



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，主要售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，現在變得很流行了。」

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

室，也可品嚐。我們在香港吃到的肉骨茶，顏色較深，且藥材味濃厚；而在新加坡所吃的顏色較淡，有厚厚的胡椒味。

記得小時候，每到新加坡旅遊，必定受眾人所託，帶回當地另一特產——各式各樣的藥油，為什麼新加坡藥油是廣受歡迎的手信呢？且聽郭先生娓娓道來：「以前那些做苦力的華人，都沒有錢買藥。所以他們去山邊摘一些草根草葉來泡藥，泡好了慢慢用。因為愈用愈好，他們就加以改良，再加上提煉，漸漸變成藥油，也愈來愈進步。所以人人都說新加坡的藥油是一級好用。內服的中藥療效較慢，要2至3日才見效，塗用或按摩用的藥油，塗於患處3至5分鐘就會有感覺，很快知道的。藥油和中藥兩者同時使用，更快見效。」

從這位第四代華僑郭先生口中，我們了解到以前華人飄洋海外，來到新加坡的辛酸，他們不但刻苦耐勞，更能善用中藥知識，就地取材，製作出肉骨茶和藥油這些「廉價補品」，真讓人佩服！



◆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



嬉笑樂與路 路笑

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！

如何在 Instagram Reels 上獲得更多觀看次數？相信這個問題是很多人想知的，尤其是現今社會互聯網益顯重要。大家也喜歡別人界心自己的文章，所以我們應該懂得如何控制自己的互聯網，尤其是國際上其中一個溝通平台的功能Reels，所以今日提起興趣與大家一同分享我所認知的如何增加你的粉絲。

「娛樂」和「有吸引力」的內容會讓你的Reels如病毒式傳播。首先簡單介紹如何開展Reels這裏的創作吸引力：

1. 跟風。
2. 使用相關的聲音。
3. 讓用戶在前3秒保持上癮狀態。
4. 用戶適當的主題標籤。
5. 保持一致，每天至少創建3-4個Reels，讓算法為你提供支持。
6. 標籤 (你必須有標籤)，因為有標籤才可以廣泛地在國際互聯網上容易尋找你的文章。

使用病毒式歌曲或音頻是增加內容觀看次數的最簡單方法之一。如何在Reels上找到熱門歌曲？作為內容創建者，我發現這些是在應用程式上查找音頻或音樂趨勢的最簡單方法。

- * 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！
- 你有沒有想過 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頻的更多 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，最重要的便是每一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。



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。

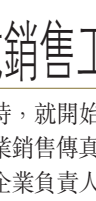
有人說，銷售生涯與「拒絕」是分不開的連體兄弟，當年每日都要吃「閉門羹」，放下的介紹單張也往往石沉大海，就算約見到負責人，也不一定順風順水立即達成交易。初次面談，就可以達成交易，英文稱為「One Time Closing」；是前線銷售人員的最高境界，也是商界不少老闆夢寐以求的人才。然而，所謂「百貨應百客」，客戶人心不同，各如其面；而銷售成功與否，也總有點與「人」有關的考慮因素，在「人夾人線」下，就算是行內公認最厲害的銷售精英，也不可能一直維持初次面談就可以達成交易的紀錄。

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護，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。



椒梅足跡 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，警犬也在那裏操練。」

「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，可惜因為我太瘦申請失敗，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。」

「其實我的人生轉捩點應該在我後來到唐人街附近的青年會兼職教柔道，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，英國這房一定恨透香港那位太太了，怎麼辦？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，如限令戴口單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，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！」

身為佛教徒的林 Sir 就是要將善念傳播，「眾生平等，人人都可以做。不愛動物的朋友，也可以向隔離左右給予微笑，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，此時不做更待何時？」

我面前猶如見到一位現行菩薩。



◆林漢環大律師是位非常愛護動物的人。作者供圖



愉頤度曲 梁君度

再論書壇前輩施子清

昨日與珠海學院張珍常務副校長、方平教授拜會企業家、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。格墨闕如何礙事，一壺清水寫青磚。」足見其藝術生涯，發軔之初竟是童年清水寫磚。

施子清先生有詩言：「三十年來不息肩，筆揮墨舞振心弦。依稀字裏觀前哲，彷彿毫端見大仙。」詩中提到他 30 年來不停揮毫，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！

施先生的楷書顏體 (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

細而不弱，厚重而不腫，「粗不為重，細不為輕」，十分玄妙。與林散之的草書相比，施子清的草書更見筋骨。施子清先生的篆書取法於晚明趙宦光，加入了草書的意趣，在用筆上突破了傳統的規範，不再是筆畫勻細的「玉筋篆」。用筆簡率，粗細輕重，轉接提按筆勢明顯，結體帶草書氣勢。

施先生十分強調書法需有個人風格，他認為觀碑臨帖固然重要，但能入亦要能出，他極重視字要有自己的面貌。黃庭堅詩云：「隨人作計終後人，自成一家始逼真。」其意是跟在別人後面，永遠也無法超越；只有形成特色，自成一家，作品才會生動真切，達到高境界。施子清先生深明此道，經 30 年來不息肩，早已形成自己的藝術風格。

施先生今已愈 80 歲高齡，仍不辭勞苦，通過他一手創辦的中國書協香港分會推動香港書法事業發展，今藉珠海學院建校 75 周年，還應邀前往學校為學生講書法法線縱橫，真是我輩學習的楷模。



從雲劍夢 王嘉裕

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。發現有很多人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者的人，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，即使身體出現不適，但是看到創業成績，也就沒放到心上了。

在這如此先進的大灣區，年輕人的思想觀念

大山深處的守望

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了。

手工造紙程序冗繁，不易「伺候」。羅森旺十三歲開始造紙，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 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、石灰氈、蒸煮、舂搗、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、烘烤、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。

我了解基本情况後，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。羅森旺現有的收入大不如前，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。大洋壩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澗，永遠堅守着這片土地。

健康的每一天，都是福報

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，還不至於那麼怕死呢。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啊。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，但是還有健康的體魄，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。