

相當興奮，「因為我很希望在像《神隱少女》那樣的地方工作，」她說，於是她在Google上打「妖怪村、空格、徵才」，出現徵才訊息，深怕自己上不了，訂房、房務，每個工作都投履歷；面試時，她連行李都帶來，主管問她：「何時可以上班？」她說：「隨時。」結果，當天就留下來幫忙了。

林曉君說，在妖怪村，「大家就一直玩（點子），年輕人什麼都要做，扮人偶、主持、做道具、化妝、做戲服，在妖怪村，她把過去學到的十八般武藝全用上。

有「溪頭一枝花」名號的吳喬諄，是妖怪村晚會的節目主持人，高雄和春科技學院大傳系畢業，不務正業做過專櫃小姐、牙醫助理，還在溪頭附近採過茶，最後經人介紹來到妖怪村；一開始，被要求扮成人偶，沒多久她要求：「我的強項在講話，能不能讓我試試？」果然，她一拿起麥克風，就能炒熱現場氣氛，讓人偶和客人熱烈互動。

### 怪到底，紅到日本、促成妖怪外交

如今，溪頭派出所因門口有一尊「監獄裡的妖怪」而聞名，民宿業者也都把妖怪村當成自己的網站首頁，商店街也是「妖怪」系列商品，大受遊客青睞，如黑心冰淇淋、妖怪香腸……。而原本要賣香腸而製作的「天狗」招牌，也取代大學池，成為溪頭地標。

妖怪村還紅

到日本，去年應邀到京都交流，妖怪人偶拿著國旗走在日本大街上，受到當地人歡迎；並和京都

以「百鬼夜行」聞名的大將軍街，結為姊妹街；今年，日本四國

的妖怪村也要來台灣交流，成為另類的「妖怪外交」。

既然紅了，是否該收門票，增加收入？以一年三百萬遊客計算，每人收一百元門票，一年就是三億營收；民宿業者以「妖怪村」大打招牌，是否該嚴禁、或收版權費？這些問題，在內部引起很多爭論。

最後，林志穎拍板，將「妖怪村」當成公共財，而非「私有財」，無償讓附近店家使用，並繼續讓遊客不用門票也能進來同樂。

唾手可得的收入，為何放棄？

父親過世不久，一位朋友送他一本《當和尚遇到鑽石》，書中提到：「讓別人快樂，才能賺得財富；用正確的方法，就有回

### 怎麼玩

- 玩早上：**10 點半久保田烘焙坊咬人貓麵包出爐，限量好吃
- 玩下午：**2 點有枯麻、八豆見面會，及妖怪游擊隊，嚇到別忘了跟妖怪拍照
- 玩晚上：**《神隱少女》情境翻版，體會主角少女千尋誤闖妖界的氛圍



- 1 天狗雕像：**溪頭地標
- 2 鬼妖郵筒：**可以在這裡寄信
- 3 妖怪雜貨：**專賣妖怪KUSO商品
- 4 久保田烘焙坊：**咬人貓麵包是人氣商品
- 5 溪頭派出所：**警局外也有獸籠搞怪裝置

報。」這句話給他很大啟示，要賺到錢，一定要先讓別人快樂。

妖怪村讓溪頭重新塞車，年輕人呼朋引伴慕名而來，「十八趴公路」變成了「十八歲公路」。老飯店翻轉成新地標，致勝關鍵是什麼？林志穎笑著說，「（一般）飯店只賣睡、賣吃，就完了；（但）我賣的是瞎、快樂、和KUSO。」

### 商圈經營術

**抓主軸：**從阿公的故事抓出爆紅創意。  
**找人才：**設創意團隊讓點子人才進來。  
**分享：**把妖怪村當公共財分享給店家。