



陳復生

中醫教育與時並進

一直以來，新加坡的華人非常接受中醫中藥。而在半個世紀前，新加坡的中醫師，絕大部分都是由中國遠道而來，直到1953年，當地的中醫師公會創辦了「中醫專門學校」（1976年易名為新加坡中醫學院）（1976年易名為新加坡中醫學院），是新加坡首間中醫學院，為促進新加坡中醫藥事業、培訓本地中醫專業人才。自創校迄今，經歷了近70年的漫長歲月，與時並進，不斷提升發展，如今已成為新加坡規模最大、體制完善的中醫教育機構。為了進一步擴大醫療服務，同時為學員提供臨床基地，新加坡中醫學院於2005年4月與2006年6月分別設立了弘華中醫藥中心及新加坡中醫學院骨傷醫療中心。

對未來的期待又怎樣？周彥吟同學說：「因為我從小就體弱多病，也會去看中醫，所以知道中醫是有療效的。家人也很支持我讀中醫，他們覺得中醫是很好的一個醫學，家人就鼓勵我去讀這個課程。這是個5年的課程，它是分階段的。第一階段是，首3年在新加坡學習，學生們要把他們的生物醫學課程讀完，然後最後兩年要繼續去到北京，將中醫學的課程讀完。」

生物醫學的課程很廣泛，包括有細胞學、生物學、基因學及免疫學，中醫學的課程在北京完成後，返回新加坡，仍會跟中醫教授實習上課。

張嘩如同學說：「因為現在的中醫跟着時代前進，也在現代化，所以這個課程，讓我們看見中醫和西醫如何相互結合，然後更有效地治療病症，提供更全面的治療。我希望成為一個比較現代的中醫師，通過公共教育來讓大眾更了解中醫，一起提倡中西醫結合的綜合治療。」



◆麥景榕訪問新加坡南洋理工大學畢業生張嘩如同學（左）。作者供圖



路美

香港的電視台如何能重生

在這一接觸多了電視台的運作，我其實只是一個基本的演員，所以沒有太多管理層層的概念，但作為觀眾看到香港的電視文化在反覆不定，尤其是因為互聯網的昌盛感覺電視更加走下坡，這個實屬令人感到無力。

現今互聯網將10萬個不可能轉成可能，而傳統的傳媒文化往往只懂得將自己拍攝到的材料放上互聯網，作為給予觀眾體驗，但是這種做法我絕對不認同，就算是互聯網世界，他們也有自己的文化，不是你放什麼上網就會有人睇，這樣的思維絕對是老了。

眼見近來很多傳統傳媒的互聯網將自己的製作整套放上網，究竟是他們懶惰，還是他們還未了解互聯網的威力？但我也看到一些傳統文化有新的概念，仍然能夠切合互聯網的需要，始終這個世界上已經開始接受新文化就是網絡的發展。以前傳統單頭一條電線接駁到你家中看電視的概念已經不復存在，雖然我們也聽到很多前輩朋友往往都話給予機會一些年輕人，但是錯綜複雜的用法或者一些高層不懂得適當地給予一些思維空間及鼓勵他們發展，其實界多一些機會別人並不代表就是界你多做兩套電視劇或者兩套電影，最重要的是，我覺

得現今年輕人的創意就是當代文化，若果可以應用一些自我創作又有經驗能力的人才在傳統傳媒上，就是給予機會讓他們作為一個新的創作概念，因為我看到有很多傳統的傳媒文化，仍有一些成熟有經驗的朋友作為創作橋樑，這個並不是不好，而成熟也不代表他們沒有創作，但是他們的思維完全跟不上現時年輕人的文化，所以，如果一個創作團隊能夠有經驗的人再加以年輕人的思考一齊實踐創作就更加好了。

事實上，作為一個中年人士的我，眼見好多年輕創作人他們非常之成功，只欠一些機會，所以我希望香港娛樂圈的傳統文化能夠有所改善，不是用一些上世紀七八十年代的文化去引導2000年後的文化，是將其融合於一體成為一個嶄新在社會前端的傳媒文化。相信有一些人也會了解到現今社會年輕人和成熟人士的差別很大，如：思想差別很大、行為差別很大、言談差別很大等等，種種的跡象就是告訴我們所謂的generation gap，如果我們還不重視這個問題，便會令我們更加不懂得溝通了，希望年輕人的拚勁再加上成熟的思考經驗能夠成為一個嶄新的互聯網世界的傳媒文化。



文公子

銷售前必先推銷好自己

銷售是生活中免不了的日常事，但對個人的銷售和對企業的銷售，在賣點上頗有不同。然而，就算是向企業銷售產品或服務，所應對的也是人。有前輩傳授了一句終身受用的銷售秘訣給文公子，就是：「要推銷產品給前人，要先把自已推銷好。」

你有沒有試過，想買一件貨件，但當你接觸銷售人員時，對方令你感到很不滿意，於是你最後沒有光顧，而是往另外一家分店或向另一位銷售人員購買？你對銷售人員的不滿，原因可以有很多，例如可能是對方的外貌賣相不對你胃口；也可能是你感覺對方在態度上不夠親切，甚至根本不尊重你這位尊貴的客人；又或者對方只是一股腦兒向你硬推銷，完全沒有耐性去聆聽你的真正需要……

因此，所有合格的推銷人員，都會很注意自己的儀容談吐，更重要的，是要懂得聆聽，問對問題。而第一印象，往往會決定成敗。例如如果你的客源，是高淨值個人顧客（High-net-worth individual）的層面，你就不宜穿戴得如見街坊一樣隨便，最好能給顧客一個大家也是同階層人的印象，從而營造出「同聲同氣」的良好銷售氣氛。然而，就算你只是街頭攤位的售貨員，也應看起來乾淨整潔，以免在初見面時，顧客就已因為你給人的第一印象不好，而決定不來光顧你。

消費者購物往往都只是基於一時衝動。試想想，家中女性在逛街時，會帶回多少家中存貨甚多的化妝護膚品、高跟鞋、時裝皮包？男士也可能經常買了頗為昂貴的新「玩具」，例如手錶、模型、專業影音器材等，但卻不敢立即告訴精打細算的另一半？銷售人員只要能得到顧客的信任，在感覺到客人有購買的衝動時，就抓住時機銷售，往往就能一擊即中。

如果是向企業推廣產品，現代管理術語稱為商業對商業（Business to Business，簡稱：B2B）模式；購買的決策過程，一般都是較理性的商業決定。常言道「在商言商」，外國商界也有名言：「Business is Business, Nothing Personal」就是「公私分明」之謂。然而，銷售的對口是人，做決策的也是人，因此，學懂人際關係，在推銷前把自己推銷給顧客，令對方接受自己，彼此建立互信，就是成功達成銷售的基礎。

政府在推銷政策時，除了政策的內容是否應民所需外，由誰推銷、態度如何、推銷者的賣相和談吐等，其實也相當重要；因此應事先做好個人形象包裝，以博取市民良好印象為原則，建立人人的優勢。



淑梅足跡

為有趣的人做有意義的事

「最長情金牌經理人」陳淑芬（陳太）今年終於衝破心理關口去了一次那一間她經常和哥哥張國榮飲茶的酒店餐廳，「快20年了，我一直都避開那個門口，那是一個好心痛的地方。那裏裝修過，位子也改動了，因為我覺得哥哥從未離開過，她好喜歡坐在那兒，我要重試和他High Tea的感覺。」

提起電影「梅艷芳」她沒有第一時間去觀賞的原因，「當時母親去世心情不好，他們請楊千嬅演我，用靚女做我的角色真的好界面。但因為實在太多朋友問我有關戲中的問題是否真確，例如哥哥和阿梅誰先入行？於是我去看了，前半段華星的不太正確，片中黎小田見到阿梅的才華登上名片約見，其實當年小田、我和我的丈夫David是負責新秀試音，梅媽媽到來交上梅愛芳的申請表，她說我還有個女唱歌幾好，David就說不如請她也來參加！」

「其實哥哥1977年參加麗的電視《亞洲歌唱大賽》獲亞軍而入行，他是1981年華星唱片公司成立所簽的第一位歌手，1982年梅艷芳參加《新秀》。但此事激發了我，我在1973年入行，接近50年，我要將我見證過的歷史記下來，可以讓後人得以求證和參考，免除以訛傳訛。我知道投資者是很有心的，可是雖然這只是一部電影，觀眾當故事看，但以後會影響到很多人以為那是事實，但那並非事實。我也希望有一套關於哥哥的電影，可以真實講他的故事，是一件好事，哪一位演員最神似？好難，真的好難有人具有他的神韻。」

陳太也曾是羅文的經理人，談起2002年10月18日羅文離開的那一天，「當時我在武漢，因為隔日（19日）有張學友巡迴演唱

會，消息傳來，我當日少有地情緒失控。轉眼20年，在羅文兩位姐妹提起後，我決定為他舉行《羅文20傳承·全城紀念演唱會》。」

羅文的胞姐譚文玉、胞妹譚明玉在廣州長途電話中表示，「他小時候好膽小，好怕事，喜歡唱歌，好想做粵劇演員，他的臭脾氣去到香港才有！1962年他17歲，媽媽患上鼻咽癌，他申請去香港買藥給媽媽，結果媽媽的同學叫他留下來，藥託人送回來……後來經朋友介紹去銀行做侍仔。他何時生起雄心壯志？應該在參加業餘歌唱比賽得獎後。記得當年我們去中山紀念堂看外國文娛團體表演，他說如果有一日可以在這舞台表演便好了！結果1983年他心願達成，還請同學老師成為座上客，他說要向廣州匯報他的成績！」

「我們以這位巨星兄弟為榮，也曾叫他結婚，他答，如果我結婚你們不一定可以來香港探我。咁大件事？因為到時我要問老婆批准，我未結婚，你們鍾意何時來由我話唔事！」

明年也是哥哥張國榮逝世20周年，陳太除了舉行紀念演唱會外，還籌備了其他豐富活動，讓海內外歌迷帶著滿滿的記憶回家，「其實明年將是我公開搞活動的最後一次，當年哥哥逝世，歌迷要我搞紀念活動，我不能，我不能看到有關他的東西，心好痛，我說10年罷，結果5周年的時候，我怕自己10年承諾未必做到會有遺憾，於是5周年我做了，10周年又辦了，再搞20周年，我希望年輕一輩的歌迷更了解哥哥的真善美和追求完美的精神；為有趣的人生新目標：為有趣的人做有意義的事！」

期待10月15日大家一起回憶這位事蹟而不捨、由銀行侍仔到天王巨星的羅文！



◆陳太（右）話哥哥早過阿梅入行。作者供圖



百家廊

那束素淨的菊

佳節，往往是觸動人心的一根弦，這根弦，在你的心裏稍稍一動，也就觸動了你萬般的心思。關於重陽節，最著名的莫過於王維的那句名詩，遍插茱萸少一人。王維獨在異鄉，適逢佳節，孤獨掠上心頭。遙想兄弟登高聚會，興趣盎然之時偏偏少了他一個人，心裏的缺憾是無法言說的。

王維的遺憾又多了層意味。未能和故鄉的兄弟共度佳節，自己的惆悵自不待言，卻更為自己的不能在場，令兄弟們心裏有缺憾，而心生抱歉。這是體貼之心，這就於平常之處現曲折，出乎常情。這種出乎常情之處，正是詩人情懷的深厚之處。我的三姨娘，雖一介平凡女，卻也是有這樣的胸懷。

於親人們來說，暫時的缺席心裏還有希望的念向，永遠的缺席卻是心頭流血的痛。那年，總少出門的三姨娘，帶著小表妹來我家。那是怎樣的姐妹相聚歡呀！那幾天母親變着法子弄菜，那碗臘魚燒臘肉好香，一直也是我的最愛。可剛剛伸到碗邊的筷子被母親輕輕地撥了一下，好像很不經意地撥了一下，母親還朝我眨眨眼，那意思我懂了。這也是母親第一次這樣，原本不多的臘肉臘魚，她要讓稀客的妹妹吃個夠。再看小表妹，嗲聲嗲氣，捲着舌頭發嗲。母親一個勁地夾菜，小表妹吃得滿嘴流油。

飯後，母親安慰我說你三姨娘一總也不來，你得學會讓筷子。那年的冬天很冷，我就在心裏說，等我掙錢了，一定給三姨買幾斤毛線，織件暖和的毛衣。這樣想着，就說出來了，母親大加讚賞。老姐妹倆相視而笑，眼裏蓄滿了舒心。

三姨娘每天和母親出出進進，她說好像又回到了幼年有姐相伴的日子。歡喜之時，她忽然眼光就暗淡了，她說我這沒本事的妹妹一直叫姐姐掛心，以後怕是更讓

姐代替我難過了！我瞥見她柔美的臉龐，一絲憂鬱之色浮現。我的三姨娘，可能夠說是「沒本事」。她賢淑持家，家務人情，農耕苦作，哪一樣不周全。凡她那個年代的女人該有的品質她都有，不該受的苦她都默默地受了。她這時候的話，我們全當她是一句戲言。

而三姨娘，卻沒有等到我給她織毛衣的那一天。支撐她的精神垮塌了。她用一種極端的方式，決絕地離我們而去。我聽着母親哀傷的哭聲，三姨娘的那句嘆息，忽然就在我心頭跳了出來。以後怕是更讓姐替我難過了！這半句嘆息如電影的畫外音，響於我的耳際，反反覆覆，不停地響。三姨娘的離世於母親哀痛，我無法替她分擔，也無法言說。此後多年，只要一提起三姨娘，母親就會難過，此痛綿綿無絕期。又數十年，母親漸老，離我們而去。往生的世界，她和三姨娘會再相過麼？會的，她們會再續姐妹情，相聚歡。我寧願這麼相信。

這麼多年來，穿着棉布衣裳，有一根長長辮子的三姨娘，面容柔美的、溫婉沉默的三姨娘，仍在我的思念中，回憶裏，那麼明晰。我和父親一起去三姨娘的婆家。這幢老屋簡直算作「豪宅」，齊整的一排，中堂的天井四四方方，正對着迴廊，迴廊兩邊房間一間套着一間。全周家莊也找不到第二家，它就像一隻雞群的孔雀，驕傲地打量周圍一片低矮的茅草房。我的外公外婆中年早逝，他們的一群孩子都成了孤兒。三姨娘3歲就來到周家，成了周家的童養媳。

她默默地在廚房裏燒飯、燒菜，默默地把飯菜端到桌子上，我們吃飯時，她從來不會上桌子。等我們吃完了，她才會在廚房裏悄悄扒一碗飯。她那麼小心翼翼的樣子，我現在想起來，心裏仍然難過。

母親和三姨娘，她們各自忙於家事，輕易

不出門。於是，我便是她們姐妹倆的使者，也很樂意這樣的差遣。當我走上山腰處的半滿方塘，那條堅實的黃土壩子上時，總能看見三姨娘。此後經年，這條翻山的小路不知道多少次來到我的夢裏，連同三姨娘的樣子住到了心裏。坡上的山地，她在鋤草、在澆地、在育苗……她肩上搭條白毛巾，不時擦擦汗。風吹着她額前的劉海，長長的辮綉，撫着她清秀的臉。她和母親很像，一樣的好看，只是皮膚黑了點，那是太陽賜予她健康的底色。三姨娘也看見了我，放下鋤頭，姨侄倆相伴回家。她把掛在廚房牆上的黑鐵鍋取下來，打米淘洗放到鍋裏，又從雞窩裏的雞屁股底下摸了幾個熱熱的雞蛋，又看見她在灶下，點火生煙，新米飯起了鍋巴，令滿屋生香。一碗糖水雞蛋就端上了堂屋的桌子。這是我每次來三姨家，幾乎可以複製的畫面。她是把我這樣半大的孩子都當成了尊貴的客人呀。

孟浩然說待到重陽日，還來就菊花。秋的羽衣下，天朗氣清，惠風和暢。菊花正盛。三五好友，文人墨客，尋一處自在，或弄曲或吟誦，自是無邊的風月。自在自在人心，廣廈高堂，清雅別苑，茶樓酒肆，不拘一格，只要適合自己便好。甚或里弄街巷，擺上一張茶枱，酒器酒具齊備，菊花酒，有這幾樣，足也。倘若再有幾株紫藤，秋風習習，菊影疏離，家人友人團團圍坐，飲菊花酒，賞菊，可賞心，可悅目，可怡興，氛圍也溫馨，氣氛也祥和，正合這秋韻的韻格。人的經歷總是鮮活的，更在成長着。在這些變化着的生命體驗裏，豐富着自己的情感，教我怎樣去珍惜情感。而我，必在這樣的重陽，插一束素淨的菊花。

菊香蕩於心際，飄向祖宗的墳頭，那裏長眠着我的親人。祭拜我的先人，更有我的三姨娘。



梁君度

日本人尊崇漢字

1972年9月29日，中日簽署《中日聯合聲明》，實現了兩國邦交正常化。近日以「協力同心、共創未來」為主題的中日邦交正常化50周年民間紀念活動，正在各地開展，我們香港東方書畫院與日中書畫院聯袂舉辦了《中日書畫交流展》線上演，受到社會廣泛注意。這個承載中日友誼的展覽，中日兩國共有102名書畫家參展。從日本參展的書畫作品，我們深深感到日本民族深受漢字文化的影響，對漢字特別尊重。

日本的民族語言和文字被統稱為日語。歷史書記載，彌生時代時，日本人沒有語言文字，他們的文化還沒有被開發。直到公元一世紀開始，日本國內才開始發生翻天覆地的變化。當時，隨着佛教不斷在我國和朝鮮的傳入，有很多潮汕僧人為了傳播佛教，他們便帶着用漢字寫成的經書飄洋過海來到日本，從此以後，日本逐漸有了文明。

在我國的史書《隋書》中，也

曾有這樣的記載：「無文字，唯刻木結繩，求佛經始有文字。」無獨有偶，我的書法作品第一次送到日本也是我寫的《心經》，當時我國唐密代表團訪問日本，帶了我寫的《心經》，送給日本高野山真言宗。

一千年前的奈良時期，日本人就以「識唐文」為榮，誰懂得漢語，寫得一手流利的漢字，誰就能揚名立萬。而這一點在日本人的文化裏深有體會，比如在相當莊重的場合，像寺廟和府邸，日本人通常都是用漢語書寫。最有名的像日本的淺草寺和金閣寺等，這些寺廟的牌匾清一色都是漢語書寫。最近準備舉行國葬的「安倍家之墓」5個大字，就是用漢字寫的。

除此之外，要是關心時政的人也會發現，日本的公文以及各式各樣的學術論文，裏面漢語的用途相當廣泛。他們認為只有在隆重的場合，才能體現出漢語的精髓，不能不說，日本人確實很很尊敬漢語。



王嘉裕

認識自己，回到最初的夢想

有這麼一句話，不要因為走得太遠而忘記了為什麼出發。發現普遍的朋友都有這樣一個煩惱，不管是事業成功，還是處於創業階段的都經常會迷失自己的方向。

迷失了方向會有這些表現：每天看起來忙得抽不出時間來，但是心裏卻不清楚自己的確切目標，而且很容易感到疲憊，一旦遇到什麼小意外的事情，情緒很容易就會崩潰或者還有另一種情況，這是在創業年輕人身上表現得比較明顯，意志不夠堅定，決定去做一件事情之前總會經過一番掙扎，這種掙扎真不容易，他們會去問前輩們經驗和意見，會參考同齡朋友的想法，所以有時候意見詢問的太多了，就絆住了自己的腳，難以邁出突破的一步，有時候也會過於聽信別人的意見而變得畏畏縮縮，所做的選擇過了很久之後才

發現並不是自己想要的。

這些都是因為對自己的認識不夠明確或是因為走得太遠，已經忘記了自己最初的夢想。其實每個人在人生或在事情中不同的階段會有不同的心情，而且人也是一種健忘的動物，如果我們不保持自己堅定的信念，很有可能一條路，走着走着就會走偏了，慢慢忘記了自己的初衷。

很多年輕的朋友都是在大灣區努力地創業，有時候非常欣賞他們的勇氣，說句實話這幾年要創業還真的不容易，可是他們能有這種勇氣去嘗試。就算整體的大環境不如意，但是他們沒有像別人一樣只求安逸而是選擇去奮鬥，這就緒容易獲得成功，不過可能也是因為環境的因素變化太多，很多年輕人也會時常感到迷茫。

也許他們會說，看到身邊的某某，創新的一種項目好像賺錢不少，事業也開始擴展，不用幾年

就已經能在繁華的地區買房子了，或者有些年輕人會說，這兩三年創業的金錢，要是拿去有點別的，說不定都賺翻了，當初不選擇創業把這些本錢用來買個房子，也許現在也會過得很安逸，還會想着現在的事業狀態，硬撐下去到底有沒有意義？……

就好像一個圓心能畫出無數條半徑，我們對生活的理解也是有千種萬種，到底哪一個選擇是正確，哪一個選擇是錯誤？其實並沒有絕對的。關於年輕朋友們提出的這些問題，很難給他們作答，但是確定的是只要你完全認識自己，對夢想有足夠的清醒和認識，那就可以大膽去做自己的選擇。

回到最初，出發是為了什麼？尤其是創業的朋