

## 八 佳作展示臺

### 藤編達人甘苦談

廖文匯

西螺是我成長的地方，也是許多人喜歡到訪的旅遊去處。西螺老街的建築沒有迪化街、三峽老街的富麗堂皇，但是在其他地方的老街漸漸失去原味時，西螺老街卻能保留原本的歷史樣貌和傳統工藝。「傳統能保存下來的才是王道」，這是藤藝達人——廖勝典，對於傳統家具創作的堅持與信念。

受訪人：廖勝典

時間：民國一十二年二月二十五日

地點：世金藤飾家具行

採訪人：廖文匯

文匯：廖伯伯您好！請問您為什麼會選擇藤飾手工家具這份工作呢？

勝典：一方面是興趣，一方面是緣分。我小時候就很喜歡畫畫、塗鴉，五專的時候就讀建築科系，放假等車時也喜歡拿著紙筆素描，漸漸養成了人物和建築物速寫的工夫。退伍後，應徵一家美商家具公司，想不到在一百二十個競爭者中雀屏中選。因為優異的速寫畫圖能力，能將顧客口述的家具，準確的畫出長寬高比例及剖面圖，所以一直都是老闆倚重的左右手。後來老闆因人力成本考量，將工廠遷至東南亞，我就跟工廠裡的幾個老師傅一起出來

創業，成立現在的「世金藤飾家具行」。

文匯：您在創業的過程中，有沒有遇過什麼快樂或悲傷的事呢？

勝典：創業真的很辛苦，對於不確定的未來每一天都充滿挑戰。創業初期，公司營運平順，開業兩三年就買了新車和房子，對於不滿三十歲的小伙子來說，已經是一件很了不起的事了。想不到深夜的一場大火，將工廠所有的家具燒光，而我多年的努力也付之一炬。

文匯：沒想到老天爺給您這麼大的考驗，當時您是如何面對這個難關呢？

勝典：那時我心想：我該如何站起來？想不到「我的顧客」就是我最好的朋友，許多盤商跟我說我的家具詢問度很高，希望我可以趕快站起來重新營業，紛紛拿錢資助，希望我可以浴火重生。想不到我的生意就這樣越做越好，一把火，竟讓我的生意越燒越旺。就在前途一片似錦的美夢中，我遭受第二次事業上的挫敗，因為金融風暴，很多公司紛紛倒閉，公司收不到貨被惡性倒債，所有的積蓄再次付諸東流，連晚餐都要為那幾十塊錢斤斤計較。好在「天公疼憨人」，一個善念的因緣，幫助我再度站起來。一個拾荒老人看中了我做

的藤椅，我知道他真心喜歡我的椅子，也知道他沒有那麼多錢，就在半推半就下將藤椅送給他。結果我和老翁成為好友，他和他的小孩介紹了好多人跟我買家具，在我被利息壓得喘不過氣的時候，可以獲得些許的緩解。後來我參加比賽，甚至參加國外工藝大展，慢慢對自己的產品有了信心。有一次法國阿格拉設計獎主席甚至稱讚我：「你的雙手是有溫度的，想不到臺灣的工藝這麼偉大。」這是我第一次將自己的工作跟「偉大」聯想在一起，也期許自己一定要做最好的東西，賣最好的產品。

文匯：店裡面賣那麼多家具，靈感來自於哪裡呢？

勝典：我的家具都是客製化的，創作靈感是來自於每個顧客的需求。之前有一位客人說她媽媽都睡不好，希望買一張好睡的孝親椅給媽媽。我依照她媽媽的身形，量身訂做出專屬她的椅子。過了不久，那位女兒就傳了一張她媽媽躺在孝親椅上熟睡的照片給我看，這張孝親椅可說是媽媽的幸福，更是女兒的貼心。你再看店裡的這張小圓凳，是一個媽媽對待嫁女兒的愛，一般的婚禮習俗，新娘要坐高椅，腳踩矮凳，但

是現在的矮凳大部分都是方形的，她想要找一張圓形的矮凳，希望女兒婚後可以圓圓滿滿，想不到現在這張小圓凳變成了我的熱賣商品。

文匯：每一個人就像一本書，請問您有沒有什麼話要勉勵我們？

勝典：我想告訴年輕人六個字「能力、堅持、善良」。我的爸爸告訴我年輕就要肯做，做別人的事，長自己的工夫，能力就是這樣子來的。再來，我一路上堅持做最好的產品，不會因為銷路或業績就賤賣自己的商品和手藝，我希望年輕人對於自己喜好的事物，也能夠堅持到底。最後，要秉持一顆良善的心，一點點真心的付出有時就會啟動「善的循環」，編織出屬於我們的幸福。

採訪完後，廖伯伯帶我們參觀西螺老街，我發現傳統保存真的不容易，老街建築是如此，傳統手工藝更是如此。回到店裡，坐在廖伯伯編織的藤椅上，看著店內溫潤木質的空間，吃著老街懷舊美食碗粿、草仔粿，原來傳統就是一種恆久不變的美。