



(「小葉園」提供)

精品花店專訪

採訪·攝影／花鮮子

「小葉園」記

從一草一木觀世界

在山牆、路邊一向被人視為「雜草」的野生植物，可曾乞得您駐足欣賞？這些毫不起眼的野花草，在葉憲忠夫婦以盆景手法的重新安排種植之下，它們不但沒有失去原有強韌的生命力，反而更顯出柔美可人的一面，叫人不看它，也難！

早在6年多前，葉憲忠就進駐建國花市了，由於花市的顧客多為初學者，「太昂貴的盆景沒人買，品質太差的我也不想賣。」於是，葉憲忠嘗試把野生花草製成盆景展售。「最初，很多人都笑我們拿野草當花賣，但我們還是堅持這個方向。」葉太太得意地說：「現在，有很多顧客還種得比我們多哩！」

種這些野味十足的盆景難不難呢？據葉憲忠表示，大部分的野生植物都能種成盆景，但以多年生或宿根性植物為佳，例如蛇



▼ 普刺特草果實鮮紅欲滴，既可觀果，亦可食用。

▲ 多肉植物也可作小品盆景



莓、竹子、普刺特草、卷柏等；選擇濕度大、防風、光線充足而不強烈的場所作為栽培地點，定期澆水、施肥及修剪，就可保有好幾年的觀賞期，並不需要特殊的管理，但初學者往往過於細心照顧，因而加速植物的死亡。

有始有終 盆景業者職責所在

人們對某一事物萌發興趣，常導源於偶然的機緣，「小葉園」園主葉憲忠，就是在買了幾盆盆景之後，建立了與樹之間密不

可分的關係。退伍後，眼見當時在國內並無多少人去發展精緻高級的盆景，於是，原本對盆景一竅不通的葉憲忠，基於對樹的情感，便一頭栽進盆景業界。

筆者初訪「小葉園」時，葉憲忠正和位熟客寒暄品茗，「玩盆景的人，都會成為好朋友。」盆景的壽命很長，而且必須定期保養及整枝，因此，顧客買回盆景之後，仍會和業主保持聯繫，盆景也就成了主顧之間交流的橋樑。

「有許多收藏盆景的人，花

了不少的冤枉錢，因為國內有些業者並未深入研究盆景，只琢磨售前推銷功夫，而不重視售後服務。」因此，有心的業者常要背負不肖業者的黑鍋，徒增發展的阻礙；素材來源的匱乏，也是業者面臨的問題之一。過去，用於盆景的素材皆取自山林，尤其是在陽明山、墾丁等地區，隨著國家公園的成立，山採已是行不通的途徑。葉憲忠已打算在氣候怡人的台東開闢苗圃，自行繁殖培養，以解決斷源之虞。

盆景在大陸流派極多，在台灣則無流派之別，不過仍能做到讓同行看出是屬於某人的作品，也由於各家風格皆異，盆景被竊的情事少有聽聞，因為盆景一旦露面，很容易就被行家識破，而能物歸原主。

至於葉憲忠的盆景風格呢？「我也不會形容，我只是盡力把它做到最完美的境界。」同行的朋友雖能認出葉憲忠的作品，但是也說不出個所以然來，畢竟藝術這玩意兒是難以言喻的。

中國國粹 日本代為發揚光大

「小葉園」的工作人員，除了葉憲忠之外，尚有一位學徒。「忙得過來嗎？」「沒辦法！在台灣沒什麼人要學盆景。」葉憲忠無奈地表示，我們的鄰國—日本，每個盆景花園的員工至少10人以上，而且網羅世界各國慕名而來的人士，女性所占的比率也較高；在10年的盆景工作生涯中，小葉園就換了2位學徒，而日本的學徒，至少要工作7年，並



「小葉園」園主葉憲忠夫婦合影



「小葉園」的外貌

服務4年之後，才能求去。國內師徒間缺乏這種職業倫理，以致於難以培養一位得力的助手。

源於中國唐朝的盆景藝術，今日卻成為日本的「國粹」，也是無庸置疑的事實。曾於去年在日本東京美術館每年一度的「國風展」（專門展出盆景、雅石、古盆等）中參展的葉憲忠指出，

在日本家庭中，擺盆盆景或雅石是很平常的，女性除了懂花道之外，也種植草類盆景（日本稱為「夏草」）作為休閒活動；坊間盆景專業書刊極為豐富，官方並定期舉辦展覽等推廣活動，所以玩賞盆景的風氣能遍及日本全國上下。

在日本人的觀念中，「盆景

」與「藝術」的結合，是極其自然的事，然而，國內的樹石藝術協會曾向文建會爭取認同為「藝術界」，也曾向農政單位申請列為「精緻農業」，但卻都遭到否決。

盆景藝術 你我不能不知曉

在盆景界，葉憲忠算是年輕的一輩，但對於盆景藝術的振興，卻懷有一份深切的使命感，「我希望以後找一塊地，闢建為盆景美術館，讓每個人都能認識盆景。」

舉辦展覽活動是推廣最直接有力的方式，但是，限於經費問題，單獨靠民間來執行推動，力量還是有限。樹石藝術協會除了固定每年舉行一次會內的展覽之外，也極力爭取政府的協助；今年4月10日在台北世貿中心為期5天的「台北國際花卉展」中，葉憲忠擔任盆景展示區主任委員，此次展覽將有別於過去的展出方式，觀眾朋友除了瀏覽之外，還可透過會場文字圖片的說明，進一步學習品鑑盆景之道，例如某株得獎作品，其得獎原因何在？一到冬天就掉葉子的盆景並未枯萎……等等基本常識。

我們並不為任何團體宣傳，但是，屬於中國的盆景藝術，身為中國人的您若是不知不解，是不是很可惜呢？