

何信緯 Thomas Ho /Head Sommelier

Nationality: Taiwan

Best Sommelier of Taiwan in French Wines 2011

Contestant at the 2016 World Best Sommelier Competition

先決條件

問：請告訴我們，您是怎麼踏入酒的領域？當時是否有任何導師的帶領呢？

答：我對葡萄酒開始有興趣是在大學期間，當時在台南大億麗緻酒店西餐廳 La Moda 擔任兼職服務員，西餐廳經理 Weber Huang 給了我對葡萄酒的熱情，他送我一本基礎葡萄酒的書，這影響我後來進入葡萄酒行業。

問：侍酒師這個專業應該需要具備甚麼樣的特質或技能？在侍酒師這行業裡哪一位是您特別欽佩的？

答：要具備熱情。在我看來對酒類具有強烈的熱情是很重要的一件事，因為侍酒師非常辛苦，一天工作超過 12 小時是常有的事；與顧客分享自己對葡萄酒的熱情、激發團隊對飲品知識的熱情，進而增強整體服務團隊的專業，讓顧客能感受得到。

另外，語言能力也十分重要，因為您必須了解飲品背後的文化、不同國籍顧客的飲食文化。最後，謙虛是持續成長的關鍵，當您喝得越多，就會開始覺得您懂得越少。

Mr. Gerard BASSET 與田崎真也先生，是我在侍酒師生涯中最大的典範與最景仰的兩位前輩。

問：對於年輕的侍酒師(實習侍酒師)，如何在國內找尋適合職位的建議，或有任何經驗可以分享？

答：首先我會建議剛入門的年輕侍酒師，先找具備“優良葡萄酒環境”的工作場所，無論它是獨立餐廳、星級飯店或是葡萄酒專賣店。一個良好的學習環境對剛踏入葡萄酒領域的年輕侍酒師至關重要。其次，我建議於工作時間外，強化對各種酒類知識(WSET 課程也是我非常推薦的系統學習課程)、飲品知識、基礎料理常識甚至是顧客心理學…等等，學無止境。

執行方向

問：當顧客詢問您挑選葡萄酒的建議時，您認為最好的方法是？

答：我想沒有任何一瓶酒會適合所有人，因為每個人的口味都是個別且不完全相同的。身為侍酒師，我不只嘗試將葡萄酒搭配料理，也試著將葡萄酒適配眼前的顧客，所以我會先了解桌前的顧客，然後根據他們的口味進行推薦。

問：在酒杯的挑選上，您有沒有任何的想法可以分享？您如何與葡萄酒杯的廠牌合作，以及您如何決定使用的品牌與杯型？

答：酒杯的風格與使用對完整的餐飲體驗是非常重要的，它能呈現葡萄酒的質地、香氣與風味。對我而言，一只乾淨無暇的玻璃杯是很重要的，因為一瓶再好的葡萄酒，若是倒進一只不乾淨的杯子中，真的是一件令人遺憾的大事。

目前我們餐廳使用法國玻璃酒杯品牌 – 麗固 LEGLE，餐廳選擇 Ultimate 手工杯系列，以提升顧客在用餐品飲時的感受。

問：您如何給客人在葡萄酒搭餐的建議？

答：其實，一般消費者不用想太多!(笑)，畢竟葡萄酒是來享受與令人愉悅的。只要避開一些“危險”的搭配，例如，高丹寧的紅葡萄酒與鮮味強烈的海鮮料理搭配...等，其他麻煩的事，就交給侍酒師吧!

不過，對於再往上的搭配提點，我建議基本的方向可思考“葡萄酒是料理醬汁一部分”(這是一位資深葡萄酒前輩與我分享的)，最後，進階的餐酒搭配可以試著思考：飲品與料理質地、歷史淵源、氧化風味、分子協同、酒精作用、最後則是季節感受的呈現。

問：侍酒師需要品嚐客人的酒嗎？

答：是的，侍酒師需要品嚐客人的酒，特別是餐廳販售的酒，不過，要先詢問顧客是否同意侍酒師來確認酒的品質。因為，無論價格再高的葡萄酒都可能存在變質的風險，所以，確保餐廳售出葡萄酒的品質是否受到運送、儲存或軟木塞汙染，也是侍酒師專業職責之所在。這如同廚師需要先確認食材的品質，再提供給客人品嚐的概念一樣。

問：您會在建議剛踏入侍酒領域的年輕人在哪一個網站上尋找相關職位？

答：在台灣本地的話是 104 或 1111 網站。但如果他是一位認真又想尋找可以學習葡萄酒的環境，我建議可以忘掉網路人力銀行，嘗試參加品酒會或是葡萄酒課程，去認識業內或葡萄酒愛好者，他們知道的比網路更多。

酒單提問

問：您為餐廳或飯店創建酒單的關鍵要素是什麼？怎麼看有一些餐廳或飯店對葡萄酒荒謬的定價？或是您有任何關於葡萄酒定價的建議嗎？

答：對我來說，關鍵是圍繞著您的餐廳(飯店)的風格，及餐廳所在城市/國家飲酒文化與顧客平均餐點消費的價格。“合適”和“到位”是創建一間新的餐廳酒單的首要思考方向。

Mr. Gerard BASSET 說：「我們總是希望顧客再次回來用餐喝酒。」
他也說：「創建一個只有 20 個品項的酒單遠比創建 100 頁的酒單還要來得困難。」

問：您如何持續掌握葡萄酒產業的變化？

答：我盡可能多參加葡萄酒展或專業的品酒會，以了解目前飲品與食品市場的最新趨勢。例如，像是越來越不甜風格的香檳與自然酒趨勢浪潮，都可以在專業酒展中感受到新一波的餐飲走向。

問：新酒廠的葡萄酒如何引起您的注意？另外如何讓酒廠的酒，登上餐廳的酒單，並增加銷售機會的最佳途徑是？

答：我認為酒廠參與聯合酒展、舉辦專業研討會、餐酒會，並讓餐飲產業的侍酒師一起品嚐葡萄酒是一個不錯的方法，也是增加登上餐廳酒單與提升銷售機會的一種方式。

喜愛挑選

問：如果您是一瓶葡萄酒，您會是哪一個品種？為什麼？

答：西班牙 Rioja 產區的 Tempranillo。因為它是包含歷史傳統、新舊文化、藝術風格與美味料理於一身的葡萄品種。它總是需要時間緩緩成熟，不太跟隨潮流，有點古樸，可能也有點難搞？但是卻挺美味可口的。(笑)

問：那三種類型的葡萄酒會在你家中發現？以及那一瓶酒是您的末日之酒？

答：布根地葡萄酒、西班牙雪莉酒、陳年香檳。
我的末日葡萄酒是 1985 年 Henri Mayer 釀造的 Richebourg。

問：有沒有任何推薦的雜誌或是網站關於侍酒師學習？

答：我會推薦 GuildSomm 網站，這對侍酒師的學習很有幫助。另外，A.S.I.的年度雜誌也蠻不錯。