60年瀰濃與客家研究之所見

孔邁隆教授榮退演講全記錄(二)

龍肚國小學生獻上祝福。

我一九七二一九六五年回美國，在安排我這一本書的時候，我有一個同學，也是同事，那個巴博敦，Professor Burton Pasternak。我在大崎下的時候，他也在那個六堆範圍之內的一個村子—打鐵村，在南部。所以我們兩個人都是在客家村子，同時做研究工作，所以我們回去就商量兩個人做一個合作式的研究。所以我們一九七一年、一九七二年就回美濃了。那個時候研究的對象就是美濃，把美濃當作一個社會系統。那麼我們討論誰要做什麼結果呢，我比較負責歷史，他負責其他的。我發現以當時而言，關於美濃的歷史出版資料不多。所以後，我們安排好分工，我開始調查，發現老的文件放在他們家裡所以我們就組織一個活動，去問有沒有古拜訪人家，資料麻煩你們借給我們，大家都非常合作，所以結果那個歷史資料非常豐富，沒想到會那麼豐富，所以好幾年下來到現在，我還在研究這些文件，我現在著重的就是清代的美濃社會，我等一下要播給你們看。從那個時候那就是說，一九七一年、七二年，我到美濃好幾次，很多人在各方面都給我幫忙，如果要一一列舉的話，我可能要講三個鐘頭，所以我要感謝大家。謝謝。可以開始這個(簡報)嗎？

這個，塔樓社人賣給漢人瀰濃土地，乾隆四十年。現在美濃，以前是瀰濃。瀰濃的原住民不是漢族，而是塔樓社。塔樓社以前是鳳山縣一部分，鳳山八社之一，這是清政府承認的。他們在美濃。塔樓社人有時候可以把荷西時期就與荷蘭有關係的兒子與孫子有關也與國姓爺、國姓爺非常密切的關係，後者熟番，總之他們不是生番。而且他們從平埔番或為熟番、清政府當時認定大滿清政府番應該管轄地區比現在的美濃有關係，然後與他們的他山的名字在裡面。林豐山是給塔樓人做事，他是這樣進去瀰濃的。你們可能知道，以前他在六堆跟朱一貴打仗，給政府幫忙等等，所以政府批准他進去，塔樓社說好誰？林豐山。林豐山，他們請塔樓社開墾，他們請以份文件），裡面描寫三年為什麼會賣一個庄？多看一下（這部分的土地買賣，好比說：立賣田人等等，就是要賣田。這個說立賣庄人[Prof. Myron Cohen 原話是立賣庄人。]，怎麼會賣一個庄？我說我看了好幾百份清代臺灣方面的契約，這個就是唯一說要賣庄的。為了瞭解一八〇三年為什麼會賣一個庄？，多看一下（這份文件），裡面描寫以前塔樓社請人給塔樓社開墾，他們請誰？林豐山。林豐山的名字在裡面。林豐山是給塔樓人做事，他是這樣進去瀰濃的。你們可能知道，以前他在六堆跟朱一貴打仗，給政府幫忙等等，所以政府批准他進去，塔樓社說好

有自主權，而強制以漢人中心視角為當地劃分財產權歸屬。問題在於，財產權之概念不在塔樓社文化中。財產觀是漢人的財產觀念。所以(簡報中)這個文件不是原來的文件，而是日本人按照原來的文件抄的。這份文件顯示，塔樓社把現在的美濃很大一部分賣給兩個在台南的漢人。這些漢人絕對不是要跑到田裡開墾工作，他們只是投資者。他們會請人來開墾，把土地變成田，塔樓人也不是把土地的全部權利賣給投資者。投資者還是必須給塔樓社番租。番租就是說每一年多少米或者多少布，或者多少錢，所以這個是一個非常重要的文件。

第二個(簡報)，這個是黃阿彩先生發現的。我應該補充，第一張簡報的文件是蕭盛和發現的。第二張簡報也是非常有意思。更有意思，裡面就是說這些塔樓人，把他們的土地賣給還是兩個住在台南的漢人。可是這裡面頭幾個字非常有意思。大部分的土地買賣，好比說：立賣田人等等，就是要賣田。這個說立賣庄人[Prof. Myron Cohen 原話是立賣庄人。]，怎麼會賣一個庄？我說我看了好幾百份清代臺灣方面的契約，這個就是唯一說要賣庄的。為了瞭解一八〇三年為什麼會賣一個庄？，多看一下（這份文件），裡面描寫以前塔樓社請人給塔樓社開墾，他們請誰？林豐山。林豐山的名字在裡面。林豐山是給塔樓人做事，他是這樣進去瀰濃的。你們可能知道，以前他在六堆跟朱一貴打仗，給政府幫忙等等，所以政府批准他進去，塔樓社說好

可以。所以林豐山可以說是一個管事。那個時候有一個管事(的職位)，這個財產不是他的，他是負責管理那個財產。那個權利就是在塔樓社的手中，後來塔樓社把那個權利賣給在台南的兩個漢人。那麼所以，有兩個方向：一個方向是客家人進去美濃，首先是選擇現在屏東的武洛，後來移民到瀰濃開墾，開墾就不是完全自由的，畢竟(當時瀰濃)有人在，就是那個塔樓社。所以瀰濃一開始的開墾情形是他們(塔樓人)安排的。最後他們就是因為發展這一塊土地，塔樓社就把土地賣給漢人，他們賣給的漢人成為現今美濃客家人開墾的(未完成句子)。這兩個文件包括那麼大一塊土地。這是美濃中，你看美濃鎮在農業的方面最好的部份都是土地，所以你可以知道這個客家人來美濃時，美濃並不是沒有住民，在族群或權力上已是非常複雜，但他們還是進來了。

所以從那個時候開始，你可能知道土地方面有一個比較複雜的情形。那就是說有那個財產。關於土地的財產來說，有兩種：一種是所謂大租權，第二種就是小租權。大租我們剛剛看過，就是向塔樓社買田的漢人。這個小租是什麼東西？就是幫大租耕田的人。他們說林豐山與後來的人原來有他們自己的權利，所謂的小租。那麼官田的範圍減少了。原來官田的範圍是一個大地主，林豐山一個大地主，派那個人、派那個人、派那個人(去管)。後來隨著農業發展，變成獨立的農民，這些獨立的農民都是小租戶。這些小租戶有權利把他們的土地賣給其他的人。所以有小租戶，有大租戶或是業主在兩個地方都有買賣，所以管事的人減少了，可是非常重要，管事的目的變成向那個小租戶拿大租穀或大租金給大租戶，所以小租戶的權利是對於一塊土地。他們只要每一年付多少錢，或是付多少穀給大租戶，他們就是獨立的。所以在清代的社會就發展(出這樣的土地租賃模式)。

那麼這些相片不是清代，這是日本。

日本佔領瀰濃地區最糟的事情，所以應該說一句關於日本人來的情形。日本軍隊他們在臺灣戰鬥的時候，就是往這個地方，六堆有展開對抗，可是沒有希望。那麼在瀰濃也反對日本軍隊。美濃有一位姓鍾的較成功的商人的自傳記載自己的生活時，有記載到日本軍隊進入美濃的歷史。他一九三五年去世，成長於清代，所以他有記載日本軍隊來美濃的時候，非常有意思。打了幾次仗，他們(瀰濃人)就知道沒有希望，就投降了。

逐字稿整理／周宛霓

演講影片全記錄

赴恆春共創交流：實境解謎體驗設計

七月二十二日，美濃愛鄉協進會與旗美社大的夥伴來到國境之南—恆春，參訪當地有結合在地遊程開發實境解謎遊戲的「天天藝文工作室」。本次參訪主要是為讓暑期職場體驗的我們能借鑒經驗，進而為黃蝶翠谷一帶設計出實境解謎遊戲，希望透過這次試玩來汲取經驗，並帶回美濃。

我們從工作室出發，依地圖指示，在恆春鎮上徒步前往下一個關卡。關卡五花八門，結合腦筋急轉彎、文化導覽、尋寶遊戲，也與地方店家、藝術家合作，使我們在關卡中品嚐到沁涼爽口的綠豆蒜、又聽當地藝術家分享及教我們製作木頭杯墊，可謂有吃又有拿。聽來精彩，但實際上由於時間有限，我們體驗到的只是完整遊戲的三分之一。雖然只是一部份，但這已足以帶給我們許多啟發，我們興奮地在手機裡紀錄靈感的碎片，原先停滯的遊戲進度又重新運轉。在工作室聽整場遊戲結束試玩後，下午設計背後的構思與考量，這是作為遊客聽不到的。主理人在海生館工作十年以上，觀察到遊客來玩，背後的期待是落在遊戲的趣味，教育性或許是其次，然而身為遊戲設計者，我們的希望卻是將地方文史透過遊戲偷渡進遊客的腦中。要解決雙方的期待矛盾，遊戲的內容素材與社區要保持關聯，才能讓遊客在遊戲中的獲得符合我們設計活動的初衷。用其中一關來舉例或許更清晰。在這關需要遊客聽完人聲唱恆春民謠，再貼歌詞填空。關卡難度是漸進式的，每一關都有不同想講的點。第一關由小朋友唱，簡單的難度讓幼童可以參與，第二關開始是阿婆唱，答案刻意以音譯漢字的表現形式，讓遊客無法透過意思一定要聽到歌才能完成，最後一關就改回正字。這麼做的原因是當遊客完全不熟悉一地文化時，他們與文化的距離是遠的。因此遊戲必須於中做文化轉譯，將自身文化用別人聽得懂的意思說給他們聽，讓他們先願意打開耳朵，才能談更深的了解。

除了關卡設計一空一缺(id、kang、id、kiad、)都要設想，遊戲也必須做充分的宣傳，才能擴大活動的效益，也就是讓更多不認識在地的人認識在地、引起他們對地方的好奇。行銷的目的也包含讓組織能獲利。主理人認為追求獲利是讓社區經營能不過度倚靠政府補助，實現永續自營的唯一途徑。補助容易讓票價變低，使遊客對於遊戲成本與價值有錯誤的低估，形成低價旅遊的消費生態，長期下來只會讓地方創生更仰賴政府資源挹注。比起擔心收費太貴而流失客群，他認為應該將重點放在：「讓花錢的人覺得花得值得」。那麼如何做呢？實境解謎等遊戲類活動在行銷時有兩大重點：「故事行銷」與「口碑行銷」。把在地故事貫徹在遊戲中，讓顧客(也就是遊客)能同理、被感動，而升起好奇。口碑行銷則是要讓顧客願意拿出手機拍照、打卡，把這場活動分享出去。透過顧客來增加觸及率既無成本、又更有推薦的可信度(因為是認識的人玩過後推薦)。在所有議題都欲求大眾視線的時代裡，考慮各式行銷通路吸引更多同溫層之外的朋友來關注我們所關注、在乎我們所在乎或許是重要的。

整天下來，試玩體驗讓我們對實境解謎遊戲有更多想像，我們也聽到專業角度對遊戲設計的分析，並練習如何去規劃活動，在發想時哪些需要考慮等等，雖路途遙遠，但吃了美食、又獲得伴手禮與滿滿嶄新靈感，在各種層面上都有超乎想像的收穫。

現地遊玩半天恆春古城實境解謎。

實境遊戲體驗後進行工作坊解析與討論。

文／周宛霓（臺灣大學社會學系、一一三年度青年暑期社區職場體驗實習生）、王稚晴（臺南應用科技大學漫畫系、一一三年度青年暑期社區職場體驗實習生）