



很貴嗎 我的十年務農回顧

◎ 古儀穎

今早在市場，筍快賣完之際，一位客戶問了價位，說：「好貴！」但仍是挑了兩支。在我削竹筍到秤重的過程中，她一直重複著說：「好貴！怎麼會那麼貴……」

旁邊另一位客戶幫我說話，讓我跟她說，種筍很辛苦，讓她去山上試試看……她聽了當然是不高興的，說：「每個行業都嘛辛苦，也不能因為辛苦就賣那麼貴，東西都嘛是有行情的……」

我回應：「我只是跟行情而已！」

她走了之後，那位幫我說話的客戶跟我說：「遇到這種情形，妳也不

能跟她說，叫她不要買……」

我回答：「我通常是沈默，笑笑就好。不回應的。」

下午上山拔草、整理竹園，又想到這事，想法來了：「我應該跟她說：『很抱歉，讓妳起煩惱，如果買我的筍讓妳這麼不開心，那妳就別買了吧！』」

※ ※ ※

自大學畢業回家務農至今，邁入第11個年頭，當初的一念只是：「雙親年長，需奉膝下。」從事竹筍工作，只因那是「家裡的工作」。

回來後，先開始主導前線的售賣工作。早期筍的產量多，會有一部份下午挖好進冰箱，一些一早現挖的，混著賣。

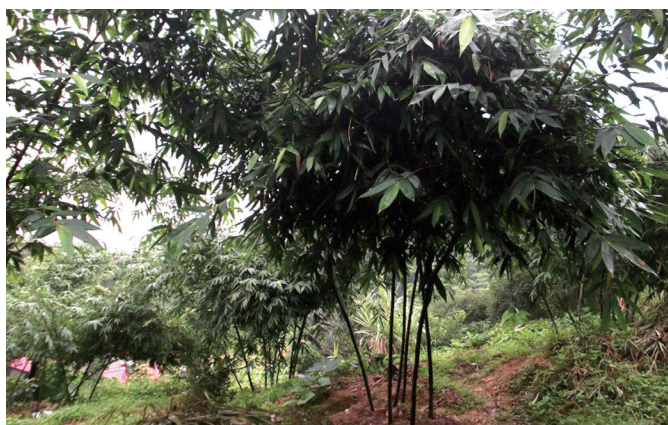
當我主導販售時，跟家人爭取不想要賣冰的筍，堅持要現挖的筍。只要有冰過的，我便推姐去賣。再三地解釋說服後，家人才漸漸接受我的作法：每天現挖。

而為了要提供當日現挖的新鮮竹筍，產量大時，我凌晨3點起床，戴上頭燈，3點半就到竹園挖筍，7點開車上市場，8點到市場開始售賣。家人8點半又再載一趟筍至市場。直忙到下午約2點收攤，回到家大概3點，一進門的我通常是誰問話也不理，馬上躺下睡覺。

前線主導了一、二年，銷售上較以前成長，我便讓姐主打，我則偏主後勤。

山上的工作，跟著父親學做。老爸常說：「咱自己賣，（竹筍）不用（顧到）多漂亮，賣得出去就好……」

但是我的賣售經驗告訴我，社會變異，大家的水準已提高，品質優的總是很快賣完；等級差些的，既不好



▲ 綠竹園，以誠信、良心與愛心澆灌。

賣，又賣沒錢（利潤低）。於是向他人學習技術，改變作法，要求品質為上。為了水土保持、避免土壤流失，以及愛護土地、永續經營的理念，放棄使用除草劑。

那些年大哥不在家，機械的事全自己處理，舊的割草機不易使用，買了一台新的，獨自背起割草機慢慢地割，常常草深過膝，老爸叨唸過幾次：「噴除草劑2天的工作不做，硬要用割的，一禮拜都割不完！」而我總是不理。

而今大哥儘管在家，然雨水多多的時期，也仍是這邊割完換那邊，那邊才割完，這頭的草又長了，又得再割了！

為了品質與永續，施用有機肥。曾有2年使用雞屎肥，雞屎肥太大包，我跟姐都扛不動，爸媽幫忙我們分成

小包，為了我的堅持，把大家累的！

之後知道產銷班有補助有機肥料，改用燕子牌有機肥，20 公斤一包的包裝，扛起來輕鬆多了！便持續用了許多年。

去年，一位產銷班班長推動有機驗證，我便順勢取得了有機認證。為了認證，改用綠林牌有機肥。施用有機肥，成本比用化肥高了 3～5 倍，曾幾次有人勸我何必，我也只是笑笑。這一帶，最先開始大量使用有機肥的，我應該可以算上一號。

我一直秉持著「做一份良心事業」，所以對客戶，我總誠信以待，讓我挑筍，一定挑好的；削到不好的，一定換一支；品質差的（會苦的），我不會說成品質好（甜的），一定據實以告，請客人能接受才買。

所以，我會覺得：我是在提供優質的竹筍讓大家吃得好吃、吃得安心。如果你沒法接受，那真的可以不要買；如果你可以找到品質比我的好，比我的新鮮的產品，價位又比我的低，那你去跟他買，我真的不介意！

我的價位會比較貴嗎？去有機店看看，我的有機產品賣的跟其他非有

機的一般，頂多有時多別人 10 塊錢，這樣不合理嗎？我用我的努力超長時間工作，產季幾乎沒有假日可言！端午節時，產銷班 1 公斤的批發價 250 元，換算成台斤是 150 元，我賣 180 元，只比批價多 30 元，這樣的價位不合理嗎？我還是有機驗證的呢（儘管是轉型期，但不用藥早已多年）！

我們產銷班班長常跟我說：「不要打壞有機的行情！」全球氣候變遷，影響著農產價格，早已不是當年幾十元就可以買到好產品的時期。正如旁邊老板開玩笑說的話：「當初你 18 歲，現在怎麼不是 18 歲？」

感謝！感謝還有一批支持我的好客戶。我總想：「我必須成功，這樣就會有更多人願意做相同的事：誠信、良心、愛護大地……。」

最令我感到快樂與成就的事是，當隔壁水果攤看到一早搶著跟我買筍的客戶，感嘆：「還有人生意這麼好做……」，轉而注意他們的品質與誠信之時；以及鄰園農友見我們使用有機肥效果不錯，也改用有機肥時……

其實，今早的那兩位客戶都是天使、菩薩，讓我反思我的信念與價值，感謝他們！