



曹仁超首選網絡股

傳新報



罷工工人：要求尊嚴

韓風勁 刮動港經濟

韓風
襲港

去年一首「江南STYLE」，令全球掀起一股「韓」風；在香港，韓流亦大行其道。每每有韓星到訪，所到之處必有大批粉絲撐場。偶像有新作品推出，粉絲們都會大破慳囊，更不惜運費遠從韓國訂購。別以為韓流只帶走香港人的錢，原來它同時亦帶動了香港經濟。除了娛樂事業，還有其他行業在大眾不知不覺中受惠。

記者：黃蘊華 • 編輯：周俊希



中心內佈滿老師和學生張貼的韓流偶像物品。



而對韓國文化產生興趣；有意學習韓文的人數激增，多間韓語教育學校應運而生。

弘益語言教育中心副校長鄭康妮說，她和校長本來在同一間語言學校教韓文，眼見韓流興起，估計「仲有10年玩」，加上創業成本不高，便毅然辭職，開辦韓語教育學校。當時市面上學韓文的選擇不多，缺乏有水準得來收費不貴的韓語學校，他們看準這個競爭小的市場，定位為專業而中價收費的學校，很快吸引了一批稍有經濟能力的大學生和工作人士報讀。

隨著韓流在港普及，因喜歡韓流而報讀的學生越來越多，鄭康妮直言，想學多一種語言和因喜歡韓流而報讀的學生比例是1:9，「有時一班都搵唔到一個單純為學語言而來的學生」。他們深知韓流的威力，故初期主力在歌迷會網頁、Facebook作宣傳，若歌迷會集合到一定數量的粉絲報讀，更可為他們獨立成班，讓志同道合的粉絲可一齊學習。建立口碑後，多靠口耳相傳和老師們多接外判工作，如傳統學校韓文興趣班導師，以增加弘益的知名度。

有龐大的韓流粉絲市場支撐，學校生意蒸蒸日上，鄭康妮：「弘益成立3個月已達致收支平衡，過去一年的生意額更升超過五成」。為應付需求，弘益火速擴大規模。中心不斷增聘人手，目前全職和兼職老師各有5位，且仍在招聘。



弘益語言教育中心副校長鄭康妮表示報讀學生幾乎全是韓流粉絲。

近年韓國娛樂公司越發重視香港市場，連市值居首位的YG ENTERTAINMENT去年亦在港設立分公司，作為發展亞洲東北市場的據點。不少韓流明星相繼襲港掘金，單是今年上半年便有多組韓星來港開個唱或歌迷見面會（見表一）。

拓旅遊零售新客源

韓流明星來港活動，其中兩個直接受惠的行業便是旅遊業和零售業。韓流粉絲為見偶像一面，不惜追著他們世界各地跑，而這批粉絲就成為香港旅遊及零售業新客源。記者深入前「東方神起」、現為「JYJ」成員金在中巡迴演唱會香港站現場，發現入場歌迷中有不少外地旅客，尤以內地人最多，數量差不多佔入場歌迷的一半，與香港歌迷相若。相信主辦單位也了解是次活動有大量內地歌迷參與，故聘用一名精通粵普雙語的內地主持，不時用普通話主持見面會。

記者在演唱會現場訪問了多個外地歌迷，除了來自深圳、廣州、河南等地的內地歌迷，甚至有遠道從菲律賓而來的歌迷。全部受訪歌迷均表示來港主要目的是追星，即使逗留天數不一，期間都會購物和逛旅遊景點。來自菲律賓馬卡蒂的

2013年上半年韓流明星來港活動一覽表

日期	韓國藝人	活動性質
1月5日	4Minute、BEAST、APink	演唱會
1月19日	東方神起	演唱會
3月24日	JYJ成員金在中	迷你演唱會及歌迷見面會
4月20日	玄彬	歌迷見面會
5月10-11日	CNBLUE	演唱會
5月17-18日	BIG BANG成員G-Dragon	演唱會
6月8日	神話	演唱會
6月15-16日	SUPER JUNIOR	演唱會
6月22日	B.A.P.	演唱會

Raquel Colina表示，她從「東方神起」時期已是金在中的歌迷，今次是為見偶像而特意來港，否則並沒有來港的意欲。她在演唱會當天早上（星期日）才抵港，預計逗留兩天兩夜，於星期二早上離開。逗留期間，演唱會以外的時間會主力購物和品嚐香港美食。

粉絲越洋來港追星

Raquel Colina稱，今次來港追星花費不少，來回機票500美元（約3,880港元），演唱會門票1,680港元；至於購物方面，則沒有花費上限，估計至少花200美元（約1,550港元）。在演唱會開始前，她已率先到尖沙咀購物，買了一件外套和一對鞋。

Raquel Colina表示，今次並非是她首次出國追星，她去過菲律賓周邊的東南亞國家如泰國、越南等地出席偶像的活動。2010年時，東方神起曾有計畫到內地開個唱，雖然該場演唱會最終被取消，但她仍照原定計劃到當地旅遊。她以往亦嘗試去韓國觀賞JYJ演唱會，惜因簽證問題未能成行。她續稱，若年末JYJ展開巡迴個唱，她定必想盡辦法到韓國欣賞，如有香港場也會考慮再來港。

韓語教育市場擴大

除了旅遊業和零售業，香港的韓語教育事業亦因「韓風」而迅速發展。粉絲透過歌曲、電視劇、綜藝節目認識韓國文化，從

學者批評港藝圈「抄得太即食」 官商合作造韓流 借鏡勿表面化

韓風襲港

八、九十年代時，韓國人熱愛香港娛樂文化，最愛電影《英雄本色》和張國榮。風水輪流轉，今時今日香港人倒追捧起韓國文化，對南韓的明星、化妝品和電子產品趨之若鶩。韓國政治及文化研究學者鍾樂偉表示，韓流能夠在全球興起源於他們有一套官商合作的培訓、經營及宣傳系統。

記者：黃蘊華 • 編輯：周俊希



《大長今》劇集在港極受歡迎。

身兼南韓中央研究所的鍾樂偉表示，九十年代末期的第一波韓流只是探索階段；韓流趨向成熟要數2003年，南韓政府



研究韓國文化的香港學者鍾樂偉

開始投放大量資源推動文化產業。過去商界和演藝界的外銷力量不足，無法令韓國文化變成大規模的亞洲流行文化現象。如韓國欲挑戰日本文化在東亞的影響力，背後少不了政府的大力支持，推動文化轉變為產業。南韓政府為發展文化產業，大筆撥款支持和積極指導產業的發展方向，但亦會聆聽商界的意見，容許商界自主發展。

創新加入西方元素

有政府背後支持，商界投入資金，官商合作漸漸發展出一套成功的集培訓、經營及宣傳於一體的系統。產品方面，他們將韓國傳統文化重新包裝，混入一些現代創新元素；或加入西方元素，如歌曲的節奏、風格加入西方音樂的特色，令歐美國家產生認同感，使產品在全球有更大影響力。

培訓方面，他們投放大量資源發掘、訓練演藝和幕後專業人才，造就一批又一批明星和具備自家創意的技術人才。

經營方面，他們參考美國發展荷里活的方式，即分工清晰，不同部門分別支援不同產業；而宣傳方面同樣學習西方的包裝和推銷策略，將產品推廣到全球。

鍾樂偉指，港人熟悉的「《大長今》就是一個以韓國傳統文化作題材，透過明星效應和活用西方推銷技巧，在國外獲得空前成功的例子」。韓流成熟後，政府便減少介入，只作加強推動的輔助角色，如透過韓國觀光公社組織及宣傳韓流文化活動。

大長今空前成功

面對韓流的成功，鍾樂偉批評香港

「抄得太即食，見邊個紅就抄邊個」，沒有深入思考別人成功的背後原因。鍾說，現今香港娛樂圈沒有創新能力，於是將港人不認識的外國文化搬來香港，大肆模仿，如港版「江南Style」。短時間內大眾會覺得吸引，但網上資訊發達，普羅大眾早已透過互聯網接觸到外國文化；這種換湯不換藥的方式，在觀眾眼中了無新意，終歸會失敗。

鍾樂偉批評香港文化的敗筆就是只識抄他人的表面，不會去學習別人的營運模式如怎樣做、怎樣推銷和宣傳以及背後政府和商界怎樣參與。「就像現時推出一些走韓國風格的女子組合，她們作韓國流行的打扮，唱風格、節奏似Kpop的歌，結果是行不通的。」

張超雄重返議會感受有異 「與建制派溝通空間窄了」

闊別一屆立法會的張超雄，成功爭取選民的信任重回立法會。相隔五年，立法會由舊址搬進新落成的政府總部，或許是座位之間的距離遠了，張笑言：「新大樓有種疏離及冰冷之感。」同事之間的人情味亦不及當年濃厚，與建制派的溝通空間顯得狹窄。

記者、攝影：周智堅 • 編輯：周俊希

張超雄說，過去泛民與建制派在選舉立法會裏各項委員會正副主席都會顧及情面，兩派互相協調輪流擔任，兩派之間的關係顯得和洽。然而今屆立法會卻迥異，建制派憑着擁有壓倒性的議席，在某些委員會正副主席不讓泛民議員擔任或只能夠接受名單內的議員擔任。結果建制派議員壟斷了多個小組委員會的正副主席。

面對高牆 唯有激進

張又說，政府態度強硬，諸多政策如長者生活津貼等，在立法會議員剛就職便納入財委會的議程中，希望能迅速通過。政策單刀直入財委會，不尊重議會既有的議事程序，政府擺出的姿態顯然是個「打仔格」。張超雄慨歎地說：「所以今天的deadlock，政府是有責任的，可惜市民看

不到」。

張解釋，政府強硬的手段，正是「長毛」等人以激進的方式去抗衡政府的原因。長者生活津貼一事是由政府一手挑起的，然而長毛等人是不會被嚇怕，他們隨即拉布抗衡。就著這個議題政府與立法會之間的拉鋸，已經浪費了不少時間。

張作為泛民的一員並不同意長毛使用「Ultimate weapon」（終極武器），畢竟長者生活津貼不是什麼惡法，但這個政策很差，他形容為「畫虎反類犬」。說是扶貧，就應該改善綜援；說是敬老，就不應設資產審查。整個計劃充滿漏洞，長毛的激進是可以理解的。

對張超雄來說，會內人與事都有改變，但他為弱勢社群發聲的心則未見絲毫

轉變。他深信社會是存在公義的，然而香港過往的經濟穩步增長，低下階層的收入仍然停滯不前，甚至有倒退的跡象。弱勢

社群的聲音小而零散，張自覺有責任為他們發聲，所以他過去由公民黨轉到工黨，只想能更專注為弱勢社群爭取福利。



張超雄重返立法會，感到同事間人情味不及當年。



張超雄去年七月探望嚴重痙攣的明利。（網上圖片）

一萬元「冒險」創富之旅 曹仁超首選網絡股

財星學堂 投資市場風高浪急，無論莘莘學子、抑或初出茅廬的年輕人，要在驚濤駭浪的環境致富殊不容易。資深投資者曹仁超先生(曹Sir)認為，二十出頭的投資新手，以一萬港元起家，並保持每年兩成回報，退休之時便可進帳超過四千萬，當中關鍵在於肯冒險累積經驗、多閱讀、以及勤奮。

記者：陳永泰 ● 編輯：黃健臻

曹Sir早前出席由恒生管理學院傳播學院及新城數碼財經台合辦的《財星學堂》大專講座時，直言當今香港「發達容易，搵食艱難！」曹Sir回想六十年代，民間有所謂的「四仔主義」，道盡當時人們的人生目標：娶個「老婆仔」、「買間屋仔」、「生個仔」、「揸架車仔」。但以現時經濟環境，四大願望遙不可及。就算現在的所謂「百萬富翁」，均是“poor and miserable”（貧窮而又悲慘的）。除非家人經濟條件優厚，否則連買樓首期都付不了。

追求每年10%回報

曹Sir建議九十後由21歲開始，以10,000元起家，每年使其資本上升20%，直到65歲退休，便可累積4,852萬財富。當然，因應年紀漸長，便可調整策略，每年追求10%回報，已十分可觀。他認為，年輕人資本越小，越容易增長，比較能夠承受風險。

曹Sir透露，現時真正能夠賺大錢，乃投資網絡股，而非樓市。他舉例，2000年蘋果公司股價10美元，最高峰時達760美元；騰訊控股(港交所編號：0700)上市價3.7(3.8)港元，高峰時更達286港元；內地淘寶網去年「光棍節」單日交易額，已經錄得191億人民幣進帳，反映相關企業投資潛力可觀。

曹Sir引述美國一個調查，每人每年面對的機會達到28,720個，但把握到的只得兩個。他勉勵年輕人，特別在投資市場，切勿輕易讓機會擦身而過。

神州金融 機會處處

香港的財務策劃師年薪豐厚，使有意投身金融行業者眾，但同時淘汰賽競

爭劇烈。曹Sir輕嘆，現時金融行業“overcrowded”(過度擁擠)，裁員潮一觸即發。以其朋友為例，於美林證券做財務策劃師，82個隊員裁剩8個。至於「最top」的投資銀行，更大約每100個只留1人。

反觀內地，隨著金融市場開放，良機俯拾皆是。他大膽推算，內地13億人口，假設每100人有1人發達，香港面對的是1300萬位客戶，每人最少有100萬美元需要管理，因此相關人才需求殷切。而內地

財策師大多沒有註冊會計師資格，香港具備其優勢。除此之外，來自歐洲、東南亞的客戶數目亦甚為可觀。

勤奮創富 不二法門

談到年輕人致富秘訣，曹Sir鼓勵在座學子每天用一小時閱讀財經新聞。倘若時間緊促，最少也應抽出30分鐘。「只要每日懂得處理最重要的一、兩件事，已經可以改變你一生！」他又明言「力不到不為財」，自己星期六、日也會留在公司工

友，以及廣東省山區小學教育計劃「紅粉筆」計劃贊助人。

曹Sir在講座上坦言，「若一生追求財富，死後有何意思？」他以身作則，帶頭開始，希望在有生之年，將財富的三

作，而全年只有三日假期(包括聖誕節、元旦、年初一)。態度認真、勤奮成為曹Sir傲視同儕的致勝關鍵。

與此同時，曹Sir提醒在座青年，經驗未夠就切勿「炒仔展」(Margin，即保證金，以抵押來買賣證券、期權或期貨的交易)，因為一旦投資失利，弄得債務纏身，後果堪虞。現時信用卡貸款利率高，「簽爆卡」也是年輕人理財大忌。他奉勸年輕人，若力有不逮，應該「不背龜殼，不做蝸牛」。

分之一回饋社會，並鼓勵透過資產升值潮獲利的朋友，捐出10%財富。

「60萬既得利益階層，有責任幫助200萬錯過資產升值潮的人士。」曹Sir用心良苦，期望更多為善者不甘後人。

曹仁超投資秘訣

投資成功三步曲

- 1 不忘止損，盡快忘記不愉快的經驗，只留下不再犯相同錯誤的教訓。
- 2 趨勢一旦形成，少點「殺進殺出」，除非認為上升趨勢已完成才出售。
- 3 投資最大的敵人是無知、恐懼、不切實際的希望及貪得無厭的心態。

投資者常犯錯誤

- 1 追求高回報。例如2008年被高回報吸引去買雷曼債券。忘記投資股票的目的是賺價，不是收息。
- 2 感情用事。應該止蝕時不止蝕，聽消息買股票，在高潮入市博短期利潤。
- 3 忽略揀股(stock picking)重要性，忘記揀股不炒市的格言。
- 4 消極管理(Passive management)。買入後出現虧損便愛理不理或沒有心情去處理，讓虧損一再擴大。
- 5 不了解長波理論，在經濟回落期仍採用黃金30年時期的投資策略。
- 6 以過去表現去推測未來。不知道過去表現出色股份，並不代表未來表現同樣出色。

超哥語錄

- 發達容易、搵食艱難！ ■ 年輕人，你要非富不可。 ■
- 理財係好實在嘅事，我希望大家為理想奮鬥，喺追求理想之前，請學識理財先！ ■
- 太早睇淡或太早睇好都係死罪，Timing is everything。 ■
- 今天股票市場再唔係行人路(讓各位漫步)，而係競技場——鬥智兼鬥眼光的地方。 ■
- 追隨趨勢，找尋突破，揀股唔炒市。 ■
- 股票市場係20/80遊戲，即20%投資者贏80%投資者錢的地方，如果你唔係20%勝利者，就係80%失敗者。 ■
- 小心狂升之後就係暴跌。所謂「彈散彈散」，唔反彈又點可以散？ ■

資料來源：講座內容及信網智庫「曹Sir智庫」

辦慈善事業 覓人生意義

「若擁有財富，就可以自由選擇幫助別人或享受人生。追求財富只是手段、過程，而非人生目的和意義。」曹Sir在其新書《非富不可》表露心跡，近年更以具體行動，投身內地農村女孩的慈善事業，成為北京「農家女」職業訓練學校之

HIT直屬工4小時工資 外判工要做11小時 罷工工人 要求尊嚴

在三月底爆發的貨櫃碼頭工潮，為近十多年來最長的一次，有罷工工人表示，今次工業行動是忍無可忍，現時的薪金較十五年前還要低，除要求加薪外，最重要是希望資方還員工工作尊嚴。

記者：謝文軒 • 編輯：周俊希

受聘於其中一間外判商高寶（已宣布在六月底結業）的梁先生，任職岸邊吊機操作員，他表示，「預咗無得翻入去做，但喺當為咗下一代去改善工作環境。」他又表示，除了爭取改善薪酬外，都希望資方改善對員工的態度。

岸邊吊機操作員時常要在俗稱「塔」的工作間進行高空工作，日常大小二便都要在「塔」裏進行，他笑言時常會出現「糯米雞」情況（即是用報紙把大便包好，下班時才帶到地面處理）。梁先生表示，會出現「糯米雞」情況是因為由高空落到地面，再去洗手間的時間太長，資方時常對他們表現出不耐煩，久而久之他們只好用包「糯米雞」方法解決生理需要。

外判工薪低無花紅

同樣任職岸邊吊機操作員的張先生指，外判商剝削員工，而直接受聘於和黃集團旗下的香港國際貨櫃碼頭（HIT）的員工「人工高福利好」，月入一萬七千至二萬一千不等，又有三個月花紅，而且在員工飯堂有七折優惠，更絕少要加班工作。

相反，吊機操作員的薪酬15年來有加有減，但仍然較97年低，他們更沒有花紅、員工飯堂只有九折優惠。外判商聘用的員工薪水，平均要工作11小時才相當於直接受聘於貨櫃碼頭員工工作4小時。

他又表示，直接受聘於貨櫃碼頭的員工按章工作是「無用」，期望他們可以與外判工人一齊罷工，增加他們的議價能力。

對談判不感樂觀

工人對於與資方的談判不感樂觀，在首次談判時，外判商高寶稱要吃飯，令會議中斷。第二次談判時，工人代表吳樹明表示，「去休息室度去個小便或者食枝

碼頭工人在罷工地點掛滿對資方不滿的標語。



話你知

集體談判權 工人談判關鍵

勞動三權，包括集體談判權、組織權及罷工權，集體談判權是指勞方透過工會與資方談判僱傭條件。在港英政府時期，立法局通過職工盟秘書長李卓人提交《僱員代表權、諮詢權及集體談判權條例》（簡稱《集體談判權條例》）的私人條例草案。不過，香港回歸中國後，條例被臨時立法會廢除。成為香港生效時期最短的一條法例。集體談判權授權工人產生談判代表，而資方必須參與談判，目的是在較平等的情况下訂立僱傭條件，保障工人應有權益。

罷工工人要求加薪，可惜香港工會欠缺集體談判權，所以一直以來工人加薪訴求都無法通過合法途徑向資方表達。

不知工聯會有參予

對於工聯會指職工盟發起罷工，打斷了他們與碼頭公司商討加薪的工作，有員工表示，一直不知工聯會有與資方商討加薪問題。相反，職工盟事前有與他們商討發動工業行動。

碼頭業職工會幹事王宇來指出勞工處在處理工潮中未盡全力，外判商沒有誠意繼續談判，又不滿外判商用隔空對話方式，決定把罷工行動升級。他們會先到立法會示威，再到長江中心外集會。工會表示，不排除會在長江中心外留守，又反駁外判商刊登的聲明與事實不符。



罷工工人自設生活補給站，提供早午晚三餐、小食及飲品。



早前計劃舉辦了「同志你好」活動，徵集異性戀者的微笑，為同志打氣。活動引起極大的回響，收到比目標數500張多兩倍以上。
(相片由計劃提供)

當孩子是同志 彩虹下不變的親子關係

去年有關同性戀的新聞時有所聞，同志罕有成為主流媒體的常客，大眾也普遍將焦點放在同志身上，尤其是公眾人物「出櫃」。但走在與普通人不同的路途上，同志的父母所承受的，難道較他們的子女少嗎！然而，親情之所以偉大，莫過於那無條件的包容和體諒。既然同樣是血濃於水的至親，同是孩子，當然同樣愛。

記者：劉雅彤 • 攝影：袁幸琳 • 編輯：周俊希

過去不同調查統計指出，同性戀佔人口比例3%-7%。然而，本港對同性戀的議題雖較昔日開放，但支援仍見不足，而協助同性戀父母的機構，也只有一間——

香港小童群益會性傾向無限計劃（下稱「計劃」）。計劃約在四年前開辦，旨在協助同性戀者及其父母，是本港第一個專門提供同性戀家長支援服務的機構。

親子關係永不改變

計劃主任周峻任接受本報訪問時表示，他們社工的角色不是要令父母接受子女同性戀，或改變子女的性取向，而是協助他們互助溝通，互相了解，明白到親子關係不應該因為子女的性取向而改變。

「父母首要問自己的是，你想孩子成為怎樣的人？心底裏最期望子女是甚麼？你在擔心甚麼？擔心又是否真實的？再把它們逐一具體地解決。」周峻任認為父母首要做的是澄清一些憂慮，「有些擔心其實是不真實，例如自責、內疚的問題，父母會問是否因為單親，所以子女變成同性戀。科學上其實已經清楚地解釋兩者沒有關係，只是我們會將這些聯繫一起，但

我們卻不會說你子女是同性戀因為你們感情非常好！我們又不會這樣聯繫！」

憂子女無正常未來

「試過是由其他家長勸另一位家長：『其實你數算一下你希望兒子是怎樣？你希望他讀書叻、乖、孝順，他全部都做到了，除了他是同性戀。』親子關係本來就是更全面，父母愛本來就是更大，我們卻往往只聚焦在同性戀上。」

周表示，普遍父母得悉自己孩子是同志時，都感到很擔心，因為畢竟在父母的年代，同性戀不但是刑事罪，當下立刻聯想到的不是愛滋病，就是風化案。在傳媒的負面報道下，夢想的畫面破碎了，令父母害怕子女再也不能有「正常的未來」。

此外，再加上父母對同性戀認識有限，子女有時更可能是他們人生中所接觸的第一位同性戀者，這一切都令他們方寸

大亂，感到子女愈來愈陌生。錯愕過後，唯有翻箱倒篋找出背後的原因，有些更會歸咎成自己的責任。

平心靜氣深入溝通

「正因為愛，所以有期望，亦正因為期望落空了，所以內疚。不論背後原因是甚麼，父母都會想盡辦法用自己方便去『幫助』子女，經濟封鎖也好，施壓也好，封口不提也好，都只是希望子女能夠『回復正常』。」

周峻任表示，其實透過加強父母與子女之間更深層、直接的溝通，讓彼此知道對方最深的感受，才能維繫健康的親子關係。他建議父母應平心靜氣的了解子女經歷了甚麼，對同性和異性有何感覺，再想清楚自己到底想怎樣支持子女、幫助子女。子女亦要明白，他們接受自己都需要一段時間，更何況父母？他們更需要耐心地協助父母慢慢的明白自己。



小童群益會性傾向無限計劃主任周峻任表示，社工的角色是協助有孩子是同性戀的父母，與子女互相溝通。

不要讓自己後悔 不一樣的堅持 寇廷丁情繫汶川災童

512汶川地震觸動每一個人的心，六年過去，災區成了旅遊熱點，希望小學成了廢墟，政府對死傷人數仍舊不提，希望查明真相的人士被失蹤。但是，仍有一位女士默默地幫助受災兒童，帶他們走出傷痛，讓孩子們知道世界還有愛，她的名字是寇廷丁。2008年6月至今，寇廷丁與她的團隊一直為受災孩子提供援助，以一個同行者的身份，陪伴他們走出過去。

記者 梁苒珊

地震發生後，寇廷丁覺得要為災民做點事，但是家中準備高考的兒子成了她的顧累。一方面是跟兒子的承諾，另一方面是受災的孩子。「你看著世界變得糟糕，當你的孩子長大時，你告訴他現在的世界是多麼的差，然後你的孩子問你：你到底在幹什麼？」為了不讓自己後悔，寇廷丁在災後著手籌備工作，其後更成立泰安愛藝文化發展中心，主力從事因地震傷殘的青少年關注工作。這一切都不是出於衝動，由成立中心到真正進入災區，她用了整整一個月的時間思考，目的是為了想清楚才去做。

只要證明世界有愛

中心設計了「大朋友計劃」，以三位志願者對一位小朋友的模式提供身體及心理上的治療。不單治療身體上的創傷，更重是要治好他們的心靈，讓他們找回安全感。

「對我而言，我到這來不是有任何願望，我來是告訴災民有愛」

她來不是為了別的，只希望孩子們明白世界上還有愛，即使天災無情，但人間有愛。而且這種愛不單來自她，還來自志願者們、社會大眾，讓孩子知道從來他們都不是孤身一人。

救災工作上，既要跟當地政府周旋，也要小心處理敏感話題，而且一個城市人要習慣鄉村生活也不是易事，在這種情況下寇廷丁卻從沒想過放棄。

一個無所求的過程

「自己在四年中走過的路上，看到的



汶川大地震的受災學童。(網上圖片)
更多是生命中的感動。」

工作上的伙伴一個接一個無條件加入團隊，有的專業人士，有的放棄自己原本的工作，為的是希望略盡綿力幫助災區的孩子。受過幫助的孩子中，最大的已經是大學畢業生，現在回到她的團隊工作，幫助跟自己有相同經歷的孩子。住在災區的孩子偶然會打電話給她，問她什麼時候再來，是一種朋友之間的思念。就是這些看得見的感動，讓她一直有動力堅持下去。

孩子才是最重要

許多時，救災工作都希望得到傳媒的幫助，但她謝絕一切的採訪，一是她覺得媒體或多或少具有侵略性，二是孩子還沒有足夠準備面對媒體。當中她最反對外來媒體來了又走，他們就像給孩子一個假希望，再一次對他們的心靈做成傷害。所有的事情都比不上孩子們在她心中的地位，她凡事以孩子為先，保護他們才是最重要。



寇廷丁衣著樸素，為人低調

話你知

愛藝中心 關注傷殘青少年

泰安愛藝文化發展中心(下稱愛藝中心)於2008年成立，主力從事宣導、殘障美術家推廣及5.12地震因地震傷殘青少年關注工作。同年6月開始進入四川青川縣為當地受災青年提供物質及非物質的幫助。物質方面包括免費治療、助學計劃等；非物質方面包括心理輔導。

除此以外，愛藝中心更會定期舉辦展覽，展出由傷殘藝術家所製作的藝術品，並會為他們提供培訓，希望他們自助助人。(www.aiyee.org)



後記

寇廷丁看上去是一位弱質纖纖的女士，但跟外表不同，她說話很有力量，特別是關於反對外來媒體來了又走的時候，她對計劃的堅持及對孩子的愛護都確實在言語中感受到，在她眼中，孩子才是最重要。

海報中是一位受災孩子，現在已經是大學生，目前回到中心幫忙

加租又逼遷 上書局辛酸

「上書局」於觀塘的書店因不敵地產商瘋狂加租而逼遷，用了一年半時間覓得之新地方面積又比原來的少三分之一，唯有以每本書的十元虧本價清貨開倉。在香港高地價政策下，到底要賣多少書才能站得住腳呢？上書局的總編輯鄭穎萱就談談在香港這個商業掛帥的社會，經營上書局所面對的困難和堅持的動力。

記者：吳紫瑤 編輯：何姬雪



上書局搬遷前進行清貨，書價低至十元。

面對上書局屢遭加租而逼遷，鄭穎萱坦言有想過放棄。「我們每兩年搬遷一次，今次已是第五次了。跑著跑著，就氣餒了。」她又謂，在覓地搬遷時常遇阻撓，「很多業主原先已洽談好所有條件並訂下租金價錢，豈料簽約當天竟反悔，說要加租30%。」

她指有些業主更要求簽下不平等條約，「即使業主與我們簽約三年，但期間他若想反悔，只須給予我們三個月通知期即可。」但最令她感到諷刺的是，那些業主認為這方案已有利於上書局，「因為他們大可以把地方分間成數家出租，賺取更高利潤。」

搬遷致「元氣大傷」

鄭指出，搬遷對於出版社而言可謂「大傷」，即使排除搬運費，仍有許多細節要重新裝置。另外，她指開倉促銷亦令上

書局虧蝕，因每本印刷成本也至少廿八、九塊。「現在大財團當權，他們只要霸佔你的地方，你就得往別處跑，我們實在無法站穩。」她原本每年都計劃寫一本書，可惜今年要為搬遷寫字樓而花更多心神於雜務上而延期。

斥政府帶頭侵權

面對大財團「欺凌」，鄭穎萱認為政府卻沒幫助他們。「政府要置若罔聞可以有上百個藉口，活化工廠只不過是重新包裝，好讓地產商加租，但對我們卻是百上加斤。」作者和出版社出書，目的是令更多讀者購買以維持生計，並鼓勵創作。她舉例，在英國的公共圖書館，英女皇每年會以書籍借閱率計算，從基金抽取一部分歸還出版社，鼓勵繼續出版。

但她指香港的情況恰好相反，「政府竟帶頭侵權，公共

圖書館在大書店購書後便把它們放在館內任人借閱，甚至未經出版商同意」她指，此舉變相「削弱了讀者買書意欲，收窄幾乎窒息的生存空間，傷害出版社和作者利益。」

面對接踵而來的問題，雖然想過放棄，但讓她堅持下去的動力卻是在於讀者的欣賞。「他們享受閱讀過程，大家之間會產生共鳴」，遇到不同意見時可互相討論。」她認為，文化就是如此一磚一磚築成的。

二樓書店人情味 打動讀者

不少市民在誠品書局剛開業時蜂擁而至，但後來熱潮減卻，對於這種「誠品文化」現象，鄭穎萱認為，誠品書局基本上不能當作書店看待，「它是一所精品店甚至是一家百貨公司。人們只是把它看作景點，目的並非閱讀。」



面對上書局屢遭加租而逼遷，鄭穎萱坦言有想過放棄。

她指出，誠品的書籍平均較貴，「像我們這些經常買書的，通常翻完便算，去其他小書局例如田園般有更多優惠。」因此她反而認為二樓書店的生意不會受太大影響，因為「打動讀者的是氣氛、與書店老闆閒聊的人情味」。人與人之間彼此的聯繫，這亦是誠品等大書店無法做到的。

逼出來的文化沙漠

不過，面對大型書店的競爭，鄭穎

萱認為「出版書籍項目、種類方向要明確，以及吸引目標讀者群」。因為大型書店財雄勢大，某些書店亦可能是大財團旗下物業，他們無租金包袱，自然無太大顧慮。

她指，連鎖書店的經營模式是，出版社把書擺放在該處寄賣。書店只須付租金而不必兼顧出版之壓力。假若書本滯銷，壓力只會回到出版社。所以她說香港的文化沙漠，「某程度上可說是被逼

的。」因為現在沒有人會當全職作家、寫作人，「你會看見很多較著名的作家，身份或街頭不只一個，」因為單靠此職業根本難以糊口。

上書局堅持經營的例子，只為了在這個商業社會下，寄望和提醒下一代支持文化產業，「拯救這個文化沙漠」。相信不少文化人都如鄭穎萱一樣，「我並非想發達，只求有個安穩之地寫寫書，僅此而已。」



青少年化妝自信培訓

打破傳統 善用第一印象



傳統上我們學習不要以貌取人，但事實證明，我們根本就是
很重視第一印象。Kazaf Unique Makeup Center創辦人
RickyKAZAF 深明「貪靚」的心理，因而打破傳統，把化妝帶到學
校，引導青少年建立自己的形象，增強自信心，務求在職場上、
學業上先贏一仗。

編輯、記者：劉雅彤 攝影：梁瑋琪、劉雅彤

形象打扮，甚至是化妝，都是基本的禮儀，表現出對場合的尊重。RickyKAZAF說：「即使學校不適用，不代表學生不需要，不等於你不用教。學生終有一天會踏足社會，會有見工、升學面試的機會，令他們了解到什麼是適合自己其實是很重要。」

RickyKAZAF表示，稍稍打扮不但可以令外表更整潔，留下良好的第一印象，更能增加自信心，不就大大增加了學生的競爭力嗎？普通人都認為化妝不是必要，但撫心自問，初次見面的時候，誰不是先看外表？「以貌取人是敷淺的，無禮的，但不等於可以不修編腹，拿著高分就等於做足準備。教育是需要配合社會作調整，不是等到學生工作的時候，發現自己完全不懂化妝，才來不知所措。」

被忽略的禮儀

RickyKAZAF 開辦「青少年化妝自信培訓」課程，去過三十間不同的大學、大

專和中學，教授同學基本的化妝技巧。他亦為不少酒店和企業提供形象指導課程，明白到化妝和形象對工作的重要性，很多時候這會是工作要求的一部分，但偏偏這一部分，卻為人所忽略，容易被標籤為不設實際。特別是在學的青少年，RickyKAZAF坦言自己在中學的時候，打扮都是不允許，即使自己想試或了解多一點，都會被禁止。

不少學生都有過如此經歷——女同學用頭髮掩蓋著額頭，甚至眼睛，生怕旁人看到臉上的青春痘，偷偷的塗上唇膏；男同學無論如何都要弄頭髮，即使濕漉漉的，仍要對住玻璃窗的倒影左看右看。但換來的就只有罰抄校規「學生不得化妝上學」、「髮型務須端正，不准熨髮，駁髮及塗上任何美髮用品」。

教名校男生打扮

當然，學校也會有自己的考慮，但可能他們的憂慮源自於他們本身對形象打扮



RickyKAZAF認為形象打扮跟學校的立場並無衝突，大家都是想幫學生增加社會競爭力，畢竟儀容本來就是基本的禮儀，只是被大家忽略而已。

並不了解。RickyKAZAF的大膽嘗試，成功化身一個中介人的角色，把傳統的觀念打破了，「曾經到一間傳統名校教班，是男校來的。開初花了一段時間說服學校開辦課程，但最後學生的反應非常好，就連老師都相當投入。」

RickyKAZAF感到自己工作很有意義，不單教會學生擔任自己的化妝師，令學生更自信，更打破了昔日學校對外表的傳統看法。「因為我也希望當時會有一個人跟我說這一些，那今日的我可能會變成另一個人。」



RickyKAZAF 看到了社會的變化，明白到教育下一代形象打扮的重要性，大膽創新，打破傳統，把化妝帶到學校。

傳新報編委會成員

社長：謝文軒 • 總編輯：周俊希 • 副總編輯(硬性)：黃健臻 • 副總編輯(軟性)：何姬雪 • 採訪主任(硬性)：李進曦
採訪主任(軟性)：梁瑋琪 • 廣告主任：劉雅彤 • 發行主任：周智堅 • 美術總監：廖研