

克莉絲汀 花卉專賣店

十多年前，
在學習花藝尚未蔚為風氣的台灣，
「插花」一職與男性朋友之間，
仍保持「絕緣體」的關係，然而，
堅持己見的郭志偉，
並無懼於來自社會異樣的眼光，
仍將花藝設計當作畢生志業。
以「品質·服務·專業」
為三大訴求的「克莉絲汀」期望以全新的作風
為提升國內花店形象而努力。



「克莉絲汀」是一家既現代又親切的花卉專賣店，任何愛好植物的朋友只要路過門口，必定會被「克莉絲汀」特有的清新、綠意所吸引。在這家市區中的小植物園裏，除了有令人賞心悅目的鮮花、精心設計的盆栽之外，還擺設了許多件自垃圾堆揀回來的枯木、雕刻，卻經主人予以重生而改造成的藝術品，店主人想必是個懂得享受生活，又有環保概念的人哦！

清新明亮 別於傳統

受到父親喜歡蒔花種草的影響，郭志偉從小即培養出對植物的感情。在剛踏入社會，做了一年的報社編輯之後，他便發現這份工作無法給予自己充份的發展空間。於是在朋友的引薦下，他受雇於一家傳統的花店，從送花、打雜等瑣事做起，由於郭志偉對花藝有著相當濃厚的興趣，這種學徒式的學習方式並不能滿足自己強烈的求知慾望。一年多之後，郭志偉開始將全副的時間精力投注於學習花藝設計之上，並廣泛蒐集相關資料以充實專業知識，而後他也從事兼職的花藝設計師及花藝教學。

前前後後將近10年的歷練，郭志偉開始把開花店的構想付諸行動；「我花了半個月多的時間到日本觀摩花店的經營型態，靠著手上的一張地圖和先前所匯集的資料，一家家探訪、觀察並做筆記。」他的觀摩心得是：日本的花店，有大而具規模，也有小而精緻的，「最大的共同點是所有的花店都很乾淨、明亮，色調亦偏向淡雅，既不會搶走花朵的光采，也能給顧客舒適的選購心



老闆郭志偉(後排右三)是花店的靈魂人物

情。」在藍圖與理念皆十分清晰之下，郭志偉只花了一個月的時日，就把這棟位於濟南路上二層樓高的舊房子整修、規劃成讓人耳目一新的「克莉絲汀」花卉專賣店。

注重品質·服務·專業

除了花藝設計之外，「克莉絲汀」也賣盆栽植物，郭志偉希望能帶給消費者有別於傳統花店的新感受；鑑於國人普遍缺乏對植物的認知與了解，郭志偉常親自前往各地苗圃挑選較特別的植物，再加以重新設計、組合，使顧客能有多樣化的選擇。

「品質·服務·專業」是郭志偉向來堅持的原則，顧客買回盆栽植物後，除了可參照隨附的管理說明照顧植物，日後如在栽植上有任何問題，也可隨時與「克莉絲汀」聯繫，「我身旁這株福祿桐即是一位顧客帶回來接受免費『住院治療』的，雖然這些額外的服務會增加工作上的負擔，但這也是我們應該做的，畢竟顧客是一輩子的朋友。」他並表示，在台灣，花店行業要得到社會認同，業者本身必須付出較多

的心血，除了有形的一面，業者尚要加強專業的素養，才能被人尊重，而不會老被稱為「插花仔」。

中文系出身的郭志偉，為何未選擇中式插花而朝歐式花藝發展呢？「這其實是個觀念上的問題，純粹就藝術的角度來看，花藝並無東、西洋之分，就如同水墨畫與油畫是很難判定兩者誰好誰壞的！」郭志偉之所以選擇西洋花藝，完全是個性使然，他表示，以特性來說，東洋插花常被當作女性陶冶心性的必修課程，因此，它的主觀性強、內斂、約束性較大，相對地降低了實用性；西洋花藝則較為活潑，善於表現線條與空間的美感，並能和包裝紙、緞帶等搭配變化，應用於各個不同的場合或節慶上，這點卻是東洋花所不及的。



「克莉絲汀」的櫥窗設計

學習花藝 男女皆宜

有不少人想和郭志偉合作開設分店，但郭志偉仍希望多籌備些時候，主因不外乎人才的來源問題。在歐洲，花藝設計是項極為專業又熱門的行業，也因此設立了不少花藝設計學校，就讀的學生則以男生居多，而國內目前並無正式的教育體制培訓花藝專業人才，有興趣的人通常只能自行找書或拜師學習，郭志偉指出「坊間有許多所謂的『花藝叢書』，不僅內容貧乏，或只有作品圖片，甚至有不少觀念錯誤的；而一些花藝老師，由於本身花了相當長的時間學習，因此在教學上常留一手，所以學生們除了碰運氣之外，就只有閉門造車了！」

熱衷於花藝教學的郭志偉，把花店2樓獨立為教學部，「一位出色的花藝設計師，不但要在技術上下一番功夫，更要涉獵園藝學、色彩學、生物學等知識，才能不斷創新突破！」他希望透過豐富的課程內容，給予學習者完整的教育，他也寄望將來能為國人出一套內容詳實、理論正確可靠的花藝書籍，以加惠同好。

時常有人看到「克莉絲汀」的美麗外在，而前來毛遂自薦；郭志偉幾個月前曾住院開刀，原因是脊椎尖板破裂，「經營花店是需要耗費體力的，如果有興趣，能放遠眼光，把花店當成終生事業經營，仍能從中獲得樂趣！」如果您想要靠開花店賺大錢，勸您還是打消此念頭吧！



「克莉絲汀」設計的情人節巧克力花飾



清新明亮是「克莉絲汀」予人的第一印象