

文化的多中心概念



文文 胡恩威

過去五十年西方主導的文化中心都是以單一中心模式去發展。例如在巴黎、倫敦、紐約都有一種單一的文化中心模式：裏面有歌劇院、音樂廳、劇場。通常是「一小兩大」：一個兩百至四百觀眾席的中小型黑箱劇場或者劇院，再加上一個有一千五百至兩千觀眾席的音樂廳或者一個大型歌劇院的设计模式。

以香港文化中心為例，一九八九年啟用的文化中心，由建築署負責建設。設有三個主要表演場地：一個容納一千九百七十一個觀眾的音樂廳。大劇院設有一千七百三十四個座位。劇場的座位數量可按舞台變化，容納三百零三至四百九十六名觀眾。除此之外，中心亦設有展覽館、大堂展覽場地、排演室和會議室。

這種模式在過去五十年已經成為主流。但隨着數碼科技的發展，進入了數碼年代。尤其是疫情之後，大家習慣了身處家中觀賞網上藝術表演、電影，紀錄片等。手機或電腦已經變成了新的「個人文化中心」。你可以透過手機看



▲香港文化中心。

書、聽音樂、看電影、寫文章、找資料，和其他人交流互動。

所以未來文化中心的形態需要更新，現在那種單一的文化中心模式需要重新思考。例如如何將文化帶進社區？優質文化如何進入社區是一個重要的議題。很多時候大家會把社區藝術看得比較簡單和表面，以為只是一種社區藝術活動，製作規模和演出形式只考慮做了便算矣。但是如果文化開花結果，多元高質文化的普及是非常重要的。圖書館就是一個例子。圖書館的社區滲透性比較強，它能夠進入社區。閱讀本就是社區裏的一個文娛習慣。一個城市的文化面貌如何？可以從當地圖書館的數量和質素中看出來。

所以未來文化中心的發展應該是以「多中心」為目標，不再是單一大型藝術中心為主流，而是應該進入社區。每一個社區的文化中心可以因地制宜，就當區人口或歷史背景發展不同的類型和特色。韓國的首爾，日本的東京也有類似的情況，在不同社區裏建設不同形式的文化藝術中心；而這些文化藝術中心又有着不同的模式去發展。

「多中心」概念不單只是文化方面，文化和體育也有很多結合的地方。例如太極拳是文化，是體育，也是藝術。台灣「雲門舞集」把太極和中國武術昇華，結合舞蹈成為舞團的其中一個舞蹈風格，創作作品《水月》，就是這種多形式結合的示範。

「多中心」的意思除了文化以外，也應該包括體育。把靜態文化、動態的文化和運動進行一個整合。這一方面香港可以進行不同類型的實驗和嘗試。在社區裏發展出一些新形式的文化平台。

談談財務自由



文文 楊不秋

財務自由好像不知何時開始成為大家都很關心的一個話題。常常會看到討論財務自由的文章，有講卓爾不凡的年輕人賺到了一大桶金，一下子就實現了財務自由，浪跡天涯去尋找詩和遠方；也有朝九晚五的普通白領，勤儉克己，依靠節流就聚沙成塔一般地累積財富，買房買車，預計何時可以攬夠徹底躺平也能安享晚年的資產。據說，豆瓣上還有一個熱鬧的財務自由小組，幾十萬組員在群組裏討論賺錢和省錢的好辦法，以盡早實現財務自由。

馮唐在《有本事》一書的開篇也談財務自由。他認為，「先摸底線，一個人基本像個人樣兒地活着，需要多少錢？我的結論是：真不需要太多。」然後，「再探上線：一個人可着勁兒花，需要多少錢？我的結論是：真沒數，但是真沒必要；欲戴皇冠，必承其重，絕大多數人的脖子沒那種負重能力。」這話說得我深以為然。

跟馮唐喜歡北京垂楊柳的雞蛋煎餅差不多，我也算是物質需求很容易滿足的那一型，而且我也沒他那些吞金的愛好，比如高古玉和古瓷。看書看展，養花寫字，跟不討厭的人聊天吃飯，這些不怎麼花錢的消遣都可以給我踏實的滿足感。自知自己就屬於脖子沒承重能力

的選手，所以我不覬覦他人的皇冠，也不嫉妒人家靠着努力、運氣或者單純贏在投胎所擁有的財富。

曾偶然有機會參觀銀行的金庫，除了安檢手續異常繁瑣之外，我感覺和參觀過的其他工廠也差不多：每個車間有不同的分工，捆裝的鈔票從分鈔機流水線下來也和商品存貨一樣，擺放整齊，等待上市流通。一位銀行前輩說，金庫裏的鈔票是紙，金庫外的鈔票是錢，其中的差別就隔着金庫的一道門。這句形象的表達，背後的道理其實就是經濟學最基本的貨幣價值理論。也就是說，只有在真正兌換成購買力的那一刻，貨幣的價值才能被真正體現。

如此說來，個人需求以外的財富，既然並不被需要轉化成購買力，也就無所謂滿足感；遵循避繁就簡的原則，也就是大可不必的選擇了。古有顏回「一簞食，一瓢飲，在陋巷，不改其樂」，今有海子「面朝大海，春暖花開」，寥寥不多幾字，無不散發着通透徹底的自由灑脫和清新愜意，並不帶一絲一毫金錢和財富的味道。

可見，財富是一回事，自由是另一回事。如果要把這兩件事合在一起討論財務自由，更多還是落腳於財富帶來的安全感和滿足感這些個人的主觀感受。討論財務自由，不可否認與財富有關，可是與其一毫一厘地去計算財富數量的多少，更不能忽視的恐怕還是回歸內在，關注自己內心的豁達和澄明。

聆聽，是最好的說話方式



文文 米哈

上一回，我們談到了如何有效地提案，今次，我們說一說如何好好地與人談話、聊天。

在《先傾聽就能說服任何人》(Just Listen)一書，作者馬克·葛斯登(Mark Goulston)提到：當我們想對方投入於跟你聊天，你要做的不是提出自己多麼有趣的觀點或故事，而是將自己放鬆，停止說話，並看重對方，聆聽對方，更願意接受對方拋出的言語與情感符號。

葛斯登是一位醫學博士，身兼心理醫師、溝通顧問與企管教練數職，曾在美國聯邦調查局教授人質談判，而他教我們的第一課，也是從一個談判情況開始：假設有一名男子站在大樓的屋頂邊緣，想要跳下來自盡。談判者走向他，試圖說服他，告訴他不要傷害自己，因為自盡不是一個好方法。你猜一猜，那一名男子會如何反應呢？他會生氣。因為他不被理解，也不會喜歡被指示。

西方有一句諺語：「猴子見，猴子做」(monkey see, monkey do)，意思

是「有樣學樣」。葛斯登說道，人的大腦就是如此操作，腦內的「鏡像神經元」令我們感同身受見到的事情。於是，當見到別人傷心哭泣時，我們也會想哭；當見到有人受傷，我們也彷彿感到痛，有樣學樣。

鏡像神經元大大影響我們的行為模式。例如，當一個人傾向去滿足身邊人的要求和期望，這可能出於他也想別人滿足他的要求。葛斯登進一步解釋，研究表明，如果我們模仿別人但沒有得到回應，鏡像神經元受體就會感到有問題，令人感到孤獨、寂寞。

換言之，當我們在聊天時只顧自說自話，沒有想用心聆聽對方，對方的鏡像神經元也會有此覺察，有樣學樣，同樣不會願意聆聽你說話，那就談不上任何溝通了。

葛斯登又提到一個情況：我們「自己」跟「自己」在腦內小劇場爭吵。原來，這是因為不同層次的「自己」互相溝通、游說、爭取話事權，而葛斯登解釋，我們至少有三個層次的「自己」，即爬蟲類層、哺乳類層、理性層。

爬蟲類層，完全是即時反應，這一層負責我們即時作出「戰鬥或逃跑」(fight or flight)的反應；哺乳類層，負責情感，處理如嫉妒、悲傷、愉悅等強烈的感情，也是腦內小劇場的主理人；理性層，即我們思考的核心，它會小心權衡情況的利弊，然後決定採取什麼行動。

葛斯登認為，為了達到有效的聊天，我們都知道要時刻保持理性，但問題是：我們十分容易受到爬蟲類層和哺乳類層的影響。

例如，當我們受到威脅或遇到危險時，大腦便容易落入爬蟲類層的思考模式。因此，如果我們想擁有一個理性的溝通，我們要注意溝通的狀態是否友善而自然。換句話說，若我們要理性地聊天，我們先要處理好彼此的感性。

另外，其中一個阻礙我們成為良好溝通者的因素是人們內心的脆弱。葛斯登舉例，當我們因為一場演講而緊張，很有可能同時會為了自己如此緊張而感到羞愧，這緊張和羞愧是我們的脆弱，也會啟動爬蟲類層

的思考，令我們變得想要保護自己，容易將別人的回應誤解成無情的批評。

面對以上的情況，葛斯登建議我們：接受自己的脆弱，並以脆弱作為溝通的工具。我們可以坦誠地告訴大家「我很緊張」，而基於鏡像神經元，對方也會感受到你的緊張（而不是感受到你因羞愧而來的過敏情感）。這時候，聆聽者會傾向給你耐心與支持，也可以令你不再那麼緊張。

葛斯登的說話法是雙向的。所以，如果我們想讓對方好好說話，先要讓他有機會抒發情緒和脆弱，並給予對方妥當的回應與鼓勵。

不過，大家又要注意的：聆聽，不代表不給反應。我們要注意對方的情緒，給予對方釋放情感的空間，但同時也要給對方知道「我正在細心聆聽」，這最好的方法是問問題，自然而合理地對對方的說話而問有價值或趣味的問題。

當你表現到對他人真正的興趣，並讓他感覺到自己的價值，那你們的對話，便會到達更深、更有益的層次。

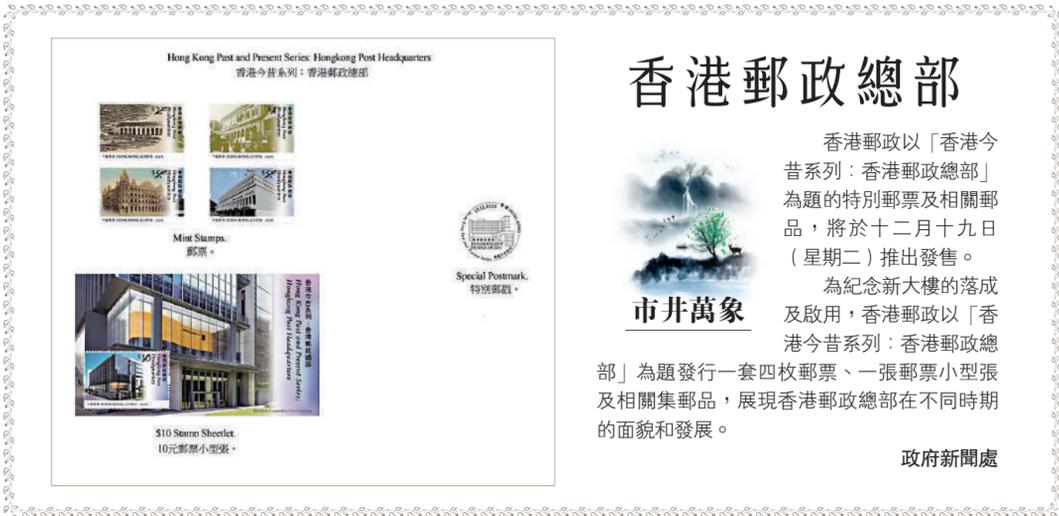
香港郵政總部



文文 市井萬象

香港郵政以「香港今昔系列：香港郵政總部」為題的特別郵票及相關郵品，將於十二月十九日（星期二）推出發售。為紀念新大樓的落成及啟用，香港郵政以「香港今昔系列：香港郵政總部」為題發行一套四枚郵票、一張郵票小型張及相關集郵品，展現香港郵政總部在不同時期的面貌和發展。

政府新聞處



超強方向感



文文 吳捷

中學時代，老師們常說：「每個學生身上都有閃光點。」方向感好，認路能力強，也許是我極少數能拿出來說嘴的閃光點之一。我的大腦彷彿自帶導航系統，無論何處，看一下地圖和大致距離就能找過去。熟悉的地區自不必說，即使置身陌生的九曲街巷或大漠荒野，獨自步行或開車轉悠，腦海中就會同時自動生成周邊環境的3D模型，以及自己在其中移動的情景。隨便怎麼轉，肯定還能自己回來，不必警察叔叔陪伴乃至直升機搜救。

但我的段數還不夠高。據說，有超強方向感的人是這樣的：睡在床上覺得擠了，他們會對枕邊人說「你往南挪挪」；請人撓背，他們會要求「再往西一點點」；某個App在他們手機桌面的「東邊」；教別人開車，他們會怒吼「方向盤朝北打！」谷崎潤一郎的短篇小說《秘密》寫男女幽會，女人對自己的住址保密，每次派車夫來接男主人並蒙住他的雙眼，臨行時還在原地轉幾圈，故意擾亂他的方向感。後來男人壓抑不住好奇心，坐在車裏，雖然兩眼一抹黑，但刻意記住了人力車的行駛規律，包括中途左折右轉幾次，以及所需大致時間。終於在一個白天，他以與人力車相近的速度奔跑並尋覓，竟然找到了女人的所在。這才是認路高手！

我有很多「路痴」朋友，同他們外出，簡直一言難盡。「不對不對，地圖顯示博物館在主路的右邊呀，咱們剛才應該往右拐吧？嗚嗚嗚迷路了……」（如果往南行駛，地圖上的右邊就是現實中的左邊，也就是東邊。這個簡單的空間概念不知難住多少人。）然而，方向感強的人正是為「路痴」而生的，前者負責看地圖、找路、開車，後者負責吃零食、打瞌睡、咕咕呱呱，這樣搭配的旅途就完美了。蜜蜂、帝王蝶和候鳥，方向辨識、空間認知和距離記憶都完勝自詡為「萬物之靈」的人類。所以人類發明了導航系統，從此「路痴」也可以獨自出行了。

不過，我從來不用電子導航設備。事先看好地圖足矣，偶爾因錯過

高速路出口或記憶有誤而迷途，找人問路即可。不用導航，不但因為其路線未必準確（想必很多人都曾被導航帶到私家路或亂石路上），還因我方向感太好，若是自己確認的路線與導航不一致，屆時聽誰的？轉瞬的猶豫之際，「砰！」「咣！」開車的人都知道，backseat driver，也就是車裏坐着說話不腰疼、激情澎湃指點方向評論車技的那位，最惹人厭。現代的導航設備不但挪到汽車前排手邊，還絮絮叨叨像老媽：「請走左側兩車道……注意右側有車輛匯入……前方二百米有測速拍照……漫漫人生路，關鍵就幾步……」最後不忘臨門一句：「請從右邊車門下車。」

不過，我不用導航的最主要原因，是不想形成對它的依賴。無論去哪裏，我都習慣事先花些時間研究電子地圖和紙質地圖，兩相比對，選擇自己想走的路線。我喜歡這種基於獨立研究從而自我掌控前途的感覺，而不願被任何人或機器牽着鼻子走，即使可以因此省心省力。如此動腦，極富思維的樂趣，而且自己的空間感、距離感、記憶力和邏輯推理能力也不斷在「實戰」中獲得磨練。如果你喜歡玩手机或電腦上的益智遊戲，為何不在生活中玩真的，鍛煉自己的記憶、視覺與空間能力？行走或行駛在高樓大廈車水馬龍荒城頑垣迷宮隧道之間，完全就是電腦遊戲（比如經典《暗黑破壞神》）的場景。何況手機導航還會受地理位置所限。在信號缺乏或微弱的荒野，或者未及購買導航服務的異邦，日常培養出的方向感和存在腦中的天文、地理知識就是最好的導航，無需購買，不必充電，誰也

偷不走、奪不去。有人曾對我說，生長在北京這樣街道方正如棋盤之地，肯定對你的超強方向感有潛移默化的幫助。不過，中國重慶和意大利帕多瓦（莎劇《馴悍記》的背景）這類城市，居民必須在8D空間討生活，或許空間認知能力更強。不過，方向感與人的生長環境等等因素可能並無太多關聯。它在很大程度上是天生的，比如大腦處理導航所需感官信息的方式，確實有個體差異。有時它還需要一點直覺，所謂follow your nose，玄妙不可言說。但大致而言，方向辨識能力一如肌肉，可通過長期練習來增強。反之，長時間不使用這種能力，它也會退化弱化。如今，很多人不開導航就寸步難行，正因平時從不認路，逐漸滑入惰性的坑裏，一時半會兒還爬不出來。

如果你常常打電腦遊戲的話，協調、反應和推理能力都會得到鍛煉，通常會越玩越好。同理，「路痴」不會永遠是「路痴」，除非自己心甘情願，一直依賴導航或認路高手。如果日常多看平面和3D地圖，每到一處輒獨自去探路，注意觀察沿途市井道路的大致格局，刻意記憶路標（如建築物的形狀和色彩、商號門面、有特色植物），在同一街區反覆兜兜轉轉，體驗地圖的上、下、左、右所對應的實際方位……不必強求，只需遇事磨練。有了更好的獨立意識和方向感，有助增強自信，在陌生環境中把握目標，應對自如。

導航的終極神器不是某種人造設備，而是獨立與探索的精神，是你我都有大腦。



◀方向辨識能力一如肌肉，可通過長期練習來增強。