



薑是老的辣

本人山習慣每天早上運動完後便會閱讀報章，以了解社會近況。
我發現近日發生多宗家庭糾紛新聞，多是為了爭產，甚至為了些微利益，都會無所不用其極以求達到目的，弄至兄弟父子不和，家庭破碎。

他的要求，便嚴肅地說：「包租公，我又欠租，租約又未到期，為何要提前解約？趕我走！」包租公連忙賠個笑臉，要騙樹上隻雀仔落嚟咁道：「山人哥，唔係趕你走，我其實都好唔捨得你呀！只是老婆的決定大過天，我不敢有違呀！唔該山人哥幫幫忙啦！」

我在慨嘆之餘，不由憶起一段陳年往事。某星期一早晨醒來，空氣清新，先跟鄰居老友在天台做早課，他練他的少林拳，我練我的八段錦，大家保持身體健康。
運動完畢，吃過早餐，正要出門上班去，樓下包租公一見我出現，立刻滿臉笑容：「早晨山人哥！有事想跟你商量。」我以為近日工作較忙而忘記交租，連忙問道：「唔係迫租呀？」包租公連忙笑道：「不要誤會呀山人哥，你一向準時交租，是難得的租客。我可以入內同你商量一件事嗎？」我不知包租公葫蘆內賣什麼藥，只好讓他入屋再談。

我真正在猶豫之際，包租婆卻突然閃身而入道：「山人哥，幫幫忙啦！我大哥一家人很不容易才獲批准來港，做一世人兩兄妹，我怎能不招呼他們呢？再者，剛巧大仔打算最近結婚，所以萬望山人哥你成人之美吧！」看來他們軟硬兼施，志在達到收樓目的，我唯有答應了。

事實上，我也想找機會和他談談退租之事，既然不謀而合他來找我傾談，便看看他有何事要商討吧！啊！大出乎我意外，包租公竟然要我提早交樓退租！原因是包租婆的大哥一家近日獲批准單程來港居住，迫於無奈才收回我的居所，以便可以招呼他的二舅一家。

我原本想一口答應，但一念及他平日苛刻的行徑便不想太容易答應。無奈！也算是一場造化。



直銷新文化的吸引力

隨着文化變遷，娛樂圈的工作也轉變不少了，今次我要講的便是娛樂圈幕前幕後的朋友都可以嘗試轉型的一份工作，就是在互聯網上直銷推廣產品。

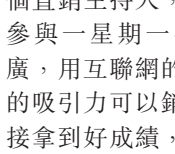
幕前朋友參與這次比賽，可想而知這是一個新思維給予大家一個轉型的機會，大家也可利用自己的演出經驗作為直銷技巧上的一種表達方式，比賽為期3個月！

很多人在直銷工作中賺取到不少收入，尤其是內地一些網紅朋友，他們可以在直銷期間短短半小時賺取到過百萬元的收入，最重要的是，你把產品介紹得特別仔細以及用短時間吸引顧客購買；還有一名內地最出名的男網紅，他在直播的半小時內銷售出過萬支的唇膏，可以說是奇葩。

在內有很多網紅直銷節目，也建立了很多網紅孵化器，甚至乎有很多內地的公司嘗試洽談香港藝人參與直銷推廣，比較出名的有王祖藍，他除了在內地綜藝節目當紅，也開始建立自己直銷的形象，甚至乎在家做理烹調示範直播，希望吸引更多知道他在生活上的另類技能。對於我這個網絡BB班的人來講，也開展了一個星期五晚的直播生活，相信這個文化一定會長久地發展下去，所以每一位藝人總會有出頭天。

這個節目包括訓練如何成為一個直銷主持人，之後參賽者便會參與一星期一次直銷產品的推廣，用互聯網的平台看看參賽者的吸引力可以銷售多少產品，直接拿到好成績，便有機會進入總決賽。娛樂圈中已有差不多20名

在娛樂圈我們能夠找到一些新的出路，不會讓自己灰飛煙滅。所以，接着下來的日子我會努力不懈地參與這次比賽，希望從中吸取更多的直銷經驗，把自己打造成為新一代的直銷節目主持人，請大家多多支持吧！



唐詩宋詞與青樓文化

唐詩宋詞在我國有着極高的文學地位。有意思的是，隨手翻翻詩詞集都能看到唐宋文人寫伎的詩詞。

得青樓薄倖名。」這首七絕，正是他尋歡作樂的寫照。

唐宋文人特別喜歡上青樓，大抵因為青樓是能寫出好詩詞，又能傳播詩詞的地方。
提到青樓，多數人都認為那是污穢之地，其實不然，古代青樓的女子大多數都是賣藝不賣身的。文人喜歡上青樓，一方面是好友聚會，另一方面是欣賞歌伎表演，順帶賦詩一首，表達自己情感。

宋代是文化繁榮鼎盛的時代，也是盛產歌伎的時代。那時的歌伎不但色相出眾，能歌善舞，且琴棋書畫樣樣皆能，這是一個非常獨特的文化現象。

詩仙李白肯定常上青樓，他的《贈段七娘》詩：「羅襪凌波生網塵，那能得計訪情親。千杯綠酒何辭醉，一面紅妝惱殺人。」是寫給歌伎七娘的。他還「攜妓東土山」，吹噓「我伎今攜如花月」。有人作過統計：《全唐詩》將近5萬首詩中，寫伎的詩達2,000多首，約佔《全唐詩》的二十分之一。

據記載，大文豪蘇東坡經常上青樓，他曾作過一首《菩薩蠻·詠足》，專詠纏足歌伎的舞蹈。在宋代詞人中，逛青樓次數最多的大概非柳永莫屬，柳永死時一貧如洗，無親人祭奠，還是一群歌伎湊錢替其安葬。

鮮為人知的是唐詩宋詞的華彩樂章，大都是詩人們在青樓伎女的胸脯和大腿上寫就的。唐代大詩人杜牧的足跡踏遍揚州青樓妓院，每當酩酊大醉，他大都要拿紙鋪在伎女胸脯之上，即與賦詩。《落魄江湖載酒行，楚腰纖細掌中輕。十年一覺揚州夢，贏得青樓薄倖名。」這首七絕，詞在宋朝的繁榮與流行，歌伎功不可沒。

歌伎作為給大眾傳播詞的媒介，對於詞的傳播作用自然不能忽略。文士通過聽歌伎的演唱來對自己的作品進行審視然後作出改進；百姓們像唱着當今的流行歌曲一般將詞作廣為傳唱。所以說，詞在宋朝的繁榮與流行，歌伎功不可沒。



為買不到的商品賣廣告

近兩個星期，香港電視台的晚上黃金時間，都被恒大汽車的恒馳新能源汽車系列廣告佔據，恒馳並在各大報章刊登頭版廣告，相信不少香港消費者都會見到。

廣告有概括介紹整個系列的，也有介紹個別型號的版本；然而，最奇怪的是，廣告內有文字聲明，指出該產品暫時未在香港市場發售。

為何要為消費者在市場買不到的產品，大灑金錢去賣廣告？如果是為即將推出的產品造勢，不少產品都試過，稱為預告式 (Teaser) 廣告，但通常長度只是幾秒到15秒不等，以節省成本，令預算更能用得其所。而近年不少預告式廣告，都用於吸引觀眾到網上觀看完整版本，或搜尋更多關於產品的資料；而恒馳汽車的個案，廣告播放的時間都不是短版本，似乎並非預告式廣告。

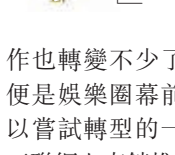
有時，商品可能因為當地的分銷商不肯售賣，以致未能進入市場。此時，產品就會有可能大打廣告，令消費者產生需求，造成要求分銷商上架售賣的市場壓力。這種由消費者帶動的需求，名為營銷拉力 (Pull) 與分銷商向消費者促銷的營銷推力 (Push) 正好相反。

另外一種不在市場售賣，但又大打廣告的原因，是想借助廣告的蔓延效應 (Spread-over Effect) 廣告，造成「出口轉內銷」的效果。例如上世紀八九十年代時，當時不少珠三角的居民，都可以用天線接收到香港電視節目，因此，不少內地產品，雖然不在香港發售，但也都透過在香港電視打廣告，以建立產品國際化和優質的形象。後來，由於內地有線電視出現，將香港的電視節目收編其中，在廣告時段，改播內地廣告，才令香港的電視廣告效力大不如前；然而，香港電視台亦沒有「坐以待斃」，推出節目冠名贊助的廣告套餐，在播放節目時將廣告商的品牌，放在上角位置，亦因而挽回不少生意。

對於恒馳的例子，相信是涉及投資價值包裝的需要。擁有恒馳汽車業務的香港上市公司恒大健康 (股份代號0708)，在7月27日發出通告，建議將公司改名為中國恒大新能源汽車集團有限公司，並在8月3日再發通告，宣布發布六款新車；而電視廣告正好是配合上市公司的業務發布，在當晚鋪天蓋地出街。

該系列廣告的目標受眾，明顯不是消費者，而是投資者。而今天的廣告投資是否明智？在建立品牌上，相信是正面的，但對於股價能否正面反映其投資價值，就要看市場反應了。

而今天的廣告投資是否明智？在建立品牌上，相信是正面的，但對於股價能否正面反映其投資價值，就要看市場反應了。



八月桂花香

八月的桂樹，在陽光下那麼香，那麼軟，那麼美；桂花開時，空氣又是那麼甜。夜靜月圓之時，桂叢怒放，把酒賞花，令人神清氣爽。「桂子月中落，天香雲外飄」，作為中國十大名花之一的桂花，清能絕塵，濃可遠溢，堪稱絕妙之極。坐在樹下，嗅着桂花香，人間桂花落，桂花小朵小朵淅淅於地，悄無聲息；望着地上的斑斑金黃，點點星星，星星點點，如螢火蟲般光亮。

葉底輕轉粒粒黃，枝條半掩淡梳妝。多情不與春爭艷，抖落清秋一地香。台灣作家琦君回憶小的時候，一到八九月份桂花盛開之季，哪裏豈止是香聞十里呀？簡直是整個村莊都香噴噴的呢。小時候老師問她「金風送爽，玉露生香」怎麼解釋？她率性地說：「桂花是黃色的，所以秋天裏的桂花把風都染黃了，叫作金風；桂花暗香不斷，就瀉滴在桂花上的晨露也是香的，所以叫玉露生香。」

猶記得，幼時女孩子喜歡把桂花插在髮髻上，金黃點綴了烏黑的秀髮，幽幽香氣讓她像仙女一樣迷人。歲月留下了一抹芬芳幹練的明黃，在青葱歲月中留下美麗的印象。上大學時，班長和幾位男生爬山歸來，手捧着一大束橙紅的桂花。女生們大呼漂亮，紛紛要求班長送給自己。班長說，名花有了主了，原來這捧花是紫玉同學託他摘的。說着，快步走到紫玉身邊，雙手遞到了她的懷裏。

大家追問紫玉怎麼回事，紫玉說並沒有讓班長幫她摘花呀。第二天，團委書記問班長，班長坦白說，班裏那麼多女生穿得姹紫嫣紅，就紫玉一個人穿着清爽的白襯衣，而只有白衣服才能襯出桂花的美麗，這是替花選人。紫玉後來說，她非常感激班長把那捧桂花送給她，她手捧那束桂花，在校園裏，自卑感很快被花香擠跑了。當年那捧桂花被紫玉的白襯衣襯得那麼美麗，多年後在我心裏依然靚麗。

記得當上小學時，我常常纏着父母要買桂花糕吃。姥爺知道後，準備親手製作桂花糕。姥爺家院子裏有一棵繁盛的桂花樹，八月桂花飄香時，他在桂花樹間架起長梯，拿着竹籃，去摘一朵朵芬芳的桂花。不去搖也不去打，單憑

愈是走近，那桂香卻好似愈是走遠，與你捉迷藏似的。那些拚命去追尋桂香的人，反會領略不到桂香的美妙，有一定距離才是美。金色桂花不是橘黃的模樣，而是金色的花兒，明黃中夾着紅艷，成串成球，開得快，謝得也快。所以，要在風雨到來前，及早把金色桂花搖下來。搖金桂那一天，必須天氣晴朗。將篾簾鋪在金桂樹下，團團圍住。然後，使勁兒搖樹幹，花兒就落在簾子裏了。

常飲桂花茶，可起到養顏美容、改善皮膚的作用。桂花茶幽香裊裊，補益心肺，喝後齒頰留香。把桂花用石磨碾過幾遍，讓花茶變成極細膩的花泥。待晾乾後，用開水沖泡，也是非常好的桂花飲。或將花泥與柿霜、鹽梅肉、薄荷葉、紫蘇葉、茶葉、麥門冬、冰糖等調和在一起食用，既祛暑又止渴。桂花同麻油一起蒸熟，可作面脂使用，是美容護膚佳品。

桂花性辛溫，主入肺經、脾經、腎經，具有善於溫肺、化痰、除濕的作用，適用於治療氣管炎、咳嗽、氣喘等痰飲之症。桂花還能驅寒止痛，用於治療陰冷寒疾，對於腹內冷病如腕腹冷痛、經閉痛經、寒疝腹痛等有效。正因為如此，桂花亦可祛風濕、散寒，選用於治療風濕筋骨疼、腎虛腰痛、牙痛等。



學會寬容，是福氣

朋友A小時候生活在鄉村裏，村裏的人大多是淳樸而寬容的。但是有兩家卻是例外，他們總是特別計較，一旦抓住別人的錯，就總是記恨在心。這兩家偏偏又是鄰居。大家都知道，這兩家的房子雖然很近，也朝夕見面的，但從來不說話，不打招呼，迎面相逢也是氣呼呼的。他們只是因為門前的一條排水溝，很小很小的事情。反目成仇了之後怎樣呢？兩家都有小孩，他們都是教小孩不要靠近鄰居，甚至兩家的小孩一起玩了，他們都會狠狠地罵一頓孩子。而且，他們兩家都是見人就會說對方的壞話，有時還說得特別難聽。看到他們這樣的品質，其實村民們也不敢接近他們，所以他們都是兇狠狠的，他們也都是孤獨的。

到了利益又有多少呢？失去的卻是如此巨大！記恨一個人，其實是非常累的，心裏會承受無形的壓力。同時，和別人反目成仇，就意味着失去了很多相互交流，相互幫助的機會，我們每一個人都不可能獨立於世，我們都會與旁邊的人和事，有着千絲萬縷的聯繫，也正因為如此，我們的生活才充滿了樂趣，既可以一起分享酸甜苦辣，也可以互相幫助，讓生活充滿人情味。但是，斤斤計較，心胸狹窄的人卻得不到這種快樂。

學會寬容，是福氣。我相信無論在什麼時候，這都是一條大智慧。因為，很多時候我們沒有辦法控制別人做事的態度和行為，也許他們的過錯會讓我們一時委屈，但是，從整體來說，只要不妨礙我們的生活，我們何不以寬容的心態去對待他們呢？如果事情已經過去，我們依然懷恨在心，那我們的一顆心就處於煎熬中，會帶上了沉重的枷鎖。但是如果我們能夠學會寬容，甚至能夠主動握手言和，我們已經把那件事看得風輕雲淡，我們的心態已經變了，我們已經獲得了快樂的主動權。而且生活中很多的矛盾，也並不涉及多大的利益，所以只要能原諒，就寬容以待吧。

學會寬容，是最大的福氣。無論是對於我們自己的親人、鄰居、同事，甚至是素不相識的陌生人，只要我們都懷着一顆寬容的心，人生的福氣就會來臨。