

精品花店專訪

採訪·攝影／花鮮子

蘇家花店

「我父母每天早上都去爬陽明山，一日他們發現一間久無香火的破廟，便義務照管了起來！」受到父母輩熱心助人的影響，蘇兩家在6、7年前開辦免費輔導傷殘更生朋友創業的服務，他說「人要飲水思源，這樣的人生才有意義！」

「這位少年仔雖然行路不方便，但是他奮發向上的精神並不輸給任何正常的人！」蘇家花店主人蘇兩家贊許著說。這位一年前才到蘇家花店接受創業輔導的王永松，現在不但成了蘇兩家的得力助手，他還是個業餘的中醫針灸師和廣播主持人哦！

老天關了這一扇窗 一定會再開另一扇的

學的是美術設計，也從事過許多不同性質工作的王永松，是個不向命運低頭的人。在休息了二年，重新踏入社會之際，閃過腦海的第一個念頭還是想開家花店。「從小和花草之間就有著說不出的感覺，在做花之中，我可以盡情發揮自己的設計理念！」王永松說。但是開花店必須衡量許多因素，諸如財力、物力、經歷及體力等問題，尤其是後者，更是殘障朋友最感困擾的。

一年前，王永松從媒體中得知，位於南港的「蘇家花店」義務且免費地為殘障朋友做花店經營的輔導服務，並且協助創業，當時他心裡想著「天底下有這麼好的事嗎？」雖是滿心狐疑，不

過「不入虎穴，焉得虎子。」他還是決定姑且一試。

和蘇兩家面對面溝通了2個多小時後，王永松發現蘇兩家在做法與理念上和自己頗為契投，於是便留在蘇家花店。經過一年來的訓練，目前王永松已能獨當一面，而且還更進一步地負責對傷殘更生朋友的諮商與輔導。

世居南港的蘇兩家，小學畢業後，即隨著父母從事美乃滋的行業，20年後，父母退休，他也無意再接續此工作，於是懷著3分好奇，7分嘗試的心態，改行開花店。在邊做邊學的13年來，蘇家花店的銷售網已擴及到全省。蘇兩家謙虛地表示，他沒有任何絕竅，只不過是秉持家訓——「誠信待人，腳踏實地」來經營。

蘇兩家的父、祖輩平日皆十分熱心助人，因此蘇兩家自小便有著「飲水思源」的觀念。在6、7年前，蘇兩家看到當時服務業已普遍有人手缺乏的問題，而殘障更生朋友又不易為社會上一般的



蘇家花店主人蘇兩家

機關團體所接納，於是他決意要義務且是免費地來輔導傷殘更生朋友學習花店經營，並協助他們在社會上就業。

「這雖是好事一樁，但我們並不敢過於張揚，以免讓人誤解我們的用意。」蘇兩家說，他沒有做任何文宣，完全是靠往來的



王永松希望將自己的經歷，與殘障更生朋友分享。

客戶推薦真正有需要的朋友來此，近幾年來，由於部份媒體的介紹，已開始有來自中、南部的朋友。

要怎麼收穫 先那樣栽

蘇兩家並未刻意去安排輔導的課程，完全是讓學員們從日常工作中去實地了解花店經營的真象，並針對個別的特殊狀況、需求給予協助，王永松說：「例如有位小姐，自己有個小攤位，但卻不知如何去經營，因此我們僅就經營的理念加以溝通建議，現在，她憑著自己的巧手和創意，也做得很不錯！」

另外，有一位「阿龍」，到店裏學了3個月後，蘇兩家見他悶悶不樂，便問明原因，阿龍表示自己對花實在沒有興趣，「但是，見面3分情，他自己又不好意思離開。」於是蘇兩家介紹他去學鐘錶修理，並拿了些資金幫助他在附近開了家鐘錶行。

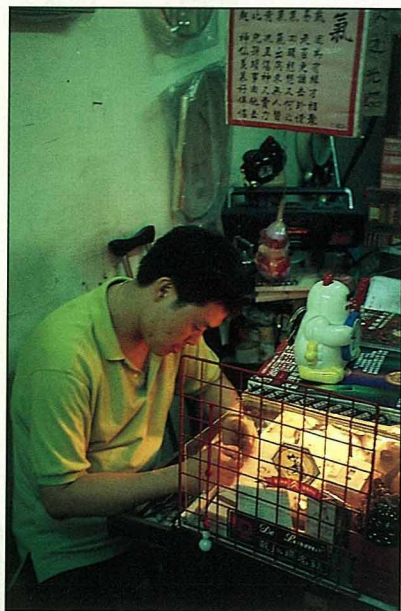
王永松曾將上述的例子告訴

一位前來詢問者，不料此人劈頭就問：「那麼你們要給我多少資金呢？」

由於殘障朋友或多或少都有著自卑和依賴的心理，這位仁兄的反應是可以理解的，不過，王永松表示：「真正的資助，並不是建立在任何外在形式上，而是深植於內心，就看自己如何去運用了！」

談到目前輔導工作的瓶頸，王永松說，有許多人打電話來表示有興趣，但是，若不是沒依約前來，就是做了三兩天即拋下一句：「太辛苦了！」此時，蘇家花店能給的也只有口頭上的建議了！

此外，由於一般人的戒心很重，雖然想學習，但又會懷疑蘇家花店門口的招牌廣告是否只是個幌子，王永松希望殘障更生朋友應勇於嘗試，更要把心防拆除，就如同蘇家花店招牌上的圖案——心心相連，這雖只是個理想，但只要肯踏出一步，就成功一半了！



雖然對做花沒興趣，阿龍還是在鐘錶修理上找到另一片天空。

