



點滴 陳復生

### 肉骨茶和中藥

為了對新加坡的中醫藥發展有更深入的認識，《一帶一路醫藥行》攝製隊特別探訪當地中藥行林立的唐人街牛車水，我們找到了萬裕和藥行的負責人郭志杰先生，他是這間藥行的第四代傳人，藥行已有一百年歷史，主要專賣醫治筋骨扭傷和肌肉疼痛的藥油，也有新加坡特產肉骨茶的中藥材湯料，來自不同產地和品牌，有些更磨成粉狀，方便上班一族快捷烹調。

郭先生告知：「以前的華人做苦力居多，來到新加坡沒什麼好東西吃，舊日新加坡的豬肉很便宜，所以他們喜歡用豬骨加中藥材烹調，例如加上黨參、杞子、紅棗，再放大蒜頭和胡椒粒烹煮。肉骨茶多少也有補骨補鈣和祛濕的功效，現在變得流行了。」

據說肉骨茶的「茶」字，源自創始人的名字「李文地」，被顧客稱作「肉骨地」，福建話中的「地」與「茶」音近，故後來被稱為「肉骨茶」。想不到這種當年被華人苦力視為「廉價補品」的「肉骨茶」，今天竟成為新加坡特色的地道美食，甚至在五星級酒店的咖啡

◆新加坡百年歷史中藥行第四代傳人郭志杰(右)接受麥景榕在《一帶一路醫藥行》訪問。 作者供圖



路英

### 如何獲取更多人喜歡你的 Reels

今日同大家分享如何令自己的 Ig (Instagram) Reels 能夠擁有很多的觀看者？尤其是娛樂圈幕前朋友更加要認識！

- \* 點擊你的故事圖標
  - \* 點擊隨機圖片
  - \* 轉到「音樂」標籤
  - \* 然後點擊「瀏覽」
- Instagram 音樂商店會自動在頂部顯示流行的音頻和聲音。
2. 在 Instagram 探索頁面上查找熱門音頻！
- 你沒有想過 Instagram 如何設法為你提供更多你似乎喜歡的內容？那是基於人工智能的算法。
- 當你觀看帶有音頻的 Instagram Reels 時，該算法會自動向你顯示使用相同音樂的更多 Reels。出於同樣的原因，下次你發現自己滾動瀏覽頁面時，不要忘記查看「Gram」建議的 Reels，並保存一兩個音頻！
3. 在 Instagram Reels 標籤頁面上查找熱門音頻！
- 不確定流行歌曲是否與你的 Instagram 賬戶的氛圍相匹配？你不是一個人。並非所有人都擁有相同類型的賬戶，許多人最終對他們應該在內容中使用的音頻、歌曲或音樂感到困惑。
4. 在 Instagram 上查找熱門音頻就是跟蹤！
- 在 Ig 上的知名影響人類尋找流行音樂並不一定很無聊。跟蹤你最喜歡(著名)的 Ig 影響者，他們喜歡追隨有趣的趨勢，你會在他們的個人資料中找到大量流行音樂，你可以在你的內容中使用這些音樂。
- 最後，最重要的便是每天也能夠用至少兩小時看看其他知名的創作者如何創作內容，這樣便可以更加了解如何將自己的創作融合在 Reels 當中。

◆新加坡百年歷史中藥行第四代傳人郭志杰(右)接受麥景榕在《一帶一路醫藥行》訪問。 作者供圖

◆新加坡百年歷史中藥行第四代傳人郭志杰(右)接受麥景榕在《一帶一路醫藥行》訪問。 作者供圖



愉頓度由 梁君度

### 再論書壇前輩施子清

昨日與珠海學院張珍珍常務副校長、方正教授拜會企業家、社會活動家、書法家、詩人施子清先生，不但有機會聆聽他刻苦學習書法的經歷，更有幸參觀了他的個人藝術館。

施先生自言「童年失怙一貧寒，書藝求精不畏難。楮墨闌如何礙事，一壺清水寫青磚。」足見其藝術生涯，發軔之初竟童年清水寫磚。施子清先生有詩言：「三十年來不息肩，筆揮墨舞振心弦。依稀字裏觀前步，彷彿毫端見大仙。」詩中提到他30年來不停揮寫，那是他已成就書法大家之後30年，仍勤耕不輟。觀看他私人藝術館中展示的書法，我確能從他的作品中感覺到「毫端見大仙」，比那些所謂「下筆如有神」的書家更勝一籌！

施先生的楷書集顏(真卿)、褚(遂良)、何(紹基)三家於一爐，外柔內剛。其草書妙在厚勁，筆畫富有質感，「字裏生金，行間玉潤」，似輕而重，似重而輕，纖



文公子手記 文公子

### 年輕人應嘗試銷售工作

文公子剛大學畢業時，就開始從事銷售工作。當時是向企業銷售傳真機，除了需要天天打電話向企業負責人安排約見，做俗稱 Cold Call 向陌生人電話推銷外，也要去「洗樓」，到工商業大樓由頂層開始，向下逐層逐戶敲門，詢問該公司是否已經購置了傳真機，如果未有的話，可否請負責人聽聽介紹之類。如果即場見到負責人就最好，見不到也要放下介紹單張和名片，然後第二天再跟進約見。

有人說，銷售生涯與「拒絕」是分不開的連體兄弟，當年每日都要吃「閉門羹」，放下的介紹單張也往往石沉大海，就算約見到負責人，也不一定順風順水立即達成到交易。初次面談，就可以達成交易，英文稱為「One Time Closing」；是前線銷售人員的最高境界，也是商界不少老闖夢寐以求的人才。然而，所謂「百貨應百客」，客戶人心不同，各如其面；而銷售成功與否，也總有點與「人」有關的考慮因素，在「人夾人緣」下，就算是行內公認最厲害的銷售精英，也不可能一直維持初次面談就可以達成交易的紀錄。

雖然不易初次面談就一擊即中，但天天見客，時時銷售，久而久之，除了個人的銷售和演說的技巧會大有進步外，人的情緒商數(EQ)和逆境商數(AQ)也會大大提升；因此，文公子一向主張年輕人初出茅廬時，不妨嘗試做銷售工作，可以終身受用。

文公子在中大聯合書院的「學長計劃」中，曾經帶過不少在校學生，主要是修讀商科的年輕人。我經常會問他們一個問題：「大機構中，除了老闆的親生子女外，還有誰有最大的機會成為行政總裁(俗稱 CEO)？」

文公子的答案，是一定能幫公司賺到錢的人；通常是掌握業務銷售的營銷主管，或善用財技幫公司理財致富的財務總監。但無論是營銷人還是財務人，這位 CEO 一定是一位很優秀的銷售人員。此話何解？因為作為 CEO，對外除了須持續取得公司重要客戶的生意關照外，對內也一定須說服董事會支持其商業決定，須贏得平輩管理層的擁戴，更須獲得公司中下層員工接受指令妥善執行；當中涉及的就是溝通技能，而說服(Convince)本身就已屬於銷售的範疇了。

特區政府最近宣布推出名為「共創明「Teen」計劃」的「師友配對」計劃，希望由師友啟發基層學生，探索更多發展的可能性。文公子就建議安排基層學生嘗試銷售工作，相信可以令他們終身受用。



淑梅足跡 車淑梅

### 林漢環為動物聲援 傳播善念

非常愛護動物的林漢環(林Sir)大律師笑稱自己周身刀把把利。騎最快的馬、教最惡的狗、飲最烈的酒，打得一手好拳，他也曾飄飄然，也曾反叛。他來自法律世家卻從未想過自己當律師，「母親叫我鬼不交，因我什麼也不管，只愛和動物在一起，在跑馬地見到跑馬好開心，在新界見軍人騎馬，我傻了，不止樂上一天。記得上世紀五十年代在灣仔街市，有人用紅繩拖住狗仔貓仔，婆婆說那是賣給人家殺的，我好傷心。我當時最愛帶着一大群狗跑上賽西湖，那裏有好多野生動物，最記得山頂有一隻單眼的德國牧羊狗警犬，我深深被吸引住。後來我家搬到銅鑼灣，新建成的維多利亞公園有全港最高的滑梯，當時還未管制人們可以帶狗入內，警犬也在那裏訓練。」

「我希望當兵加入英軍的狗隊馬隊，中二那一年我飛到英國，並非為讀書，一心要加入軍隊的動物支援組，可惜因為我太過申請失敗，我留在英國入讀 Band 3 的學校，一住 20 年。我周末時候去唐人街餐館企枱兼洗碗，就是不想家人接濟。記得一晚非常肚餓口渴，我吞下客人剩下來的麵包和熱茶，才發覺原來人生好簡單，肚餓了，只要有清水和麵包已經足夠；夜裏外面下雪，我縮在煮食爐上面睡覺，爐頭好暖到天光才凍，原來人累了，只要有個小小溫暖的地方已是安樂窩，所以那次的經歷給我很大的啟發。」

「其實我的大律師點應該在我後來到唐人街附近的青年會兼職做柔道，當地一些地方警察到來勸導年輕人不要學壞，也提議我幫忙做翻譯，我不敢，因為我沒有學歷，但結果我申請成功。在 1976 年至 1980 年是我學習最多的年份，我見到很多華人社區內的案件，知道他們對華人的政策。當

中一位香港新界圍村的婦人，婚後丈夫竟到英國再婚，村婦要控告丈夫，重婚罪要坐監的。他們派我去了解，我上門見到那位太太背着一個、抱着一個的，如果丈夫入獄這個家庭就散了。但，圍村婦人曾在祠堂過門也是正式太太，萬一兩個家庭破碎，英國這房一定很透香港那位太太了，怎辦？後來我查出了，原來大清律例有所謂『一燈照兩房』清楚解釋兩個都是合法的太太，丈夫不算重婚，事情也得以解決。從此我對法律產生莫大興趣，特別在刑事案件方面，終於 1983 年我在英國法律系畢業成為了律師。」

回港後林 Sir 業餘之時也為動物權益而努力，他曾任香港狗會主席，在三十多年前全世界發生了多宗鬥牛咬死人事件，社會有聲音要強制犬隻用繩綁及戴口罩，「我當時是漁農署動物資訊組主席，我到立法局發聲香港是和諧社會，如限令戴口罩會令人有狗咬人的錯覺。我參考過世界各地的法例，提議當狗隻受過訓練後可以得到豁免，結果通過了。其實香港愛護動物的意識已經大大提升，有陣子反而太溺愛，但我寧願溺愛也不要虐待！」

林 Sir 最高峰期養 4 隻狗狗，也一直住在羅湖旁邊的村屋，「打開門就見到很多野生動物，非常高興。太太怎去適應我？哈哈，人家說鑽石是女士的好朋友，但老婆愛馬比鑽石更甚！我們雖然信仰不同卻互相尊重，她是天主教我是佛教，她說當年結婚沒有在教堂行禮，4 年前我們在天主教堂再結一次，大家都好歡喜！」

◆林漢環大律師是位非常愛護動物的人。作者供圖

身為佛教徒的林 Sir 就是要將善念傳播，「眾生平等，人人都可以離。不愛動物的朋友，也可以向隔鄰左右給予微笑，鄰舍關係更和諧。對年輕人給予多一點理解和激勵，不論什麼宗教，只要做正面的、有效果的好事都應該繼續下去。世事如浮雲，修行才是最重要，此時不修更待何時？」

我面前猶如見到一位現行菩薩。



王繼峰

## 大山深處的守望

晨光熹微，閩西大山深處的天空選閃着點點星月之輝。在一間簡陋低矮的作坊中，忙碌的一天早就隨一張張黃裱紙鋪展開了。一位年逾花甲的男子站在 1 米見方的紙槽旁，槽內滿是黃稠的漿液。他抓起紗簾，嫺熟地往槽裏抄了幾下，再輕輕把紗簾反轉，往身旁的桌上一抖，一張黃裱紙就帶着羞答答的濕潤面世。如此反覆，黃裱紙愈疊愈厚。旁邊還有兩人，一個是瘦瘦的中年男子，正將一張張壓過水的濕紙貼到烘烘烘中，讓上面的熱情除去紙的羞澀；另一個是年近六十的婦女，正將烘乾的紙一張張揭下碼好。3 人全身心投入緊張有序的分工中，繁忙的勞作讓凌晨的作坊溫潤起來，汗水漸漸滲上他們的臉龐，彷彿雨露滋養下的毛竹。

這是一個叫大洋埔的小山村，這 3 人分別是羅森旺、小工、羅森旺的妻子羅紅金。他們每天從凌晨幹到晚上 10 點後，這已是幾十年來的生活常態。當我來到作坊時，他們已勞作大半天。朝陽入戶，將作坊細細抹上一層黃裱紙的顏色，一室暖色調，淡雅而溫馨。

羅森旺生在造紙世家，他家有幾百年的造紙傳承。閩西山多田少，不利於種桑養蠶，也不利於從商；但林產豐富，有天然的造紙優勢，更有悠久的造紙傳統。

羅森旺造的是黃裱紙，俗稱草紙。草紙象徵陰間的黃金，在民間有通靈、辟邪的作用，常用於做法事、畫符驅魔、祭拜鬼神。除了具有神秘色彩，它在生活中也很實用。因為清潔乾淨、吸水性強，它曾是防潮除濕、如廁手紙、婦女月事用紙的首選。隨着農村人口大量流失，草紙的銷路大打折扣；人們生活改善，也有了更高檔的替代品。於是草紙的生存空間嚴重萎縮，手工造紙作坊

逐漸消失。羅森旺這種作坊，現在在整個閩西乃至全國都不多見。

手工造紙程序冗繁，不易「伺候」。羅森旺十三四歲開始造紙，到現在已有 50 年頭；婚後妻子成為他的最佳搭檔，跟着他幹了近 40 年。羅森旺種了 200 多畝毛竹，每年的清明至小滿前 10 天，必須把當年新生的竹子全砍下。早砍纖維細，造的紙易破；遲砍纖維粗，打不爛。短短的 30 多天內要砍四五十噸嫩竹，就算颶風下雨也不能停。砍完後，一年剩餘的時間就慢慢繼續接下來的程序。切麻、洗滌、石灰溫製、蒸煮、春搗、打漿，這些工序都在戶外，要三四個月才能完成。竹子打成漿後便進入作坊，摻水使其成為一定濃度的懸浮液，然後抄紙、壓紙、烘乾、揭紙、碼紙。前後一共十幾道工序，每道都很考驗技術和耐力，費時費力費心，一年沒幾天閒着。

我了解基本情況後，問羅森旺：「你有沒有認識的同行轉行？」歲月的風霜在羅森旺臉上染了一層暗黃，透着淳樸和踏實，和山上孕育毛竹的黃土、作坊中柔和的草紙一樣讓人覺得溫暖和心安。他幽幽地說：「當然有，以前我們縣有幾十家作坊，現在只剩下我。」

隨着草紙市場的式微，造紙工人紛紛「棄暗投明」，另謀高就。有人入城務工的，雖然收入不高，但輕鬆很多；有從商的，經營得好的人早已身家百萬。羅森旺現代的收入大不如前，累死累活一整年，全家的純收入只有五六萬元人民幣。利潤微薄，他只能請一個小工，大部分活都是夫妻倆自己幹。看着同行一個個轉行，羅森旺感慨萬千。也有很多親友勸他改行，但他說：「我做了幾十年草紙，沒法改了。」從事一個職業 50 年，做得像吃飯呼吸一樣自然，造紙已深入他的骨髓，在他的生命中打下難以磨滅的烙印。當

初從父親手裏接過這面旗幟，其實就是接受了一項平凡而艱巨的使命。現在的他，流淌着祖輩的血，傳承着祖輩的生存技能，延續着祖輩的生活方式，和祖輩的命運緊密相連，他覺得自己就是為造紙而生。

我小心翼翼地試探：「你們做這行這麼久，就從來不後悔嗎？難道沒有想過放棄？」妻子羅紅金身材瘦削，為了方便勞作，留了一頭的短髮。她兩眼望着門外出神，過了好一會兒才回答：「我從不後悔也不想放棄，只是擔心失傳。我身邊做這行的人，最年輕的都超過 45 歲，再過幾年真會後繼無人。」的確，手工造紙業的人逐漸老去，而年輕人卻鄙夷這一行，傳承成為一個大問題。羅紅金有 3 個孩子，他們寧願務工、務農，也不願繼承父母的手藝和產業。大洋埔村附近已經找不到能做或願意做這一行的人，羅森旺請的都是外省上了年紀的小工。

從當初的翩翩少年、風華正茂，到現在的兩鬢霜染、兒孫滿堂，幾十年的時光轉瞬即逝。年齒日增，羅森旺夫婦漸感吃力，他們知道自己很快就會做不動。手工造紙業的前景如何，他們已經不敢多想。他們現在只能盡量多堅持幾年，讓這項祖傳手藝不在自己的手裏失傳。

下午 3 點，我準備離開。羅森旺夫婦有忙不完的活，我不忍心再影響他們的工作。夫婦倆送我到村口，午後的暖陽朗照天地山川，小村莊一片恬靜。陽光將他們籠進懷中，無比憐惜地撫摸着這對大山的樸厚子民。看着他們在陽光下的身影，我彷彿看到兩株靜默的毛竹。毛竹為造紙而生，也為造紙而終，無論經歷多少風霜雨雪，無論外面的世界如何變化，無論明天會面臨什麼，它們都將根鬚牢牢扎進亂石破巖，永遠堅守着這片土地。



從容創夢 王嘉裕

### 健康的每一天，都是福報

曾經多次談論過關於健康這個話題，也許大家會覺得是老生常談，但是人活着的每一天，都跟健康息息相關。發現很多人都沒有把健康放在眼裏，卻把工作和事業放在第一位。這真是極大的錯誤，為什麼會出現這樣的想法？其實大多數年輕人都會這麼想，特別是在大灣區創業的年輕人，他們覺得自己的生命剛到才華橫溢的時候，擁有無限的歲月，身上有使不完的能量，於是常常拚命工作，熬夜一兩個通宵，覺得大睡一覺便會好。每當在物質上取得一些成績時，就會歡天喜地，不在乎犧牲了多少休息時間，喝了多少杯咖啡熬夜奮鬥，即使身心體上不適，但是看到創業成績，也就沒放在心上了。

在如此先進的大灣區，年輕人的思想觀念也是多元化，他們可能覺得養生只不過是中老年人的事情，要一個二三十歲的人去養生，可能會覺得：這也太惜命了吧，還不至於那麼可怕呢。但是有數據顯示，很多疾病也逐漸出現在年輕人群體中，愈來愈多年輕人開始遭受健康的威脅。那些拚命工作的創業者，雖說他們勇氣可嘉，但是過度勞累實在是面臨着太大的風險。

朋友們，如果你也是年輕創業者，看到這裏，還是真心奉勸：珍惜健康，這才是當前最重要的事。關於健康的重要性，相信大家都已經知道。而想說的是，在事業與健康的衡量當中，要知道能健康活着的每一天，都是最大的福報。其實，轉換站在創業者的角度來看，時代的競爭確實是激烈，時間的飛快確是一種殘酷，尤其是大灣區發展在洪流當中，有時候會

覺得不得不拚命奮鬥。可是，借一句話來說，留得青山在，不怕沒柴燒。正是因為時代競爭激烈，創業艱難，我們才要保住自己的健康。當在熬夜連續高強度工作而忘記吃飯，為了應酬而喝得爛醉時，想一想家人背後的期盼，都是以你為支撐，與無法滿足的物質擁有相比，其實他們更希望你好好的，工作別太勞累，健康就是福氣。

如果什麼都沒有，但是還有健康的身體，那就值得慶賀；事業有成，也有健康，那更是人生幸福。但如果什麼都擁有，卻失去了健康，擁有的那些物質也會瞬間黯然失色，家人也不會因此感到幸福。健康的每一天，就是福報。創業的朋友們，要學會轉變自己的觀念，不要萬事以工作為中心，守住健康才是實踐理想的基礎。