

屏東縣竹田鄉花卉產銷班

有位鋼鐵般毅力的班長——蔡盛松

文圖 / 楊文振

有句俗話：苦是吃不死的；勞是耐不死的，苦和勞都可以用意志力克服。竹田鄉花卉產銷班第1班蔡盛松班長長久來一直對這句話奉行不渝，結果不但讓他擺脫了年少的窮困，反而令他創造美好而安康的局面。

蔡班長是典型的農家子弟，40幾年前出生於屏東縣鄉下客家莊。由於兄弟姐妹衆多，家裡食指浩繁，父母微薄的農業收入無法提供子女較好的教育。國中畢業後，聰明而善解人意的他，為減輕家人的負擔，毅然決然的投考士官學校，一方面繼續學業；一方面鍛鍊體魄。



仙丹花——插苗每年培育數萬苗



蔡盛松不採野花，自己的庭院種了最多的沙漠玫瑰

結果，2年的士校生活讓他學習、成長很多，使他比同年齡的學生懂事、成熟。尤其是憲兵學校鐵的紀律，鋼的意志的養成教育，讓他在退伍當老百姓期間，每每遭遇困境，都能發揮鋼鐵般的毅力，咬緊牙關，安然度過。即使近2年來接掌花卉產銷班，也是運用這股意志力，使原本「離離落落」、頻臨解散的班，短短2年的苦心經營，卻從此起死回生。

蔡班長神采奕奕的說，帶產銷班就好比帶兵，雖然在某些程度上有所不同，例如阿兵哥用權威式領導，產銷班則需以理服人，然而，帶人需有熱心的領導統御卻都一致。所以在軍中有豐富帶兵經驗的蔡盛松，當了產銷班班長，根本就是牛刀小試而已。

提到竹田花卉產銷班第1班，成立得相當早，甚至比政府推動的農業產銷班組織架構還早。十幾年前，幾位志同道合的花農為切磋栽培技術，即組織花



蔡盛松的太太和岳母，是他的好幫手

卉研究班。民國81年，政府推展農業產銷班以後，隨即配合政府政策，改組花卉產銷班。可惜前幾任班長疏於經營；既不開會，也不運作班務，整個產銷班有名無實，形同虛設。

直到民國86年，部分開明先進的班員推舉蔡先生接任班長，該班才正式步入軌道，然後突飛猛進。短短2年內，班場所、集貨場不但從無到有，而且頗具規模，例如集貨場100坪，現代化的



蔡盛松是屏東縣竹田鄉花卉產銷班第1班班長，全身充滿幹勁，還有一份鋼鐵般的毅力，終於把「潦倒」的第1班，在短短2年間，產銷班務蒸蒸日上！

H鋼結構；班場所50坪；冷藏庫30坪。

不可否認的，這些設備得之不易，然而，該班卻擁有了。其最大的功臣就是蔡班長。如果不是他積極主動的爭取，以該班過去表現，絕對不可能受到相關單位如此的照顧。



盆栽、盆景是蔡盛松的最愛



班員皆踴躍參加班會



蔡盛松班長全家福

→ 除了硬體建設以外，在蔡班長用心領導下，該班的軟體建設也有長足的進步，無論是開班會或共同採購，都很制度化。值得一提的是該班非常配合相關單位的展示展售活動，只要有類似活動，該班總是率先報名參加，即使活動地點在台北，照樣挺到底。蔡班長說，唯有利用這些展售的機會，才能打開班的知名度。

蔡班長指出，常人往往只注意到別人成就的正面，卻忽略了隱藏在成果背後的辛酸與血汗。他表示，雖然努力不一定會成功，但是不努力者一定不會成功。

他回憶說，當年解甲歸田後，由於無一技之長，爲了生活，他拉過保險，當過推銷員，做過捆工，開過貨車，也送過瓦斯，求職當中還被騙過。總之，剛退伍爲了裹腹，只要有錢賺，工作貴賤不居，什麼都做，真像俗話說的：一年換24個頭家。東碰西撞，還好最後總

算找到屬於自己興趣的行業——「園藝」事業。只是未料到，拈花惹草這一腳踏下去，就是20個年頭。

民國72年，當時南部鮮少有人種花，父母當然也質疑「種植花卉要是沒人買，又不能當飯吃」，因此他用行動證明，過程也讓父親參與。不到半年，父親已經認同這個行業，也放心的把所有田裡產業交給他。

剛開始時做盆栽之類的園藝，後來漸漸改變花卉種類。82年開始種劍蘭、夜來香，爲了種球處理及產期調節、花卉保鮮，家裡有座6坪大的冷藏庫，劍蘭種球最多的時候有20萬粒，夜來香面積也有1公頃，因竹田鄉地質特殊，平常地下水就冒不斷，到了雨季，球根花卉就慘了，加上近年來花卉市場之飽和，價格低迷，他覺得還是盆花市場較有淺力，後來又改回以盆花爲主。不過，不論如何改變經營型態，他說，這輩子是註定要和花卉共存共榮了。 🌺