

不直接的教導

明淳農場

×

陳柏叡・陳靜怡



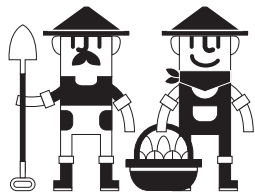
一雙永遠有泥土附著的粗厚手掌、一張誠懇黝黑的正字標字臉龐，花蓮明淳農場的陳文富，可說是東部有機農業中舉足輕重的人物。

“名利，與初衷之間

在當年那個有機剛萌芽的年代，他便已然投入，而且長年持續堅持，直到如今，他對有機的理想早已超越有機，而朝向更進一步的自然農法方向邁進了。

如果你問一些對有機發展了解的人士，他們會告訴你，陳文富是那種有著「共好」理念的人，對於有機不論是技巧或觀念，他都決不藏私，希望能帶領更多的人朝共同的方向前進。

相當難得的是，這樣一位大老級人物，屢屢婉拒獎項的降臨。每隔一兩年，便有公家單位希望他能參加神農獎或其他獎項的選拔，但總遭到婉拒，因為對陳文富而言，追求名利會讓他忘了初衷。



至於什麼是他的初衷呢？他一直希望民衆能夠經由有機吃出原味、吃到健康。因此一直到現在，若是去明淳農場買菜，他一定先問消費者為什麼來買有機蔬菜？接著則是會教民衆要怎麼煮、怎麼吃才能嚐到食物的營養與原味。這些外人覺得的小細節，卻是他一直念茲在茲的初衷，也可看出其理想性所在。

“收到訊號的回鄉青年

而這樣一位有理想的大老級人物，究竟會如何教導他的孩子來接觸農業呢？

「他的方式都不是直接教導，而是要我自己去發現問題、然後再自己想出解決方式來。」29歲的陳柏叡，是陳文富的獨子，將來會接下農場經營的他形容，「這種不直接的教導方式，在我剛回鄉務農時，讓我跟我爸的關係有那麼一點緊張。」



◆ 陳文富是位對有機懷抱浪漫理想的人

出身農業世家的陳柏叡，雖然有不少耳濡目染的童年農田經驗，但並沒有產生要以務農維生的念頭。大學畢業之後的他在宏達電擔任領班工作，算是個令人稱羨的工作了，但卻在每天一成不變的工作模式下萌生退意，回到了花蓮吉安老家。

其實部分原因也是因為父親的緣故。陳文富是個有機的堅定行動者，認為觀念一定要傳承下去、不能斷。曾收過不少學生，但核心價值總期望兒子也能傳遞下去，於是開始希望兒子能回來繼承家業，並向他發出：「做有機雖說累歸累，但是要養家餬口是絕對是不成問題的」這樣的訊號。

接收訊號並回到家鄉的陳柏叡，剛開始其實是很不習慣務農生活的，早上超過 9 點就再也不想待田裡，因為太熱了，不過在他看到老爸在毒辣日頭的中午 11 點依然在田裡忙活時，心裡過意不去，才學會逐漸把幹活時間拉長。除了太熱之外，農場永遠都做不完的事，也很令他疲憊，像是田裡前面的雜草才剛拔完，後頭的草又得拔了，無止盡的活兒。

你看這作物哪裡有問題？

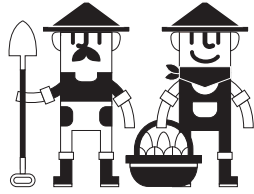
那你覺得應該怎麼防治？

而這些不習慣的事情當中，最不習慣的其實是老爸的教導方式，並不會直接跟他說要做些什麼，而是把他丟到田裡，讓他自己去觀察、去發現問題、並試著自己來解決問題。

這是他們父子間經常出現的田間對話，父：「你看這作物哪裡有問題？」「那你覺得應該怎麼做防治？」「如果用了這種資材就能防治得了嗎？」，子：「…」。



◆ 陳文富要兒子自己找出問題點，才能想辦法解決



◆ 剛回鄉的陳柏叡有許多的不習慣，花了不少時間才慢慢克服

老爸一連串的問題，讓剛回鄉的陳柏叡實在無法理解，忍不住對他爸大聲抱怨，「為什麼你不直接告訴我就好了？」陳文富鐵著臉不說話，但做兒子的知道他已經在生氣了。

而在這次沉默的爭執過後，下次陳文富在田間跟兒子的對話依然是，「你去推想是到底是什麼問題讓這作物生病了？」這樣的話語。

「這種教導方式，剛開始時讓我覺得很痛苦，當時我們父子間的關係因而也有點緊張。」陳柏叡說道，「可能因為他不是把我當成學生，而是兒子，特別會有恨鐵不成鋼的感覺。」

讓他自己去體會、
自己去印象深刻。

「主要是因為望子成龍啦！」陳文富在多年後聽到兒子的心聲之後坦言，他對兒子的確是比對學生來得嚴格一些。至於獨特的教育方式，這種丟問題出去，要他自己找答案、自己想辦法求證的方式，主要目的是讓他去尋找問題的癥結，並想辦法解決，為的是「讓他自己去找、去印象深刻。」

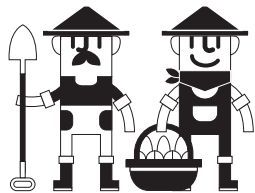
事隔多年之後，作兒子的如今回想起來，這種強迫思考的方式，對他其實是很有幫助的，讓他自己學會什麼樣的作物，在什麼時間點會遇到什麼問題？又該如何解決？「我爸其實希望我能用討論的方式去跟他討論問題，而不是直接教導的方式。」陳柏叡說道，但自己那時才回鄉不久，無法跟父親討論，以至於兩人關係曾有那麼一點緊張。



- ◆ 花蓮農改場研發出大豆初級選別機時，陳文富帶兒子一起來觀摩試用



- ◆ 陳柏叡遇到田間問題時，就會去找花蓮農改場找研究人員協助解決



「不過最近我跟我爸偶爾會成為朋友了！」他表示，老爸的教育方式是不會直接跟他解說的，所以當他一遇到田間問題時，就會去找花蓮農改場幫忙解決，得到答案後再回去跟老爸一起討論。

除了直接詢問農改場研究人員之外，陳柏叡自返鄉第二年起便是農民學院的常客，吸收到不少新知，學到之後再回去與父親討論，看看新方式是否合適用於自家田間？

於是到了晚上時，父子倆經常一邊看電視，一邊討論學來的新方法。「那你就先去做做看吧！」通常陳文富都會鼓勵兒子試試看，若是方法不錯就繼續使用；如果行不通的話，也會告訴他如何改進，再一起找出最佳的解決方式，父子間逐漸磨合出一套屬於他們的相處方式出來。

「我對兒子是比學生來得嚴厲一些啦。」陳文富承認，不過他也表示，之所以採用這種教導方式，主要是希望訓練出兒子獨立思考的能力，「自己一邊做一邊思考，這樣才能夠真正的成長！」





◆ 陳靜怡(左)負責的是自家農場的行銷，有著許多的點子及創意

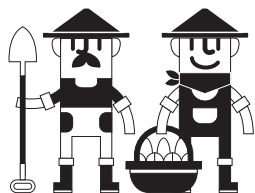
女兒意外回鄉，承接家業

明淳農場目前除了兒子陳柏叡回鄉務農之外，女兒陳靜怡也回來從事農場的行銷工作，讓原本沒有期望子女回鄉承接家業的陳文富，喜出望外。

陳靜怡之前從事過不少行銷工作，也會寫文案。原本打算前往宜蘭開冷飲店，沒想到在等待貸款下來的期間，於 Facebook 上幫忙賣些自家產品，意外地為農場打開一條新通路出來。

明淳農場之前的銷路都是與固定的有機大型通路商合作，這種通路雖然穩定，但作物在搬運過程中萬一出現耗損，都需自行負擔，這對以批發價來出售的農場而言並不是太划算。

「既然這樣，為什麼我不自己來做通路商呢？」陳靜怡忍不住出現了這個念頭。而且為了這個斬新想法，並與一般的宅配做出區隔，於是她想出了一些跟別人不一樣的宅配箱，例如可給嬰兒製成副食品的「寶寶菜箱」、單身也能享用的「小型菜箱」、搭配水果的「蔬菜水果箱」，甚至還有專門給不愛葉菜類顧客所吃的「根莖組合菜箱」。



◆ 陳文富關心關心食農教育，田間經常有學童前來體驗



就連其他小農滯銷的產品，她都能夠搭配自家作物，然後變身成禮盒出來，「我就是可以為顧客做到量身訂做。」她表示，自己雖然念的是理工科，但卻超級愛做生意，喜愛程度連家人都受不了，不過誰也阻止不了她的創意，這點放在自家農場的行銷上剛剛好。



孩子們
都在從事令人健康的事業，
這讓我感覺非常安慰！





「這樣除了開發出新通路之外，同時也讓我爸蠻有成就感的。」原來是之前賣給大型通路商，產品名字是別人的；而自己做通路的話，大家都知道產品是陳文富的，「這讓我爸很高興！」

老爸對於兒子陳柏叡的教導方式是嚴格的，而對於女兒呢？「他對我沒這麼嚴格，但我爸會要我在販賣的同時，也要跟顧客講解正確的飲食方式。」

真的是標準的陳文富風格啊，即使販售也一定要兼顧理想性，「我爸啊，他已經超越理想，而到達浪漫的地步了！」女兒這樣形容老爸，對作物及大地都特別地有感情，例如別人採玉米都是整片整片地採摘，而陳文富則是一根一根的去摸、去感觸之後才會去採摘。

而要求她向顧客解說正確飲食概念也是，便是希望藉著食材料理過程讓民衆了解作物的珍貴，並感受到大地無私的愛。

「我覺得他根本就是個暖男！」陳靜怡談起老爸，最早的時候是跟著爺爺做著慣行農法，但後來發現有機之後，豁然開朗，認為這種農耕方式可改變人們對飲食的看法、甚至可以帶給世界不同的價值，十分珍貴，因而這種對大地的愛，也形成了他人生重要的價值觀。

至於這個暖男老爸呢？對於目前一雙兒女的回鄉繼承家業，同時也繼承了他的理念，讓他感覺十分快慰，「孩子們都在從事著可以令人健康的事業，這讓我感覺非常安慰！」