



頑固與倔強的碰撞

play 有機地

×

徐張榮域



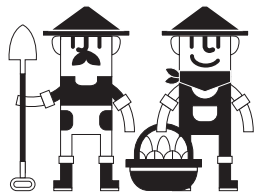
一個脾氣非常頑固的父親、一個個性非常倔強的兒子，兩個人碰撞在一起，發出了「鏗噹！」的聲響，理念不合的兩人最終依然是不合，不過這些卻無礙於兒子在農業上的發展與理想。

“那個心疼母親的兒子

「說句老實話，我跟我爸從小就沒那麼親，因為我小時候大部分時間他都不在家。」花蓮瑞穗青農徐張榮域回想過往，娓娓道來，從小就與母親較親的他，退伍後也曾到台北闖蕩，做過不少工作，但後來卻因為媽媽身體嚴重退化而選擇回鄉，務農之餘還能照顧到家人。

原來媽媽罹患了糖尿病，一天必須打上 4 支胰島素，不然就可能發生休克，再加上她膝蓋曾經開過刀，行走不是太方便，因此曾發生過幾次血糖過低又跌倒，直接昏厥過去的狀況。

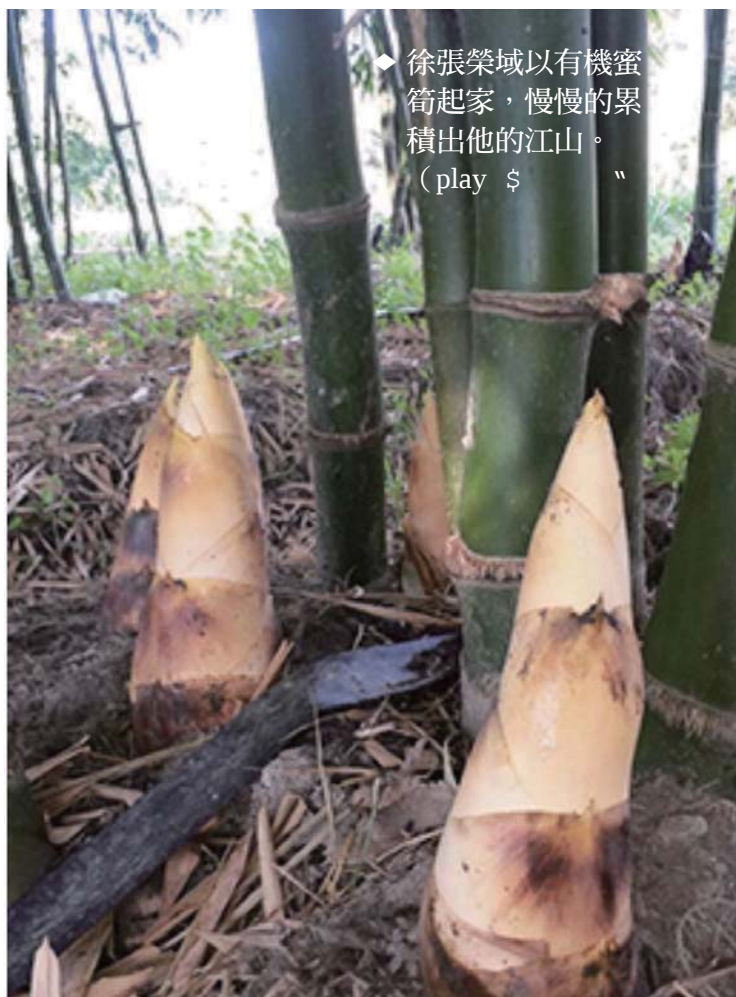
心疼母親病況的他於是放下台北工作返鄉，與父親到山上種起蜜筍，不過這同時也開啓了兩人激烈爭吵的連串過程。



我的客人要的是有機，
不要再放化學肥了！

他爸爸之前在瑞穗山上種了 4 公頃的蜜筍，但對於銷售並無規劃，只是將蜜筍拿到市場中托人寄賣，收入不高。徐張榮域心想這樣不成，於是嘗試將筍子拿到拍賣市場中，但發現這樣還是不行，因為扣掉油資後所得也無幾了。

這個時候，正好位於隔壁的「瑞穗有機農場」的查驗員過來查驗，這讓他首次接觸並認識到有機。雖然接觸到的時間有點晚，但對他的影響卻相當深，對於這種對人好、對環境好、價格也好的耕種方式，徐張榮域非常有心想要投入，不僅立刻到花蓮農改場學習相關課程，同時也在心中立定志向：「要做的話，一定就要做到好！」



◆ 徐張榮域以有機蜜筍起家，慢慢的累積出他的江山。
(play \$ “

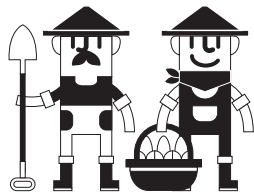


◆ 與父親溝通不良的徐張榮域,曾有好幾次離家出走的經驗

當徐張榮域跟老爸提到要轉型有機時，他不置可否，不過在以有機方式耕作了一年之後，發現到產量減少了一半時，老爸此時深深後悔了，跑到肥料行去買了「含有機成分」的化肥來灑，還是直覺想以自己較為習慣、較為速效的方式來解決問題。

「這些其實根本就是化學肥料啊！」、「你不要再放了化肥了！」徐張榮域除了大聲向父親抗議之外，甚至還跑到肥料行，要他們不要再賣化肥給他父親了。

但即使這樣做也沒有什麼效果，他老爸理都不理，化肥還是照樣放，「啊你不放化肥你要叫竹子吃什麼？你看竹葉都長成這樣瘦巴巴的！」這是老爸的理由，不過兒子卻聽得很火大，因為既然要做有機就要做到完全，若沒有一點堅持的話，又何必那麼辛苦地做有機呢？於是他向老爸攤牌，並建議將田區分成了兩半，各人各做各的，產量及後續銷售都自己負責，兩人正式分道揚鑣。



“還是，被偷偷的放了化肥

堅持有機的徐張榮域，為了這些有機的黃金蜜筍，開始自己去拓展客戶，他一個個找、一個個拜訪，過程頗為辛苦，不過就在這時候卻挨了一記悶棍。

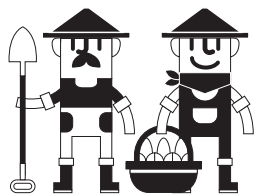
原來是老爸看不過去兒子園區內竹子一副營養不良的樣子，趁著他出門拜訪客戶的時候，跑到他的竹林中去幫他灑了化肥。這一下不得了，兒子氣到不行，「我那麼辛苦找來的客戶都是為了吃到有機，這樣子我怎麼對客戶交代呢？！」父子倆為了這件事大吵了一架，什麼難聽的話都說出來了，徐張榮域更是氣到離家出走。

這一離家便是兩個多月，直到母親打電話來說，老爸態度軟化，願意放手讓他做有機，這才讓他重回家中。



- ◆ 有機肥與化學肥長得很不一樣，所以當老爸偷偷灑時化肥時，很容易就看得出來





“筍苗出來就套袋，與世隔絕之蜜筍”

雖然老爸口頭上說要放手讓他做有機，但實際上卻不見得真的如此，後來發生了幾個事件可以看得出來。

一件是他與老爸兩人一起研究出一種獨特的竹筍套袋方式，是於筍苗剛長出來時便以噴水袋將筍苗給包覆起來，由於筍苗在黑暗的環境中長大，沒有碰到光線變綠、變苦的問題，不僅嚐起來的口感絕佳，它的外殼還會呈現出金黃色澤來，因次被稱為是「與世隔絕」農法下所生產出來的黃金蜜筍。

這個方法雖然是父子倆人一起想出來的，但老爸卻對後續套袋需要花費大量的人力及金錢裹足不前，沒有太多意願要持續做下去，徐張榮域只有自己做了。

另一件事則是舊事重演了，原來是忍耐了幾個月之後，老爸再度看不下去，又偷偷跑到兒子的田區去放了化學肥料。

同樣的事情不斷發生，徐張榮域這次真的氣到了，大吵一架後，第二次再離家出走。他覺得老人家想法根深蒂固，根本無法溝通或改變，而且這次的離家意願很堅決，甚至跑到外縣市去冷凍食品工作，想要完全的放棄務農了。

此次的二度離家事件，後來一直持續到母親因意外跌倒而暈厥過去，徐張榮域趕回家中照顧才得以結束。

“讓出穩定通路”

比較慶幸的是，連續發生兩次離家事件之後，老爸終於願意真正地放手，讓兒子去主導所有的耕種及銷售事宜。

而徐張榮域也非常努力，尤其是在拓展通路方面，由於有機的黃金蜜筍有著獨特之處，逐漸地，台北的有機門市、晶華飯店、老爺大酒店等都成為了他們的客戶。等到三年有機轉型期已經過去，客戶端也逐漸穩定，「徐張氏」這個有機黃金蜜筍品牌，終於在市面上佔了一席之地。

此時通路穩定且持續成長，一個月可達到 20 多萬的收入，比起父親時代還要多了一倍之多。直到這個時候，老爸才真正的相信了有機，有時有客人來農場參觀時，還會幫忙解說有機耕種方式，甚至大讚有機的口感真的沒得比。

持續成長的業績，讓哥哥一家人也回到了家鄉，徐張榮域認為哥哥有養家活口的重擔，於是將打拼出來的蜜筍產業全部讓給哥哥，自己則到外面租地，自立門戶的成立另外一家農場，開始種植起與之前完全不同的作物。

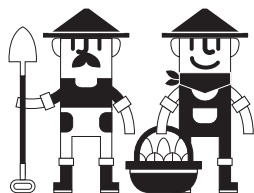
“全新起頭，再度從頭開始

繼續做原先已做出成績的容易，全新從頭開始可就難多了。但徐張榮域天生就有一股倔強勁，不管做甚麼事，一股勁兒就是一定要把它做好才算。

他從頭開始學習種植山苦瓜、南瓜、水果玉米等作物的種植方式，從零開始。可也不知道怎麼地，或許是事前的規劃做得好、也許是很有務農的天分，他在成立新農場的第一年便賺進了 100 萬元，然後繼續擴大農場面積，目前有 4.5 公頃的租地，其中 4 公頃是為網室。

◆ 目前有4.5 公頃
4 公頃是為網室





- ◆ 徐張與女友開了一家咖啡簡餐店，平日還成為了附近小學生放學後的臨時照護站。（play有機地提供）

腳步站穩之後，徐張榮域天性中愛幫助人的那一面就逐漸顯現出來了。他曾與其他青農一起組了個「金澎湃聯盟團隊」，協助剛入門的青農進行有機耕種，還幫他們銷售，「這樣做的用意，是希望能帶動有機，讓更多的青農願意投入。」

在他自己方面，只要在能力許可的情況下，就會把作物轉給弱勢團體，每年都進行多次；為了推廣食農教育，也常主動到偏鄉去推有機及食農教育，讓小朋友知道有機是最好的食材。

就連他的女友也加入行動行列。兩人在吉安開了一家咖啡簡餐店，用自家的有機農產來做為食材，這邊平日便成為了附近小學生放學後的臨時照護站。

默默做公益，
小農也有大心願。

問他為何會想做這麼多事？他形容自己是個性頑固的行動派，又帶了些理想性格，所以雖只是個小農，但卻想幫助更多的人，也想讓更多的人了解有機，進而做有機，這樣這土地才會越來越好。「人不管做什麼都要堅持，而且只要做得來，我就會去做。」



◆ 到學校去推廣食農教育。（play有機地提供）

勢村民，若是農企業的話，一定可以增加地方工作機會及有機面積，幫助到更多需要幫助的人。

對於目前他所做的這些公益類的事，他老爸當然照例也不以為然囉！不過徐張榮域也不願再跟他爭吵了，就只默默用自己的錢，默默的做，而不跟老爸提太多這方面的事，畢竟這已經是他自己的事業了。

對於這塊自己打拼出來的版圖，他期望未來能往農企業的方向發展，因為瑞穗有不少弱

「即使是小農，也可以有大心願。」徐張榮域認為務農真的很好，因為從事農業的關係，讓他開啓了實踐理想的機會，而非一輩子只是幫他人賺錢，「所以說，務農真的是一種可以實踐自我理想的工作啊！」