

尋夢園

昂騰山人

一段監獄地皮的故事

最近本港一位知名人士，在北京參加十三屆全國人大一次會議時，曾於接受傳媒訪問時，批評本港財政司司長未能壓制本港樓價之升勢；亦建議可考慮將本港某些監獄搬離本港，並將該等地皮改為建築住宅，以阻止本港住屋樓價狂升趨勢。

其實，這類建議在本港並非第一次，且讓本山人向讀者們報告以前類似的提議在本港已曾出現，而且是當時本港的政府提出的！話說1970年時，當時的港英政府，突然接獲倫敦方面的指示，要將英國駐新加坡的軍隊搬來香港！地點就是今天的「科技大學」（科大）校址所在之處。

當時該地點只是位於清水灣道旁，一條不大不小的鄉村之前的一塊土地，該村村名為大埔仔村，今天依然存在！當時不知如何，村民竟將這片土地命名為「尋夢園」！原來這地點本來是一個小型的足球場，由村民自己開墾出來的。第二次世界大戰之後，本港重光之時，村民又在清水灣道的路邊再開掘了一個比較大的足球場；於是這個舊的足球場便生長了很多不知名的花樹，村民便將這個小園地稱為「尋夢園」！

長話短說，當時村民得知這個「軍營計劃」時，當然極表反對！出乎意料之外，這個反對拉鋸戰長達十多年！至大約1982年時，政府更進一步將這個地盤開發，並在海邊填海（今天科大的運動場）；當村民無奈地準備接受現實時，突然一個翻天覆地的改變發生了！那就是祖國決定要在新界土地租約到期之時（1997年7月1日），收回香港的管治權。

當村民以為鴻福快將降臨之時，

由於倫敦已取消了將英軍從新加坡搬來香港的計劃，但這個「預建軍營」的地盤已完成了初步的結構，包括通道、供水和排污等等；於是，村民收到了一個更壞的消息，就是政府打算把全港的監獄都搬到這個地盤上，這樣便可以將赤柱及中環等的監獄地皮，改建為高級樓宇出售。於是大埔仔村的村民更加失望了！假如大埔仔村之旁除了有邵氏片場之外，還增加了一個「全港監獄總集中地」，大埔仔村一定變為「新赤柱」了！因為在第二次世界大戰之前，當港人要去赤柱的話，那便是代表要去探監之意，赤柱就是監獄的代名詞。即將來，當你告訴朋友們你是從大埔仔出來的話，朋友便可能誤會了你是坐完監「出冊」出來了。

當時，本山人有幸被選為西貢區議會主席，並獲悉政府已決定在馬鞍山興建一所「科技大學」，與中文大學遙遙相對，而「科技大學」的籌委會主席就是首席華人代表鍾士元爵士；而鍾Sir又恰巧是居於清水灣道的別墅區之內，在一個恰巧的機會之中，鍾Sir巡視經過這個「未來監獄總集中地」，因一切土木工程也已完備；假如能將「科大」改建在這個地盤的話，不但可以提早數年可以開辦「科大」（因馬鞍山那個地盤仍在原始階段），而且，這個地盤的風景更好！鍾Sir馬上將這個地盤定為「勞斯萊斯級的大學校園地盤」，並立即要求港督將「科大」地點從馬鞍山改在清水灣畔！又將「將軍澳新市鎮的隧道」由「一條兩線」改為兩條四線。

當「科大」正式宣佈落地清水灣時，當地村民當然雀躍不已，因為「科大」一定比「監獄總部」更受人歡迎的。

娛生樂與

路美

古天樂原來不古板

今年是演藝界協會一個新文化之年，一個多月前新選上任會長的古天樂（古生）令協會有逢甘露的開始。

一個好像冷飲一般感覺的古天樂，原來一向是個很有趣、有善心及快樂勤力的好明星，很多人包括我未有機會認識他前只覺得他是高大有力；但也帶點冷淡不易相處的人，尤其是十年前當古生仍然是一位唱歌的歌手時，我要到他演出的地方與他做一個專訪，我足足用了兩小時時間擔心及計劃一下，如何令古生可做到一個三分鐘的訪問，因為我身邊所有傳媒人告之他是一個少說話的人，最終好命了我用了車為開引主題，令他以自己最感興趣的話題開始；先用30分鐘讓他教我車輛知識，再用30分鐘完成音樂專訪，當然是有內容的專訪，但也令我有一點敬畏的感覺！當然這次也證明傳媒人說古生是一個不易訪問的對象。

但到今時今日，再在演協遇上他，令我有非常不同的感覺，在會上他是一個堅定、有創意及滔滔不絕的成功人士，今天的他忙於工作上一分一秒事幹，但也特地抽時間為演協盡心盡力。什麼時候也為會員着想，甚至乎之前有報道說他一

聲不響地用幾年時間捐助了很多內地窮學生，令他們有一個比較好的地方學習，而今年也許感覺到是古生的一年！他在某類道也說過他不懂樂壇，但他希望各位用不同模式來支持樂壇，真心講，他的性格及說話已迷倒了我，而且他回饋社會的能力實在太強，相信他這一年一定把自己推向高峰，他的魄力也感染到我們娛樂圈每個幕前幕後工作人員的情緒！

所以人是要往往親身實體接觸才能決定及了解別人。古生，祝你繼續有團火，希望他的正能量令我們更為自己打造更好的娛樂圈。



■古天樂為演協盡心盡力。

隨想國

興國

工作態度

幾位朋友難得約在一起吃飯，結果其中一位遲來一個小時。朋友說，遲來的每次都是遲來。為什麼？大家都是朝九晚五，約好七點相聚，為何八點才到？因為遲來的總是會先傳短訊，說因為必須完成當天的工作才能離開辦公室，而他每次都要在七點多才能完成。

今天的事今天畢，這樣的工作態度不是很好嗎？朋友說好是好，但為何別人可以五點前就完成的事，他卻要七點多才做得完？這表示他的工作能力比別人差些，才做得慢，他是以勤能補拙來工作。朋友說，《三國演義》有個故事，說龐統初投劉備時，劉備隨便派了個末陽縣令讓他做，龐統到任後，不理政事，日日飲酒為樂，對於錢糧訴訟也不理會，張飛大怒，前往末陽縣質問龐統何以到任一百多天都不理政事，龐統反問，在這個小小的縣城裡，有什麼大不了的政事？請張飛稍安勿躁。於是龐統在縣衙內「手中批文，口中發落，耳內聽詞，曲直分明，並無分毫差錯，民皆叩首拜伏。」不到半天功夫，便把三個月的事情都完畢。張飛大驚，知道劉備看錯人而大材小用了。

另一位朋友則說，沈約的《宋書》記載，有個叫孔覲的官，「雖醉人居多，而明曉政事，醒時判決，未嘗有雍。」人人都說他「孔公一月二十九日醉，勝他人二十九日醒也。」歷史上這兩個人，都是一等一的人才，聰明絕頂。龐統是被冷落而飲酒，孔覲則好酒食杯。兩人的工作態度其實都不好，自恃才識過人，便毫不在乎。這在現代的社會，恐怕是不能接受的。如今的公司當然希望找到絕頂的人才，但絕對不會容忍員工日日都醉醺醺地坐在辦公室內，到快下班前才一口氣把工作做完吧？其實良好的工作態度，應該是時間到了便工作完成，然後到酒吧去享受歡樂時光，準時赴約或回家吃晚飯共享天倫吧？

百家廊

張坤

「長壽菜」馬齒莧

有一次去阜陽走親戚，閒來無事，傍晚時分去廣場散步。無意中發現腳旁的水磨石地磚上，在地磚之間的狹窄縫隙裡，竟然還長出一些小植物。它們長有一厘米左右絳紅色的莖，左右不均勻地分佈着三五瓣綠色葉片，橢圓形的。我彎腰蹲下來，輕翻葉片，發現其背面竟然是青灰色。呀！這不是馬齒莧嗎？

我發現了馬齒莧，猶如他鄉遇故知一般高興，仔細地看着它，輕輕的撫摸它。我看看周圍的環境，真的難以置信，在這狹窄的街磚縫隙中，這馬齒莧是如何落地生根的。是飛鳥糞籽不偏不倚掉入其中，還是風兒將它的種子高高揚起，穩穩地拋到這裡，抑或是它的種子跟隨雨水奔赴窪地時擱淺在這磚縫中。要想考證它的前世還真的有點難。更令人感到不可思議的是，在如此貧瘠的磚縫中，這幾株馬齒莧是如何汲取得到養料破土而出的。旁邊的街磚一到中午就有四五十度的高溫，沒有其他綠蔭的遮擋，這稚嫩的馬齒莧胚芽是如何扛過這高溫「烤」驗的。

馬齒莧有其它野草所沒有的頑強的生命力，其實這還有一個神話傳說。說是后羿射日，最後的一個日頭被后羿攆來趕去，眼看要被追上，遇上了一棵馬齒莧，長得很旺盛，日頭就藏匿在其下面。后羿弓起來，遍尋不見，轉身要走。哪知，地下的蚯蚓拱出頭來，向後羿擠眉弄眼，向他報告日頭的藏身之處。日頭趕緊就跑，回頭對蚯蚓說：「你出來我就曬死你！」所以蚯蚓只在雨天出來，太陽一露頭，就乾身在地面、泥巴中，而馬齒莧卻曬不死。

我國古代典籍中很早就有種植食用馬齒莧的記載。杜甫的《園官送菜》詩便提到了馬

淑梅是妳

車淑梅

方國珊擁有一份使命感

1986年方國珊飾演的「哪吒」，《哪吒》是當年亞洲電視爆紅電視劇，到現在市民都親切地稱她「哪吒」，難怪在她的參選工程當中，名字側邊總寫上「哪吒」。不過由今次宣傳海報開始，她揚言漸漸去哪吒化，「始終已經從政十年，我亦有工程師專業資格，其實街坊稱我哪吒或方議員一樣開心。其實真的很有滿足感，在短短幾年的演藝工作中，已有一部代表作值得紀念，以當年亞洲的資源，土炮作品有這樣的成績，五集之後最大牌子的飲品都來落廣告，更令我到可以去東南亞和歐美登台，賺一筆錢到夏威夷升大學。當時最難忘的就是易釵而弁，女扮男裝，說真的方國珊都幾好身材，怎樣掩飾就是一個問題，今次要爆料，我用了強力緊身布紮平坦自己的身段，才可以穿上那件哪吒肚兜。哈哈。」

在亞視期間，方國珊認為最大得着除了有代表作外，還有和修哥胡楓上契了，「1987年我們一起拍劇集《女捕快》，監製說你們既然情意投合不如就上契，我們很正式的，大家有互送金器禮物，包括了國珊、斑斑、黃造時、徐思忠，大概一年後某一天我們唱卡拉OK黎明非常怕醜地問，他可以娶修哥嗎？我說四位姐姐通過過可以，哈哈黎明便成為我們的契細佬了。」對於黎明公佈了將任Daddy的消息，契姐非常歡喜，「恭喜他！亦發覺他成熟了，真愛無雙雙方有過什麼經歷的，最重要就是日後多抱BB探望契爺，年中契爺也會增添多一名曾孫，大家都好開心。」

方國珊當年父母親在中環街市經營鴨欄，也交到半島酒店和舖記等著名食肆，所以那些好味的燒鵝自小便吃慣了，「我也懂得怎樣斬雞，其實我是最飲得和食得的剩女，

哈，我以前曾經拍過拖，但已經二十多年沒有男朋友，我好Dry呀，我當然希望有個好好男朋友，可惜一直沒有出現過，可能我已經嫁了給社區。我的條件很簡單，就是能夠支持我在地區工作，並非只包括金錢，還要認同我的工作，最重要他是單身的，乾淨的，心地好的。」

這位擁有英國專業工程師資格的香港女子，骨子裡就是擁有一份使命感，話說當年她從夏威夷大學回歸和陳秀雯合作代理行，間中在新界協助興建村屋，家人也非常支持，甚至舉家遷往西貢落腳，她發覺好些建築師傅不依足規格，有人將廢料堆落地底埋藏，有人邊吸煙邊做防水工程，她想怎樣可以糾正這些陋習？結果她不辭勞苦地考獲了專業資格。她勤奮，堅持，好學的性格，大家看在眼裡，自由黨邀請她入黨，可是後來遇上種種問題，她毅然退黨，堅決走獨立的路。「我參選五次了，歷年的選舉海報依然貼在家中大廳，我感激父母親心痛外，還是很支持我。我從影，從商，從政，不是有承擔何苦要這樣辛苦？現在我只是輸民意，那也是我最大的支持，我並非妄想症，我是有勝算的。多年來不時有政黨尋求合作，我是歡迎溝通的，下次會否再參選？我會密切留意，但是我可以說我隨時Ready，Always Stand By。」

方國珊並非輕言放棄的人，正如修哥契爺所說，「恭喜，你那六萬多票肯定是實票！」在此我預祝她天天生日快樂，夢想成真！



■方國珊話二十多年沒有拍拖，好Dry！ 作者提供

不白。治癰瘡，殺諸蟲。生搗汁服，當利下惡物，去白蟲。」

《本草綱目》道它「散血消腫，利腸滑胎，解毒通淋，治產後虛汗。」於是乎，這種平臥或斜倚在土地上的野草，又有了一個「長命草」的別名。家鄉有民諺曰：「吃得馬齒莧菜，一年無病又無害。」民間又稱它為「長壽菜」、「長命菜」。唐代醫家陳藏《本草拾遺》記載：「人久食之，消炎止痛，解熱排毒；防痢疾，治胃瀉。」更說它具有止渴、利尿、清血、降壓、濕疹、癬腫、瘡痛、乳痛、赤白帶下、痔瘡出血、毒蛇咬傷、肺結核之功效。馬齒莧清熱解毒，散血消腫的療效極為顯著。夏天，倘若我們身上長了癩子，或哪裡有不知原因的無名腫痛，可用一把馬齒莧，將其攪碎，連汁帶渣敷在患處，一兩天後腫毒就奇跡般地消了。

任何事物都有兩面性，馬齒莧也不例外。與菠菜不同的是菠菜是性溫的，而馬齒莧為寒涼之品，脾胃虛弱、大便溼瀉及孕婦忌食，吃多了會傷及脾胃，引起食慾不振，消化不良等弱症。所以吃馬齒莧一定要有個度，千萬別因為營養健康就吃過多，反而會造成身體的不適！



■馬齒莧不僅是一種野草，它還可以食用。 網上圖片

萃神

乾坤

伍淑賢

滿城盡皆 I&T

特首與港府大力催谷創新與科技，落手落腳支援初創企業，最好如美國矽谷，培養出一批每家市值起碼十億美元的「獨角獸」創科企業，吐氣揚眉。於是滿城盡皆 I&T (Innovation and Technology)，叫人想起二千年的科網熱。大家記得嗎？那年科網潮方興未艾，人人搞網想上市，全港大小茶餐廳、咖啡店無不見到年輕人三三兩兩開會，買杯咖啡，在紙上又寫又畫，侃侃而談搞網大計。不久網股爆發，一切歸零如夢幻泡影。

每次全城盡皆什麼什麼的時候，就是警號響起之時。近日面書捲入英國的「劍橋分析」(Cambridge Analytica) 和一家叫 Global Science Research 的公司，涉嫌使用數據客戶及其手機裡朋友網絡的數據，以左右前年美國總統大選的醜聞。據英國《觀察家報》的調查報道，兩家公司在未經面書及其客戶同意下，擷取面書大數據，取得數百萬美國面書用戶及其朋友網絡的個人和心理測試資料、消費喜好、政治傾向，得以非常細緻地度身訂做及

傳播各種訊息，改變他們對總統候選人的看法。工作團隊有心理學家、品牌專家、廣告公關人才，本來就精於創作內容，轉移消費者對事物的感覺。這幾百萬人，幾千萬條資料，對選出特朗普的影響有多大？怕已很難準確追溯。

這風波是暮鼓晨鐘，提醒大家在大数据熱潮下，特別是機構管理層，必須冷靜衡量風險。「劍橋分析」今次出事，日後難免官司纏身，面書也因懷疑一早知情而未採取行動遏止，也未主動通知客戶，就算不給法官法庭，事件已重創公司股價和聲譽。單是克伯格要去議會解話，不斷上頭條已十分「頭痕」。

民主社會政治公關、競選公關工程一直存在，只要合法，無足為奇。今次關鍵是未得數據本人同意，套取其個人與朋輩之非常深入的私人資料，用作潛意識洗腦工作，才是恐怖之處。本港 Start Ups 和大数据文化初起步，更是地雷處處，大機構支援參與是好事，但但得先想想萬一出事的法律和信譽風險。

從零創夢

王嘉裕

吸引成千上萬分享的六大行銷關鍵

上一篇文章向大家推薦了一本人生必讀的市場營銷書籍——由管理學權威教授 Adam Grant 研究及編寫的《Give and Take》後，想不到讀者們都急不及待地留言查詢有否其他讀物介紹。

今次想與各位分享的是華頓商學院的熱門行銷課教授 Jonah Berger 的《Contagious：Why Things Catch On》（《瘋潮行銷》），我在香港嶺南大學 TEDx 演講中亦曾經提及過這本著作。原本《Contagious》是一門課程，Jonah Berger 在課堂上與學生探討廣告行銷行為學，結果大獲好評，繼而將當中的精髓集結成書，成為市場營銷入門書籍。

不少人不認為某些企業、產品或服務經常獲得大眾推介，且在市場上得到良好口碑 (Word of Mouth)，都只不過是湊巧幸運而已。然而，Jonah Berger 卻指出人類的任何行為都可以透過數據分析而計算出其模式。於是他們與團隊作出多項研究調查，觀察全球成千上萬個企業和商品的相關數據，並分析了近7,000宗網絡病毒行銷 (Viral Marketing) 的內容，最後得出結論——要令廣告具感染力及得到最佳宣傳效果，關鍵的要素為以下六項：

一、社交貨幣 (Social Currency)
由於我們總是想將自己最好的一面呈現予別人，希望自己在他人眼中是與時俱進的，要是

廣告或產品能夠建構出我們理想的形象，人們便會紛紛分享，達到宣傳目的。

例子：當時 Pokémon Go 手機遊戲推出數天後，我的廣告公司便趁着熱潮立即推出全球首個 Pokémon Go 比賽，並在社交媒體上宣傳，結果不到一天時間已經成功吸引過萬人次觀看及轉發。由於網民讚好或分享訊息可讓別人得悉他們緊貼潮流，可以建立自己的形象，因此宣傳得以熱爆網絡。

二、觸發物 (Triggers)
當意念、產品或服務容易引起相關聯想，就會更輕易成為大眾的話題。

例子：Pokémon Go 比賽的海報用上「精靈球」作為商標，讓大家可以隨即聯想起當紅的 Pokémon Go 遊戲，輕易引起共鳴，體現 Go Viral 的威力。

三、情緒 (Emotion)
廣告要是能夠導致大眾出現激動情緒和反應，就會惹來熱烈討論。

四、公開 (Public)
人們就會模仿他人的行為，因此在市場上曝

光率愈高，就愈容易造成潮流。

例子：當時 Pokémon Go 手機遊戲風靡全城時，不論男女老少都在大街小巷上爭相捕捉精靈，比賽將線上延續至線下 (Online to Offline)。其實，當人人都參與時，你還在等什麼？

五、實用價值 (Practical Value)
正如之前的文章所說，若然產品可以為別人帶來價值，提升生活質素，就會得到眾人支持，向身邊朋友推廣及分享。

例子：當時社會氣氛低迷，Pokémon Go 遊戲卻能令大家團結起來，無私地在網上分享捕捉精靈的技巧，全城變得和諧積極。比賽為大眾帶來快樂，自然得到眾人支持，令宣傳效果相得益彰。

六、故事 (Stories)
故事可以感動人心，感染大眾情緒，將產品或服務融入故事中並主力宣傳理念，必定比硬銷得到更大回報。

例子：Pokémon Go 可謂現今年輕一輩的童年回憶，比賽以故事形式包裝，讓年輕人一啖成為「精靈訓練員」的滋味，可以達成童年夢想，自然有助宣傳。
謹記以上六個廣告行銷要素，雖說不能擔保成齊齊有要點就會令宣傳熱爆全城，但是絕對可以為企業帶來更大機會，提高命中率！