



## 行銷環境公義 CEO 的對話

「綠色陣線」吳東傑 VS.  
「生態綠」余宛如

採訪整理／林秀美

照片提供／吳東傑 &amp; 余宛如

**吳**東傑，五年級生。1985 年農推系畢業，現任「綠色陣線協會」執行長，致力於推動環境保護、扶助弱農等社會運動多年，5 年前，曾在本刊發表〈我的大學青春夢〉一文，談他在臺大接受的「科際整合」訓練、如何走上社運不歸路。5 年後，他還在這條路上，曾經跌倒、也走得艱辛，但仍堅持。

余宛如，2002 年經濟系畢業，六年級生，創立華文地區第一個公平貿易特許商「生態綠」，賣公平貿易咖啡，讓你喝咖啡也能做環保。

經過 10 多年磨練，吳東傑的剛硬路線添了些許柔性；初生之犢余宛如，則是柔性中散發強烈的企圖心。

## 唸臺大：年少的夢。志業啟蒙

2 人都是運動健將。巧得很，農推系有橄欖球隊，經濟系有女籃隊。在橄欖球隊，吳東傑的角色是 hooker，俗稱牛頭，負責勾球的前鋒；余宛如則 4 年打遍無敵手，得過大經盃、椰林盃、大專院校盃等冠軍，為臺大經濟系女籃贏得口碑。

**吳東傑（以下簡稱吳）：**臺大對我走上這條路影響不大，但所學是有用的。從大學到現在的工作，人生轉了好幾個彎，農推系學的很多，但要找好工作沒那麼容易。我會走到今天，自己從沒預設過，只能說是因緣際會，接觸到一些團體與朋友，靠實戰經驗一點一滴累積、摸索



吳東傑強調社運的價值與未來性，為弱勢者發聲，余宛如則要將其轉換為品牌概念，從生活中轉化人心。2 人攝於綠陣葡萄藤書屋。



余宛如在臺大4年，最投入的運動是籃球，圖為大一時打球隊，拿到冠軍後全隊合影。

出來的。所謂「師父領進門，修行在個人」，臺大是個多元繽紛的世界。由於對文學和小說比較感興趣，我去修中文系的課，那時候教授給我的評價蠻高，也讓我一度夢想當作家。

**余宛如（以下簡稱余）：**爸媽期待我唸法律，但我個性叛逆，改填經濟系，就是不唸法律系。唸經濟系很愉快，我們有很多老師當官，像許嘉棟、陳博志，他們的課我都修過，左派、右派，意見不同，很有趣。經濟系給我很好的教育是有全球觀，所以在看問題時格局會放大一些。

大一就開始打工，到公關公司當執行助理，學到很多實務。臺大人有一種態度：「不到黃河心不死」。這種「一定要完成的態度」很重要，加上打工經驗，我不但有臺大精神，也有執行力。大學時就希望做點有用的事，畢業後會去當立委助理、為親民

黨和北市府做公關工作，都是在嘗試。

## 出社會：從心出發。腳踏實地

2人有相同的關心。余宛如好奇於2千年臺灣政權改朝換代，第一份正職是立委助理，從此與農業結下不解之緣；吳東傑對弱勢的農民與土地有著強烈使命感，無法獨善其身，最終投入社會運動。

**余：**經濟系被右派思想荼毒（笑），畢業後的出路不外金融，我在學時就有學長姐要為我安排工作，但我知道自己不適合朝九晚五。我第一個工作是擔任立委謝章捷的助理，負責農業方面的議題，碰到農金法案、信合社財務弊端、農民抗爭，當時心裡就有牽掛。離開立院後進入有機保養品公司任行銷經理，到原產地澳洲參觀，發現他們不只做有機，也做到Biodynamic Agriculture（生機互動農法）。他們關照的是整個環境的均衡，譬如說玫瑰花生病了，考量的不是這玫瑰花怎麼生病的，而是這整個生態出了什麼問題。這是國寶級品牌，有政府大力支持，連農場所在地阿德雷得市也很環保，街上很少有小客車，民眾都搭輕軌電車。但是保養品很貴，要靠貴婦支持。我常想如果我賣的是小農產品，可以改善臺灣生態，會更有意義；這個想法一直在我心裡滋長。



參訪澳洲生機互動農莊，讓她對有機農業有更深刻的體驗。

由於這棵葡萄的存在讓空間盪漾在綠意中。  
圖為綠陣的葡萄藤書屋。

**吳：**在臺大時就有一群臺大人在一起，後來在工作場合也碰到不少，大家都有相同的關注，而綠陣現任理事長楊灌園（農化所博士，1988 農化系畢）、前任執行長伏嘉捷（農化系）、前理事長陳毅峰（1989 地理系畢）等也都是臺大人。畢業後有人出國，也有一票人沒工作，或者不想去找工作。我則當過農會推廣員、報社記者、地下電台主持，漂浮不定好多年，總覺得這個社會還需要什麼。後來在綠陣議題的關注下，讓我有機會關心農業在生態上的表現、農民弱勢經濟在全球化浪潮下如何生存；不是單純的農業推廣，而是以多元價值來檢視複雜的生態關係。

## 做社運：環境正義。公平貿易

2 人都在做社會運動。吳東傑在綠陣衝撞多年，以揭發台塑汞污泥事件打響名號；有著經濟學背景的余宛如，則從公平貿易起家，試圖建立起消費倫理。不同世代，不同思惟。

**吳：**1997 年「綠色陣線」成立。綠色是環境思潮，陣線有 front、前鋒的意思。我們有 4 個堅持：專業、運動、進步、草根，比較 radical。其間來回修正，就像人生，有高潮、也有低潮，所以也被批評過不是那麼 front。

我們碰到的第一個 case 是林肯大郡，之後有台塑汞污泥、環境荷爾蒙、海洋生態、蘇花高、嘉義市舊監獄…，東滾西跑的，滾出一些想法和作法。

台塑汞污泥是綠陣的代表作。1998-99 年臺灣工業化已 5、60 年，大家從沒想過廢棄物哪裡去了？這件事讓民眾很震憾。我記得我到南部看臺糖的污染，村民身上掛著牌子寫說「我們不要汞污泥！」其實那不是汞污泥。汞污泥成了廢棄物的代名詞！這件事讓綠陣累積不錯的經驗，我們所關心的議題通常涉及龐大的利益，如蘇花高，當時已發包 2 個工程標，但是環保的朋友還是把它擋下來。

**余：**臺灣學運是推動臺灣社會進步的動力，美國也是。我在進大學那年暑假到帕克萊遊學，看到學生抗



議 unfair trade，引起我的興趣，花了一個禮拜閱讀各種報導。公平貿易源於 1960 年代歐洲的社會運動，主張以合理價格直接向小農購買產品，產銷透明，同時確保他們不以破壞環境的方式進行生產。除了環境保護，也包含人權、兩性平等、勞動條件等議題。1997 年「國際公平貿易標籤組織」(Fairtrade Labelling Organizations International, 簡稱 FLO) 成立，致力推廣產品認證。雖是 NGO，但影響層面大到政治，2006 年歐盟和聯合國已將其納入發展政策。當臺灣還在談綠色採購時，國外已經在談公平採購。



吳東傑傾畢生之力為弱勢族群發聲，圖為參訪巴基斯坦的漁村。



綠陣全力參與的台塑汞污泥事件。此一事件讓臺灣民眾警惕到工業污染的嚴重性。

我們花了一年多時間研究，向德國波昂總部提計畫。由於臺灣非會員國，他們開會討論了一年，直到去年（2007）12月通過，讓我們以特許商加入。這是華人地區第一家。公司取名為 Ökogreen(生態綠)，我們要藉著公平貿易商品，將這個運動帶入臺灣。

咖啡是我們的第一項產品。我們在咖啡外包裝標示「對抗全球暖化」，將固定收益 20% 捐給 FLO，用於援助第三世界弱勢生產者，每包另捐 10 元給臺灣 NGO，目前贊助對象是臺灣綠黨和臺灣環境資訊學會。

吳：我們對咖啡豆的認識大概只有從星巴克櫃台小姐到桌子的距離，很有限，其實全球有 20% 溫室效應來自農產品的生產、包裝、運送和處理過程。一個人一生平均吃掉 50 公噸食物，從生產、包裝、運送到煮食，要消耗多少能源？產生多少廢棄物？所以說這是「嘴巴革命」！有機農業主張社區型、在地化，可以節省很多不必要的浪費，我們認識不夠，才會覺得貴。你想：農夫幫我們做了哪些？平均一年 1 公頃地要使用 4、50 公斤農藥，如果 1 甲地不施藥，可以為

臺灣減少 50 公頃污染。又如果水源區農地施藥，我們每天喝這樣的水，要多看幾次醫生？洗一次腎比買一把菜貴得太多了！環境治理有所謂「預防」與「預警」(prevention & precaution)，用在公共衛生上，指的就是一個人成長階段的營養與飲食習慣會影響後半段人生的健康，可是臺灣向來醫療做得比公衛好、後端又做得比前端好；這就

是為什麼我們忽略小孩子的飲食、營養午餐不健康。我們觀察到這種現象，加上小農被嚴重剝削的問題，所以引進 CSA(Community-supported agriculture)，推廣「校園有機」，拉近生產者與消費者的距離；這和公平貿易的概念很接近。

余：FLO 現有 21 個會員國、20 個組織，2003 年推出小黑人標籤後，全球營業額以每年超過 50% 幅度成長，提高了消費者信賴感，也幫助小農減少溝通的成本。讓消費者建立信心，才有可能幫助到需要幫助的弱勢小農。

吳：一般人看有機農業，沒考慮其與環境的關係，反而簡化成生機與商機——對消費者身體有益、對生產者有利可圖。從綠色小鎮、里仁近 10 年的快速成長，可以窺知此一風潮，但就是看不到真正的深度。最近農委會邀請學者專家研究各國有機農產品的相關認證法規，是否意謂要進口？如果是，這對小農衝擊很大。

我到美國參觀家庭農場，主人做的羊乳起士在當地餐廳價格很好，我問他為什麼不擴大生產？他答得很妙，他說：我如果要擴大生產，增加一隻羊就好。這表示他不願意，他覺得這樣夠了；這就是家庭農場的

價值。

WTO開放後，不僅農產品進來，等於連土地也賣掉了。像我們每年從美國進口14萬噸米，農民休耕，政府補貼9萬多元，種稻的意義變成什麼？有個農民說「如果沒種稻，我會早死！」也真的有農民因兒子要賣地而自殺。印度已經有10萬農民自殺！全球會鬧糧荒，我一點都不驚訝。

## 另類CEO：企業責任。論述能力

2人的路殊途同歸。10多年來，綠陣從街頭衝撞、葡萄藤書屋到校園有機，不斷轉型，執行長吳東傑證明他不只有理想，他更有實踐能力；2008年4月8日成立的「生態綠」，執行長余宛如與其他2位伙伴，



余宛如與伙伴們創立華人地區第一家公平貿易特許商，透過商品行銷，潛移默化消費者。圖為生態綠店景，牆上圖案為公平貿易商品標籤。

才要展開他們“Trade not Aid”(貿易而非援助)的良心事業，要為中小企業樹立「企業社會責任」的典範。誠如吳東傑所言，2人站在社會運動光譜的兩邊，但最後可以合流。

**吳：**綠陣有立案沒申請法人。以前靠向政府提案維持，但不符成本效益，後來改採議題方式，向社會大眾募款。財務常有缺口，去年本來想關掉。

**余：**臺灣有很多公益團體，唯獨環保團體不被視為一員，不容易獲得捐款，要維持真的很辛苦。

**吳：**早在4年前，綠陣就面臨過危機，本來要搬家，後來接受建議，將1樓公共化，成立葡萄藤書屋，雖說沒帶來什麼經濟價值，但自己辦演講、開創議題，反應不錯。也提供其他社運團體使用。

**余：**從學長借鏡，空間很重要，所以「生態綠」也經營店面。Coffee shop成功吸引許多人來探詢，也有很多團體如專業都市改革者、東吳和臺大的社團來租用。

**吳：**有人批評我們高調，不能解決問題。我們有反省，但是從一個倡議者到實踐者不是那麼容易，一來是角色扮演，二來是能力問題，所以我們投入921災區重建、為臺北市做社區規劃，現在提倡校園有機運動，一直在挑戰自己。

**余：**這次公平貿易日(5月10日)，我們本來要扮成小黑人，到咖啡店排隊說『我要買公平貿易咖啡』。但怕被說成故意踢館，造成負面形象，臺灣人不喜歡，所以打消念頭。現在辦社會運動，訴求越來越軟性，甚至要活潑有趣。

我們是進口商，如何經營是現實問題。FLO董事會代表有4席是trader，因為最重要的是如何將產品賣出去。之所以選咖啡豆，一來不會對臺灣產業造成太大衝擊，二是可以和消費者直接接觸，三是咖啡入門門檻較低。我們接下來要推出的產品是巧克力。希望10年後有機會將臺灣農產品經由公平貿易平台推向全世界。

**吳：**臺灣農業的問題在產銷制度。我早上才去賣洋



吳東傑推動校園有機營養午餐，直接幫助小農及原住民兒童，圖為「有機才有機會」海報。

蔥。我們要做的是與在地農結合，讓他們免於被剝削。選擇從尖石出發，因為尖石是原住民部落，位於石門水庫集水區，我們要回歸到環境生態本質上；這才是社運的價值。從另一方面看，這些未來的主人翁如果能養成良好的膳食習慣，都是潛在消費者；這就是社運的未來性。我最近和一位屏東國小校長洽談，學校的家長都是墾丁大街上的老板，如果可以影響這些小老板，就可以改造整條街。校長也很有想法，說至少讓他們吃2個鐘頭，摻入更多飲食文化的議題，譬如談食物哩程。

現在新竹縣有2,200名學童加入營養午餐計畫，下學期預計和其他縣市會增加到7千人，期望透過這樣的結合，將有機農業深層意義擴散開來。短時間不敢擴

大，因為綠陣要補貼差額，募款不易，怕會造成財務大缺口。

今年也加入“1% for Planet”，這是美國一些有社會責任的企業所組成的聯盟，他們將盈餘1%捐給公益團體。目前尚未獲得任何捐款，需要一點時間讓別人來瞭解我們。

余：早在公平貿易組織出現之前，英國咖啡商Cafedirect在1940-50年代就做公平貿易咖啡，現在已經是英國第一大，從百貨公司到超商的主流通路都有她的產品。公平貿易給了我們一個舞台，我們要建立品牌，希望將來推廣到其他華人地區如新加坡、中國大陸、香港等，藉此籌募資金，用於推動成立協會、推廣認證制度，與國際接軌。

吳：我們除了缺少經費，也缺少與人對話的能力，像蘇花高、汞污泥，對口的官方與台塑，都有很多律師專家作後盾，而我們呢？社運絕對不是拿個牌子去抗議就算了。光有熱忱和判斷力不夠，只有不斷的沉澱與論述，才能把運動做得更生活。論述不只利於遊說，也算是一種行銷。希望有機會沉澱一、兩年，加強論述能力；或是到國外，如一些歐洲國家做研究。[圖]

公平貿易咖啡，  
可以確保小農獲得合理報酬，也能支持雨林保護、協助抗暖化，如果您愛喝咖啡，請您響應，保證喝來更香醇、更快意。

