

1999 台灣盆花故事

撰文·攝影 / 吳麗春

桃園區農業改良場 花卉研究室

室內盆花女王

全球盆花界都稱非洲堇為「室內盆花女王」，由20個原生種，衍生出來的品種超過8千多種以上，不論是從商業生產，還是由玩家趣味者的角度來看非洲堇，實力不容小覷。在荷蘭它一直保持盆花栽培的前6名，商業生產的趨勢意向明朗；在台灣年

產量約3萬盆以下，停滯在以趣味者消費為主的消費，被定義為非主流盆花，去年產地批發的價格，更是由於不景氣的影響，混亂中跌到15-20元以下，跌幅高達50%。

優點數不完

如果以一個盆花消費者的立場，品論非洲堇，大多數的人都覺得它是很耐的盆花，花期長，一朵花有2-3個禮拜的壽命，一枝花梗上總至少有個3-5朵以上的花數，在室內光線明亮的地方，陸續開花的優點，是其他盆花難望其項背，很難與其匹敵的優良特性。

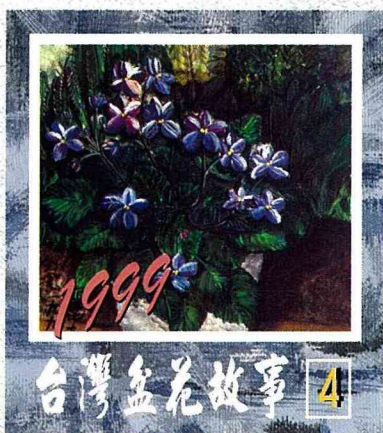
這樣的植物不多

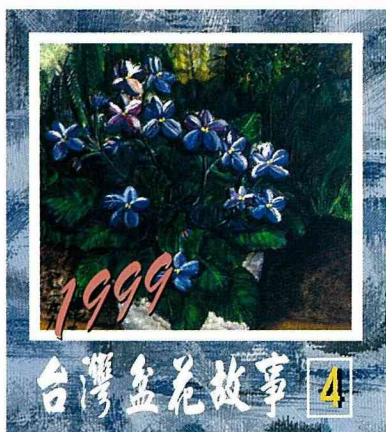
以植物的特質評估非洲堇的潛力，李老師不能否認，它真是很好的室內植物，好好的種它，期許它應有與觀葉植物抗衡同等的地位。以美國為例，看到許多趣味者，連點個燈種在地下室就

非洲堇

室內盆花
女王

〔產業篇〕





可以長得很好，耐陰還能開花，李老師形容「這樣的植物不多」。非洲堇個頭小的缺點，透過組合盆栽或聚盆種植的形式，以改變非洲堇應用的方式，就會發現其仍有相當吸引人的條件。以零售價論，起價雖從少少的80元起，看似不高，卻有玩家品種小小一盆可以賣到上千元，這樣的盆花的確是不多。

盆花業者戴文淋指出，尤其是非洲堇的初級消費者，雖然產品定價消費的零售金額在新台幣100-150元之間接受度最高，然而一旦成為趣味者第一年的消費可高達2到3萬，如果再繼之給予適當的教育，使其業餘栽培技術突破，第二年以後的常態消費約在2、3千元，變成非洲堇的死忠客戶。相較目前國內一般國民的平均年花卉消費金額不滿新台幣300元，非洲堇的趣味消費者，無疑是帶來令盆花業者相當振奮的樂觀想法。然而以私人的力量推動養成一個非洲堇趣味者，推廣消費教育的精力、時間、經驗都有限，重之以目前國內官方試驗研究檯面上，也未重視盆花消費應用技術的研究，短時間內期待非洲堇盆花市場的榮景仍是需要耐心等待。

產業的起始

非洲堇在台灣的栽培雖然算很早，迄今似乎尚未很明顯的展露商業化規模生產的企圖，國內



■ 荷蘭花展中的非洲堇是商業生產的代表，靠育種、栽培及組合應用，提升非洲堇的商業價值，目標明確手法高明，值得參考。小巧的非洲堇正適合用在花藝設計上，以組群的設計呈現植物素材自然聚落的美感。

仍是靠少數的非洲堇趣味者在支持這個產業，因此只對少數的栽培者而言，非洲堇曾經是一個很早種花，就真的能賺錢的農業。

至於是誰最早種非洲堇？採訪幾個種非洲堇的農戶，他們都說建國花市的童倫女士，一致公認她是最早種非洲堇的人，但是童女士說：「不是，很早就有人種，主要就是利用蘭花床架下的空間，就多少都種。」問李叡明老師，李老師也只說：「我可以算是頗早種。」言下之義，李老師也不能肯定他就絕對是最早商業化栽培非洲堇，他記得早年市場，當時在高雄的一位蔡先生，對非洲堇的期待較大，應可說是頭一位自國外引種，商業生產的企圖較明確的第一家。

於是，與其大家都以為是童倫女士最早種非洲堇的業者，不如說她是最早實現規模生產企圖的業者，而且也是持續最久的業者，加上早期常常上媒體的印象深烙在大家的心理，難怪大家都一致認定童倫是最早種非洲堇的人。

栽培瓶頸

對專業盆花生產者，一般而言非洲堇的栽培管理還不算太難，但栽培時間長、葉片易折損包裝困難、缺少耐熱品種等等小毛病還不少。另外容易因澆水不當的水傷葉斑；光線過強，造成葉燒而品質不穩定；為保持株型平坦圓整，需剔芽修整株型工作的繁瑣；以葉插繁殖難以商業化

大量生產；疑似水稻胡麻葉枯病，引起圓形褐色葉斑的防治困難，這些都再再讓非洲堇不容易達成低成本量化生產的目標，故商業化程度始終不高的主因吧！大部分的業者，會新加入非洲堇的生產，常常是一開始覺得好種，總是興沖沖的開始，但品質不穩定的問題不能克服，通常一兩年後就面臨廢園的命運。這也是說明為什麼李老師看過去種非洲堇的業者，大部分都是「溜尾」無疾而終，也肯定現在的業者，將還是這樣虎頭蛇尾的居多。

■在批發市場，國產的非洲堇很多沒有包裝就直接放入端盤，挑選時容易造成葉片折損，容易成為殘貨。



產業現況

目前國內非洲堇的栽培模式多為產銷合一，終年都可以販售，除了夏季較差，銷售的高峰期有2季，第一季是每年的11月底開始到12月，第二季在4、5月起至6、7月進入炎夏之前。

較長期穩定在生產販售的非洲堇業者，在北部為石碇地區的童倫，零售地點在建國花市，中部的國光花市的董園莊先生夫婦，南部則是在燕巢的戴文淋，零售點為前高雄的勞工公園花市。

童女士從民國67年起生產非洲堇，目前仍在石碇自有的8分土地上，蓋著9間低矮的隧道式簡易溫室，專一自產自銷趣味市場所需的非洲堇，盆徑規格為9公分及6公分。童女士表示隧道

式的設施除了便宜，其實也談不上是最好的非洲堇生產設施，加溫降溫都有困難，颱風來又要擔心結構而提心吊膽，越搭越矮，冷熱就更難調整，只好以單棟搭建加強通風及床架上搭保溫小隧道的方式來克服。

對經營非洲堇趣味市場，新品種的即時引進，是很重要的關鍵，在非洲堇未納入種苗法保護前，業者靠得是自己建立的引種管道，童女士自己就常常得出入美國，每次出國就少少的帶一點

回來，或請親朋好友協助蒐集新品種，這也是童女士成為少數長命的非洲堇業者的原因之一。

不過童倫卻說，投入非洲堇的生產，其實是67年一場颱風後2層樓高的大水，無情的將她原先種植的茶花、杜鵑沖失的煙消雲散，這些才是

童倫以前一開始在陽明山租地種花，努力收集看好的觀賞花卉。颱風過後，當時想想茶花、杜鵑美是美，但花期短，可販售的季節就短，一直也是一個經營上難以克服的致命傷，既然迫於形勢



■國內高價的非洲堇以趣味品種為主，稀落的花朵不起眼的外觀，但趣味者卻鍾情它的稀奇獨特。



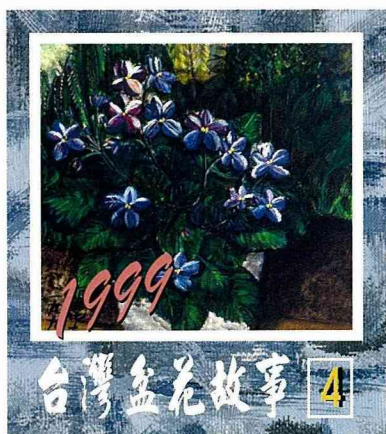
■消費者耐心照顧即使在室內也能培養出這樣的外觀，是非洲堇歷久不衰原因。

得重新評估選擇東山再起的新作物，想到台北家裡的非洲堇，年年都開花、耐命，環境陰點、陽點都沒那麼敏感，再怎麼爛的植株，只要不死，品種還是救得回來，而且生產上它體積小，不佔空間。

加上後來台灣區花卉發展協會在台北國際學舍、農委會後面的民眾活動中心舉辦花展，幾次展出非洲堇的心得，慢慢的養出一些趣味者的市場，於是在當時種非洲堇似乎是不錯的選擇。可惜早年引種不易、品種偷竊的問題及目前業者間的流血競價，都深深的中傷這個產業。至於對非洲堇將來市場的演變，童倫卻樂觀的表示，無論如何這麼多年培養出來的經驗和感情，是不會放棄，最多是縮小規模，更精緻的生產，並看好迷你品種的潛力。

同業的指標

燕巢鄉的綠庭園藝戴文淋先生，生產非洲堇盆花11年來，雖然不能說是非洲堇業界資深老大哥，卻是同業認同的指標，堪稱是稍能量產又能兼顧品質生產非洲堇盆花的典型。戴先生自己在高雄勞工公園花市登記有攤位，非洲堇年產1萬盆上下，以自產自銷給趣味者為主，佔該園總產值的七分之一，老實說也並不是



最重要的地位。

非洲堇生產所需的時間，由葉插到養成可販售的成株一般文獻指出約為8個月以上，在南部平均為6-9個月，主流產品的規格以10公分最適。以戴先生的生產基礎及經驗推算單



盆非洲堇的生產成本，應至少在新台幣30元以上，產地價批發應不低於新台幣45元以上，堅守非洲堇最普通品種單盆的零售價至少維持在100元以上，才是有效益的生產。普通品種栽培品質精良的零售價有3、4百元的身價；稀少珍貴的趣味品種，零售價更可高達800-900元甚至上千元。

這讓我聯想起蔬菜「菜土菜金」的現象，似乎非洲堇也可說是盆花國的「花土花金」。去年在高雄花市也有其他3個攤位也販賣非洲堇，一度惡性競價至零售價僅存50元，卻由於品質差，儘管生產5、6千盆，出售率三成不到，反而使市場的機能萎縮，連建國花市的童倫都受到波及備感壓力。而戴先生不以價制量，抵抗不合理降價，致力提高品質的非洲堇經營策略。在一片減量生產、降價求售的劣幣生產模式，逆向操作，使得去年的銷售金額卻打破戴先生歷年的記錄，可見盆花的生產銷售，品質穩定最適的要求，對消費者是越來越明



■部份業者已懂得用白紙包裝，不僅能保護葉片，還能因襯上白色背景的效果，消除花色濃郁黯淡沈重的感覺，提升產品的賣相。

■「綠庭」自己開發的塑膠袖套，成本1.23元，而現今應環保訴求已改成紙質，成本更高達4.8元，堪稱國內最有水準的盆花包裝

確，但卻是業界自己常常容易忽略的盲點。

經營策略

產品規格的訂定，為適應本場配合農委會經費開發的9公分花卉運銷端盤，戴先生只好縮小盆徑，雖然只小1公分，卻容易出現頭重腳輕的現象，因此他最期待有關單位能率先開發更多樣的端盤，對增加經營彈性及減輕經營負擔都是業者殷切的願望，畢竟有些資材開發的成本高到不是小農所能負擔。

戴先生分析非洲堇的消費年齡層從2歲到80歲，算是很特殊的盆花，而將消費者教育成趣味者、玩家，是經營非洲堇很特殊的地方。因之投入低年齡層，從幼稚園、參觀團體，安排在花園進行假日生態環境教學，以現場解說的方式從小灌輸園藝的教育學程，雖然只能賺到少許的鐘點費，但卻是開發潛在客戶的不二法們，另外隨機建立園藝趣味消費者的有效名單已經累積到300

名，也是將來開發新客戶的重要資產。

台中的董園

台中的董園在台中大里農會經營之國光花市，5年來完全專注於經營趣味者市場，生產地點主要就是自家屋頂溫室，想經營批發也心有餘力不足。園主林素琴小姐和其他業者不同，本身就是一個趣味者，原先在台北植物園擔任相關刊物的採編工作，婚後將自己的興趣變成是一種介於業餘與職業間的生產狀態。另一半莊先生形容自己的太太是中肯專業的非洲堇迷，可是比較不善面對客戶，反倒本業是做鋁合金壓力容器的他，成了太太的最佳業務，將自己了解不深的非洲堇當一種新商品，以商業行為的觀點，抱著賣花交朋友的心態，自詡是非洲堇外行人，無疑卻是將它賣給消費內行人，一個假日營業下來，有200-300盆的銷量，也算是成績斐然。

其他業者

其他較具規模的專業生產者，在桃園縣內有3位，其他縣市也有曇花一現的零星產量、如在宜蘭的員山班的陳順村、高雄的湖內花卉產銷班，及在卓蘭田尾生產非洲堇組培苗千筑園藝的



■李肇房將自產的非洲堇組合成禮籃，做為年節花卉促銷。

陳錦宗。

桃園縣三民地區以生產聖誕紅聞名的莊瀛正先生，非洲堇的年產約5000-6000盆，是在5年前接收岳父的品種，才開始投入非洲堇的生產，連續生產兩年後，生產漸少，除了保存母株，業已是停產的狀態，且表明以後也不想再種，因為雖然非洲堇市場偶有缺貨的情形，一旦品質不能達到標準、多人種稍有滯銷，市場價格就亂，產地價若能維持25元以上的水平尚可種植，若低於20元時，利潤極低。更何況國內非洲堇去年春季末產地價一度下滑到15元以下，而且即使花很漂亮也乏人問津，是身為專業盆花業者都難以說服自己看好的作物。

另兩位較具規模的業者，其一為新屋鄉的李肇房，以往年產約5千盆，部份自銷、部份批發，今年預定隨著擴大新園面積，增產為1萬盆。其二為大園鄉的馬克旦先生，是近2年才開始投入生產，且使用成本較高的進口苗，這時機雖也幾乎是很多



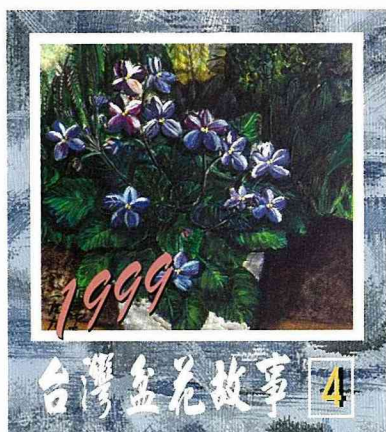
■堇園的攤位以居家的方式，凸顯出非洲堇平易近人的自然趣味，吸引很多遠道消費者。

業者決定開始廢園的時候。但馬太太說明目前的產量穩定維持約在2千盆，亦無增產的打算，因為馬先生不是中意非洲堇的趣味者市場，而是與英商特力屋diy連鎖大賣場，以契作的方式生產，殘貨需由盆花業者自行吸收。也許單純站在業者的角度感覺這樣的條件還是覺得生產非洲堇頗為不利，但當面對的是一群全新非傳統的消費群，儘管非洲堇對馬先生而言，僅是全年供應

特立屋40-50項盆花中的一小項，10公分規格，產地價45元，是不是遠比獨鍾經營傳統的盆花市場更有利呢？

結語

由上面的產量概況來說，非洲堇對國內盆花市場的影響力並不大，目前的確是舉足輕微。但奇怪的事，很多「大花不識兩朵」的消費者，卻認得非洲堇，頗令專家跌破眼鏡。分析起來，非洲堇是媒體最常報導的趣味園藝材料，好像每個不懂農業的記者，當生手時都會對它另眼相看記上兩筆，上報曝光的機率自然頗高。另外還有就是它容易在辦公室的窗臺栽培成功的特性，只要有一層樓面，出一個細心的非洲堇迷，一屋子的同事若不認得它，簡直是太遜了。所以，非洲堇就這樣以少量、卻仍能獲得趣味者的擁護下成為歷久不衰的好盆花，然而它有待發掘的將來性，會提早透露非洲堇在台灣商業化生產的曙光嗎？



〔應用篇〕



■落地窗邊放一張木條茶几，桌下當作葉插區，選用貯水花盆，通常一個月開照一次，就有樣的成績。（吳麗春示範）

東非嬌客

非洲堇

原產東非

非洲堇原產東非，從西元1892年被帶到德國開始，經植物學家、育種家、園藝趣味者的努力，使它成為最受歡迎的室內栽培趣味園藝植物。在台灣一個非洲堇的趣味者，一年平均購買非洲堇的花費，較一般國人整年買花的錢，高出10-100倍，它為什麼這麼令人著迷呢？

萬人迷的基本條件

我想最中重要的原因是，非洲堇可以說是所有的觀賞植物中，唯一真的可以說是室內完整

完成生活史的植物，更何況它親切美麗的花朵、容易繁殖、滿足育種的成就。花期長，在國內幾乎從9月到隔年5月都開花不斷，也是它成為萬人迷的條件。

來翻翻非洲堇的家譜，更是能體會它優良室內盆花的血統純正，在植物分類學上它屬於苦苣苔科，可能您對這一家族的認識也有限，不過常常逛花市的您，不妨也認識它的同宗兄弟姐妹們，

如大岩桐、口紅花、鯨魚花、喜蔭花、絨桐草、長筒花、海角櫻草，也許有些您很熟悉，有些您很陌生，不過它們一族都耐陰的特質，證明很適合室內觀賞。所以，在歐美日本，很早就有許多由趣味者組成的非洲堇協會、組織，定期的舉辦推廣活動、出版刊物、品種競賽、栽培經驗交流，更是大大的讓栽培非洲堇，成為一種愉悅優雅的生活嗜好。



■非洲堇用於室內造景，最能表現花海的壯麗。（嘉義農專示範）



■簡單換個套盆，配上自己心愛的蒐藏品，生動的像是童話故事。

(錫瑤基金會示範)

女王鬧雙包

因此非洲堇被號稱為「室內盆花女王」，而今年1月號雜誌中我們才介紹過仙客來，記性不差的您一定想，仙客來不是也叫「盆花女王」？難道女王鬧雙包了嗎？其實兩個都是女王，仙客來是美麗的讓其他盆花無與匹敵的女王，而非洲堇則是安居樂業在室內稱王的女王。

多問多看多想

想學種非洲堇，到底是難還是易呢？這是專家都難以回答的問題，說難？但主人再怎麼粗心虐待、環境如何惡劣，它又不死；說易？專業栽培很認真卻又種不出夢幻標準的非洲堇，常常就只能讓身為非洲堇的趣味者，大嘆好非洲堇在哪裡？唯一值得安慰的是教導種植非洲堇的專書，不論是寫給業餘入門，還是專業參考書，可以說是單項盆花中最大的，尤其如果您到豐年社門市部的書架上隨便看看，中文就有二、三本，他國文字的也不少。



■白色的非洲堇散發清新的田園風味，和小品觀葉植物搭配起來，充滿春天的氣息。

(台灣省觀賞植物運銷合作社示範)

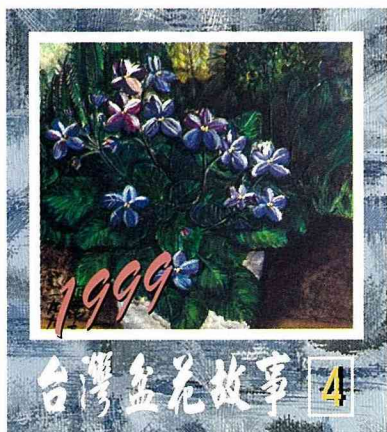


■大圓水盤或茶盤，將6株非洲堇分為兩群配上白石、浮石及染成銀色的乾果樹枝，自己動手做只要500元。(桃園區農業改良場示範)

所以，多問前輩同好、多看書、多想，至少要先學會察言觀色，能分辨健康與不健康的植株，是最重要的基本入門功夫。接著學習葉插、剔除側芽、換盆、更新植株、施肥、除虫，種非洲堇可讓您忙得像隻蜜蜂。

充份享受應用的樂趣

於是，有些工作忙碌的上班族趣味者，慢慢走向如何充份享受應用非洲堇的樂趣，反正現在的非洲堇零售價100元上下，都有不錯的選擇，如果每個月花打算花200元，加上一個光線充足的窗臺，一盆估算觀賞4個月，這樣表示從第4個月起，您的窗臺至少隨時都有4盆以上的非洲堇美麗競艷，而您唯一要做的只是一兩個禮拜充份灌溉一次，如果您願意再多花一點時間，每3個月塞一支花寶棒之類的緩效性肥料，摘掉老葉、側芽保證繁花似錦。不小心染病虫的植株趕快用塑膠袋套起來丟掉，不要把空閒的時間浪費在繁殖，癡心妄想以後靠賣非洲堇養老，我就是這樣對待我的非洲堇。 [印]



〔仕女篇〕

童 倫



台灣的非洲堇皇后

童倫的個性率直爽朗，很容易和人打成一片，所以花卉界的老老少少，順口地都叫她「童倫！」，很少人會想叫她童小姐或童女士，但了解她的人也知道其實童倫最心軟了。

也許就是這樣表面上無憂無慮，容易親近的個性，在台灣的盆花界或是身為一個非洲堇的趣味者，談論非洲堇的種種，在對話中大概難免都會夾雜一句：「也許要問童倫吧！」於是，49年中興大學園藝系畢業的她，似乎就是可以和台灣非洲堇劃上等號。然而身軀瘦小、力氣也小的她，起先也想不到自己會一頭栽進農業生產的範疇。

完全做男生的事

童倫在上海出生，隨父母一路由四川、南京到台灣，奇怪自己從小的玩伴都是男生，小時候就算下雨也在外頭野；也許是媽媽在她6歲就病倒，直到就讀台北一女中，伯母才陪她第一次穿上裙子；大學的農場實習，當時同班的女生都不下田，更何況赤腳在爛泥地插秧，問她噁不噁心啊！她明確輕快的回答說：「沒感覺。」在台北都市長大又是外省人，毫無務農經驗的她，割稻

是打敗班上群英，獲得第一名，更是讓您跌破專家眼鏡，她卻又笑說：「這有什麼，也許要感謝天竺鼠，初二時一下課最重要的就是趕快割草，餵飽那一群生的快又多、吃的多又哭得兇的天竺鼠，不練出一點本事，哪裡能應付呀！」所以她說：「我從小完全是做男生的事。」加上爸爸喜歡農家平淡起伏不大閒適的日子，支持她讀農。這些大概都只是她不排除投入農業的原因之一吧！

媽媽的心路

不過真正促使童倫離開糖試所種藝系的第一個工作，開始種

花，卻是因為一出生2個月，就生了一場重病的小女兒明明。女兒出生時只有5磅多，比起一般嬰兒體重是略輕，但童倫想起自己懷孕足月時也才38公斤，其他2個女兒出生時也約莫是這樣體重，都健康的成長，初初她也不以為意。但女兒一直有些黃疸、一點拉肚子，出院時只說問題如不改善可能得換血，沒料到女兒是受了病毒的感染，造成肝臟內一個和肝糖代謝有關的酵素功能缺損，這樣的病歷當時在台灣是第六例，因此不要說醫生的了解不多，連童倫翻遍相關的書籍，也只有寥寥不到幾行的敘述，想了解女兒的處境實在困



■童倫愛說笑：「左邊是土雞（趣味栽培品種），右邊是肉雞（商業栽培品種）。」

難，童倫央求醫生告訴她其他同病相憐家屬的電話，至少能互交換揣摩照顧的經驗，醫生卻回答說：沒用的，其他的5例都是死亡後解剖才發現。因此，對女兒的困境真是根本談不上有何積極的想法。

撐下去還是算了

剛開始的那段時間一到晚上，童倫望著女兒除了流淚，什麼事也不能做，無心上班，只好辭去台糖的工作，專心照顧女兒。女兒體弱，不但體育課不能上，連郊遊都要有媽媽陪，身為爸爸的另一半則也一樣省不得吃苦，陪女兒出出入入醫院急診無一寧日，夫妻倆就這一路陪女兒病苦了30幾年，直到最後病危時，童倫還得毅然決定簽字放棄不再必要的急救，讓女兒平平順順走。

而原本寄望最後的一線醫療希望一換肝，適合移植的肝臟，卻命運弄人似的，在女兒過世2天後才出現。

回憶3年前，在花市遇到童倫，學姐淡然的說：「我小女兒死了，我終於是解下30多年來的擔子，解脫了。」旁人聽到這樣的對白，大概都很難諒解，童倫二女兒的同事就說：「你們一家都是莊子啊！」我想這大概就是沒有經歷照顧重症兒女的人，所不能領悟的痛。

面對女兒一生病痛終究是生離死別的童倫說：「哭有什麼用！一點幫助都沒有。心裡有數的事只有認命，當時連醫生都看不下去，但是又能如何？醫師也只能交代出院後少吃藥，有事來找我。而我不是撐下去就是算了兩種選擇。吃飽、睡飽是爲了有力氣面對明天的困難，快樂、痛苦都是睡一覺就忘了吧！」

牛的工作

因女兒離開工作4年的台糖，童倫是有些後悔，畢竟朝九晚五的日子比較沒有壓力，唯一的收穫是上班時累積的專業知識，對後來栽培非洲堇的幫助。投資種花當副業，好在主要也不靠它收入，而是與其「坐」不如「做」有點意義的事，於是種花以後每天就忙不完的忙，天天都有事做，自己經營固然也有出貨進貨的壓力，但看花就高興，尤其是工時可以有彈性，才是順應女兒需要的選擇，否則童倫形容「農業是牛的工作」，只好靠些小發明節省力氣，而辛苦耕耘多年最大的獲利卻只守住了土地的增值。

真正的營農婦女

但農業的確是屬於男性的行業，市價一盆一直都是100元的非洲堇，需要的勞力負擔較輕微，然而相較勞力、土地成本的上漲，非洲堇的利潤也越來越微薄，同時還要面臨斷頭式生產同業的惡性競爭。但是童倫不同於一般的營農婦女，不是附屬在先生的事業之下，一直都是獨立自主在經營她的正青園藝，從自己規劃生產計畫、自己澆水、自己背貨上車、自己開著與她身材大小不成比例的轎貨車山裡城裡兩頭跑。

童倫說，現實生活中她喜歡動物其實比植物多一點，儘管她是同學中唯一作農的女生。但後半生還是會和非洲堇在一起，畢竟花這麼多的心思在非洲堇上，累積的經驗、得到的回報也許說不出來，但就是用看的也感覺出來自己的非洲堇問題出在哪裡？這份情感是難以割捨的。而且就算老了，如果只專心經營非洲堇



■天才的童倫，將生病的品種先用塑膠袋套起來隔離，眼不見為淨，但往往又會好起來。

趣味者的市場，生產的範圍也可以小到充份利用陽台屋頂就足以應付，何嘗不是一種很好的生活休閒。

所以，對童倫來說，投身農業經營與其想靠它賺錢，毋寧說是親近泥土的感覺，帶給她務實的生活態度及撫平精神的壓力。

結語

在採訪完童倫下山的途中，我和童倫學姐一起共進遲到的午餐，望著她對人一貫安祥隨和的招呼，心想以前常常有人說她是非洲堇專家時，她總是笑說自己很丟臉，沒種出什麼特別的好花！乍聽之下以爲這是世故的謙詞；和她談及女兒生前的點點滴滴，學姐說女兒過世2年，現在她才開始傷心。

於是，我想，此行雖然終於能明白外人所不能理解她成爲花農的偶然與必然，但相信最大的收穫不在此！也相信您會和我一樣，衷心的祝福我的童倫學姐，以後經過的每一個夜晚，需要忘記的只有快樂，不再有痛苦！[\[圖\]](#)

小啓：本刊3月號第12頁介紹草花產業先驅應爲黃文銘先生。