出跨文化溝通的能力，及欣賞多元文化價值，包容文化差異，學習與不同文化連結。新住民已與臺灣有著不可分割的連結關係，新住民擁有與臺灣人相同的權利與身分，努力經營生活，尋找最適合場域、時機，以顯現其自身文化的認同與價值（洪淑容，2020）。而在文化瞭解上，飲食就是最快速瞭解多元文化的方式，若根據內政部統計新住民原母國最多的四個國家，其皆有各自強烈特色之「飲食文化與餐飲消費」，新住民小吃店擁有跨族群邊界及地理空間的群聚角色，在此場域除能展現自我文化價值，並能成為新移民的謀生工具，且具有積極主動對抗污名化及尋求社會認同的意涵。

台灣新住民投入餐飲比例相對較多，因為「民以食為天」，餐飲不僅是生活的必需品，更是最低門檻的行業之一(王世智，2014)。因此若能透過餐飲創業手段，將食物的準備及消費與社會其他生活連結在一起，尤其在文化層面，食物容易連結至其他文化，不管是個人或集體所具備的特殊文化(洪淑容，2020)。同時以引領非主流文化，藉食物存在於主流文化的事實，協助她們能在融入與保有自我文化間找到平衡點，並以不同的形式繼續存在與發展，有效改善與提昇臺灣新住民在社會上所各式各問題，並同時協助新住民落地生根，成就他們在臺餐飲創業圓夢計畫。

## 第二節 跨文化飲食

台灣已從以前的四大族群，分別為閩南、外省、客家和原住民，轉變為五大族群，因新住民人口快速的增加而成為新住民族群，而在本研究中，訪談對象主要的包含已創業與欲餐飲創業之新住民受訪者，其中以越南與印尼為大多數，因目前來自東南亞國家的新住民以此兩個國家人數最多，因此在本章節跨文化飲食的探討比較以台灣、越南與印尼三個國家為主。

本研究的主要受訪者以來自東南亞的新住民為主，這些國家與台灣的地理位置相距不遠，氣候相近，因此物產也相近。同屬於亞洲國家的民族在飲食上，因緯度、氣候相近，物產同質性高，飲食習慣有相當多的共同處。例如亞洲國家均是以米食為主食的國家，三餐均以米飯為主，同時以米為延伸的食品也大同小異，例如「粿」類的米食食物或者「粽子」，雖然各國的形狀、呈現方式不同，但本質上都極為相似。以下就三個國家基本的地形氣候、物產與飲食文化說明，同時節慶更能代表一個國家、族群或地區的飲食文化。因此在本章節也特別就這三個國家於重要節慶時，人民所食用的食物詳細說明，日常生活的食物加上特殊節慶所食用的食物與食用方法就能展現這個族群的飲食特色。

### 台灣

台灣的氣候受「緯度」、「季風」、「地形」影響，緯度方面因北回歸線通過台灣，北回歸線以北為副熱帶季風氣候，以南為熱帶季風氣候；季風方面，西南部以西南季風為主而東北部則以東北季風為主；地形方面，地勢越高氣溫越低，北部多丘陵盆地，南部多平原，而迎風坡多雨，西南部背風，東北部迎風。因此以南北區分台灣，北台灣終年有雨且氣溫偏低，南台灣則夏季為主要雨季，氣溫偏高。地形、氣候加上台灣曾被日本殖民統治過，和國共撤退來台的大量移民，在這些背景原因下，台灣的飲食文化大致可分為四大族群，分別為閩南族群、外省族群、客家族群與原住民族群（王寶惜，2016）。

閩南族群多為福建、廣東兩省的移民，開發以農業為主，因此飲食以米食為主，過年過節時也以特殊米食祈福，如蘿蔔糕、紅龜粿等。閩南族群多分布在沿海地帶，加上曾受日本殖民統治，因此生鮮冷盤及沾醬為閩南族群飲食文化的特點。早年台灣並不富裕，而閩南族群大多分布在沿海地區，「靠山吃山，靠海吃海」的生命法則，因此閩南族群最常食用海產品，而過剩的食材則以日曬或鹽巴醃漬保存，防止食物腐敗，保留未來食用。刀工巧妙、湯菜調味多、調味奇特、烹調細膩為閩南族群飲食的特色。

王寶惜(2016)對外省族群的定義為1945至1980年代間移民至台灣的人民，而他們大多分布在大台北地區。該族群移民至台灣時，生活較刻苦，政府為輔助他們提供米、麵粉及沙拉油，因此他們的飲食以麵食為主，如水餃、麵條、包子、饅頭等，便是重要的菜餚之一。眷村文化也發展出他們重要的飲食特色，常見外省族群的菜餚，除江浙菜、上海、北平、川菜等八大菜系，更發展出台灣獨有的眷村菜，如餃子、煎餃、小籠包及牛肉麵等等，而眷村菜的特色除麵食外，更包括滷味、大鍋煮及風乾臘肉等。

客家族群是具有早期漢族客家人血統的台灣人，多居住於丘陵地，台灣的客家族群主要分布在桃竹苗、高雄六堆、花東縱谷，除了區域的分佈不同，在口音和飲食文化也會有些許的差異。然而客家族群的特色卻不變，而簡樸及尊天敬地為客家族群的特色，在飲食上以醃漬物及米食為主。他們的食物特色為「鹹、香、油」，主要是因客家族群以農物工作為主，為維持大量體力及補充水分，因此食物多為重口味及多肥油以佐大量白飯。而魚肉對於居住於山區的客家族群取得和保存較不易，常以大量鹽巴取代冰箱的功用，因此演化出客家族群的飲食特色。客家族群最為大家熟悉的特殊菜餚是四炆四炒，且食用大量的動物內臟，為去除腥羶味，在調味上通常較重，常將醋和醃製的食材一同烹調，因此「重口味」是客家族群飲食文化的特色之一。除此之外，客家族群還有另一特殊食品：「擂茶」，不同於其他族群，客家擂茶是將穀糧炒熟後與茶葉研磨成細粉再沖泡食用，雖稱之為擂茶，但對於客家族群而言，更像是點心。

原住民族群是指17世紀、大陸人民尚未移民到台灣前，就已經居住在台灣和其他周邊島嶼的人民。我們也通常稱為南島語系族群，一切的生活所需均來自大自然，住高架屋、食物來源為狩獵、漁撈。原住民族群的生活即為他們的文化，因飲食以捕撈狩獵為主，靠山吃山，靠海吃海的原因，加上原住民族群共分為16族，大多分布在東部和南部山區，因此各族間的飲食也大不相同，然一樣有他們的共同之處：米、粟、稔、芋頭、地瓜、玉米為主食，烹調方式較為簡單，以水煮、燻烤及醃漬為主。然而更大的特色乃是不管哪一族之原住民，他們對於大自然食物取得的尊崇和敬畏是最為令人感動。

這四大族群歷經數十年的融合，在飲食方面對於不同族群的接受不僅沒有阻礙，甚至喜愛且欣賞不同族群特有的飲食文化。因此形成不同族群的代表。另外，節慶食物更具文化性的歷史意義，台灣最重要的三大節分別為端午節、中秋節、春節(過年)。除了這三大節日，台灣大大小小的節日共有十九個，不同的節慶代表不同的節氣與食物的盛產，當然就發展出了不同的飲食特色。同時根據內政部的統計資料，目前國內共有25

個不同的宗教，但仍以儒教、道教、佛教和融合這三教的民間信仰為主，影響著台灣人的生活、思想、行為和生活飲食。例如台灣是個海島國家，因此宗教慶典活動中，大多數與海洋有關，這豐富的民間信仰呈現出台灣社會對大自然的敬畏，因此所有的慶典中都具有「祈福」的特性，食物的供奉更是重要的一環，這些傳統慶典活動都成為台灣飲食文化最佳寫照和最美麗的風景（王寶惜，2016）。

## 印尼

印尼是印度尼西亞共和國的簡稱，地理位置位於台灣南方，印尼是一個島嶼遍佈的國家除了五大島：爪哇、蘇門答臘、加里曼丹、蘇拉威西及巴布亞及三十個島組成，全國共有一萬七千多個大小島嶼，有「千島國」之稱，同時人口數已達兩億七千萬，是一個多元文化的國家，其中包含三百多個民族與七百多種不同的語言，印尼的天然資源豐富、種族、信仰複雜，因此產生多元文化。（李美賢，2019）

李美賢(2019)指出印尼因位於赤道上，為典型熱帶氣候，終年溫熱，而受澳洲大陸性氣流與亞洲及太平洋氣流影響，氣候分為燥熱之乾季及溫溼之雨季，但火山灰使土壤肥沃，對於印尼的農業相當有幫助，物產也非常的豐饒，特色是香料，尤其豆蔻(nutmeg)是全世界產量最大的國家，極具經濟價值，印尼雖島嶼上萬，包含上百個不同種族，但飲食上仍有其共同的特色，米是他們的主食，這與台灣和其他亞洲國家相同，因終年炎熱，且盛產香料，在烹飪上普遍以香料刺激胃口，多香辣重口味，常使用椰漿及胡椒、丁香、荳蔻、咖哩、辣椒，蔥、薑、蒜等入菜料理，由於香料種類多，也常搭配蔬菜和肉類，辣椒幾乎是每一道菜餚基本必須的香料。香料除荳蔻另一特產是薑黃，對印尼人而言，薑黃是最極為重要香料，因為薑黃飯(Nasi Tumpeng)是指加入薑黃、椰漿、奶油烹煮而成，再以三角形的模型山形薑黃飯，這代表財富、福氣，因此在各大慶典上均可看到山形薑黃飯，代表著印尼人對大自然的敬畏和社會和諧之意(何景榮，2019)。印尼飲食文化除了受氣候、物產影響，另一大原因即為宗教，印尼宗教雖自由，也不是伊斯蘭國家，卻是全世界穆斯林人口最多的國家，主要是早期受穆斯林商人的影響，目前全印尼人口約佔 86%信奉伊斯蘭，因此印尼的飲食禁忌和伊斯蘭國家幾乎相同。

爪哇島雖不是印尼最大的島嶼，但卻是印尼人口密度最高的島嶼，島內以穆斯林教為主要信仰，因此每年皆會進行為期一個月的「齋戒月」，在這個月當中，日出到日落前不能進食飲水、抽菸以及有性行為，藉由齋戒過程反省悔過，進而淨化心靈，啟發自我與

獲得領悟。而齋戒月結束便迎來穆斯林們的過年-「開齋節」。開齋節必定會食用馬來粽(Ketupa)或印尼年糕(Lontong)，象徵清純意象，以單純的米飯或米漿粉調製水煮而成。馬來粽是將米飯盛入椰葉編成的扁方形盛物中，而印尼年糕則以細圓筒形造型呈現，入水煮糊凝結後，切開成小塊，搭配椰奶咖哩、椰奶開齋蔬菜、酒釀與各式炸物等一起食用，飯後甜點則以千層糕為主。因島內大多為穆斯林教徒，因此較不食用豬肉，與台灣飲食文化差異最大。(李美賢，2019；何景榮，2019)

總觀印尼的飲食文化，可以了解印尼的飲食受宗教的影響甚深，全世界穆斯林人口約有 18 億，因此清真認證(Halal)的食物在全世界是一大商機，經清真認證的食物必須從動物飼養、宰殺過程、食材選購、烹飪方法，完全符合清真飲食規定，在台灣最多的外國人是印尼人，除了跨國婚姻的新住民、新住民第二代及印尼移工，因此近些年來台灣的印尼食品行、餐廳、小吃店林立。他們來台之後一邊接受台灣的飲食文化，同時也一邊影響本國的飲食習慣，將更多不同風味的美食帶入台灣各個鄉鎮與城市。兩種不同的跨文化飲食互交融在一起，需經過不斷地修正，才能創新出印尼美食在台灣的新口味新風貌。例如：薑黃飯不僅是印尼餐廳或小吃部的美食更是台灣許多健康養生餐所提供的美食；炸雞是世界各國均有的食物，例如：美國肯德基、韓國炸雞、台灣炸雞排、印尼炸雞烹煮方法相同均是油炸，但口味卻完全的不同，主要是來自於醃製的調味料與香料，印尼的炸雞加入除了鹽、蒜頭之外，更加入薑黃、芫荽籽(Ketumbar)和香菜，使炸雞顏色呈金黃色，同時芫荽籽和香菜增添炸雞不同的新鮮風味，雖然世界各國炸雞的風味不同，但不可否認這是世界各國公認的手抓美食小吃。

## 越南

越南社會主義共和國通稱越南，位於東南亞的中南半島屬於狹長形的半島國，百年前越南北部曾受中國皇朝統治數世紀之久，同時 19 世紀又被法國殖民統治，直到 1975 年 4 月 30 日南北月全國統一(陳鴻瑜，2019)。由於歷史的脈絡可知越南的文化深受中國、法國與美國等的影響，最直接的不外乎是民生的最問題-飲食文化。

陳玉添(2020) 越南分為南越與北越，北越在地形上南北長、東西窄，屬於熱帶季風氣候，氣候的變化較大，同時越南有 54 種不同的民族，也因此產生多元不同的飲食特色，除了地形、氣候、越南的宗教在飲食文化也扮演一個非常重要的角色。越南大多數信仰是由印度傳入中國的佛教，在飲食上也相當程度的受到佛教教義的影響，食物多以蔬果



為主，同時調味料較清淡。

越南飲食受其中國和法國的影響甚遠，越南傳承 400 多年的「酸湯」最能代表越南傳統生活方式。因地形受到中國、柬埔寨和泰國與氣候的影響「酸、辣」是為了去除身體的濕氣，故「酸、辣」的湯是越南日常的桌上佳餚(馬欣榆，2009)，除此之外，越南的「湯湯」不僅是家常料理，同時也是越南人常給坐月子的產婦的飲食稱之「亞勾」，此料理加入許多的辛香料如胡椒、辣椒、薑…等，這和台灣傳統的坐月子採用溫補有極大的不同(李錦芳，2012)。

近十年來台灣來自越南的新住民人口逐漸增加，因此越南的傳統美食、日常料理也在台灣的大街小巷隨處可見。特別是著名的「越南三明治」有著濃厚法國文化，越南春捲、河粉、米粉更是與中國雲南與廣西的飲食極為相似(馬欣榆，2009；蔣為文，2019)。因此，越南美食在台灣的接受度相對較其他國家在台灣發展的異國美食，更容易被台灣人民接受，日本料理除外，因台灣曾受日本殖民統治。

陳玉添(2020) 越南文化本色一書提及越南民族的特性，在特性中宗教慶典是極為顯而易見的特色。例如：越南春節、端午節、中秋節…等和台灣的節慶文化極為相似，雖然活動內容有些不同，但大致上舞獅、買花、貼春聯、除舊布新、飲食上也有團圓飯。這是中國文化的一部分，另外雄五節他們也吃粽子，他們的形狀有方粽和圓粽，雖然紀念原因和慶典方式不同，然而食物的呈現卻是相似。「粿」類食物也是另外一大特色，這和台灣日常生活經常食用的米食加工產品一樣。例如：國人喜愛的板條、米粉和越南河粉，米線的相似度高。在調味上，越南料理的口味比起其他東南亞國家較清淡，因此越南料理在台灣的接受度比印尼料美食較高，除口味較清淡飲食禁忌較少，使用的食材與烹調方法也與台灣相近，使用的烹調法大致為煮、炒、涼拌…等。

隨著台灣新住民人口的增加、新住民二代的成長、移工與社福的照顧人員的來台工作，跨國文化飲食是極為重要的一環，除讓他們接受台灣美食不同的飲食之外，台灣也必須提供他們家鄉的食物來滿足他們心靈的需求。食物不只是解決基本的生理需求更是滿足心裡最不可少的那味。

本研究將台灣、印尼、越南的跨文化飲食差異整理如下表 2-1。

表 2- 1 台灣印尼越南跨文化飲食分析表

	台灣	越南	印尼
主食	米食、地瓜、麵	米食、河粉、馬鈴薯	米食、玉米、地瓜
經典國民美食	珍珠奶茶、炸雞排、臭豆腐、豬血糕、牛肉麵、蚵仔煎、小籠包、滷肉飯	碎米飯、河粉、法國三明治、紙米捲、蒸米糕及鴨仔蛋	薑黃塔飯、天貝、辣炸蛋、千層糕、菱形糕、炸雞、參巴醬
飲食文化特色	<p>1. 原住民：靠山吃山，靠海吃海；以米、粟、稔、芋頭、地瓜、玉米為主食，多用水煮、燻烤、醃漬</p> <p>2. 客家：醬菜文化，醃漬物、米食為主，；飲食口味重，多鹹、香、油；四炆四炒</p> <p>3. 閩南：米食文化；受日本影響，多海鮮及生鮮冷盤；講究佐料，使用醬料沾食；刀工巧妙、湯菜調味多、調味奇特、烹調細膩</p> <p>4. 外省族群：多使用麵粉製品；眷村飲食，多滷味、大鍋煮及風乾臘肉；水餃為該族群主食</p>	<p>1. 北越：飲食清淡，青菜川燙後沾醬油、魚露</p> <p>2. 中越：山區多，濕度高、冬季氣溫低，口味重鹹重辣，且用料及調味五彩繽紛</p> <p>3. 南越：多使用新鮮的香草、蔬菜及香料。受法國、廣東影響，口味上除了酸辣外，還較其他地區酸甜，也會以椰漿入菜</p>	<p>1. 穆斯林眾多，伊斯蘭飲食</p> <p>2. 不吃豬肉</p> <p>3. 盛產香料，多香辣重口味，常使用椰漿及胡椒、丁香、豆蔻、咖哩、辣椒，葱、姜、蒜</p>
節慶美食	<p>過年：團圓年菜</p> <p>端午節：粽子</p> <p>中秋節：月餅</p>	<p>春節：粽子</p> <p>雄王節：粽子</p> <p>中秋節：月餅、糕點</p>	<p>齋戒月：米糕、粽子</p> <p>開齋節：米糕、粽子</p>
烹煮方式	煎、煮、炒、炸	煮、涼拌	煎、烤、炸

### 第三節 微型創業

2002 年根據 APEC 微型企業高峰會對微型企業的定義為：「少於五人的小型企業，不論是一人型企業、個人微型工作室或是獨資、共同合作經營的自僱工作者，都被稱作為微型企業」（田紹辰，2018）。「微型企業（Micro enterprise）」因各國社會環境差異，其定義有所不同，一般係指比中小型企業更小型的企業組織，又稱小規模或微小型的企業，可以依資金金額或員工數來做辨別，其共通性為企業資金、資產和營業額比中、小型來的低，雇用員工數介於 4-10 人之間。另外中小企業發展條例第四條第二項所稱的小規模企業，係指中小企業中，經常雇用員工數未滿五人之事業（鄭家豪，2015）。微型企業主要型態都是資本低、規模小，在變動環境中能靈活的應變。憑藉著經營者個人創意與拼勁起家，融資管道狹窄，多半以邊學邊做的競爭策略方式開拓市場，只要有能力創造及發掘利基市場，就有機會創新價值（李佳容，2012；蔡束蓮，2016）。經濟部 94 年度中小企業法規調適檢討報告書中指出，國內微型企業的發展，隨著產業結構調整、網路資訊科技進步、知識經濟發展及加盟企業興盛等現象的轉變，日益快速擴展，而且角色也漸趨重要（田紹辰，2018）。

台灣的經濟體以中小企業發展為主，隨著當前經濟國際化與自由化的競爭環境下，中小企業發展越趨困難，失業問題被越來越多人所面臨，微型企業是國家用來解決失業及讓人們圓夢的方法（蕭漢良，2016）。由於知識經濟蓬勃發展與資訊科技大幅進步，加上個人教育程度提高及工作價值改變，過去傳統工作將逐漸被多元彈性工作模式取代，不僅可以吸引許多懷抱理想的年輕族群、再創第二春事業的中高齡者及為兼顧照顧家庭責任的婦女，讓他們能利用獨特的創意及經驗投入微型事業經營（鄭家豪，2015；Mahmood & Hanafi, 2013）。

而經濟部中小企業處自 2012 年起推動「創業台灣計畫」（Start-Up Taiwan），積極推動創業服務引擎，優化創業環境，推出「創業貸款財務協助」、「紮實有料創業課程」、「育成加速創新卓越」、「婦女創業陪伴增值」、「新創事業輔導增值」等五大政策作法，加上創業單一服務窗口，營造台灣成為最佳創業園地，持續推動我國創業風氣成長（鄭家豪，2015）。近一、二十年來微型創業人數正快速成長中且以微型（自雇型）創業例如零售業、餐飲業、個人工作室、網路商店等等為主，協同合作參與微型創業與小型企業創業者愈來愈多，新的經濟型態已悄然成形，未來不再是以工業時期的共

作思維為中心，而是以創新創業的概念為主軸（蘇宜茲，2010；田紹辰，2018）。而在國外微型創業已經成為協助弱勢婦女解決失業與對抗貧窮的一項重要實踐方法並獲得各界的重視（蘇建翰，2012）。

微型創業可說是一個儲水庫，集結各界敢於創業的人才，無論展現創新價值能力的高低，都具備一定的膽識與相當的抱負；而微型創業需要創意，創意要靠實踐，而實踐則需要市場，透過各式各樣的創意彼此競爭，不斷改善及進化，如果創業成功，不僅奠定了永續經營的基礎，也創造更上一層樓的機會，即使失敗，微型創業除了能讓創業者以較小的損失及成本收場外，更可讓他累積無價的經驗。對創業者而言，無論未來二次創業或轉戰大型企業，這些經驗都是最寶貴的無形資產（黃慧文，2017；許盈專，2008；Morris, Shirokova & Shatalov, 2013）。

近年來，由於知識蓬勃發展，資訊科技的大幅進步，政府對創業政策支持等因素，使得具備技能的專業人士，得以微型企業的方式進行創業；另一方面，家庭主婦及中高年齡的失業人士也因尋職不易，乃紛紛以低門檻的微型企業型態進行創業。尤其自2008年9月以來金融風暴發生以來，經濟景氣急速冷凍造成大型企業持續裁員，失業人口持續創下新高，謀職不易使得更多人被迫投入創業，而創業者多選擇微型創業，最主要的因素是風險低（廖瓊雯，2011）。目前台灣微型創業人數如雨後春筍般成長中，尤其自2006年以來台灣的女性企業家數比例更為驟增，且以微型（自雇型）創業例如零售業、餐飲業、個人工作室、網路商店等等為主（蘇宜茲，2010）。餐飲業是「日不落」產業的代名詞更為民生必需產業，能反映國家經濟發展程度和人民生活品質，在每天24小時的日出與月夜間輪替，供應所有消費者於生活上需求滿足的存在價值。

勞動部(2020)表示，餐飲業屬於進入門檻低的業別，無進入的明顯技術障礙，且相對其他產業而言，除資金需求靈活（依投入需求而定）外，商品及服務內容亦易於模仿。由於微型貸款多為謀生型行業，因此民眾多半選擇入門門檻容易且資本額較低的行業進行創業。以去年來說，有46.2%的民眾選擇批發零售業；21.6%選擇住宿餐飲業。資金部分，勞動部表示，根據經濟部「2016年中小企業白皮書」資料顯示，66%的批發零售業資本額在新台幣100萬元以下，顯示微型創業者資金需求也多在100萬元以下（大紀元，2017）。許多人選擇微型創業的主要因為「風險低」、「財務壓力低」、「商品銷售技術較簡化」，以及「技術的進入門檻低」（鄭家豪，2015）。

行政院勞委會規定「僱用員工人數未滿5人之企業」為「微型企業」之標準，目前台灣總體企業約為110萬間，其中員工人數未滿5人之微型企業竟高達77.94%，而餐飲業中的微型組織比例更高達90.78%，足以見得微型企業對於台灣企業發展及餐飲業的重要性（陳佳吟，2009）。台灣隨著街頭林立各式各樣由新住民開設的小吃店、雜貨店（攤）、美容店等，微型創業成為了新住民就業方式的另一種選擇，針對在台來自越南之新住民微型創業調查的統計分析指出，目前分布於台灣各地越南小吃店微型創業，顯然是越南新住民謀求自主經濟來源方式之一（蘇建翰，2012）。對健全的社會發展而言，微型創業也有其無可替代的貢獻。微型企業既是待業人口中途轉乘的接駁站，也提供弱勢團體一個力爭上游的機會，成為社會移動（social mobility）的原始動力。如果缺乏微型企業這個環節，社會階層間的鴻溝勢將更為遙遠，更難跨越（鄭志凱，2014）。

創業的開始，創業者尋找商機，創造和提供價值的利益相關者，所以確認以選擇合適的機會，是一個成功的創業者最重要之能力（Stevenson & Gumpert, 1985）。於1984年學者Wernerfelt提出資源基礎理論為企業是各種資源的集合體。由於企業擁有的資源各不相同，具有異質性，而這種異質性決定了企業競爭力的差異；資源基礎的觀點是認為把企業看成是資源的集合體，將目標集中在資源的特性和戰略要素市場上，以競爭優勢，為企業產生獨特的核心資源（Barney, 1991; Conner & Prahalad, 1996; Youn, Yin, Kim & Li, 2019）。

依據早期1982年與1999年經濟部中小企業白皮書，1992年台灣雇用三萬多名女性，1999年已經增幅至七萬五千名左右。「微型創業」在開發國家中被喻為創造貧窮者的改善生活、翻轉人生的機會，由政府提供許多的政策，供創業資金、協助取得低率貸款、技能培訓等來使弱勢者發展微創業改善個人經濟。依據Gartner(1985)提出的創業類型，可歸納出創業管理觀念性包含了「個人」、「環境」、「組織」及「創業過程」四大創業構面，且透過創業個案的創業決策以創業者本身、創業評估項目與創業動機。

林哲群與王純真(2002)「微型企業（Micro Enterprise）始於1970年代，主要在開發中國家居多，多半是為減少貧窮與改善生活所需，且微型創業沒有共通定義，一般是指比中小型企業更小型的企業組織，依資金金額或員工數來做辨別。微型創業之特性含：專業導向、時間自由、資本小、入門檻低、家庭參與、規模小；而微型創業之類型包含組織創業、自願型創業與兼差創業等。國際勞工組織（International Labor

Organization, ILO) 將「微型創業」定義於僱用員工低於 5 且不高於 10 人，在企業分類中屬非正式部門且組織規模小又便於管理簡單，但業者須同時扮演多種角色（郭玉霜，2004），而員工人數不包括創業者，人數未滿 5 人的相關餐飲行業等，稱之為「微型餐飲業」（廖瓊雯，2011）。而在開發中之國家，微型創業多隸屬非正式的部門，在已開發國家則隸屬於正式部門（趙文衡，2002）。儘管微型創業進入市場門檻較低，常因資金與經驗不夠等，在面臨競爭對手的增加與環境變遷因素導致難以經營，由過去研究可歸類出微型企業較欠缺的資源為：人力資源、關鍵技術、資金、環境限制與網絡建立的困難（洪儀真，2007；許凱玲，2006；陳又嘉，2007；Yuan, 2009）。施錦村（2009）亦指出微創型企業普遍有資本小、力量散與體質弱的窘境，儘管微型創業的市場門檻低，常資金不足導致經營的困境。

開創新事業需有相當程度的資源，對創業者來說，最迫切的問題之一就是資源的問題，因資源是所有創業者的基礎，如果沒有資源，創業者將無法製造產品、做出服務等。劉常勇、謝如梅（2006）研究認為創業資源是指一種對企業發展有關鍵作用的事物，而 Butler & Kozmetsky（2004）認為建立生意（business）須有各式各樣的資源，創業者投入資源，主要是為了能獲得市場上的利益，因此創業資源在創業的範疇裡亦常被稱為創業資本。Barney（1991）詳細指出，組織最基本的挑戰是要在市場中求生存；而組織求生存的要件之一，就是要獲取競爭優勢。為了要長期保有競爭優勢，企業進行策略選擇時，要分析本身所擁有的獨特資源（Kaur & Bains, 2013）。所謂獨特的資源，是指相對於競爭者而言，此資源具有價值性（Value）、稀少性（Rarity）、不可模仿性（inimitability）、不可替代性（non-substitutability）。此四種特性所思考的方向是，如何將組織所投入的資源來創造顧客價格、如何讓獨特資源所產出的產品或服務在市場上具有差異化、以及組織所擁有的資源是不是不易被競爭者所模仿或取得。以上各點，就是要拉高進入的門檻，讓企業長期持有競爭優勢（黃俊英，2000）。創業者致力於創業行為時，深受本身資源與能力的影響，除了有形的財務資源、基本設備外，尚應包括人力資源、設備與人力的多寡、生產彈性、研發能力較難精進、行銷能力較缺乏等（Covin & Slevin, 1991; Bucak & Kose, 2014）。

Brush, Greene & Hart（2001）匯總各方學者的理念，明確指出新創事業的資本架構。他所表列出資本的類別，包括人力資本、社會資本、實體資本、組織資本、以及財務資本。1. 「人力資本」：包括成就、教育、經驗、及信譽。2. 「社會資本」：包括人際網絡、

家庭支持系統、種族、政治關係。3. 「實體資本」：涵蓋所有營運上的硬體、廠房設備、以及技術。4. 「組織資本」：包括組織關係、組織程序、組織文化、知識。5. 「財務資本」：泛指期初資本及擴展營運的資金。國際上微型創業相關的研究大多在於開發中國家，由於開發中國家貧富不均，大多數的資源由少數的特權階層所掌控，故認為創業資本中最重要的是政府所提供的援助，亦即社會資本及財務資本 (Moyo, 2003)。Kantor (2005) 的研究則認為，微型創業者多是社會弱勢團體，故社會支持資本最為重要，它包括政府所提供的教育訓練，與發展社會相關的關係網絡。

由於微型創業的資金成本較中小企業來得少，雇員數又在五人以下。因此，其創業資源的定義往往就更加簡化。在中小企業處 (2007) 報告中，認為中小型企業創新研發的資本包含財務資本、人力資本、結構資本、和關係資本。Honig (1998) 研究微型創業，主要是由資源面切入，認為影響微型創業的成功因素包括社會資本、人力資本、以及財務資本，因此，不管是中小企業和微型創業，都是具有相同的因素影響其創業成功與否。其內涵如下：1. 社會資本：包括社會網絡 (上教堂頻率與朋友支持)、家庭支持系統 (婚姻狀況與父母職業狀況)。研究中顯示良好的職業狀況、婚姻狀態、以及常上教堂對創業報酬率有正向影響。2. 人力資本：指創業者本身的教育程度、過去的工作經驗及所參加的職業訓練。研究發現職業訓練及長年的工作經驗，對創業有正向影響。3. 財務資本：則涵蓋期初資本的募集、以及政府提供的創業貸款。認為創業者若獲得貸款，可以提升公司的獲利能力。以上影響創業三大成功的資本，對新住民而言是最缺乏的。

由此可見，資金、專業及人力是微型創業中，最重要的三個營運要素 (林子翔, 2005)。但是也不能忽視了社會資本的重要性，而對於踏出創業第一步的人而言，社會網絡則是找到立足點的重要工具。藉此，創業者可以取得重要資源、擴大活動範圍、以及減少創業阻礙 (嚴于婷, 2016)。本研究為協助新住民在台餐飲產業的發展，了解台灣新住民跨文化飲食與微型創業之計畫，在餐飲創業的專業知識上，採用國內各大學院校所統整規劃餐飲專業知識，包含以下六大主題：堅定餐飲創業決心、訂定餐飲創業計畫、尋找餐飲創業店面、規劃餐廳商品(菜單)、選任與培育餐廳適合人才、擬定餐廳開幕促銷計畫、餐廳財務規劃、提升餐廳品質與水準。研究者以這六大主題，來分析探討新住民餐飲創業時的態度與能力 (郭德賓, 2013)。分析整理內容如表 2-2 所述，為一般餐飲創業時必須考量之六大大主題，研究者以這六大主題，來分析探討新住民在餐飲創業時的態度與能力。

表 2- 2 餐飲六大主題

主題	內容
1. 堅定餐飲創業決心	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 確認自己的性向---是否適合餐飲業</li> <li>2. 確認餐廳外場的營運知識</li> <li>3. 確認餐廳內場(廚房)的營運知識</li> <li>4. 決定餐廳的「業種」及「業態」</li> <li>5. 檢討餐廳的「業種」及「業態」</li> </ol>
2. 訂定餐飲創業計畫與餐廳財務規劃	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 說明餐飲創業投資計畫</li> <li>2. 確認餐飲創業資金籌措及償還計畫</li> <li>3. 瞭解創業貸款手續</li> <li>4. 制定餐廳營業額計畫</li> <li>5. 學會餐廳之損益計算</li> <li>6. 根據數據分析餐廳現狀</li> <li>7. 確認餐廳的變動費用以及固定費用</li> <li>8. 運用餐廳的固定費用求算出目標營業額</li> <li>9. 製作餐廳的目標損益表</li> </ol>
3. 尋找創業店面與擬定餐廳開幕促銷計畫	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 瞭解選擇店面之原則</li> <li>2. 瞭解選擇店面建築物之原則</li> <li>3. 瞭解簽訂店面契約條件之要點</li> <li>4. 確認餐廳開幕促銷之目的</li> <li>5. 擬定餐廳開幕前之促銷</li> <li>6. 擬定餐廳開幕後之促銷</li> <li>7. 瞭解餐廳促銷時機之調整原則</li> </ol>



4. 規劃餐廳商品(菜單)與提升餐廳品質與水準	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 說明餐廳菜單概念的決定</li> <li>2. 說明餐廳菜單的設計方法</li> <li>3. 解釋餐廳往來業者的選擇</li> <li>4. 說明餐廳菜單的製作方法</li> <li>5. 運用全面試吃提升菜單水準</li> <li>6. 確認商品檢測表的檢查項目</li> <li>7. 確立餐廳的招牌商品</li> <li>8. 確認餐廳菜單以及裝潢的調整時程</li> </ol>
5. 選任與培育餐廳適合人才	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 學會決定餐廳員工人數</li> <li>2. 說明餐廳適當的招募方法</li> <li>3. 指出餐廳適合的面試標準</li> <li>4. 設定準確的教育訓練目標</li> <li>5. 學會規劃階段式的教育訓練</li> <li>6. 擬定正確的教育訓練方法</li> </ol>
6. 餐廳財務規劃	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 根據數據分析餐廳現狀</li> <li>2. 確認餐廳的變動費用以及固定費用</li> <li>3. 運用餐廳的固定費用算出目標營業額</li> <li>4. 製作餐廳的目標損益表</li> </ol>

在過去的微型創業，除了理解專業知識、資金與社會網絡是微型創業成功的關鍵因素，相較於較弱勢的微型創業者來說，大多數從事餐飲的微型創業，對於較弱勢的微型創業者而言，社會資本是影響他們成敗的關鍵因素(林哲群、王純貞，2002)。

Timmons(1999)分析個案在創業初期與現況中所看見的機會，自身擁有的創業資源與創業團隊之品質，皆會在不同時期對創業產生平衡及適當調整。Bruyat 與 Julien(2001)的研究，以個案所創立事業對個人及環境變化的程度，來決定個案屬何種類型的創業。蘇建翰(2012)研究發現新住民之所以創業，幫助家庭經濟是主因之一，多數新住民來

臺後，被賦予了料理家務、養育子女與家計之責任。李承道(2016)研究中提到：商業模式為一家企業的經營型態與獲利的模式，分為三面：1. 企業在價值鏈中的位置；2. 企業提供之產品及服務的範圍；3. 企業利用何種方法創造價值並提供價值。並在指出商業模式的九大要素，分別是：「核心資源」、「合作夥伴」、「價值主張」、「關鍵活動」、「顧客關係」、「通路」、「顧客分群」、「成本架構」及「收入模式」。然而新住民對此幾大要素是較陌生甚至不知如何經營其中數項。林億玟與潘淑滿(2016)透過從事微創業的新移民，探討新移民在從事微創過程中，性別、階級和族群象徵的意涵，如何在微創抉擇、經驗上與遭遇困難時所應對之策略因應。Pinho 與 Sampaio (2013)的研究結果指出，創業者之間必須存在的網絡模式，創業者須與利益相關者保持離好的相互關係，特別是家人關係。微型創業後之經營型態分為組織型、自僱型與兼差型。自僱型多屬專門職業或個人的工作室，大多數新住民的微型創業是屬型此類型的創業；兼差型屬於創業時的過渡階段，此類型最後的目標著重於轉換成專業創業；組織型又細分有店面與無店面之經營型態，而組織型是三種經營型態中最有長遠規劃、風險大、報酬高與挑戰性高的創業(許凱玲，2006)。

#### 第四節 餐飲管理

餐廳管理相對是一個較新的名詞，但餐飲服務作為一個行業已經很具歷史了。從公元前 10000 年左右發現的公共食品儀式的證據，即能了解舊有的食品組織是如何發展的。在中國餐飲相關歷史的記錄中，可以追溯到不列顛哥倫比亞省有關旅行者住宿和用餐的地方，其文字再次向我們展示了當今餐飲管理概念的根源(Ninemeier, 2005)。

雖然餐廳管理被定義為餐飲管理，但餐廳管理的最大特點是與其他餐飲管理不同的是，該產品不僅包括餐飲，還包括接待，服務和娛樂 (Kılınc, 2011)。這是當今的最新發展和趨勢，使得餐廳管理的重要性得到了更好的理解。隨著這些發展和趨勢；生活方式，收入和消費習慣，人們獨自吃飯或與朋友和家人外出吃飯的習慣都有明顯的變化。這種變化導致餐飲相關管理人員數量及其品質的提高 (Yıldız, 2010)。餐飲業的總體目標被指定為以盈利導向的管理，向顧客提供優質產品，與眾不同並以有效的方式運作 (Çalışkan & Özdemir, 2014)，由此可知，顧客的滿意度是極為重要的一環，既然餐飲業的成功取決於客戶的滿意度，餐飲經營者必須衡量顧客滿意度，了解顧客對於質量和增加消費者的滿意度，提升其營業額 (Oh, 2000)。

餐廳的概念最早出現在法國大革命之後，在法國生產和銷售食品和飲料的企業稱自己為「ristereuter」，意思是「組織者」。隨著時間的流逝，這個詞被翻譯成其他語言，稱為「餐館」，這些企業被認為是當今餐飲業的始祖 (Ninemeier, 2005)。與所有企業一樣，可以從不同的角度根據不同的規模對餐飲業進行分類。這些分類可能會根據法律，行業協會的觀點以及全球其他許多因素而有所不同。但總體而言，根據餐廳的結構和性質對餐廳進行分類在理論上和實踐上都是可以接受的 (Kılınc, 2011)。根據其結構，餐飲業通常分為兩種：「連鎖餐廳」和「獨立餐廳」。餐飲業的世界領先國家和有關科學家採用了餐飲屬性，對餐廳都進行分類，使其大眾更了解餐飲業的類別 (Kılınc, 2011)。Lee (2006) 指出該分類中最強調的類型是；豪華餐廳 (高級餐廳)，咖啡廳，小吃店 (咖啡館)，快餐店 (快速服務)，普通餐廳 (休閒餐廳)，民族餐廳，特色餐廳 (特色餐廳)，交通中心，宴會中心和外面的餐館，然而這些分類已有逐漸的改變，特別是各國有其不同的飲食習慣和文化。

根據本國行政院主計總處修訂「餐飲產業」之定義，係指「從事調理餐食或飲料供立即食用或飲用之行業；餐飲外帶外送、餐飲承包等亦歸入本類。」。其中「行業標準分類」中又將餐飲業進一步細分為餐食業、外燴及團膳承包業、飲料業，各細業別之，

定義如下表 2-3 所示：

表 2- 3 餐飲行業標準分類明細

行業名稱	定義
餐食業	從事調理餐食供立即食用之商店及攤販。(餐食、餐館歸入本類)
外燴及團膳承包業	從事承包客戶於指定地點辦理運動會、會議及婚宴等類似活動之外燴餐飲服務;或專為學校、醫院、工廠、公司企業等團體提供餐飲服務之行業;承包飛機或火車等運輸工具上之餐飲服務亦歸入本類。
飲料業	從事調理飲料供立即飲用之商店及攤販。(飲料店、飲料攤販歸入本類)

而餐飲服務業需包含下列條件:提供立即吃喝餐點或飲料:有加熱調理設備、供餐飲類各式服務之行業。餐飲業管理銷售特點包含:地點區域性、銷售量取決場地大小、販售時間集中、顧客需求異質性、餐廳設備及氣氛舒適性與收入現金性,資金周轉快速。生產上特點為:屬個別訂製、生產過程時間短、生產量預測較困難與產品易變質。餐飲業均為營利導向,大致上餐飲業涵蓋三個組成要素:提供餐食或飲料;令人放鬆舒適的場所或用餐氛圍;具固定的營業場所,滿足個別顧客的差異性、需要與期望,且達成經營目標與利潤之商業行為。

餐飲管理之意義在於餐飲業者對人、物、錢、方法與設備進行控管,且透過計畫、組織、領導與控制達成目標。而餐飲管理之範圍包含:人事、物料、財務、設備、廚房、餐廳、行銷管理等。人事管理,其工作幾乎完全仰賴人完成,包含員工任用、訓練、獎懲;物料管理包含採購、驗收、庫存盤點等步驟;財務指與企業資金有關的一切事務,其中又分成投資餐廳與正式營運兩種;設備管理是改善經營管理提高經濟效益的首要重地;廚房管理包含產品品質與成本控制和標準作業流程;餐廳管理包含清潔衛生、高雅寬敞的環境、溫和明亮的照明、合宜的空調、避免過強的顏色,屬第一線接觸客人的門面;行銷管理包含分析、策劃、執行和控制產品及市場上關於行銷之問題。

Chen 與 Groves(1999)指出大多數的餐旅學程被定義為住宿及餐飲服務管理。在實際的職場中,觀光和餐旅的專業仍存有誤解和專業領域及知識上的堆疊,觀光和餐旅在學術上有三種基本的關係模式:一為餐旅與觀光教育有部分重疊,餐旅主要為這些行業在行銷、管理及服務上的研究;觀光主要為旅遊、商業遊憩、休閒事業、旅館和餐廳等行

業之社會、環境、經濟影響等方面，因此各有專門特殊性，所以彼此屬獨立關係。而重疊的部份，被視為是可以在餐旅與觀光兩者間相輔相成。二為餐旅包括觀光以餐旅為主體，重在商業管理、旅館、餐廳、賭場、會議、宴會、俱樂部等的管理，皆以服務為根本，屬專業技能訓練為導向，因此觀光則被視為旅遊與休閒產業的代詞。三為觀光包括餐旅，以觀光為主，重在研究社會、經濟發展、生態與文化等對商業遊憩、旅遊業、文化觀光、古蹟、景點規劃、餐飲服務管理與旅館之管理同業影響；因此餐旅是配合觀光，餐旅為觀光的一部份。

Maslow 需求理論中，「吃」是人們維持生存的最基本要件，而餐飲產業係為滿足最基礎生理需求而誕生。幾百年來，受惠於經濟、科技進步、政策推廣、以及在各種飲食文化的激盪催化之下，餐飲產業已跳脫僅只追求飽足之生理層次，且更進一步追求整體用餐過程之體驗(王淑怡, 2018)。整體而言，相較於其他高技術、高知識含量的科技產業，餐飲產業的進入技術障礙相對較低，產品與服務相較易於被模仿，資金需求則視廠商服務規模、範圍而有大小之差異。由於低成本、低技術的產業特性，因此吸引許多類型廠商，甚至是個人皆紛紛投入，因而促使餐飲呈現高度競爭的型態，然而對新住民而言，投入餐飲是一個新的轉機，但同質性競爭相對較低，不似台灣一般餐飲業。

根據馬財專、詹火生、黎德星(2018)在新住民及其子女創業模式與輔助策略之研究報告所提出，新住民投入創業最多為餐飲業中的小吃店、早餐店，卻也因為在創業過程中經營資金不足和無法應付日益競爭的市場，而無法創業成功(張蓉真, 2008)。林億玟、潘淑滿(2016)探討新住民創業過程中指出新住民缺企業管理上的的能力，因此無法有效風險控管，在本研究中分析各大專院校餐飲管理專業知識與技能包括以下六大面向：餐飲經營管理面面觀、餐飲設備管理與空間規劃、餐廳廚房衛生與食品安全管理、菜單管理與策略規劃、食材庫存管理與採購規劃、餐廳科技應用模式與利基，如表 2-4。希望在未來協助新住民的跨文化飲食與微型創業計畫中，可以將這六大面向安排一系列相關的訓練主題以協助新住民微型創業。

表 2- 4 餐飲六大面向

主題	內容
1. 餐飲經營管理面面觀	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 認識各種不同類型的餐飲經營管理模式</li> <li>2. 瞭解臺灣發展新南向主題餐廳的現況</li> <li>3. 探討新住民經營餐飲業可能面對的管理問題</li> </ol>
2. 餐飲設備管理與空間規劃	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 認識一般餐廳的空間規劃</li> <li>2. 瞭解外場合適的空間與佈置</li> <li>3. 瞭解內場合適的空間與配置</li> <li>4. 認識餐廳需要的設備器皿</li> <li>5. 瞭解餐廳設備與器皿的保養</li> </ol>
3. 餐廳廚房衛生與食品安全管理	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 認識廚房衛生與食品安全管理的要求</li> <li>2. 瞭解做好廚房衛生管理需要注意的重點</li> <li>3. 瞭解危害分析與重要管制點(HACCP)制度</li> <li>4. 瞭解做好食品安全管理需要注意的重點</li> </ol>
4. 菜單管理與策略規劃	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 認識餐廳菜單管理的涵義</li> <li>2. 認識菜單工程運算的定義</li> <li>3. 瞭解菜單工程彙總表的意義</li> <li>4. 瞭解菜單工程圖四象限的簡單策略規劃</li> <li>5. 探討因應菜單工程圖結果的管理策略</li> </ol>
5. 食材庫存管理與採購規劃	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 確認明確的採購規格</li> <li>2. 瞭解倉儲的管理原則</li> <li>3. 瞭解發貨領料的程序及原則</li> <li>4. 認識盤點存貨量的方式</li> </ol>
6. 餐廳科技應用模式與利基	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 根據數據分析餐廳現況</li> <li>2. 確認餐廳的變動費用以及固定費用</li> <li>3. 運用餐廳的固定費用求算出目標營業額</li> <li>4. 製作餐廳的目標損益表</li> </ol>

綜合以上各大專院校的餐飲專業，不難發現，餐飲所涵蓋的面相特性非常的多元。因此要成功的經營餐飲業並不容易，特別是對於來自不同國家的新住民。

高秋英(2000)指出餐飲業提供的服務具有無法儲存性與立即性特性，其特性可分為十一個特性：一、地區性：餐廳營業之地理位置、場地大小、交通便利性等皆會影響客源；二、公共性：餐廳提供消費者餐飲需求上的滿足，因此餐廳設備與器具是社會大眾之公器，店家需要優先考量公共便利與安全性等問題；三、綜合性：現代餐飲業除了提供顧客更方便與舒適的用餐環境之外，也額外提供不同管道的服務滿足消費者，例如：外送、外燴服務等等；四、需求異質性：每一位消費者對餐食與服務的要求不盡相同，且現場每位服務員所提供之餐飲服務，也無法完全達到真正一致性的標準化；五、即時性：餐廳提供的餐飲服務與消費兩者是並行的，當餐飲服務完成後，所提供服務的產能就無法儲存，最終因顧客對此次服務之滿意度決定下次光顧的意願；六、不可觸知性：每一位消費者進入餐廳與離開餐廳前，很難確定該餐廳的服務品質與服務水平，因此顧客無法於購買時可檢視產品；七、不可儲存性：餐廳提供之餐飲產品與服務是同時間進行的，不能預先儲存；八、難標準化性：餐廳之服務要標準化是尤其困難，每位顧客對服務要求不一，而「人」是一大原因；九、工作時間性：餐飲業為因應市場上的需求，大部分是全年無休，通常營業時間比較長，因此員工必須以輪班制、輪休制；十、勞動性：餐飲業講求的是「人性的服務」，必需有大量的勞力完成服務；十一、變化性：服務人員每天服務的消費者不盡相同，因此服務員需要具備較好的應變能力與危機處理，才能應對各種不同的狀況。綜合以上十一種常見的餐飲特性，更清楚新住民至跨國展開餐飲創業之路的艱辛，再加上社會資源支持的缺少，使得在經營餐飲微型創業上更雪上加霜。

## 第三章 研究方法

### 第一節 研究設計

本研究乃透過多元研究方法將資料蒐集與分析，首先透過文獻蒐集了解國內目前新住民跨文化飲食上的衝突，微型創業餐飲管理的需求與困難，文獻蒐集以協助訪談議題與活動的設計。訪談對象均以“立意抽樣為基準”樣本合宜且具代表性，再將深度訪談結果、交流會、產、官、學座談與成果發表會等所收集的資料統整分析。

本研究對象為居住於台灣的新住民，本研究為順利取得研究樣本，以高雄、台南和屏東三地區為取得樣本的所在地區。

本研究取得樣本的方法與步驟如下：

1. 首先經由聯繫台南、屏東和高雄民政局或相關負責機構，得知新住民相關的協會和組織。
2. 接續聯絡主要負責人，親自拜訪並說明研究的目的與內容，經得同意獲得新住民的聯絡相關資訊並簽立訪談同意書。
3. 同時詢問符合條件，取得初步總樣本數 49 位，創業者 18 位，欲創業者 31 位。溝通後願意接受訪談者已創業者為 10 位，欲創業者為 22 位。再進行第二階段的抽樣，創業者、欲創業者，以 Excel 進行隨機抽樣。因樣本數不多，因此接受訪談的機率相對較高。
4. 確定訪談樣本，所有訪談均由計畫主持人親自訪談每一位新住民，以減少差異的產生，因新住民的語言程度不一，訪談中有翻譯同時協助口語的表達與翻譯。
5. 抽樣之新住民，已創業者來自越南 4 位、印尼 2 位、日本 1 位，欲創業者印尼 4 位、越南 1 位、緬甸 1 位、中國大陸（廣東）1 位。



一、工作內容與項目

在執行期間之工作項目及內容分述如下：

- (1) 蒐集「新住民」、「跨文化飲食」、「微型創業」、「餐飲管理」相關之文獻以及相關期刊及案例。
- (2) 深度訪談新住民, 並進行訪談逐字稿整理與分析。
- (3) 舉辦新住民交流座談三場。
- (4) 舉辦產官學與新住民座談會兩場。(以諮詢專家與學者 12 次)
- (5) 專家學者協助新住民進行企業診斷、產品開發、菜單設計與食譜研究。
- (6) 舉辦產品成果發表會一場。
- (7) 統整分析之結果提供政府進行相關立法, 以保障新住民之權益。

## 第二節 研究流程

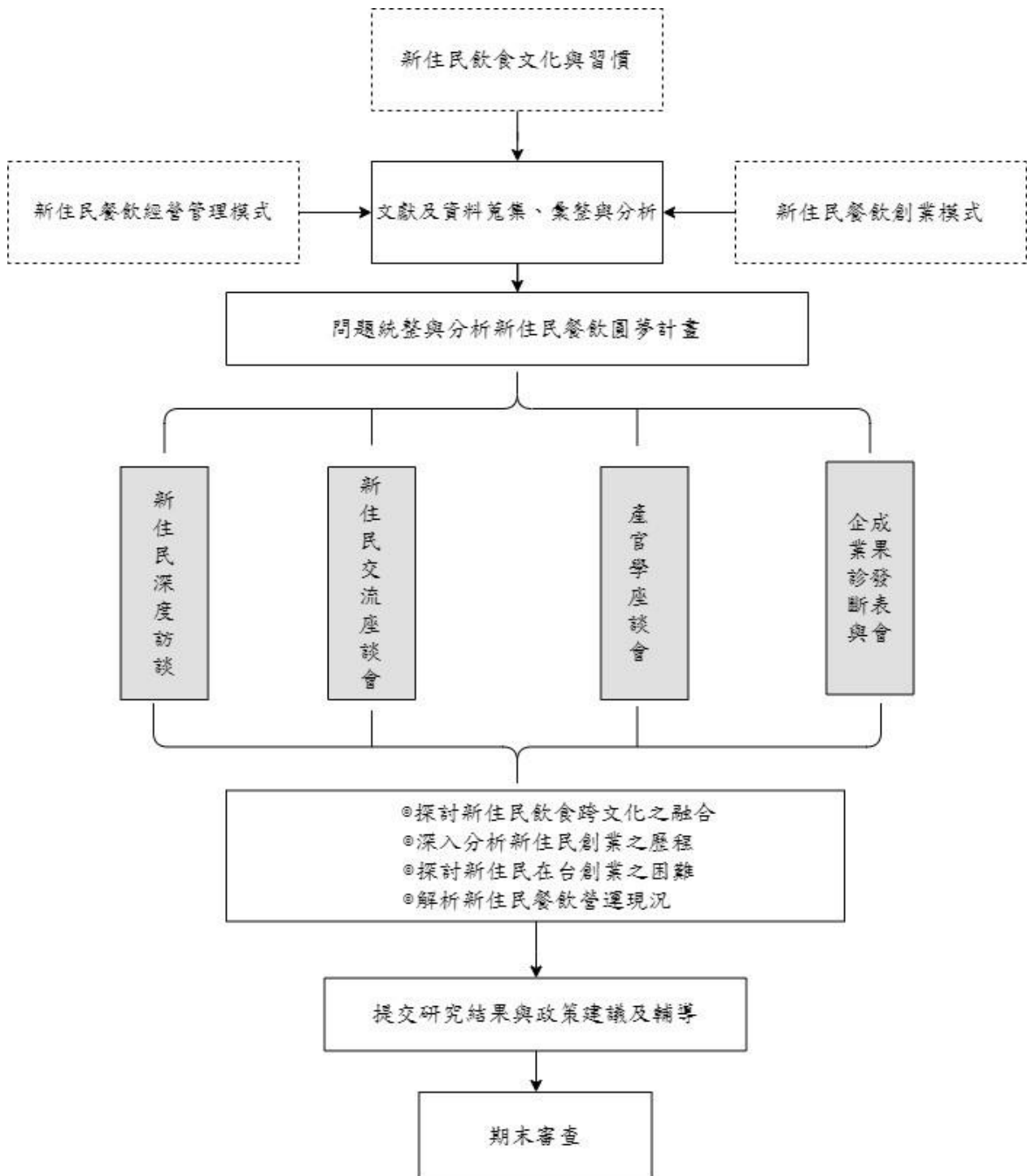


圖 3- 1 研究架構流程圖

### 一、研究架構流程圖說明

本研究計劃進度乃是依據本研究之甘特圖規劃而執行，以下為本研究計劃之工作項目：

1. 文獻蒐集：文獻蒐集是本研究案的一重大主軸。
2. 資料統整：資料統整主要有兩大部份、一為文獻資料蒐集的部份，另一部份是新住民訪談的文字翻譯，十四位新住民深度訪談錄音檔之逐字稿整理完成，並將逐字稿語意分析，並以 Nvivo12 軟體分析逐字稿。
3. 新住民訪談：本研究原計畫深度訪談新住民十位，因過程中反應熱烈同時無法有溯源訪談，為求研究結果更為精確，增加四位新住民的訪談，總訪談人數為十四位，其中分別有七位已創業，七位欲創業。
4. 座談會：舉辦三場新住民座談會，分別為 5/17 旗津場次、5/26 林園場次、5/31 台南場次。因疫情關係新住民與產官學之兩場座談會於 9/27 和 10/17 在正修科技大學大演講禮堂舉行。由產、官、學代表參與，包含高雄市政府、國立高雄餐旅大學、印尼之友協會及已創業和欲創業之新住民共同參與。
5. 產品成果發表：本研究包含成果發表會期程訂於 10/13，參與人數超過 500 人，當天銷售金額達 51,220 元，不僅正修科技大學學生有新的跨飲食文化品嚐的機會，更讓欲創業的新住民有一練習創業的機會。
6. 將上述所有結果分析提供內政部移民署參考。

### 第三節 研究方法

本研究採用多元研究方法，以下研究方法包含：

#### (一)文獻分析法

本研究撰寫新住民跨文化飲食與微型創業之計畫，所有參考資料包括國內外相關書籍、期刊論文及官方網站所提供之資料，經由相關文獻資料的蒐集而分析發展出一系列的訪談問題，更深入了解新住民跨文化飲食與微型餐飲創業之路。

#### (二)深度訪談

本研究設計一對一“深度訪談”乃是重要蒐集資料方法之一，為真實了解已創業與欲創業者內在感受。本研究逐字紀錄訪談表與受訪者之間對話，進而分析出新住民創業動機、看法、態度與分享潘淑滿(2004)。在本研究一對一深度訪談中共設計七位已創業之新住民與七位欲創業之新住民，進行深度半結構式訪談(semi-structured)，又稱引導式訪談(guided interviews)，由訪談者先擬定設計好幾個題目，在訪談中延伸出其他問題，每位進行 30 分鐘至 1 小時的實地訪談。再將訪談記錄檔以逐字稿方式轉譯而進行資料歸納分析，本研究訪談者之基本個資均受嚴格保護，且於訪談前簽立訪談同意書。

#### (三)焦點座談法

為使本研究設計更能達實際效益，舉辦三場新住民交流座談會，藉以蒐集已創業者與欲創業者相互回應分享彼此內心真實問題。同時舉辦兩場產官學專家學者焦點座談會，本研究藉由新住民與產、官、學專家座談會，為協助參與者內容踴躍提出問題，避免成員害羞、不願回答或是提問上的不踴躍，本研究計畫焦點座談會只開放給予接受一對一深度訪談之新住民參與，且為達有效溝通、團體焦點座談會人數會盡可能安排 10 至 15 人進行，同時活動議題與問題亦以半結構式由主持人來提出，如此資料歸納與分析較容易。

表 3- 1 三場新住民交流座談會重點整理

地點	時間	人數	活動內容
旗津	2020.05.17	13	經驗交流、中式米食技術學習、美食品嚐
台南	2020.05.31	21	經驗交流、烘焙技術學習、美食品嚐
林園	2020.06.26	17	經驗交流、中式麵食技術學習、美食品嚐

表 3- 2 二場新住民產、官、學座談會重點整理

地點	時間	人數	活動內容
正修科技大學	2020.09.27	48	高雄市民政局科長楊進祿 高雄餐旅大學 劉聰仁教授 高雄餐旅大學 鄭凱文教授 正修科技大學 蔡政宏副教授 已創業之新住民參與者 10 位 欲創業之新住民參與者 21 位
正修科技大學	2020.10.17	25	高雄市民政局股長：李建興 高雄市印尼之友協會 尤珮珊、蔡維信 已創業之新住民參與者 5 位 欲創業之新住民參與者 12 位

表 3- 3 一場新住民成果展重點整理

地點	時間	人數	活動內容
正修科技大學	2020.10.13	675	高雄市民政局科長楊進祿 高雄市民政局股長：李建興 高雄科技大學 李一民院長 正修科技大學 許清雲院長 高雄餐旅大學 劉聰仁教授 高雄餐旅大學 鄭凱文教授 高雄市印尼之友協會理事長 尤珮珊 正修科技大學師生 662 位 已創業之新住民參與者 5 位 欲創業之新住民參與者 1 位

表 3-4 2020/9/27 焦點座談會

新住民跨文化飲食與微型創業焦點座談會（場次一）		
主題	新住民跨文化飲食與微型創業	
時間	2020/9/27 下午 13:00-17:30	
地點	正修科技大學生活創意大樓 27-0107	
參與人員 共 48 人	計畫 主持人	正修科技大學餐飲系 王寶惜助理教授
	與會 專家	高雄市民政局科長 楊進祿 高雄餐旅大學餐飲系 劉聰仁教授 高雄餐旅大學航空暨運輸服務管理系 鄭凱文副教授 正修科技大學企管系 蔡政宏副教授 新住民文化藝能協會 陳琳鳳理事長
	參與 人員	已創業之新住民參與者 10 位 欲創業之新住民參與者 21 位 (部分人員只列席不參與討論)

表 3- 5 焦點座談內容整理

流程	參與者	發言議題與內容	
會議說明	主持人	1. 簡介主要流程與目的 2. 介紹來賓與出席人員 3. 本計畫主要內容與本焦點座談會之目的 4. 邀請專家與參與人員踴躍發言對談	
焦點座談	專家與參與人員輪流與對話	新住民已創業者	<p>創業的資金來源或申請對於我們而言是很重要的一件事，目前資金的貸款方面管道或方式有那些呢？</p> <p>如何提升銷售狀況？</p> <p>如何提升餐飲的服務品質？</p>
		新住民欲創業者	<p>請問目前政府有提供那些資源可以提供姊妹們協助？</p> <p>如何提升自己的能力？如何準備創業？</p>
		高雄市民政局科長 楊進祿	<p>目前高雄市民政局有舉辦許多服務與內容，例如設置新住民生活諮詢服務窗口(提供生活適應與歸化國籍服務)，在 18 個戶政所皆可洽詢。開創新住民生活適應輔導班、109 年風味十足&amp;年味食煮活動計畫、新住民多元文化活動既實用生活課程計畫、新住民居家安全學習專班等。皆可協助新住民相關的活動與內容，提高自己的技能。</p>
		高雄餐旅大學餐飲系 劉聰仁教授	<p>從互聯網+到餐飲+，目前資訊科技的發達可以協助大家提升的餐飲經營效能。舉例而言，餐飲外送服務的 Food Panda、Uber Eat，食材外送服務的熊媽媽買菜網，線上餐廳訂位的 EZTable、Inline 等可以讓自己的店有更多元化的經營效果與發揮更高的效能。</p>
		高雄餐旅大學航空暨運輸服務管理系 鄭凱文副教授	<p>目前有許多單位有提供相關的資金申請與創業補助等，甚至包含一些研習課程，大家可以多多上網搜尋，例如：</p> <p>(1)新女力創業加速器計畫原名「新住民女性創業加速器計畫」推動弱勢族群女性經濟充權議題及策略發展之標竿，透過提供弱勢婦女經濟力培訓，協助創業或擴大事業規模，改善其個人及家庭經濟生活。</p> <p>(2)勞動部微型創業鳳凰貸款</p> <p>(3)新住民培力發展資訊網也有許多相關的訊息與內容，可以提升大家的能力。</p>

流程	參與者	發言議題與內容	
		<p>正修科技大學企管系 蔡政宏副教授</p>	<p>目前許多人開餐廳只想者自己可以賣什麼，卻從來不問你的顧客或是消費者要什麼，因此，請大家一定要思考你要是賣產品還是賣需求，如果你賣的是產品，那很可能會過時很可能不是消費者要的。如果你要賣的是需求，那一定要問，你可以提供什麼去滿足消費者的需求，是一頓飽足的餐點、還是精緻特別的美食、或是享受異國料理的獨特口味、亦或是感受不同文化的層次？你準備好了嗎？你可以提供道地且又符合本地消費者需求的內容嗎？</p>
		<p>新住民文化藝能協會 陳琳鳳理事長</p>	<p>新住民的姊妹們可以藉由協會組織等向政府申請課程的補助與開立，補足大家在專業技術與管理概念上的不足，而自己則除了政府提供的內容之外，也參與了正修科大與高雄大學的課程，在專業與管理的概念與實務的運用上能力提升很多。</p>



表 3- 6 2020/10/17 焦點座談會

新住民跨文化飲食與微型創業焦點座談會（場次二）		
主題	新住民跨文化飲食與微型創業	
時間	2020/10/17 下午 13:00-17:30	
地點	正修科技大學生活創意大樓 27-0107	
參與人員 共 48 人	計畫 主持人	正修科技大學餐飲系 王寶惜助理教授
	與會 專家	高雄市民政局股長 李建興 高雄市印尼之友協會 尤珮珊、蔡維信 正修科技大學企管系 蔡政宏副教授
	參與 人員	已創業之新住民參與者 4 位 欲創業之新住民參與者 12 位 (部分人員只列席不參與討論)

表 3- 7 焦點座談內容整理

流程	參與者	發言議題與內容	
會議 說明	主持人	1. 簡介主要流程與目的 2. 介紹來賓與出席人員 3. 本計畫主要內容與本焦點座談會之目的 4. 邀請專家與參與人員踴躍發言對談	
焦點 座談	專家與 參與人 員輪流 與對話	新住民已創業者	創業資金的貸款方面管道或方式有那些呢? 如何提升銷售狀況?
		新住民欲創業者	請問目前政府有提供那些資源可以提供姊妹們協助? 如何提升自己的能力?如何準備創業?
		高雄市民政局股 長 李建興	目前高雄市民政局有舉辦許多服務與內容，例如在 18 個戶政所設置新住民生活諮詢服務窗口。也有開設新住 民多元文化活動既實用生活課程計畫、新住民居家安全 學習專班等，皆可協助新住民提高自己的技能。
		高雄市印尼之友 協會 理事 長 尤珮珊	網路科技很發達，大家提升餐飲經營效能時，可利用時 下最流行的外送經營模式。
		高雄市印尼之友 協會 博 士 蔡維信	多與一些組織聯絡，大家也可以多注意新住民培力發展 資訊網等網站，裡頭也有許多相關的訊息與內容。

流程	參與者	發言議題與內容
		<p>正修科技大學企管系 蔡政宏副教授</p> <p>目前許多人開餐廳只想者自己可以賣什麼，卻從來不問你的顧客或是消費者要什麼，因此，請大家一定要思考你要是賣產品還是賣需求，如果你賣的是產品，那很可能會過時很可能不是消費者要的。如果你要賣的是需求，那一定要問，你可以提供什麼去滿足消費者的需求，是一頓飽足的餐點、還是精緻特別的美食、或是享受異國料理的獨特口味、亦或是感受不同文化的層次？</p>

根據上述產、官、學中之專家、學者座談會與交流會中分析並整理出重點如下：

一、在官方代表由高雄市民政局楊科長及李組長在座談會中提出政府對新住民所提供的福利與政策，新住民目前的人口數上升速度有較為趨緩之現況，但人口數依舊持續在上升，大多數以新南向政策、東南亞國家居多。不同以往來自大陸、港、澳的新住民，在飲食文化和語言上的差異性大，適應性也較慢，雖然地理位置位於亞洲東南方，氣候較台灣炎熱，食物的口味上除了較重之外，調味普遍較酸辣，飲食文化的差異大，對於母國飲食依賴性較強。隨著東南亞的新住民心口增多，高雄市行政區新住民在餐飲微型創業上也有上升之現象，這與本研究結果相吻合，政府已經透過各部會規劃輔導新住民在餐飲創業多方面的協助。

二、在學界方面由國立高雄餐旅大學劉聰仁副教授提出的建議中特別指出新住民的創業大多屬微型，對於餐飲法規及餐飲管理相關知識性非常的缺乏，必須提供給予更多管道協助新住民在餐飲創業時所需要的相關知識，如同本研究在文獻探討中所提及的餐飲六大面向，降低他們創業可能產生的風險。另外，新住民在訪談與活動中所提及的財務規劃，國立高雄餐旅大學鄭凱文教授也給予建議，目前政府對於創業貸款的提供方案相當多，然而新住民對於貸款的資訊獲得模糊，且經由訪談內容中發現，多數新住民，不論是已創業或欲創業者，他們對於財務的規劃極為沒有安全感，除了家庭的經濟支援，皆不知至何處尋求財務上的協助或貸款條件與方法。最後，由正修科技大學蔡政宏副教授給予行銷方面的建議，對於新住民所開設的餐廳中，其中一問題便是產品的銷售，如何將客群從來自同一母國的新住民或移工擴大為本國原有居民並讓他們接受，不僅口味上須調整、銷售的文字說明以及符合一般大眾的需求，新住民因語言障礙，對於網路銷售方式與文字口語的表達及使用較不像一般本土餐飲業熟悉。因此新住民不僅須加強產品行銷技巧，更需加強如何運用科技來推廣自家的產品，同時也可搭配 Uber Eats 或

foodpanda 等目前一般大眾普遍使用的外送購買平台，已增加產品的銷售量。

三、在產業界方面，高雄市印尼之友協會的蔡維信博士及尤佩珊理事長和高雄市新住民文創藝能協會陳琳鳳理事長多年輔導新住民所提出的建議，表示新住民對於危機意識太低，對於社會的改變敏感度低，大多數依賴傳統的銷售方式，即使競爭對手增多，也一直維持以往的銷售與價格，導致自身競爭日漸薄弱，也與本研究文獻中蒐集的資料不謀而合，餐飲市場變化大，不論是新住民所開設的餐飲小吃店亦或任何餐飲業，皆必須與時俱進，才不致被淘汰。

綜觀以上產、官、學所提供的建議，均可明顯與本研究深度訪談後的結果相呼應。為協助新住民未來在餐飲方面的創業亦或管理上，必須給予一系列的相關課程輔導。本研究者在深度訪談、多次座談會、交流會及成果展中亦發現新住民對於創業的計劃較不周詳，與台灣 60 年代的一般餐飲創業模式相似，創業之初只要會製作食物或有人願意購買就開始創業，缺乏全盤的規劃與專業技術的輔導，因此失敗率相對提高。

### 第四節 研究對象

本研究參與者乃設定台灣新住民不分母國國籍亦不分來台的年限，首先經由政府部會取得相關組織和協會的聯絡資料，再由計畫主持人、訪問者親自拜訪，說明整個研究的架構並了解其現有的餐飲工作或欲創業的意圖。因此本研究參與者接受訪談案例含 7 位已創業之新住民，包含開設高級法式越南餐廳、日本料理、越南河粉小吃店、印尼小吃及水果店。另外，七位計畫創業之新住民欲開設早餐店、簡餐咖啡廳及母國家鄉小吃。

以下圖 3-2、表 3-8 及表 3-9 為 14 位受訪者之基本資料，其中包含 7 位已創業及 7 位欲創業者。

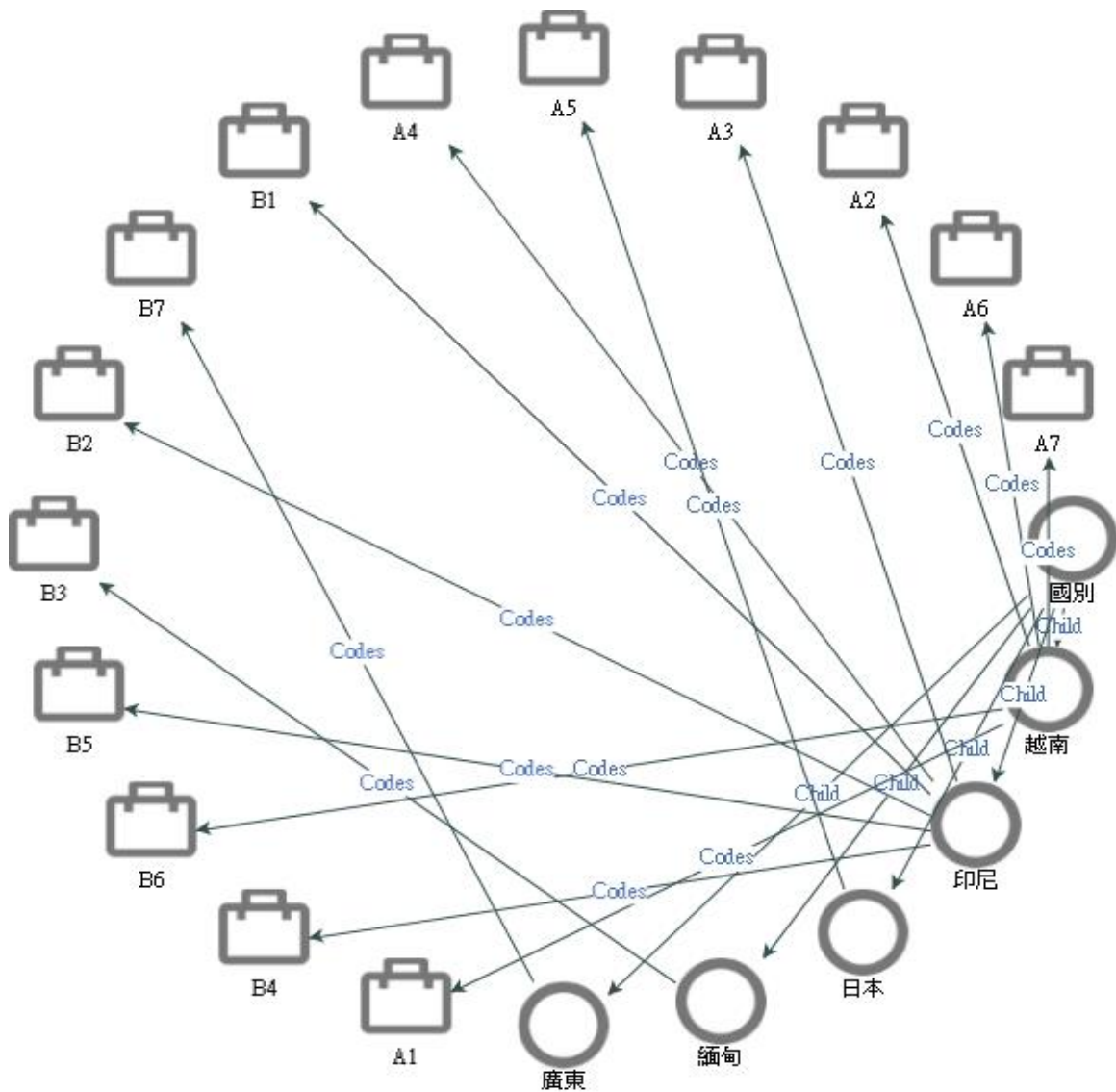


圖 3- 2 個案國籍環狀圖

表 3- 8 已創業受訪者之基本資料

受訪者代號	國籍	來台灣幾年	學歷	已開設的店面
A1	越南	22 年	高中	經營一間甜湯冰品店
A2	越南	15 年	大學(越南) 碩士(澳洲)	經營兩間越南料理餐廳
A3	印尼	13 年	國小	經營一間印尼料理小吃店
A4	印尼	21 年	國小	經營一間印尼小吃
A5	日本	13 年	大學	經營一間日本料理店
A6	越南	20 年	國小	經營一間越南河粉小吃店
A7	越南	20 年	國中	經營一間水果店

表 3- 9 欲創業受訪者之基本資料

受訪者代號	國籍	來台灣幾年	學歷	欲開設的店面
B1	印尼	21 年	大學	欲經營一間台灣口味的便當店
B2	印尼	11 年	國中	欲經營一間早餐店
B3	緬甸	30 年	國中	欲經營一間咖啡廳
B4	印尼	14 年	國中	欲經營一間炸雞專門店
B5	越南	15 年	高中	還在思索創業方向
B6	印尼	20 年	國小	欲經營一間小吃部
B7	廣東	15 年	大學	欲經營一間養顏美容餐廳

資料來源:研究者本人

## 第五節 訪談稿

以下表 3-10 及表 3-11 為本研究所設定之訪談稿內容：

訪談稿分為 AB 兩大稿，A 稿提供給已創業者，B 稿提供給欲創業者。

表 3- 10 為已創業者之訪談稿 A

<b>一、基本資料與過程</b>
1. 請問您的母國是哪一個國家？
2. 請問您來台灣定居的原因是？
3. 請問您來台灣幾年了？
4. 請問您的學歷是？ <input type="checkbox"/> 國中或以下 <input type="checkbox"/> 高中 <input type="checkbox"/> 大學 <input type="checkbox"/> 碩博士
5. 請問目前您居住於哪裡？
6. 來台灣前，在母國有沒有哪些創業或接觸過創業的經驗？
7. 來台灣之前做過哪些工作？
8. 來台灣之後做過哪些工作？
<b>二、創業理念</b>
1. 為何會選擇創業
2. 為什麼會選擇餐飲方面的創業？
3. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何？
<b>三、分析創業歷程</b>
1. 可否描述一下您的創業過程？
<b>四、解析營運狀況</b>
1. 請問您目前的營運狀況如何？
<b>五、探討創業困難</b>
1. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業要成功應該具備何種條件？
2. 承上題，您認為最重要的成功關鍵因素是什麼？
3. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業會失敗通常是何種原因？

表 3- 11 為欲創業者之訪談稿 B

<b>一、基本資料與過程</b>
1. 請問您的母國是哪一個國家？
2. 請問您來台灣定居的原因是？
3. 請問您來台灣幾年了？
4. 請問您的學歷是？ <input type="checkbox"/> 國中或以下 <input type="checkbox"/> 高中 <input type="checkbox"/> 大學 <input type="checkbox"/> 碩博士
5. 請問目前您居住於哪裡？
6. 來台灣前，在母國有沒有哪些創業或接觸過創業的經驗？
7. 來台灣之前做過哪些工作？
8. 來台灣之後做過哪些工作？
<b>二、創業理念</b>
1. 為何想要選擇創業
2. 為什麼會選擇餐飲方面的創業？
3. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何？
<b>三、分析創業歷程</b>
1. 可否描述一下您想要如何創業？
<b>四、解析營運狀況</b>
1. 請問您目前的準備狀況如何？ (或是曾經做過哪些努力，如調查、資金、學習等)
<b>五、探討創業困難</b>
1. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲創業要成功應該具備何種條件？
2. 承上題，您認為最重要的成功關鍵因素是什麼？
3. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲創業會失敗通常是何種原因？

## 第四章 資料分析

本研究為質性研究，以訪談的方式來探討新住民在台灣跨文化飲食與微型創業之研究。本研究原計劃深度訪談個案 10 位新住民（包含 5 位已創業及 5 位欲創業者），於執行時發現新住民的群聚現象強烈，在深度訪談中常有其他同伴，因此，本研究將原先的五位新住民增加至七位。因此，本研究一共訪談 14 位新住民個案，包括 7 位已經創業與 7 位欲創業者。在訪談 7 位已創業的新住民個案中，每個個案平均創業超過五年以上，其中的個案 A1(甜湯冰品)和 A7(水果果汁店)更是超過 15 年。另外五位都是以母國餐飲為主，經營母國料理小吃。新住民在接受訪談時需花費較多的時間說明以降低他們的不安及壓力，同時也必須重複的提問，以確保他們能了解題目的意思，並且誘導他們多說一些內容或將離題的內容拉回主軸。另外，本次訪談中，無論性別皆有部分新住民來台時間已超過十年，但在語言的聽說能力，依舊需要翻譯，因此本研究執行訪談時均有翻譯陪同一旁，給予適當的翻譯協助。為減少訪談過程的變異，所有的訪談均由研究者親自訪談，地點由受訪案例選擇並盡量避免有其他的干擾，以增加訪談結果的真實性。

本研究對於個案採深度訪談，將訪談結果以文字逐字稿方式原始呈現，再整理成訪談逐字稿重點相關字編碼以及統整資料大表，是以 NVivo12 質性分析軟體分析訪談的結果作為本研究之結論與建議。同時也將兩次的產、官、學座談會內容詳細記錄，並將內容與深度訪談一起分析統整出結果。



## 第一節 軟體資料分析

本研究以文獻探討為基礎，以深入訪談 14 位新住民個案，以逐字稿紀錄詳細內容，除語意資料分析外，更利用軟體 NVivo12 分析出以下結果，如下表 4-1。

表 4- 1 訪談基本資料表

代號	國籍	來台幾年	學歷	已開設的店面	欲開設的店面
A1	越南	22 年	高中	經營一間甜湯冰品店	Unassigned
A2	越南	15 年	大學	經營兩間越南料理餐廳	Unassigned
A3	印尼	13 年	國小	經營一間印尼料理小吃店	Unassigned
A4	印尼	21 年	國小	經營一間印尼小吃	Unassigned
A5	日本	13 年	大學	經營一間日本料理店	Unassigned
A6	越南	20 年	國小	經營一間越南河粉小吃店	Unassigned
A7	越南	20 年	國中	經營一間水果店	Unassigned
B1	印尼	21 年	大學	Unassigned	欲經營一間台灣口味便當店
B2	印尼	11 年	國中	Unassigned	欲經營一間早餐店
B3	緬甸	30 年	國中	Unassigned	欲經營一間咖啡廳
B4	印尼	14 年	國中	Unassigned	欲經營一間炸雞專賣店
B5	越南	15 年	高中	Unassigned	還在思索創業方向
B6	印尼	20 年	國小	Unassigned	欲經營一間小吃店
B7	廣東	15 年	高中	Unassigned	欲經營一間養顏美容餐廳

上表 4-1 是由訪談中所整理分析出的第一部分，共十四位。本研究以隨機便利取樣中，越南有五位，印尼有六位，日本、緬甸、廣東各一位。根據文獻探討，來自東南亞新住民中以越南佔比 19% 最高。因此來自越南新住民投入餐飲相關行業較多，其次為印尼新住民，由上述資料得知創業者來台的時間表，來台的平均年資為 17.9 年，學歷偏低為國小、國中居多。

表 4- 2 國別與餐飲創業議題表

	A：緬甸	B：廣東	C：越南	D：印尼	E：日本
1：關鍵因素	0	1	1	0	0
2：營運	0	1	2	1	0
3：餐飲	0	0	6	10	3
4：創業過程	0	3	2	3	1
5：創業	8	12	29	45	5
6：具備何種條件	0	0	6	6	0
7：失敗原因	0	0	5	3	1

根據表 4-2 中由訪談詞彙統計分析中，明顯指出「創業」是新住民最關心的議題，而越南和印尼對於創業興趣最高。

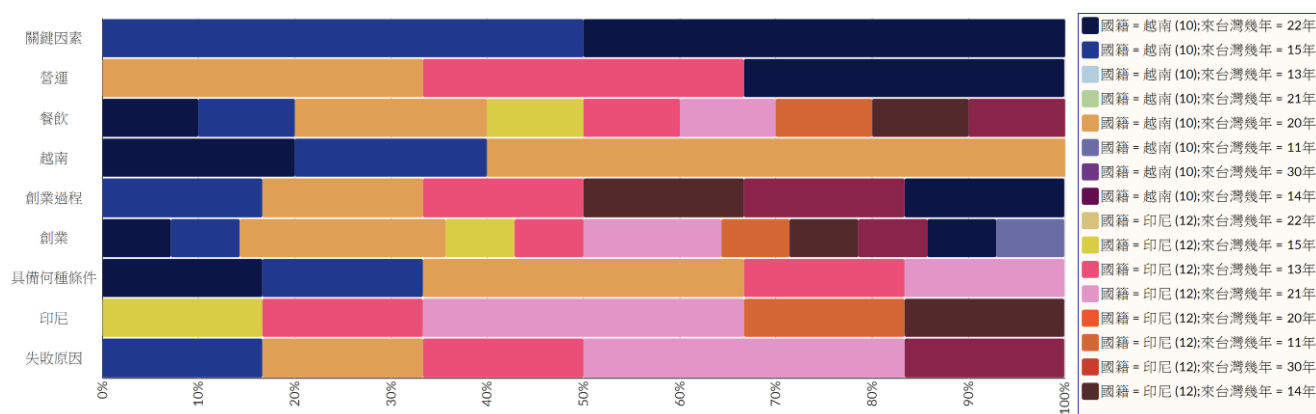


圖 4- 1 餐飲創業關鍵因素與來台年數分析圖

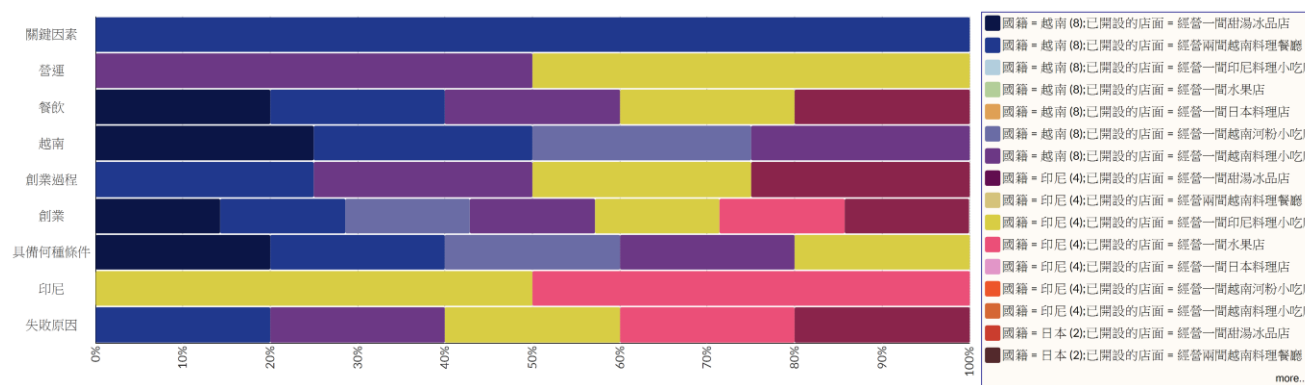
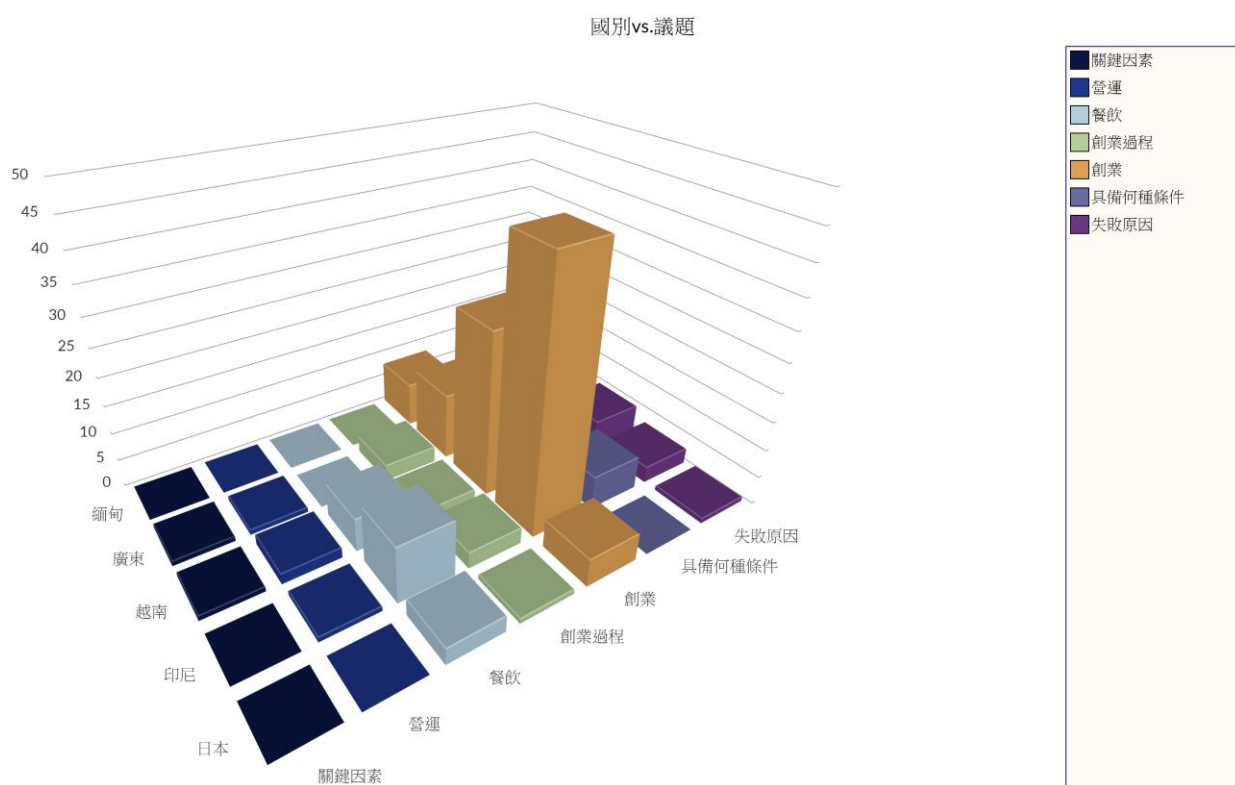
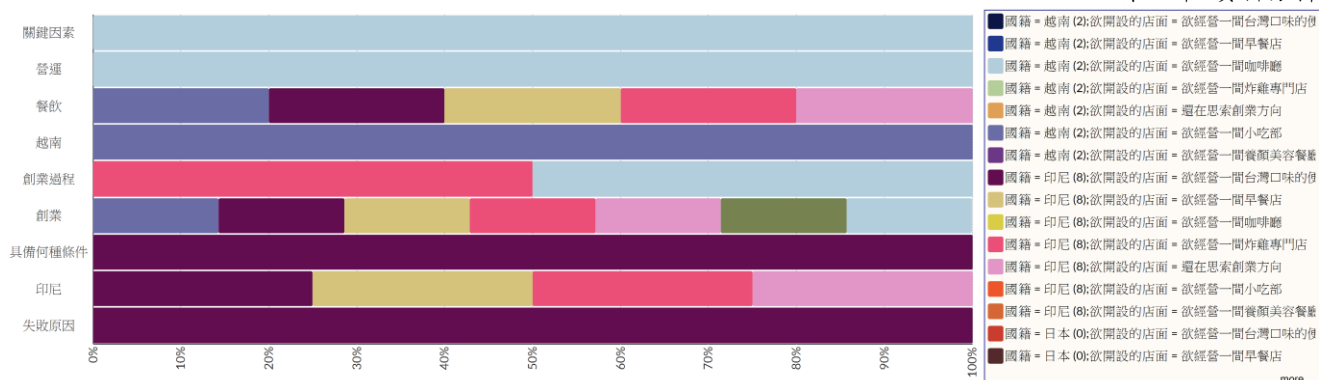


圖 4- 2 餐飲創業關鍵因素與創業分析圖(已創業)



由上圖 4-1、4-2、4-3、4-4 可以顯示出新住民不管來台幾年，最多提及的部分在於餐飲、創業以及擔心創業過程和創業失敗等。由此上述分析可知，新住民對於餐飲創業是首選，而最擔心仍是創業過程與創業失敗的問題。

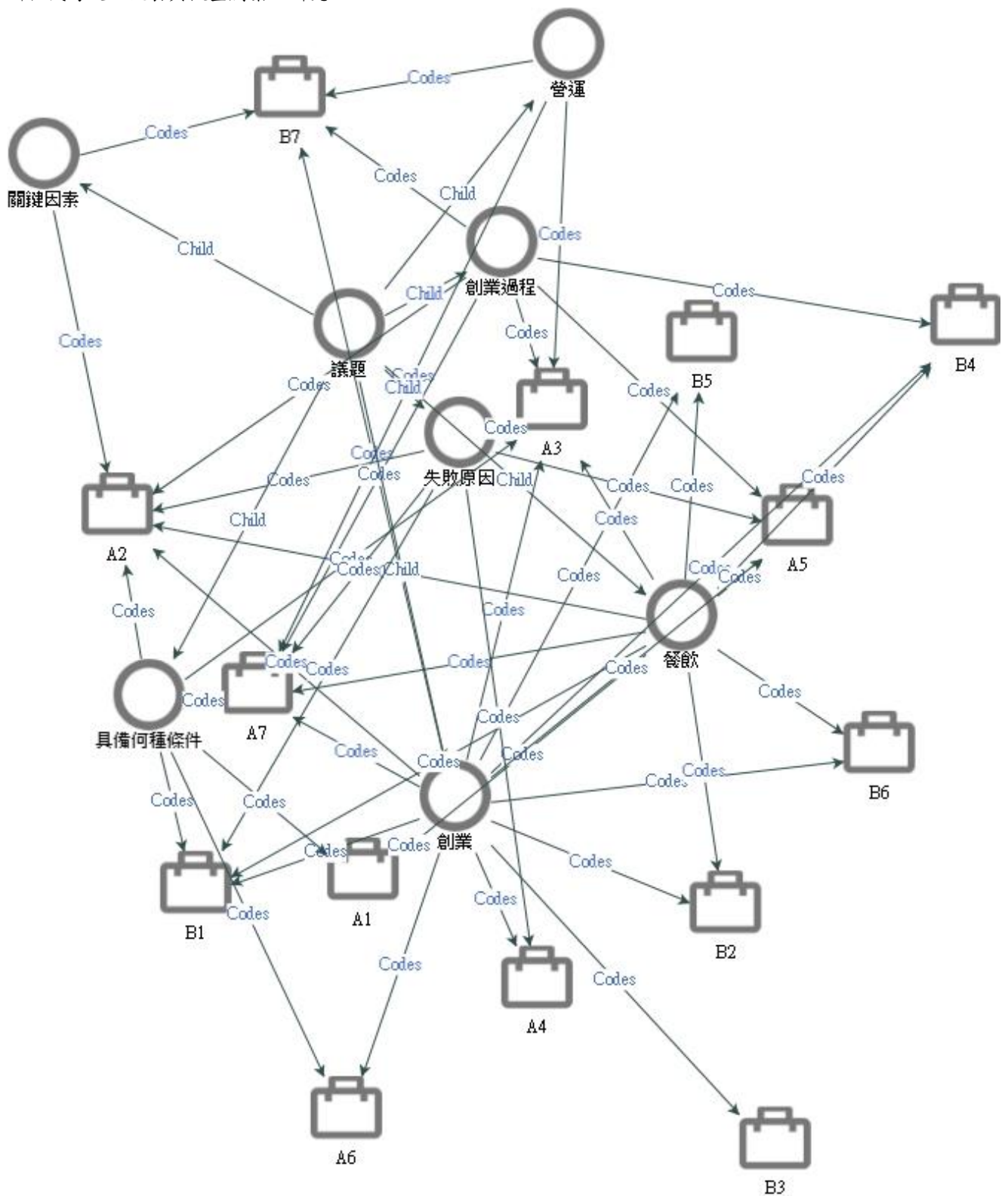


圖 4- 5 創業分析環狀圖

由以上分析中可看出所有訪談者均是因婚姻來台，詞彙中顯示創業是他們最常說的字彙，而創業又以餐飲為最大的興趣與目標。

## 第二節 深度訪談逐字稿重點

本研究主要研究方法之一為深度訪談，以下為 14 位訪談個案逐字稿重點相關字編碼分析：包含 7 位「已創業者」及 7 位「欲創業者」。

### 一、以下為「已創業者」訪談逐字稿重點相關字編碼

表 4-3 已創業者一相關字編碼

A1 已創業一 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：越南
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 沒有。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:是做台商的翻譯。 來台灣後:跟著老公創業賣早點，現在晚上冬天賣燒仙草、湯圓、夏天賣剉冰。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 啊就是嫁夫隨夫這樣嫁夫學夫，是先生做什麼我就做什麼了啊。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 優勢：本身中文要好一點才可以多跟客人聊聊天。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您創業的過程? 嫁給丈夫後跟著他一起做。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的營運狀況如何? 以前生意很好，現在景氣不好、失業率太高差很多，一落千丈，因為以前這個地點擺攤的人不多，但是現在越來越多競爭者變多了。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業要成功應該具備何種條件? 要真材實料、薄利多銷還有親和力很重要還要做得好吃。</p> <p>8. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業會失敗通常是何種原因? 經濟不景氣、之前住在家中旁邊學生很多，現在少子化人口越來越少，還有馬馬呼呼的開，沒有用心經營、沒有用心做、品質不好。</p>

表 4- 4 已創業者二相關字編碼

A2 已創業二 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：越南
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 我們家就是都開餐廳，從小是我媽媽移嫁，在越南就開了 5 家餐廳。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:就當美甲師還有在家裡的餐廳幫忙。 來台灣後:就開兩家餐廳。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業？為什麼會選擇餐飲方面？ 因為家裡是開餐廳的而且我是我們家的第二代，只有我走這條路，從小心裡就覺得我以後會當老闆。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何？ 優勢：越南是異國料理競爭力沒這麼高、吸引力性較高 劣勢：因為異國料理會對你們比較新奇，有一些就是他的口味不是真正的越南的。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您創業的過程？ 日月香算就是我被逼開的，那時我在澳洲，因為我們就是申請，那個時候澳洲那邊就是開有一個比較優惠，就是...因為他人比較少，開放比較大，類似 hospital 他會給你幾個分數，可以在那邊申請永久居留證，而且當時資金沒那麼多就只好買二手的設備那個老闆就掉外面東西給我，讓我去撿然後態度還不好。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的營運狀況如何？ 以前生意很好，現在景氣不好、失業率太高差很多，一落千丈，因為以前這個地點擺攤的人不多，但是現在越來越多競爭者變多了。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲業創業要成功應該要具備何種條件？ 我最成功就是逼我自己要學習，腦袋要一直轉動，保持著即使成功了也要持續的努力；菜餚也要做的好吃管理也很重要要讓員工相信你跟你走，還有不要表現自己很強，要給員工表現自己的能力，可以從他們的想法中調整自己的東西。</p> <p>8. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲業創業會失敗通常是何種原因？ 一個庫存管理很重要，他是影響大的資本，食材的流動，還有要接觸新人，觀念不能太固執，還有 SOP 對餐廳也很重要。</p>

表 4- 5 已創業者三相關字編碼

A3 已創業三 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 有，餐飲小吃店。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:沒有。 來台灣後:高雄空廚(做便當)、旗津加工魷魚(處理魷魚)、印尼小吃便當店。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 想多賺點錢創業，自己本身是長女，照顧弟弟妹妹；想讓外籍印尼人吃到母國的食物，價格較便宜的，讓外出的人可以吃飽。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 如果有創業，想讓過好一點的生活與教育。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您創業的過程? 一開始沒有錢，工作 3 萬 5，就慢慢賺錢籌創業的錢，然後課程等我把東西準備好，都排隊或坐著等待，一個人慢慢做慢慢賣。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的營運狀況如何? 目前就有人跟我訂便當了，開始做便當一天大概 200 多份，現在大概 400 份了(造船廠)。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業要成功應該具備何種條件? 做吃的希望把店整理得很乾淨，然後有冷氣，比較漂亮乾淨，做的東西要好吃要有特色。</p> <p>8. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業會失敗通常是何種原因? 東西太貴，不會算成本，環境的維持。</p>

表 4- 6 已創業者四相關字編碼

A4 已創業四 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 有。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:百貨公司(賣衣服)、賣飲料咖啡。 來台灣後:跟隨先生種植水果、種菱角、目前經營小吃店。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 因老公不讓自己去工作，聽人講不行讓我出去外面工廠工作，這樣會跟著別人跑，建議自己當老闆。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 丈夫有技術是廚師。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您創業的過程? 為了多賺點錢，煮什麼都想試看看，老公叫我開我就開了，不知道叫什麼名字，因為我皮膚黑黑的，我就取為黑皮小吃部。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的營運狀況如何? 生意不好最多 1 千多。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業要成功應該具備何種條件? 自己本身是會煮，我煮的是台灣人口味的餐，所以有不少台灣人來吃飯、錢的管理。</p> <p>8. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業會失敗通常是何種原因? 沒有堅持、口味不適合。</p>



表 4- 7 已創業者五相關字編碼

A5 已創業五 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：日本
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 有。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:科技業(工程師)。 來台灣後:經營日本料理店。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 因為在地台灣人開的日本料理都不好吃，而且還很難吃，想要做道地的日本料理。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 優:讓料理日本口味，可以讓台灣人接受的味道。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您創業的過程? 找店面、租金、材料等。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的營運狀況如何? 味道留住客人、與客人的接觸 在於衛生，在於新鮮度，我們是非常的講究。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業要成功應該具備何種條件? 堅持對口味上的要求、支持先生的一個理念、用心、食材的新鮮度。</p> <p>8. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業會失敗通常是何種原因? 店租較貴、地點選擇不易、預算沒控制好。</p>

表 4- 8 已創業者六相關字編碼

A6 已創業六 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：越南
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 20 年前的時候呀在越南用個小攤子賣海南雞飯、烤乳豬、叉燒、滷味。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:自己在越南賣海南雞飯、烤乳豬、叉燒、滷味跟雞肉。 來台灣後:我在宜蘭礁溪那邊也是拿一個小車煮河粉。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 本來這裡跟她住在一起，我們一起打工呀，啊我就是有那個心。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 優勢：我的優勢就是可以做出比較道地的越南的東西，可能我可以開一家越南的餐廳，做出比較道地的越南的特色。 劣勢：剛開始開這家店的時候比較辛苦喔，剛開始這家店的時候，人生地不熟，環境也都不知道，在哪裡幹嘛也不知道，這個台灣的法律我們都不懂，啊我們就是不知道我們自己的決心。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您創業的過程? 我跟我妹說我們不要去打工了，啊我妹妹說先打工有錢我們在開我一直等等等，等後來等半年，我來這裡沒有工作呀，一天到晚吃飽閒閒的呀，就是這麼了啊，這裡看一看，那裡看一看，喜歡去看人家怎麼做啊。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的營運狀況如何? 1 天做 3000 塊，啊後來，後來忍耐 3 個月賺起來了，我們做從到現在只有本錢拿回來而已。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業要成功應該具備何種條件? 我的個性很強就是決定做那個我一定會做的那種人，我不會說很灰心啊，立定了主意就會達成目標，我一定要努力使命必達 成功的因素第一就是決心，第二就是說人生去到哪裡都要做。</p> <p>8. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業會失敗通常是何種原因? 菜做太多，沒有辦法兼顧就是專攻，信任，對品質控管的問題，第二個是衛生的問題，第三個就是往往在忙得時候，忽略了客人。</p>

表 4- 9 已創業者七相關字編碼

A7 已創業七 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：越南
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 有，因為我阿嬤跟姑姑是開早餐店的。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:是在鄉下跟媽媽去耕田的。 來台灣後:我第一份工作是做賣鴨蛋，做一年再去賣水果賣了十六年。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 因為那時候公公還在，公公說我手藝不錯，要投資我，但那個時候林園的租金太貴，我就先繼續工作，直到公公過世。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 溝通的技巧……我們要了解他們，不然你做生意不是很簡單餒，有時候你會得罪他還是怎樣。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您創業的過程? 因為公公的支持，然後也慢慢存錢。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的營運狀況如何? 以前生意很好，現在景氣不好，失業率太高差很多，一落千丈，因為以前這個地點擺攤的人不多，但是現在越來越多競爭者。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業要成功應該具備何種條件? 做吃的希望把店整理得很乾淨，然後有冷氣，比較漂亮乾淨，做的東西要好吃要有特色。</p> <p>8. 請問，以您的經驗，新住民在台灣餐飲創業會失敗通常是何種原因? 東西太貴，不會算成本，環境的維持。</p>

表 4- 10 已創業之資料統整

	訪談 題目	A1 越南	A2 越南	A3 印尼	A4 印尼	A5 日本	A6 越南	A7 越南
一、 基本 資料 與 過程	母國 創業 經驗	無	家裡開餐廳	小吃店	有	無	小吃攤	早餐店
	工作 經驗	有	有	有	有	有	有	有
	來台灣 前工作	台商翻譯	美甲師、 家裡餐廳	小吃店	百貨公司 服飾店、 飲料店	科技業 (工程師)	小吃攤	耕田
	來台灣 後工作	早餐店、 甜品店	開兩家餐廳	高雄空廚、 冷凍食品處理 工廠	跟隨丈夫 種水果、	日本料理	餐車 (河粉)	鹹鴨蛋、 賣水果
二、 創業 理念	創業 原因	跟隨丈夫	家族事業	想創業、 照顧家人、 幫助印尼人吃 到母國食物	丈夫建議 自己當老 闆	想做道地 日本料理	立志想做比 別人好	公公鼓勵
	台灣 新住民 創業 優弱勢	中文溝通 能力	優勢:越南 料理低競爭  劣勢:口味 不夠正統	提升生活品質 、受教育	丈夫有 廚師技術	讓日本料 理的口味 可讓台灣 人接受	優勢:做出越 南道地、有特 色的美食  劣勢:人生地 不熟,很難創 業	溝通技巧
三、 分析 創業 歷程	創業 歷程	跟隨丈夫	受逼迫創業 、澳洲申請 、享有優惠 、二手設備	初期沒收入、 製造排隊景象	賺錢、 想嘗試	找店面、 租金、 材料等	觀察與分別 人的創業成 果析	公公支持 、存錢
四、 解析 營運 狀況	目前 營運 狀況	生意走下 坡,因競爭 者多	生意差,多 了很多相同 的店	一天 200 至 400 份便當	生意不好 日營業額 最多一千	味道留住 客人、與客 人的接 觸、講究衛 生、新鮮度	生意不好,日 營業額最多 三千元	生意走下 坡,因競 爭者多
五、 探討 創業 困難	創業 成功 條件 與因素	產品好 吃、真材實 料、薄利多 銷、親和力	積極學習、 持續動腦、 持續努力、 菜餚好吃、 員工信任、 管理授權	漂亮乾淨、 有冷氣、 東西好吃、 有特色	烹調能 力、台灣人 口味、金錢 管理	堅持對口 味上的要 求、用心、 食材新鮮 度	努力達成目 標,使命必 達、成功的因 素就是決心	好吃 乾淨
	新住民 創業 失敗 主要 原因	經濟不景 氣、少子 化、未用心 經營、 品質不佳	庫存管理、 餐廳 SOP、 接觸新人觀 念不能太固 執	賣太貴、不 會算成本、 環境維 持	沒有堅 持、口味不 適合	店租貴、地 點選擇不 易、預算沒 控制	專攻、信任、 品管、衛生、 忽略客人	太貴 大環境不 好 成本高

## 二、以下為「欲創業者」訪談逐字稿相關編碼

表 4- 11 欲創業者一相關字編碼

B1 欲創業一	訪談者: 王寶惜	紀錄者: 王寶惜	受訪者來自: 印尼
<b>一、基本資料與過程</b>			
1. 來台灣前, 在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 沒有。			
2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前: 我是做會計, Pachinko。 來台灣後: 檢驗瓦斯桶的工廠上班。			
<b>二、創業理念</b>			
3. 為何想要創業? 為什麼會選擇餐飲方面? 餐飲有關的做生意賣東西。 因為我媽媽很會做吃的。			
4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 可是我不會煮印尼菜, 就是可能會煮一些台灣菜, 嫁到台灣要開給台灣吃, 還是絕大多數都是賣台灣人, 以台灣的口味來創業就對了。			
<b>三、分析創業歷程</b>			
5. 可否描述一下您想要如何創業? 會先自己做請鄰居試看看, 吃我煮的好不好吃, 然後給建議, 把我接收到的建議再精進成為菜餚。			
<b>四、解析營運狀況</b>			
6. 請問您目前的準備的狀況如何?(或是曾經做過哪些努力、如調查、資金、學習等) 在菜餚方面, 已經開始有在進行試吃階段。			
<b>五、探討創業困難</b>			
7. 請問, 以您的認知, 新住民在台灣餐飲業創業要成功應該要具備何種條件? 應該會慢慢來吧, 應該就是對客人好, 東西要新鮮, 價格要合理。			
8. 請問, 以您的認知, 新住民在台灣餐飲業創業會失敗通常是何種原因? 印尼的東西跟台灣東西不太一樣, 所以口味上可能是這原因。			

表 4- 12 欲創業者二相關字編碼

B2 欲創業二	訪談者: 王寶惜	紀錄者: 王寶惜	受訪者來自: 印尼
<b>一、基本資料與過程</b>			
1. 來台灣前, 在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 沒有。			
2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前: 美容公司當行政人員。 來台灣後: 幫傭、賣櫻花蝦、照顧服務員。			
<b>二、創業理念</b>			
3. 為何想要創業? 為什麼會選擇餐飲方面? 想賣早餐, 做少量的 30 份-50 份, 賣印尼口味的早餐店。			
4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 技術方面, 經營或管理方面。			
<b>三、分析創業歷程</b>			
5. 可否描述一下您想要如何創業? 做 30-50 份早餐, 賣完就下班。			
<b>四、解析營運狀況</b>			
6. 請問您目前的準備的狀況如何?(或是曾經做過哪些努力、如調查、資金、學習等) 只有想而已, 還沒有實際製做, 想學技術等。			
<b>五、探討創業困難</b>			
7. 請問, 以您的認知, 新住民在台灣餐飲業創業要成功應該要具備何種條件? 東西很好吃, 地點選的好, 賣的價格便宜。			
8. 請問, 以您的認知, 新住民在台灣餐飲業創業會失敗通常是何種原因? 地點選不好的話, 價格較貴。			

表 4- 13 欲創業者三相關字編碼

B3 欲創業三 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：緬甸
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 沒有。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:種田、一般的作業員。 來台灣後:種菱角。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 想開咖啡廳，小時候的夢想，喜歡美美的那種店面。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 可以讓好朋友聚在一起聊天，外籍人士藉著店多彼此合作。 人脈較少，只能想想而已。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您想要如何創業? 想做一些好吃的東西賣，要準備的東西很多，要找對地方。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的準備的狀況如何?(或是曾經做過哪些努力、如調查、資金、學習等) 都沒有耶，只有想創業而已。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業要成功應該要具備何種條件? 規劃製做產品、堅持、對客人的態度親切、東西要好吃。</p> <p>8. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業會失敗通常是何種原因? 地點、大眾口味。</p>

表 4- 14 欲創業者四相關字編碼

B4 欲創業四 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 沒有。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:百貨公司服飾。 來台灣後:海產店服務生、造船工廠打掃、立偉食品團膳公司、美樂炸雞店。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 老公希望我賣炸雞，創業的錢是老公給的，但因為小孩生病又懷孕所以沒有做了。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 自己本身能力、金錢來源，如果當老闆要想很多問題，擔心或煩惱很多，如果只是當上班族就打工做好就好。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您想要如何創業? 當時候賣炸雞時，只有我一個人製做，一個人販賣。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的準備的狀況如何?(或是曾經做過哪些努力、如調查、資金、學習等) 沒有經驗要創業很困難。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業要成功應該要具備何種條件? 口才要好，親和力要強，很開朗樂觀對人，很大方，自己本身要很會做菜。</p> <p>8. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業會失敗通常是何種原因? 技術不好、不會做生意、與人對話、工作分配。</p>



表 4- 15 欲創業者五相關字編碼

B5 欲創業五 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼	
<b>一、基本資料與過程</b>	
1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗?	沒有。
2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作?	來台灣前:沒有做過工作。 來台灣後:製做鞋子鞋面。
<b>二、創業理念</b>	
3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面?	有想過要創業，但不知道要做什麼?
4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何?	口味上很符合台灣人口味、有用心。
<b>三、分析創業歷程</b>	
5. 可否描述一下您想要如何創業?	有想過，看人家如何創業，加以學習。
<b>四、解析營運狀況</b>	
6. 請問您目前的準備的狀況如何?(或是曾經做過哪些努力、如調查、資金、學習等)	試著了解創業要面臨什麼問題。
<b>五、探討創業困難</b>	
7. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業要成功應該要具備何種條件?	客人很穩定、店面選得好。
8. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業會失敗通常是何種原因?	口味上的調整。

表 4- 16 欲創業者六相關字編碼

B6 欲創業六 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 沒有。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:賣錶、賣衣服、美容院洗頭小妹、托嬰。 來台灣後:食品工廠(素食丸子)。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 有想過，最想開一家餐廳，但是成本太高，資金不足，美容產業是第二選擇。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 優:因為可以當老闆，也可以顧小孩。 劣:老公不支持。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您想要如何創業? 但要考慮的點很多，資金方面就很難維持，還要顧小孩。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的準備的狀況如何?(或是曾經做過哪些努力、如調查、資金、學習等) 目前有沒有。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業要成功應該要具備何種條件?， 需要自己很會煮菜，賣的口味符合台灣人，賣得比較便宜。</p> <p>8. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業會失敗通常是何種原因? 店面選得比較不好，大家不知道店在哪，資金不足等。</p>

表 4- 17 欲創業者七相關字編碼

B7 欲創業七 訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：大陸廣東
<p><b>一、基本資料與過程</b></p> <p>1. 來台灣前，在母國(原本的國家)有沒有那些創業過程接觸創業的經驗? 沒有。</p> <p>2. 來台灣之前與之後做過什麼樣的工作? 來台灣前:賣場工作。 來台灣後:帶小孩。</p>
<p><b>二、創業理念</b></p> <p>3. 為何想要創業?為什麼會選擇餐飲方面? 想創業美容保健那種，因為自己來台灣唸的科系是這一類的。</p> <p>4. 請問您認為新住民在台灣創業的優劣勢為何? 優:時間較彈性，不需要配合別人。 劣:找工作不容易，也想在家帶小孩，自己帶可以省一點。</p>
<p><b>三、分析創業歷程</b></p> <p>5. 可否描述一下您想要如何創業? 目前多存點錢，然後運用上課所學去了解產業會面臨什麼問題加以評估，運用預約方式接顧客。</p>
<p><b>四、解析營運狀況</b></p> <p>6. 請問您目前的準備的狀況如何?(或是曾經做過哪些努力、如調查、資金、學習等) 曾在學校學過相關餐飲產業，對於這產業較有興趣，目前慢慢存錢，並利用以前的工作經驗，希望可以開設養顏美容餐廳，。</p>
<p><b>五、探討創業困難</b></p> <p>7. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業要成功應該要具備何種條件? 有技術、做口碑的、心態調整。</p> <p>8. 請問，以您的認知，新住民在台灣餐飲業創業會失敗通常是何種原因? 沒有資金，專業跟技術方面服務。</p>

表 4- 18 欲創業之資料統整

	訪談題目	B1 印尼	B2 印尼	B3 緬甸	B4 印尼	B5 印尼	B6 印尼	B7 大陸 廣東
一、基本資料與過程	創業經驗	沒有	沒有	沒有	沒有	沒有	沒有	沒有
	工作經驗	有	有	有	有	沒有	有	有
	來台灣前工作	會計	美容公司 (行政)	種田、 作業員	百貨公司(服 飾)	沒有	賣錶、服飾 店 美髮、 托嬰	賣場工作
	來台灣後工作	瓦斯桶檢 驗	賣櫻花蝦、 幫傭、 照顧服務員	種菱角	海產店 (服務生) 造船廠 (打掃) 立偉食品團膳 炸雞店	製做鞋子	食品工廠 (素食丸 子)	帶小孩
二、創業理念	創業原因	家人技術	想賣印尼早 餐	夢想	丈夫期望	有想創業， 但不知道要 做什麼	想創業，開 小吃部	想創業， 養顏美容 餐廳
	台灣新住 民創業優 劣勢	不會煮印 尼菜，但會 煮台灣菜	技術、經營 管理	優:可以 聚集母 國人交 流、合作  劣:沒有人 脈	優:丈夫的資 金  缺:本身能 力、當老闆要 面臨很多問題	口味符合台 灣人、 用心	優:可以當 老闆、可以 顧小孩  劣:丈夫不 支持	優:時間 較彈性 劣:找工 作不容 易、要帶 小孩
三、分析創業歷程	創業歷程	先給鄰居 試吃，收集 建議，進行 改進	每日限定做 30~50 份早 餐	做出好 吃的東 西、準備 生財物 品、找對 地點	一人製做一人 販賣	觀察已創業 者，加以學 習	要考慮的 點很多、資 金很難維 持、要顧小 孩	存錢、上 課學習 面臨問 題加以評 估、採預 約制
四、解析營運狀況	目前 營運狀況	正在進行 試吃階段	目前只有構 想，還未實 際行動，想 先學技術	目前只 有想 法，尚未 有行動	沒經驗要創業 很困難	試著了解創 業需要面臨 問題	目前沒有	以前所 學、有興 趣、存錢 方項邁進
五、探討創業困難	創業成功 條件與因 素	服務要好、 東西新鮮 價格合理	東西好吃、 地點好、 價格便宜	有規 劃、堅 持、 態度親 切、東西 好吃	口才要好、親 和力強、開朗 樂觀、大方、 會做菜	客人穩定、 店面選得好	要很會煮 菜、口味符 合台灣 人、價格便 宜	有技術、 做口碑、 心態調整
	新住民創 業失敗 主要原因	食材不同、 口味不同	地點不佳、 價格較貴	地點、口 味未府 和大眾	技術不好、不 會做生意、溝 通能力、工作 分配	口味上的調 整	店面選得 不好，大家 不知道店 在哪，資金 不足等	沒有資 金、沒有 專業技術 方面服務

## 第五章 結論與建議

### 第一節 結論

根據本研究，經計劃主持人的深度訪談分析，在新住民已創業訪談分析彙整總體分析結果如下：新住民在母國的創業經驗與在台的工作是決定自行創業的重要因素，除此之外，與文獻探討一致，家人的支持與協助亦是創業的重要關鍵。其中烹調技術與餐飲相關專業知識缺乏，也因普遍學歷較低而影響他們的知識獲得。

表 5- 1 新住民的已創業重要相關因素表現統整

之前創業經驗	工作經驗	來台工作	創業原因	優劣勢	創業歷程	創業現況	創業困難
5/7 有 (飲食)	有 100%	皆與飲食有關	家人(丈夫、公公等支持或追隨)	優勢：溝通、中文、餐飲技術 劣勢：口味、文化融入	家人支持、觀察與	5-2+	外： 經濟、店租 內： 用心、信任、堅持品質、 管理(庫存、SOP、財務、成本控制)

#### (一)從流程歸納建構創業因素關聯圖

歸納前表 4-10 可得到下列現象，整理為表 5-1，經由所有歸納與分析而建構出新住民創業因素關聯圖。

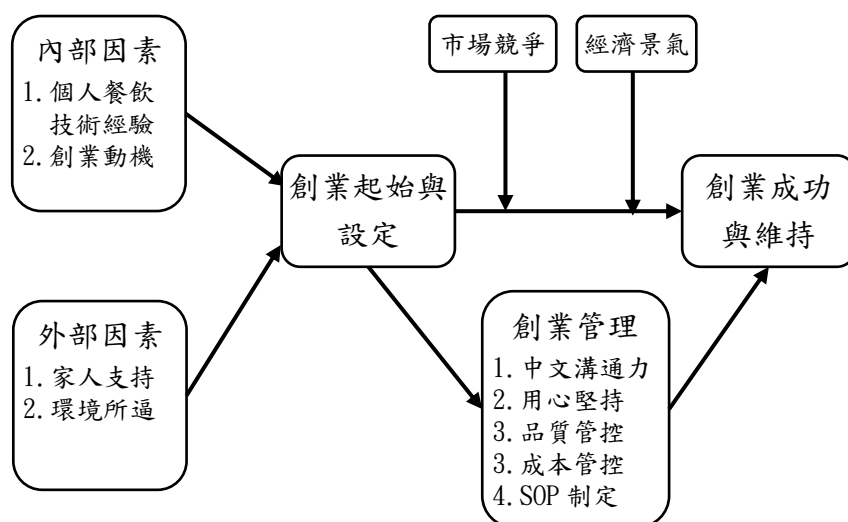


圖 5- 1 新住民已創業因素整體關聯圖

## (二)從創業因素分析各類型的創業模式

整合訪談結果發現，新住民之創業歷程軌跡可從創業前中後三大部分來看：(1)創業前主要是創業動機與因素影響其創業的動機，而影響創業的因素又可分為內部因素與外部因素，內部因素主要為個人的經驗，幾乎是百分百都有工作經驗，其中又有 71%(5 位)有飲食相關的創業經驗。外部因素家人的支持亦非常重要，其中有 71%(5 位)主要是獲得來自家人很大的支持，才得以創業。(2)創業起始階段則由於上述因素成立後，在環境許可(通常是資金到位)的情形下開始創業；(3)創業後影響的因素更多變，最主要的是餐飲管理與環境競爭因素的影響，良好餐飲管理對創業成功有很大的影響，語言能力如中文溝通能力較佳，往往能帶給店裡很強的銷售，良好的溝通是新住民最好的行銷策略。另外，創業者的堅持與用心態度是長期經營的關鍵，而品質管理、成本與財務的管控與服務流程 SOP 往往是這些新住民創業者的弱項，如能夠強化他們的餐飲專業知識就能提高競爭力。

根據訪談彙整分析出個別的創業模式，基本上可以分為以下三種創業模式：

1. 產品特色型：此類創業模式之新住民在來台後皆有創業或從事餐飲業的經驗，以餐點料理為基礎，專注於母國料理產品的特色、食材的新鮮、用心的程度為主，通常對烹飪技巧較熟悉也喜歡烹調，但在餐飲管理成本計算與預算控制較欠缺經驗，需要更多的努力，目前皆能保持營業額的成長。
2. 業務擅長型：本類型創業的新住民擅長口語表達與人際關係之建立，來台後經工作經驗，很快地提升他們中文溝通能力，又容易獲得家人的支持，較能夠短時間內有好的成長，但面臨競爭者多與大環境的改變，此類型創業者如產品不佳，業績容易有下滑的趨勢。
3. 行動導向型：該類型新住民創業最容易成功，因有創業背景，同時跟著家人一起努力，團結打拚努力奮鬥，同時付出行動。

表 5-2 將已創業之新住民依其訪談內容分析出三種創業模式：

表 5- 2 新住民的三種創業模式與其特性

新住民的創業模式	自我能力的培養	創業原因	創業歷程成功關鍵因素	困難處	目前營運	樣本代表
產品特色型	有創業經驗 來台後從事餐飲業 有餐飲背景	想做道地美食(印尼或日本料理)	好吃、有特色、用心、食材新鮮	成本計算、預算控制	營業額成長	A3、A5
業務擅長型	來台後有餐飲創業背景	家人支持	溝通能力強	競爭者多 大環境因素	營業額下滑	A1、A2、A7
行動導向型	有創業背景	家人一起打拼的心	嘗試與觀察	口味適合、忽略客人	生意不好	A4、A6

創業的夢想不分國籍，新住民亦同，即使移民到台灣，有更多且不同於母國的困難，依舊保持夢想。因此，本研究將訪談中欲創業的個案找出三種不同的類型，欲創業的新住民發展方向基本上可以看出有三大類型：

- (1) 夢想型：只有想法，但尚未有任何的實際行動。(如 B2、B3、B4、B5、B6 樣本)
- (2) 理想型：有想法、但用最基本的作法、沒有實際創業的觀念。(如 B1 樣本)
- (3) 其他技術型：會什麼做什麼，沒有特別的安排與規劃。(如 B7 樣本)

新住民欲創業內容由表 4-18 可以看出有其不同的特性，分析如下表 5-3：

表 5- 3 新住民的欲創業重要相關因素統整分析

	欲開立店面	來台(年)	工作經驗	創業經驗	創業進行階段	類型
B1	台灣口味便當店	21	有	無	想，試吃階段	理想型
B2	早餐店	11	有	無	只有想，還沒實際做	夢想型
B3	咖啡廳	30	有	無	尋找店面當中	夢想型
B4	餐飲專門店	14	有	無	沒有經驗感覺創業很困難	夢想型
B5	小吃店	15	有	無	試著了解	夢想型
B6	小吃店	20	無	無	目前沒有	夢想型
B7	養顏美容餐廳	15	有	無	慢慢存錢希望朝這方向前進	其他技術型

根據上述資料，新住民和一般台灣欲創業者者相同，夢想較多，實際付出行動偏少，所以來台年資雖長，但因欠缺執行力，因此創業一直處於計畫當中。

### (三)從資源基礎理論分析新住民創業結果

根據 Wernerfelt(1984)資源基礎理論(Resource-Based Theory)的觀點，企業要在市場上能夠獲取利潤，不僅必須擁有優越的資源(resource)，更要能發揮有效利用這些資源的獨特能力來創造其競爭優勢。從本研究的結果中可以看出已創業的新住民本身擁有的資源主要有本身的經驗與技術、其次則為個人信念與家人的支持，這兩種重要的資源再加上正確的方向、定位與堅持則較能成功發展，若是方向、定位不夠清楚，可能無法保持長期的優勢，在競爭的環境中很快就會被取代。他們最需要的就是經營管理的續航力，若能有效的輔導則能延續其創業的優勢與生命。

從另一方面也可以觀察到來台灣已經超過 10 年以上欲創業的新住民最缺乏的就是行動力，然而沒有行動力的背後最主要的因素其實是他們沒有重要的資源基礎，沒經驗、沒資金、沒有家人的支持，再加上沒有專業的餐飲知識與觀念，導致事倍功半也無法有任何的進展，大部分都只停留在發想的階段。這部分可以因材施教，根據其現有資源與能力構思一個一個發展的方向。

本研究根據上述統整資料，在新住民跨文化飲食與微型創業之研究中得出以下六大結論：

1. 新住民在台能自行創業者，母國創業經驗和大多數都是與提供「餐食服務」相關；欲創業者都沒有實際行動，通常是沒有創業經驗，因此「經驗」是一大重要因素。
2. 新住民來台灣工作擁有 10 年以上經驗，並且自己有存款者較容易創業；來台雖長達 10 年以上，經濟差、無儲蓄者同時創業目標常更動者，較無法真正創業。
3. 結婚對象家中就從事餐飲服務業者，通常直接投入接手家中的餐飲事業工作。
4. 新住民創業最大動機均為改善家中經濟。
5. 資金籌措是新住民目前創業最大的難題。
6. 個性開朗、親和力高、能製作美食是創業成功的主因，創業失敗主因與資金不足，無法有足夠餐飲知識與技術有關；沒有自信是欲創業者最大的障礙。

董麗錦(2010)在女性微型創業關鍵成功因素中整理出資源、機會、經營管理與人格特質等四項，此四項與本研究者訪談所蒐集的資料完全吻合。從新住民訪談中，目前已創業者和積極欲創業者中，均有開朗、樂觀、勇於接受挑戰的特性。新住民的微型創業是理性的抉擇，因生活所迫或追求個人皆有，而創業資金來自個人的積蓄或夫家給予支持，個人擁有技術與過去相關經驗等是重要的人力與社會資本。



## 第二節 建議

根據研究結果整理出新住民已創業者的三大創業模式，產品特色型、業務擅長型與行動導向型三種。針對創業的總體觀察，產品特色型因為專精產品製作，所以是以穩紮穩打的方式經營，有持續成長的趨勢與潛力。然而在業務擅長型的創業模式則須預防其先盛後衰的現象，需要注意維持其競爭優勢，如果產品不佳，往往因為競爭者的出現，其競爭裡就弱掉了，尤其財務管理的部分需要特別注意與管控。行動導向型的創業者雖容易成功，但也容易有用無謀，最重要的建議是，除了有心還要有技術，這樣才能創造出競爭優勢。

本研究經文獻探討、深度訪談資料，新住民交流會、產、官、學座談會及成果展中所發現之下列問題，立即可行與中長期之建議如下：

### 建議一：立即可行建議

建議主題：由各地區的行政部門辦理貸款說明講座並讓各行庫、銀行有專責窗口解釋說明貸款手續與流程。

主辦機關：如金融監督管理委員會銀行局等

協助機關：如各縣市政府等

資金籌措不論是在文獻探討以或文獻收集均可窺探出，多數新住民的經濟條件不佳，除了來自母國的社經地位較弱，來台之後也面臨相同的情況，且多數新住民在工作上選擇少，薪資較低，財務累積較慢，加上語言隔閡，導致不易貸款，創業資金的籌措較困難。因此需要各縣市政府或者地方行政推動貸款或者資金籌措的相關協助。

### 建議二：立即可行建議

建議主題：由各地區規劃及補助開設新住民烹飪班，由餐飲相關學校支援、輔導，如推廣教育班，學程中除學習菜餚製作，更應包含新住民間的餐飲相關知識、食品衛生安全及輔導證照考試。

主辦機關：如勞動部勞動力發展署技能檢定中心等

協助機關：如各縣市餐飲學校等

試辦場域：如各大學之推廣教育中心，縣市政府之社會局與教育局課程，承辦與新住民相關活動之社會團體等

因東南亞國家氣候較為炎熱，在食物的調味上多香辣重口味，以達到開胃的效果，新住民來到台灣之後，飲食生活習慣需要一段時間才能夠融入台灣的飲食文化，但母國的飲食文化根深蒂固的影響著新住民，一般台灣民眾較難以接受新住民小吃店，較無法打入台灣餐飲市場。因此，新住民的創業必須給予相關產品製作的訓練，讓口味不僅可以保留母國的特色，同時也可以讓台灣人民接受的口味。在產品接受度上面，可藉由教育單位給予協助支援、輔導或辦理各項的活動、考取證照給予最大的協助。

### 建議三：立即可行建議

建議主題：專家、學者給予申請店家企業診斷，找出並解決問題，可搭配「餐飲研習專班」，此外，由於新住民大多忙碌於工作，較無法參與實體課程，因此可由 MOOCs 辦公室提供一系列課程，此課程不僅可以重複觀看，新住民不須擔心會因工作關係，遺漏課程，更因此課程與大專院校合作，全程免費，新住民不會因經濟問題而無法參與此課程，如此一來即可輔導新住民於創業時所遇見之產品銷售問題。

主辦機關：如教育部等

協助機關：如各縣市政府、衛生局、各縣市大學等

語言通常是跨過障礙的第一道門檻，在產品的銷售上，新住民比一般台灣的經營者更加的辛苦，特別在產品的銷售上面，多數已創業之新住民餐廳普遍在產品銷售上仍舊採用傳統面銷方式，較少使用新興網路銷售模式，如外送平台等。因不了解台灣的文化，產品的銷售管道也有了很大的限制。因此，不論是在銷售管道或技巧、甚至科技上的運用，都必須給予協助。

### 建議四：長期性建議

建議主題：建議未來新住民餐廳的稽核條件與台灣條件規劃相同，才能提高餐飲水準。證照考試的主題內容必須修整，以利新住民考取證照。

主辦機關：如勞動部勞動力發展署技能檢定中心等

協辦機關：如各縣市政府、衛生局等

因餐飲業的門檻較低，加上在普遍台灣人心中，異國料理餐廳環境較不符合台灣食品衛生安全之規範，因此即使菜餚美味價廉，環境因素仍打消多數台灣人響前往嘗鮮的念頭。唯有加強稽核新住民餐廳條件，才能使他們要求自身食品安全觀念提高，並讓台灣人民重拾對新住民餐廳之良好衛生印象。

## 附錄一 參考文獻

### 參考文獻

#### 中文部分

中小企業處(2007)。2007 中小企業白皮書。台北市：經濟部中小企業處。

行政院主計總處(2016)。行業標準分類(第 10 次修訂)。台北市：綜合統計處。

尤思貽(2005)。台灣地區女性越南籍配偶就業問題之研究分析(未出版之碩士論文)。中國文化大學，台北市。

王世智(2014)。新住民二代跨國就業之研究(未出版之碩士論文)。長榮大學，台南市。

王淑怡(2018)。欣林創意料理餐廳的市場定位與在地化發展(未出版之碩士論文)。國立暨南國際大學，南投縣。

王順民、賴宏昇(2009)。新移民家庭經濟安全與就業需求—宜蘭縣經驗。社區發展季刊，127，55-68。

王湧泉、翁嘉禧、張智雅(2010)。臺灣地方政府執行新移民女性配偶社會政策之研究，亞洲研究，60(60)，231-260。

王寶惜(2016)。飲食文化—掀起鍋蓋到台灣。磨課師數位影音課程。

田紹辰(2018)。微型創業之質性研究—以桃竹苗地區咖啡館為例(未出版之碩士論文)。中華科技大學，台北市。

成之約(2018)。新住民就業障礙的探討：雇主觀點。「移動、融合、自立：跨文化工作國際學術研討會」發表之論文，臺北市賽珍珠基金會。

吳功孝(2017)。在台灣越南人對台灣小吃體驗之研究(未出版之碩士論文)。明新科技大學，新竹縣。

呂美紅(2001)。外籍新娘生活適應與婚姻滿意度及其相關因素之研究—以台灣地區東南亞新娘為例(未出版之碩士論文)。中國文化大學，台北市。

- 李承道(2016)。早午餐餐廳商業模式之研究-以巴和奈野3號店、好初早餐為例(未出版之碩士論文)。長庚大學，桃園市。
- 李佳容(2012)。微型餐飲業創業精神、創業能力與創業績效關係之研究(未出版之碩士論文)。國立高雄餐旅大學，高雄市。
- 李秋娟(2016)。族群歧視、文化認同與新住民之國中在學子女的生活適應研究：以嘉義縣五個鄉鎮市為例(未出版之碩士論文)。國立臺灣師範大學。台北市。
- 李淑容(2007)。臺灣新貧階級及其因應對策。東吳社會工作學報，17，193-220。
- 李美賢(2019)。異中求同的海上神鷹。台北市：三民書局。
- 李錦芳(2009)。越籍新移民女性作月子文化飲食調適研究——以高雄地區為例。台灣飲食文化產業研究所(未出版之碩士論文)。國立高雄餐旅大學，高雄市。
- 李麗日(2007)。新移民家庭正式社會支持網路之認識與運用——以中部六縣市為例。載於國立台中教育大學教育學系暨課程與教學研究所(主編)，新移民子女教育(97-118)。臺中市：國立臺中教育大學。
- 何景榮(2019)。上一堂很有事的印尼學：是隔壁的窮鄰居，還是東協的老大哥？。台北市：先覺出版社。
- 林子翔(2005)。影響 e 化訓練遷移成效之研究-以公務人員為例(未出版之碩士論文)。大葉大學，彰化縣。
- 林承彥(2013)。越南籍女性新住民來臺後飲食調適歷程(未出版之碩士論文)。高雄餐旅大學，高雄市。
- 林哲群、王純貞(2002)。外國公部門及非營利組織有關婦女創業與微型企業之輔導制度與作法之研究。台北市：行政院青年輔導委員會。
- 林國榮、成之約(2009)。人才培訓服務業適用租稅抵減獎勵措施之經濟影響評估。就業安全，4(2)，44-51。
- 林億玟、潘淑滿(2016)。跨越「雇」事—新移民女性微型創業經驗。社會政策與社會工作學刊，20(1)，1-48。

新住民跨文化飲食與微型創業之研究

林顯宗、曾敏傑、葉肅科、許人杰、周海娟(2011)。家庭社會學。台北市：空中大學。

邱琬雯(2005)。性別與移動：日本與台灣的亞洲新娘。台北：巨流出版社。

洪淑容(2020)。跨越族群邊界：探討越南新住民小吃店之文化意義與文化認同。展望與探索月刊，18(5)，41-69。

洪儀真(2007)。女性投入微型事業創業之決策影響因素(未出版之碩士論文)。國立中山大學，高雄市。

馬欣榆(2009)。家鄉味的傳遞圖像：跨界婚姻移民下的越南酸湯記憶(未出版之碩士論文)。國立暨南國際大學，南投縣。

馬財專、詹火生、黎德星(2018)。新住民及其子女創業模式及輔助策略之研究。檢視於 2020 年 12 月 5 日

<https://ifi.immigration.gov.tw/wSite/public/Data/f1592795846644.pdf>

移民署網站(2016) 檢視於 2020 年 12 月 1 日

<https://ifi.immigration.gov.tw/wSite/ct?xItem=4686&ctNode=37643&mp=1>

移民署網站(2020) 檢視於 2020 年 12 月 5 日

<https://www.immigration.gov.tw/5385/7344/70395/143257/>

施錦村(2009)。微型企業創業後公平知覺與股東價值的關聯：連鎖餐飲業顧客的觀點。創業管理研究，4(1)，115-139。

柯瓊芳、張翰璧(2007)。越南、印尼與台灣社會價值觀的比較研究。臺灣東南亞學刊，4(1)，91-111。

夏曉鵬(2002)。流離尋岸：資本國際化下的「外籍新娘」現象。臺北：臺灣社會研究雜誌社。

夏曉鵬(2003)。實踐式研究的在地實踐：以「外籍新娘識字班」為例。台灣社會研究季刊，49，1-470。

夏曉鵬(2004)。理解弱勢女性的敘事：以台灣的「外籍新娘」為例。「華人社會口述歷史工作研討會」發表之論文，香港大學。

夏曉鵬(2005)。不要叫我外籍新娘。新北市：左岸文化。

- 徐榮崇 (2002)。澳洲台灣移民居住地的選擇與決策過程--以雪梨、布里斯本及墨爾本為例(未出版之博士論文)。中國文化大學，台北市。
- 張訓、李大有 (2019)。從社會資本分析新住民子女的教育機會。康大學報，9，31-44。
- 張蓉真 (2008)。新移民女性創業歷程之研究(未出版之碩士論文)。國立臺東大學，台東縣。
- 張實英(1996)。買賣的婚姻—東南亞新娘的交叉剝削圖像。女誌，8，37-39。
- 許盈專 (2008)。台灣微型企業之創業資源與人格特質對創業類型及創業績效影響之研究(未出版之碩士論文)。國立高雄第一科技大學，高雄市。
- 許凱玲 (2006)。臺灣微型創業者的機會與資源及新價值創造動態過程研究(未出版之碩士論文)。國立政治大學，台北市。
- 郭玉霜 (2004)。女性微型創業之經營研究(未出版之碩士論文)。國立中山大學，高雄市。
- 郭德賓 (2013)。餐飲業服務品質屬性與顧客滿意度關係之探討：完全服務西餐廳之實証研究。顧客滿意學刊，9 (1)，23-50。
- 高秋英 (2000)。餐飲管理-理論與實務。台北：揚智出版社。
- 陳又嘉 (2007)。微型創業者之設計理念、人格特質、創造歷程與創業之研究(未出版之碩士論文)。國立臺灣師範大學，台北市。
- 陳佳吟 (2009)。微型餐飲業創業失敗關鍵因素之研究(未出版之碩士論文)。高雄餐旅學院，高雄市。
- 陳美玲 (2019)。飲食生活型態與消費行為關係之研究—以東南亞籍新住民為例 (未出版之碩士論文)。中國文化大學，台北市。
- 陳毓文(2010)。新住民家庭青少年子女生活適應狀況模式檢測。國立臺灣師範大學教育心理與輔導學系教育心理學報，42 (1)，29-52。
- 陳玉添 (2020)。探索越南文化本色：從系統及類型論的視角。台南市：亞細亞國際傳播社。
- 陳鴻瑜 (2019)。越南史：史記概要。新北市：台灣商務出版社。

陳燕禎 (2008)。台灣新移民的文化認同、社會適應與社會網絡。國家與社會，4，43-99。

陳瑩蓉 (2005)。嘉義縣外籍配偶需求與服務輸送體系之探討—社會排除觀點(未出版之碩士論文)。國立中正大學，嘉義縣。

曾銘翊、陳麗華 (2017)。多元文化取向「認識新住民」之課程大綱建構。教育研究與發展期刊，13 (2)，1-34。

黃正治(2004)。台北縣國民小學辦理外籍配偶識字教育之研究(未出版之碩士論文)。國立台灣師範大學，台北市。

黃俊英 (2000)。行銷管理。台北市：華泰文化。

黃惠麟 (2011)。劃界?跨界?—桃園縣火車站周邊印尼飲食店之探討 (未出版之碩士論文)。國立暨南國際大學，南投縣。

黃慧文 (2017)。微型創業行銷術。青創會訊，1，40-41。

黃馨慧、陳若琳 (2006)。外籍配偶的社區學習活動實施之探討—以大學與社區合作生活適應課程為例。載於黃馨慧、陳若琳 (主編)，外籍配偶與社區學習 (135-161)。臺北市：師大書苑。

(2006)。新移民女性人權問題：社會資本／融合觀點。應用倫理研究通訊，39，33-45。

大紀元 (2017)。台灣人創業 這行業最夯。

檢視於 2020 年 12 月 1 日

<https://www.epochtimes.com/b5/17/4/4/n8998548.htm/amp>

勞動部勞動力發展署 (2020)。微型創業寶典住宿餐飲業概要餐飲業市場概況。檢視於 2020 年 12 月 1 日

[https://www.careernet.org.tw/modules.php?name=csr&op=csr\\_detail&nid=530](https://www.careernet.org.tw/modules.php?name=csr&op=csr_detail&nid=530)

蔡東蓮 (2016)。開一家喜愛的餐店—女性餐飲微型創業之創價模式(未出版之碩士論文)。亞洲大學，台中市。

蔣為文 (2019)。越南文化：從紅河到九龍江流。台北市：五南出版社。



- 詹火生、陳芬苓(2012)。我國婚姻移民之公民權利落實狀況研究。台北市：內政部。
- 鄭志凱(2014)。願「微型創業」遍地開花。Retrieved from <https://opinion.cw.com.tw/blog/profile/60/article/1834>
- 鄭家豪(2015)。義大利餐廳微型創業成功模式之研究-以呷義義大利麵館為例(未出版之碩士論文)。朝陽科技大學，台中市。
- 董麗錦(2010)。女性微型創業關鍵成功因素之研究-以餐飲業為例(未出版之碩博士論文)。輔仁大學，新北市。
- 蕭漢良。(2016)。青年微型創業成功因素之探討休閒。「餐旅觀光教育國際學術研討會」發表之論文，德霖技術學院。
- 廖麗鐸(2015)。新住民女性的創新適應者現象-以臺灣新移民文化交流協會成員為例(未出版之碩士論文)。淡江大學，新北市。
- 廖瓊雯(2011)。微型餐飲業創業動機、關鍵成功因素與創業績效之研究(未出版之碩士論文)。國立高雄餐旅大學，高雄市。
- 趙文衡。(2002)。APEC 微型企業議題-兼論台灣微型企業之發展。台灣經濟研究月刊，25(12)，23-27。
- 劉乃綸(2015)。探討新住民，原住民和本省漢人父母親族群婚姻配對的社經背景對子女學業成就影響之研究-以屏東縣國小四年級學童為例。育達科大學報，41，15-42。
- 劉書劭(2012)。許臺灣新住民一個實現幸福的承諾。研習論壇，136，46-57。
- 劉常勇、謝如梅(2006)。創業管理研究之回顧與展望：理論與模式探討。創業管理研究，1(1)，1-43。
- 劉樹雯(2013)。故鄉？他鄉？新臺灣之子對東南亞籍母親原鄉文化認同(未出版之碩士論文)。國立暨南國際大學，南投縣。
- 潘淑滿(2007)。外勞政策：外籍家事工受暴現象的社會意義。社區發展季刊，119，103-118。
- 潘淑滿(2004)。婚姻移民婦女，公民權與婚姻暴力。社會政策與社會工作學刊，8(1)，85-131。
- 藍佩嘉(2008)。跨國灰姑娘：當東南亞幫傭遇上台灣新富家庭。行人文化實驗室。

新住民跨文化飲食與微型創業之研究

嚴于婷(2016)。消費者對於虛實通路(O2O)商業模式下一體驗行銷、體驗品質、體驗情緒與體驗價值關聯性之研究(未出版之碩士論文)。國立彰化師範大學，彰化縣。

蘇宜茲(2010)。微型創業之成功關鍵因素(未出版之碩士論文)。國立中正大學，嘉義縣。

蘇建翰(2012)。東南亞婚姻移民工作與家務責任之權衡-以微型創業外籍配偶為例(未出版之碩士論文)。國立暨南國際大學，南投市。

鐘重發(2004)。台灣男性擇娶外籍配偶之生活經驗研究(未出版之碩士論文)。國立嘉義大學，嘉義市。

賴淑娟(2011)。漂洋過海來創業：越南女性賣家鄉小吃的創業經驗(未出版之碩士論文)。國立高雄師範大學，高雄市。

## 英文部分

- Alharahsheh, S. T., & Almeer, F. K. (2018). Cross-National Marriage in Qatar. *hawwa*, 16(1-3), 170-204.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Bruyat, C., & Julien, P. A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of business venturing*, 16(2), 165-180.
- Brush, C. G., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2001). From initial idea to unique advantage: The entrepreneurial challenge of constructing a resource base. *Academy of Management Executive*, 15(1), 64-78.
- Bucak, T. (2014). Turkish restaurant business in abroad: United Kingdom Sofra restaurants chain sample. *International Journal of Humanities and Social Science*, 4(9), 168-175.
- Bucak, T., & Kose, Z. C. (2014). The Application of Michelin's Star Standarts in Restaurant Business; Hamburg Le Canard Sample. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 11, 17.
- Butler, J. S., & Kozmetsky, G. (Eds.). (2004). *Immigrant and minority entrepreneurship: the continuous rebirth of American communities*. Greenwood Publishing Group.
- Buchanan, L., Simmons, C. J., & Bickart, B. A. (1999). Brand equity dilution: retailer display and context brand effects. *Journal of Marketing Research*, 36(3), 345-355.
- Çalışkan, O., & Özdemir, B. (2014). A review of literature on restaurant menus: Specifying the managerial issues. *International Journal of Gastronomy and Food Science*, 2(1), 3-13
- Chen, K. C., & Groves, D. (1999). The importance of examining philosophical relationships between tourism and hospitality curricula. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 16(6), 137-159.

- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(1), 7-26.
- Conner, K. R., & Prahalad, C. K. (1996). A resource-based theory of the firm: Knowledge versus opportunism. *Organization science*, 7(5), 477-501..
- Erkmen, E. (2019). Managing restaurant attributes for destination satisfaction: what goes beyond food? *Administrative Sciences*, 9(1), 19.
- Fan, C. C., & Huang, Y. (1998). Waves of rural brides: Female marriage migration in China. *Annals of the Association of American Geographers*, 88(2), 227-251.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.
- Groschl, S. & Arcot, S. (2014). Female Hospitality Executives and their Effects on Firm Performance. *Tourism and Hospitality Research (formerly International Journal of Tourism and Hospitality Research: The Surrey Quarterly Review)*, 14(3), pp. 143-151.
- Gu, C. J. (2012). Women's status in the context of international migration. *Sociology Compass*, 6(6), 458-471.
- Gullahorn, J. T., & Gullahorn, J. E. (1963). An Extension of the U-Curve Hypothesis 1. *Journal of social issues*, 19(3), 33-47.
- Heldke, L. (2015). *Exotic appetites: Ruminations of a food adventurer*: Routledge.
- Honig, B. (1998). "What determines success? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican Microentrepreneurs / Tel Aviv International School of Management, Israel." *Journal of Business Venturing*, 13, 371-394.
- Kaur, H., & Bains, A. (2013). Understanding the concept of entrepreneur competency. *Journal of Business Management & Social Sciences Research*, 2(11), 31-33.
- Kantor, P.(2005).“Determinants of women’s microenterprise success in Ahmadabad, India: Empowerment and Economics.”*Feminist Economics*, 11(3), 63-83.
- Kawaguchi, D., & Lee, S. (2017). Brides for Sale: Cross-Border Marriages and Female Immigration. *Economic Inquiry*, 55(2), 633-654.

- Kiliç, N. (2011). Clothing color preferences of boys and girls aged between six and nine. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 39(10), 1359-1366.
- Kulu, H., & Hannemann, T. (2019). Mixed marriage among immigrants and their descendants in the United Kingdom: Analysis of longitudinal data with missing information. *Population studies*, 73(2), 179-196.
- Langley, J., Cryer, C., & Davie, G. (2008). NZ Government's trend analysis of hospitalised self-harm is misleading. *Australian and New Zealand journal of public health*, 32(2), 162-166.
- Lee, J. M. (2006). *Riemannian manifolds: an introduction to curvature (Vol. 176)*: Springer Science & Business Media.
- Levitt, P., & Waters, M. C. (2002). *The changing face of home: The transnational lives of the second generation*: Russell Sage Foundation.
- Long, L. (2004). *Culinary Tourism (Material Worlds)*. Lexington, KY: The University Press of Kentucky.
- Mak, A. H., Lumbers, M., & Eves, A. (2012). Globalisation and food consumption in tourism. *Annals of tourism research*, 39(1), 171-196.
- Mahmood, R., & Hanafi, N. (2013). Entrepreneurial orientation and business performance of women-owned small and medium enterprises in Malaysia: Competitive advantage as a mediator. *International Journal of Business and Social Science (IJBS)*, 4(1), 82-90.
- Mkono, M. (2013). Using net-based ethnography (Netnography) to understand the staging and marketing of “authentic African” dining experiences to tourists at Victoria Falls. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 37(2), 184-198.
- Morris, M. H., Shirokova, G., & Shatalov, A. (2013). The business model and firm performance: the case of Russian food service ventures. *Journal of Small Business Management*, 51(1), 46-65.
- Moyo, T. (2003). Critical success factors for microenterprise development in Africa: An overview. *Transformation*, 20(3), 166-170.

- Molz, J.G. (2004) Tasting Imagined Thailand: Authenticity and Culinary Tourism in Thai Restaurants. In: Long, L (ed.), Culinary Tourism. The University Press of Kentucky.
- Negra, D. (2002). "Ethnic food fetishism, whiteness, and nostalgia in recent film and television." *Velvet Light Trap* 50: 62-76.
- Ninemeier, D.J. (2005). *Management of Food And Beverage Operations: Educational Inst of the Amer Hotel*.
- Oh, H. (2000). The effect of brand class, brand awareness, and price on customer value and behavioral intentions. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 24(2), 136-162.
- Pinho, J. C., & Sampaio, E. S. (2013). Entrepreneurial performance and stakeholders' relationships: A social network analysis perspective. *International Journal of Entrepreneurship*, 17(1), 1-19.
- Portes, A. (1995). *The economic sociology of immigration: Essays on networks, ethnicity, and entrepreneurship*: Russell Sage Foundation.
- Portes, A. (1996). Transnational communities: Their emergence and significance in the contemporary world-system. *Contributions in Economics and Economic History*, 151-168.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., & Landolt, P. (1999). The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 217-237.
- Qian, Z. (1999). Who intermarries? Education, nativity, region, and interracial marriage, 1980 and 1990. *Journal of comparative family studies*, 30(4), 579-597.
- Rangel, D. K. (1999). *Crazy about each other A qual Crazy about each other A qualitative exploration itative exploration Of culture in the context of interracial relationships. Dissertation ips Abstract international. University of Utah, Dept. of Educational Psychology.*
- Robinson, R. N., & Clifford, C. (2012). Authenticity and festival foodservice experiences. *Annals of tourism research*, 39(2), 571-600.
- Stevenson, H., & Gumpert, D. (1985). *The heart of entrepreneurship*.
- Sussman, N. M. (2000). The dynamic nature of cultural identity throughout cultural transitions: Why home is not so sweet. *Personality and social psychology review*, 4(4), 355-373.

- Sussman, N. M. (2011). Working abroad and expatriate adjustment: Three disciplinary lenses for exploring the psychological transition cycle of international employees. *Social and personality psychology compass*, 5(7), 393-409.
- Teichmann, K. (2007). *Strategie und Erfolg von Fußballunternehmen*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Tiedt, P., & Tiedt, I. (1979). *Multicultural Teaching: A Handbook of Activities, Information, and Resources*. Boston, New York, San Francisco, Mexico City, Motreal, Toronto, London, Madrid, Munich, Paris, Hong Kong.
- Timmons, J. A., (1999), *New Venture Creation*, 4th ed., Burr Ridge, IL : Irwin.
- Tsuya, N. O., Bumpass, L., & Choe, M. K. (2000). Gender, employment, and housework in Japan, South Korea and the United States. *Review of Population and Social Policy*, 9, 195-220.
- Wang, H.-z. (2011). Immigration trends and policy changes in Taiwan. *Asian and Pacific Migration Journal*, 20(2), 169-194.
- Wang, H. z., & Chang, S. m. (2002). The commodification of international marriages: Cross-border marriage business in Taiwan and Viet Nam. *International migration*, 40(6), 93-116.
- Wernerfelt, B. (1984). Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5(2),171-180.
- Wood, N. T., & Muñoz, C. L. (2007). ‘No rules, just right’ or is it? The role of themed restaurants as cultural ambassadors. *Tourism and Hospitality Research*, 7(3-4), 242-255.
- Yang, W. & Schoonheim, M. (2010). Minority Group Status and Fertility: The Case of the “Foreign Brides” in Taiwan. In W. Yang & M.C. Lu (Eds.), *Asian Cross-border Marriage Migration: Demographic Patterns and Social Issues*. Amsterdam University Press,103-125.
- Youn, H., Yin, R., Kim, J.-H., & Li, J. J. (2019). Examining traditional restaurant diners’ intention: An application of the VBN theory. *International Journal of Hospitality Management*, 102360.
- Yuan, Y.-H. (2009). *The nature of experience in hospitality settings. Unpublished PhD dissertation. Lubbock: Texas Tech University.*
- Yıldız, C. (2010). *Yeni öğretim programına göre kuramdan uygulamaya Türkçe öğretimi: Pegem Akademi.*

## 附錄二 新住民深度訪談逐字稿

以下為本研究「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」之 14 位訪談者錄音完整逐字稿：其中包含 7 位已創業者及 7 位欲創業者。



一、以下為「已創業者」訪談逐字稿

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

A 卷-已創業者一

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：越南

A：好，秀云，秀云我這邊有一些基本資料，你寫可以寫嗎？

B：可以啊

A：可以寫，那我給你寫好了，好不好，這邊你來哪一個國家、出生年月日期

B：我是越南華僑

A：喔難怪可以，出生年月日談你們都講廣東話喔？

B：我們是客家人

A：喔是客家人

B：嗯

A：所以你剛講的是客家話嘍

B：跟他講廣東話我們都通啦

A：喔

B：啊

A：這邊

B：聯絡地址

A：嗯，身分證背起來嗎？背不起來

B：我背不起來

A：好啊，啊身分... 那個住址寫一下跟電話寫一下

C：這邊是他們請你吃的

A：謝謝謝謝你謝謝，你這邊中間黏一下就不會掉了，好謝謝

A：秀云你在印尼的時候有唸到....？

B：越南

A：喔越南.... 對不起，越南的時候唸書唸到.....？

B：高中

A：高中

B：嗯

A：所以其實你來這邊聽中文什麼都沒有問題嘛？

B：沒有

A：中文說也沒問題，讀也可以看得懂嗎？像這樣子可以嗎？

B：可以

A：可以，寫呢？應該也還可以拉？

B：可以

A：也還也還算可以

B：我來我來這邊之前我是在做台商的翻譯欸

A：喔喔你你來台灣之前是做台商的翻譯，所以你這個中中文的能力是非常的好的，因為可以做翻譯嘛.....

B：對對

A：對對，所以你來..來台灣之前是做台商的翻譯，在越南的時候

B：我...在越南是是是做台商的翻譯欸

A：喔～真的喔！

B：來來來來到這裡才自己賣東西

A：真的喔

B：嗯

A：來這邊才是...那我這些基本的問題就問一下，這個秀云，秀云你是哪一個國家，原來來自於.....

B：越南

A：越南

B：胡志明市

A：胡志明市，所以你是越南華僑嘛

B：對

A：你說...你來台灣的原因是什麼呢？從越南來台灣的原因是什麼？

B：是.....想跑到自由的國家比較好一點工廠，工廠找個國家比較多縣市

A：不是，我是說你是因為什麼樣的原因才可以來台灣

B：就為了自由啊

A：對啊我是說呢...是因為結婚嗎？還是.....？

B：喔喔喔喔是以什麼的...來來到

A：對對對....是以什麼樣的原因

B：對是因為結婚

A：是因為結婚嗎？你是因為結婚才來台灣，那你來台灣多久了呢？

B：1997年是多少？民國

A：1997，97就是民國86年

B：86年

A：86年待到現在那很久，現在是109年了餵

B：對對

A：哇來了20幾年了..22年了

B：嗯

A：哇賽那你...就是說你在越南有唸到呢.....

B：高中

A：高中畢業嘛...啊來台灣有繼續唸書嗎？

**B: 沒有沒有**

A: 那你目前住在.. 永康永康嘛.. 台南

**B: 鹽潭那邊**

A: 鹽潭那邊，那你之前在你說你之前在越南的時候都在做什麼工作呢？

**B: 啊就當翻譯員啊**

A: 當翻譯員就是就是....

**B: 台商的翻譯員**

A: 在越南就是當翻譯員，那你來台灣之後呢？嫁到台灣之後這 22 年做過什麼工作，22 年欸很長欸，做過什麼工作呢？

**B: 自己賣早點啊**

A: 喔自己賣早點啊

**B: 嗯**

A: 自己開早餐店就對了

**B: 嗯**

A: 啊現在還有開早餐店嗎？

**B: 早餐店現在還暫停營業，晚上是賣燒仙草、湯圓，現在賣剉冰**

A: 喔真的喔

**B: 嗯**

A: 所以早上現在沒有做早餐了

**B: 做晚餐... 呃... 做晚上的**

A: 所以..... 賣剉冰

**B: 賣剉冰**

A: 早上還有再開嗎？沒有了

**B: 沒有在賣了**

A: 啊但是已經把那個那個店改成就是賣一些....

**B: 剉冰**

A: 剉冰，甜點啊剉冰啊湯圓之類的東西

**B: 燒仙草、湯圓**

A: 燒仙草哇那你是老闆娘餛，甜品店的老闆娘

**B: 路邊攤啊**

A: 老闆娘餛啊秀云啊那很厲害

**B: 路路路邊攤而已啊**

A: 那還是很厲害，那為什麼會想說，因為你之前在越南是當翻譯，怎麼到台灣做早餐店還是賣這些甜點呢？為什麼為什麼想要創業這樣

**B: 啊就是嫁夫隨夫這樣**

A: 嫁夫學夫

**B: 嫁夫學夫，是先生做什麼我就做什麼了啊**

A: 所以先生是開早餐店的就對了

B: 對對對對對

A: 喔~然後早餐店現在是沒有開的,然後就開就是晚餐就是下午之後就開始賣一些甜點這樣子

B: 還有賣剉冰

A: 還有賣剉冰這樣子

B: 冬天就賣蛤燒仙草湯圓

A: 冬天就賣燒仙草湯圓,夏天就賣剉冰就對了,啊早上就沒有再做那個,啊為什麼在做這個就是因為先生是在做餐飲的,你就跟著他做,所以你一嫁過來就是開始賣早餐店這樣子

B: 對

A: 那你自己是嫁過來這裡嘛...你中文沒什麼問題啊,那你自己覺得呢.....像嫁過來這裡要開一家店啊,容易嗎?如果是自己不是.....

B: 不是學夫的話...就不容易的啊

A: 就不容易齣

B: 最基本還是店面,龐大的租金

A: 嗯嗯

B: 啊然後又不知道開了以後生意好不好

A: 會怎樣,所以這個生意好不好沒有,生意好不好誰都一樣

B: 對對對對

A: 台灣人來開也不知道生意好不好

B: 就是你要有有有有有要租金很很很很很壓力很大

A: 那你自己覺得拉齣,像這樣自己當像嫁過來的新住民,你覺得如果你創業啊,有哪些覺得你覺得是優勢啊有哪些是你覺得啊因為我是新住民啊,所以當然會做不好啊,這些優勢....劣勢有哪些呢?

B: 我的優勢就是....我優勢的就是我我我我就是本身中文要好一點

A: 喔所以你覺得.....

B: 嗯

A: 如果說...

B: 可以拉攏客人第一

A: 嗯哼

B: 要有親和力

A: ok

B: 啊就是就是有空擋的時候客人台的時候就是.....

A: 聊聊天

B: 要聊聊天這樣

A: 所以你覺得新住民要在台灣創業最大的優勢是...如像你拉,特別是你你就是可以講中國話,可以講你們自己國家的話,可以跟人家多多聊聊天做對了對對對,對啊那可以稍微跟我講一下嗎?你現在賣這些呢.....現在夏天嘛賣剉冰,冬天賣賣賣燒燒仙草啊湯圓這些

**B: 嗯**

A: 那你這個的營業狀態如何? 就情況是怎麼樣

**B: 如果如果如如.....**

A: 可以從以前早餐店開.....

**B: 如如如果我說... 從 20 年前我剛嫁過來的生意很好很好**

A: 喔早餐店的生意很好很好

**B: 啊現在景氣還是很好差很多**

A: 喔真的喔

**B: 一落千丈**

A: 現在一落千丈

**B: 嗯**

A: 那你覺得為什麼生意會做不好?

**B: 就是.. 景氣不好啊, 失業率的人太多了啊**

A: 喔

**B: 啊太多大家都喜歡以前我賣的時候以前我賣的時候人很少來來來我那塊地, 所以很少人在賣**

A: 嗯

**B: 現在越來越多我本來不賣好不好大家都說要出來創業創業, 客人都分散的**

A: 所以所以以前生意做得很好因為競爭者比較少, 做競爭者很多了

**B: 很多對對**

A: 對對對, 那你覺得像啊你現在營業額多少大概多少呢? 大概.....

**B: 不能.. 不能講**

A: 喔不能講

**B: 因為因為以前是開好了, 現在差的講的很失禮, 不要講**

A: 喔沒有拉這沒關係, 這只是因為我們會大概知道一下目前一般你們覺得不好的呢... 狀況是一個什麼樣的一個情況這樣子這樣?

**B: 嗯**

A: 那我還可以請問你一下, 如果說你覺得一個人要創業啊, 或是像你以前一樣要把店開的很好啊很成功生意做得很好你覺得要有什麼樣的條件就是可以生意做得很好呢?

**B: 就是講啊第一就是要真材實料**

A: 要真材實料

**B: 薄利多銷**

A: 要真材真材實料

**B: 薄利多銷**

A: 薄利多銷

**B: 薄利多銷才賣得好啊**

A: 嗯哼嗯哼, 那第二個呢?

**B: 基本是這樣, 除了親和力之外基本是基本是這樣**

A：嗯嗯就這樣

**B：要做得好吃**

A：要做得好吃然後要薄利多銷這樣子

**B：對對**

A：阿你覺得現在做不好的原因是什麼呢？除了說經濟不景氣，或是說有些人他店做不好的原因你覺得是什麼？

**B：其實我說景氣不好是爛爛變成**

A：這樣子喔

**B：啊我是住在家中的旁邊啊**

A：嗯哼哼哼

**B：啊以前就是學生很多**

A：嗯嗯嗯

**B：啊現在少子化**

A：喔齣齣齣齣

**B：變成越來越少越來越少**

A：所以所以現在是因為人口變少的關係

**B：對對對對**

A：所以就比較不好，那你覺得別人的店開不好除了這個原因還有沒有別的原因一個人的店開不成功的原因是什麼呢？

**B：開不成功啊**

A：嗯

**B：就是做的馬馬呼呼就是亂開**

A：就是...沒有用

**B：沒有用**

A：沒有用好品質啊、沒有用心做啊

**B：對啊**

A：ok，謝謝你秀云謝謝你

**B：好**

A：謝謝謝謝謝謝

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

A 卷-已創業者二

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：越南

A：秀雲你是哪一個國家的？

B：我是越南

A：越南

A：然後你來台灣的原因是因為？

B：因為有時候我跟我老公就是在越南那邊

A：嗯

B：剛開始在越南上班

A：嗯嗯

B：後來就是不要他回來，穩定就回來

A：呵呵呵，所以就愛相隨，就跟著老公回來

A：那你來台灣多久？幾年了？

B：14、15年

A：14、15年，然後你剛剛有說嘛，你在越南也念到大學畢業嘛

B：嗯

A：那後來來台灣也到澳洲去留學，對不對

A：那澳洲去留學大概去了多久的時間？

B：2年吧

A：2年，啊有拿到另一個 Master degree 或是說…

B：就是管理餐廳的

A：管理餐廳的這個 Diploma 就對了

B：對對對

A：OK

A：然後那你就是從調來台灣就一直住在高雄市嗎？還是有到其他的城市去？

B：高雄

A：都在高雄這一個地方

B：嗯

A：那我想要請問你喔，這就是比較那個，你來台灣之前呀，有…就是說家裡有什麼樣的創業的經驗，或是家裡有開甚麼樣有創業啊，或開甚麼嗎？

B：我們家就是…就是都開餐廳

A：你們家都是開餐廳

B：對，因為我從小是我媽媽移嫁嘛

A：嗯

**B: 3個, 2個舅舅, 2家**

A: 嗯兩家

**B: 2個阿姨 2家**

A: 所以你家開了5家餐廳, 在越南就開了5家餐廳

**B: 對, 因為小時候他們都開餐廳**

A: 嗯

**B: 嘿, 我小時候他們都開餐廳**

A: 所以這樣講, 你對開餐廳其實是很...很熟悉的一個環境

**B: 很熟悉的環境, 對**

A: 真的喔

**B: 嘿, 可是沒人想到我會走條路**

A: 呵哈哈

**B: 我是我們家的第二代, 啊只有我走這條路**

A: 真的喔

**B: 嘿**

A: 所以你們家第二代只有你開餐廳

**B: 對對**

A: 可是那你以前看家裡開餐廳, 你會想開餐廳嗎?

**B: 有啊, 小的時候...那個小時後會看到, 欸我以後會當老闆, 可是我真的以為我是開玩笑的, 沒想到是真的**

A: 所以你在小時候心理就覺得, 我一定會當老闆就對了

**B: 對對對**

A: OK

A: 那你自己來台灣呀, 我看你餐廳真的開的很成功, 不管是日月香或是採綠這兩個, 那我覺得你自己開了兩家這樣過來的, 你覺得新住民在台灣開餐廳, 最大的優勢 Advantage 是甚麼? 你覺得他的 Advantage 是甚麼?

**B: 他就是優點, 他就優點就是競爭力沒這麼高**

A: 競爭力沒這麼高

**B: 對, 因為你知道嘛, 如果是台灣就是牛肉麵, 你看牛肉麵大家都會煮**

A: 嗯

**B: 可是你看, 因為大家會煮, 大家都想出來創業的時候**

A: 嗯

**B: 就是用價格來比較**

A: 嗯嗯, 拚價格而已

**B: 對, 拚價格, 可是越南...越南就是優點就是, 就是越南是異國料理**

A: 嗯

**B: 對, 就所以對台灣比較吸引力高**



A：嗯哼哼

B：他會有個好奇的那種，可是要想知道，欸這是這個國家的菜是怎麼樣

A：嗯

B：對

A：我覺得你真的很聰明耶，因為真的他的競爭力很少，因為畢竟他少數嘛，然後越南又開的很少

B：你看日本料理

A：嗯

B：那個是我剛來台灣 10 幾年前，我剛來台灣

A：嗯

B：日本料理 1 個套餐，跟你講 1 千多到 2 千跑不掉

A：是啊

B：啊就有一個…一個麵呀，一碗是 300~400 塊

A：一個

B：你看現在多少，75

A：75 塊

B：比原本的還少

A：所以其實競爭力啦，所以你覺得其實你們新住民開你們自己的料理的話，其實競爭…因為競爭少嘛，所以當然價格可能上會好一點點

B：對，可是他..他也是優…也有優點跟缺點

A：缺點，那你覺得缺點呢？

B：他缺點也是這個，因為異國料理會對你們比較新奇

A：嗯嗯

B：你們不懂，就所以有一些就是他的口味不是真正的越南的

A：嗯嗯

B：可是你們會覺得欸

A：這樣比較好吃

B：認為是這樣子

A：嗯

B：對，他也是一個優點是這樣子，因為你們不懂，你們以為這…他也有掛一個牌子，就是越南菜

A：嗯

B：結果你們會覺得越南菜是這樣的

A：嗯

B：嘿，還有就是…因為有一些越南人他來，他是真的就有…他的心已經有就是我要找個工作，就是讓我做，讓我有個穩定的收入

A：嗯

**B:** 就所以他的…他沒有…就所以是因為這樣子，讓你們感覺是，越南菜只有這樣子而已

**A:** 嗯

**B:** 是沒感覺吸引你

**A:** 嗯

**B:** 你看泰國菜跟越南菜，類似菜這樣子

**A:** 嗯

**B:** 可是你看他的等級，已經有講到泰國菜跟越南菜，你會感覺等級泰國比較好

**A:** 對，我真的有這個感覺，所以我其實覺得我很佩服你，就是其實你看到蠻大的一個重點，就是他的那個 advanced，就是競爭上，一般人呢就覺得台灣人對這一塊很陌生

**B:** 對

**A:** 然後真正的越南人又不願深根像泰國一樣，把他的等級提高一點，所以呢就很多，就像越南，我就有一個工作啊，就做一下

**B:** 所以你知道為甚麼那個時候我開餐廳，很多客人進來說，越南菜嗎？越南的餐廳嗎？

**A:** 嗯嗯

**B:** 對

**A:** 我不是跟你說，我們家小朋友找到那一家，讓我…我說奇怪了，怎麼會有一家這麼…連我自己都說過，因為我自己在高雄的餐飲界這麼的…這麼的可以說，非常清楚所有狀況的人，我都不知道你這一家，所以知道我們家小朋友找到我才很好奇

**B:** 我跟你講 10 個客人進來，10 個客人進來

**A:** 嗯

**B:** 7、8 個會很滿意

**A:** 真的喔

**B:** 還有就是因為你看呀，越南菜可以做套餐到兩千

**A:** 嗯是啊，所以我就說我跟人家講，大家都說怎麼可能越南菜 1 個整整到兩千塊啦，沒騙你

**B:** 我們客人都是醫生比較多

**A:** 對呀，那一天我…醫生跟老闆啦，因為我們那一天去吃飯的時候，我姊夫是醫生嘛，那我大姊夫是醫生，二姊夫是開公司的，所以我們才能夠常常做這樣的享受，那天去他跟我說，欸寶惜我就覺得你要來一下吃飯了，所以我去，可是我去的時候太晚了

**A:** 那秀雲你幫我稍微，你自己回顧一下，形容一下你開日月香從以前到現在的經過，我們先談日月香，因為日月香還開著，而且很成功

**B:** 嗯

**A:** 你跟我們談一下，你覺得日月香從一路走過來的一些，你創業的過程是如何的艱辛或是怎麼樣去…呃…怎麼樣去走過來，這一路從沒有到有的過程？

**B:** 其實怎麼講，我開日月香算就是…我被逼開的，原因那個時候我去…我在澳洲，因為我們就是申請，那個時候澳洲那邊就是開有一個比較優惠，就是…因為他人比較少，開放比較大

**A:** 嗯嗯

**B:** 那個時候他講有一個創業他需要員工這樣子，比如是護士還是

A: *hospitality* 這一塊

B: 對，他會給你幾個分數，還有你得到幾個分數，這樣子你可以在那邊申請永久居留證，那個是本身，我本來想留在那邊，可是因為我的…他不想去，第一個還有第二個，那個時候因為他不想去，所以我要回來

A: 嗯

B: 他要回來台灣，剛開始我以為我會找到工作

A: 嗯

B: 不是找不到工作，是找不到我喜歡的工作，可是比較優點是高手這邊，你用英文來講很難溝通

A: 嗯

B: 又有國語要流利，可是他來我找到工作是在台北那邊，就是當一個翻譯

A: 嗯

B: 可是因為我家人在這裡

A: 嗯

B: 我沒辦法，我沒辦法去台北

A: 嗯

B: 就後來我就留在高雄，後來就是用我的學歷，也沒辦法

A: 嗯亨

B: 因為國語本身不是我的母語

A: 母語

B: 對，後來是我去做一些工作，這個欸…我那個時候我家外婆，我有做當那個美甲師

A: 嗯亨

B: 那個時候我沒來台灣，就當美甲師，只是到台灣不知道彩繪指甲是怎麼樣的

A: 嗯嗯

B: 他也不知道粉料…甚麼的都不知道

A: 嗯嗯

B: 啊後來我當美甲師，剛開始我就覺得很辛苦你知道嗎，他只有說說指甲塗顏色這樣子，啊後來是我做做做，後來他們才喜歡，有時候你知道嗎，我晚上 12 點

A: 嗯嗯

B: 我回家囉，他也跑到我家那邊，要我做

A: (氣音)

B: 其實那個時候我可以賺到 6 萬跑不掉

A: 那很多耶

B: 對，可是因為我太愛工作了

A: 嗯

B: 所以讓我眼睛看不清楚，因為藥一直吸

A: 嗯亨

B: 鼻子也聞，眼睛也是，因為我會

A: 很仔細要看

B: 很仔細看，因為那時候我就真的很累

A: 嗯

B: 後來就是眼睛壞掉了，我現在眼睛模糊，你知道我有點模糊，後來鼻子也壞掉了，就是說怎麼辦，這樣找不到工作，我不習慣，可是這個美甲師，我也會沒辦法，後來我才想，我比較喜歡做菜

A: 嗯哼呵呵，你比較喜歡煮菜

B: 是真的，那個時候我才想開餐廳，沒人制止我，連我老公都不制止我，我的家人也不制止我，因為他講你從小在越南只會讀書而已

A: 嗯

B: 你知道，因為他們開餐廳

A: 很辛苦

B: 不是只有你會走這個而已

A: 嗯

B: 你會管理，你會煮菜，甚麼都

A: 十八般樣武藝都要會

B: 對，說你要…可是我真的很辛苦，我記得快剛開始…剛開始我開的時候，員工也找，不知道怎麼講

A: 嗯，不知道如何找員工

B: 還有食材也不知道去哪裡買

A: 買

B: 只有去菜市場看一看

A: 材料不知道哪裡可以買的到

B: 對對對，就那個時候真的超辛苦這樣子過來，剛開始的時候，日月香我們開在…剛開始的時候，旁邊就是有一家韓國的韓國…

A: 韓國料理

B: 那時候我就…因為我不喜歡做一樣啊，小吃部在外面

A: 嗯嗯

B: 我就去那邊就有點狀況，可是那個時候我手上資金也沒這麼多

A: 嗯

B: 資金真的也沒這麼多，因為那個時候我在澳洲有賺錢，我一邊工作一邊

A: 存錢

B: 存錢，嘿啊一邊工作一邊讀書，有存…存大概 20 萬 30 萬這樣子

A: 嗯嗯

B: 因為我跟我老公講，你讓我借 20 萬好不好

A: 嗯

B：這樣我手上又有 20 萬

A：嗯

B：20 萬也要買東西還有裝潢

A：嗯

B：那個時候我去那邊，欸我會利用知道嗎，他們就是上司的老闆，匯流上來是怎麼用的

A：嗯

B：我會從他們這樣子，我用我的 ID 下載，所以我交往大概 20 萬就有，還有還有 30 萬

A：嗯

B：那個時候我有 30 萬，我去買東西，知道嗎，買設備甚麼，我都不能買新的

A：買二手的

B：對，都一直買二手的，那個時候我去二手九如路那邊

A：嗯九如路

B：我還記得到現在，設備他就掉外面東西給我，讓我好上來，去檢，是真的

A：哇，好辛苦喔，聽你這麼說

B：所以我在外面一直檢檢檢，後來他感覺就是欸我講，老闆可不可以給你一點，結果他的態度是甚麼，這都給你了，你要不要，不要就算了

A：(苦笑)

B：我講沒關係，我跟我自己講沒關係

A：嗯

B：人就這樣子，有低有高

A：是

B：很正常的

A：是，一定要有這種想法

B：你心裡就知道，我在別的國家，不是台灣人，可是我要做給你們看，這是我要的

A：Very good

B：因為你…你怎麼看我，就是身價嘛

A：嗯

B：所以那時候我真的很辛苦，甚麼東西都要來這樣子，剛開始聞到瓦斯，我也不知道怎麼省瓦斯，真的一個月我用到 7000~8000

A：怎麼會用到那麼多

B：我不知道，因為瓦斯還有一點點，你一聞發現

A：沒了

B：沒了，你叫他們來換，他們也不會跟你講

A：對他們就換走了

B：這就叫做經驗就是累積這樣子

A：嗯

B：累積很多很多事情

A：真的齁

B：對，所以後來就是，剛開始很多人會進來客人，因為你們很有名嘛

A：嗯

B：因為又是第一次做這個行業

A：嗯

B：你一定沒有自信，所以一個客人進來，欸…欸…我的菜是不是合你呀

A：嗯嗯

B：他講太甜，好繼續喝湯

A：嗯

B：這個太甜，好再加一點鹽，等一下第二個客人進來，也是這樣子，後來就想這樣不行，這樣子沒有自己的…

A：自己的品質是甚麼，不能因為每個客人就調來調去

B：對，因為剛開始我們去做這個行業

A：嗯嗯

B：可是你知道每個人的一間，你一個人去經營真的很累，還有很多客人講，別家是怎麼樣怎麼樣，你一定會去試嘛，可是他不太像越南菜餚，他就是一種混和越南的菜這樣子

A：嗯

B：那時候我真的很亂，真的超亂

A：嗯

B：要怎麼辦，因為很堅持

A：越南的菜對不對

B：因為那個時候 10 幾年前你知道嗎，台灣人沒有會覺得，因為台灣有的態度，他會覺得這個國家比台灣…對，他沒有甚麼了解這個國家，他馬上看不起了

A：這個因為我自己在國外待過，我也很常，就像我們去美國去歐洲念書的時候，他們覺得你是東方人，特別你是亞洲人，他就會覺得…當然他們不會是所有的人都看不起你啦，但是整個環境上面，還是會有這樣子的感覺，很多人你就覺得，欸旁邊的人是真的很尊重心是很不高的，所以我相信你一定有這種很強的這種感覺

B：有，你知道嗎，就那個時候來台灣，很多台灣的問我，沒有讀到高中，你老公你不少錢

A：哇，這很傷喔

B：你每個月有沒有寄錢給爸爸，是真的

A：嗯

B：剛開始真的很傷心，真的很傷心

A：嗯

B：因為我們不是

A：這樣子

B：我為我的老公犧牲，我沒有來這邊也是可以

A：嗯

**B:** 越南也不能用國語，因為那時候來台灣是連謝謝都不會講

**A:** 夠愛他才會願意那麼的…這麼多的犧牲，不過走出你自己的日月香，這就是一個很好的典範，我也很希望把你的故事跟典範呀，在把他…真的讓更多人知道，而且讓更多台灣人其實要更多的尊重這個的層面，不是每一個越南或是新的移民住民過來都是覺得人家是好，或是比你低的，我覺得這一種觀念其實要很大的修正

**B:** 就所以你知道嗎，日月香讓我對我自己加分，他是我的一個命，因為那個時候，我跟我老公答應我老公，只要給我這個地方，我以後不會跟你一樣出來工作，我一定會還錢給你，可是我乖乖當家庭主婦，因為那個時候我也是當家庭主婦

**A:** 我覺得其實你，從我第一眼看到你，我就覺得你其實是個非常有想法的新女性

**B:** 你知道剛來台灣，3年當家庭主婦，真的好難喔

**A:** 嗯

**B:** 因為我們…我們看這個事情不是馬上就好

**A:** 而且你有HK，受過教育其實知道你不只可以做這樣，你可以做更多其他的事

**B:** 所以那個時候我跟我老公講這樣子，後來第一年真的算進步，但那個我還記得，那個時候1個月營業額到21萬，真的很開心，真的20萬就算很開心了

**A:** 嗯

**B:** 所以後來慢慢我覺得，欸為甚麼，啊後來是覺得，為甚麼我生意只有這樣子？所以我會花2年，我會看對面看客人，我會注意看客人進出，為甚麼他沒注意我的店

**A:** 嗯，你好厲害

**B:** 所以我覺得，我的招牌太高，還有就是我這邊…因為人家在走裡面就是…頂樓就變這樣子而已，他不會看到

**A:** 抬頭的看

**B:** 抬頭看招牌，所以這怎麼樣人家知道，外面那是我們，我們可以照相一些越南菜甚麼放外面吸引他們，他走路會覺得欸，就客人慢慢走路的時候會看到，欸好就進來

**A:** 嗯嗯

**B:** 對

**A:** 所以你從20幾萬變成多少錢了？

**B:** 現在喔？呵呵呵

**A:** 嗯，沒關係這個國稅局不會查你，我們也不會說是哪一個，應該有上百萬了吧？

**B:** 嗯，是後來就是慢慢的那邊，我就快一年了，所以後來我想一想，我租金4萬塊了，太貴了怎麼辦，因為那個時候我剛開始出來，我不知道行情

**A:** 行情是多少

**B:** 可是我覺得這個太貴，所以我就說如果我買一棟房子，我分期付款10年

**A:** 嗯

**B:** 1個月大概5、6萬塊

**A:** 就超過你的租金

**B:** 多了2萬，我算2萬，可是這棟房子是我的，還有沒人趕

A：趕你呀

B：趕我

A：我覺得你是一個非常聰明，很 Smart 的人，就是說你不止只是說，會做菜、會管理，知道那個招牌看不到，你連這個資金的運用，因為很多人其實是沒有辦法像你這樣，他可能很會做菜，或是他很會招呼，但是他其實沒有像你的頭殼 Smart，還去想說，那我的租金怎麼樣去節省，真正的獲利，所以你就買了這個房子

B：嘿，那個時候我來買這邊，原因是我住那邊會覺得，他有個缺點就是停車很難停

A：喔，停車不好停

B：可是來這邊，他比較那個時候，這邊沒這麼熱鬧

A：嗯

B：他真的沒這麼熱鬧，所以你停車很方便

A：嗯

B：第一第二個，離高速公路，就是比較便宜

A：便宜一點，稍微小便宜一點

B：對，那個時候我跟我老公講，因為本身不愛跟我媽媽要錢

A：嗯嗯

B：因為我覺得我…你養我這麼大了

A：結婚了又養

B：對，我不養你就是很對不起了

A：嗯

B：幹嘛又跟他要錢

A：是啊

B：所以我老公也不會跟他家人要錢，因為我們都是年輕人兩手空空，剛開始，所以跟我老公講，利用每一個工作，因為那時候他做一流技廠，他薪水也蠻高的

A：是啊，很好做的一個

B：很好做的，所以我想利用我的名字，幫我去買個房子，因為你有收入了

A：是

B：對，所以我跟他講做這個，我跟你講我們兩個吵到 2 個月，原因是我老公家的那邊，因為他們的觀念

A：會反對

B：越南人來不好，生活就不好，就回去了

A：OK

B：這邊就是給你扛的，所以跟我老公講，如果你相信我，我跟你共同的想法，別人講是別人的事情

A：嗯

B：你不要因為這個事情，就影響你的想法，如果你相信我，就來買這棟房子

A：嗯



**B: 如果你不相信我，那就離婚**

A: 哇，創這個業連婚姻都要賠上了齣，當時這麼辛苦

**B: 可是你知道嗎，夫妻在一起重點是甚麼，相信**

A: 相信很重要

**B: 信任對方，如果你不信任，你一輩子在一起，就失敗**

A: 太辛苦了

**B: 對，一樣你做生意，你要跟人家合作，你一定要相信別人**

A: 沒錯沒錯

**B: 如果你不相信**

A: 那就不要做了

**B: 就這樣子，你會心不安，讓你自己痛苦而已**

A: 對

**B: 對方給你資金，你也不自在**

A: 沒錯

A: 那你這邊目前日月香的經營狀況，應該都很好啦齣？除了說之前

**B: 是算穩定**

A: 還穩定 OK

A: 那出雲採綠那邊呀，你覺得會讓你把他收起來，因為那裡他主要真的是很高端，非常高端，你覺得會收起來的原因是甚麼？我應該子問啦，就是以你這樣開了兩家，因為你是我第一個發現有開兩家的，而且是很成功的人喔，你覺得像你要創業呀，你覺得甚麼樣的條件是讓你成功的？因為你真的這間店的確是成功，是甚麼原因讓你成功的？

**B: 我開出雲他有好也…他也算好處，可是也是算缺點，就是因為你走這條路，就是沒人走過**

A: 嗯

**B: 可是…也是因為是缺點，缺點就是**

A: 出雲人家追不上，出雲人家要追很難追得上，一般的店，因為他出雲的門檻有一點高了，就是你比如說你要做得這麼漂亮，然後要做的口味又不錯，裝潢又很好，所以出雲我覺得一般人如果要模仿你，需要有一點時間

**B: 因為我也去木月**

A: 木月我知道

**B: 我有去木月吃過，講講我的想法，木月他有個缺點**

A: 嗯

**B: 如果真的要創異國料理，請越南廚師比泰國廚師好**

A: 喔真的喔

**B: 我感覺他是泰國廚師，不是越南廚師**

A: 喔是喔？

**B: 我不知道，是我的感覺**

A: 嗯嗯嗯

**B: 他就是感覺就是他泰國的**

A: 嗯, 他是泰國

**B: 泰國廚師, 可是他的菜有一點, 稍微...稍微改善, 改成越南這樣是不對的**

A: 因為我跟老闆很熟

**B: 你問看看是不是我想的**

A: 因為他其實.. 他其實是這樣子, 他其實是背後有一個很有錢的人, 非常有錢

**B: 後來我有自己去木月, 後來是出雲倒了, 我很少去找他**

A: 嗯...不要找他

**B: 那個時候我的想法, 我的想法...因為我有自己的菜, 我講要不要跟你們合作, 很少去找他, 你的菜, 這個廚師這樣子, 乾脆請人比較好, 那時候我真的很常去講這個**

A: 真的喔, 我已經幫你想好了, 不過我想要先聽聽你

**B: 嘿**

A: 就是說我還是想聽聽你自己覺得可以成功, 最主要的原因是甚麼?

**B: 成功就是...我最成功就是, 逼我自己要學習**

A: 學習

**B: 因為你知道嘛, 我們現在的人生, 生活很多很多轉, 啊不然很快, 你腦一定要動, 不能只有這樣子就好了, 因為我心裡有一個計畫不能只有這樣子就好**

A: 嗯, 所以你到現在為止, 你都日月香、出雲都算很成功了, 你還是一樣持續在努力

**B: 對**

A: 所以你覺得讓你成功的最主要的原因是持續的努力

**B: 對**

A: 那你覺得一個餐廳要成功, 要有那些因素才是餐廳會成功的因素? 比如說這一家餐廳會成功, 不要說你個人, 這家餐廳要做得起來, 要成功你覺得要有那些因素?

**B: 他的菜好吃**

A: 菜是最基本的

**B: 管理很重要**

A: 管理很重要

**B: 還有就是你有個 Team**

A: 還要有個 Team

**B: 你怎麼讓員工相信你, 你講一大堆, 員工要相信你跟你走, 還有你不要表現出來你很強, 你讓員工表現他們的能力**

A: 嗯嗯

**B: 這樣子, 你可以從他們的想法, 你看哪一個比較適合, 你當一個主導, 人家給你的意見, 是適合還是不適合, 可以調整成我們自己的東西**

A: 嗯, 我覺得你這一點好棒喔, 我真的覺得你真的不愧是我訪談了...4、50 個, 呃...就是我們說異國料理、新住民料理, 你真的讓我

**B: 你給我太多好話**

A：沒有，真的真的他們陪在我身邊，你知道我訪問太多了，比如說一般人，我說欸妳覺得開餐廳會成功的原因是甚麼，好吃，每個都講好吃，好吃是最基本的，對吧

B：你知道嗎，出雲那邊我跟廚師講一個事情，我講我這個月給你 5000 塊

A：嗯

B：店你們 Team 5000 塊，你幫我叫兩道菜回來

A：這是很 Smart 的

B：因為我講我也有…心裡有規劃好，龍蝦還有鰻魚，都知道都寫好了我的想法，可是我不講出來，因為你講出來我是個老闆，你講出來

A：他就會 Follow 你做東西

B：啊我不講，我講給你 5000 塊，全部食材裡面

A：嗯

B：這個月我不訂你甚麼時候，這個月是 2 個月，你們想辦法做出來龍蝦菜

A：嗯

B：還有鰻魚菜

A：我覺得你真的很 Smart，因為真的比如說，因為我訪問一大堆都講到，啊好吃啦，那就是每一個都講好吃，就可以成功

B：管理很重要

A：然後就管理，而且我覺得你管理完之後，後面加一個事已經超乎很多包括台灣創業都沒有你這個概念，就是 Team 是最重要的，因為那個就是管理跟 Team 這個已經是軟實力的部分

B：這個我比較感謝我請的外國廚師

A：這個觀念非常非常重要

B：因為我在外國讀書，我家在那邊，就是有 6 個月 Rades 嘛

A：嗯

B：這幾個月，真的給我很多觀念

A：真的喔

B：你為你懂這裡懂，你真正來做感覺就不一樣

A：嗯嗯，所以完全不一樣

A：那你覺得阿，那你看過這麼多成功，自己也那麼成功，那妳覺得一般人會失敗，餐廳會失敗的原因是甚麼？因為…

B：一般的嗎？

A：嗯，你就覺得一般的

B：一般你知道為甚麼，一個庫存很重要

A：庫存的管理

B：他是影響大的你的本金

A：嗯

B：食材流動

A：嗯，食材的流動

**B: 很重要，你知道嗎，一道菜這樣子，你省 5 塊**

A: 就很恐怖了

**B: 你看省多少錢**

A: 這個我跟你講，翠雲我自己以前是在連鎖，我有 67 家餐廳，那我是 RMD，就是我是研發部的經理，所以每一道菜要出來要經過我的，而且成本計算，我就有跟所有的店經理，我們家的店經理講，我說你不要小看一根吸管，因為吸管沒有多少錢，一根吸管大概 0.2 元

**B: 對**

A: 我說我有 67 家，你們每一天至少給我用掉 200 根的吸管，如果每一個都 0.3 200 個，就 6. 多了，6. 多有 67 家，我 1 天然後 1 個月，1 年我就要賠幾萬塊

**B: 可是站在他們，他們覺得沒多少**

A: 沒多少

**B: 因為這樣子**

A: 所以我說齣，就是說會懂 management 的人在這一塊，所以其實我覺得你是真的很 smart，所以妳覺得食材管理這一塊，一般人是做不下去，很大的原因，ok，對呀，所以我覺得你真的是很棒

**B: 因為我跟你講，開餐廳，東西好吃只是基本而已**

A: 那妳覺得除了食材管理好了，你覺得還有哪些你覺得會需要比較…?

**B: 還有你的觀念呀**

A: 觀念

**B: 要接觸新人，不能太固執**

A: 觀念要不能太固執，我還有 1 家齣，呃…他在東港自己也是越南開一家店，生意也不錯，但是他告訴我，他不用顧任何人，他所有東西都要自己來，他不相信任何人

**B: 還有你知道嗎，那個時候，我跟你講你在做甚麼，我在做 SOP，SOP 對我們餐廳很重要**

A: 嗯嗯

**B: SOP 不是只有，你甚麼都自己做，請問一下這個不是算生意喔，這個是你花時間也花自己的體力來賺錢**

A: 你太棒了翠雲，自己做不叫做生意，那叫做勞力

**B: 我假設有一天，你生病**

A: 嗯

**B: 店不用開了**

A: 對，而且

**B: 這個不算生意**

A: 對

**B: 你以為你是老闆，你做生意，其實你不是老闆，是認真的員工**

A: 翠雲我覺得你以後一定會全台灣，最好的真的，而且我賭你一定可以做成更棒的連鎖，因為我覺得妳的觀念，你的態度跟你的這個…

**B: 因為有一些老闆，我有聽呀，可是我做了才傷心，沒人做就不傷心**

A：對，那天他就跟我這樣講

B：你這樣子，你叫你媽媽生你出來 100 個人，一樣也沒…你這樣子做

A：所以沒有辦法做生意，所以他就像你講的，他只做了幾萬塊，他就 1 個月幾萬塊，他就很開心了，那是被勞力

B：啊你花你的身體，你花你的時間、錢，可是你以為你做生意，他不算生意，他是算一個認真的員工

A：勞力，OK

B：你不是一個老闆

A：嗯，那一天我訪問一個，他生意不錯，因為在小城鎮在東港，然後算是賣得還不錯啦，生意算是還可以，但是他就是不讓任何人…

B：你老了怎麼辦

A：是呀

B：是不是就不用做了

A：不要說老了，你生病…你總會生病，你總會感冒嘛，那你怎麼辦呢

B：你知道嗎，你生病就甚麼都不用做了，你每個月錢進來你的口袋

A：而且那個不是你的 Life，你的 Life 不是只有工作，只有在做這一件事情，而且你這樣會失去 Balance 啊，你會很不好

B：嗯

A：翠雲，好…那個 OK，我們把這個錄音就停到這裡

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

A 卷-已創業者三

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

B：我想跟這個一樣，可是我不會餛

A：我教你，好不好

B：妳教我，好

A：好

A：不會啊，也很漂亮啊，很漂亮了

B：差很多哈哈

A：唉唷我從小在這邊長大餛，不要跟我一樣嘛，這樣子我會覺得很不好意思餛

B：不會啦

A：欸心如，我可以請問一下嗎？你的中文怎麼可以講得這麼好啊？

B：我以前在印尼要讀書餛，可是讀，我一間

A：妳是華僑嗎？是印尼的華僑嗎？妳是印尼的華僑嗎？

B：不是，我是南部的

A：爪…爪哇

B：爪哇

A：爪哇的，對，所以是爪哇的

B：對我是爪哇的

A：那妳有爪哇…，印尼的名字嗎？

B：有啊

A：欸寫給我寫給我

B：欸我看，好啦到時候要照相嗎？

A：好哇好哇，不然我們先暫停，先拍照好了好不好，我們全部一起合照

B：我是南部

A：南部最單純了，人最熱情了，對不對，我覺得印尼南部跟台灣的南部是一樣的，比較熱情

B：會嗎？

A：而且我真的覺得妳長得很漂亮

B：哪有

A：真的很漂亮啊

B：老了~

A：老了還是很漂亮啊~

B：老了老了

A：然後你幾年幾月出生的啊？

B：10月10號

A: 10...10...10月10號

B: 台灣的生日

A: 妳還有印尼的生日啊?

B: 沒有啊台灣的生日啊

A: 真的啊? 啊幾年幾年?

B: 欸...1977

A: 1977

B: 對啊

A: 然後10月10號, 真的是10月10號?! 國慶日, 全台灣的人都在幫妳慶祝生日勒

B: 哼哈哈

A: 哇這麼好

B: 對啊, 那個手機很熱鬧

A: 真的很熱鬧

B: 哈哈

A: 啊那個身分證號碼給我一下, E

B: 啊我忘記了

A: 吼妳...妳嫁到台灣幾年了, 怎麼到現在還

B: 我要拿嗎?

A: 不用, 我等一下, 我等一下再

B: 好, 等一下再拿

A: 然後你的電話幾號?

B: 0981

A: 0981

B: 欸...610

A: 610

B: 753

A: 753

A: 啊你這邊是中洲幾路啊?

B: 中洲二路

A: 跟我們家一樣啦吼, 中洲二路, 然後

B: 240號

A: 240...

B: 248號

A: 哼哈哈妳到底是幾號啊?

B: 248號

A: 248號

B: 嘿 248號

A：我們家 246 號

B：246 號

A：欸，心如妳在印尼有念過書嗎？

B：啊，小的餒，沒有讀書

A：真的假的啊？

B：國小 6 年級而已

A：喔國小 6 年級，那還是有唸書啊

B：可是我弟弟妹妹很多啊，啊我爸爸沒有錢啊，幫他們賺錢，養…養

A：所以我覺得妳很厲害欸，剛剛每一個人都很誇妳，而且我也很喜歡妳啊

B：是喔

A：所以我當時才會想要來這邊嘛

B：哦

A：所以你聽很厲害囉？

B：嗯…

A：聽國語對吧？

B：沒有很厲害

A：可以了啦，說也沒有問題了拉齣

B：嗯

A：但是讀、看就不懂就對了

B：看不懂

A：寫也沒有辦法

A：然後，心如妳來台灣幾年了？

B：大概是 3 年

A：3 年？！

B：13

A：喔 13 年

B：大概是 13 年

A：大概！？哪有人來幾年都不知道啦

B：就是啊

A：啊妳嫁來這邊有沒有工作過啊？

B：有啊，我開車到這邊工作

A：妳開車來這裡做甚麼？

B：開始來台灣…結婚一個月後，我開始來一個月，跟我老公在一起之後，馬上就工作了

A：就馬上工作了，做甚麼事情？來結婚一個月後就馬上工作了齣

B：嘿，在那個，就是那個便當，那個 7-11 的東西的那個

A：7-11 的那個便當工..

B：便當的那個在工作，工..工



A：工業區

B：對，在小港那裡

A：就是在他的那個那個

B：小港

A：小港

B：小港

A：小港小港 7-11，然後就是然後包便當

B：東西東西是工…東西是東西是 7-11 的跟飛機的東西

A：就是我知道，妳是在那個…呃…呃…那個叫做甚麼，…呃…

B：空廚啦

A：空廚…！空廚！妳在空廚就對了，妳在空廚

B：對，空廚空廚空廚

A：喔！妳在空廚工做過哦，工作幾年啊？

B：工作沒有多久啦，大概快一年

A：快一年，阿妳在那邊做甚麼？

B：那邊…那個做便當啊

A：就是做那個助廚啊，幫…幫忙的工作…

B：對對對

A：那對妳這個有幫助啊，妳就知道這些團膳要怎麼弄，很有幫助對吧

B：在哪裡？

A：我說你在那個小港空廚做事對妳這個很有幫助

B：嗯嗯

A：阿除了做那邊空廚，還有做過甚麼？

B：還有做，我是在一家晚宴在工作啊，晚宴一樣晚宴到工作啊，晚宴就一直做一直做，都沒有停，啊大概在那邊工作一年多，啊還要工作切切，冷凍啊

A：冷凍廠？

B：冷凍廠大概 4…4、3 年

A：冷凍廠 13 年？

B：沒 13 年是 4 年啦

A：喔，10 年

B：10 年

A：啊妳在冷凍廠做甚麼啊？

B：做那個魷魚的

A：喔，魷魚，殺魷魚嗎？

B：殺魷魚

A：處理魷魚就對了

B：嗯對

A：也這邊嗎？

B：對，旗津

A：旗津那邊有冷凍魷魚！？啊我知道在哪裡，在那個海邊那邊

B：咖啡店那邊，咖啡店旁邊

A：咖啡店旁邊，喔~妳在那邊幫那個阿嬤他弄那個魷魚對不對，喔我去買過，人家那個烤那個旗津小卷，那個對吧？

B：嘿嘿嘿

A：喔，然後後來就自己創業當老闆娘囉

B：對

A：聰明餒，創業是對的，創業了

B：嗯

A：對吧

B：我出來了老闆就哭了，我搬出來老闆就哭了

A：他當然哭了啊，而且老闆他生病了嗎？我記得他之前得癌症，沒有人幫他

B：他叫我不創業者~

A：喔叫妳不要創業

B：嘿啊，就…就一直叫我過去做

A：幫忙對不對

B：對啊

A：妳也幫他用得很好啊

B：可是可憐啊，我在那邊工作出來都沒有生意了啊

A：喔真的沒有生意了齣，阿因為現在剛好疫情，旗津也很少觀光客啊

B：對對對

A：啊他們也沒有轉型，我覺得這是很辛苦的一件事情這樣子…好

B：對對對

A：好，那心如我就開始訪問妳囉，啊我就問妳，妳就答囉~齣

B：嗯

A：就是請問妳是哪一個國家，妳是從哪一個國家來的呢？

B：我是印尼的爪哇

A：印尼的爪哇

A：啊妳說，妳來台灣，妳來到台灣最主要的原因是甚麼原因來台灣的？

B：就是我…

A：結婚

B：結婚啊，就是在印尼…爸爸媽媽沒有錢啊

A：嗯…

B：真的爸爸媽媽沒有錢，然後弟弟妹妹很多，後來我想來台灣

A：嗯

**B: 我跟我老公也沒有認識，認識兩個禮拜就跟他結婚了**

A: 認識兩個禮拜就結婚了，所以因為爸爸媽媽，印尼爪哇真的是太窮了，然後認識兩個禮拜就結婚，就來台灣

**B: 嘿嘿嘿就來台灣結婚了**

A: 幾年了？妳說大概…

**B: 大概 13 年了**

A: 13 年左右，然後妳在印尼有念到國小

**B: 嗯... 國小**

A: 對對，啊妳目前住在？

**B: 住在旗津**

A: 旗津齣

**B: 旗津對**

A: 那妳以前在印尼啊，雖然很辛苦，那妳以前在印尼有沒有做過甚麼行業？有沒有做過甚麼事情？

**B: 沒有，我是創業啊**

A: 沒有，也是創業？所以妳在印尼，所以妳在印尼就

**B: 創業**

A: 就就就創業，就.. 就開始當老闆了.. 創業

**B: 嘿對對對**

A: 啊妳開甚麼店呢？

**B: 一樣啊，跟這個一樣**

A: 所以妳在印尼就已經開了像這種，呃…餐飲的小吃店就對了

**B: 對對對**

A: 喔那妳就是完完全全的把以前在印尼創業的經驗拿過來這裡啊，所以難怪妳那麼成功

**B: 嗯**

A: 對啊，那妳說妳之前，妳後來嫁到台灣一開始沒辦法馬上創業嘛？

**B: 沒有辦法，沒有錢啊，哼哈哈**

A: 沒有，一開始就是沒錢，所以妳就是去空廚

**B: 對啊.. 工做啊**

A: 第一個工作就是在空廚對不對？

**B: 對**

A: 然後，有沒有覺得很乾淨？

**B: 喔！空廚很乾淨很乾淨**

A: 很乾淨很乾淨

**B: 我喜歡在那邊工作**

A: 真的齣，是不是很好的環境，又很涼，又很乾淨

**B: 嗯嗯，真的，我喜歡在那邊工作**

A: 妳喜歡在那邊工作

B: 真的

A: 因為那邊衛生條件真的都很好對不對

B: 嗯, 可是我一開始我在那邊懷孕啊, 我要生小孩子不給我工作

A: 喔是因為妳懷孕了

B: 對啊對啊

A: 要生小孩就沒辦法

B: 生小孩子

A: 所以後來妳就回來旗津, 然後就去做魷魚

B: 生小孩子了, 生小孩子了, 大概...欸...4個月

A: 嗯

B: 我兒子4個月, 我在工作在旗津

A: 喔是喔

B: 我4個月在工作啊

A: 工作4個月

B: 嘿對啊

A: 真的齁

B: 在旗津在那邊工作工作, 然後懷孕, 小的

A: 喔, 小的

B: 第二個

A: 喔第二個

B: 然後一樣在那邊工作

A: 真的齁

B: 真的

A: 喔~所以你在台灣做過空廚, 然後懷孕生小孩, 後來就是去這邊做那個加工魷魚的, 加工小卷的, 加工做了10幾年

B: 對

A: 然後後來就決定, 就是說, 我想要創業了對不對, 妳就開始要創業

A: 啊妳為甚麼會想要做這個?

B: 呃..我想說, 我想說蓋店的, 蓋店, 啊後來想說...等一下

A: 沒關係, 等一下再講

B: 姊~姊~叫一下可以嗎? 幫我叫姐姐一下

A: 叫姊姊, 叫大姊一下

B: 齁, 忙的時候就這樣子了

A: 沒關係啊, 就是忙嘛, 創業就是...創業就是很忙嘛

B: 嗯

A: 對不對

B: (印尼話)

A: 啊妳為甚麼後來，就是在魷魚店幫忙，為甚麼…為甚麼再來創業，為甚麼？為甚麼？

B: 我是感覺自己一直工作一直工作，後來啊想說輕鬆一下，有沒有比較輕鬆在店裡，啊後來，後來我在創業，啊我有跟老闆，我說過年休息一個禮拜，後來我就跟老闆說我過年完就不要做了，為甚麼不要做了，啊我要創業，妳創業幹嘛啊，然後老闆在那邊哭了

A: 嗯…嗯

B: 我已經在那邊準備了

A: 嗯..妳已經開始要準備要創業了就對了

B: 開始準備要創業啊，後來就一直開一直開，啊一樣是沒有錢的

A: 一樣是沒有錢的

A: 啊妳怎麼會想繼續開這個餐飲店，妳為甚麼會想要開，妳..妳..妳要創業，妳有想過要開其他的店，還是沒有，因為妳在印尼開過這個嘛

B: 嗯…啊我想說，我以前…我以前在印尼一樣，我是..我媽媽，我是最大的

A: 長女

B: 嘿，最大的，後來啊我媽媽真的沒有錢，爸爸沒有錢，一樣我是幫爸爸媽媽，養弟弟妹妹

A: 妹妹

B: 對，後來，啊我來台灣想說，這邊很多印尼人嘛，對不對

A: 嗯

B: 外勞很多，我說我幫他們的

A: 哦所以妳是想說，妳也是想要幫幫他們，讓他們吃一間印尼的東西

B: 對對對，對啊，啊我是想說，這邊做印尼的東西，好像家裡的口味一樣，印尼的口味一樣，他們在這邊吃，我又沒有說

A: 比較貴

B: 比較貴，沒有，他們是吃飯的錢是 200 塊，啊假如在外面吃 200 塊的不夠

A: 嗯嗯嗯

B: 啊這邊可以 80 元的

A: 就可以了…80 元的…就吃得飽

B: 對，吃得飽

A: 喔~很感動餒，這麼幫助，幫助這些

B: 就這樣子，啊我就想說，這邊很多印尼人啊，我好像，我想說在這邊當當他們的姐姐、幫幫他們的媽媽

A: 唉唷，太感動了

A: 所以你當時會想要餐飲業，是因為，妳在印尼像是在幫助自己的弟弟妹妹，啊妳在這邊也想要幫助自己的人，然後讓他們吃的比較便宜，就能吃到自己印尼的東西

B: 對，對

A: 哇~超感動的啦

B: 對啊，我就是想這樣

A: 真的齁，超感動

A: 啊妳覺得啊，妳自己像這樣開這個店啊，妳覺得有甚麼樣的，就是妳在開這個店的時候，有甚麼優勢啊？就是說，喔…優勢就是說，呃…有甚麼樣讓妳覺得因為…，就是會讓妳…就是說甚麼樣的原因是讓妳覺得喔，妳創業會成功的，你覺得？

B: 嗯…

A: 他的…他的優..優勢，就是妳比別人可以…就是更可以成功的原因是甚麼？

B: 嗯…啊我想…，我在這邊創業真的真的什麼都沒有，啊…買東西給小孩子，有時候沒辦法，啊可是我創業，我小孩子要幹嘛，要買甚麼都可以，要…要安親班都可以

A: OK

B: 要在哪裡買甚麼都可以

A: 都可以

B: 我想說我創業好像比較好

A: 所以你就想想說，反正就小孩可以顧得到啦齁，對對對，然後…然後小孩也會講中文啦，至少可以幫忙妳，所以優勢就是因為妳有小孩了嘛，啊小孩是受台灣教育的

B: 對

A: 所以至少你講話是比較可以聽得懂的，所以語言上就是至少比較好一點

B: 對

A: 啊心如，現在我就讓妳說說啊，妳這整個創業過程講講來給我們聽聽看，妳的，整個的這個創業的過程，講來給我聽看看

B: 過程是甚麼意思？

A: 就過程，妳從一開始想要創業啦，多麼辛苦呀，怎麼樣創業的過程

B: 我是創業，一開始創業是真的沒有錢

A: 沒有錢

B: 真的沒有錢，我一個月工作 3 萬 5，啊後來 3 萬 5，這個 7…7 萬嘛，對不對

A: 嗯

B: 啊 7 萬的錢，我一定付那個…2 個月，店 2 個月的

A: 房租

B: 房租 2 個月的，後來…啊我買 1…1 袋米

A: 嗯

B: 後來我買麵

A: 買麵

B: 10 個包

A: 10…10 包麵，然後 1 包米

B: 嘿，買雞肉一個

A: 買一塊雞肉

B: 嘿

A: 就開始…

B: 後來開始創業

A: 開始創業，真的啊妳就買 10 包麵，然後 1 包米，然後 1 個雞肉就開始創業了

B: 嘿對啊，我兒子自己想辦法，啊...我們沒有菜，我買菜大概幾個菜，沒有那麼多啦

A: 嗯嗯

B: 一點點一點點，然後啦我煮一煮，馬上燉完，然後都沒有人，然後我自己跑去買菜，後來馬上就買完了，後來開始慢慢慢慢來，啊有客人

A: 嗯

B: 我的客人好像我創業啊，不是客人，不是東西等客人，是客人等東西，等東西啊

A: 喔~所以客人是等妳把東西都準備

B: 對啊，客人

A: 都在那邊排隊再等妳的東西

B: 對，對啊，我的東西還沒有煮啊，啊後來客人一定在那邊坐

A: 在那邊等妳了

B: 很多客人，後來說...一慢慢來慢慢來呀，我都沒有欠人家的錢喔，沒有欠人家的錢

A: 都沒有欠人家的錢喔

B: 都沒有都沒有欠，就是...都沒有欠人家的錢，啊有沒有跟...跟朋友公家，沒有

A: 就是妳自己獨資的就對了

B: 一個人，後來慢慢來啊慢慢來呀，還有人訂便當

A: 喔~慢慢來就有人訂便當了

B: 嘿

A: 一開始是做完，人家就買走在買走沒有便當，現在人家開始就跟妳訂便當了

B: 嘿，訂便當

A: 就可以先做起來，就知道要做幾份

B: 賣...賣很多，賣大概一次...一次訂便當大概是 5 個便當，啊後來下午、晚上，每次都是這個樣子，後來了這個公司，造船公司開始訂便當了，大概一天我們做便當，一開始喔

A: 嗯

B: 一開始做便當大概一天 200 份多

A: 喔! 一天就 200 多個便當了

B: 嗯，200 多個便當

A: 嗯

B: 一天啊，後來啊，現在慢慢現在一天大概 400 份

A: 哇~就 Double 了餒，我幫忙妳後一天就可以賣 1000 個便當以上了

B: 喔是喔

A: 以後就可以開團膳公司，開空廚好不好

B: 喔~謝謝...謝謝

A: 我們加油好不好

B: 好謝謝... 謝謝

A: 所以其實妳創業是很辛苦的, 從 1 包米、1 包米、10 包麵、1 個雞肉, 就這樣子慢慢做起來, 很辛苦, 那妳現在的營運狀況越來越好對不對?

B: 嘿

A: 越來, 從一開始這樣子, 一點一點做, 然後到有人訂便當

B: 嘿對

A: 啊從 200 個造船廠訂 200 個, 現在到 400 個

B: 400 個

A: 啊妳覺得現在最大的困難是甚麼?

B: 最大的困難啊...

A: 如果我要我幫妳, 妳覺得現在最大的困難是甚麼? 我可以幫妳甚麼?

B: 我... 我們是這個店想做乾淨的, 可是我們不夠人

A: OK, 所以妳覺得要把店規劃的很整齊乾淨一點就對了

B: 對啊, 就乾淨的, 後來好像... 好像跟別人的店, 好像很乾淨, 然後都有冷氣的

A: OK

B: 啊我們都沒有, 每天忙得在那邊煮東西, 然後沒辦法整理, 沒辦法跑

A: 所以就是... 店的規劃就對了

B: 嘿

A: 就是這店整體的規劃

B: 嗯

A: 其實是需要比較... 妳覺得

B: 比較乾淨、比較漂亮的, 跟別人一樣

A: 一樣, 真的

B: 啊這邊沒有冷氣, 這邊啊... 應該是沒辦法用冷氣吧

A: 這沒辦法, 但還是有一些可以改良的一個, 比如說... 呃... 除了電風扇呀, 涼風扇, 一些的甚麼東西, 還是可以... 我們到時候再來看看, 請人家來看看怎麼樣可以讓她, 呃... 怎麼樣的規劃好一點, 就是妳目前覺得比較大的困難

B: 對啊

A: 就是妳希望這店生意越來越好了, 妳希望把清潔衛生跟店面是乾淨一點

B: 對啊

A: 那...

B: 我想說這樣子

A: 真的齁

B: 啊假如很多從台北來這裡找我, 啊從屏東來這裡找我, 啊從台南這裡找我

A: 啊所以從台灣各地都來這裡吃飯就對了啦, 對啊妳看

B: 對啊, 可是我這樣子真的很不好意思餒

A: 我們會慢慢幫妳變成是一個, 呃... 只要來... 旗津或是來高雄要來吃印尼餐的這邊就會變成一個景點, 好不好



**B：對啊…我想啊**

A：齣，讓你很有面子

**B：對啊哈哈**

A：讓你這個…那你覺得，你自己覺得啦，你自己覺得就是說，以你創業的經驗，你覺得要像你這樣很成功的，要有甚麼樣的條件？

**B：對啊**

A：你覺得要甚麼條件像你一樣可以成功？

**B：嗯…**

A：你覺得要創業，如果…一定有很多人想，比如說我們剛剛看到有一些人也想要創業嘛

**B：真的哦？**

A：那你覺得要成功的話要有甚麼條件？

**B：成功喔…**

A：你自己覺得，我們就不要客氣了，你覺得你今天可以這麼成功，可以這樣創業成功，你覺得是甚麼原因讓你變得成功的？

**B：甚麼原因？甚麼意思？**

A：就是…比如說是你，為甚麼會創業可以開起來

**B：嗯…**

A：會成功，比如說是不是做東西很好吃啦、你做人很好啦、很漂亮啦

**B：對啊**

A：告訴我幾個原因

**B：但是我跟你說**

A：嗯…

**B：哪裡的，台南、台北的都來找我，都說這裡的東西怎麼那麼好吃啊，所以就是這樣子**

A：所以好吃

**B：是嘛…？大家都說好吃，可是這邊店這樣子真的不好意思**

A：所以你覺得你成功的原因是因為店真的很好吃

**B：還有一個台南的客人**

A：嘿

**B：一個台南的客人，都說沒有吃過東西跟你一樣的好吃的**

A：真的齣

**B：他說這樣子**

A：所以東西好吃很重要就對了

**B：他說小姐怎麼可能，印尼的東西台灣很多餒，有啦，在台南很多印尼店的一樣，這東西不一樣的感覺，我說這是南部的感覺就是這樣的**

A：真的齣，所以你覺得…呃，你覺得你會成功，你的店生意會做起來，最重要的就是好吃

**B：好吃得對不對**

A：有特色就對了

**B：對啊**

A：啊妳覺得跟妳個人有沒有關係？比如說妳人很好啦，很大方啦

**B：有啊~有啊~**

A：好啊妳講一下

**B：心如啊~妳人怎麼那麼好**

A：心如啦齣

**B：妳人那麼好啊，哪有！我說哪有，喔，妳人怎麼那麼好**

A：嗯

**B：好像客人買東西啊，好啦好啦妳吃妳吃**

A：嗯

**B：他們啊，他說我們沒有錢他也沒有錢，我們大家就一起吃，就這樣**

A：我可以感覺妳人很好，真的很好

**B：哈哈**

A：真的真的非常好，他們剛剛每一個人呀

**B：嗯**

A：我都問他們啊，我說為甚麼心如的店為甚麼會做起來、那麼好，有的人有開呀，一年兩年就關掉了，為甚麼妳的可以，他們每一個人都說同樣一件事情，就說妳人真的很好，當然也有說妳的東西很好吃，但是最重要就是妳人真的很好，啊就是妳會成功的原因

**B：我…我個性跟我爸爸一樣**

A：真的喔

**B：真的啦，跟我爸爸一樣**

A：啊那個女兒也是啊，他也很開朗的一個，妹妹也很開朗喔

**B：對啊**

A：嗯嗯開朗

**B：對啊**

A：然後啊…妳覺得啦，就是妳成功啊，妳的東西很好吃，妳對人很好，啊妳覺得啦齣，那妳覺得其他的人創業不會成功的原因是甚麼？會失敗的原因是甚麼？

**B：應該是東西賣太貴了吧**

A：太貴了

**B：應該吧，應該是這樣，可是我就是隨便啊，我們炒東西啊，大家吃的，他要算他要跟我講，沒有算就算了啊**

A：喔真的喔

**B：我是這樣子啊**

A：就是隨便就對了

**B：隨便啊，啊人家不會啊，要看一個一個**

A：要在那邊算齣

**B：啊妳沒有算我不會這樣子啦**

A：啊我可以請問妳嘛，那妳知道妳的成本多少嘛？

B：成本喔？

A：嘿，妳知道甚麼叫成本嗎？比如說妳這個賣 50 塊，啊妳知道做這個東西用了多少

B：我沒有啊

A：妳都沒有再算啊？！

B：我沒有在算

A：那妳怎麼知道妳是賺錢還是賠錢？

B：我是…我不知道賺錢，我都沒有算，我可以…我…我自己感覺，我可以存錢

A：嘿

B：我不知道是多少，我也不知道

A：嗯

B：後來啊，我沒有欠人家的，後來我可以存錢

A：OK

B：我可以存錢，把小孩子顧好

A：OK，所以妳現在就是妳自己不知道自己賺多少錢，反正妳有錢可以付給人家

B：哈哈

A：然後有錢可以剩下來可以存，小孩子有顧到就好

B：哈哈對

A：是…呵呵呵，心如我真是佩服妳了，所以妳根本不知道我來問妳說

B：假如我跟別人一樣的會算的話，賺多少我真的，我一定很多錢啊

A：是！我在想說，我就問妳說，欸那妳的食材成本占幾個%啊，啊妳營業額多少啊

B：喔我沒有算

A：呃妳都不知道？

B：我不知道

A：租金占多少都不知道？

B：喔我不知道

A：請這個人員要給他們多少薪水，也不知道？

B：我請人我都知道多少多少，可是我沒有算一個月賺多少，沒有啊

A：啊我問妳喔，妳想不想算？

B：想啊，可是我自己不會算啊

A：啊我就要教妳嘛，所以妳在財務這一塊的規劃是比較不好的嘛，就是我跟你講，我們一樣可以很大方幫助人家，但是我們至少要知道說，假設我這個月賣了 30 萬，假設我賣了 30 萬，我總要知道我食物…食物的成本花了 10 萬塊，我員工花了 5 萬塊，我的水電花了 2 萬塊，然後我總共剩下還賺了 12 萬，妳總要知道這樣子吧

B：嗯…哈哈我都沒有啊

A：啊…對嘛哈哈

B：我現在我可能是開這個，買菜、送菜的付錢多少，我已經寫了

A：嗯

B：後來我煮飯，啊我就忘記了

A：嗯…就忘記了

B：就忘記了

A：甚麼都忘記了

B：我都忘記了，啊我都沒有算了，買菜、送菜付錢，後來啊送東西要付錢，啊後來送牛肉付錢，啊錢…

A：就有錢了可以付

B：有錢可以付過去

A：就好了

B：在回來，有人買了就收起來就好了哈哈

A：呃呵呵呵，這樣子不行啦，這樣搞不好，搞不好妳賠錢了妳都不知道

B：嘿我有想餒

A：對啦

B：我跟你講啦

A：嗯

B：那天，那個便當付錢便當中心付錢，3月份…3月份沒什麼錢，3月份不夠錢我又不知道，進了錢，我又不知道，我可以領錢拿出來

A：嗯

B：啊錢多了拿出來，我又不知道

A：妳也不知道領多少錢？

B：不知道

A：反正就是妳給妳錢妳就收進來，人家要跟你收錢，錢就給人家

B：我跟那個啊，銀行啊，我要領錢，我的錢進來了，不知道多少我又不知道

A：也不知道銀行進了多少錢，都不知道？

B：不知道啊，後來剩零錢

A：啊老公都沒有幫妳看

B：我老公不要幫我看

A：老公就剛剛那個嘛

B：我自己…嘿啊..不要不要都不要，等一下他會念

A：真的喔

B：對

A：他會不會把妳的錢拿走？

B：他不會

A：他不會把妳的錢

B：一、兩百塊拿了沒關係啦

A：真的齁

B: 錢在…那邊，零錢在…那邊我又沒有在算錢多少

A: 啊他對妳好不好？

B: 他對我還好

A: 還好

B: 嗯，對啊，啊那天又一個保險，我說要保險喔？

A: 還有加保險

B: 啊那個小姐這樣，啊妹妹妳可不可以幫我用那個…那個輸那個銀行的，呃…錢有沒有進來

A: 嗯

B: 啊他看了

A: 嗯

B: 姐姐，錢進來了，這個東西…，欸姐姐3月份為甚麼妳錢不夠了啊，嗯…3月份了，姐姐妳不夠大概2萬多餒

A: 嗯

B: 啊妳不知道嗎？我不知道…

A: 這樣子會被罰餒

B: 對啊

A: 這樣子不行餒

B: 可是我的公司都會被罵，哦哦哦，我沒有講

A: 我知道會被罵呀

B: 對啊，我沒有講，我不知道我為甚麼助力…，我…我自己真的很煩，啊為甚麼

A: 妳要勸學會，因為妳現在當老闆了，妳已經要從那個煮東西的變成管理的，就是叫別人幫妳煮東西，妳只是去試她的東西好不好而已，妳要把妳這個技…技術交給別人，叫別人幫，妳要做一個管理的人了，妳已經不是在…妳…妳當然還是可以煮，當然妳最多的時間不是在煮，妳要去負責這些事情，妳才可以把店管理好，沒有一個人有18隻手，又要煮又要管理又要買東西，這樣子是不可能的事情，就像我也一樣呀，妳看我要跟妳講話，我就要找這兩個小幫手助理來幫我拍照、幫我錄音是一樣的，所以我慢慢地幫妳把這個呢稍微建立起來，讓妳知道創業就是不是這麼所有東西都是妳一個人自己來

B: 對啊，我是真的很煩是這個

A: 真的很煩

B: 真的很煩是這個

A: 所以妳需要幫助的就是這個

B: 我想說…叫人幫我煮那邊，煮東西怕別人講話

A: 不會啊，為甚麼會講話？

B: 啊…怕不好吃啊

A: 啊所以妳要把他訓練會啊，妳要看…妳要很清楚的告訴他，妳要多少的量，啊妳連這個標準食譜都沒有

B: 我都沒有用量餒

A: 啊啊，啊所以妳要…

B: 我都沒有用量餛

A: 妳就是自我感覺啦齣

B: 我煮多少啊…哈

A: 感覺這樣…啊…這樣，味道不夠再加一點這樣子，不行啦！妳要慢慢寫出標準量

B: 我也是想餛，我真的想這個很煩是這個

A: 對啊，我會慢慢的教妳，至少從一道菜，啊比如說牛肉，下次來呢我們就慢慢的幫妳做一道，一道菜的標準，然後呢妳煮，然後呢妳就有一個看妳哪一個是妳想要將來可以在這邊幫煮菜的，然後妳就讓他站在你旁邊看，然後我幫妳把標準量設計起來，然後讓他做幾次，以後他就會做這個，妳就輕鬆了，妳就換做其他的，就讓他去煮，妳就可以做其

B: 他不會餛

A: 嗯？

B: 他不會餛，他在這邊大概一年多餛，他大概一年多，我跟他講了牛肉煮一下，啊我叫他這樣子這個料這個量，他說不會

A: 啊我們不會就換另一個會的，我們就是要把他訓練到會

B: 他說不會，啊不會喔，我一直…我一直在跟想，講了要去哪裡，錢跑去哪裡，他又不知道

A: 嗯

B: 後來又在想啊煮東西，啊便當的時間要過了，我就很緊張

A: 我看妳很緊張

B: 真的

A: 那天我還幫妳接電話

B: 對啊

A: 那個甚麼…那個印…印度的對吧，英文的那個叫妳送飯…就送了送了 *on the way*、*on the way*

B: 對啊，後來我跟妳說，便當的人去訂便當付多少，啊我就不知道，他們寫他們會寫的，啊我又沒有寫

A: 嗯

B: 就這樣，啊就真的是煩這個，我自己想說，不知道要叫誰讓我幫…幫看妳一下

A: 嗯…我知道

B: 啊我那天…那天是那個綠豆在這裡會幫忙

A: 嗯

B: 有他的話

A: 就比較好一點

B: 就好一點

A: 綠豆，他叫綠豆喔

B: 綠豆跟 DISWA

A: 綠豆……OK，兩個就對了

B: 他們是兩個，有客人在那邊買東西有寫

A：嗯…

B：啊找多少錢，他都有寫

A：以後呢

B：啊我不會餒

A：這個到時候我們就教妳啊，有意個東西呢，台灣叫做POS機啦，妳只要有按呢，我就幫妳設定好，1個就按1，2個就按2，1、2兩個妳看得懂吧？

B：喔我知道

A：妳就會知道說喔，有誰是第一個，幾點幾分誰要吃甚麼，第二個要吃甚麼，那個很快很簡單，而且妳不用那麼辛苦在那邊寫，就這樣按一下按一下就好，1個就1，2個就2就數字2，3、4、5這樣子就好了

B：真的喔

A：嗯，到時候我在幫妳呀

B：我..我煩是這個

A：好

B：買菜

A：管理這一塊很需要

B：真的，真的

A：好，我再慢慢找人來幫妳呀，然後看我這邊…呃，可能我會多來幾次，幫妳就是這些規劃一下

B：好

A：啊該不要的東西要丟，就丟的就…就丟了，就不要在…在撿起來了

B：嘿嘿嘿

A：就真的丟了，這樣妳才可以把這邊弄得很整齊呀、乾淨

B：對啊

A：嘿啊，好不好

B：好，我真的很想很想，我的心啊我的店怎麼那麼亂啊，我的店…我看人家，我去吃飯在外面，喔這個店怎麼那麼

A：漂亮

B：我都想這樣餒，怎麼辦怎麼用

A：心…心如，我找一天帶妳去高雄一家店

B：好

A：越南店，他很小一家，可是非常的乾淨，就是我們不要那麼大

B：嘿

A：我們也不要那麼貪心，就我們到時候就把他隔起來，妳要賣東西一樣是可以賣，妳要服務人，一樣是可以服務，但是我們就是呢，呃…把他隔起來，把他整理好，啊也要叫先生跟小孩也要一起把這個環境維持好

B：我的小孩子跟老公不會幫忙

A：啊這個就是很糟糕的一件事

B：真的

A：這就

B：我甚麼都是自己一個人用

A：所以…所以這是妳最辛苦的一點，不可以，因為他也沒在賺錢嘛？

B：對，我老公工作都是有時候工作有時候沒有

A：對對對，所以

B：啊我想說叫我女兒比較不會亂跑，我一直跟我女兒講啊，陳家玲妳做那邊，客人…妳知道客人是甚麼，啊妳算一下，啊他不要

A：嗯，這就…啊就不要給他錢，他不要就不要給他錢，

B：不可能…他一樣要拿錢

A：啊妳就不要給他錢，妳沒有幫忙就不可以有錢

B：對啊…就這樣啊

A：太辛苦了…喔辛苦了…好哇，那我把這些資料整理一下

B：好啊

A：到時候我在看看，呃…怎麼樣幫忙妳，然後我也答應妳這些妳的姊妹們

B：嗯

A：我會找時間來讓他們，請一些很有名的老師，呃…就是來做一些吃的啦，或是講一些，呃…不管是怎麼樣的課程，都是有幫助的，就是對妳們來說這邊是有幫助的，雖然妳們都來 10 幾年，可是我看你們都好像很多事情都是…，不是…很清楚哪裡可以幫忙的齣，所以很辛苦對不對

B：對

A：好哇好哇，我再找時間好不好

B：好

A：回去整理一下，謝謝妳喔…謝謝

B：謝謝

A：好好好



內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

A 卷-已創業者四

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

B：我是中文比較不懂拉

A：是

B：我就沒去上課啊

A：又沒關係啊，又不一定要去讀書

B：喔

A：對不對

B：國小每年都怕長大啊

A：真的齁

B：叫我去讀書

A：沒關係拉

B：我就沒時間去讀啊

A：真的喔？啊為什麼沒時間去讀？阿娟這裡還要再簽一次名

B：沒辦法啊，為了顧肚子啊

A：為了顧肚子喔，為了顧三餐啊拉齁

B：對啊，我就想說到了這個歲數，還要讀？

A：就對了啊，阿沒沒沒沒讀書也是每天為三餐過日子啊對不對

B：就要先顧肚子啊

A：對拉肚子比較實在拉對不對拉齁，阿娟？齁阿娟你那個.... 阿娟你這裡資料稍微填一下拉齁齁這樣那個..... 黃麗娟

A：阿娟你是哪一國的人？

B：我印尼啊

A：印尼的齁

B：嗯

A：啊你幾月出生的？

B：我 8 月

A：幾年幾月幾日？

B：幾年.... 呃.. 用我們台灣的是 53

A：53 年

B：嗯 8 月 31

A：8 月 31

B：嗯

A：啊你的那個... 身分證這個忘記了齣

B：身分證會

A：幾號

B：R

A：啊？

B：R

A：R？

B：R

A：R？

B：嗯，224

A：224

B：630

A：630

B：838

A：838，你好厲害，啊住址呢？背得起來嗎？台南...？

B：台南市齣，現在？

A：台南市哪？

B：台南市....

A：好，官田這樣就好

B：嗯

A：沒關係，官田市，啊電話號碼？

B：電話號碼家的要 06 對吧？

A：06

B：579093

A：579

B：09，579093

A：579093

B：935

A：935

B：嗯

A：啊你說你在印尼有讀過書嗎？

B：我印尼讀到國中而已

A：印尼讀到國中，這樣就很好拉

B：來到這也不識字啊，啊我印尼學的給這這這的....

A：跟這裡的不一樣

B：對，我們我們我們印尼沒學中文啊

A：是，但是我覺得你的台語說得很好誒，阿娟

B：我們印尼算算.... 印尼的華僑

A：華僑

B：對

A：喔你也印尼的華僑就對了拉

B：我們自從小時候出生出生學說話就都是說台語

A：說台語，所以你們

B：我們在印尼不是說叫做台語，叫做福建話

A：喔對對福建

B：對

A：那就是福建，所以你是....？

B：我們台灣是說台語

A：對對對，因為你是華僑，印尼華僑，啊聽拉、讀拉這樣都沒辦法拉齣？

B：嗯

A：啊寫也沒辦法

B：一些字看得懂而已拉

A：這樣齣

B：嗯

A：啊那個阿娟，啊你來台灣之前有沒有.....我現在就有一些小小問題跟你問這樣，啊你寫一下

B：恩

A：啊你那時候你說你打一個國家來的？

B：印尼

A：印尼，啊那時候你是印尼華僑嘛齣

B：恩

A：華僑福建，啊你為什麼會來台灣？

B：就...以前算我們去印尼要娶老婆，在這就娶不到拉

A：不要說人家娶不到老婆拉，人家是比較挑拉

B：哈哈沒有不是，是我老公有稍微的缺點拉

A：喔喔喔喔喔

B：一隻手拉

A：喔喔喔喔喔

B：他就呃.... 32歲的時候手車禍斷掉

A：喔喔喔喔喔

B：一手左手沒有拉

A：對

B：阿如果在這邊娶就會比較難娶

A：介紹

**B：莊裡面有 3、4 個再娶**

A：嗯

**B：給他牽**

A：對

**B：就問他有沒有娶，他就說好啊媒人就把我許給他**

A：喔～你是你是那個結婚才來台灣的就對了拉？

**B：對啊對對對**

A：結婚這樣嘛齁，啊先生對你應該不錯拉齁

**B：嗯嗯嗯，人家說不錯還是有一個壞拉**

A：一個壞拉齁，這樣好拉

**B：哈哈**

A：啊來台灣多久了？

**B：恩... 要 20..... 呃.... 9 這個... 到 8 月差不多 26 年了**

A：26 年喔？

**B：嗯嗯**

A：26 年喔？

**B：26 年**

A：26 年喔？啊你說你那時候是國中畢業嘛齁？

**B：嗯嗯**

A：啊你現在住在台南..... 官田

**B：官田**

A：官田

**B：官田區**

A：官田區

**B：我住阿扁的故鄉拉**

A：住阿扁的故鄉齁

**B：哈哈**

A：這樣那不就很多菱角

**B：喔，我們那裡都種菱角**

A：真的喔？不知檔你要來不然就叫你帶一包菱角來

**B：還沒有**

A：啊還沒有

**B：現在人家正要開始種**

A：正要開始種，啊什麼時候有幾月份有菱角

**B：呃... 就要到呃... 9 月 10 月**

A：10 月才有，秋天過，啊那個阿娟啊你那時在印尼的時候你都做什麼你都做什麼工作？上什麼班？

- B: 我在印尼的時候女生在百貨公司做工  
A: 喔~你在百貨公司  
B: 嗯  
A: 做那個櫃姐餵餵在那上班  
B: 在那賣賣東西  
A: 賣賣衣服  
B: 賣衣服  
A: 賣衣服  
B: 算我們老闆娘的店面是很大間，一邊賣衣服一邊插花  
A: 喔真的喔  
B: 插那種布的花  
A: 對我知道我知道  
B: 很美很大朵  
A: 對對對對那很大很大朵的餵很漂亮  
B: 很大朵很漂亮，就印尼的哥哥設計成樹拉  
A: 是  
B: 像人家那個那個辦公室或大樓拉用那個用進去那個木頭  
A: 是  
B: 樹木，我們就要落我們老闆娘教我  
A: 是，一圈一圈  
B: 那個樹那個樹，木塊  
A: 木塊，哎呦難怪你那麼會打扮喔？！  
B: 哪有啊  
A: 在在在印尼都....  
B: 像我這樣.....  
A: 有拉你有拉  
B: 對啊對啊  
A: 有差拉，變多漂亮、變多那個的餵你看宜看就看得出來了啊  
B: 呵呵呵，沒有拉  
A: 所以你以前在印尼就是在百貨公司賣過衣服  
B: 對  
A: 又給老闆娘設計過東西這樣就對了  
B: 就我們老闆娘插花就是算老闆娘加減有有學  
A: 有學有學過  
B: 老闆娘就是請我們去就是要教我們啊  
A: 是啊是啊  
B: 他如果教會我們他就會放手了啊

A：是啊是啊

B：他要出門他店會放給我們替他賺錢啊

A：..... 當然啊不然請你們做什麼

B：對啊

A：啊你來台灣後呢？嫁來台灣以後都在幹嘛？

B：嫁來台灣是住算住草地嘛

A：是

B：住.....

A：啊你那時在印尼住哪？

B：住市區

A：住哪哪一個哪一個市？

B：呃... 我的本身出生是在印尼蘇門答臘

A：喔蘇門答臘

B：美蘭島

A：喔美蘭島

B：對

A：很漂亮誒，很漂亮很漂亮的地方

B：我部落後來有搬去雅加達

A：喔～

B：住雅加達

A：喔難怪喔你說官田那個是鄉下

B：哈哈

A：那個雅加達超發達的餒齁

B：哈哈

A：大都市餒

B：第一次來到台灣的時候我老公... 我先生載我回到家的時後

A：你都快要暈倒了齁

B：沒有，看到那個田邊，啊我們住市區就沒看過田邊

A：田邊

B：啊看到那個田邊的時候心中在想啊死了死了

A：對啊

B：這住這個

A：鄉下啊

B：住這草地死了死了

A：啊怎麼會從... 那個大都市啊住來到鄉下這樣

B：對啊其實剛來就是不習慣啦

A：剛來不習慣乖乖

B：因為我們都市小孩嫁來到鄉下當然不習慣啊

A：當然阿當然你明明....

B：對啊對啊

A：住都市嫁來到鄉下

B：對啊對啊，我們住的家到百貨公司都不用 20 分鐘.... 算市區啊

A：每天都在逛街啊買東西

B：就... 剛來的時候不習慣

A：不習慣這樣

B：不過我們就有一種想法是說啊就嫁到了

A：嫁到了就來了

B：不然怎麼辦我看他...

A：嫁到任命拉任命

B：不是任命，因為我從小時候我有一種想法，嫁一次就好不要嫁兩次

A：嫁一次就好不要嫁兩次就對

B：哈哈哈哈哈

A：啊你來台灣前除了做那個以外，啊你來來來呢... 來... 你那時在印尼做百貨公司嘛... 幫忙老闆娘

B：嗯

A：啊你蘭台灣有做過什麼工作啊？

B：我.....

A：嫁來之後有沒有上班？

B：嫁來的時候，那時剛嫁來的時候呢... 一年內內來要兩年的時候，那時我們印尼要住到三年滿

A：嗯

B：才可以去戶政申請申請身分證

A：是是

B：算還沒有身分證拉有居留證嘛齁居留證的時候

A：是

B：雖然有居留證那我們還是可以去上班啊

A：是啊是啊

B：不過我我先生就是我老公

A：對

B：他不讓我去....

A：上班

B：在工廠

A：是

B：不知道有種心態是算也是會聽人講不行讓他出去外面... 不行待在工廠，這樣會跟著別人跑

A：喔～怕人....

B：他有這樣的想法拉

A：想法拉怕跟人跑掉了

B：對啊

A：齁

B：我就想說要去工廠，想說.....

A：是

B：在家沒幹嘛，想說在我我我叫朋友幫我應工作要去待工廠

A：嗯

B：我老公就不不要讓我去

A：不讓我去

B：他就跟我說一句話說：因為我家從我小時候我老...我家我阿伯我就是開一間小生意

A：喔你們是創業.....

B：對

A：啊做什麼生意

B：做吃的

A：做吃的？

B：對

A：開餐廳的就對了拉

B：就算我.....

A：爸爸媽媽開餐廳

B：我們家我們印尼我們印尼自從古代....

A：是

B：就都是喝咖啡的拉

A：喔對對，印尼咖啡是最有名的

B：我們喝咖啡就是我家像人家做瓦斯的.....

A：喔～

B：從我....

A：啊你....

B：就賣飲料阿加咖啡

A：加咖啡給人喝

B：門口騎樓就租人....

A：租人

B：讓租人.....

A：租人

B：讓別人賣飯

A：齁



B：我們自己就又自己賣水果

A：水果

B：讓那個過路我們那個.....太小.....啊來我們這攤

A：啊你們家你們家生意你們家家境很好的餒

B：對啊

A：瓦斯都要停在你家

B：對

A：啊你又自己開餐廳

B：對

A：前面又租給別人

B：對啊

A：做生意

B：租人這樣...對啊做生意

A：喔～

B：我們是自從小時候做生意做習慣了

A：啊你來這沒有自己你在你小時候就做....生意做習慣

B：有啊

A：阿你來這有沒有想要自己做生意

B：有啊，就是有啊，我想要去做工廠啊我老公他就跟講一句話說：嗯...你如果敢去做工廠去做看看

A：是

B：去試試看，做一個禮拜就好

A：嗯

B：我整間房的鑰匙給你換掉

A：哎呦喂嚇死

B：看你回來的時候有沒有們可以進來

A：把你嚇死了

B：我老公就跟我說這句話，我就沒辦法啊，就忍啊，沒辦法，他說你自從小時候到大算什麼

A：嗯

B：你沒自己的家可以做生意

A：是

B：你不在自己家裡做生意你還要出去外面工作...

A：去外面工作

B：要去看人家的眼色

A：是

B：自己做老闆不好嗎？

A：不好好

B：啊要做老闆他就這樣說：喔好啊

A：啊自己做老闆

B：啊我老公說我就說自己試試看嘛齁

A：是

B：我老公本身他雖然一手

A：是

B：不過他就是自從 16 歲他就出去台北去學做廚師學做師傅

A：喔所以你老公是廚師喔

B：對對對對

A：有喔

B：我老公以前年輕就是去餐廳那裡上班

A：上班，是

B：上到他的手一隻手斷掉

A：斷掉

B：斷掉以後

A：是

B：32 歲

A：回來

B：車禍，手剛斷的那一年.....

A：回來

B：算沒辦法上班嘛

A：是

B：他回來草地

A：喔

B：回到草地住，算我本身在那也是對那個... 去廚房煮東西很興趣

A：是

B：遇到我老公就是做.. 做做... 做吃的這樣

A：是

B：要不然來做吃的這樣

A：是

B：我就來開始就在自己的家開一個... 開麵店

A：喔～

B：做吃的啊賣台灣吃

A：喔啊你就... 喔啊你就開始在台灣開一間麵店開始賣吃的

B：對對，在官田

A：官田

B：阿扁的故鄉

A：是

B：之後我就叫我老公找我老公算他不曾自己開過.....

A：店

B：開吃的

A：是

B：他以前雖然是去做師傅

A：師傅

B：不過他都是去做別人的工作

A：是

B：他自己就沒自己創業過

A：是

B：他想說在鄉下裡面這如果做不起來會被人家笑

A：會被人家笑

B：對

A：喔，叫你做

B：沒有，他不是叫我做，他說沒我找他做他說他說我我有有有他多少有辦桌我有謝謝他就辦，沒有我多少會跑車我跑車，他這樣說

A：是

B：他說你要做你自己去做

A：喔

B：啊就說嗯這樣對嗎？

A：是

B：你叫你你叫我自己就去創業，他說找你做你又不要

A：是

B：哎就想說沒辦法

A：嗯

B：就人家說呃.....就人家說.....沒辦法

A：遇到了

B：遇到了遇到了就我自己下去做啊

A：對

B：自己下去做是辛勞不會比較少拉

A：對

B：沒那麼簡單

A：對，賣什麼？

B：我老公本身喔....炒飯拉

A：喔炒飯喔，賣炒飯

B：他他以前他以前在家他加減也是有在賣炒飯拉

A：嗯

B：他賣水餃拉

A：賣水餃

B：水餃都是拿人家冷凍的

A：冷冷凍的

B：對

A：包好的

B：對包好的，啊我要下去做的時候

A：嗯

B：啊想說自己就都要做了，我在印尼我媽媽也說有在賣乾麵拉

A：喔喔

B：賣乾麵、包餛飩什麼我都會

A：都會

B：對啊，就賣炒麵、炒米粉我都會

A：對啊

B：我媽媽就是在做那個的啊，我就想說...

A：啊你很厲害誒，炒麵、炒飯...

B：啊就說下去...

A：水水水餃.....

B：去做看看

A：對

B：不過我不是在印尼吃喔

A：對

B：在台灣吃

A：喔你賣台灣吃

B：嗯...我就賣台灣吃，我就愛愛煮台灣，啊想說我們鄉下

A：嗯

B：賣印尼吃喔，不可能有人吃的和

A：是啊對啊

B：只不過你剛起來人家會好奇

A：對

B：帶他去吃，外國東西有外國東西的口味

A：對

B：你鄉下的人就比較固執啊

A：對

B：都還是吃....

A：自己自己自己

B: 傳統的呀

A: 自己習慣的東西

B: 啊就要煮台灣吃的東西啊來來來做做一做，做了差不多可以了，我老公我老公差不多也是很愛賭拉

A: 喔沒關係拉愛賭

B: 愛賭拉

A: 嗯

B: 他賭到差不多的時候喔

A: 嗯

B: 我就有一天

A: 嗯

B: 生意不要幫我做，ok 我自己搞自己煮

A: 嗯

B: 自己房子自己蓋... 我們就要賺，轉那個錢來付家的貸款

A: 所以你自己你自己賺錢

B: 嗯

A: 就對了，自己賺錢

B: 自己房子

A: 自己蓋房子自己蓋房子

B: 我我夫妻兩個還後那間房子才蓋

A: 嗯

B: 去欠銀行

A: 嗯

B: 之後我就在家賺，賺的錢都要繳房子的貸款

A: 嗯，啊自己做麵店

B: 嗯

A: 啊家啊家麵店開在家的就對了

B: 對對，就這樣當時我老公就愛去賭博，不過還跟你... 當時賭輸了

A: 跟你拿錢跟你拿錢

B: 阿九點他就問你要休息了沒啊，3000、1 萬拿來還賭債

A: 嗯

B: 我都去幫他還

A: 嗯嗯

B: 不要不要給他漏氣

A: 嗯嗯，啊你現在店開得怎樣

B: 有模糊啊

A: 模糊啊？

B: 偷吃

A: 模糊啊

B: 啊差不多的時候我就..... 如果到時候打來 5000、1 萬拿去還賭債，我也拿去還

A: 嗯嗯

B: 不然差不多他回來就說我說這樣還有要繼續賭嗎？

A: 嗯

B: 如果要繼續賭這家庭我不要了

A: 哈哈

B: 雖然我的想法說嫁一次沒有要嫁兩次拉

A: 嗯

B: 不過遇到了還是要走這條路

A: 阿阿娟你你現在店開幾年了？

B: 喔就開差不多 25 年了

A: 也是開 20 幾年了喔？啊你店叫什麼名字

B: 黑皮

A: 黑皮！！！！

B: 對

A: 黑皮這樣喔？

B: 黑皮

A: 喔

B: 我這個啊黑皮

A: 黑皮喔

B: 哈哈哈哈哈

A: 我們兩個一樣黑拉我們兩個一樣黑拉

B: 算要開的時候我問我老公說喔我要做吃的，我的工作招牌不知道要取什麼名字

A: 嗯

B: 自從我來的時候

A: 對

B: 我老公本身在家以前他一手他就是有種以前 20 幾年前有人做..... 一些小孩都叫我跟我老公說什麼我老公做說看我黑黑的啊，啊就說叫我黑皮啊

A: 哎

B: 叫習慣了

A: 啊你一開始要開這間黑皮啊，你準備的時候你準備什麼？你有什麼準備？

B: 我是..... 你是說準備

A: 哎你自已... 因為你以前在印尼的時候你家就開餐廳拉

B: 嗯

A: 做休息站拉、吃的你說你都有

B: 嗯嗯

A: 媽媽都有教你

B: 嗯嗯

A: 你也很厲害，啊你來這裡要創業的時候，你曾經有去調查過嗎還是沒有？反正老公叫你開你就.....

B: 沒有，沒考慮那麼多，用那個

A: 心

B: 心，膽很大顆

A: 就給他開下去就對了

B: 對

A: 反正又沒去想

B: 沒有沒有

A: 反正我就是叫我開我就給他開了拉

B: 對

A: 沒有錢的時候就來賺錢拉，啊要去找桌子去賣這樣

B: 沒有

A: 沒有計劃這樣就對了

B: 其實是有計劃我們我老公是房子蓋好後他是那個房子喔廚房喔

A: 恩

B: 他都設計好了，不過他就是沒有，不敢動不敢去做

A: 喔

B: 用到像人家餐廳廚房這樣

A: 廚房這樣喔，用得那麼...

B: 都不敢做冰箱，兩台三台都....

A: 都幫你準備好了

B: 不敢做都不敢做

A: 恩

B: 我想說冰箱也有了拉兩三台啊

A: 恩，東西....

B: 廚房設計到很舒適，我就想說啊工具那邊都都有了啊

A: 都都有了啊，所以勸你還是有那個錢都準備好了

B: 好了啊

A: 工具都準備好了就對了

B: 對啊就下去做啊，鐵門把它打開

A: 就....

B: 就去菜市場那裡補料回來就開始做了啊

A: 做了啊，菜市場去買菜就開始做了，啊你覺得阿娟 20 幾年開 20 幾年很厲害的餒....

**B：就這樣人人人**

A：你覺得為什麼為麼麼你會成功啊，要不要跟我們講一下看你是怎樣成功的？

**B：阿成.....**

A：我有一次啊人來也是新住民人來創業我可以....講給他知道

**B：要....**

A：你是怎樣 20 幾年....

**B：要要說成功....**

A：好拉你先說你是為什麼店有辦法開 20 幾年？到現在還在

**B：嗯.....煮....用那個堅持啊**

A：堅持？

**B：我我做一份工作就是要煮給客人吃，要煮給自己吃的一樣用那個心**

A：就...就是...所以說你覺得你的店可以從持那麼久...

**B：對**

A：就是因為你很用心在煮

**B：對**

A：就對了

**B：對**

A：啊除了用心去煮還有什麼你覺得很重要？很重要的

**B：就我煮出來的口味就吃的合啊**

A：喔啊你煮的東西要好吃啊，所以說煮起來店要做起來

**B：那個好吃不好吃我自己不敢說**

A：對

**B：那是要客人跟我們宣傳**

A：啊對嘛

**B：嗯**

A：啊是說人家會來就是東西煮得也是有合口味

**B：就算.....對**

A：合別人的口味

**B：煮的東西人家吃的合拉**

A：喔

**B：客人吃的合就...人家說客人胃口我們顧得到**

A：顧得著這樣就對了拉

**B：對顧得會會會對**

A：對啊

**B：我們就要像說這個客人他愛吃什麼口味這個客人愛吃什麼樣子的我們...就要記得**

A：所以你你你煮的客人要合還要去記這個人愛吃什麼那個人愛吃什麼

**B：對對對，我都我都記得**



A：喔所以這這這這這餐廳的這個的小訣竅也很多

B：我那個也不是算餐廳，我是算

A：小吃

B：算在家的小吃

A：小吃

B：在家的

A：對啊，啊你覺得為什麼，除了說東西做的客人會合啊會記得人家愛吃什麼，還有什麼你覺得也是蠻重要的，可以....

B：也是...就我煮出來的東西就客人吃習慣喔就都吃的合啊！

A：啊還有什麼比較重要的？你可以一間店開 20 幾年又不會給它倒的，這才是厲害

B：也是有拉，就像我們田莊喔也是從以前我我還沒開有開很多間麵店啊

A：是

B：也是一間一間做到倒！

A：啊是為什麼會做到倒？

B：來要跟我學做生意，我做生意我我做的的方式，人家是會做到哪欠到哪...

A：喔給人欠欠到哪

B：欠到哪

A：所以沒收沒錢就對了

B：對，我做的生意給人，我老公說我做生意賭很大我跟我老公說說我們做生意是一個人對那種人

A：嗯

B：你給人家欠你欠 10 個人一個會....

A：嗯

B：如果每個人都來欠拉，你是要下去下去什麼去補貨拉，我的觀念很行，你就是...我們這種做生意沒有再給人欠帳的

A：小本生意拉，沒有在沒有在

B：欠帳的

A：欠帳的，沒有在給人寫的拉就對了拉

B：你如果拿現金來買麪

A：嗯

B：如果說差幾十元

A：嗯

B：沒關係 ok

A：嗯

B：對吧麪

A：嗯

B：我們堅持就是這樣拉

A：所以你覺得說你你的店還有辦法 20 幾年可以開就是說你都是小小小錢在賣拉

B：嗯

A：不要不要給我們欠拉齣這樣

B：我的客人也有從小時候從小時候

A：嗯

B：吃我的東西

A：吃到長大

B：吃到長大吃到娶老婆生小孩也還是會會來吃

A：啊就是吃你的口味會合

B：有的是從小女孩到嫁老公去回來也是會想說喔我有我有....

A：阿娟啊...

B：來吃東西的炒飯啊

A：喔喔喔啊你覺得你最好吃的是炒飯就對了

B：嗯

A：炒飯喔炒飯好吃，啊你覺得台灣口味就對了拉

B：對，我都煮台灣口味

A：妳都煮台灣口味就對了拉，啊那個沒成功的那比較失敗的那就是都這樣

B：有些人也不是不要啊

A：錢不會管理拉錢不會管理拉管理不好

B：這是第一就是錢

A：錢

B：要會管理拉

A：錢的管理功夫要管理的好

B：你如果一個人對那種人你心軟

A：嗯

B：一個欠兩個欠欠三個，你沒有那條費用進來，你根本不用想要做

A：是拉是拉，所以錢的管理是最重要的就對了拉

B：對

A：對，阿娟謝謝你，希望你今天很快樂的

B：嗯

A：有學到新的東西

B：喔很開心

A：很開心很開心

B：很開心

A：很開心的齣出來...

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

A 卷-已創業者五

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

C：(日文)

A：姊夫，謝謝，然後二姊麻煩你講，就是因為這是政府的一個計劃，我們想要知道，呃…在臺灣的外國人在臺灣開餐廳的一些狀況

C：(日文)

A：好，那我就問問題，然後姊夫就回答就可以了，很簡單

C：(日文)

A：姊夫請問一下，就是你來台灣多久了？

B：(日文)

C：第 13 年了

A：第 13 年了

C：前面他聽一點點懂，他說他想想他來台灣今年進入第 13 年了

A：進入 13

B：(日文)

A：OK，好謝謝姊夫

A：那我想要知道說，姊夫是甚麼樣的原因，會到台灣來？

C：(日文)

B：(日文)

C：在日本，我要全部講完在翻譯，還是要…

A：沒關係，其實就很簡單就是說，欸他來台灣是甚麼原因來的？比如說結婚嘛

C：沒有，我說口譯還是等他講完我在翻譯

A：好，等他講完

C：簡短

A：對，簡短就可以了

B：(日文)

C：在日本你知道他是工程師嗎？

A：嗯

C：然後當然是非常用腦的一個工作，然後剛好一個…呃…一個很好的機會啦，就想說，也差不多慢慢有年紀了，就想說是不是想要變換跑道這樣

A：OK

B：(日文)

C：他說他以前其實他，因為跟我結婚的關係，所以他多少有一點機會來台灣，其實他很久以前他自己內心就有這麼想，只是我不知道

A: 喔~真的喔，所以姊夫來台灣其實，因為二姊以前跟姊夫結婚是住日本嘛？

C: 對

A: 那後來才來台灣住嘛，對不對

C: 對

A: 啊那不知道姊夫，你說已經 13 年了嘛

C: 嘿

A: 那呃...就是姊夫來台灣一開始的時候，是...就馬上開餐廳了，還是有做其他的工作？

C: 呃...我們沒有，就...一開始的時候，我們就先開餐廳，然後那時候最大的一個一個一個...怎麼講，一個想法就是...他，因為那段時間他剛好是...跟我當然就是跟我結婚，有機會來台灣嘛，他覺得台灣好像，他沒有吃過很正式的日本料理

A: 日本料理

C: 他的感覺啦，就是台式

B: (日文)

C: 他說，他稍微聽的懂我說，他說還沒回答，為甚麼我就回答，因為你就已經跟我講了

A: 嗯嗯

A: 然後姊夫不曉得，欸我可以冒昧問，就姊夫在日本他的教育程度是念到？

C: 大學

A: 大學

A: 那他來台灣有繼續去學甚麼東西嗎？上甚麼課嗎？

C: (日文)

B: (日文)

C: 在台灣嗎？

A: 嘿在台灣

C: (日文) 沒有，包括語言也沒有機會

A: 真的齁，但是姊夫

B: (日文)

C: 他說他很遺憾的事情

A: 但是姊夫其實在日本是有念到大學，大學畢業的對不對

C: 對

A: 那姊夫你聽可以嗎？中國...台灣話聽的懂嗎？

B: (笑)

A: 聽不好，說不好，讀看不懂，寫不會

B: (笑)

A: 非常好

C: 只要是漢字的話，應該還可以猜

A: 喔~猜啦，漢字可以

B: (日文)

C: 他說他最覺得自己很笨的一點

A: 不會呀，姊夫不會笨，姊夫非常非常，我覺得姊夫是很聰明

C: 他說他 13 年都沒有辦法把中文學好

A: 因為他沒有這個需求，還有因為二姊都跟你講日文，如果你都跟我們這種不會日文的在一起，你的中文就會很好了

C: (日文)，我說跟我沒關係

B: (日文)

C: 他說我都不教他

A: 對，然後欸姊夫那所以我們這一家日本，寒天日本料理總共也開了快 13 年了嘛

C: 今年第 13 年

A: 今年 13 年，很好呀

C: 嘿

A: 哇

A: 然後姊夫我要開始問一些有關餐廳的事情了

C: 嗯 (日文)

A: 姊夫你以前在日本的時候，有想過自己當老闆創業嘛？

C: (日文) 可是我們自己在日本的時候，自己就是老闆餒

A: 喔！你們自己是老闆，在日本的時候就是老闆，喔你已經就是老闆

C: 就是做手機的

A: 哦~所以姊夫在日本，自己本身就是老闆

C: 嘿

A: 所以創業對你而言，其實很…不能講駕輕就熟，就當老闆本身就是你們在日本的，然後來台灣只是換個行業當老闆，就是從手機的行業，科技行業轉到了餐飲業

C: 對，從 IT 變成餐飲，可是台灣有一句話就是隔行如隔山

A: 隔山，嘿

C: 所以對我們也是很大的考驗

A: 真的齁，二姊那我想請問一下，像姊夫他算是新住民嘛，從日本過來，那妳覺得他在台灣開日本料理，有甚麼…呃…優勢跟劣勢？他有甚麼優勢，你覺得已姊夫在台灣開日本料理跟台灣人開日本料理，那這個日本料理開這個日本料理有甚麼優勢？有甚麼比其他日本料理更有優勢？

C: (日文)

B: (日文)

C: 他說他很失禮的講一句話就是，他當初真的為甚麼想開日本料理的原因，還有那個優勢劣勢那一個的，就是他每次我帶他去吃日本料理，他真的覺得很失禮的一句話，不是不好吃而已，是難吃

A: 嗯嗯

C: 這樣講的形容詞是不太好

A：嗯嗯

B：(日文)

C：他說感覺非常有名的日本料理，比如說對我們來講是高檔的呀，他感覺就是他不是日本料理

A：所以其實所以在姊夫心目中，他的優勢，他真正答案的優勢是沒有人可以跟他一樣做出正統的日本料理

C：他的內心是這麼想

A：對對對，因為我就覺得很好呀，就是真的他是日本人，他最能夠吃出，做出他們日本人真正的日本精神跟味道麻糬

C：對，因為他的舌頭從小就是日本的味道

A：阿那劣勢呢？姊夫覺得他開這個店有甚麼劣勢呀？

C：(日文)

B：(日文)

C：他說那個要怎麼講…劣勢

A：嘿劣勢

C：劣勢的方面，他是覺得說，有一點就是，如果我堅持做日本料理的話，是不是要完全的日本的味道，可是有一點跟台灣這個國家不太一樣的是，台灣人吃的比較淡，日本人很鹹，這一點是我們可能沒有辦法接受的，如果他要堅持自己的理念的話，會稍微去修改他一點點的話，可能沒有辦法融入這個國家

A：嗯

C：可是他感覺說，他堅持的是一定要做日本式的東西，日本的味道，但是他只有在哪個的地方有…有那個叫甚麼，去湊合我們

A：嗯，配合我們

C：配合我們，是只有在味道的淡跟薄這一方面

A：可以做調整

C：對

A：所以姊夫其實認為說，呃…在姊夫的心目中，認為說其實他的優勢是，他可以真的做出真正道地日本料理，但是他劣勢其實是真的他其實跟我們的文化性的差異是有的，他東西有時候對我們來講太鹹

C：對

A：他其實也會跟自己內心有抗爭

C：對

A：真的文化性的東西，從小吃的東西，就覺得台灣人吃比較淡麻

C：對

A：所以我們吃的方面真的就比較吃不下去，對吧，拉麵我都覺得

C：都要加水麻

A：加好多水呀，好鹹呀，對啊嘿啊

A：那…那我在繼續往下，那像姊夫因為你自己在日本就已經創業了嘛，那你可以跟我稍微講一

下，你開這間橫田料理，從…就稍微描述簡單一下，從一開始到現在的過程

C: (日文)

B: (日文)

C: 我叫他直接講感想

A: 對對對，就很簡單，就是姊夫你創業的，有甚麼辛苦或是怎麼樣，你覺得哪些是很困難的？

C: (日文)

A: 就是或者是說，哪一方面你覺得很困難，比如說啊找店面呀，房租啦，菜色或是客人不知道讓客人上門，就是姊夫你可以大概形容一下，我想開這間店 13 年，應該也是很辛苦很漫長的路，從一開始光材料應該也很難…也很難吧？

C: (日文)

B: (日文)

C: 他說他有一點矛盾的是，因為剛開始來的時候，可能景氣比較好，就是很多高檔的東西，可是這個社會好像一直在變遷

A: 嗯

C: 我們目前現在賣的東西，剛好是在中間價位

A: 嗯

C: 這個價位到底能不能維持，我以後的生活

A: 嗯

C: 他有一點矛盾

A: 嗯

B: (日文)

C: 他說如果以我們的價錢，可能每個人的價值觀不同，那以他來講就是一般人可能沒辦法每天來吃

A: 那姊夫有想就是呢…在餐飲這一塊，他自己有想要做甚麼樣的調整，就是他覺得有哪一塊他會比較需要幫忙，就是說比如說，就是姊夫自己嘛，我就是想手藝方面我們不需要幫忙，那有沒有在哪一塊裡面，姊夫會認為說，借助一些外面的一些力量、想法，比如說我們可以有行銷公司，幫你做行銷，或者說就是找一些行銷，年輕人幫你們做廣告，比如說呢…菜單的設計怎麼樣的一個方式，讓店的銷售比較好，姊夫有甚麼想法嗎？

C: (日文)

B: (日文)

C: (日文)

B: (日文)

C: 他說他反而想要請教你，為甚麼國家會對這一些新住民，想要去支持他們呢？

A: 喔，其實我想政府他會有很多不同的政策，去幫助不同的人，比如說有客家人、原住民、有台灣人甚麼人，那我自己本身因為二姊知道我在美國很長的時間

C: 嗯

A: 那我自己在美國其實就是一個外國人，就像姊夫在台灣一樣，那其實我覺得一個外…其他的

人，一個外國人啦，我在美國我說我是外國人，我覺得一個不是屬於本土的人，其實他在那邊的生活一定會有非常多的辛苦，很多需要協助的，比如說我剛開始去美國，我可能連坐車都不知道，錢要去哪裡存也不知道，怎麼搭車都，所以我會需要很多的協助，如果當時有人可以給我多一點的協助，我可能會生活的比較好一點，而且很容易進入這個狀況，而且也會比較愛上這個文化，就是因為我比較會接受到這些文化，所以這就是我為甚麼今天寫這個案子，我是用我以前在國外的角度，就是真心想，而且我是做餐飲，我是真心想幫助所有來到台灣，而且他已經是台灣的一份子了

C: (日文)

B: (日文)

C: 他說嘿對，因為你住在國外過，所以妳更想要幫助這些外國人

A: 對對對，欸，那姊夫我想要了解一下姊夫，其實姊夫我覺得妳的店算是很成功的餒，因為一家店能開過 10 年，其實是不容易的

C: (日文)

A: 對對對，那我想要知道姊夫你，我知道在我心目中姊夫的店是很成功的喔，姊夫跟二姊的店是真的橫田日本料理是成功

A: 那我想要問姊夫，你覺得你的店可以經營下來 10 年，最主要的原因？這麼成功啊，我說成功不是很多，但是至少他真的是開下來，能夠一直成功維持到現在的原因是甚麼？

C: (日文)你想要直接問他的是

A: 就是為甚麼他店可以維持下來，這 10 年還是…怎麼可以維持的下來？甚麼樣的原因讓客人會持續在一直回來一直回來，店才會開下來，這叫成功嘛

C: (日文)

B: (日文)

C: 他說東西就是在以前…味道嘛

A: 好吃，所以姊夫覺得店可以存留下來，第一個就是味道真的很好

C: 這是第一

B: (日文)

C: 他說他跟他結婚 30 幾年，他從來很少誇獎過我啦，他是一個很少誇獎女人的人

B: (日文)

A: 聽的懂，二姊太棒了

C: 他說第二個原因，覺得我真的是真的棒，而且日本人有一句話叫做(日文)，他的意思是這間店有一個很棒的小姐，很會服務的小姐，就是我是(日文)

A: 哈哈，姊夫人家二姊是很漂亮的

C: 他說雖然他沒有辦法去了解，我去跟客人的接觸，可是他的感覺這可能就是第二個原因

A: 第二個原因

C: (日文)

B: (日文)

C: 我問他有沒有第三個原因



A：二姊如果你有覺得你也可以說，就是說你覺得橫田這間餐廳，其實我真的覺得很不容易，10年的店真的很不容易，所以在我心目中能夠開上，我覺得都是很厲害的，那你覺得為甚麼橫田可以持續一直開下來？可以很成功的存活下來

一直到現在

C：(日文)第一我感覺啦，當然那時候我是完全以一個支持我先生的一個理念

A：嗯

C：當然我個人就不談了，我個人在早期也經過一段非常呃…不好過，內心很掙扎的一段日子，第一我離開台灣30幾年，我的語言已經退步了

A：嗯

C：可能對我來講第一就變成日文了，那時候我一天到晚都要一直講話，就是等於我要幫我先生翻譯，我翻譯到我發現我有一點…的感覺，所以那次對我非常非常大的一個壓力

A：嗯

C：然後也在等於像自己的妹妹前面，我覺得我很少談這件事情，我真的看我精神科醫生，我長這麼大了，我是一個很努力的人，但是我沒有看過精神醫師，我真的看過精神科醫生，就早期差不多2、3年之中，我包括我先生叫我的名字，他叫我一一，我只要聽到那個一一那個音，我的火已經冒到天上去了，那是我內心最痛苦的時候，當然我們能維持這個店10幾年，我覺得第一當然是他的堅持，他在味道上非常的要求

A：用心

C：用心，而且在於衛生，在於新鮮度，我們是非常的講究

A：嗯

C：因為我覺得這是你的用心，會在客人在用餐的時候感受到

A：感受的到

C：這一點我覺得我們兩個都非常努力

A：嗯

C：然後再來就是，我覺得個人的服務上面，因為他完全不懂中文，所以外面一定要靠我，我覺得我是一個非常用心然後非常仔細，我甚至只要客人願意跟我講話，這個客人來不是只用我們家的餐，他只要來過2次，我敢保證，第3次他來的時候，我已經知道他的喜好

A：好厲害

C：因為我每天都寫日記，我不知道這個人姓王，我也不知道他叫寶惜，可是我非常的在意，我每天的日記，我把他形容是一個短頭髮

A：胖胖的

C：然後他穿甚麼樣的衣服，然後他坐在第幾桌，讓我去加深我的自己的印象，這是我個人非常努力的一點

A：天呀

C：或許我沒有告訴過我先生，呃…這一點來我覺得我10幾年來，我每天都有寫日記

A：我就好想哭喔，我覺得一個人要成功，我不知道二姊跟姊夫認為甚麼叫成功，可是在我心目中，你們兩個是很成功的，因為我們真的…我自己也經營過餐廳，我們也知道，所以我覺得

一個餐廳能夠一直存活下來，那個其實非常非常不容易，而且特別是新住民喔，真的是…二姊我說新住民不是一個貶勢，就是說他們是一個比較弱勢的，他們真的對於很多東西是需要更多的協助的

C: (日文)

B: (日文)

C: 但是我們很可惜的是，我們並沒有賺到錢，我們真的很辛苦

A: 那…可是能夠存活下來其實是不容易，我真的覺得很感動，不過我想問姊夫跟二姊最後一個問題 A: 就是說我覺得你們就是在我心目中是成功的啦，不管你們說有沒有賺到錢，在我心目中是成功，

A: 那妳覺得很多人呀，店開了 3 個月啦，1 個月啦，半年就關起來，那些連機會都活不下來，你覺得一般人創業，不是一般人創業，新住民在台灣創業，不管是哪一個國家的新住民，你覺得他倒閉，就是他開不起來的原因是甚麼？就用你們的角度來看，妳覺得有可能是甚麼原因是他存活不下來的？

C: (日文) 一定要是外國人嗎？因為我們…他的臉也沒寫說是外國人呀

A: 對對，就感覺店開不下去的原因

C: 喔喔那我們就沒有辦法說，一定他是外國人說囉

A: 對對就你們的感覺上面好了

C: (日文)

A: 對就你覺得一般店開不下去的原因是甚麼？所謂失敗開不下去的原因是甚麼？

B: (日文)

C: 店租

B: (日文)

C: 他說可能

A: 位置？地理位置？

C: 位子可能剛開始創業的人餉，可能他們或許沒有那個把預算算的很好

A: 喔，資金

C: 太…那一個…就是太貴的地方

A: OK，所以房租、資金的控管，沒有控管的很好

C: 對

B: (日文)

C: 我們那時候很勇敢的是，這邊真的沒有房子的時候，我們…

A: 就先租了

C: 嘿

B: (日文)

C: 他說或許…就是因為這樣的地方，所以當初來的時候，就是很好停車嘛，所以我們這樣存活下來

A: 所以覺得…妳覺得姊夫認為，其實停車也是一個餐廳能不能夠存活下來的原因嘛齣對不對

C: 對 (日文)

B: (日文)

C: 他說他覺得多少有, 最重要的是可能那一個預算就是...那個店租太貴

A: 所以覺得一般餐廳可能就是在財務上, 特別是租金這一塊, 二姊有沒有甚麼要補充, 就你看到用你的角度來看

C: 呃...其實是, 我先生他可能是因為跟 IT 有關係的工作過的人, 所以他很在意那個在網路上的一些評論

A: 喔

C: 那坦白講我可能...我可能對這一方面比較沒有興趣, 因為我覺得我對我自己非常有信心

A: 嗯

C: 因為評論上我不會去介意, 我不會在意, 可是他個人非常的在意, 是因為在 3 年前, 可能他看到一個多月前, 有一個人上我們的餐廳的一個評論, 非常的不好, 我們一般的人都給我們 4 顆星還是 5 顆星, 那個人竟然給我們 1 顆星, 可是我們有一個懂 IT 的朋友, 幫我們追查了這一個人以後, 才告訴我們叫我們不要在意, 啊我本身是不在意, 他非常在意, 他說那一個人為甚麼要寫那麼長, 他才吃 890 塊錢而已

A: 嗯 29:16

C: 因為現在好像網路上有甚麼...像 Youtube 那種東西呀

A: Youtuber

C: 還是甚麼...你只要在, 不管你去哪一個店吃東西, 你只要寫 200 字以上, 他就會給你幾個點數

A: 嗯

C: 所以他才會寫很多, 那我覺得...因為我先生很在意這一點, 所以我

B: (日文)

C: (日文) 所以我不在意這一點, 是因為我對我自己非常有信心的一點是, 我對客人的服務

A: 嗯

C: 我絕對沒話說, 而且我很察微

A: 察言觀色

C: 察言觀色, 我覺得會不喜歡我們店的只有兩種人, 一種人就是台灣人講的很囂張的人, 一種人就是不禮貌的人

A: 嗯

C: 因為他不懂得尊重人家

A: 嗯

C: 所以為甚麼我會告訴我先生說, 不要在意, 我說因為我對我個人非常的有信心, 在這一塊上啦

A: 嗯

C: 不管你是很怎樣不好的客人還是怎樣的, 我覺得他第二次來會對我們店有非常非常好的印象

A: 嗯嗯

C: 所以也剛好這幾天的事情，我對兩種人不太喜歡，就是我覺得你不需要尊重一個店家，而不是以你個人的觀念，然後去亂寫這樣

A: 嗯，不過我是真的覺得啦，就是說…不過姊夫很厲害，因為姊夫是學科技 IT 的人，所以他對網路行銷這一塊，可能也會比一般人來的好，所以他才會去…可能注意

C: 嘿，敏感度

A: 敏感度會比較高一點，不過姊夫我覺得網路上的東西，真的有時候是可以…可以去不用在乎他的啦

C: (日文)

A: 阿不過真的我相信網路他有的影響啦，但是我覺得現在還是會以整體的來看

B: (日文)

C: (日文) 他說你剛剛不是說國家不是有甚麼可以讓他需要幫助的嗎?

A: 嗯嗯

B: (日文)

C: (日文)

B: (日文)

C: 他說他很不喜歡 Google Map 這一種，就是我剛剛說的網路

A: 對

C: 他說如果你一個人，真的你要評論人家的話，你不應該是匿名的

A: 嗯

C: 他覺得國家不應該讓人家去匿名，去寫這種東西，因為他如果這個店是新的店，很可能會對他們是很大的傷害

A: 對對對，我完全同意姊夫的這個講法

A: 好，姊夫謝謝你

B: (日文)

C: 他說他想要好好的跟你講一句話

B: (日文)

C: 他說…如果國家能做到這一點，他可能非常希望你們的幫助，不管是新住民還是我們自己本國人開的店，他說只要是不好的評論的話，不要讓它存在

A: 這個沒辦法哈哈，Google 不是我的

B: (日文)

C: 他說可能這一點他…

A: 這個可能就是…我唯一能做的就是，因為我在教導學生的時候，我就會教導他們，你在做任何評論的時候，是要懂得先尊重別人，這可能我只能做到就是說，可能我不是 Google 這我沒辦法去阻止，我想這個言論自由是人人皆有的

C: (日文)

A: 對對對

B: (日文)

C: 他說應該讓這種人寫這樣的文章，很有可能造成對方的一種傷害，應該國家是不是應該制止他們，還是應該要讓他們自己真正的名字，出來寫這些文章

B: (日文)

C: 他說他或許他不能…不要說我們店呀，他說他看到別人的評語，他覺得很可憐，被人家寫成這個樣子

A: 好，謝謝姊夫

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

A 卷-已創業者六

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

A：可以的話，那麼我就好好的來…

B：你要聊我的事情，要聊的好幾天好幾夜

A：哈哈，你不可以跟我聊好幾天，我就稍微問個幾個簡單的問題就好了，妳不要讓那個阿姨跟我講好幾天，等一下妳給我打斷喔，知道嗎？一定要好好的跟我打斷這個東西，不要讓我聊…聊的那麼久這樣子，哇，沒有電了喔？真假，真的沒有電耶，好沒有關係，我這個手機假裝錄一下好了，他是真的有在跑，我是真的有在…有在錄呀，對呀

B：真的沒電嗎？

A：是真的沒電了，學生用完沒給我充電，助理這個回家就要被我揍了，13 個助理給我做這個計畫，還給我搞成這個樣子，對呀

A：你是麗景嗎？

B：是

A：你姓甚麼呢？

B：我姓陳

A：耳東陳

B：對

A：你看我的記憶力多好，我的頭已經可以背出這些，所有我要問你的…的問題耶

A：麗景我可以請問一下嘛，呃…你是從哪一個國家來的呢？

B：我從越南的

A：越南來，那你為甚麼會來到台灣？甚麼樣的原因讓你來到台灣呢？

B：因為…我嫁過來

A：嗯，喔結婚嘛

B：結婚過來

A：所以是因為結婚來到台灣嘛

B：對

A：那結婚來到台灣多久了呢？

B：欸…前後…20 幾年了

A：20 幾年，你這個孫子真的是太 Smart 了，我都還沒有講，齁真的是，如果你在的話，看可不可以跨校讓他掛個研究助理，你看我都還沒有講說生意太大聲，就懂得要把音響關小聲一點，這個就叫敏感度，這個孩子會成功，因為我們都是開餐廳起來的，67 家不是小店餛，是大餐廳

B：嗯

A：對呀，所以…然後…20 幾年了，20 幾年？

**B：對呀**

A：真的喔

A：那麗景你有沒有稍微想一下，就是你來到台灣之前呢，妳都是在做甚麼樣的事情？

**B：欸…我來到，在台灣來的時候**

A：嗯

**B：我很想…我剛嫁過來的時候，都在宜蘭**

A：喔妳是先嫁到宜蘭？

**B：對，宜蘭礁溪那邊**

A：嗯嗯

**B：然後我的…我不喜歡去打工，我喜歡自己做一個小生意**

A：喔，所以妳喜歡當老闆就對了

**B：對，我從來來到台灣，我在礁溪那邊也是拿一個小車煮河粉，賣早…賣**

A：真的喔

**B：對**

A：那麗景我對妳更有興趣了

A：我想請問一下，麗景我可以請問一下，那妳之前沒有嫁到台灣的時候，妳在越南就自己有…有創業，有自己在賣東西了嗎？

**B：我在越南自己做老闆**

A：妳在越南也就自己當老闆了就對了

**B：對**

A：那妳在越南賣甚麼東西呢？

**B：海南雞飯**

A：海…喔海南雞飯，所以下次來我要吃

**B：烤乳豬**

A：烤乳豬

**B：叉燒、滷味跟雞肉**

A：我在聽你的國語啦，我在想你應該是華僑，你不是一般的…的

**B：我爸爸媽媽是廣東人**

A：是廣東華僑，因為我聽你說海南雞飯，我聽你說叉燒，而且我聽你講話的口音，我大概就可以感覺你應該不是那一種很…

**B：純越南**

A：對對對，所以妳是那個越南廣東華僑，

**B：對**

A：我..因為我有很多個，就很多個廣東華僑，很多個福建，所以他就是講台語的，而且他台語都講的非常的非常的六了

**B：我台語不會**

A：所以…所以妳是…你自己本身在…呃…越南就是自己開餐廳了？

**B：對**

A：開甚麼樣的餐廳？賣甚麼東西？就是你說的這些

**B：海南雞飯這些呀，類似港式的**

A：真的齁

A：然後嫁到台灣來就是還是一樣想當老闆，所以你想創業的夢是從你自己之前在…在…那個越南就有了？

**B：對**

A：所以你一嫁來這邊就開始用一個餐車，就開始賣

**B：對**

A：賣多久呢？

**B：就是…剛開始的時候，20…20年前的時候呀，那個…台灣那個越南那個料啊，不能進口**

A：嗯，在調味料呀，這些東西

**B：沒辦法呀，就是很…很…很嚴越南的口味，就是稍微改良改良這樣**

A：嗯嗯嗯，然後後來才是…，所以所以你其實口味上有做一些調整嘛，因為當時沒有這些原物料嘛，對不對

**B：對，沒有**

A：然後後來，後來怎麼會從宜蘭礁溪嫁來高雄？

**B：後來我就…我就…就嫁過來沒有小孩生，人家說啊沒有傳宗接代**

A：嗯

**B：然後人家就是**

A：不喜歡你了

**B：對，就是藉口**

A：嗯

**B：啊就是說這樣這樣**

A：OK

**B：啊然後**

A：然後就換了一個城市

**B：對，就是覺得說，啊…沒什麼意義了，就10幾年了**

A：OKOK，嗯嗯

**B：10幾年，17年了喔，在這裡待在住一起17年才離婚**

A：真的喔，啊所以你就搬到高雄來了？

**B：啊我離婚後來，我也是在那邊，在那邊也是做個餐車自己賣**

A：嗯

**B：覺得是自己一個人沒什麼意義**

A：嗯哼

**B：就是在那邊**

A：嗯



B: 啊離婚也是進出看到他們家人

A: 他們家人

B: 就是想說，啊算了啦

A: 嗯哼

B: 決心就是來跟我妹妹在一起

A: 喔，所以妹妹家裡就是住高雄就對了

B: 對

A: 那那怎麼會來高雄住，怎麼會想開這一家麗景越南河粉呢？

B: 本來這裡跟她住在一起，我們一起打工呀

A: 嗯哼

B: 啊他…啊我就是有那個心他就是說，我說我們…我們找個…不要去打工了

A: 嗯哼

B: 啊我妹妹說，還…先打工啦，先做…欸…先打工有錢我們在開

A: 嗯嗯嗯

B: 我說…我一直等等等，等後來等

A: 等時機

B: 等…等半年，我來這裡沒有工作呀，一天到晚吃飽閒閒閒的呀

A: 嗯嗯

B: 就是這麼了啊，這裡看一看，那裡看一看，喜歡去看人家怎麼做啊

A: 喔~

B: 反正有決心要做就對了

A: 所以你其實很有下功夫的餒

A: 那我可以不好意思問一下，你在越南有去讀書呀，或是學過甚麼嘛？

B: 我沒有學過

A: 真的喔

B: 我也沒有去學校學過甚麼

A: 真的喔，啊怎麼…你在越南有念過書嗎？有去學校讀書嘛？比如說國小、國中

B: 國小4年級而已，因為我6歲，6歲我去讀書

A: 嗯

B: 讀4年，我65年，1965年出生嘛

A: 嗯

B: 啊75年在打越戰阿

A: 喔~所以那個剛好碰到越戰，越…越南戰

B: 欸…國小的4年級，讀完國小4年級

A: 嗯

B: 開始打仗就不能讀了呀

A: 那你你你，可是我…因為妳是華僑，所以中文呀，聽呀說呀都沒問題，那你讀，認字呀，你

可以懂意思嗎？

**B：懂呀**

A：所以你也看得懂就對了

**B：對呀**

A：啊寫呢？

**B：寫喔，剛開始來這裡還可以寫，現在久了沒有拿筆了，我拿上來不知道哪一點哪一點**

A：我覺得你

**B：可是我看知道那個是什麼字**

A：所以看是沒有問題的，不過我覺得你很厲害耶，你是我訪談到現在齣，就是創業的算是，當然你有，我們有那個大餐廳的，但我覺得你是很有想法，是一個勇敢的人

**B：對**

A：很勇敢很勇敢的人，而且你是真的，欸願意跨出來嘗試的人，那麗景我就叫你麗景，像你我覺得是蠻成功的，我剛剛，我這個姊姊你看他就是非常龜毛的人，非常超愛乾淨，他一進來就跟我說這個餐廳真的好乾淨，你的店呢，給我第一個感覺就是超級無敵乾淨

A：那我想要請問，你的店蠻成功的，你在經營上面呀，你覺得為什麼你會很成功？

**B：我啊？**

A：嗯，因為你的店開著就一直有人進來

**B：我就是，我的個性很很強**

A：就是很強喔，就是

**B：就是決定做那個我一定會做的那種人，我不會說很灰心啊，這樣怎樣怎樣，我就不會**

A：立定了主意就會達成目標就對了

**B：對，我要做就是要一定要成功**

A：是使必達就對了

**B：對**

A：是使必達就是使命必達的意思

**B：我以前做什麼事情的時候**

A：所有事情都那樣，只要我立定了就會一定達到

**B：可是我做這個事情齣，我一定要努力**

A：嗯

**B：做給他好，一定贏人家**

A：好哇，那你想想看嘛，就像你自己來到這個國家，我自己剛剛跟婆婆聊了一下，其實我每次要自己跟人家去訪談，每個人其實一開始都是很抗拒，啊後來就很多的感謝拉怎麼樣

A：那你自己覺得開餐廳，你覺得你的優勢是什麼？優勢妳可以聽得懂是什麼意思嗎？優勢，弟弟聽得懂優勢的感覺嗎？

**C：（越南話）**

**B：喔～**

A：比如說你來台灣創業，你自己有比別人... 呃... 比別人，我們開是沒辦法像你那麼容易的，

就是沒有沒有這個優勢可以開的起來的，你覺得你新住民在台灣創業有什麼優勢？

**B：**我就是～... 什麼優勢？

**C：**（越南話）

**A：**喔～你自己覺得你有什麼優勢，新住民在台灣開餐廳你覺得有什麼優勢？

**B：**我覺得說我的夢想就是在台灣開一家餐廳，我心裡覺得我要開這個店出來做生意給客人來吃的話，我想客人吃了一一定會想念。

**A：**所以你覺得你的優勢就是你可以做出比較道地的越南的東西，可能我可以開一家越南的餐廳，可能做出來就不會那麼的道地，但你就是可以做出比較道地的越南的特色。

**B：**對！對！

**A：**我覺得這是你們很大的優勢，那你覺得缺點呢？新住民在台灣開餐廳妳覺得比較劣勢或是怎麼樣，像我們就沒有辦法你的優點就是我們的劣勢，我們就沒有辦法做出很道地的越南餐點，你自己覺得呢？以你這樣子來到台灣開餐廳，以你跟我比起來開餐廳，你覺得你有怎麼樣的劣勢，就是怎麼樣是你比較辛苦比較沒有辦法那麼容易達到的有沒有哪幾件事情，或是隨便想想你有什麼事比較劣勢的東西？

**C：**（越南話）

**B：**喔～

**A：**有嗎？這是你的比較劣勢？

**B：**就是比較辛苦喔？

**A：**嗯

**B：**就是剛開始開這家店的時候。

**C：**（越南話）

**B：**就是剛開始這家店的時候，人生地不熟

**A：**就是人生地不熟，環境也都不知道，在哪裡幹嘛也不知道，想要尋求幫助。

**B：**對！我們就是，對！這個台灣的法律我們都不懂

**A：**而且你也知道人在哪裡，他們喜歡吃什麼東西，是比較辛苦，因為我們是台灣人，所以我們知道喜歡吃什麼，食物大概多少錢，我們喜歡的口味。

**B：**對！對！啊我們就是不知道我們自己的決心，就是我們想抓出來我們什麼都不熟，不過沒關係我們要努力我們要決心。

**A：**所以你覺得你會成功就是有決心

**B：**對

**A：**啊還有呢？總不能有決心就會成功吧，你一定還要有其他條件，今天店才會經營成功呀，你覺得你有甚麼樣的東西讓你可以經營那麼成功的？

**B：**就是... 第一就是決心，第二就是說人生去到哪裡都要做

**A：**嗯

**B：**是我的想法

**A：**嗯

**B：**對不對

A：嗯

B：去到哪裡都要做，比如在台南也是要做，在…今天台灣

A：在宜蘭也是要做

B：對，哪裡都要做，可是我們要決心努力

A：嗯

B：要做給他成功

A：OK

C：他可能聽不太懂你的想法

A：想法

C：你的…的的表達意願，他可能覺得說…呃…應該是這樣子

A：我很想知道阿姨的認為啊，為甚麼這個麗景，其實我覺得他算很成功的，因為你…你…其實我們去看過很多，我不瞞你講我已經訪談超過 20 幾家，他們是開了 2、3 個月就關了或是幾個月就關，他們是真的做不好

C：嗯

A：那我很想知道，阿姨你的店為甚麼會做那麼成功，就是說你還做的那麼多年，然後客人也不錯，然後…就是妳可以…你一定做的不錯才能繼續營業嘛

B：對呀

A：我很想知道為甚麼你覺得店可以開下來，為甚麼別人開不下來？妳覺得妳的店為甚麼開得下來？

C：第一下來是我們家保持著那個傳統，是讓客人吃得健康

A：OK，所以覺得健康

C：健康

A：食物、健康

C：嘿對，第二是服務

A：服務

C：人與人之間要有一種…的對話呀

A：很好的服務

C：對呀，是一種就是交流，因為我覺得說，來..就是我們的觀念是來了一家餐廳，總不可能說，你點完菜，然後就這樣子消失了

A：OK

C：所以就是說，欸我來會至少會跟客人互動

A：互動

C：成為朋友，而不是你來我這邊吃只是客人而已，不是，欸我們可以成為朋友，東西可以互相分享

A：嗯

C：這是我們第二個想法

A：OK，所以食物的健康、營養

C：對，然後跟客人的交流

A：互動

C：互動這樣子

A：OK

C：第三是希望說，欸可以保持乾淨，因為原本很多就是我們…去過很多家的越南餐廳吃，啊客人就是衛…衛生方面可能說沒有做的那麼的完善，那我們希望說可以藉由我們家和…就是改變，欸…呃…台灣人本地人對我們越南的一個觀念

A：觀念，OK

C：跟那個想法，原來越南餐廳還是有這麼乾淨的地方可以

A：超級呀超級乾淨

C：對對對，還是可以坐起來很舒服的，而不是說欸一坐下去，覺得欸這邊髒那邊髒或是

A：黏黏的

C：嘿嘿

A：OK

B：可是很多客人來到這裡齁，剛開始我們不熟啦

A：嗯

B：後來才覺得很親這樣

A：真的，我就是其中一個嘛？

B：對啊

C：哈哈

A：對吧

B：對呀，就很多客人來，好像很親這樣

A：真的齁

A：那…那妳覺得呢？妳覺得一般你們，當然我們不知道別人有沒有成功，就你的觀察或是阿姨你，你一定有朋友開餐廳的吧，不是只有你吧，你應該有認識

C：有認識

A：那你覺得你覺得他們不成功的原因是甚麼？就你們看到的啦

C：其實

A：我們可能看到別人，是我們自己的評估，但是你覺得他們為甚麼不成功？

C：他們不成功的關係，其實很多呀，就是可能說欸…呃…菜做太多，沒有辦法兼顧就是專攻

A：種類太多

C：是的沒錯，我就不曉得啦，但以我個人的觀點是說，欸你菜開太多，那你就是找一個，就是兼顧說，欸你的菜色還是甚麼，就是

A：品質的控管

C：信任，對品質控管的問題，第二個是衛生的問題

A：OK

C：因為許多家的衛生就是，講認真的就是說，欸可能沒有做的很好，那麼的完善

A：嗯

C：嘿對對對

A：OK，所以你覺得，其實你…就以你的觀察你看到其他人開

C：然後第三個就是…往往在忙得時候，忽略了客人

A：OK

C：嘿是，就是忙過頭了，那客人你沒有照顧到他，那稍微是說，欸客人這邊等 15 分鐘，或是這邊先來，到出去…

A：這個就是管理的問題了，這就是管理，包括人力資源

C：對

A：你的人員怎麼樣安排，這就是一個很重要，欸你孫子真得太棒了

B：哈哈

A：真的真的，不過我覺得…呃…我是講良心話齁，其實以你們的店要複製連鎖是…非常容易的，因為其實你們，我看你們的標準啦，因為我上次來啦，還有上去樓上化妝室，其實乾淨程度是很好的，但是就是我講的，畢竟我們自己本身，我們自己本身不是只有學著

C：嘿嘿

A：我們本身經營，經歷過 67 家大餐廳，而且我們就是連鎖，所以我們要複製一個連鎖其實是比一般人實際來的容易，你們自己有想過嘛？因為二代起來了嘛，對不對，你呢，特別是你，我很想知道你的想法

C：其實…呃…我們當初開了這家店，然後…也是有客人會詢問，欸你們有沒有加盟

A：加盟

C：客人也很想加盟，去希望說我們可以讓他加盟，分開在別的地方

A：嗯

C：但是…呃…因為首先是，我們的主廚是以阿姨是為主的，嘿對，所以就是說，那我們…因為我還在上課，所以我無法專精在說這邊這間店

A：嗯

C：那媽媽、爸爸，他們體力應該還是有限的

A：嗯

C：所以如果開了加盟之後，相對來講說，欸人潮或是甚麼都開始分散開了

A：嗯

C：第二個是你的品質也很難做管控

A：欸…我們可以說是全台灣第一個加…我不敢…我不敢，我們是台灣，全台灣，王品只有 3 家，我們已經有 5、60 家了，所以整個連鎖體系的運作或是物流，我們其實是…呃…台灣是最早期做的，所以我覺得要開…呃…連鎖並不是大家想搶走你的人

C：對沒錯沒錯

A：對，拿過去，那很多人很多人很容易複製連鎖，是因為我就不想經營我的餐廳

C：沒錯

A：我就是想賣這品牌而已

**C：是的是是是**

**A：就是賣這個品牌甚麼，諸如此類，那那我是覺得說，呃…我不知道你的想法，但是我就是覺得你們的產品，其實是…呃…經過好好的規劃，其實是…很…有機會在品牌的經營這一塊來，我個人認為，我個人看到，我是覺得可以很有機會發展，發展很大的一個一個空間，我…我自己真心是這麼覺得**

**B：沒有耶，有時候齣，我自己的想，想而已喔**

**A：嗯**

**B：就是說，我們以後麗景有沒有比這個更大呀**

**A：當然會呀，當然會呀，你的夢想**

**B：不是，我的夢想就是**

**A：一定會的，我告訴你一定會的**

**B：我是說以後喔，做起來慢慢比這個，比這個店更大**

**A：嗯，我覺得一定會的，這是你的夢想嘛**

**B：我的夢想是齣，我有想自己說，我那個體力有沒有到那邊**

**C：對沒錯**

**A：我…我覺得妳在把他回來喔，我常會覺得齣，當然每個人隨著年紀，會有一些，但是你想你有心的人，可以幫你輔助，你不用像以前一樣，從頭到尾了嘛，所以我覺得有夢想就要去做**

**A：啊我問一個最簡單的，你有夢想，就像你以前來你說你創業，你會出去外面看啊甚麼，那你這個大的夢想，你有去準備了嗎？你有去準備說，好，我要開一家…**

**B：有啊**

**A：啊啊你…你準備了甚麼？**

**B：我有想啊**

**A：你有…你不能只有想，你有沒有行動，比如說我去問一下開一家店資金要多少，我先去問一下**

**B：對呀對呀對呀**

**A：噢，你都有了喔？**

**B：有哇有哇**

**A：欸那你想了哪些趕快告訴我一下，你沒想到的我再補充，我幫妳補，比如說啊我資金，我大概預計要，我相信你開這家店，應該不用準備 500 萬的資金啦齣**

**B：不用**

**A：對嘛，啊我…我的意思是說，那你自己有沒有想過，你要的店**

**B：沒有剛開始我就是說，我跟我妹妹兩個**

**A：嗯**

**B：開一個店只有 80 萬就好**

**A：嗯**

**B：我就兩姊妹一起做，好，我跟我妹妹一起做，我們不要打工**

**A：嗯**

B: 兩姊妹開一個店 80 萬就好了啦

A: 嗯哼

B: 啊我們慢慢經營，就是那個店面也不用做那麼漂亮，因為妳一下子 300 萬下去

A: 嗯

B: 沒有那麼多，沒有那麼多，你又借利息嘛，對不對

A: 對對對

B: 像我們我大概有多少，我們就準備這些，就可以

A: 就可以

B: 結果我們去看好了，這個房子好爛好爛知道嗎，我有照相起來

A: 嗯

B: 就是很舊很爛，看不下去了

A: 嗯

B: 後來看到這裡，我…我自己去看店面喔，我妹就說，你自己去看嘛你有空，因為我妹妹去上班，他去上班，他也是商科，只有我一個閒閒在高雄市這樣找

A: 嗯

B: 就是到中午吃東西就亂跑啊

A: 呵哈哈

B: 都去看店面，看哪一邊比較好

A: 嗯

B: 所以我坐在咖啡廳

A: 嗯

B: 12 點了那個上班族要走啦，啊妳往哪裡，我每次就坐在那邊看

A: 呵哈哈，真的啊

B: 嘿對，就是說這裡可以

A: 嗯

B: 可是剛開始就是說，把他油漆

A: 嗯

B: 買桌子下來

A: 嗯

B: 外面做一個餐車，煮河粉的

A: 嗯

B: 嘿，剛開始不是賣很大

A: 所以你們這些有重新裝潢嗎？

C: 沒有沒有，就是原本他們的概念

A: 幾年了啊？幾年

C: 4 年了

A: 4 年



B: 甚麼 4 年, 6 年啦

C: 哪有 6 年

B: 6 年啦

C: 我高中畢業到現在餒

B: 6 年啦, 這個 11 月六年啦, 大哥

A: 哈哈, 我們要相信老人家, 我們要相信老人家講的

B: 這個 11 月 6 年了, 11 月 24 號

C: 他們原本的概念就是說, 欸像這邊

A: 嘿

C: 他們第一像裡面廚房那樣子

A: 喔~

C: 就是做簡單, 平價型的啦

A: 嗯嗯

C: 然後把餐車放在外面也沒有像說, 要裝冷氣還是甚麼, 就是

A: 反正一碗麵給人家吃就好

C: 嘿是是是

B: 我

A: 越南小吃

C: 沒錯

B: 對對, 啊我的意思是說, 最重要我們兩姊妹做的東西, 又乾淨又好吃, 這樣就贏人家了

A: 嗯

B: 我的想法就是這樣, 一定要好吃

A: 嗯

B: 因為人家第一好吃, 第二乾淨

A: 嗯

B: 這兩樣就打贏人家了

A: 真的

B: 不管怎麼樣都可以

A: 真的真的

B: 啊我就說, 是齣, 我說你不用再打工了, 打工人家又講甚麼, 又講甚麼這樣做不好

A: 嗯, 而且時間又不能自己控制

B: 對, 啊後來我妹聽到也有心進到了

A: 所以你們是合夥喔? 你跟你妹妹兩個合夥開這家店?

B: 對對對, 就是說

A: 欸那你拿多少錢出來開? 80 萬出來開這家店?

B: 沒有, 我們算 80

A: 嘿

**B：後來做到 180 萬**

A：所以總共花了 180 萬

**B：180 萬**

A：那你們兩個很有錢呀，還有 180 萬

**B：沒有沒有，本來是 7、80 萬而已**

A：嘿

**B：後來我妹給我們借**

A：喔~借你們啦

**B：對，就是說**

A：他投資就對了

**B：對，他是投資說，啊不然，啊不然我們三角**

A：嘿，喔~聰明餒餒

**B：他，就我們兩個 80，他出 100**

A：OK

**B：啊我，他負責出錢**

A：你出力

**B：我沒出力，我負責菜色，所有裡面所有甚麼菜都是我自己一個人想出來的**

A：好厲害喔

**B：對**

A：那你有想要再對你的菜色再多一些變化嗎？

**B：有有很多，可是我現在有想，可是我沒有那個**

A：體力

**B：體力，第一也廚房，啊現在請人進來做，有很多人都做跟你不一樣**

A：餒

**B：你懂我意思嗎？**

A：我知道我知道

**B：如果我要經營這個店一直下去好的話餒**

A：嗯

**B：也是要我出馬啦**

A：我覺得餒，呃…慢慢可以不要這麼想，因為餒，如果你對於未來的店要規劃更大，你一定要把自己從裡面的工作者跳升為管理者，不然你以後就會很辛苦，就擴不大，因為

**B：現在就辛苦呀**

A：對

**B：我現在就擴不大呀**

A：對，因為你一直把自己變還是一個勞務工作者

**B：對**

A: 你要把自己提升變成一個管理者，所以我為甚麼那一天來的時候，我吃完我就真的很開心跟你談，因為其實我去吃過很多家，但不見得每一家我都願意去談，是因為我可以感覺到你的特質或店的未來的發展

B: 所以剛開始做的時候，我壓力很大耶

A: 嗯

B: 你知道嗎？我們出那麼多錢

A: 嗯

B: 還錢也要想辦法，有客人就好，也要負責

A: 嗯

B: 我都來叫你負責了

A: 真的齁

B: 他說東西好不好吃你要負責，有沒有客人回頭也是你的責任

A: 哇，你太辛苦了

B: 對，我說沒關係，交給我，我很輕鬆這樣回答他

A: 所以我覺得你是一個非常有能力…呃…創造的一個一個人耶，我就覺得很厲害

B: 後來…後來慢慢做3個月，做3個月

A: 嗯

B: 做3個月我們有請3個工人

A: 你們還有請人呀？

B: 喔剛開始我們還有請3個

A: 啊所以你們一開始生意就很不錯囉？

B: 不是，一剛開始人家吃第一天第二天，就是客人有回頭知道嗎？

A: OK

B: 10天有客人回頭我們的心裡就是覺得開心

A: 欸好吃喔，客人願意回頭了

B: 有回頭客我們就很安心了

A: 嗯

B: 就怕他一吃就不回頭了

A: 嗯

B: 後來3個月頭，我們都沒有薪水呀

A: 嗯

B: 我妹妹跟我

A: 嗯

B: 就白工，喔一直做一直做，阿那個前一直抽起來給那個工人，齁我們很辛苦知道嗎？

A: 那你們以前1個月這樣可以做多少錢？啊妳們剛開始1個月可以做多少？

B: 幾千塊而已

A: 真的喔，那現在不只了喔

**B：我剛開始**

A：現在

**B：剛開始做 3000 塊**

A：1 個月 3000 塊喔？

**B：1 天啦**

A：1 天喔，1 天做 3000，1 天做 3000 也不少了餒，1 天做 3000，1 個月也有 9 萬塊了餒，啊只是說你要扣房租請員工

**B：員工還要不夠啦**

A：當然不夠，因為你店面是絕對不夠的

**B：啊後來，後來忍耐 3 個月**

A：賺起來了

**B：啊第 4 個月就賺起來了**

A：賺起來了

**B：賺起來**

A：你當然不會願意跟我講實際金額，但我也不會真的要問你實際金額，只是說我很想知道，因為我訪問很多家，你們應該有破百了吧？以你們目前的營業額，應該有了嘛

**B：沒有**

A：沒有，那你們再加強，因為我覺得以你們的…

**B：沒有，因為我跟你講，我們做從到現在**

A：嗯

**B：只有本錢拿回來而已**

A：我覺得那你們

**B：180 萬那邊，60 萬，200 多萬**

A：我覺得你們

**B：做 5 年 200 多萬拿回來而已**

A：那我覺得妳們可以在.. 呃…菜單跟管理上做一些調整

**B：可是我不知道怎麼樣，因為我們用的材料**

A：很好呀

**B：還好啦，人家用甚麼粉，一丟下去一鍋的隨便舀，1 天就賺好幾千塊**

A：啊你們是用那個熬出來的

**B：我們用那個大骨，眼骨熬又熬 10 個小時，你知道那個瓦斯錢多少嗎？**

A：對呀，我相信那個會，但是也是因為這樣子，你們的成本，品質做的

**B：品質很好**

A：所以你們店會成功，最重要的就是你說的品質很好

**B：像我們那個…欸用那個醬油，人家用醬油膏就好了，我要用李錦蠔油**

A：李錦記蠔油

**B：對**

A：那真的很好，那真的差很多

B：差很多

A：非常非常

B：因為我們的本錢，那個利…利潤很少

A：就是本錢…你的食材用的很好，你的獲利就變少了

B：對

A：非常多，非常非常多

B：可是，可是你做吃的，有時候我不方便講，我說沒關係啦，我們有客人我們賺少一點沒關係

A：對對對

B：啊你要賺多的，客人吃一吃就不回頭了，你也沒得賺啦

A：對對對對，這是真的，所以我們真的不要貪心

B：我就不要貪心

A：對

B：啊我的東西，人家用那個蝦子冷凍，我們用那個活的勒

A：我自己吃都可以吃得出來，你們那個春捲那個蝦好好吃

B：對啊

A：非常好吃

B：欸活蝦餃，我們不要用冷凍

A：對啊，我覺得非常非常

B：啊說們的東西

A：所以你們，你看你的餐廳會做成功，最主要就是你的品質顧的非常非常好

B：所以我們的品質，從開幕到現在6年了，我的品質都沒有改變過

A：真的齁，麗景我這邊讓你簽個名

B：我不會簽啦

A：沒關係啦你看你寫甚麼名字，就寫你自己的名字

B：寫英文啦

A：好也可以，都可以隨便你選

A：然後我想在這裡幫你辦個活動，我其實我是想說幫你把他整個，就像我禮拜天，辦活動一樣把他整個呃…包下來

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

A 卷-已創業者七

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：越南

A：不好意思齣，因為這邊還是要稍微講解一下，就是因為我們幫內政部，要來看一下台灣新住民這一塊，有甚麼有需要幫忙的

B：好好

A：所以問妳一些幾個問題

B：OK

A：然後…對..然後可能會有些重複，比如說欸你是哪一個國家來的？

B：好好好，我了解

A：那可能問你就會了，欸你是哪一個國家…？

B：越南

A：越南

A：那你來台灣的原因是甚麼？來台灣定居的原因是？

B：就是…怎麼講，改變生活

A：改變生活，結婚嘛

B：對

A：主要是因為結婚才…才跟老公過來

B：對

A：那你嫁到台灣來多…多久了？

B：到現在？

A：對對對

B：20年了

A：20年！天哪，你怎麼那麼年輕呀

B：我18歲就來了

A：18歲就過來了

B：妹妹你幾歲？

C：20…20

A：20

B：哈哈，我18歲就來了

A：真的喔，會不會覺得很孤單？那時候來的時候

B：不會

A：你個性真的很好啦，然後聲音也非常好

A：然後你說你在越南的時候有念到國…

B：國中

A：國中嘛齁

B：嗯

A：那你目前一…一結婚過來，就一直住在…

B：這裡

A：林園

B：林園這裡

A：然後就從結婚就住在…

B：對就住在這裡

A：就住在林園

B：對

A：那你說你之前還沒有來台灣之前，可以在稍微跟我們講一下你在台灣的鞋廠待過

B：嘿

A：啊還有在甚麼樣的地方也待過？

B：是…那時候沒有在這個地方，是在鄉下跟媽媽去耕田的

A：喔，耕田

B：對

A：那你有沒有想過…呃…你自己一開始像跟媽媽在比較鄉下耕田呀

B：嗯

A：有沒有想過哪一天我自己創業當老闆，就像現在，你有想過嗎？

B：有，因為我阿嬪跟姑姑是創業的

A：喔所以…

B：我在…現在就是跟他們學的

A：喔所以你現在是…

B：對對對，我媽媽是耕田的，可是阿嬪跟姑姑是創業的

A：真的齁

B：開早餐店

A：所以你其實在你還沒來台灣之前，因為阿嬪跟姑姑開早餐店

B：對

A：自己就有…

B：本來是說跟那個店裡都是我接了

A：喔~

B：姑…姑姑的那一代就是換我了，結果我是來這邊

A：沒關係，你來這邊也創業

B：對對對

A：所以其實…

B：對對對，還要接他們的東西

A：的東西

**B：對對**

A：很厲害，所以事實上你來台灣之前，你其實就因為阿嬤跟姑姑的關係，你就有點…有要想創業

**B：對對**

A：因為她就是創業的嘛

**B：對**

A：對不對

**B：對呀**

A：那你來台灣之後就馬上創業？還是在台灣有做過甚麼工作？有嫁到台灣之後

**B：沒有，我是…我到…那時候到台灣的時候，台灣人還不認識越南的美食**

A：嗯

**B：所以那時候你想開也沒有辦法開**

A：OK

**B：我去做…水果，賣水果店賣 16 年**

A：你先去賣水果賣了 16 年

**B：對，幫人家賣了 16 年**

A：所以你嫁到台灣之後，先去賣了水果 16 年，因為那時候越南…

**B：對，我第一份工…我第一份工作是做鹹鴨蛋**

A：鹹鴨蛋？

**B：鹹鴨蛋做 1 年**

A：做 1 年的鹹鴨蛋

**B：再來去那家…**

A：水果店

**B：水果店做了 16 年**

A：太浪費時間了

**B：嘿啊，啊就是這樣待呀，待待待就待了 16 年**

A：一待就待了 16 年，所以表示你的工作能力很好

**B：對**

A：也很負責

**B：對**

A：所以老闆才會讓你待 16 年，啊不過這也讓你學習到很多…呃…比如溝通的技巧嘛

**B：嗯**

A：賣東西呀

**B：對**

A：怎麼樣做生意呀，對不對

**B：對對對**

A：所以也讓你認識很多客人



**B: 嗯**

A: 台灣人怎麼樣

**B: 對對哈哈**

A: 然後怎麼樣去應付他

**B: 對對對，你講的是重點**

A: 對不對

**B: 對呀**

A: 我們怎麼去應付台灣人

**B: 因為…對呀，我們要了解他們，不然你做生意不是很簡單餒，有時候你會得罪他還是怎樣**

A: 對呀，這很困難耶

**B: 你先了解客人甚麼想法**

A: 嗯…客人需要的是甚麼

**B: 再來做生意比較好**

A: 我真的覺得你很會做生意，很會做生意

A: 然後你可以跟我形容一下，我現在對你太有興趣了

**B: 嗯嗯**

A: 想一下你自己是怎麼樣，你這個創業，你開這家店的過程是怎麼樣，開幾年了？到現在為止開幾年了？

**B: 這個暑假…1年**

A: 這個暑假就滿1年了？

**B: 對**

A: 還沒有滿1年就很成功了耶，我每一次來人都很多

**B: 對**

A: 對不對

**B: 對呀**

A: 稍微講一下吧，你你…大概從一開始怎麼樣會有想法，到創業然後…

**B: 其實我那時候還在賣水果的時候**

A: 嗯

**B: 我也有想開越南小吃**

A: 嗯哼

**B: 是因為那時候公公還在，然後我本來也是想在家裡開，阿那時候家裡不是這樣子**

A: 嗯嗯

**B: 是比較舊的家**

A: 喔這也是你的家就對了

**B: 這是公公過世我們…換我們接的這棟房子，我想給他重新整理，然後我的想法，我的目標**

A: 按照自己…

**B: 對對對，就是這樣計畫來的**

A：嗯哼哼

B：啊然後那時候我想去開，我公公說可以呀，你手藝不錯

A：嗯

B：我…投資，你去開

A：嗯

B：啊那時候我想到林園的…那個…租金太貴了

A：嗯

B：所以我先…不要開，還繼續工作

A：嗯

B：好，就有一天公公就走了嘛，我就是帶了這個夢想，才慢慢去…

A：才慢慢去…

B：對對對，家裡就是整理，然後租了一塊…這個店面讓我做看看，就這樣

A：真的喔

B：對呀

A：喔！真的很不容易餒

B：對呀，就是這樣來的

A：從這個夢想，以前從小就開始累積

B：對呀

A：然後也嫁到台灣努力工作，然後公公走了承接這個房子

B：對呀

A：然後整修之後就開始…

B：對

A：創業

B：對呀

A：那你從開…也很辛苦餒

B：很辛苦

A：這些所有的…

B：我跟你說所有都是要量的餒，量要擺幾個桌子，要擺甚麼都是我自己想的餒

A：真的喔

B：對

A：那你有沒有想過，如果有人幫你多好，就一看就知道說，嗯…可以幫你規劃啊…

B：可是我的想法比較要由我來…

A：自己…自己來用

B：對對，自己來…對

A：當然呀，由你規劃

B：對呀

A：比如說，我們能夠想的沒想那麼多，如果有一些比較專業的人，可以提供你一些不同的想法

B: 我比較不會餒，我…我聽我自己的而已哈哈

A: 真的哈哈，你不會給別人…

B: 對對！所以有時候我跟我先生會有…會會…想

A: 先生不是餐飲專業的

B: 對對不是，有時候他想說，啊我也覺得這樣不錯啊，啊我還是說，我還是覺得我想得比較不錯

A: 哈哈

B: 他都說啊~隨你隨你，就讓你去用

A: 真的喔

B: 對呀

A: 那你目前呢，營運狀況如何？你覺得目前的經營狀況，你一個月…一個…

B: 我 OK 呀

A: 一個月…你一個月休幾天？

B: 我就是…公休禮拜天呀

A: 每個禮拜天都公休

B: 每個禮拜天

A: 喔那也算不錯，我看很多人他們都是…呃…一個月只有休 2 天

B: 喔

A: 都休禮拜天，啊你是休 4 個禮拜天

B: 對，因為我覺得自己的家裡，不…不必要做得…

A: 那麼辛苦

B: 對對，可是也很多客人覺得說，啊我禮拜天才回來

A: 回來

B: 對不對，我都吃不到你的東西

A: 對對

B: 就是…對，沒辦法，因為我…

A: 你也要休息嘛

B: 家理…對，這邊既然也是家…住家，啊我們保持乾淨，所以禮拜天就是我的大掃除

A: 你們家理很乾淨呀

B: 對，我平常就是掃擦，啊我禮拜天就是大掃除

A: 大掃除

B: 掃拖刷這樣，對

A: 真的齁，我可以感覺到你的店很乾淨餒

B: 對

A: 非常非常乾淨

B: 就是要保持乾淨

A: 所以你一個月就是休 4 天

**B: 嗯**

A: 那你從早上…幾點賣到晚上

**B: 我是…早上準備，中午 11 點開始賣，賣到晚上 7 點**

A: 喔，所以你做兩餐，就是做…午餐跟晚餐

**B: 午餐跟晚餐，對對**

A: 不…不知道你方不方便透漏呀，不方便也沒關係

**B: 沒關係，你問哈哈**

A: 像這樣子你這樣子大概 1 天的營業額，或是賣…

**B: 呃…1 天的營業額差不多，如果是碰到是最好最好的就是 7、8000**

A: 7、8000

**B: 嘿**

A: 7、8000 的話大概就…100…100 人來用餐左右齁

**B: 對，對呀**

A: 因為我們像我去…因為我不會想要，就是我只是想知道協助你，我們去看其他有的，他大概有的是…1 天 300 份，1 餐喔

**B: 嗯**

A: 300 個便當

**B: 齁齁**

A: 我…所以那個就…就

**B: 對**

A: 蠻蠻…蠻…

**B: 可是我覺得 1 天 300 個便當是**

A: 做 1 餐

**B: 是他們講得，還是你覺得客人就這麼多？**

A: 客人是真的那麼多，但是他們都是包便當

**B: 都是便當喔？**

A: 都是便當

**B: 只有便當？沒有其他的**

A: 他們也有在這邊有菜啦，但是他們之前就是那些漁工，因為他們就是在港口

**B: 喔**

A: 港口旁邊

**B: 喔喔，就是做便當，主要就是便當**

A: 對對，主要是便當

**B: 像我是…像我這裡如果是外送太多我也接…我沒辦法接**

A: 對，他們…

**B: 我是想…我覺得是說，我就是在這邊**

A: 啊你有沒有想過呀，可以跟那個…Foodpanda、Uber eat 結合

B：我比較不喜歡餛

A：真的喔

B：對呀

A：可是這個，可是我覺得…

B：因為我覺得，我跟你講，假如是說你要做的那麼大的事業，你還要請人，你算一算也是在那裡而已嘛

A：喔就覺得划不來

B：對對，就是這樣呀，你…你接了更多的訂單，可是你1個人怎麼可能忙得過來，你是不是又要請人

A：嗯

B：也是一樣

A：這…這也是…啊但是我是覺得說，慢慢的啦

B：對

A：因為我真的蠻看好你的，第1個我覺得你東西蠻好吃，而且你又很親切，那你又很會做生意，我覺…

B：我跟我先生說，我是覺得這樣子…這樣做就好了

A：穩穩做就好

B：對

A：阿你是個不貪心的人

B：嘿啊，我覺…因為妳在客人有時候，如果有1天，我做到差不多快1萬塊的時候，我就覺得太忙了

A：太累了

B：真的太累，因為都是我在炒，我在弄，只有我1個而已

A：所以你應該再請一個幫手

B：可是我覺得這樣子，你請也是不划算呀

A：真的不划算嗎？

B：真的不划算

A：你可以用PT呀

B：他們現在…就是幫我跑掉的那個朋友

A：嗯

B：因為我之前有請過1個，不會做啦

A：啊你…

B：不會做事情

A：那那就很麻煩了

B：就是所有的事情都由我

A：啊你還要花時間教她很麻煩

B：真的，我每天都教他怎麼做，啊…看了可能覺得不好意思，就不做

A：嘿

B：他好…我就朋友，他都幫我，可是他上班利用休息的時間來幫我

A：對呀

B：對，所以我覺得OK，目前都是這樣幫我

A：你…

B：啊晚上是我先生幫我

A：幫忙

B：對

A：啊我是覺得說，可以看看…對…當然你要找到1個很得力的幫手不容易呀

B：對呀，不容易非常

A：非常不容易

B：我朋友就說，你找看看有沒有比較好，我說不用找啦，如果很厲害的話，人家就自己去做了

A：不會啦，我還是覺得有些人勳，他是真的沒辦法，然後我是覺得，因為我覺得以你的條件啦，我覺得…可以在衝高一點

B：呵哈哈

A：真的可以再衝高一點，真的啦

B：嗯

A：我剛才…呃…跟他們講，講而已喔，呃…在…呃…在高雄建工路那邊

B：嗯

A：有一個也是越南，他是…日日香還是日月…

C：日月香

A：日月香

B：嘿啊

A：然後我以前去吃的時候，那個老闆也就是一家店，他也還不錯啦勳，就是普通中等這樣子，你知道他現在這樣子在愛河那邊，開了一家越南…法國式餐廳

B：喔

A：1個人喔，1個人吃也要兩千多塊，我朋友請我去吃，我才知道是同一個老闆，嚇死人了，1個人要兩千多塊，你跟他講，他只要一天，就我那一桌，就是你1天的營業額

B：喔喔喔

A：不好意思我喝個水

B：好

A：因為把我嚇到了

B：嗯

A：我就想說，哇！怎麼會有…越南餐廳開的那麼高級呀

B：對呀，可是你覺得這樣會有生意嗎，現在的…現在的…

A：剛好遇到疫情，不然生意還不錯

B：對，我覺得他在高雄市可以，在鄉下沒辦法，林園人更沒辦法哈哈，林園人勳，便宜又好吃

A：便宜又大碗

B：真的，林園人是這樣，所以他們說，我會慢慢做得起來，是因為我東西比較實在

A：嗯

B：我比較喜歡用新鮮的東西

A：嗯

B：啊我價錢也不高，對不對

A：對

B：料也多

A：而且我都吃不完捏

B：對啊，對我還有加麵不用錢餛，加麵不加錢的對呀，像現在的人最喜歡這樣

A：你也很會行銷餛，加麵不加價

B：對呀，我就想說你們多能吃了，對不對

A：而且也吃不了多少

B：在家都吃不完了，也沒有幾個人能加麵

A：而且加麵的人也不多

B：對對

A：而且他給你加麵，他以後也不好意思不來

B：對呀，就是這樣啊哈哈

A：很會做生意餛

B：來就是加麵，我看沒有幾個人能吃得完的

A：真的喔，很會做生意

A：那…呃…跟你談談一下，所以現在營運狀況其實是不錯的？

B：對啊，我是覺得…對我來說是覺得是 OK

A：那你 1 個人大概…

B：對對，啊還可以順便在家帶小孩

A：就可以兼顧了，沒關係啦，慢慢再想想

B：對啊

A：或許我們還是能提供一些小小的建議

B：我…我比較不喜歡說，好好好一段陣子了再來，就比較不好…這樣我保持這樣就好了，我覺得是這樣

A：對對對，很扎實，很重要

B：嘿啊

A：啊跟我們談一談，你覺得現在那麼成功，1 個人可以開 1 家店，1 個人應付耶

B：嗯嗯

A：你是怎麼做…你是怎麼做出來的？

B：是因為那時候手腳最快

A：妳覺得最重要的…手腳快啦

B: 對對，手腳快，啊…然後…就是妳是想說，因為手腳也是問題，就是要快然後我的要求又很高，切東西都要切得很漂亮，不是隨便的

A: 我看那個紅蘿蔔都看得出來

B: 所以我請了人，我比較不…沒辦法接受，就是他們這麼隨便，我就是沒辦法

A: 所以你品質是有要求

B: 對，所以我所有的東西，切甚麼都是由我來用的

A: 嗯

B: 他們只是幫我包裝而已

A: 這樣不行啦，你要把一些餵…比較辛苦的部分

B: 你看我用那個春捲，那個炸春捲有沒有

A: 嗯

B: 他們說包得像用尺來量一樣哈哈

A: 每一個都是一樣長的

B: 對對，每一個都是一樣的

A: 真的真的

B: 對對，啊我要求也…所以有時候你請到人，你請人對不對，也不一定說你也輕鬆，因為我不放心讓人家做

A: 這是你的個性問題

B: 真的

A: 不過不過

B: 所以我老公說，我請人我還是很累

A: 對呀

B: 因為甚麼都是我

A: 因為妳是不放心

B: 不放心讓他們做，對呀

A: 啊可是如果說，你以後將來放心了，你的店可能就不只開這一間餛，越來越大了，你就不用做了阿，就在那邊走來走去

B: 我覺得餵，還是難，我比較喜歡去做

A: 真的餵

B: 我不喜歡閒著坐在那邊指揮人家，我喜歡下去做

A: 所以你…你覺得你那麼成功，很重要的原因是因為，你覺得妳品質注重的很好

B: 對，對對，我覺得品質還要…對對，比較有良心

A: 有良心

B: 真的

A: 所以品質顧得好，良心然後…

B: 對對，我老公說為甚麼你每天都跑市場呢，妳可以買回去屯，我說我不喜歡餛

A: 嗯



B: 我每天都跑市場餛

A: 所以你每天去菜市場買菜喔?

B: 對呀對呀, 雞肉鴨肉, 我每天都去買的餛

A: 真的喔

B: 我不喜歡買回來凍, 擠在那邊

A: 擠在那邊

B: 對, 真的

A: 不會趁便宜的時候多買一些回來

B: 沒有, 我都是每天去選喔, 我也不喜歡人家送來, 送來的我

A: 不喜歡

B: 不喜歡, 我都自己去選, 我每天都跑去市場

A: 我覺得你真的是一個當餐飲老闆得好...真的好有...你是一個典範餛, 是一個模範

B: 沒有, 我覺得自己本身怎麼去吃, 客人就是要這樣吃, 對不對

A: 對對對

B: 你不能說我吃另外用的, 客人是吃另外用的, 不可能呀, 所以你看我做的, 我都吃我的啊, 有的人想說, 有的老闆喔...他不吃他們的東西

A: 因為不敢吃呀

B: 對啊, 為甚麼, 對不對, 就是這樣

A: 嗯

B: 像我我泡東西, 我也要泡我能吃的東西, 水...不是用自然水

A: 當然, 對對對

B: 河粉...我泡河粉也是啊, 所以很多客人說, 你做事情真的很良心用苦

A: 所以你看, 我覺得你很有道德良心, 所以你的店那麼成功

B: 對對

A: 可是我還是很想幫你, 我還是可以呢...想想

B: 我的店很多台灣人餛

A: 所以...我知道

B: 你注意看

A: 對齣, 欸都台灣人餛

B: 我客人都是台灣人

A: 所以你的店其實不是只有越...越南, 其實蠻多台灣人的

B: 對

A: 我覺得我還是可以幫你啦齣, 就是說你雖然你不想要請人啦

B: 嗯

A: 但是我覺得我可以讓你一樣呢, 變成營業額變成1萬塊, 但是變得更輕鬆

B: 呵哈哈

A: 但是更輕鬆, 因為我可以想到一些可以...不知道可不可以, 但是我可以...或許可以幫你想到

一些比較輕鬆的一些…方法，讓你…我不知道可不可以，但是…啊如果你相信我，我是在餐飲業那麼多年呀

**B：嗯**

A：然後我自己開過 60 幾家，真的餐廳，60 幾家

**B：嗯**

A：不是說很小間，都是很大間的

**B：嗯**

A：總是我們 2、30 年來嘛，總是很多的經歷，花了很多錢嘛

**B：對呀**

A：買了很多的經驗在…，那或許你也不想開很大的餐廳沒關係，但總是有一些小小的東西，可以給你未來營業裡面呀

**B：嗯**

A：如果有需要我的話，對呀，可以讓我知道，我可以提供你，你有甚麼樣任何事情，都來…都來告訴我這樣

**B：好**

A：啊我在問你最後一個小小問題

**B：好**

A：你…你是真的很厲害，但是也很成功啦，從小就在那種環境呀

**B：對呀**

A：特…特質又好，這個這個所有這個集所有的優點都在你身上

**B：嗯**

A：啊你一定也有看到也有人做不成功的嘛？

**B：有呀**

A：啊做不成功你覺得，你個人覺得做不成功的原因是甚麼？

**B：第一個就是不新鮮嘛**

A：就是你覺得他們不好

**B：第一個就不新鮮，台灣人真的很奇怪，不要說林園，台灣人來說**

A：嗯

**B：他們就是我喜歡吃，沒錯我喜歡吃便宜的，對不對**

A：嗯…不新鮮

**B：可是我要新鮮好吃的**

A：嗯

**B：你不要說你想便宜我就來買便宜的貨**

A：嗯

**B：很多家都是這樣倒呀**

A：真的

**B：收很多，林園已經越南美食很多家都收了**

A：所以越南…在林園其實很多越南店，但是都收了

B：對，我知道是…

A：都是品質不好嘛

B：對對

A：品質都不好

B：品質不好，當然你吃，我會…我還沒有創業的時候，我會去吃嘛

A：嗯

B：對不對

A：嗯

B：我吃我就…對我來說，對我…我就說…我不會去吃了

A：你以後不會再去吃了

B：對，可是我不會去批評人家

A：嗯我知道

B：就是讓他們開開到最後收了

A：因為就是這個不好嘛，人家就不會在去了嘛

B：我自己本身吃東西，我條件就是很高，我就是…東西你煮，每個人煮的方法都是不一樣沒錯

A：嗯

B：對不對，你是想湯頭想放甚麼，想到甚麼，我是放不一樣

A：嗯

B：可是重點是你的肉不新鮮

A：對

B：你放下去熬那一鍋湯出來

A：就是不好的嘛

B：就是不好

A：你熬沒有用，因為食材就是不新鮮

B：對對，假如你跟我用一樣的…

A：想法

B：蔬菜好了

A：嗯

B：可是你熬出來的湯頭就是跟我不一樣

A：對呀

B：因為我那大骨是我每天去買得

A：去買得

B：你是買冷凍，然後再來冷凍，冷到過期還不知道勒

A：真的

B：拿去熬湯頭怎麼會好喝

A：所以妳覺得他們失敗的原因就是品質…品質不好

**B：品質的關係很多**

A：衛生條件也可能比較不好一點

**B：對對對**

A：還有沒有覺得他們失敗，除了品質不好還有…

**B：有的是品質也算煮的不錯好了，但是是租金太貴了**

A：喔他們，你覺得他們失敗的原因是租金太貴，所以妳還好，是因為你是自己的家

**B：對，我很…我從以前我公公叫我投資的時候，叫我經營就不要，因為我覺得租金會壓死我**

A：真的齁，你真的很有概念耶

**B：真的**

A：你就連那個租金呀，這邊都很清楚

**B：我在這邊我過了20年，我就覺得說，為甚麼人家那麼好，還是要搬家還是甚麼的**

A：收掉

**B：因為租金一直漲呀，對不對，你從2萬漲到4萬，人家怎麼做？**

A：對呀

**B：對不對**

A：因為賺得賺的錢都給租金就好了

**B：都給你就好啦，就是這樣，不然你就…沒辦法就搬走**

A：嗯

**B：啊人家生意剛好要起來的時候，要叫人家搬走，移到別的地方，就…哇…沒人了**

A：就很可憐嘛

**B：就是這樣**

A：因為這個生意如果私下去，人跑…你客人不一定會過去

**B：對呀，但就是這樣呀**

A：就做不起來了

**B：就是這樣呀，有的就是這樣說啊，很多人就是這樣租金**

A：租金…租金是一個很大的問題

**B：對呀**

A：所以你很幸運呀，剛好有自己的家，然後又翻修

**B：可是…呵呵…可是很多人就跟我說，幹嘛那麼那麼裡面啦，去外面生意更好，我就說不要啦，這樣比較好**

A：這樣比較好

**B：出去外面租金很貴餒**

A：對呀，而且我覺得就在這裡也很好

**B：對呀**

A：然後家裡都看的到，林園也沒多大嘛

**B：對呀**

A：想吃騎了就過來了

**B:** 就像你講得，我覺得你煮的我喜歡，你煮的味道

**A:** 對呀

**B:** 你當然會來找我，對不對

**A:** 對啊，你看我們今天又來了

**B:** 對呀，又不是很難找，只是不知道你在哪而已

**A:** 對呀，我現在都很清楚了

**B:** 對對對，他們找…

**A:** 啊我們其實可以幫你這個 PO 一下網路呀，讓更多人可以找的到你

**B:** 呵哈哈

**A:** 啊不然真的餒，你要想 Google 一下林園美食河粉，第一個就可以跑出來，這也可以幫妳呀

**B:** 呵哈哈

**A:** 這我們可以幫妳呀，對不對，還是可以幫你一下，嘿啊

**B:** 對呀

**A:** 還是偶爾可以稍微想想看，就是說創業裡面，我相信你現在你自己 1 個人啦，所以也很辛苦了啦，然後現在大概飽和量大概也蠻夠的啦

**B:** 對對對

**A:** 一天的…這個量

**B:** 對對對，就是我覺得 OK

**A:** 好哇

**B:** 比較穩定

**A:** 啊然後就是看，比如說就像我講的，因為如果你還想看一下其他的店，啊我未來可能也會，比如說會辦那個日日香呀，或是哪裡辦一些越南的這些活動，美食呀這些請人家來那個，如果妳有空，我大概會辦在禮拜天

**B:** 喔~

**A:** 因為我知道大家都…都很忙這樣

**B:** 好

**A:** 啊我會去跟那一個店家商量，就是如果那個禮拜天他們有休假，我們就辦活動

**B:** 嗯嗯

**A:** 到時候在看你

**B:** 好啊，看我有沒有時間

**A:** 有沒有時間

**B:** 對呀

**A:** 可以帶先生小孩一起來

**B:** OK 啊

**A:** 對對對，好不好

**B:** 好

**A:** 你幾個小孩？

**B: 1 個而已**

**A: 男生女兒?**

**B: 男生**

**A: 兒子喔, 幾歲了?**

**B: 國 1**

**A: 國 1 了喔**

**B: 我比較晚生**

**A: 那.. 那會不會很叛逆呀?**

**B: 不會, 很乖**

**A: 很乖, 我在想應該是很乖**

**B: 對呀**

**A: 媽媽那麼那麼, 看到媽媽那麼辛苦, 孩子一定很乖**

**B: 對呀, 孩子很乖, 是從小... 其實爸爸是比較兇**

**A: 爸爸比較兇**

**B: 對, 他比較怕爸爸, 啊我像他朋友一樣**

**A: 真的喔**

**B: 現在是國中就是有點講話就是...**

**A: 愛理不理啊**

**B: 對啊**

**A: 就怎麼樣啊**

**B: 對啊怎麼樣, 我就會跟他講說, 跟媽媽說話不可以這樣子**

**A: 嗯嗯**

**B: 啊他就會開玩笑的**

**A: 你老公娶到你太幸福了, 這老公是... 你看對吧**

**B: 老公也不錯, 對**

**A: 老公也不錯齣**

**B: 對呀**

**A: 都不錯啦**

**B: 其實你身為那麼遠嫁來這裡, 不要要求甚麼, 正常的生活就好了**

**A: 真的喔**

**B: 對呀**

**A: 正常的生活就不容易**

**B: 正常的... 辛苦沒關係, 正常的生活就好了, 不要很複雜的那種生活就好了**

**A: 對呀**

**B: 對不對, 辛苦越南... 怎麼比越南的更辛苦**

**A: 在怎麼辛苦也不會比越南的辛苦**

**B: 對對, 就是這樣, 去哪裡就是要做, 我就是這樣子**

A：我覺得人本來做事情就是好事

B：對對

A：只吃不做，這才不好

B：對對，就先生小孩都很健康，啊生活不錯，我都OK

A：真的很不錯

B：對呀

A：謝謝你，啊很开心認識你

B：很开心，我也是

A：我以後每次來林園啊，常常來找你，然後啊我這邊有小小的禮物要送給你，因為這次疫情的關係

B：嗯

A：所以我們有跟很大的化妝品合作，然後這個是卸妝加洗臉的

B：齣齣

A：非常非常好，這個有加茶樹精油，就個1瓶要870塊

B：謝謝你

A：謝謝你，希望你會喜歡

B：好好

A：也謝謝你

B：喜歡

A：接受我們的訪問

B：好

A：如果真的以後，比如說…因為妳我知道不太想要繼續拓點，那如果說妳以後在…呢…創業這一塊

B：嗯嗯

A：有甚麼需要的話，就可以跟我講

B：好

A：就會幫忙

B：好

A：好不好

B：OK

A：有任何需要都可以講，我們都會幫你

B：好好好

A：謝謝你

二、以下為「欲創業者」訪談逐字稿

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

B卷-欲創業者一

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

**B：健康**

A：喔～後面就是這樣子喔

**B：對～**

A：有那個磁波

**B：對啊**

A：我看好多人都帶餛，我在想說什麼，所以是珮菁齣

**B：對啊對**

**C：那老師我先回去嘍**

A：好好好

A：好珮菁這邊在幫我簽個名

**B：好**

A：這邊宋珮菁這邊在幫我簽個名

**B：好**

A：好珮菁謝謝

**B：不會**

A：那我這邊有一些資料，我看你寫字蠻快的欸蠻會寫字的囉

**B：在這裡有寫一年吧**

A：喔有學有學一年

**B：嗯**

A：齣，然後珮菁你的你是哪個國籍

**B：印尼**

A：印尼，然後出生年月日呢？

**B：63**

A：64

**B：6311月1號**

A：11月1號11月1號

**B：11月1號01**

A：ok，然後住址呢？台南...

**B：台南縣**

A：台南縣

**B：談台南市**



A：市現在都市了嘛齣

B：呵呵呵呵市

A：然後

B：官田區

A：官田喔？

B：對

A：官田區，那個菱角剛剛有說要

B：嗯嗯嗯

A：然後官田區

B：嗯對

A：好，然後

B：社子里

A：社子里沒關係

B：喔那個不用

A：對對對

B：對對對

A：然後電話

B：0934

A：0934

B：026

A：026

B：178

A：178，啊你之前有唸過，來之前有唸過，在印尼有唸過書嗎？

B：有讀大學

A：讀大學

B：對

A：印尼大學畢業

B：對

A：那你的中文的聽的聽都沒問題拉齣

B：對

A：說也沒問題拉齣

B：對

A：然後看這個字這樣可以看得懂嗎？

B：大部分都可以

A：大部分都可以看得懂，ok，啊寫就....

B：比較嘿嘿嘿嘿嘿

A：比較沒有那麼好

**B：對**

A：那珮菁你在印尼阿畢業之後啊

**B：對對對**

A：有做過什麼工作呢？

**B：我是做什麼.....會計**

A：會計

**B：對**

A：之前在印尼是做會計的工作，還有

**B：嗯**

A：然....還有呢？

**B：啊就是做那個做5年就結婚了哈哈**

A：好，那我們就來這邊開始進入我今天要訪問你的主題了

**B：好啊**

A：那剛剛有些東西我們都已經問過，不過沒關係我們再來一次這樣

**B：好**

A：珮菁你說你是哪一個國家的？

**B：印尼**

A：印尼

**B：對**

A：那你說你為什麼可以來台灣？

**B：人家介紹來**

A：人家介紹

**B：結婚的**

A：結婚

**B：呵呵呵呵呵呵**

A：所以結婚嫁來台灣就對拉

**B：對對對**

A：幾年拉

**B：21年**

A：21年，嫁來台灣21年有開心嗎？

**B：嗯，不錯**

A：很不錯

**B：台灣很好哈哈哈哈哈**

A：台灣很好台灣很好

**B：哈哈哈哈哈**

A：然後你說，你在印尼有唸到大學畢業

**B：大學**

A：阿大學是唸什麼的？

B：我是管理

A：喔唸管理的 ok

B：對，Management

A：喔 Management Management，ok

B：嗯

A：然後呢？目前是住在台南的官田

B：官田

A：ok

B：嗯

A：然後你說你之前在印尼的時候是做會計

B：嗯對

A：做什麼樣公司的會計呢？

B：我們那個公司是做那個像這裡叫做什麼？他是那個變動有沒有

A：喔

B：可是我們好像賭博呵呵

A：喔沒關係啊，不是你賭博

B：對

A：就是那個遊戲

B：公司是做

A：是做那個遊戲，那個 Pachinko 嗎？那種機器

B：嘿對對對對對

A：Pachinko 的那個

B：我是做 Pachinko，辦公室的我是算他們的今天的業績是多少

A：多少喔？算錢的就對錢都是被你掌控在你裡面

B：我沒有錢我沒有掌控，我都是他們的算....

A：算錢算錢

B：嗯都是他們的他們的帳簿這樣拉

A：帳簿管他們的帳簿

B：對對對對

A：管他們的帳這樣

B：對對對對

A：為什麼你台語說的那麼好啊？

B：啊我在這裡學啊

A：喔所以所以以前

B：啊因為我

A：國家

**B: 公公婆婆**

A: 都說台語

**B: 對，不會聽國語**

A: 所以你都講台語？

**B: 對對**

A: 啊你台語比較好還是國語比較好？

**B: 都可以**

A: 都可以

**B: 對**

A: 那那我們講國語好了

**B: 好好**

A: 因為這個到時候會寫出來台語的時候怕你寫不出來

**B: 好好好**

A: 那你來台灣之後 20 幾年

**B: 對**

A: 你說你台灣幾年了？

**B: 對**

A: 20.....

**B: 21 年**

A: 21 年

**B: 因為女兒好像 20 歲，我 80.... 89 年來的**

A: 89 年來的

**B: 對**

A: 啊你來台灣做過哪些工作？有工作嗎？有工作

**B: 有有有**

A: 都做什麼呢？

**B: 第一有我.... 我現在是在工廠上班啊對啊**

A: 在什麼樣的工廠上班？

**B: 檢驗瓦斯桶**

A: 檢驗瓦斯桶的 ok

**B: 那個做很久 10 幾年**

A: 做很久做 10 幾年到現在

**B: 嗯自己到現在**

A: 阿你自己在印尼工作的時候，有沒有想說要自己開業創業當老闆

**B: 是有哈哈**

A: 有，就大聲一點有

**B: 有有有哈哈**

A：啊你想你想做什麼樣的創創什麼樣的業？

B：本來就是想說看可不可以創業啊這樣啊

A：嗯嗯嗯嗯

B：對啊

A：開什麼樣的店想開什麼樣的店？

B：那時候是沒有想那麼多想說可以...做生意啊

A：做生意

B：賣東西啊

A：賣個什麼東西，賣吃的嗎？跟餐飲有關嗎？

B：對跟餐飲有關的

A：跟餐飲有關的對對對

B：對對對

A：就想說做個吃的.....

B：因為我媽媽是很會做呢...烘那個蛋糕的東西啊可是我比較喜歡吃，所以我感覺說賣吃的比較好一點呵呵呵呵

A：比較好一點，所以你以前欸媽媽也很會做吃的

B：對

A：就是做吃的

B：對

A：什麼烘焙，什麼東西

B：對

A：那你覺得自己也覺得說將來如果可以也可以

B：朋友也笑我啊說為什麼你媽媽很會做，為什麼妳不會做，所以我今天感覺說欸那個揉麵團啊

A：嗯嗯

B：什麼的

A：好好玩喔

B：好好玩喔哈哈哈哈

A：對啊，所以其實，因為媽媽本身其實蠻會做這些吃的

B：對對對對

A：所以你也覺得說該也應該就是如果可以創業你也會想要做餐飲這這一邊就對

B：嗯嗯

A：通常媽媽很會做，小孩都不會做，因為媽媽剛做完了

B：對對對對對

A：小孩的就就就就就不用做了啊，對吧？

B：那時候媽媽還問我說你幹嘛不學著做，幹嘛要學做你都會做給我吃啊哈哈哈哈

A：對啊，這就是媽媽很厲害小孩就不厲害這樣子

B：對啊對啊

A：阿你自己認為啊？因為你你會覺得想說

B：嗯

A：呃... 嘖自己也想過說自己做餐飲的這方面開個小店阿什麼？

B：嗯

A：那你覺得如果自己創業阿，以你自己這樣嫁來台灣，你覺得你有什麼樣的優點是比別人都更  
好的？

B：我應該，我想說，我退休，我才會去創業吧

A：喔退休了才會創業

B：對

A：你自己覺得你自己新住民在創業的這個你要創業，你覺得你有什麼樣的優勢阿？

B：可是我不會煮印尼菜，就是可能會煮一些台灣菜

A：所以如果你創業的話，你也不會想要煮印尼的菜要要要要煮台灣的菜

B：嗯

A：因為你自己在印尼也很少

B：對我都不會煮哈哈哈哈哈

A：會也很好啊，因為你嫁到台灣嘛那你要給開台灣，還是絕大多數都是台灣人嘛

B：對

A：所以，如果你要想要用比較台灣的口味來來來創業就對了

B：對對對對

A：有沒有想過真的當你創業，你要開什麼賣什麼東西啊？

B：應該是賣吃賣吃的

A：賣吃的

B：想

A：想想什麼賣吃的也會想來個東西是你吃的。你真的覺得我想要賣

B：我的感覺應該是像那個便當

A：看賣便當也.....

B：對便當

A：我那天訪問一個印尼的他賣便當

B：是

A：知道他一個中午可以賣多少便當

B：是

A：他可以一個中午就賣三百多個便當

B：對啊我也是感覺便當，因為因為這是每天人家都是需要的啊

A：吃飯

B：對對對對，所以你煮的好吃也不要買太貴，可能就是因為這個是可以做下去的

A：所以你覺得，如果說你創業的話，那呃... 不要賣的太貴做得好吃，應該就是很可以，可以...

B：對對對對對

A: 阿你目前有沒有開始想開始慢慢準備了啊，退休也很快就到了，就開始準備要創業的一些想法在

B: 我就是喜歡叫我鄰居試看看我吃我煮的好不好吃哈哈

A: 喔所以已經開始準備，已經開始在試做試吃給鄰居吃吃看了就對了

B: 嗯

A: okok 非常非常好，這樣子

B: 對啊

A: 你自己覺得如果你創業啊將來創業阿，呃... 要成功的話，你覺得要怎麼樣的條件才會成功，你自己覺得要怎麼樣的條件才會成功

B: 應該會慢慢來吧

A: 對，你覺得要去背什麼樣的條件，一個你覺得要做什麼事情，應該比較才會成功

B: 嗯... 應該就是對客人好吧

A: 對客人好

B: 對

A: 對客人好才會成功，啊還有呢？阿就一定我要開得起來會做得成功，對客人好嗎？還有嗎？

B: 那個東西應該要有新鮮的東西吧

A: 東西要新鮮

B: 要新鮮，對啊，就是也價錢不要太貴

A: 價錢也不要太貴

B: 對，啊是... 嗯..... 感覺，我感覺應該就這樣可以了吧哈哈

A: 你感覺就是東西要新鮮齁啊

B: 要新鮮啊

A: 要好吃啊拉齁，價錢不要太貴拉齁

B: 不要太貴，就是對客人要好

A: 對客人要好

B: 對對對

A: 這樣大概就就會就會...

B: 對

A: 啊你有沒有聽過像你的朋友裡面，這樣也來有創業，然後沒有成功的，有聽過這樣子嘛？有認識的人或朋友說誰來說創業沒有成功的？

B: 應該我們印尼很少，是越南的人比較多，越南的他們的開越南小吃，然後感覺說越南小吃，你們台灣人沒辦法接受的時候就是你都會失敗阿，所以為什麼我說，我如果創業，我不會去開印尼店啊，我就是會開台灣

A: 台灣的店

B: 可是我可能我那個料理，可能有些加一些印尼

A: 印尼的料理

B: 對

A：這個...

B：口味一點點

A：我覺得這個很重要

B：對

A：也就是說跨文化餵

B：對

A：因為印尼的東西跟台灣東西不太一樣

B：對

A：就把他稍微調和一下融合一下

B：對對對

A：讓台灣人也可以接受的味道然後也讓印尼的人也可以就是吃這樣子

B：對對對

A：也把你在這二十幾年台灣所學的加進來

B：對對對對

A：所以你就是不要...你覺得這個很重要，

B：對對對對

A：也就是說印尼的你覺得很多，那越南的店開不起來就是因為太越南的口味，因為臺灣人都真的不喜歡

B：對對對對

A：所以就是....

B：沒有辦法接受

A：沒有辦法接受

B：對對對對

A：好哇，謝謝你喔，珮菁

B：齁齁齁齁

A：非常謝謝你喔

B：謝謝你

A：謝謝

B：謝謝



內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

B 卷-欲創業者二

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

A：金蓮，那我就很簡單的問你一些基本的幾個問題，然後不要緊張啦

B：嗯

A：我們這個是…呃…很單純的想要知道說你目前來到台灣的一些狀況，然後就很老實的講，不用很刻意的講好呀或是不好那樣

A：那…呃…，我這邊想要知道幾個比較就是說，欸金蓮你是從哪一個國家來的？

B：印尼

A：印尼

B：嗯

A：OK

A：那你來這裡，來台灣最主要的原因是甚麼？

B：原因是…

A：結婚？

B：結婚，對

A：結婚

B：我以前就上班了啦，我以前當外勞，當外勞

A：外勞

B：然後是…

A：喔！你以前是外傭就對了，然後再結婚

B：我認識我那個…老公就結婚了

A：真的！怎麼這麼好的事情

B：還好啦呵呵呵

A：那你一定…一定是很優秀~

B：我…呵呵呵沒有

A：才會這樣子，喔~那你是先來台灣幫傭，然後就認識了老公

B：嗯嗯嗯

A：然後就結婚了

A：那你總共來台灣多久了？

B：我好像 20…2009 就來台灣當外勞了

A：2009 就先來台灣幫傭，然後甚麼時候結婚的？

B：2014 吧

A：2014 結…2014 結婚，那也結婚 5 年了餒

B：對對對

A: 現在 2019 了, 對吧齣, 那不錯不錯不錯

A: 欸那你在印尼的時候啊, 有唸書嗎?

B: 有

A: 念到?

B: 國.. 國...我差不多國中喔

A: 國中?

B: 國中.. 國...國中

A: 國中, 所以在印尼有念到國中就對了

B: 嗯嗯

A: 欸, 那妳以前在印尼的時候是住哪裡呀?

B: 在...雅加達

A: 雅加達是印尼的首都耶, 很熱鬧的地方

B: 對對對, 像那個...像那個...

A: 台北一樣

B: 台北一樣, 嗯

A: 對呀

A: 那所以, 那你現在就是幫傭的時候就在新埤嗎?

B: 沒有沒有, 在桃園

A: 在桃園, 幫傭在桃園, 啊怎麼會認識先生在...

B: 在桃園呀

A: 喔, 所以先生也是在桃園就對了, 所以兩個人就是在那裡認識的, 認識然後就結婚然後就回來新埤

B: 嗯嗯

A: 那你現在住在這裡嗎?

B: 對呀

A: 現在住這, 現在就住在新埤就對了

B: 嗯嗯

A: OK, 所以就從桃園搬回來新埤

B: 對對

A: OK, 回來這裡住多久了?

B: 我...好像 6 年...3 年吧, 2 年多了啦, 我在懷孕的時候就來這邊了

A: 喔, 所以懷孕的時候就搬回來這裡住了就對

B: 嗯

A: 那妳以前在印尼的時候都從事甚麼工作?

B: 在印尼嗎?

A: 對, 在印尼

B: 在印尼工作那邊我是有...有有有做美容, 做那個...也在公司也有

A：有在印尼的時候，有做…也有…有…有做美容就對了

B：嗯嗯

A：還有做甚麼呢？在甚麼地方上過班？

B：在那個我們家，在那邊上班

A：是甚麼樣的工作？

B：在幫忙那個老媽，也有用那個美容

A：美容…喔就是一些文書的一些行政工作就對了

B：嗯嗯

A：OK

A：那以前就是上班，有沒有想過自己創業呀？當老闆，年輕的時候

B：也有想呀，每個人都想嘛哈哈

A：你最想當創甚麼業的，當甚麼樣的老闆？比如說…呃..像很多人就想開咖啡廳呀，也有人想開個小店呀，那你呢？有沒有想過說要…，以前呀，有沒有想過說要開甚麼樣的店啊？

B：我是…我是以前是喜歡美容，現在不到

A：以前是比較喜歡美容，現在比較沒有那麼喜歡美容

B：對呀，因為有小孩有時候就啊啊~不乖

A：以前就是忙就很忙，對不對

B：對

A：那還會想要在創業嗎？

B：未來還在想

A：未來還在想，OK

A：那來台灣之後，就是結完婚之後，就是之前幫傭，幫完傭之後就沒有在工作了？

B：在那個櫻花蝦，一下下而已

A：櫻花蝦？

B：櫻花蝦弄那個

A：喔，曬櫻花蝦

B：不是，幫忙看那個的那個櫻花蝦那個嘛，我們就看那個

A：喔，就挑就挑挑挑

B：嗯嗯然後在那個新園

A：新園哦~所以你現在就是在新園上班

B：現在沒有，因為那邊…在那邊上班，然後有時候有上班，有時候沒有，然後有時候一個月沒有上班餒

A：喔真的喔

B：對，因為那個川嘛，沒有櫻花蝦

A：沒有櫻花蝦進來

B：如果有就上班，沒有就沒有

A：就上班，啊所以你回來這裡之後就是去新園那邊挑櫻花蝦

**B：對對**

A：然後包裝就對了

**B：然後我二月的時候，就先那個照顧服務員，然後照顧服務，因為我不會講台語呀**

A：嗯嗯

**B：我比較難找**

A：所以他們都還是希望會講台語的就對了

**B：對**

A：所以語言上面對你來講是比較

**B：對對**

A：還是有一點困擾的就對了

**B：對對，就是目前這樣，先等一下，因為我的小孩也沒有人照顧呀**

A：小孩沒有人照顧，所以小孩還小，還需要人家照顧就對了

**B：對**

A：所以那以後啦，當然小孩子會慢慢長大嘛，那長大之後你覺得在創業這一塊會比較想要它是屬於，你自己啦，你自己的想法啦，你會想要在做怎麼樣的創業呢？因為你來這邊也來看很多了呀，對不對，也不一定是說要從事美容嘛

**B：對對**

A：就是餐飲呀或是甚麼

**B：我是希望，我現在就是希望那個做那個服務員**

A：喔服務員

**B：我到台灣是錢比較有，也可以照顧小孩**

A：照顧小孩子

**B：因為時間沒有那個嘛，如果用那個就這樣子**

A：對對對，就是在家比較可以照顧小孩這樣子

**B：都是因為我要簽那個東西，我也沒辦法，我不會講台語呀**

A：OK，所以妳覺得新住民將來有在台灣，他要創業的話，語言很重要對不對

**B：對**

A：而且特別在鄉下可能更要會講台語

**B：對，我老師也講，如果妳在那個屏東有可能不會有那個講台語，真的也可以**

A：對對

**B：因為我們比較那個**

A：鄉下嘛，所以在鄉下的話語言，台語就比較重要一點就對了

**B：因為我也中文不太好呀**

A：甚麼東西？

**B：我的中文**

A：喔中文不太好，不會啦，你的中文很好，我都聽得懂你的中文啦，你看我都聽得懂

**B：因為我每次跟人家在講話，他們都會笑我**

A：我都，你看我都沒有，我都聽得懂

B：不是，因為每天都跟那個

A：沒有餛，我每天都跟這些小孩子在一起，而且我回家都講台語餛，所以我都聽得懂，你沒有問題呀，對呀

A：啊如果說啊，你以後呀，如果以後真的是孩子長大了，妳想要自己要開始自己做生意呀，要做創業呀

B：我是想啦

A：對對，你是想做甚麼啊？

B：我是想…想賣早餐

A：賣早餐，欸我覺得這很好欸

B：嗯

A：就小小的自己做，做 50 份就做 50 份，30 份就賣 30 份對不對

B：因為我看這邊沒有那個很多外勞

A：真的齁

B：如果很多外勞像在桃園，那個…桃園可以賣印…我們的

A：印尼的早餐，我們家附近呀，就有印尼的店，哇他的生意很好耶

B：對對

A：他那一年…

B：屏東也很多！你看也很多人買餛

A：真的齁，你知道他一天可以賣多少，一個中午可以賣多少便當，他說他一個中午可以賣 300 多個便當

B：對嘿我知道

A：然後呢，我要去吃炒飯呀，她說她太累了不炒給我吃了

B：對我朋友開在那個…

A：真的齁，也是開在屏東是不是

B：在那個東港

A：在東港

B：嗯

A：好哇，那你等一下給我他的電話，我改天去東港吃飯找他，好不好

B：哈哈

A：真的，我是說真的餛，我想去

B：嗯

A：那你如果想要創業的話，那妳覺得比較缺少甚麼東西呀？缺少…比如說…呃…欸比如說技術啦，怎麼做這個，你想賣印尼的早餐嗎？還是想賣台灣的早餐？

B：我是比較希望台灣，因為這邊沒有很多外勞，因為我是覺得疑惑啦，外勞有可能是不會有了啦，如果台灣的一定有人啦，賣台灣這樣

A：喔所以你是想賣中式的早餐就對了

**B: 嗯**

A: 嘿啊，如果你覺得要賣這些早餐店呀，妳覺得妳需要…呃…哪些東西是你需要努力的，比如說你有沒有技術呀，有沒有需要幫助的，如果你要開早餐店啊，我要幫助你，你會叫我幫助你甚麼？比如說…幫助你教你技術呀，或是教你怎麼樣去…錢的部分怎麼管理啦，或是早餐怎麼管理啦，還是衛生啦，妳會覺得在目前，如果你能夠想像的到的，妳覺得如果你要創業，你最希望我幫助你甚麼？你可以想想看你最需要甚麼幫助啦，就是你要創業，你會覺得你最需要甚麼幫助

**B: 幫忙煮吧哈哈**

A: 幫忙煮！OK，我不能幫你煮啦，我能教你煮啦好不好

**B: 哈哈**

A: 我教你煮，你不能叫我幫妳煮，我要從高雄來給你賣早餐，就是我可以教妳煮啦，金蓮麩，就是技術方面就對啦，好不好，我教你…我可以教妳技術

**B: 嗯**

A: 啊錢的不用啦，錢這個應該老公家這麼大，應該…

**B: 沒有這個不是我，這個是我哥哥的…我老公哥哥的**

A: 喔，阿這個很大餛，很漂亮餛，這個很高餛

**B: 婆婆在隔壁**

A: 喔在隔壁，啊妳跟婆婆一起住就對了

**B: 以前，現在沒有**

A: 現在沒有就對了

**B: 這個是我哥的…我哥哥的，叫甚麼…哥哥，大伯，對大伯的…的房子**

A: 真的餛

A: 好喔，那就是說你可能將來要創業，你可能比較想要的就是學一些技術，早餐麻餛，學一些技術

**B: 嗯**

A: 到時候我們會有請一些老師來教一些做東西，妳再來參加

**B: 好啊**

A: 你就會學會這些東西，而且這些東西全部免費幫妳做這些東西

**B: 嗯**

A: 聊一下妳那個朋友呀，他…他的那個店呀，妳覺得他開得很成功嗎？

**B: 嗯，很多人**

A: 妳覺得很多人麻，那妳覺得他很成功…

**B: 因為他…他們印尼的東西呀**

A: 嗯

**B: 我剛剛中午在那邊吃，因為那個現在印尼很多店麻**

A: 我知道，阿妳覺得他很成功的原因是甚麼？你覺得創業很成功，餐廳很成功的原因是甚麼？

**B: 因為他們東西也好吃**

A：喔東西也好吃不錯啊

B：嗯嗯，很多那個外勞像員工在那邊啊

A：員工

B：很多人買呀

A：所以妳覺得他選擇的地點很好

B：嗯嗯

A：因為附近周圍有很多的員工，對不對

B：嗯嗯

A：所以就是還不錯

B：對對對，有很多人買

A：啊做的也很好吃

B：對很好吃

A：很好吃，啊價錢呢？

B：不知道欸，應該算還好了啦，沒有像桃園那麼很貴耶

A：喔所以價錢也比較便宜，所以妳覺得他會成功是因為地點選得不錯

B：嗯

A：附近很多員工，然後東西也好吃，然後也便宜

B：嗯嗯

A：所以這是他會成功的一個原因

B：對

A：啊妳有沒有認識創業沒有成功的？有嗎？

B：嗯…

A：以後就可以當屆進啊，就是說，喔那個我們要學創業成功的，不要學那個不成功的就慘了

B：也不算沒有成功啦，因為她現在忙別的事情，現在都不賣了

A：喔真的齁

B：嗯，以前我朋友有在那個新園麻

A：嘿新園

B：就希望我在那邊吃啊，然後他現在好像忙，因為她老公有種很多那個種東西在賣，就自己忙了，我也沒有買了

A：這樣子齁，好哇，不過金蓮我希望啊，就是希望妳以後就真的可以創業啦，然後孩子慢慢就長大啦，啊嫁來台灣習慣嗎？

B：還習慣，不習慣就不會在這邊了

A：你們又是自己認識結婚的對不對，也很幸福啊對不對

B：還好啦

A：從桃園來這裡啊對不對，而且我喜歡鄉下餛，鄉下感覺很有人情味餛

B：我比較喜歡在那個桃園

A：真的喔，因為妳從雅加達來的，所以你喜歡在，妳喜歡在都市

**B：這裡甚麼東西都沒有，都要去很遠**

A：真的嗎？我最喜歡鄉下了，我一點都不喜歡在都市，我都是在都市長大的小孩，一天到晚都想要來鄉下，我都想說我可不可以天天住在這裡多好，又可以看山，空氣又好，又可以聽到蟲鳴鳥叫多好

**B：沒有…我不太習慣，因為我老公也不在**

A：喔…所以是妳哥這樣子，好啦好啦，那希望呢，我們未來裡面呢，我回去會把資料整理一下，到時候我們也會在新埤這邊開一些課程

**B：嗯嗯**

A：到時候反正你就是現在家庭主婦麻，對不對

**B：嗯嗯**

A：然後我在邀你過來參加

**B：嗯嗯**

A：然後希望妳參加完之後呢，我會輔導妳考上證照，然後妳就可以創業了，好不好，加油

**B：呵哈哈，好**

A：然後呢，我這邊有個小禮物要送給妳，這個是因為這次疫情，然後我們跟最大的化妝品公司合作，然後有加茶樹精油的那個慕斯卸妝跟洗臉的，這個1瓶要800多塊唷

**B：喔謝謝**

A：謝謝妳呀，送給妳

**B：謝謝**



內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

B 卷-欲創業者三

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：緬甸

A：桂英怎麼知道今天的活動的啊！誰跟你說的啊？

B：那個珮菁啊！

A：喔！珮菁啊！

B：嗯！

A：所以你不認識家瑛就對了？

B：不認識

A：喔！好~~ 很棒的活動對不對？很漂亮齁！

B：恩~

A：真的齁！

B：第一次來

A：第一次來齁！

B：對啊！第一次參加

A：所以很幸運齁！對啊！

A：桂英那我這邊有簡單的幾個問題呢！就稍微問一下妳這樣子，桂英妳是哪一個國家的呢？

B：我那個是…要講…嘶~~很多國家齁！

A：沒關係妳說我就寫

B：好，我爸那個是大陸雲南的

A：喔！是大陸雲南人？

B：對！

A：嘿！

B：然後我爸他們在搬去泰國，緬甸啦！

A：喔！搬去緬甸

B：搬去緬甸然後再搬來泰國

A：OK！所以妳是爸爸從中國大陸人然後搬去....

B：緬甸

A：緬甸

B：嗯！

A：然後再去搬回來...

B：泰國

A：泰國!! 哇！那妳那妳

B：然後現在嫁來台灣

A：然後現在嫁來台灣？

**B : 對**

A : 所以~~ 妳是哪一國人其實妳自己也很難, 妳哪一個國家出生, 妳妳在什麼時候?

**B : 住最久的, 住最久的是泰國**

A : 妳住最久的是泰國, 所以妳會講中文會講泰語會講...一點點的...唉... 越南?

**B : 不是, 那個緬甸**

A : 緬甸? 緬甸的話

**B : 對**

A : 緬甸緬甸的話緬甸現在又會講中文又會講國語又會講台語? 妳會講五種的語言 太厲害了  
桂英

**B : 還好吧! 哈哈**

A : 但是 那妳在哪一國家 妳在哪一國家出生的啊? 在中國還是?

**B : 我在... 緬甸出生的**

A : 妳在緬甸出生的?

**B : 嗯!**

A : 那我就先把妳寫成緬甸但是妳也不太像緬甸

**B : 對啊!**

A : 因為緬甸居留不常泰國泰國 我寫泰國好了

**B : 對啊! 泰國**

A : 因為泰國泰國可能是妳...

**B : 嗯! 比較常住**

A : 嗯! 啊妳幾年出生日的...

**B : 59**

A : 59

**B : 7月4號**

A : 7月4號 哇! 那個美國的國慶耶!

**B : 美國國慶啊! 呵呵~~**

A : 沒有美國國慶是7月4 然後所以這邊電話跟住址給妳寫一下好了

**B : 好 我都看不到餒!**

A : 喔! 那我唸, 來

**B : 我唸**

A : 好~好~

**B : 夏營區**

A : 夏營區, 台南...台南...台南市還台南縣啊!

**B : 台南市啊!**

A : 台南市喔? 台南... 市

**B : 現在都合併**

A : 噢台南... 台南市下營區

**B：玲表**

A：玲表

**B：對**

A：這邊就不要寫，電話好了

**B：54974… 那個 0970**

A：0970

**B：780**

A：780

**B：486**

A：486

**B：嘿！**

A：然後妳在泰國的時候有唸書嗎？

**B：沒有ㄟ，沒有唸泰文中文有**

A：喔！有唸到什麼樣的程度畢業

**B：國中**

A：國中畢業 OK！那妳的中文的聽能力妳應該覺得

**B：可以啊！嘿！**

A：可以啊！說也沒問題

**B：沒問題**

A：然後讀這樣可以看得懂嗎？

**B：看得懂**

A：看得懂 寫呢？

**B：寫…寫還好**

A：還好普普通通

**B：嘿對！**

A：那以前在泰國有工作過嗎？泰國之後泰國幾歲之後搬到泰國的

**B：12歲**

A：12歲的時候到…到泰國 那到泰國有…有工作嗎？

**B：有~~ 就是一般作業員**

A：喔！到泰國的時候就當一般的作業員

**B：作業員 對**

A：對對對 啊做甚麼樣的工作 除了作業員還有做甚麼樣的事情

**B：去種田啊！呵呵~~**

A：種田!! 種田!!

**B：嘿~~**

A：喔!~~ 真的喔!

**B：來這裡現在也是在種菱角**

A : 真的喔!! 太...好 等下買一下菱角這樣子

B : 好好 電話記得留給妳

A : 好 我真的跟你買 那我就稍微問一些簡單的問題拉齣

B : 嗯!

A : 就哦...我們來看一下這個呃...桂英這邊呃...桂英妳說我這邊就算妳說泰國 因為妳在泰國的時間最長嘛!

B : 嗯!

A : 因為爸爸媽媽從中國大陸然後到緬甸然後到泰國然後到現在, 那妳來台灣的原因是甚麼? 妳...怎麼會從泰國

B : 就是想說嫁過來這邊工作可能比較穩定

A : 啊! 所以妳是因為結婚才來台灣的嗎齣?!

B : 對對對

A : 喔好! 那妳來台灣之後 妳已經來台灣多久的時間了?

B : 我 87 年來的

A : 87 年 所以現在 2...

B : 32...

A : 33333...

B : 32

A : 痾...22

B : 78 年來

A : 78 年就來 所以妳已經來....

B : 30 年

A : 30 年了, 所以妳 哇!! 那妳來台灣有繼續念書嗎?

B : 沒有

A : 沒有來台灣念書

B : 就結婚過來

A : 就結婚過來, 來台灣就沒有繼續念書這樣子

B : 對

A : 那妳目前就住在台南嘛!?

B : 對

A : 那妳剛說說妳之前還沒有來...來台灣的時候, 在泰國一些工廠當作業員

B : 對

A : 然後也種田

B : 對

A : 對, 那...來到台灣之後呢?

B : 也是在工廠啊! 作業員

A : 也在工廠作業員 然後

**B : 呵呵**

A : 然後…也也也也種田

**B : 有種菱角**

A : 有種菱角，那妳之前啊！就是不管妳在泰國也好啊！妳有沒有想過自己要當老闆啊！創業啊！有想過？

**B : 當然會想啊！呵~~**

A : 當然會想，每一個人的夢？啊妳自己想創業的時候想想當甚麼？

**B : 我…我啊！**

A : 嗯！

**B : 想要說開一間咖啡廳啊！**

A : 開一間像現在這樣的咖啡廳?!

**B : 對**

A : 美美的咖啡廳

**B : 對**

A : 對不對?! 今天有沒有感覺很好?

**B : 嗯!**

A : 就想開咖啡廳就對了

**B : 對**

A : 那來台灣之後妳因為工作的關係是作業員就沒有 啊妳覺得妳為甚麼想要 創業那麼多種妳為什麼想要開咖啡廳呢?

**B : 因為我覺得那個是個人的興趣吧!**

A : 喔! 興趣齣

**B : 就覺得說，就是跟一些朋友啊! 就齣 也是有賺一些錢齣**

A : 嗯!

**B : 就陪朋友聊聊天就覺得那種感覺啦!!**

A : 嗯!

**B : 我從小就有這個夢想**

A : 從小從小就有夢想覺得應該要開一間咖啡廳?!

**B : 對對對**

A : 覺得美美的可以跟朋友聊聊天

**B : 對阿!**

A : 有一個好地方可以分享一下

**B : 三不五時朋友來坐一下**

A : 三不五時朋友可以來坐一下

**B : 嘿啊!**

A : 來來來坐一下這樣子

**B : 對對對**

A : 那妳自己認為啊! 像這樣子嫁過來這裡啊! 妳覺得說如果像妳們嫁過來這裡想要創業啊!

B : 嗯!

A : 妳覺得它的優點是什麼? 他就是可以比別人得到比較大的優點是甚麼?

B : 優點是甚麼喔!

A : 有嗎? 妳覺得

B : 我會想說我們是外籍的可能會互相聯絡吧!

A : 喔! 就是外籍的可能會多點彼此合作

B : 對對對對對

A : 這樣子 啊妳覺得缺點呢?

B : 缺點喔!

A : 嗯!

B : 就是沒有人脈啊!

A : 沒有人脈, 人脈很少

B : 嗯! 很少

A : 所以他的優點可能是因為自己新住民彼此之間會比較願意幫助彼此

B : 對

A : 但是缺點就人脈很少, 因為就是能夠能夠認識的人也不多

B : 對

A : 然後從外面來

B : 講難聽點就是算沒有人幫助妳啊! 妳就是想歸想啊!

A : 沒有人可以幫助妳

B : 對啊!

A : 妳想歸想啦! 反正這邊全部都是台灣人拉勸!

B : 對, 呵呵

A : 不過現在已經是台灣人了啦!

B : 對啊對啊!

A : 嫁來台灣那麼久

B : 對啊對啊嘿啊!

A : 那妳自己稍微想一下我們在聊天嘛!

B : 嘿啊!

A : 妳自己覺得想要創業當個咖啡廳嘛! 那妳覺得妳想要怎麼創業?

B : 我怎麼創業 最主要的就是沒錢啊! 對

A : 沒錢 ok!

B : 嘿啊! 問題是這裡

A : 就是妳覺得妳想要創業但是妳沒有錢

B : 嗯~~

A : 那除了錢之外妳覺得還有什麼樣的東西會覺得妳創業的時候妳要創業是很大的困難點的?

**B**：就是操作方面啊！這方面就是妳不懂啊！嘿啊！不知道要往哪裡下手啊！

**A**：ok！所以妳覺得資金很重要？

**B**：嗯！

**A**：還有如何製作這些台灣人喜歡的東西

**B**：對對對對對

**A**：因為妳會做的東西可能是妳自己原... 比如說妳在泰國但是怎麼樣跟台灣這些吃的東西

**B**：對

**A**：是可以吻合的就很重要就對了

**B**：嗯~

**A**：嗯齣！所以這個是蠻重要的

**B**：對

**A**：如何做這些好吃的產品啊！

**B**：對

**A**：然後錢啊！啊還有呢？還有什麼妳覺得... 嗯... 這創業還要去準備的

**B**：創業真的要準備很大啊！

**A**：要準備很多

**B**：對對，很多東西啊！

**A**：嗯

**B**：妳地點也要找對地方

**A**：也要找對地方

**B**：對對，妳找錯地方開... 你就白開了

**A**：白開了

**B**：對

**A**：嗯！

**B**：像有的朋友開了兩三個月就關了

**A**：啊妳覺得他們為甚麼開兩三個月就關了？開兩三個月就關了的原因是甚麼？

**B**：就是...

**A**：妳自己覺得

**B**：地點啊！也許一方面是吃台灣人他們喜歡的口味不一樣

**A**：所以妳覺得開兩三個月就關了可能地點選得不好

**B**：嗯！

**A**：然後口味就是沒有符合

**B**：嗯！對對對 嘿啊！

**A**：大眾的口味

**B**：大眾的口味

**A**：真的喔！妳有朋有關兩三個月就關了

**B**：我就是就是在那邊徘徊啊！要做不做要做不做

A : 所以你就一直想要

B : 對~~ 想要又不敢，看了很多人都是這樣

A : 我們可以幫妳啊!

B : 嗯!

A : 因為我們這邊政府就是想要幫助新住民有心想要創業的人

B : 嗯!

A : 我們包括呃…店可以幫妳怎麼樣做評估啊!

B : 規劃

A : 找到很好的人來教妳啊!

B : 對

A : 教妳製作這產品交妳製作做成台灣人喜歡的一個產品

B : 嗯!

A : 那除了這個之外我們可能呢~還會有需要東西設計的人幫你找好

B : 對

A : 設計 那這些我們都可以幫妳啊! 那妳覺得一個人創業要成功妳覺得，妳應該也有朋友是創業成功的吧!?

B : 有啊! 有認識的他們就是開牛肉麵啊! 這些小吃

A : 開牛肉麵!! 那他們是哪一國人?

B : 那個大陸，大陸新民

A : 喔! 也是大陸，喔! 那他們就開牛肉麵開得很成功

B : 對阿!

A : 那妳覺得他開很成功的原因是甚麼? 妳那是因為地點選不好啊! 口味做的不好

B : 對對對

A : 那妳覺的這個做得很好的這個呢?

B : 他也是.....他常常變化口味啊! 嘿啊!

A : 常常變化口味

B : 他的店還是平平的還過得去

A : 嗯! 真的，啊妳覺得一個人成功最主要的目的是甚麼? 妳覺得創業成功是甚麼?

B : 堅持吧!

A : 堅持

B : 然後對客人比較…比較微笑

A : 微笑

B : 真的!

A : 所以妳覺得

B : 對客人那個態度很重要

A : 呃…就是說在呃… 客人的態度很重要 然後東西也好吃

B : 嗯! 對



A：然後很…

**B：親切**

A：很親切

**B：會招呼**

A：會招呼客人齁!

**B：嗯對!**

A：好哇! 謝謝妳 因為我看他們裡面好像已經結束了 我先來跟他們講一下話

**B：好**

A：齁!好 謝謝妳 謝謝

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

B 卷-欲創業者四

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

A：不會寫字我們也可以幫妳的

A：然後叫甚麼名字？

B：我是陳芳芳

A：蛤？

B：陳芳芳

A：陳

B：嘿芳芳

A：芳芳，欸是這個芳嗎？是這個芳嗎？

B：對對對

A：陳芳芳，那這個給妳簽好不好，因為呢，這必須妳自己簽名才可以，字亂亂的沒有關係

B：呃…

A：嘿，陳芳芳

A：好 OK，謝謝妳，好芳芳喔，這個名字是誰幫妳取的呀？

B：我母親…我媽媽

A：啊真的就是芳芳嗎？

B：嘿，在印尼就是這樣

A：喔！在印尼也是這樣，也是…也是陳芳芳就對了，所以妳也是華僑囉？

B：奶奶是華僑的

A：喔奶奶是奶奶是華僑就對了，所以妳就是沒有其他的名字，就是這個

B：我就短一點就叫阿芳

A：嘿阿芳，所以你就沒有英文名字或印尼的名字？

B：沒有

A：喔真的齁 OK，所以我寫一下好了，奶奶是華僑，所以妳們應該在印尼也講中文囉？

B：我本身講客家話

A：喔！妳講客家話，欸所以欸奶奶是客家人就對了

B：客家人

A：所以妳也是印尼嘛對不對？

B：對

A：然後幾月出生的呢？

B：75

A：75 年

B：7 月 8 號

A：7月…8號OK，然後身分證可以給我一下嗎？

B：呃…對2600

A：2600

B：37

A：蛤？

B：37

A：37

B：897

A：897

A：然後…住址呢？

B：高雄…欸旗津區

A：好..旗津區

B：旗津三路

A：旗津三路，高雄市旗津區旗津三路

B：810號

A：旗津三路…多少？

B：810號

A：810號，啊電話呢？

B：3樓

A：3樓

A：啊電話呢？

B：0977

A：0977

B：177

A：177

B：545

A：54

A：然後…妳在印尼有唸書到甚麼？

B：呃我國中沒有畢業

A：國中沒有畢業，肄我不會寫…OK…肄業…

A：啊所以妳中文聽沒有問題嘛齁？

B：我聽國語嗎？

A：嘿對聽國語，但聽沒有問題對不對

B：對

A：OK，然後說也沒有問題嘛，對不對？

B：沒有

A：然後讀呢？看得懂嗎？比如說寫

**B：一點點**

A：一點點，一點…呃一點點，好

A：然後寫呢？

**B：不太會寫**

A：不太會寫 OK，

A：那在呃…之前啊就是來..來..台灣之後有沒有甚麼工作的經驗？

**B：我工作經驗喔，差不多有 3、5 種有，之前是，剛來時後有在海珊店工作過**

A：在甚麼店？

**B：海珊店，那個剛來第一年，第一次來的時候**

A：海珊店？甚麼是海珊店

**B：海產店**

A：喔！喔喔，那個…海產店，OK

**B：哼哈哈**

A：好，海產店，就是那種我們

**B：就是禮拜六禮拜天而已啦，禮拜六禮拜天**

A：喔，就打工而已嘛對不對

**B：生完小孩的時候，小孩差不多三歲多，我才開始上年底的，就是便當的**

A：喔那

**B：便當大概上了 7、8 年吧**

A：喔所以你就是自助餐去做，呃…去做了 7、8 年

**B：對對對**

A：哇，妳都在餐飲餛

**B：啊然後在造船那掃地**

A：喔那又去做…做

**B：造船的造船的**

A：就是說，居家清潔

**B：不是不是**

A：喔造船的造船的..造船

**B：掃差不多 1 年多，阿然後不做，又跑去營養午餐的，學校學校的營養午餐**

A：學校的，喔所以妳在哪一個學校營養

**B：在工廠那個…立偉食品的**

A：哪一個

**B：立偉**

A：六偉

**B：立偉食品**

A：哪一個？

**B：在..在過港隧道再過去一點，那邊有加油站，經福路**

A：喔在經福路，有一個國小是不是？

B：他沒有國小，他是工廠裡面的

A：喔！我知道妳說那個，就是我們一般說的那個..那個...呃..就是便當工廠裡面做便當？營養午餐

B：就學校的

A：就是團膳，那個叫團膳

B：對對對

A：那家團膳叫甚麼名字？妳知道嗎？

B：立偉食品呀

A：立偉？

B：嘿

A：哪一個立

B：立偉是...哼...

A：立偉

B：就是有兩個差不多

A：是這樣子嗎？

B：對對對

A：啊偉呢？

B：偉...

A：偉大的偉？是這樣子嗎？我寫給妳看，立偉是這樣子嗎？

B：應該是吧..哼哈哈

A：立偉食品...立偉，好好，沒關係，我這個等一下，欸妳在立偉多久？

B：差不多兩年多

A：兩年多，一直到現在？

B：對

A：都還在立偉嗎？

B：嘿對還在立偉

A：都還在立偉，哼哈哈，好喔

A：那...芳芳妳剛剛有在這邊做大概我有跟幾個那個姐姐，欸妳看起來很年輕欸，非常非常很年輕呢齣對

A：那芳芳現在就開始正式做一些訪談

A：那請問一下芳芳妳是來自於哪個國家？

B：印尼呀

A：印尼，然後你來台灣的原因是甚麼？你現在來台灣就是是甚麼樣的原因呢？

B：就是...結婚呀

A：結婚嗎齣，因為結婚過來的

A：啊妳來台灣幾年了？

**B: 差不多 14 年了, 14**

A: 14 年! ? 妳來台灣 14 年, 可是你看起來這麼年輕餒

**B: 我 20 歲就過來了**

A: 20 歲就過來, 因為我看妳 75 年次餒

**B: 33...34 歲啦餒**

A: 妳 34 歲? 啊妳來 14 年, 所以 19、20 就過來了

**B: 我 20 過來的**

A: 20 歲就過來

**B: 21 就生小孩了**

A: 21 歲就生小孩了, 身材維持得很好又很漂亮

A: 那妳說您在印尼的時候有念到國中

**B: 嘿, 沒有畢業**

A: 沒有畢業, 那妳目前住在?

B: 旗津

A: 旗津 OK, 所以老公是旗津人?

**B: 對對對**

A: 老公是旗津人

A: 那妳之前就是... 呃還沒有來台灣的時候就是在印尼的時候, 有沒有去工作過? 有沒有去工作

**B: 有有有, 就是去顧衣服店**

A: 喔顧衣服店, 就是在百貨公司, 就是像專櫃小姐, 賣衣服就對了

**B: 對對對**

A: 喔, 那妳那時候那麼年輕, 有沒有想說將來有一天要自己創業當老闆?

**B: 我比較不會想到那裡去**

A: 不會想去那裡去

**B: 因為想說, 那個... 我覺得之前比較有壓力, 我比較喜歡跟人, 就是喜歡上班就對了, 平凡的上班**

A: 喔, 所以

**B: 我比較不會想到那裡**

A: 妳不會想要創業, 妳就是想要當一個上班族

**B: 因為我之前有做過賣炸雞**

A: 喔之前有賣過炸雞

**B: 對今年, 但是生意不好我就不做了**

A: 喔所以, 所以妳有創業過?

**B: 嘿對, 一年而已**

A: 喔, 所以妳有創業過嘛, 對不對, 妳有賣過炸雞

**B: 對, 那個時候小孩才兩歲**

A: 所以妳是在台灣有開過賣過炸雞店就對了

**B：就加盟的嘛**

A：喔加盟，哪一家呢？加盟哪一家

**B：美樂**

A：美樂炸雞店就對了，所以妳做了一年的…這個炸雞店

**B：對**

A：啊我看妳…呃…那個來台灣 14 年，喔！這個工作很多餒

**B：對呀**

A：有做過那個海產店的熱炒，幫忙

**B：對，差不多做 3 個月吧，那個時候因為懷孕就不做了**

A：喔就大概做了 3 個月，在那邊幫忙

**B：對**

A：都做甚麼？在海產店

**B：就是…呃…人家吃完盤子**

A：喔~收盤子啦

**B：端菜**

A：喔~就餐飲業切菜

**B：對，端菜呀**

A：端菜，就是像服務生呀，然後打掃啊、清潔啊，然後後來就在自助餐工作做了 7、8 年

**B：7、8 年比較久**

A：蠻久的，然後來又去造船廠做一些清潔

**B：然後老闆倒了**

A：老闆倒了

**B：就是那個…**

A：哪一家？高勝？

**B：這邊的…那個**

A：喔我知道我知道，妳說這個這邊那家，齣齣齣，我知道我知道那一家，但是我也忘了他叫甚麼名字

A：然後..然後來妳就到那個團膳便當公司立偉

**B：對對對**

A：現在還在那邊嗎？

**B：對對對**

A：啊妳現在在裡面都在做甚麼樣的工作比較多？

**B：裡面喔，就是打菜呀**

A：打菜，就是他們便當嘛，就是做打菜的工作

**B：他不是便當，他是打一盆一盆的**

A：喔我知道一桶一桶的，送到學校給，給學校的營養午餐嘛對不對

**B：對**

A：那妳要煮嗎？

B：我不用煮，都師傅

A：喔，都是師傅在

B：因為我們那邊很乾淨呀，每個都有負責的，妳負責這個就是這個，妳負責那個就是那個

A：真的齁，不過我

B：裡面都很乾淨啦

A：非常非常，因為那種團體膳食都要

B：都會有人來檢查

A：對，我們常常衛生局的人，或是我們學界也會硬要去做很多的檢查這樣子

B：對對兩邊的工作…沒有說妳用這個…

A：嗯對對對

A：不過我是想問妳啦，因為剛好芳芳妳說妳曾經…呃…賣過炸雞嘛，對不對，加盟過炸雞

B：對

A：妳當時怎麼會想說要創業呢？

B：這個也是我老公的想法，老公給的

A：所以是老公給的錢，就叫妳來創業，就叫妳賣炸雞

B：結果生意不好，剛好小孩也生病了，那時候小孩也兩歲多，我也沒有人幫忙帶小孩，我還要照顧中風的婆婆，我這樣很累，所以後來小孩生病我就把店關起來

A：所以是先生想要加盟的

B：嘿

A：所以是先生拿錢去加盟的，已經拿錢給人家了，所以只好賣炸雞

B：嘿嘿嘿

A：然後又懷孕，小孩又生病，然後要照顧中風的婆婆

B：我差不多工作一年小孩就生病，因為，想說我這樣照顧很忙，啊小孩又沒辦法

A：照顧

B：對，就讓他亂吃就

A：生病

B：就沒有管他呀，可能吃到甚麼就感染啦

A：喔感染

B：後來就住院，後來就沒有創業了

A：喔所以後來，後來就真的因為小孩生病就沒有就對了

B：後來就休息，差不多小孩上了幼稚園就去上班了

A：OK，所以這樣小孩就沒有

A：啊我可以請問妳嘛芳芳，比如說以妳這樣觀察，因為你很年輕，妳比其他人都更年輕，妳覺得像妳呀，妳覺得…呃新住民，因為妳們都算新住民嘛齁，嫁到台灣的新住民，妳覺得像這樣要創業呀，妳覺得他的優點是甚麼？有甚麼樣是他的優點？有甚麼樣是他真的比較…呃略勢的一個部分



B:我現在比較不想要創業甚麼,因為本身我的人,我可能沒有那個能力會創業,比如說錢的問題,還是我的能力問題,我可能沒有那個思想,我的思想就是去上班而已,上班...因為上班是領別人的薪水就不會想那麼多,反正做了有薪水拿就好了,因為妳自己當老闆還要想,啊如果生意不好又怎麼樣,不想去煩惱那麼多

A:所以覺得,芳芳妳覺得新住民要在台灣創業其實很辛苦,是因為真的能夠得到的資源幫助不是很多,或是錢也不知道,生意不好也不知道找誰幫助,然後或者說有一些不懂的事情也不知道誰可以真的協助妳,所以會讓妳很傷腦筋,所以就乾脆就不要想那些...那些事情

A:啊妳可以稍微形容一下妳前,當時賣炸雞的那個炸雞的過程

B:那個就是我老公了啊

A:啊那妳那時候炸雞的過程是怎樣

B:啊也是這樣,只能我炸跟賣啊,我一個人在用啊

A:妳一個人用!?

B:嘿啊

A:一個人就是...賣一個人炸,對就一個人顧一個攤子

B:對,因為沒有很大就小小間的

A:一個小攤子嘛

B:啊就這樣賣,就帶個小孩呀,啊然後生意也不好,然後也忙,還要回家顧一個婆婆呀,阿我本身是不要,但是我老公已經付錢了,人家也沒辦法退錢呀,老闆說沒辦法退了啊

A:嗯

B:然後差不多做了一年小孩又生病,生病又想不用啦,小孩也住院,差不多兩三個月在醫院裡面,那乾脆就想說收一收不賣啦,就我大姑,我老公的姐姐說把那個攤子給收掉,再把店租給人家就好了啊,啊後來就說那妳不用做啦,所以我就不做了呀,因為我本身不想要當老闆,真的不想當

A:真的不想當,太辛苦了,對不對,那個經驗給妳

B:我沒有那個經驗呀

A:沒有那個經驗,然後也太辛苦,也沒有人教你如何當老闆,給妳很多的幫助

B:對對對

A:比如告訴妳要按步就班,要做甚麼事情,妳全部都是要自己一個人來用,又要顧店又要賣東西,欸要顧這個攤位又要炸,然後照顧小孩又要照顧婆婆,所以妳覺得太辛苦了

B:嗯...哈哈

A:真的齁...OK

A:啊有賺錢嗎?當時在做...

B:比較沒有

A:也沒有賺到甚麼錢就對了

B:賠錢

A:還賠錢啊,所以不僅沒賺到錢還賠錢就對了

A:那妳覺得啊,為甚麼心如可以成功,心如可以繼續做下來

**B:** 心如…心如…他…他就是比較厲害就是他一張嘴，嘴真的很厲害，嘴巴就是很甜啦

**A:** 嘴巴很甜嘛

**B:** 嘴巴很甜，所以我本身嘴巴沒有那麼甜嘛

**A:** 所以妳覺得心如他…

**B:** 就像我朋友說他比較隨便啊

**A:** 他比較親和力很強

**B:** 嘿嘿嘿

**A:** 然後也比較不會計較

**B:** 對，我…我個人比較不會隨便跟認識或不認識的人，嘴巴就很甜，我就不會，我主要是要看人啦，心如講話就是比較不會看人的啊，每個人他都嘴巴很甜呀，所以他很容易跟人家

**A:** 就是跟人家比較親近，沒有距離啊

**B:** 嘿嘿嘿

**A:** 我們英文叫做 *Easy going*，誰都可以當好朋友就對了，是吧

**B:** 嘿嘿嘿

**A:** 所以誰都好

**B:** 他本身的態度也很

**A:** 就比較像生意人，就是人人好，每個都好這樣子

**B:** 而且他比較會煮菜，我就比較不會煮

**A:** 喔還有一個

**B:** 他很會煮菜呀

**A:** 喔他很會煮菜，喔所以妳覺得他會成功，第一個是他很會煮菜，然後他很開朗樂觀對人，對人很好也大方，不會跟人家計較就對了…OK 嘿啊

**B:** 我也是跟他一起懷孕的啊

**A:** 喔懷孕

**B:** 然後才認識的

**A:** 喔，所以妳們是一起懷孕，一起，對，剛好認識的就對了

**B:** 對對對，我小孩也是跟他一樣大，大兒子跟他一樣大

**A:** 跟那個自豪一樣大就對了

**B:** 嘿嘿嘿，大他三個月吧

**A:** 喔真的齁

**A:** 那小芳我問妳，可以再請問妳，像妳自己是創業沒有成功的嘛，對不對，啊妳覺得妳沒有成功最主要的原因是甚麼？搞不好妳成功現在就好幾個炸雞店的老闆娘了，妳覺得當時沒有成功的原因是甚麼？

**B:** 可能…就像我不太會炸，不好吃還是怎樣哈哈

**A:** 妳炸不好吃，加盟店應該不是炸不好吃呀

**B:** 不太會做啊哼哈哈

**A:** 就是可能，就是不知道怎麼做生意就對了，也沒人教妳呀

**B：對**

A：啊如果現在有人可以教妳呢，比如說教你怎麼樣跟人家講話，然後教你如何把工作分配的比較好，或是孩子也比較大了，不像那麼小，就是如果這樣子在重新來一次，妳會覺得，有沒有機會比較成功，就是比較不會像第一次這樣，如果我有可以教妳，就是說呃…，妳哪些動作可以準備，或是說甚麼樣的東西可以先做起來，妳就可以不用那麼的忙，或是…，我舉一個很簡單的例子，如果有一個機器或是甚麼東西如果可以幫忙妳，妳就不用…做一件事情就只要一次就好，不用很多次

**B：嗯**

A：妳就可以節省很多的時間，妳覺得這樣子，對妳…要幫忙創業有沒有比較會有機會會成功？

**B：我還是比較不會想到那裡**

A：妳不會想到那裡，因為妳真的不會想要在創業…對對對，但是當時…當時妳會覺得這個炸雞店沒有做成功是因為，真的因為時間…時間…時間點不對，就是有小孩又很小，婆婆又生病，然後妳又剛來沒有多久

**B：我老公本身也不是很正常的人**

A：妳老公甚麼？

**B：就是有精神分裂症的**

A：哦~

**B：但是我現在老公沒有了啦，我老公走掉了**

A：所以妳老公走了？

**B：我老公剛走不到一年啊**

A：妳老公走不到一年

**B：因為我老公也是有病的人，所以才會給人家亂來**

A：哦~所以妳老公是生病的人就對了，有一點精神疾病

**B：對，他又不會幫忙，我又要帶兩個小孩，又要照顧他媽媽，所以我就覺得我很累，然後又剛好小孩又生病了，我就說我不要做了，我說就給他收掉了，真的是不要做了，後來他也說好啦，我一講我大姑就說看誰要就給人家了，就給人家了，我就說我不要做了，因為太累了又照顧他媽媽又帶小孩，剛好小孩那時候又生病了，就細菌感染了差一點就死掉，一直發燒發燒，阿然後小孩也3、4歲差不多可以上幼稚園的時候，我再去找新工作，做了差不多7、8年**

A：所以這樣對你而言，現在生活是比較安穩的一點的，對不對，就是…老公大概死了一年多了嘛齣？

**B：嘿，還沒一年**

A：還沒一年，那就是妳也不用照顧他了，因為之前妳也是要照顧他，對不對，所以妳會覺得現在生活比較好一點，比較輕鬆一點

**B：對，輕鬆一點點啊**

A：比較輕鬆一點點

**B：現在還有婆婆而已啦，就跟小孩**

A: 就剩婆婆嘛...OK

A: 啊妳多久回去一次?

B: 我很久沒回去了, 現在父母也沒有了, 印尼沒有父母了

A: 喔, 印尼也沒有爸爸媽媽了

B: 爸爸媽媽都走了

A: 那還習慣台灣嗎?

B: 我已經習慣了

A: 已經習慣了, 也覺得台灣是妳的家嗎?

B: 對啊, 我已經習慣在台灣了

A: 妳已經習慣了...

B: 已經習慣很久了

A: 真的齁...也覺得台灣是妳的家齁, 我也希望妳把台灣當成妳的家, 因為我真心覺得妳們也很辛苦, 從以前過來, 我也希望妳未來可以在台灣更好, 然後妳也不一定要創業, 因為我也知道妳對這個也沒有興趣, 因為剛好政府給了我這個案子, 所以我會來幫助新住民, 那我知道旗津這塊是比較少人在協助且那個提供幫助的, 那我這邊到時候呢, 會把資料整理好, 然後會看妳們需要甚麼幫助, 比如說妳也不一定要創業啊, 我們可以請老師來教教妳們做做飲料啊, 烤烤蛋糕啊, 做做菜啊, 做做中國菜, 可以讓你們真的嘗試到不同的東西, 更了解台灣的這塊文化, 好不好?

B: 嘿

A: 那就謝謝妳, 然後一樣...我那個剛剛我跟他講, 就是我們這次因為疫情, 我們請了很好的這個...呃...我們這個很好的化妝品公司研發的, 然後這是卸妝加洗臉的, 然後這一瓶要 870 塊, 然後謝謝妳今天接受我們的訪問, 謝謝妳

B: 謝謝妳啦

A: 然後我們未來的一樣還是會有一些活動, 希望妳可以來參加, 那這個活動呢很輕鬆

B: 可以啊, 如果禮拜六禮拜天沒上班可以

A: 對啊! 那就很輕鬆, 就是來吃吃飯啊, 然後看看印尼的東西啊, 或是呃...呃...比如想說妳們也想像做一些蛋糕或是餅乾、我們飲料啊或是冰品, 我們都可以來, 欸~比如說印尼吃甚麼, 台灣吃甚麼, 我們可以怎麼樣把它變成是一個可以互相交流的一個東西, 啊妳也可以告訴我, 妳是印尼的客家人嘛, 那應該吃很多板條吧?

B: 對對對, 板條

A: 對啊, 那下次妳可以教我們做印尼的板條

B: 對啊, 我們印尼的本地也是很多人在用的

A: 用板條齁, 對啊, 我看他有時候會炒板條

B: 對對

A: 對啊, 我想說下一次的話就讓妳來幫我們弄一下那個板條, 這樣子, 齁謝謝妳謝謝

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

B 卷-欲創業者五

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

A：好，你們先做那邊好不好，啊阿姨先跟媽媽..媽媽媽媽，乖，你坐在那邊，等一下阿姨烤好餅乾，媽媽烤餅乾好給你吃，快點，你最乖了

C：我想看

A：好，看啊你坐那邊看那邊好不好

B：坐那邊就看得到了

A：欸嘿嘿，不好意思齁，ok

A：好，那我們就是訪談會稍微錄音一下這樣子，所以這些全部都是保密的，也不是什麼，只是想了解一下，就是說你們來這裡的一些狀況，就是老實回答就可以了，一些狀況

A：請問一下，你是阮氏...恆嘛

B：恆

A：那請問你是來自於哪一個國家的呢？

B：越南

A：越南是不是

B：欸

A：那你要大聲一點，不然我怕聲音會出不來

B：好

A：那請問你來台灣的原因是什麼呢？

B：我來就是....是...一開始我想要來都是比較好奇想要看外國的生活

A：ok 欸欸，不是，就是你為什麼會來到台灣，來到你為什麼會來？是因為結婚嗎？還是...

B：是結婚的

A：喔是因為結婚才來的嘛齁...

B：對

A：所以你是因為結婚才來的

B：對對對

A：那結婚幾年了呢？

B：我...是不是欸 15 年啊

A：15 年了 ok，那你在越南的時候，有唸書嗎？

B：有

A：念到什麼呢？

B：高中

A：高中，那你目前是住在哪裡？

**B：安南區**

A：安南區，台南市的安南區

**B：對對對**

A：okok，那你來之前啊，在越南的時候你有就是有工作過嗎？做哪些事情

**B：沒有**

A：你都沒有工作過？

**B：對**

A：就是一畢業之後就就就就結婚了

**B：就過來**

A：來台灣了齁，所以你在越南也都沒有工作過嘛

**B：沒有**

A：那你... 那你來到台灣之後呢？來到台灣之後，嫁過來之後有工作嗎？

**B：我在家做手工**

A：喔你在家做手工，做.. 做什麼樣手工呢？

**B：那個.. 鞋子的**

A：鞋子的

**B：嗯**

A：做鞋子的部分，那當然做什麼樣的.. 呃.. 的部分，鞋子怎麼樣

**B：鞋子前面的**

A：喔喔做鞋面的

**B：嗯**

A：okok，那呃... 我可以請問一下嗎？就是說那你現在已經做了十幾年了那你.. 你有幾個小孩？

**B：兩個**

A：兩個齁

**B：嗯**

A：就這兩個寶寶齁，那你自己有沒有想說未來啊在台灣我看你很年輕耶，你幾歲啊？

**B：我.. 今年 36 了**

A：30... 你幾年次呢？

**B：呃... 73**

A：73 年

**B：嗯**

A：幾月幾日？

**B：5 月 2 號**

A：5 月 2 號，ok.. 所以呃... 你有沒有自己打算說未來 33 還很年輕啊，孩子也慢慢的長大，未來有沒有想說要創業的一個想法？

**B：恩... 目前還沒**

A：目前還沒打算下來的想法，那你認為說未來裡面啊打算要自己創業的話啊啊，那你有沒有想過欸～那我想要做什麼樣的行業啊？

B：...恩這個恩...恩目前我還不知道

A：還不知道，因為沒有沒有沒有想說要要怎麼樣的一個的創業嗎齣？

B：對

A：你有沒有看你就是這些跟你們一樣，這些新住民啊有沒有說，你有沒有知道有誰自己有創業啊然後有蠻成功的有嗎？

B：恩...我這些裡面還是沒有

A：沒有，任何的朋友都可以

B：任何喔！

A：嗯有嗎？有嫁來台灣然後有創業

B：有，我知道但是我們沒有很熟

A：沒有很熟有嘛齣...

B：有有有

A：那你有去過他的店嗎？

B：有

A：有，那你覺得像他..呃...這些店都開得起來蠻成功的原因是什麼？

B：當然都開那個...越南小吃的

A：越南小吃店

B：對對

A：都都小小的嗎？就這樣小小的一家店，還是....

B：對沒有很大

A：都小小的一家店，那你覺得他們開的能夠開，就是他至少還持續在營業嘛齣

B：嗯

A：那你知道他們為什麼會成功繼續營業嗎？

B：這個喔..

A：嘿

B：因為客戶也要穩定啊

A：客源有穩定就對了

B：啊還有他煮東西那個也要和我們台灣的胃口啊

A：喔所以所以你覺得他做的也還還不錯就對了

B：對

A：啊你覺得有嗎？他做的東西好吃嗎？

B：嗯有，好吃

A：好吃，所以你覺得他會開得很成功，是因為就是東西好吃

B：嗯

A：那還有呢？你覺得還有什麼樣的原因是他你覺得他有成功

**B: 有用心**

A: 有用心，就是東西做的好吃也很用心，對，你有沒有聽過說有人創業，然後開得沒有成功的有嗎？

**B: 有**

A: 有，啊你覺得他們沒有成功的原因是什麼？你覺得這些人店沒有開的成功的的原因是什麼？

**B: 恩... 嘖有時候是店面也皆有關係拉**

A: 喔店面

**B: 人口的**

A: 就是店面選得不好

**B: 對對對**

A: 啊還有呢？

**B: 阿還有東西煮也跟我們台灣沒有這麼...**

A: ok, 所以有可能是東西煮的沒有那麼符合台灣人的口味，所以他們來其實也不是只有越南人會去吃嘛，就是蠻多台灣人也會去吃

**B: 恩... 會會**

A: 所以你覺得要，如果要像你們，如果想未來想創業在餐飲這塊，你會希望就是說，可能口味上要多學一下就是台灣的這些口味拉

**B: 恩**

A: 然後地點去好好選擇一下，啊還有呢？還有沒有想檔什麼問題可以讓創業的人比較容易成功一點，有嗎？

**B: 恩**

A: 有沒有想到

**B: 喔我沒有**

A: 沒有想到，那你來這邊 15 年.. 我看你很安靜欸很少，所有裡面的人我看你最最最...

**B: 我比較內向**

A: 你比較內向

**B: 嘿對對**

A: 我看的看的出來你很內向，對啊對啊對啊，因為有時候奇怪你好像很少，就大家都會聊天講話，你比較...

**B: 對**

A: 所以你一結婚，所以你幾歲就來

**B: 我... 19 歲**

A: 就就就嫁到台灣來

**B: 對**

A: 還習慣嗎？

**B: 習慣了**

A: 習慣了，這十幾年來



**B：對**

A：已經習慣了是是，好阿，好阿，好阿，嗯... 這個是很謝謝。你今天接受我們訪問

**B：不會**

A：那這邊呢.. 幫我寫一下，比如說你的身分證號碼拉，還有聯絡地址、電話寫一下

**B：好**

A：女兒長得很漂亮啊

**B：啊謝謝**

A：兩個孩子多大？

**B：一個小五，一個小三**

A：一個小五，一個小三，

**B：對**

A：喔啊今天放假，你怎麼會知道今天的活動的呢？

**B：喔世界應品**

內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

B 卷-欲創業者六

訪談者：：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：印尼

A：請問這個…莉梅是來自於哪一個國家呢？

B：印尼

A：印尼

A：那請問妳來台灣的原因是？

B：呃…因為來台灣那時候，就覺得應該台灣有沒有會過得更好的日子

A：啊為甚麼呢為甚麼？因為結婚才來的？

B：對對對

A：因為我要問的就是這個，所以你來台灣的原因是因為結婚嘛

B：對

A：啊結婚多久了呢？

B：呃…大概 20 年有

A：20 年喔

B：嗯

A：那你以前在印尼的時候啊，有念過書嗎？

B：有

A：那念到甚麼…

B：國小畢業

A：國小畢業

B：對

A：那目前住在你剛剛說…台南市

B：台南安平區

A：安平區

B：嘿對

A：對對對，好，那你一嫁過來就在台南了嗎？

B：對對對

A：那你以前在印尼的時候啊，有從事過甚麼工作嗎？

B：呃…有，賣錶啦、賣衣服啦

A：賣錶賣衣服

B：衣服，對

A：然後…

B：還幫我老師剛出道的時候，就是 13..14 歲，就是幫我老師帶小孩

A：喔還幫老師帶小孩

**B：嘿對，順便幫他顧的店，因為他開一個雜貨店，賣書包啦、賣甚麼很多玩具啦**

**A：反正就是賣東西就對了**

**B：對對對**

**A：就幫老師帶小孩**

**B：對對對**

**A：然後幫老師賣東西**

**B：對對對**

**A：後來也去賣過衣服啦**

**B：賣過手錶**

**A：賣過手錶，OK**

**B：嘿對**

**A：那你做這些事情的時候，有沒有哪一天想說，我也以後自己開一個店當老闆？**

**B：呃那時候有有有**

**A：有打算過**

**B：那時候就是夢想想要當那個美髮師，然後創業**

**A：開一個店，所以自己也想說，我以後也想要**

**B：對對對**

**A：那**

**B：因為我在印尼也是想要去當過洗頭妹**

**A：喔真的喔**

**B：對**

**A：所以在印尼也去美容院當過就對了**

**B：對**

**A：難怪這麼漂亮，然後很會自己打扮**

**B：還好**

**A：啊來到台灣呢？嫁到台灣後有做過甚麼樣的工作呢？**

**B：呃…就是在工廠**

**A：在工廠，甚麼樣的工廠？**

**B：呃食品工廠**

**A：哦食品工廠，所以是對吃的有關係**

**B：對，他素食的**

**A：哦開素食的，甚麼樣的素…甚麼樣的素食？**

**B：就是丸子呀，嘿啊**

**A：就是甚麼貢丸啊**

**B：對**

**A：魚丸之類的**

**B：對對對**

A：這些丸子就對了

B：嘿

A：那你怎麼會想要說，去素食工廠，這些跟吃的有關的上班呢？

B：呃…那時候就是找很多工作，就是朋友介紹的啦，那時候就說，好吧就做看看，阿就都 10 幾年這樣子了

A：真的喔

B：嘿嘿

A：啊你剛剛有講說，你以前也就說以後想要自己創業

B：對呀

A：啊你覺得呢？你自己以現在來這裡，你有沒有覺得說，如果你沒有想過說，你想創業？

B：有

A：有

B：我學過美容，我也考過美容的那個

A：丙級證照

B：丙級證照

A：所以你也想，很想要創業

B：對對對

A：那你有想要開甚麼樣的店？

B：呃…還是一樣就是想要開美髮

A：那你覺得…你如果要創業，要開甚麼樣感覺的店？稍微想一下，你覺得要開怎麼樣的店？

B：就是…要開怎樣的店喔，就是家庭類似這樣子，比較不會像那個…就是有工作可以做就好了

A：就是家庭

B：自己做，自己做老闆這樣子

A：然後就是可以…

B：然後可以顧小孩

A：可以顧小孩

B：對對對

A：家庭式的這樣子

B：對對對

A：那你有想過說，如果要這樣創業，你要準備哪些東西嗎？比如說資金呀

B：資金、店面啦

A：店面啦

B：對啊，就是想到那一些就是…很多錢，就…就…就

A：你就覺得打退堂鼓了

B：對對對對對對

A：所以錢就是…

B：所以就繼續上班

A：上班

B：對

A：沒有想到創業要這麼多錢，對不對

B：對，一定要花很多錢

A：要錢，然後要資金

B：對對對

A：然後要有很多很多的這些就對了

B：對對對

A：好哇，那你自己有沒有就是認識的這些新住民，有沒有他自己創業是很成功的？就是不管他是呃…餐廳呀甚麼，就是他自己開的店，有沒有你自己看過的，這個…呃認識的人？

B：有，我朋友就是很多在創業，可是他也是一般家庭的，啊有的就是開…像我妹，他也是嫁在安平那邊呀

A：哦~你妹妹也是

B：對呀，他就是賣…開麵店呀，然後老公就好像不太幫忙，就賣一兩年就…還要帶小孩呀

A：阿就沒做了？

B：就沒做了啊

A：阿那很可惜呀

B：對呀

A：他都已經創業了

B：對對對

A：那等一下我來找一下妹妹，來問他一下，我們真的是想…我們這一個計劃跟目的，就是協助人家想要創業，而且是在餐飲這一塊，所以我想要知道，他為甚麼創業沒有成功，那我們來幫助他們未來裡面，可以怎麼樣…

B：可是…他應該最近在從事別的行業，應該對這個應該沒有…沒有

A：沒有想要再試了

B：再試了

A：欸~很難講喔

B：對，到時候在那個

A：好，對對對

A：那你覺得妹妹沒有成功的原因是甚麼？你覺得妹妹他開那個麵店，沒有成功最主要的原因是什麼？

B：就是老公吧

A：老公，老公怎麼樣？

B：就是…好像不太幫忙

A：不支持

B：不支持

A：不支持他

**B：對對對**

A：所以他都是一個人自己做

**B：嗯**

A：可是他呃…要創業，他也是要像你講的，要資金呀、要店面，這些都是他自己嗎？還是…

**B：嘿對，都他自己，他東西都買二手的啊，甚麼都二手的啊，然後店面就是，因為剛開始就資金的關係，就是沒有客人嘛，因為你剛開就是跟客人很少啊**

A：嗯

**B：然後沒有客人就是…好像那個本錢就越來越少，就說阿那就乾脆就…老公也不那個，也沒有上班呀**

A：嗯

**B：對呀，老公就是外面好像…做一些就是…就像你講的裝潢的呀，有工作就有工作，沒有工作就沒有工作**

A：OK，所以後來也主要是資金的方面，所以沒有辦法持續

**B：對**

A：我覺得妹妹很可惜啦

**B：嗯**

A：就是說呃…如果說呃…我們早一點知道，然後可以輔導他的話，我覺得或許他其實是可以…是可以持續下來

**B：嗯嗯**

A：啊我可以請問一下，你吃過妹妹做的東西嗎？

**B：喔，他很會煮菜**

A：他很會煮菜喔

**B：對對，他很會煮菜**

A：那我覺得…

**B：因為我去他家說，呃…姊你要不要煮？我不會煮你自己親自下廚**

A：真的喔，阿那他賣甚麼樣的東西？妹妹賣甚麼東西？

**B：他有…像那個肉燥麵啦、麻醬麵啦、牛肉麵啦**

A：所以他是賣台灣口味的麵攤

**B：對**

A：他沒有賣越南的東西

**B：沒有沒有**

A：阿他的麵店全部都是賣台灣口味的東西

**B：對對對**

A：那你覺得他有沒有可能呃…生意做不下去是因為，他的口味做得跟台灣人就是有差異性比較大一點的原因？是因為這樣子

**B：呃…不是，我覺得應該是跟店面也是有關啊，因為他找比較便宜的，所以他的地方會比較…**

A：所以店面選的比較不好，也比較便宜

**B：對對對**

A：所以可能大家就是不知道那個地方

**B：對對對**

A：能見度比較低一點，看不到

**B：對**

A：所以你覺得他沒有成功，很重要的原因是資金不夠

**B：嗯**

A：所以能夠選的店面不多

**B：對**

A：不是因為…不是因為他做得不好吃

**B：對**

A：或是說不是因為他做出來的不一樣

**B：因為我有帶朋友去吃啊，欸你妹的那個滷味很好吃，對呀…就是沒辦法啊，因為呢…資金的關係呀，對呀**

A：真的齁

**B：嗯**

A：太可惜了，你應該跟你妹妹講一下，如果他真的有意願，我這邊呢…先把這個關起來

**2020/12/16 訪談**

A：你好，不好意思，上次訪談時，你提到想創業的方向是美髮業，我想請問一下，為什麼呢？

B：不是啦…我喜歡用吃的，我想開小吃店或和吃的有關的，但…沒有錢，所以想說如果開美容業，人家來洗頭，就不用成本了…存了錢，再來開餐廳當老闆

A：謝謝你喔，希望你的夢想可以成功，有需要我的時候，隨時都可以來找我

B：老師你幫我找錢啦，我比較需要錢哈哈哈



內政部：「新住民跨文化飲食與微型創業之研究」逐字稿

訪問者：王寶惜

B 卷-欲創業者七

訪談者：王寶惜 紀錄者：王寶惜 受訪者來自：大陸廣東

A：那這邊給你簽個名打個勾就可以了

B：好好好，OK

A：惠梅那這個…我就基本上呀，就幾個一些的問題就

B：嘿

A：就稍微問一下，然後你就告訴我一些基本的狀況

B：嘿，嘿好，OK

A：比如說，欸你是哪一個國家來的呢？

B：大陸廣東

A：廣東？喔！那很近呀，我們其實也很熟

B：嗯，對對對

A：我之前也在廣東也待過

B：真的喔！？你在哪邊城市待？

A：我在…呃…廣州，然後我也去過…梅甚麼？

B：喔！梅縣

A：梅縣，嘿梅縣

B：喔！梅縣對對對

A：很多的學場，很多那個…台灣的學場都…

B：嘿，真的喔！

A：就他的男朋友，前前男友在那裡

B：喔！天哪！

A：那請問妳來台灣的原因是甚麼呢？

B：欸…婚姻嗎

A：喔，結婚，OK 結婚

B：結婚，嘿結婚

A：那你幾年了，結婚幾年了？

B：欸…16 年

A：16 年哪

B：15 年，我 9…90 幾年來的，94…現在幾年？94 年來的’

A：94 年來的，喔！哇你看現在已經 100…109 年了耶

B：嘿對對對

A：快 20 年了耶

B：有那麼久嗎？

A：對呀

B：我是 94 年來的嘛？

A：喔.. 喔 94 年來的

B：95 啊...95 啊，我兒子是 95 年出生的，應該是 94 年

A：94 年...OK

B：嘿嘿

A：恭喜你耶，習慣嗎？應該還好吧

B：很好很好

A：喔！很好很好

B：嗯

A：那可以請問一下你是...你的學歷在中國，在廣州那邊是念到甚麼畢業呢？

B：欸...欸...高中，這邊是大學

A：喔，你來台灣還有繼續念書呀？

B：對對，我在嘿嘿...嘿我讀，在這邊讀的大學

A：那妳在這邊念哪一個大學呢？

B：欸...中...中華藝術大學

A：那妳..

B：在台南

A：我知道中華藝專在台南

B：嘿

A：那從這邊到台南很遠欸

B：對啊，就是通勤啊，開車

A：通勤，那妳..你在華藝念甚麼系呀？大學念甚麼系？

B：欸...調理保健系

A：調理保健

B：嘿

A：喔~

B：嘿嘿

A：我覺得那，那真的是很好耶

B：因為...因為可能是我喜歡的東西

A：真的喔

B：嘿，喜歡的東西

A：喔~OK

A：那你居住的地方，這個地方是...新埤的...

B：就這裡，對，新埤村的新華路

A：新華路

B：嘿

A: OKOK

A: 那你在台灣的…，呃你在以前在國內的時候呀

B: 嗯

A: 在你.. 呃你有就是有沒有工，在結婚之前有…有做過甚麼工作嗎？

B: 欸…賣場

A: 賣場

B: 嘿

A: 就大…大賣場

B: 大賣場還有…工廠不算餒，沒半個月呵呵呵

A: 喔~

B: 基本上在賣場工作，嘿

A: 你有在賣場工作過就對了

B: 嗯嗯

A: 那你在賣場工作的時間裡面，你有想說將來想當老闆嗎？創業嗎？

B: 有有有！

A: 有有…所以…

B: 這就是我不願意待工廠的原因，我說，工廠像流水線作業，啊你去賣場可以認識不同的人，所以我看到你會談話，不會陌生，就是…欸想想

A: 嗯嗯

B: 欸…當初的決定，就像年輕你們現在這樣，這樣子決定的話，未…未來打下基礎

A: 基礎

B: 那妳…像我跟我同學比起來，他就是在工廠，他 20 年了還是在工廠

A: 在工廠

B: 然後他就很陌生的跟外界，啊我不會害怕任何人，看到人很高興

A: 開心

B: 就有…呵呵嗯

A: 而且視野也會不一樣對不對

B: 對

A: 態度也會不一樣

B: 呃對對對，這就是在…嗯對對

A: 架式也會不一樣

B: 嘿對對對

A: 那來…呃…嫁到台灣之前，在大陸已經有開始要創業了嗎？

B: 沒有沒有，唉唷賺的都不夠用

A: 所以那時候在中國大陸是還…，就是…真的想說未來想要創業，但是還沒有，就嫁到台灣來了

B: 嗯

A：那…來到台灣之後，結婚之後有工作嗎？

B：欸…沒有

A：還是一開始…

B：沒有沒有，都是在學技術…沒有

A：真的啊？嫁到台灣來都沒有

B：沒有沒有，帶孩子

A：喔，帶孩子

B：前…前…前…前面的5、6年都是帶孩子

A：喔，真的呀

B：對

A：然後呢？現在開始創業了嗎？對不對

B：呃…沒有，有加減工作

A：喔，真的齁

A：那現在創業的…呃…，比如說你為甚麼會選擇現在…，創業…這個大概是的甚麼樣的一個性質的一個…

B：美容，美容保健的

A：美容，美容保健

B：嘿美容保健

A：就跟你去念華藝是一樣的

B：嘿對，一樣…嘿對

A：阿你可以跟我講，稍微分享一下就是，欸~為甚麼你會想要做這個創業，為甚麼會選擇這個？

B：創業喔？因為創業…創業，欸找工作比較難吧，啊創業的話…嗯…，可以在家可以顧到孩子，最重要在家工作可以顧到孩子吧

A：OK

B：因為想就是說，孩子給人家帶一筆費用，自己帶省一點費用

A：省一點費用

B：啊我賺…賺少一點這樣加起來是說，比上班還多

A：還要好

B：這是我的想法

A：這時間也可以自己控制嘛？

B：對

A：孩子又可以照顧的到

B：對

A：對，然後反正呢，這樣子…呃…雖然感覺不知道生意會不會好，但是至少家裡顧的到

B：嘿，可以顧孩子

A：也不用說時間要配合其他人，對不對？

B：對對對

A：我覺得這樣子…

B：這是我的想法，當初所以就有很認真做呀

A：認真做，做得很好呀

B：欸還不錯哈哈，還不錯哈哈

A：下次我來就可以預約一下

B：欸可以可以！免費免費，絕對幫老師免費

A：欸我們還是會照常，但是會預約一下

A：你們向來在這邊創業，你覺得最大的…我們說優點跟劣勢嘛，就是…就是真的比較可憐的地方，或是比一般台灣人創業還要困難的地方是甚麼？

B：資金

A：沒有資…所以資金是…

B：我有技術沒資金

A：所以資金是很重要的

B：所以你看我就是在家做，就是做口碑的，如果我有資金早就創業了，創業就很…很厲害了

A：所以…即使在家做，你還是希望將來會有一個…

B：有有有，會會會會想

A：好

B：這是我努力的目標

A：好…好我們會盡量呢，把這個做成一個協助

A：那妳覺得最大…就是新…就像你叫新住民創業做，妳覺得有甚麼樣的優點呢？比較大的優點是甚麼？

B：新住民的優點，沒有餒，我都覺得跟台灣人一樣還好餒

A：真的餒

B：嘿

A：也沒有甚麼…沒什麼…

B：剛開始沒有投票權，現在也可以投票了哈哈

A：也可以投票了餒

B：就是這樣沒有甚麼，我覺得沒有甚麼區別

A：真的喔

B：啊…也沒有特別補助

A：真的…沒有特別補助這樣子

A：那像你…妳現在在創業，你可以稍微跟我講一下這…這個過程，從你開始，就算…就算在自  
己家裡做

B：嘿

A：啊這個過程，現在的一個情況是甚麼子？可以大概跟我形容一下，比如說大概…呃…多少客人阿，或是他們來都是做一些甚麼樣，啊妳都怎麼樣跟他們做預約啊，或是怎樣

B：欸…存…存最…轉業上跟技術上的服務，啊讓…讓你喜歡上我啊哼哼

A: 真的齁

B: 對啊, 就是...讓你的專業跟, 我覺得台灣人情味很好, 就是他知道我沒工作, 啊有技術, 就會說啊

A: 幫你介紹

B: 嘿幫你介紹, 就是鄉下有這樣子很好的人情味, 啊妳只要你的專業跟服務很好, 那人家都會照顧你, 這是...嗯...這是其次啦, 那我真的是把我的臥室拿出來賺錢, 這一點你知道的齁

A: 可是我覺得這是很好的一件事

B: 真的就是沒有資金

A: 可是我覺得你把家用的很漂亮

B: 真的嗎!?

A: 我剛在門口的時候, 看到那些小花小草

B: 喔~

A: 就跟那個姊姊說, 我就跟那我就說, 哇那個用的好漂亮喔, 對

B: 就很漂亮, 等一下妳喜歡看你要搬回去沒關係

A: 沒沒沒, 因為我真的覺得家裡能夠可以這樣子, 我就說好, 我下次有機會來...來的時候, 一定要讓你這個服務一下

B: 以後有店的話, 你一定不來找我, 哈哈你會不想找

A: 我跟你講我們會來...會來這邊三年啦, 所以會常來

B: 喔! 真的喔, 老師以後你找我就...更漂亮

A: 好好好好, 這個呢...肩頸前幾天才給人家按而已, 緊到都快不行了

B: 啊! 等一下免費

A: 等一下訪問完我在過來這樣子齁

A: 那我想請問一下就是說, 那你現在營運狀況好嗎? 就是比如說大概每一天都有客人, 大概幾個客人?

B: 嗯...看自己呀, 嗯...沒有每一天啦, 就是...有...就是會預約呀

A: 預約...那大概一個月...我就不曉得方不方便說, 就像這樣一個月下來大概有多...多少個客人?

B: 客人...客人喔, 沒有...這個客人量不多, 因為都是住在附近的

A: 喔~

B: 然後要有錢有閒的很少

A: 喔真的喔

B: 那有觀念的就更少

A: 更少

B: 那所以這個都要統合, 但是我...嗯...這怎麼講勒, 就是...我...我這不是創業, 嗯...就是純粹是技術性的服務, 所以這個真的是很難去跟你...告訴那個量, 但是我一個月最少兩萬塊錢的薪水是OK的

A: 喔喔, 所以一個月至少可以做大概兩萬囉

**B:** 對大概一、兩萬，就兩萬塊這樣子的平均

**A:** 所以…喔喔喔~

**B:** 這比上班好

**A:** 對對對，而且又自在又在家

**B:** 對對對還可以，我為甚麼可以多睡，因為就是可以時間規劃，是這樣子

**A:** 我就覺得…那個惠美我覺得妳是很有概念的人耶，因為我們學校其實有…化妝品彩妝系彩妝組，然後有經由這些，到時候有甚麼課程呀，我可以推薦你去上免費的課程

**B:** 可以呀

**A:** 包括這些美容美髮，這些…就是媒體這一塊的…

**B:** 可以，經絡或者是講一些健康觀念的，可能專業性的，有一些社區也有請我講

**A:** 對，然後我們也有很多非常專業的老師，下次有機會的時候，我再請你就是…讓你去上，我覺得這真的是很不錯

**B:** 謝謝啊

**A:** 我還有那個台灣很厲害的一把手的，那個…老師

**B:** 唉唷沒有啦，我沒有那麼厲害嘿阿

**A:** 阿妳可以過來學，多學一點他們一點的知識

**B:** 好啊好啊，OK 謝謝老師

**A:** 對對對

**A:** 那像你這個創業的過程當中啊，有沒有遇到你覺得比較困難的？除了你剛剛講的資金之外，有沒有覺得是比較困難的？

**B:** 困難喔…目前好像，我沒有…沒有創業過，我沒有感覺到，很不知道

**A:** 嗯對，阿可是你現在這樣也算創業呀，就是像妳現在做這樣子，有沒有覺得比較困難的地方？除了說錢啦，就是想說添加一些甚麼東西，還沒有其他你覺得是比較困難一點的…？

**B:** 想不出勒，現在哈哈哈，想再想不…

**A:** 因為現在還沒有很大，在家裡小小的做，沒有感覺到…沒有感覺到

**B:** 嗯對啊，是…沒有去推廣自己呀…好哈哈，你看他知道

**A:** 啊行銷…行銷

**B:** 沒有去行銷，自己都是人家口碑相傳的

**A:** 對，所以行銷很…

**B:** 啊我這個人就是有來一雙手也做不了很多，因為我這個時間比較久，好要要…要要要去…，所以我也…也沒說要那個，有創業就不一樣，我有帶一群學生，那…那就會去做一些重點的分配

**A:** OK

**B:** 嘿啊

**A:** 所以現在為止的話，就是…像是家裡做，你就是還沒有感…感覺到說太多的需求

**B:** 沒有…對啊

**A:** 反正就是小小的…那妳有沒有…有沒有想過說，那如果要接下來想要開真的一家店的時候，

妳覺得需要甚麼東西，才會讓你比較成功？

B：資金置入我就馬上…

A：資金置入就可以馬上…

B：對！

A：所以資金置入，可是還要管理呀，還要人呀

B：啊這個我已經準備好了，人也準備好了，我以前學生很多，他們都有教他們餉，那是…就是…  
真的是在準備這個，但是因為妳賺的就是夠自己…

A：可以用而已

B：夠自己用

A：OK 好

A：呃…就是目前你看起來就是說，你自己該準備的都準備好了

B：對對對

A：一欠東風就是錢的部分

B：對

A：資金的部分…資金部分就對了

B：對對對，嘿

A：那你有沒有聽過說，你們一樣嫁到台灣來的新住民，有人創業但是沒有成功的，有聽過這樣的例子？

B：有啊有啊

A：那他們沒有成功的原因是甚麼？聽他們在講…沒有…你覺得他們…就一定有人他一定會很成功的，就是像我在高雄，有一個開到，你知道嗎？越南來的開到五星級的餐廳，非常高級

B：嗯

A：然後…那這些呃…沒有成功的原因是甚麼？

B：他會成功應該會有很多因素吧，我覺得…就像…就像我，雖然我沒有資金，可是我把所有的事情準備好，專業呀，嗯…還有自己的…就是很多東西

A：心態也準備好了

B：對

A：好

B：你…啊不能要求一步很高呀

A：對對對

B：對呀，你沒有多少能力做多少事，對，因為我覺得要準備好呀

A：嗯嗯

B：然後創業成不成功，也要看你自己的努力跟資金跟眼光，沒有說一下子…

A：非常好，就是看你…看妳自己的眼光，還有就是說怎麼樣去經營它嘛

B：對啊，所以我這樣子經營是把我睡覺的房間讓出來的，啊姊姊也知道我這樣子

A：很辛苦很辛苦

B：對阿，那我們這樣子實實在在，啊客人也願意找我，也沒有去跟人家講，這個就是我有



足夠的，但是因為就是沒有資金去發展外面，只能這樣子展現自己

A：那你有想過嘛，如果要這樣子讓你創業，你有算過你需要多少錢嗎？

B：嗯…算的租店面的話，要去…

A：準備好，就是你真的想說，喔好我大概要多少錢才能開一家店，你有想…

B：如果想過的話，我自己講就 50 萬

A：50 萬，你就打算預計有 50 萬，就要來創業

B：對啊

A：那你想過開在哪裡呢？

B：欸應該會選在附近吧

A：選在…

B：因為你住在這裡，客人在這裡

A：在這裡，所以就大概，所以你就預計大概需要 50 萬金額去創這一個業\

B：應該會吧，有 50 萬我會把它整理一下，應該 OK

A：OK，謝謝你呀美惠，我覺得妳一定會成功

B：會會會

A：而且我覺得妳…我看妳很年輕耶，你其實…

B：哪有年輕

A：非常年輕呀

B：有有有，64 年次

A：我看妳 64 年次而已嘛，都比我年輕很多，所以呢很有機會的，很有機會的

B：喔好，謝謝你了老師

A：好好好謝謝

2020/12/16 訪談

A：你好，不好意思，上次訪談時，你提到想創業的方向是美容業，我想請問一下，為什麼呢？

B：對啊，現在的人很注重養生，我來台灣有繼續念書，是保健與養生，所以我才想自己創業開一些有關保健美容養生相關的店，因為這樣又可以照顧家人，又可以自己當老闆賺錢，因為我以前在大陸的時候，就常常接觸養生食品…所以覺得這是可以賺錢的工作…老師你覺得我這樣的想法會成功嗎？我以後不會可以請教你嗎？你可以多教我一些跟…健康養生有關的食物嗎哈哈哈哈哈，啊可是我沒有錢付你喔，但我可以請你吃東西

A：沒有問題，你有我的聯絡電話，歡迎隨時跟我聯絡

B：謝謝老師，老師你真好