

台中新特產：農夫市集\劉克襄

農夫市集的出現，或許是台中市晚近最重要的生活創意。遠比早些年，什麼珍珠奶茶、泡沫紅茶，或者晚近的日出乳酪蛋糕，更能展現如何從容地渡日子。

早在十多年前，歐美各國的城鎮便出現不少農夫市集，嘗試著恢復早年傳統市場的原始交易方式。在愈來愈多超市和大賣場龐然矗立的年代，農夫市集的出現，以及受到歡迎，勢必有其深層的因由。

傳統市場的交易該如何恢復，台灣有無可能跟進，上個世紀末，不少知識份子已經在倡議，只是嘴巴喧嚷甚久，卻未付諸行動。

所幸沒幾年，台灣也有農夫市集出現了。東海大學附近的合樸農學市集，是我最早接觸的。但實踐的人都不是學者專家，反而本身即耕作的小農。

二年前秋初，棄科技務農的陳孟凱和記者出身的馮小非等人，各以其實際務農的經驗，在大肚山山腰開始籌辦。此後，每個月第二個星期，幾十位中部地區小農載著自己的農產品，在此集聚成市，販售有機蔬果和產品，吸引認同此一生活理念的市民前來購買。

小農們也透過這個平台，宣導有機栽種的理念，改變國人的生活飲食習慣。日後，更能帶動農業新思維，搶救長期遭受污染的耕地。

無獨有偶，去年九月，中興大學董時叡老師，在校方支持下，也在校園內開辦了農夫市集。興大的觀念和合樸又有些差異，主要以一校一市集的社區理念，推動有機農業。最初，他邀集了多位有機栽種的農民，經過長期開會、討論，獲得他們的贊同後，更密集的以每周末舉辦一次，吸引更多市民前來。

一般有機蔬果給人的普遍感覺，大抵是外貌難看，價錢比較昂貴。尤其是對生活消費便宜的台中市民，有機簡直是奢侈品。意外的是，這個農夫市集很快在老台中打響名號。

不過，一般市民最初的到來，並非被有機的理念所吸引，而是相信興大以農立校的品牌，因而前來購買蔬果等日常物品。但無論以何種方式接觸，市民還是會在買賣的過程裡，從攤位前的認證書，農民的買賣行為，逐漸了解有機農耕，甚而認識了農夫市集的意義。

十月時，我初次去那兒，因為慕名很久，特別早起，八點還未開市，便騎了單車，興奮地出現校園。市集座落在林蔭道上，搭了近二十個臨時帳篷，總共有三十來攤。

沒想到，我並不是最早到來的，聽現場的志工描述，更早時，就有大堆市民前來領取號碼牌，排長龍買葉菜。原來，這幾周颱風連續到來，葉菜類缺貨。再者一般蔬菜價格漲得可怕，因而有機蔬菜成為市民最想積極購買的日常食物。

我走逛時，發現只剩些許的巴蔘菜和枸杞葉，其它多半以塊莖類和蔬果為多。現在當令的水果，以木瓜、鳳梨、柿子和西施柚為多。它們大體沒有超市水果攤的亮麗光鮮，但旁邊的認證，讓你安心，不會以貌取果。

我買了初次邂逅的，乾菜豆和白露後的麻竹酸筍，做為跟這些小農打交道的見面禮。其實，我縱使不買，他們也都很客氣，樂於說明物產的來源。有些農夫還把自己栽種的物種和生產環境等等，詳細貼在後頭的海報，讓購買著更加熟識。

農民擺攤間，還有一慈善單位義賣手工藝品，原住民不斷現場唱歌。主辦單位也安排各類有機養生的免費講座，就在市集旁邊，鼓勵市民前往聆聽。

在跟工作人員聊天時，我隱然感覺，他們最近遇見一個瓶頸。市民如今習慣一大早來買菜，到了九點多，等葉菜類賣光，人潮便散去大半。

但我有不同看法，農民市集的特色，或許這時反而最能展現。我相信，留下來的人清楚知道，葉菜類賣光了，但他們繼續走逛，顯見他們不止是來此買菜，還有一種跟生產者交流的樂趣，希望學得更多有機生活的內涵。

在董老師的樂活理念裡，或者在合樸農學的簡樸生活構想中，也都有類似的期待。市民可透過此一市集平台，跟生產者互動，了解其生產理念和動機，對土地生產的認識也愈加成熟。農夫們直接面對客戶，也不止避開了中盤商的價差，還建立了人和人微妙的情感互動。

我在走逛時，巧遇了一支北部生態團體的志工隊伍。他們安排了一群大陸的農業生態學習成員前來，除了走訪此一定期的農夫市集，等一下還要去拜訪合樸農學。

私底下，我們交換意見。他們認為自然生態保育的行動，對岸正如火如荼展開，台灣過去遇到過的困境，他們亦開始面對。晚近一些關心自然生態的團體也逐一籌組，規模見識都不輸台灣。

唯有農夫市集的成立，這一認同有機理念的生活價值，對岸尚未成熟、成形，但在台灣，

農夫市集可以如期舉辦，表示背後有一群龐大的市民認同。相對地，更有一群願意辛苦耕作，呵護土地的農夫，長期提供生產果菜，才可能形成這個美善市集。

台中盆地的東西二地，各有一傳統農夫市集，且各自摸索一二年歷史，日後都要持續下去，這是教人非常感佩的，也是此地獨一無二的驕傲。

但台北和高雄呢，我突然想到這兩個更大的城市，想到二城裡數目更多的有機商店。以人口的密度和生態環保意識的認同，按理，它們更應該籌組農民市集，形成更大的有機農產之對話平台。

很遺憾，它們遲到了。