

华汇 ONENESS

第45期 / 2023年9月

●●● 凝聚华人 汇集新知

专题报道 | 餐饮达人的疫后攻略
新鲜人物 | 蔡咏颂——餐馆是成功的试炼场
生活新趋 | 鲜鱼送上门
诱人寻味 | 和牛下南洋

人物专访

俞嘉 一个演奏家的岁月炼成



新加坡宗鄉會館聯合總會
Singapore Federation of Chinese Clan Associations



交通方便 场地宽敞
冷气设备 一流音响

喜宴、集会、演出、展览皆适宜

欢迎各界租用
宗乡总会礼堂
会议厅

特价优待
会员团体

 **新加坡宗乡会馆联合总会**
Singapore Federation of Chinese Clan Associations

397, Lorong 2, Toa Payoh, Singapore 319639 • Tel: (65)6354 4078 • Fax: (65)6354 4095
网址: <http://www.sfccca.sg> • 电邮: admin@sfcca.sg

民 以食为天。说到美食，新加坡向来是多元风味餐饮的汇聚之地。新加坡地方虽小，但世界各地的饮食文化在此不断地演变、融合与创新，最后呈现千姿百态的美食风貌。

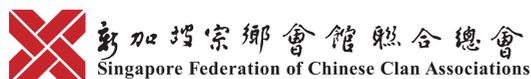
来自五湖四海的人移居狮城的同时，也带来了他们各自的饮食文化。这股新兴的饮食文化与新加坡的在地文化相互碰击时，食品也在改进与再造中焕发新生，扎根于本地饮食文化。在这个不断磨合的过程中，食物产生新美味，而不同国家、地域的人则以美食为纽带加深彼此的友谊。

专题《餐饮达人的疫后攻略》走访了中小型的新移民食肆，家乡美食除了是慰藉乡愁的一剂心药，也是促进新移民与本地人交流的一个门径。他们从饮食文化的差异中了解到本地人的饮食习惯，并在互补、调整、融合的过程中完成一次文化交流。

《新鲜人物》中的蔡咏颌，虽是一个半路出家的饮食业高管，却深懂以食为“媒”的道理，借助饮食文化传递食物内在的精神文化与情感。他将云南菜肴引进我国，为我国的多元食品再添新彩。

饮食可以是追求色香味的生活艺术，也是一门提供人体营养与健康的保健科学。生活中，不少人通过日常饮食来汲取身体所需要的各种营养，以促进体内各方面的功能。《养生保健》推荐了不同的食材来调理人体阴阳失衡的内热症，即是俗称的“上火”。新加坡四季如夏，气候湿热，容易出现“上火”的情形，平时该吃些什么预防，不妨参考专家的建议。

出版	新加坡宗乡会馆联合总会 Singapore Federation of Chinese Clan Associations
编务顾问	钟声坚、何雪芬
编委会主任	周兆呈
编辑委员会	卜清锺、庞琳、李秉讓、杨应群、杜志强、运佳
总编辑	马进强
编辑	罗一峰
特约撰稿	罗一峰、王振春、苏秉苓、陈爱薇、吴晓君
特约摄影	熊俊华
版面设计	许丽莲
项目经理	叶宝莲
分色印刷	金合利印刷私人有限公司
承制	焦点出版(新报业媒体全资子公司)
出版准证	MCI (P) 035/09/2023
出版日期	2023年9月(季刊)



397, Lorong 2, Toa Payoh, Singapore 319639
Tel: 65-6354 4078 Fax: 65-6354 4095
Website: www.sfcca.sg Email: oneness@sfcca.sg

支持机构:





04 专题报道

餐饮达人的疫后攻略

一群从事中小型餐饮业的新移民，分享他们在疫情期间面对的困境，以及后疫时期的心情与经营模式的改变。

14 人物专访

俞嘉——一个演奏家的岁月炼成

从父母逼迫每天练琴三小时，到自动自发考获硕士课程，只是凭着一股毅力，天天坚持。



19 新鲜人物

蔡咏颂——餐馆是成功的试炼场

一个中国品牌餐馆的落户，一种传承与创新的挑战。



22 新地新情

回营警察的自我管理

如何在谋杀现场指挥若定，扫毒扫黄之外响应环保？

25 法律速递

邻里纠纷怎么解？

为何你家的树干枝叶伸过来，为何我家的闭路电视竟有你的裸体？邻里纠纷谁是谁非？



28 生活新趋

鲜鱼送上门

新鲜打捞，配上佐料，八小时送到府上，几分钟即可上桌。



34 宗亲乡情（一）

年轻人，走进绿色生活

捡垃圾、清洁海滩、守护环境在源头。



30 你说我说

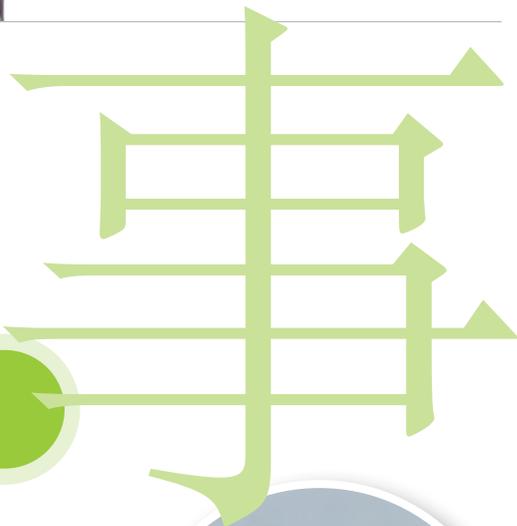
爱要多深才结婚？

感情如何评估？是时间，还是性格？恋爱要谈多久才结婚？

36 宗亲乡情（二）

新移民耀眼狮城

企业、科研、文化、社会发展……一众新移民在各领域中发光发热。



37 **城市回眸**
那年头的媒婆趣事

到妓院、赌馆找新郎，
还要变身邮差送聘金？

40 **文化拼盘**
白事礼仪与禁忌

办丧事，也送大桔，分红包？



42 **诱人寻味**
和牛下南洋

从面饭汤，到清真烧烤，
再到马来沙爹，展现多元口味。

44 **保健养生**
小心体内四把火

胃火、肝火、心火和
肺火……该如何降火？

46 **收藏记忆**
积木玩具的
异想空间

一个由创意、耐性与时间
叠砌的童幻世界。



物



译文

49 **The profile**
The path to mastery
Pipa musician Yu Jia shares more
about her journey as an artist.



50 **Special report**
Changing course
These new immigrants are all F&B entrepreneurs who used
different ways to adapt to the challenges of the Covid-19
pandemic, and its aftermath.

52 **Across cultures**
**Teochew mourning
customs**
The following traditions and
taboos related to funerals and
mourning are detailed in "Teochew
Traditions: traditional festivals and
customs".

53 **Food talk**
**The wonderful
versatility of wagyu beef**
The distinct marbling of wagyu
beef gives it a unique texture and
flavour. In Japan, it's regarded as a
national treasure. Wagyu cattle is
also bred in the US and Australia.
In Singapore, wagyu beef appears
in a wide variety of cuisines.



餐饮达人的疫后攻略



文 | 罗一峰
图 | iStock
受访者提供



二〇二〇年的冠病疫情，对新加坡餐饮业起着前所未有的冲击。由于疫情反复，促使防疫措施也顺应调整，从禁止堂食到限制人数，到放宽措施，再回到禁止堂食……餐饮业者的心情自然也跟着起起落落，心里有说不尽的失望与沮丧。

餐饮业在大部分时间所能经营的客容量，平均仅有以前的40%。这段期间，无论是米其林星级的餐馆，购物商场里的食阁，邻里的咖啡店或小贩中心的生意都受到巨大冲击，关门结业的餐馆比比皆是。

期间，我们也看到很多餐饮业者挣扎求存、力图突破，大家都竭尽全力为守护自己的事业而努力不懈，例如开拓送餐服务市场，善用自媒体与顾客维持联系等。在不求赚钱，但求维持的原则下，能够生存下来，已是一种成就。

这一期《华汇》走访了一群从事中小型餐饮业的新移民，分享他们在疫情期间面对的困境，如何善用有限资源突破环境的限制，以及在后疫情时代的心情与经营模式的改变。

麻辣香锅 防人挖角的秘诀



吴建省（新公民，原籍中国南安）于1987年外派来新加坡电子厂工作，天天吃着工厂餐厅里的菜，几乎都吃腻了。每逢周末或假期餐厅没开，他在加班时还得费心找吃的，这让他突然萌生一个念头，干脆自己做饭菜外送生意，专为工友提供杂菜饭。于是他找来三四个伙伴，买了一辆小型货车，租下食摊做起送饭的生意。

2006年，他成功取得滨海湾工地的合约，为那时候赶工的建筑、装修工人提供三餐。他和伙伴们都是24小时待命，即便三更半夜也需要配送饭菜。那时候除了吃饭睡觉，根本没有娱乐。虽然很辛苦，但是项目完成后，却为他赚来人生的第一桶金。于是他在2012年，在金文泰开了第一个麻辣香锅食摊——麻辣天后。

掌握麻辣香锅的秘诀

吴建省最得意的是他的麻辣酱料，那是他综合了七个配方，28种材料，研制出适合本地口味的少油少盐少糖的吴家酱。每天早上，他用两小时做酱料，然后交给10点上班的厨子与工人，如果他要出国，就先准备10天份量放在雪柜里。

“饮食业就是这样，一旦做起来，就有人来挖头手，但酱料的秘方在我手上，你即便拉了人过去也没用啊！”所以，他一直亲力亲为，从不假手于人。

经历两次疫情

吴建省经营食摊，经历了两次疫情，每一次都让他惊心动魄，吃不安，睡不着。

“2003年 SARS肆虐，虽然只有短短三个月，我还是将原本的九个食摊关了一半，只剩四个，因为那时是创业阶段，没有实力也没有资金运转，也无法获得任何补贴。”

至于这次的冠病病毒，他说，虽然有政府资助、租金也稍有调整，但还是烧了很多钱，几乎把以前所赚到的都还回去。“因为我的食摊都设在商业地带的购物中心，当时没人上班、没人逛街，找谁来吃？”

疫后最大的挑战，是日益增长的物价，但也不能因而影响到食品品质与服务质量。

“食材要够新鲜，如果让顾客吃到不新鲜的，一次也就完了；食材也尽量多元化，让顾客多一点选择，希望有回头客。做食摊，服务一定要快，环境一定要凉快，新加坡天气热，像麻辣这种热腾腾的菜，如果没有冷气，上班族小姐还没吃完妆就化掉一半。厨房通风设备要做好，员工舒服，做起事来效率自然高。”



新鲜食材，环境舒适，是吴建省一直坚持的营业方针。

京华小馆 把餐厅送到你家



费立明（新公民，原籍中国山东）有句名言：有40%成功率就去做。这句话中隐藏的不安分、自信与冒险精神是他多年来作为一名厨师的经验累积。他曾在青岛国宾馆当主厨，招待过多位国家领导人。

他1999年移居狮城，第一次创业是2003年在牛车水街边摆摊，结果迎来排长龙的食客；2004年，他开了人生的第一间店——一手拉手京华小馆，经营北方小吃与传统面食。之后，生意一直扩张，直到疫情前，他拥有两间门店，并在多个购物中心开设食摊。

2019年正当他签下最新的分店，主推经典名菜北京烤鸭，并计划在2020年1月开张时，就遇上了冠病疫情，面对餐饮业最严峻的挑战。

专属自召车队送外卖

“封锁之后，我在家里想了三个晚上，跟着联络经理，马上建立微信、Whatsapp群做外卖生意，同时调动所有人，将亲戚朋友拉到群里面。”

费立明请了40个自召车司机专门为他送外卖。他不是将食物放进盒子就算，而是按照原来的食物摆盘，原封不动地送到食客家中，次日再派司机取回。

“我的坚持，是考虑到食物的品质，另外也考量食客可能会拍照放上自媒体。”这一招果然奏效，口碑一传千里。

“原餐外送可能是一时的新鲜，最重要还是食物的品质。后来因为很多人跟风，次年的业绩不比第一年，

但堂食的客人增加了，他们都是因为原餐外送而知道我们的店。”

可惜外卖救得了餐馆，却救不了购物中心的20个摊位，最后忍痛关掉。当2023年全面开放后，他即刻在JEM商场开了一间主推北京烤鸭的分店，却没重开食摊的考虑，他说：“摊位再多，永远是个摊位，餐馆则不一样，打响了招牌就有品牌效应，顾客有忠诚度。”

食品的传承的革新

目前门店都有主厨主理，费立明主要负责菜品研发。他认为，餐饮传承需要不断更新技术，例如扬州炒饭，不是加了螃蟹或其他海鲜，就是创新了炒饭。同样地，要把小笼包做得更好，就要在其汤汁、用料、水的比例上改善。

“一入口是汤的味道还是肉的味道，很关键，很多人以为汤多就好，其实不是。小笼包的味道都在肉里面，肉也有粗细之分，是硬成一团，还是一咬就散；另外，汤汁的浓淡，跟水的比例有关，要做到不偏不倚，需要花功夫去研究。所谓创新，是如何在原食材的基础上做得更好，而不是将小笼包改得面目全非。”



北京烤鸭原封不动送餐上门。



极具家乡特色的韭菜鸡蛋盒子。



四大天王水饺：墨鱼、马鲛鱼、白菜猪肉与韭菜虾。

韩国餐馆 让雇员成为股东



洪海程（新公民，原籍中国福建）是于上世纪90年代，和丈夫一起到新加坡的电子厂工作。她说，当初决定创业，不是为了什么雄心壮志，而是帮补家用。

她表示，当时的家庭收入要给家乡的父母，加上养小孩，跟本就不够用。于是在1995年，她辞掉工作，开始在食阁当起板面小贩，因为没有经验，只能是边学边做。

受“大长今”影响经营韩餐

机缘巧合下，洪海程认识了一群在新工作的韩国人，并向她们学做韩国料理，“我在2004年始学习，直到2012年才正式经营韩餐。其实韩餐在90年代并不是很流行，只是后来受到韩剧《大长今》的影响，才渐渐受落。”

华人经营韩餐，她是如何与“正宗”韩国料理店争一日之长短？



以薄利多销的市场定位推出多元化的韩式料理。

“其实在口味上我们做了更改，食材都是可在本地市场找到，那些韩国餐馆从原产地进口的原材料，价格定位比较高，我们是走大众化路线，国内找原材料，减低成本，单价也大众化，一般人都消费得起。”

奋斗了10年，洪海程打造了自己的Sunny Korean品牌，有15个专卖店，15个摊位，可见策略上是成功的。她也不忘补充一句：“那是每天15小时的工作量换来的。”

员工都成了股东

疫情，虽然让她有点措手不及，但往好处看，却让她有机会学习如何应付突发事件。

“我们不仅在营运方面要有准备，还需要意识上的准备，即便现在恢复如常，我还是两个外卖平台一起走。”餐馆的网购平台是疫情期间启动的，现在仍保留为销售渠道。

本地餐馆老板都为招募员工大伤脑筋，洪海程则认为，留住人才才是解决之法。

“很多员工都已跟着我十多二十年，其中10多名员工已是公司的股东之一，我觉得餐饮业这一行必须跟员工分享，不然他们会被拉跑。当初我是无条件跟他们分红的，他们没有出钱，但是他们愿意跟你拼，陪伴着餐馆一起成长。”

其实，餐馆没分什么老板与员工，洪海程每天还帮忙洗碗。“不同分店由不同的股东负责，专理员工的培训，我主要负责中央厨房的品管、卫生，确保餐馆正常营运。”

在她看来，经验小餐馆其实没有那么高难度，肯吃苦，肯学习，就行！



日本料理屋 危机下相互扶持



陈治燊（新公民，原籍潮安）与妻子吴佩蓉（新公民，原籍马来西亚霹靂州）共同经营的YOYOGI日本料理屋已有19年历史，主要供应Omakase日本料理，客户多是企业高管、投资客和发展商等。

餐馆的名片上没有公司电话，只有他和太太的手机号，因为餐馆九成是熟客。而他从不赶客，即便过了营业时间，也不会催他们走。

虽然门庭若市，他却从未打算开分店。他说，若没有他压阵，客户还是不会去的，开了也是白开。

19年间，餐馆经历过三次危机，可每一次都让他与客户的关系更牢固。

金融危机事件

2008年的金融海啸是陈治燊经历的第一次危机。那时候，很多大企业大量削减应酬费，上门消费的顾客自然大减。

“长此下去也不是办法，于是我问他们的预算是多少，我就根据预算制定菜单，我们的优势是自家的餐馆，价格由我来定，不像其他一些餐馆，价格不能随意更动。”

因为顾客不能报销酒钱，他唯有根据客户口味大量进口适合的清酒，利用大量购入的优惠价回馈客户，结账时顾客还真看傻了，问他：“你肯定卖这个价钱吗？”

陈治燊的太太还特地学习了一种配方，让酒

商酿制一种不甜、不甘、适合他们菜式的酒，并以她的名字命名，近年来还外销到国外。

福岛辐射危机

2011年，福岛核电厂的核泄事故，让很多人都不敢吃日本料理，向来支持陈治燊的顾客，说了一句让他刻骨铭心的话：

“我爱你，但更爱自己的健康。”

为了让顾客重新踏进他的料理屋，陈治燊连忙砍断日本的供应链，从其他地方如澳大利亚、西班牙、加拿大、意大利、新西兰等找新的替代货源。

“除了减价吸引流失的客户，为让他们放心，我还特地在每一盘菜上都放了出产地的国旗，清楚列出食材的来源。”

经过上两次危机，冠病疫情已经不算什么了，顾客担心他的营运出现问题，愿意借出5万、10万让他度过难关，虽然他并没有接受他们的好意，可一众顾客还是以实际行动来支持他，特地到他的店里买外卖。

面对危机，陈治燊总有一套应对的法子，临危不乱。他说，“很简单，我只是想到一件事，就是如何让餐馆经营下去。”



以太太英文命字Jacqueline Goh命名的清酒。



由厨师为顾客决定菜单，材料配搭力求新鲜富有口感。



鱼生配上黑松露是厨师研发的招牌菜。

泰国烧烤 从邻里食店发展成连锁店

Foto是Anurak Sangkaew（永久居民，原籍泰国清迈）的昵称，她在2008年嫁来新加坡。原本对事业没什么野心，只想相夫教子的她，后来在亲友鼓励下，在2014年开了她的第一间泰国烧烤店——1345 Mookata。

“我平时就喜欢烹饪，经常邀朋友到家里聚餐，谁知她们吃后赞不绝口，就一直怂恿我出来开店。”

后来，在丈夫的支持下，Foto先到朋友的餐馆实习，从厨房做到楼面，从一个部门到另一个部门，她花了六个月时间熟悉餐馆的方方面面，为自己做好创业的准备。



客户不离不弃的支持

Foto的烧烤店设在组屋区，做的是社区生意，亲切的服务与大众化价格，吸引了一批忠诚的老顾客，他们不仅在疫情期间继续捧场，即便后来烧烤店突然被中止合约，搬到现有地点，他们还是不离不弃。

Foto非常重视与顾客之间的互动，特别是推出新菜式的时候，她更希望听到顾客的反馈。她说：“有一次我买了玉米粒煮汤，起初并不受落，因为顾客都喜欢一整条的玉米，但我觉得熬出来的汤味比不上玉米粒，所以我依旧坚持，渐渐地顾客也喜欢上了。”

对自己，还有自己的菜品有信心，是Foto的成功之道。

与生意伙伴鸡同鸭讲

烧烤店的新股东王培培（家属证，原籍中国安徽）是Foto的智囊，负责品牌的推广与营销策略。王培培还没加股之前是烧烤店的常客，她认为Foto的泰国烧烤，从腌肉到酱料，酱汁到汤水，都很有自己的特色，所以当Foto邀她加入时，她毅然接受了。

两个女子，一个泰文、一个中文，沟通起来是否如同鸡同鸭讲？她们异口同声地说：“没有问题。”

王培培说：“慢慢来，有耐性，总可以的。”在一旁的Foto也补充：“如果真的不行，懂泰文与中文的老公可以充当翻译。”

目前，王培培正协助拟定餐馆的发展蓝图。“我们正筹备在新加坡多开几间门店，将会采用加盟或加股的合作方式，我们提供技术与培训。开连锁店的地点是重要考量，不想做了一阵子就没了，反而影响到这个品牌。”

如果一切顺利，计划将在今年内落实。



招牌菜是全泰式的烧烤，就连餐厅设计也非常有泰国味。

土耳其餐馆 分享家乡文化



席南(Sinan Ozen)生于土耳其西部锡尔特城(Siirt City),成长于伊斯坦布尔。2011年来新加坡,娶了狮城妻后成为永久居民。

在土耳其已经是餐馆厨师的他,移民新加坡后却从夜市摊位做起,从一个组屋区到另一个组屋区摆摊,但这也不失为一种认识新加坡的方式,“新加坡虽小,但人民的视野辽阔,加上他们经常出国旅行,所以包容度高,对地方风味小吃非但不抗拒,还很支持。”

夜市成本激增做不下

席南深爱自己的饮食文化,他在夜市卖的是土耳其的招牌烤肉,就是将羊肉插在旋转的烤叉上,形成一个紧实的圆柱体慢慢烧烤。“烤羊肉的竞争很大,但很多是滥竽充数,只有其形而无其神,让我看了很痛心。”他指出,要烤好羊肉需要技巧,香料不宜太多,为确保羊肉的肉质鲜美,必须在表层烤熟后立刻切下,让食客吃到最新鲜的肉质,而里层还没熟的肉将继续烧烤。

八年的夜市生涯,虽然“漂泊”,但席南却感觉自在,能够做自己喜欢的事,就是一种幸福。直到冠病疫情突发,夜市被迫喊停长达九个月,他才惊觉,他的夜市“事业”是那么地不堪一击。

夜市于2023年重新获准营业,但成本高涨大幅推高夜市摊位租金。经过一番考虑,他觉得是时候离开夜市,开设自己的餐馆。

与本地人分享土耳其的故事

刚在6月开设的餐馆Anatolia,主攻道地的土耳其和黎巴嫩菜品,就设在游客往来不息,伊斯兰文化浓郁的亚拉街(Arab Street)。他认为这是分享土耳其文化的最佳场所,因为经常有老师带学生到这一带进行文化之旅。他也经常与食客分享他的故事。



餐厅采用玻璃吊灯与波斯花式瓷砖,设计风格非常天方夜谭。

他指出,横跨欧亚两个大陆的土耳其向来是各地民族往来的十字路口,自中世纪以来就是不同文化的熔炉,不同宗教和种族的人群到此定居,养活自己的同时,也把他们优良的民族带到那里。“这个背景跟新加坡何其相似,新加坡是个多元文化汇聚的地方,我希望土耳其文化也会融于其中,成为本地的一种新兴文化。”

42岁的席南,经营了八年夜市生涯后,从零开始经营餐馆。他对此处之泰然,说是没关系,因为他自认有耐心。“成功还很遥远,需要耐心地努力,耐心地解决问题,耐心地等待。”

耐心于他而言,是不急躁,不功利,脚踏实地。



土耳其烤肉卷用薄饼皮包裹烤肉和蔬菜。

友间土菜馆 家乡菜众口难调



钟少平（永久居民，原籍中国江西）有一个江西老乡的社群，他说，大家时不时会怀念家乡菜的味道，刚好2018年芽笼一带有间店找人接手，他和几个老乡便兴起做家乡菜餐馆的念头。可惜餐馆经营一年多就遇上疫情，因无法承受租金而暂时关闭。去年5月，他在裕廊东觅得新地点，卷土重来。



口味浓郁，鲜辣香醇的赣菜。

他的“友间土菜馆”是一家主打“赣湘风味”的特色馆子，介绍原汁原味的江西湖南炒菜，以及家乡的那一份情怀。他主要负责管理菜品与拓展市场。

食材与调味的挑战

传统的家乡菜肴落户狮城，是否还能保存其鲜辣香醇的浓厚口味？其中食材与调味是关键。

“新鲜食材都是在本地采购，只有干菜从中国进口。我会选一些食材来源较稳定的菜，例如辣椒都是从中国原产地进口的，我必须确定供应稳定，才敢推出相应的菜式。”

钟少平指出，在新加坡很难做到食材从菜市场直运餐馆，而时间的差异会使炒出来的菜品味道不一样，要突破这种客观环境的局限，只能从烹饪与调味下功夫。

虽然主打地方菜，但客源方面是本地人与移民各占一半，口味也根据客人的要求作出调整。

“这时候，服务生所扮演的角色就很重要了，那些从中国来的新移民，特别是江西、湖南、四川来的，口味比较重，可以偏辣一些；当面对不太熟悉这个菜系的本地人时，他们就要花多点时间跟客人沟通。”

钟少平表示，新移民未必就能吃辣吃咸，他们在这里住久后，也变得没那么重口味，所谓众口难调，餐馆也一直在磨合中。

人力是最大的挑战

他表示，经营餐馆的最大挑战是人手短缺。“本地人不愿做，他们对工资很挑剔，而且不能忍受长时间的工作性质，至于外籍员工的数目又受到严控，聘请本地人与外地人的比例是12对1，无形中造成经营者的压力。”

厨师就更难找了，特别是中国地方菜系，在本地很少，甚至没有。“我希望政策可以根据客观供求而有所调整，例如人手不够时可以略微放松一点；在适当的时候可通过一些奖励，鼓励本地人更愿意投入这个行业。”

他说，馆子已经开了三年，在菜品、人事、营运上都有挑战。以后是否开分店，还要看时机，至少要等到管理稳定、菜式更多元，才有进一步打算。届时可能会在一些中小菜品做些许改良，新店选址也会偏向新移民喜欢聚会的地区，不过一切还要看时机。

精品咖啡厅 早C晚A的新经营模式



陈梦洁（新公民，原籍中国湖北）在本地念大学时，就喜欢到不同的咖啡厅喝咖啡，甚至还自荐到朋友的咖啡厅帮忙，从磨豆、打奶泡到拉花*，积累了泡精品咖啡的知识。

2017年夫妻俩携手创建以企业客户为服务对象的King's Cart Coffee，例如在客户举办的商展活动中提供免费咖啡招待宾客，或者为企业内部建立一整套咖啡吧台，供员工享用。

疫情下的非一般决定

正当公司业务稳步推进时，突如其来的疫情让她措手不及，紧随其后的管控措施，几乎切断所有的活动。活动停摆意味着零收入，为了不继续烧钱，他们最后的决定竟是开一间咖啡厅门店。

“我承认是一个冒险的决定，但值得一试。因为只要有门店，就一定会有人进来消费，我们不期待丰厚的盈利，但求有现金周转，让公司的结构存活下来，

保留我们整个团队，因为他们都积累了多年的经验。”

新的门店地点避开旅游区与商业地带，主攻社区居民。店内的布置宁可少摆些桌椅，以腾出地方摆咖啡烘培机，以备在必要时，可一夜间改为销售咖啡豆的工厂。她说，在非常时刻，必须多管齐下，她一面做零售，同时也开始电商的销售模式，之前批量卖给企业客户的咖啡粉，改成小量直接卖给消费者。

一间咖啡厅，两种风情

踏入后疫情时代，陈梦洁表示，即使恢原来的“企业对企业”模式，也不会放弃门店的拓展，相反地还注入了一些新概念。

“为了充分使用场地，就有了早C晚A（C：咖啡；A：酒）的概念，日间它是一间充满温馨情调的咖啡厅，夜间则改为喝酒、吃生蚝与用晚餐，迎来另一群客源。”

不只是菜单，餐厅设计也分日夜两款，针对日夜不同的群体展现不同的风情。与此同时，内部则采用开放式的厨房概念，让顾客亲睹咖啡师如何冲泡咖啡。

在产品方面，她也推陈出新，为精品咖啡加入本地元素，重新赋予新口味，营造惊艳的喝咖啡体验。

*拉花是将奶泡倒入一杯意式浓缩咖啡中，在其表面勾画出图案。



日间的咖啡厅到了晚上，摇身一变为喝酒的酒廊。





俞嘉

一个演奏家的 岁月炼成

从父母逼迫每天练琴三小时，到自动自发考获硕士课程，
只是凭着一股毅力，天天坚持。

文 | 苏秉苓 图 | 新加坡华乐团



新加坡华乐团1997年成立以来，琵琶首席俞嘉随之一路成长。四条弦弹挑之间，青春岁月尽献华乐舞台，还担任南洋艺术学院华乐系的琵琶和中阮主科导师。

舞台上的俞嘉是完美的艺术呈现。从万马奔腾到百鸟鸣啾，从浪遏飞舟到风啸峡谷，俞嘉手抱琵琶，华丽登场，总是让人眼前为之一亮。她的琵琶声如银瓶乍破，飞珠溅玉，是一场听觉视觉的饕餮盛宴。

俞嘉毕业于中国著名的中央音乐学院音乐本科，以优秀的结业成绩加入初创的新加坡华乐团，跟随华乐团的

脚步踏入本地、走上国际音乐舞台，参与新加坡艺术节的演出之外，更是受邀参加丹麦、墨西哥、香港等地艺术节表演，先后录制四张个人琵琶独奏、协奏专辑。

2012年，她坐在新加坡国庆典礼的舞台上，在万众瞩目下独奏琵琶。2015年，新加坡华乐团举办新加坡国际华乐作曲大赛，由她首演的琵琶协奏曲《狮舞弄清韵》获得最高奖项，分别夺下创作大奖第一名和观众票选第一名双料冠军。

对一个身高不到1.65米的纤瘦女子，抱着三五公斤重的琵琶压在腿上，右手在四条弦上弹挑轮，左手在30个音柱游走按压，每天至少五小时，是少一丝不畏艰苦的毅力和臻至完美的自我要求，都难以完成的日常作业。

从小练琴，风雨不改

“我和所有的小孩子一样，觉得练琴是枯燥苦闷的，有机会就想偷懒，把

爸爸规定的三小时练足后，练多一分钟也不愿意。”

俞嘉出身音乐世家，父亲是中国中央民族乐团团长，也是一级琵琶演奏家，母亲是中央芭蕾舞团的小提琴家。她小时父母经常到处巡演，由爷爷奶奶帮忙带大，而祖父一家热爱苏州评弹，她还在襁褓就浸濡在妙音之中。

四岁起，她每天5点半起床，6点开始父亲陪着她一起练琴，一小时后吃早餐上学。放学回家后除了做功课就是练琴，晚饭后，在父亲的督促下再练琴才睡觉，一天三个小时，农历新年除夕也不缺席。

“如此周而复始，除了读书和练琴，基本上没有什么其他娱乐。爸爸为了培育我，付出很多，我5点半起床，他比我起得更早。小时候我们住在筒子楼，太早怕影响邻居，就在琴下塞条手帕或毛巾，就这样天天练，风雨不改。”

一路走来，曾萌生反抗的念头吗？

她坦言：“小朋友有机会偷懒，就一定会偷懒。我学琴教琴这么久，至今没见过会自觉去苦练的小朋友，包括我自己。我最初也是碍于父亲的要求和压力，也曾对这种枯燥乏味抵触过，会找些理由不想练。但就算我哭死也不行，我爸不允许我哭，不然本来练一小时，就变成两小时。”

小时练琴，俞嘉脑子里有一个三小时的框，时间一到，多练一分钟也不愿意。父亲用心良苦，家中不挂钟不放表，每次练琴都拉上窗帘，到底练多久，父亲说了算。

“我妈也说，到楼下玩的就是跳皮筋、挖沙子，我如果现在把琴练好了，以后出国想玩什么都可以。这句话，我一直铭记于心。”

“有时练琴时碰巧遇上爸爸上班、妈妈去排练，俞嘉自己在家，就边看电视边练琴。一听到他们回家的脚步声，马上关电视。他们进屋后，我妈会顺手摸摸电视，看看是不是热的。”虽然没有斥责，但这个举动足以让她紧张，也更积极练琴。

念书时，她一直是被动式练琴，“我的性格是比较听话，不会太坚持什么，加上从小专业很好，在学校有很多表演机会，给我带来不少荣耀。这种荣誉感加上父亲多年来一贯的教育，使我对这种刻苦锻炼已经很习惯了。”



2022年的新加坡全国华乐团大赛，俞嘉指导团队赢得重奏组冠军和亚军。图为她与参赛者合照。

进了中央音乐学院，即便约了朋友玩，她还是坚持把琴练好才出门，否则心里会不踏实。风雨无阻的打磨，考验的是父亲的毅力与坚持，成就的是俞嘉的辉煌演绎道路。

现在练琴，是一种习惯，更是一种对自我的鞭策，“远离父母后，不再有人督促，爱练就练，完全是自发的。”

练琴，也会上瘾

工作以后，更是全靠自己，年纪越大，练得就更勤。俞嘉坦言：“肌肉的灵活度和记忆力已不如年轻时，要弹得很快就必须练更长时间。现在我每天练琴至少8小时，除了吃饭，便是连续着练。”

三年疫情期间，各类公开演出停摆。然而，俞嘉的琴艺不退反进，完成了中国音乐学院的琵琶硕士课程，这与每天坚持练琴七八小时不无关系，“如果三年不练琴，我过去40年的练琴功力肯定废了不止一半！”

不仅如此，她另外多学了一样乐器——中阮，并会在今年底完成中阮硕士课程。

在弹拨乐器中，琵琶是难度最大的，因为指法种类多。中阮与琵琶有百分之七十的相似度，有了琵琶的基础再学中阮，理应不难。

俞嘉说：“中阮虽然比琵琶稍简单，但弦非常硬，用琵琶的力道去弹中阮，开始时累得半死。学上手后，再去弹琵琶，却发现我的左手比以前有劲了。以前琵琶那些把位高的地方，要是一段没练，弹的时候会很苦，现在轻松多了。”



弹琴谈情

从小，不熟络的人常用“冷、高傲”来形容俞嘉。台下，她不苟言笑；台上，她凝神专注，予人冷傲的距离感。

原本约访一小时，三小时过了，若不是有学生等着她上课，还会继续。她坦率真诚，不矫情不虚伪，是个性情中人。

去年11月，俞嘉受邀在《华汇》10周年庆典上分享她的移民心路。

她还有意完成中阮后，重拾在大学修过一年的古琴，“我的朋友说，我不是读书读上瘾了？哈哈！”

靓丽登场是专业体现

刚来华乐团的时候，俞嘉的“不太一样”曾经遭到观众投诉，有观众说她耳环太大太闪、衣服太洋化等。

对此，她毫不在意，“我的个性是，只要不违反原则，一般都不太在意。华乐演奏会是视听的享受，我喜欢把我最好的一面呈献给观众，站在舞台上，我的服装代表我对职业和观众的尊重。”

登场前，她会小心翼翼地检查礼服，稍有松动的亮片或珠子，她都会亲手补好。每套礼服配搭的头饰和首饰，她也都精挑细选。

事实上，无论在台上表演或私下授课，无论是社区小型表演或国际比赛，俞嘉都在服装上落足心思，毫不马虎，一如在演出前练琴，每时每刻认真严谨，不对瑕疵妥协，不让缺憾有机可乘。

她平日逛街，只要见到漂亮、能派上用场的礼服，都会先买下来，以便日后配搭合适的演出曲目。讲究穿着，或许与她自小想当芭蕾舞演员的梦想有关。“我母亲在芭蕾舞团担任小提琴家，我自小看

舞蹈员打扮得漂漂亮亮在台上跳舞，非常羡慕。”

对服装潮流的品味，则拜母亲巧手所赐。俞嘉说：“我母亲懂得打扮，也很会做衣服，小时候总是把我弄得特好看。每次演出服都是妈妈从无到有，用一块布一针一线地缝制出来的。”

可惜最疼爱她的母亲今年1月1日不幸因冠病逝世，而她因签证和机票问题，赶不及见母亲最后一面。“她走后10天，我才回到北京……这是我最大的遗憾。”

融入新加坡

俞嘉的第一个“社会”是新加坡华乐团，第一次离家远行是这四季如夏的狮城。48个春夏秋冬里，她在岛国度过26个，比祖国还多。

新加坡华乐团成立于1996年，当时的音乐总监胡炳旭到中国寻找合适的演奏家组团，在俞嘉父亲俞松林的引荐下，俞嘉加入新加坡华乐团担任琵琶首席。

父亲当初也非常支持俞嘉离开中国往外发展。彼时，父亲是中央民族乐团团长，颇具影响力，但他坚决反对父女在同一个单位工作。“父亲觉得他是团长，我是他女儿，我再怎么优秀，难免有人会觉得这当中有裙带关系，那我所有的才华都无法发挥了。”

尽管她与亲如闺蜜的母亲百般不舍，还是于1997年飞离北京。说是巧合也是缘分，进入新加坡华乐团会所的第一天，俞嘉就遇到人生伴侣黄晨达。



问：上台表演会紧张吗？

答：小时候当然会，12岁上台比赛，站在后台，两脚不由自主地抖动，脸色是绿的，心脏快要蹦出来；后来演奏多了，尤其在华乐团，紧张的感觉已经升华到不一样的体现，现在上台前的紧张，不是心跳加速，而是觉得嗓子特别干、胃有点疼。



问：消闲时最喜欢做什么？

答：与丈夫每次休假就会出国旅游，走过世界三分之二的国家，最让我震撼的是西藏。西藏的美无法以语言形容，像欧洲，你可以说它风景如画，但西藏，天地一片蓝，那不是人间，是天堂。

不过，在西藏旅游也最辛苦，必须适应高山症，晚上睡觉时会感到透不过气，嘴唇是紫色的。

（不说不知，为了陪伴丈夫，俞嘉考获潜水执照，到过峇厘岛等不少地方潜水。丈夫性格较急、属开拓型，旅行前会先策划安排，详细列出行程表；俞嘉自认方向痴，英语不如丈夫，旅行很随性，与丈夫正好互补。）



俞嘉与丈夫黄晨达在北京同校多年，却在新加坡恋爱结婚。上图是两人游西安时的合照。右图是他们同台合奏《良宵》。



黄晨达也是第一批加入新加坡华乐团的演奏家，专长二胡，现为南洋艺术学院华乐系主任。两人自11岁就同校，虽不熟络，但知道彼此的存在。知根知底，两人很快发展为情侣，并在2002年结婚。

“可能因为有伴，我比较没有人在异乡的孤独感，融入新加坡的过程也很顺利。”

俞嘉自认运气好，从学习到工作一直顺遂，新加坡华乐团也给了她很多机会，每年安排一两场重要的独奏。“在新加坡，只要有才干就有机会，机会均等，能不能成功全凭自己的努力。”

实际上，她也自认以自己的个性，落

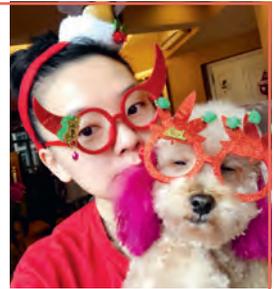
户新加坡更为适合。25年前与她乘搭同班机来新的演奏者，想着来新几年就回中国，但结果大家都留下了。2013年，她成为新加坡公民。

家里毛茸茸的“朋友”

俞嘉家中琴室的沙发，几乎都坐满了绒毛玩具，这些都是学生们在她演出后赠送的。每只绒毛玩具是哪个学生送的，俞嘉记得清清楚楚。除了沙发和储物间的行李箱堆满着，北京老家也有。

家里毛茸茸的，还有三只小狗。小狗需经常修毛，但修毛费用不菲且等候耗时，俞嘉决定自己动手修毛，还修出了兴趣。六年前报读宠物美容课，边演出、教学边学宠物美容，前后三年完成。

现在，她家中特辟了宠物美容室，专为三只小狗修毛，偶尔也帮朋友的狗修，“对我来说，这里是游戏室，也是练琴以外的休息。”



问：做过最疯狂的事？

答：我的性格比较沉稳，不会做不计后果的事。一旦想做，就执行到底，我所有挑战自我极限的事都与琴有关。例如想在一个月同时完成10多首曲子。我很享受这种挑战。我运气好，选对行，一天练琴八小时，一点都不痛苦，反而有高水准的成就感。

问：如何形容自己？

答：典型的处女座，完美主义者。观众其实是看不出来的，但细节决定整体，我感谢前音乐总监叶聪，他事无巨细都要求我们尽善尽美，即使是观众无法察觉到的细微节奏和音准。他说，放弃细节，就会放弃整体，10个细节不把握，就会影响整个曲目。对观众没差，但对演奏者是不同的，因为要求高，新加坡华乐团才能享有“音乐非常干净”的优质口碑。

蔡咏颌 餐馆是成功的试炼场

一个中国品牌餐馆的落户，一种传承与创新的挑战。

文 | 陈爱薇 图 | 受访者提供



云南菜，别说新加坡人不太熟悉，在中国原本也属小众。2009年，四名80后的大学同学，在北京开设了第一家“云海肴·云南菜”餐馆，如今中国各大城市的商场几乎都有云南菜的一席之地，是中国最大的休闲餐饮连锁店，拥有超过200家门店，在全球销售超过100万份招牌汽锅鸡。

39岁的金融业专才蔡咏颌于2019年将它带到新加坡，至今已开设四家云海肴门店，以及一家云海肴蒸气石锅鱼。

这名在餐饮界“半路出家”的新加坡

人，是如何让一个海外餐饮品牌在本地立足，并放眼更大的东南亚市场？

弃高职当餐饮老板

蔡咏颌 (Reuben Chua) 毕业于伦敦大学银行与金融系，曾在大华银行和华侨银行任职。他32岁加入正大集团 (CP Group)，在中国负责商业房地产租赁业务，当时云海肴是他的客户之一。之后他被派到集团的泰国总部，接受未来接班人的培训。一年半后他在偶然的的机会下得知云海肴有意到海外发展，于是问他们有没有兴趣到新加坡。

36岁那年是他人生的重要转折点，他开玩笑说：“我放着未来的首席执行官不做，回来做一个‘苦命’的老板，一切从

零开始。”这一切，只为圆一个从事餐饮业的梦。

他花了一年时间筹备，最大挑战是云南食材限制、新加坡劳动力限制和品牌培养。整个营运环境不一样，总部派了三个厨师过来，其他的很难给予支持。新加坡人讲求少油少盐少辣，他在原有菜单上做出调整，经过数百人的无数次试吃，2019年在星耀樟宜 (Jewel Changi Airport) 开了旗舰店。



傣味香茅草烤鱼的做法和味道，是本地人可以接受，甚至喜爱的。

一开业就出现人龙，要等上两个小时才吃得到，对他而言是莫大的鼓舞。

“不加一滴水”的汽锅鸡深入人心，但每天只能推出90份，甚至有食客因为吃不到而哭了。汽锅鸡基本上是将鸡肉放在完全不加水的特制器皿内蒸，由鸡肉本身的肉汁和蒸汽化的水，汇集成精华汤汁，每一口都原味呈现，味道浓醇，回味悠长。

蔡咏颌请马来西亚柔佛农场特别饲养的黑脚鸡，也扮演举足轻重角色。黑脚鸡以放养方式饲养150至200天，长至



“不加一滴水”的汽锅鸡深入人心，也成功为云海肴打响品牌。

约1.1至1.2公斤。相较于一般肉鸡只养殖45天，黑脚鸡的肉质更加结实鲜美，脂肪含量也低。

从黑脚鸡的专门饲养，就可窥见蔡咏颌对食材来源的执着。很多食材都是秉持“农场到餐桌”的概念，如从云南进口的牛肝菌是直接向采菇者购取，云南米线也是由自家工厂生产。

疫情期间逆流而上

在开设星耀樟宜和裕廊西城 (Westgate) 的门店后，云海肴面对冠病疫情的突然来袭。蔡咏颌忆述：“因为之前生意大火红，我们拒绝了外卖公司的邀请，担心做不来。一直到疫情前一个月我们才开始做外卖，所以顾客群并没有建立起来。

“两个月下来，外卖反应欠佳，我做了一个大胆尝试。为确保每个顾客满意，外卖送到后两小时，我们会打电话询问，如果不满意就退单。从顾客的反馈我们再改良，像香酥鸭和烤鱼，原本放在塑料盒，送到顾客手上已软掉，不好吃。所以我们改用铝箔纸包裹，保持温度和脆度。”

他们也特别留意大数据，如果发现一些忠实顾客常点的菜，这一次没有点，餐馆会主动加送，或者是送一些小礼物和小甜品。顾客感受到餐馆视他们为十分珍贵的客人，生意也渐渐有了起色。

“要创业赚钱，每个人都会。但是能在疫情中守住生意，甚至逆流而上的人不多。我真的做到了！以后即使我很有钱，打个比喻，有十几亿身家，但回顾这两年，怎么从一个生意很好的企业，到疫情时每个月亏钱，到最后逆流而上，是我终生受用的一堂课。”

所以现在蔡咏颌开店很谨慎，他观察到2023年下半年的经济前景不乐观，所以宁愿守着现有的四家门店和一家云海肴蒸气石锅鱼。他分析道：“只要你守得住，2024年会有一些餐馆被市场淘汰，到时我们就有更好的开店位置可以选。现在我们不追求数量，要追求质量，把产品做得更深入和稳固，企业才能走得更远。”

儿童餐边吃边学

云海肴有八成顾客是新加坡人，周末有六成是家庭客，于是蔡咏颌决定推出独家儿童套餐，而且有属于小朋友的儿童菜单。菜单是富有知识性的，如香烤鸡翅套餐会有鸡、西兰花和西瓜的照片，以及汉语拼音和英文单字，让小朋友边吃边学。

“麦当劳的开心餐是全世界最成功的儿童餐，我们想成为中文版的开心餐。四款套餐可重新排列组合，所以一共有16种不同选择，如不想吃米饭可以换成米线。包子还是可爱的动物造型！”

这个中文版开心餐还有玩具、画纸和围兜，完整的一系列体验。玩具非不劳而获，员工会和小朋友玩“剪刀石头布”，不论输赢都有礼物。如此一来，小朋友会记得曾在云海肴通过玩游戏得到玩具，以后会想再来。

蔡咏颌说：“小朋友是未来的主人翁，今天培养他们成为我的顾客，他们长大了也会带他们的孩子来，我又培养多20年的顾客群。”

在业务扩张方面，蔡咏颌认为经济下滑，新加坡高端消费市场很竞争，他更看好邻里商场的前景。未来，他打算开设小食馆版的云海肴，在招牌菜当中精选12到15种适合邻里的菜肴，将美味又可负担的云南美食介绍给社区食客。

此外，明年云海肴将进驻马来西亚吉隆坡的高档购物中心。泰国曼谷方面则还在选址中，他认为泰国缺少好的中餐馆，当地对香料多的云南菜接受度应该很高。

整个团队被挖也不怕

蔡咏颌认为一个企业的核心不是一个人，也不是一个厨师长，而是品牌的DNA，他大胆地说：“今天你把我的整个团队挖过去，也开不出云海肴的灵魂。”

品牌的DNA由多方面组成，例如员工的全方面学习机会。



干椒野生牛肝菌展现云南的丰富新鲜食材。

如果一名员工为了一两百元要跳槽，蔡咏颌会劝对方三思：“毕竟在这里老板和经理都认识你，可以为你规划事业前路，未来多少年可以做到什么职位，离开了就得重头来过。我会让员工到不同岗位学习，不局限于学习一种技能。”

另外，品质管理很重要，三年前蔡咏颌设计了一个有40个项目的清单，每天开店前要检查食物的味道，如鸡汤、汤底、豆花，如果不过关就不能卖。所以，到哪一间云海肴的味道都不会相差太远。

尽管已在新加坡耕耘四年，有些人还是对云海肴有所误解，认为只卖麻辣油腻的料理。让更多人认识云南肴，是餐馆一直在努力的一环，未来会做得更多。蔡咏颌要求员工点菜时更深入和用心地介绍菜肴的特色，并通过较贴近本地的料理如咸蛋虾和虾面汤，让食客更能接受和尝试云南菜。

蔡咏颌总结道，只要用云南食材的，就叫云南菜。云海肴就像云南特色文化的传播者，让食客通过食材来源，更了解这个青山绿水好风光、民族文化色彩浓的好地方。

回营警察的自我管理

如何在谋杀现场指挥若定，扫毒扫黄之外响应环保？

文 | 吴晓君整理 图 | 焦点出版提供 资料来源 | Frontline 杂志

在警察部队服役，和在军队服役会有什么不一样的体验？又能够学到哪些终身受用的技能？两名隶属新加坡警察部队的战备军人与你分享他们的经历。

罪案现场的情绪管理

在罪案现场，经常会出现涉事者或家属情绪激动的场面。这时，警员安抚情绪的能力就显得极为重要，因为在涉事者冷静下来后，案件的调查才能展开。

国民服役时期隶属于裕廊警署的SGT(2) (NS) Samuel Low Quan Bin，就曾经历过这样的场面。

现年38岁的他回忆，身为一名服役警员，他当时的主要任务是巡逻和处理各种突发事件。根据事件性质的不同，警员须处理的状况也不一样。如果碰到情绪起伏较大的受害者，自己的情绪也会受到影响。

“经历过警察部队的磨练，我能够做到自我平复焦虑的情绪，也懂得不少沟通和谈判的技巧。”

SGT(2) (NS)
Samuel Low Quan Bin

让他印象深刻的是一次在谋杀案现场的经历，他表示，至今仍清楚记得受害者家属脸上的悲痛之情，让他颇感震撼。当时他告诉自己，无论场面多么纷乱，气氛多么凝重，都必须避免让环境影响他的情绪，唯有保持冷静，才能做好自己的工作。

正是这类日常生活中很少经历却又具震撼力的事件，让他学会如何自我平复，不把坏情绪带到别的地方或影响到别人，而是铭记在心。进入职场后，他发现这项技能非常受用。

“在职场上，我每天都必须跟很多不同的人接触，满足来自各方面的要求和挑战，颇有压力。经历过警察部队的磨练，我能够做到自我平复焦虑的情绪，也懂得不少沟通和谈判的技巧。”

回营受训不忘环保

Samuel Low 的专业是工程。完成国民服役后，他进入南洋理工大学修读电机与电子工程系，接着投入太阳能光伏（solar photovoltaic）系统领域工作。

选择进入这个领域，他表示是在大学最后一年偶然接触到太阳能产业后所做的决定。他认为太阳能具有很大的潜能，涵盖范围很广，加上他原来就崇尚环保，自然就入行了。

2016年，他加入胜科工业，运用自己的专业技术性知识对一些太阳能计划进行评估，从回报率和策略的角度，协助公司决定是否投资某项计划。

在永续发展已成全球发展大趋势的今天，满怀热忱的他心中有许多想法，也一直想要为新加坡做得更多。他说：

“太阳能只是可持续发展的其中一环，要真正做到永续，我们还得推动再循环经济，让资源得到充分利用。”

为此，他走进人群进行教育，举办展览、路演，也派发传单，鼓励人们转而使用绿色能源，并告诉人们环保可以从生活中的小事开始做起。

对他而言，环保早已成为生活的一部分，即使在回营受训期间也不例外。在邻里警局执行日常职务时，他总会自发地少用纸张，买食物时也不取塑料袋和吸管。





“我们的团队成功捣毁了非法赌博活动，也查获了毒品和走私品。其中印象最深刻的，是和刑事侦察局(CID)联手展开的扫黄行动。”

ASP(NS)
John Chen

可想而知，这些过程并不容易，但成功克服障碍后，他成了自信的领导者。这是一次终身受用的训练，让进入职场后的他，继续在工作岗位上散发光芒。

严以律己实现目标

John Chen认为，要取得成功，还必须懂得如何有效地管理时间，也要懂得取舍。

他表示，他的时间管理观念，很大程度上受到父亲的影响。在他小时候，父亲忙于自己的生意，经常需要出国，但还是会把握有限的空余时间，陪他打篮球。父亲的事业成功但不忽略家庭，一直是他的榜样。

长大后，他严以律己，逐一实现自己想做的事。他在服役时当上了指挥官；职业生涯中，当上了银行金融市场营销部的执行总监。他还创立了Aloha Poke夏威夷式拌饭连锁餐饮店，当起了老板。

除了在事业上努力冲刺，他也尝试挑战自己的体能极限，曾到台湾参加“铁人三项”，也曾在新加坡、黄金海岸和柏林参加马拉松赛。值得一提的是，为了兼顾马拉松和家庭，他选择在清晨5点半和午餐时间练跑，以便把晚上的时间留给女儿。

“一旦定下目标，我就会尽所能去达成，这意味着我可能得做出一些小牺牲，像是休闲时间和社交活动。怎么选择，必须自己衡量。”

领导同胞参与扫荡行动

目前经营连锁餐饮店，同时也在银行担任执行总监的ASP(NS) John Chen，则从国民服役的经历中学到如何成为一名能鼓舞人心的领导者。

现年44岁的他在警察部队服役时，曾担任G区特别行动小组第六部队(Division Special Task Troop 6)的指挥官(Commanding Officer)，负责管理芽笼邻里警局国民服役人员的部署事宜。那期间，他和队友参与了多次突击行动。

“我们的团队成功捣毁了非法赌博活动，也查获了毒品和走私品。其中印象最深刻的，是和刑事侦察局(CID)联手展开的扫黄行动。”

他忆述，当时他必须管理约100名国民服役人员，是不小的挑战，因为管理对他而言不仅是人手安排，更重要的是激发同胞们的战斗力和积极性，提升整个团队的士气！

邻里纠纷怎么解？

为何你家的树干枝叶伸过来，为何我家的闭路电视竟有你的裸体？
邻里纠纷谁是谁非？

文 | 黄锦西律师 MUNGVERSE LLC 管理合伙人 图 | iStock

2021年7月16日，本地新闻报道了一宗有关邻里的凶杀案，邻居之间有什么深仇大恨，竟然导致凶杀事件？此外，本地有关邻里纠纷也是层出不穷，从互相投诉到互相监视，争执的理由也越来越奇葩，从法律的角度将如何解决？

1 不少有地住宅屋主为保安设有闭路电视，对面邻居难免会被拍摄到，虽然意不在此，但是否侵犯了他人隐私？

有地住宅不必申请便可在门外装闭路电视。若是组屋则需先向警方报案，

例如有被干扰过或被盗窃过，再拿报案记录去市镇理事会申请。若是私人公寓则要按管委会的规则办，但闭路电视不能对着邻居门口或窗口或公共产业，不能干扰到邻居及其家人的行动。

2015年颁布的社区纠纷解决法令列明：“任何人在其住家，不得因为其行为或不采取行动，直接或间接，不管有意或鲁莽，或疏忽地对其邻居或邻居使用其住宅造成不合理的干扰，否则就犯了法定民事侵权罪。”装置闭路电视也有可能造成不合理干扰。所以即使不是A的原意，也可能被提告。不过在社区纠纷解决法令下，有纠纷的两家必须相距不能超过100米，才能被提告，若是相隔超过100米，邻居就要证明A的行为是错误或非法才能告他，而不只是不合理干扰。

若A在审判中落败，须面对的惩罚包括向对方道歉，面对制止令及赔偿不超过两万元损失等。



2 如果屋主A的闭路电视拍摄到邻居住户赤身裸体，是屋主有罪，还是邻居有罪？

之前说过，若A装置闭路电视，镜头是不能对着邻居的门窗，若因对着邻居的门窗，拍到屋内邻居裸体，那是对邻居的不合理干扰，邻居可投诉或提告。但若邻居裸体跑到A的门口被拍到，A没罪但邻居有罪。邻居有权在自己家里裸露，但若跑到门外，或跑去站在窗前或阳台上，让公众人士看到，邻居就触犯杂项罪行（公众秩序和滋扰）法令第27A的条文，可被罚款不超过2000元及/或被监长达三个月。

3 私宅门外的停车权益归屋主还是公众？无论屋主的院子不够位停车，难道屋主仍不能霸位？

私宅门外的马路是公众场所，不属于马路旁屋主的地段，不能私自占有。至于在私宅门外停车一事，在法律上查不到私宅门外停车属于犯法的说法。公路交通法令列出许多停车违法的例子，也没有说不准在私宅门外停车。不过不得停车在他人私宅门外或许是约定俗成，因为这样做确实是自私行为，阻挡屋内的人和车子进出，若停车者只是暂停一下，应该也可以容忍。若屋主的汽车要进出或该车停得太久，或经常这样做，可找车主好好谈，谈不成或可报警处理。警方可引用“停车方式对其他公路使用者造成不必要阻碍”【杂项罪行（公共秩序和滋扰）法令】向车主发传票。

4 A君和B君拥有私宅，毗邻而居。A的红毛丹树枝过了界，B能否摘来吃？另外，枝叶总是掉落B家，树干还压歪两家中间的篱笆上，B要如何确保其权益？

这类案件以前英国上议院有过一些权威判例。按照判例，A已对B造成妨害罪。A不合理地造成这事件发生，也对B造成损失如压坏篱笆，B也要浪费时间去扫落叶。因此B可在不必征求A的同意下剪掉伸过来的树枝。这些费用包括修理篱笆，A要负责。但判例也说，树上的果子属于A，B不能拿来吃，否则算偷窃。2016年新加坡也有一起在Astrid Hill的类似案件，推事庭的判决也类似，认为A犯了民事妨害罪，须赔偿B共4300元。A输了官司要求上诉，但法官朱汉德表示这起纠纷本可通过协商、调解或到社区纠纷解决法庭裁决，不必劳民伤财打冗长官司，花钱又花时间，法庭有更多重要案件要处理，因此不允许A上诉。

5 邻居家是私厨，常在家煮餐待客，味道四处飘逸，算不算干扰左邻右里？

在回答问题之前，先介绍一下建屋发展局与市区重建局分别推出的“居家商业方案”。这方案允许屋主或其租户在家里做些小生意而不必申请准证，但基本上地点主要还是当住家用。在经营时必须考虑不得干扰到邻居，否则必须停止或搬到其他地点。有关当局还有一些附带条件：

只能给屋主及租户用，不能让第三方用。不得聘请非居住在该屋的员工；

不能设立广告牌；

不能有重型装备；

不能大规模储藏货物或经常上下货。

所谓小生意指的是煮餐食如小规模烘焙，饰发美容修甲（不包括按摩），私人补习（每次不超过三名学生），缝纫服务及自由美术摄影及写作服务。

问题中所说的私厨，应该是指设在家中的小餐馆，每次招待一两桌为数不多的客人。这样的活动应是超过当局所允许的范围，也很可能对邻居造成不合理的干扰。屋主可向建屋发展局或市区重建局申诉，当局会采取行动，令他们停止或搬到其他地点去经营。如果邻居继续经营，继续造成干扰，屋主可考虑在社区纠纷解决法令下向他们提告。（通过Community Justice and Tribunal System(CJTS) 线上平台提交申请，或到国家法院二楼的CJTS处寻求职员协助。）

即使不是私厨，做菜的味道有时依然会引发纠纷，报章刊登过的两起案件可供参考。2011年，有来新加坡不久的新移民，受不了隔壁邻居煮咖喱的味道，最后在社区调解中心的协助下，煮咖喱的一方同意在邻居不在家的时间煮咖喱，并建议邻居尝试吃咖喱，慢慢接受。2021年，一户人家忍受不了楼下邻居炸鱼炸鸡和咖喱的味道飘进客厅和睡房，以致他们每天不得不关紧门窗，但这么一来家里空气不流通，影响到怀孕的女儿及在家办公的孩子，虽然频频报警仍无法解决，最后在社区调解中心的协助下，楼下邻居同意只在规定的三个时段煮食。

6 组屋邻居住着老夫妇，老妇经常大声叫骂，家里的狗也经常汪汪叫。是否构成声音骚扰？可以怎么办？

这种情况肯定是属社区纠纷解决法令所管辖，属于不合理的过度噪音骚扰。由于邻居是一对老夫妇，受害者或许过去与他们好好谈谈，请他们把声调放低，把狗拴在靠近厕所处，尽量不吵到邻居。若谈了两三次，事态并没有改善，可要求市镇理事会人员帮忙沟通。再不然双方可到社区调解中心把事情解决。为什么要这么麻烦不马上把他们告上社区纠纷解决法庭呢？这是考虑到双方都要长久为邻，搞到关系恶劣，双方都不能享受平静的生活。

如果不得不闹上法庭，应该先准备一些证据，如一连几天录下隔邻人和狗的噪音，并列明录音的时间。自己家中是否有人需要在家办公？有孩子在读书吗？是否工作、学习或睡眠受到影响？这些证据都可呈堂，并要求赔偿。社区纠纷法庭会视情况，做出适当的判决。

法庭网站有一个案例可供大家参考。楼下邻居开卡拉OK机唱歌吵到楼上A君，引起双方对骂。邻居为了激怒A君，唱卡拉OK时特地把大门和窗户打开，最终闹到大家到调解中心去解决。在调解中心的协助下，双方签了一个协定。楼下开机唱歌时需关紧大门和窗户，尽量降低音量。在楼上学生考试期间，楼下暂停开机唱歌。双方家人碰面时，不对视，不发出侮辱性言语，也不做出侮辱性手势。这样双方避免了官司，从此相安无事。



鲜鱼送上门

新鲜打捞，配上佐料，八小时送到府上，几分钟即可上桌。

文 | 吴晓君 图 | 受访者提供

海鲜，吃的是一个“鲜”字。水产在清晨从渔场打捞起来，送往工厂宰杀和加工，放入真空包装袋中密封，并于傍晚6时之前送抵顾客家门，烹煮成佳肴。在新加坡，若没时间上巴刹或餐馆，这类本地渔场“即捞即送”的水产或许是最新鲜、最方便的选择。

鲜鱼若已腌好或搭配上酱料，想吃时只需开封放进烤箱或蒸炉，短短几分钟就有美味的一餐。这对忙碌的上班族来说，无疑既省时又方便。

对于网购海鲜，国人已相当熟悉，但购买的一直是以进口或冷冻海鲜占多数。直到近几年，随着本地水产养殖业者纷纷加入网购行列，人们才渐渐地注意到新加坡水产的优点，开始支持起本地货。

当中，首个开设网购服务的本地渔场是阿华奎笼（Ah Hua Kelong）。

早在2014年，合伙人之一的黄靖凯（34岁）就看到了本地水产的潜力，观察到忙碌都市人的生活需求，决定尝试通过网站将自家的水产直销给消费者，并且送货上门。此前，他们的水产只供应给酒店、餐馆等企业客户，或自行上门采购的外国渔船。

打捞到送货不超过八小时

目前，阿华奎笼的网站上有超过20种产品供选择，包括金目鲈、龙虎斑、金鲳、红鸡、贻贝和蛤蜊、照烧酱腌渍的金目鲈鱼片，还有含淋酱和其他佐料的即煮鲜鱼配套。

顾客若购买鲜鱼配套，只需按照网站上的简易步骤，将鱼和佐料配搭起来，就可煮出一道菜，无需另备食材。比如说，准备盐烤金目鲈时，鱼肚里已经塞好了香料，只需将附带的特制盐涂抹在烤盘和鱼身上，送进烤箱即可。准备蒜烤鱼片，则只需将包含番茄、豆腐等的蒜蓉酱料淋上，烤熟就行了。

黄靖凯表示，这样的配套相当受欢迎，当中最畅销的是港蒸金目鲈。

除了方便省时，他相信“新鲜”也是人们选择本地水产的原因。以阿华奎笼来说，顾客在晚上9时之前下单，可在隔天下午2时至6时之间收到货。所有水产都是在送货当天早上打捞，然后送去加工和包装，再送到顾客手中，整个过程不超过8小时。

“由于养殖成本较高，本地水产在价格上很难和进口海鲜竞争，但本地水产的最大优势是新鲜，打捞到上桌的过程不会太长，这是进口海鲜无法媲美的。”

阿华奎笼的合伙人黄靖凯，为忙碌的城市人推出搭配了佐料和酱料的鲜鱼配套。





渔夫渔场在本地有四个海上养殖场，供应新鲜打捞的水产。

不用生长剂，短距离运送

渔夫渔场 (The Fish Farmer) 是另一家进军网购市场的本地渔场。从最初单在SG Freshmart平台销售，到现在本地各大主要电商平台上都有他们的产品，可见本地水产的网购需求正日渐增大。



渔夫渔场总裁王典宝表示，本地水产能保障品质和新鲜度。

在樟宜和林厝港海域拥有四个海上养殖场的渔夫渔场，在本地拥有最多种类的海水养殖鱼，包括金目鲈、红鸡鱼、金鲳、虱目鱼、鲷鱼等。他们除了通过电商平台售卖这些鲜鱼，也推出“Heat and Eat”系列加工冷冻鱼产品，例如泰式金目鲈、照烧酱鲷鱼、麻辣鲷鱼和天妇罗炸金目鲈鱼块，售价从15元6角起。

渔夫渔场总裁王典宝表示，顾客只需将冷冻鱼和酱料连同包装袋一起放入滚水中加热大约10分钟，然后剪开包

装袋倒出，就可简单方便地解决一餐。这当中无需任何烹饪技巧，可说是对准了忙碌都市人的需要。

和阿华奎笼一样，渔夫渔场的水产也是当天打捞，当天送货，最大程度地保持鱼的鲜美。此外，王典宝指本地水产品的其他优点包括，不用生长剂、短距离运输有助减少碳足迹等，并获得新加坡食品局给予的“良好水产养殖规范” (GAP) 认证。

从渔场到餐桌的新鲜体验

尽管品质有保障，黄靖凯坦言，在他九年前刚入行时，一般民众对本地水产品的关注度并不高。原因在于价格以及缺乏认识，比如，曾有人对他说：不知道在哪里才能买到和吃到本地鱼。

对此，拥有数码营销文凭的他决定运用自己的专长，借助网络进行宣传，让更多人看到本地水产品的优点。他也开设了Scaled餐馆，九成食材由自家供应，让阿华奎笼成为本地首家推行“从渔场到餐桌”概念的渔场。

一开始，推广没有想象中顺利，网购销量一直不温不火，养殖场也连续几年处在亏损状态。不料2020年暴发的冠病疫情，让很多人对粮食安全产生担忧，开始关注起本地的农渔产品。而后政府宣布要加速实现“30.30愿景”，也让本地鱼产品有了更大的发展空间。

王典宝表示，冠病疫情暴发后，酒店和餐饮业首当其冲，作为供应商的他也陷入危机，直接对接消费者的网购生意变得势在必行。

“当时有阻断措施和各种安全管理措施，人们在家办公，都尽量不出门，在家烹饪的时间变多，对产品的需求很高。我发现以前人们选购产品时多考虑价格，但现在比较重视品质、食品安全等，心态已经有所转变。”

他也把产品带入平价超市和冷藏公司，接下来，他计划推出多两种新口味的冷冻鱼产品，让实体店顾客也能轻易买到本地鱼产品。



爱要多深才结婚？

感情如何评估？是时间，还是性格？恋爱要谈多久才结婚？太短，是否彼此了解不够；太长，又是否会变成一种习惯，两人考量的又是什么？

图 | iStock





李多维
舞蹈学院导师

结婚是冲动的，如果考虑太多，就不会结婚了。爱到深时，一般上是不顾一切，但爱过之后，就会开始理性。

我结婚13年。以过来人来看，婚前的聆听很重要，了解对方对你、对未来家庭的要求，比方说希望有多少个孩子之类。两人是否要在一起，考虑的是双方对婚后的需求，她要的，跟你要的是不是一样？如果没有聊起这些，婚后问题就来了。

当两人在热恋中，看不到的东西很多，彼此感情正浓郁，似乎什么都不计较，但爱情总有变淡的一天，10年，20年，不可能一辈子，总有一天转为亲情，不妨扪心自问如果没有婚前的浪漫，你考虑的伴侣是否还是你的左右手？婚后的柴米油盐会取代热恋的浪漫，各种问题接踵而来，两人是否有信心迎接未来，心中有个蓝图总是好的。

也有的人可能觉得双方性格难以磨合，试图改变对方，但如果对方不能改变，结婚后，你是否忍气吞声接受呢？天生一对的例子太少了，爱情必须是包容、要放大对方的长处，要包容，甚至忽略对方的短处，用更多时间去磨合。

没有所谓恋爱多久才能结婚的说法，如果两人有一定的共识，就不要左右踌躇、举棋不定，干脆大胆赌一次，并告诉自己努力于婚后的经营，创建美好的生活。

网友@张美丽：当你与某人相遇，并感到彼此的心灵相通时，那就是最好的时机考虑结婚。关键是跟随你的内心感觉，相信你的直觉。





林益陞
退休人士

结婚不是感情深厚的问题，而是生活协调的问题。别理自己爱得有多深，但问自己为建立新家庭愿意做出多大的改变或牺牲。

组织一个家庭绝不是两个人住在一起这么简单，生活模式也变得不一样，显而易见的是已婚者不如单身自由。单身时，放工后可以兴之所至跟朋友或同事喝上一两杯，结婚后你必须回家陪老婆、陪孩子。

经济是另一个考量。单身汉可以每年旅行也不觉得心疼，砸钱买下一套高级影音系统也毫不犹豫，但婚后花钱可就要谨慎了，特别有了孩子更是不敢乱花。

我有朋友娶了一个菲律宾籍妻子，结果像是娶了她整个家族，丈人的家要装修，他要略表心意，丈母娘入院，他也要负责，即便现在银行有存款也不敢乱花，就是为了以防万一。

我还认识许多夫妻，经常为了金钱上的事争吵，他们的爱情终究抵不过温饱。

经济不好的，固然有他们的顾虑；经济太好的，也有他们的烦恼。那些百万千万身家的，可能还会顾虑一旦婚姻失败，自己就没了一半资产，你说，婚前能不考虑清楚吗？

爱情是风花雪月，婚姻却是柴米油盐，面对的可都是现实的问题。

如果你没有做好思想准备，不要结婚；如果你不想失去自由，不要结婚；如果你没有调整好财务，不要结婚；如果你不能承担一个家庭（甚至两个家庭）的责任，不要结婚。

我并非鼓励不结婚，而是想好才结婚。

网友@林小姐：如果你觉得对方就是你的那个人，不妨考虑结婚。有些人可能只需要几个月就知道他们想要共度一生，当然，也要确保你们已经讨论了未来的计划和目标。







许海艳
资深心理咨询师

爱是什么？它是一种依恋关系，当你所爱的人要远行，你心里会记挂、担心；心里有什么想法，会想到跟对方分享……爱是一种看不到的纽带把两个人相连。那么，两人要爱到什么程度，才能结婚？

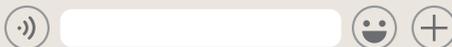
两人一旦建立爱情关系后，其中最重要的是认识对方的依恋关系，依恋关系可分为：一，可亲近性（Accessibility），当你有需要时，对方是可以亲近的，并愿意与你共享或分担；二，回应性（Responsive），比方说，女生埋怨男生工作上的事，但男生可能反应说只是小事一桩，这么一来，男生回答了女生的问题，但没有回应她的情感需要，因为她真正需要的不是男生的回应，而是男生对感情的回应。一旦有了上述两个基础，两人便投入感情（Engagement）。

在两人的依恋关系中，有一些基本的要求，就是被爱，被保护，被尊重，被欣赏，但这些要求不一定会被满足到，很多人在婚前可能就忍一下，但婚后就忍不

了，无论是我们的语言、行为，全都爆发出来，像这样的婚姻模式并不少见。因为，当我们在热恋中，会将大部分时间专注在对方身上；一旦结婚，之前的激情已经淡下，婚姻中会有很多事分散我们的注意力，当面对这些压力时，我们是否仍对情感有所回应？

所以，婚前最重要的是你真的知道自己要什么吗？很多人侧重在经济基础，但依恋关系更重要，对方是否回应你的感情要求，两人关系又是否是一种追与逃的模式呢？如果不清楚自己的需要，需弄清楚才进入婚姻。

网友@王静：了解对方需要时间，但更重要的是如何利用这段时间来建立信任、沟通和解决冲突的能力。结婚前，一定要进行深入的讨论，包括家庭、财务、未来规划等方面的问题。





黄田洋
婚恋顾问

时间不是一个指标，了解才是关键。先要了解自己，例如性格、爱好、价值观，然后再去了解对方。

其实仅仅了解未来伴侣还是不足的，对方的家人、朋友，整个生活环境包括职场，也需要一定的了解，特别是在亚洲，结婚绝不是两个人的事，而是把更多的周边人牵涉在内。

为什么要这么做呢？从一个很实际的角度出发，以后当你的伴侣跟家人、朋友甚至同事产生摩擦，你会有同理心，了解对方遇到的问题，而同理心是维系婚姻的一个关键。

生活习惯也值得考虑，特别是一些很微细，却又在交往中难以察觉的小事，例如牙膏怎么挤，睡觉有没有打鼾，个人的卫生习惯之类。现在很多的情侣是通过一起旅游去发掘，通过旅游来想象他们婚后的生活会是怎样的。虽然不是很全面，但至少能让你去思考，婚后天天在一

起，你能接受对方的生活习惯吗？

可别小看这一点，据我所知，很多情侣在旅游过后对他们的感情重新评估，关系来到了一个转折点，因此分手的情侣也是不少。

每个人对婚姻会有憧憬，在寻找伴侣的时候，多是看经济条件与工作环境，而往往忽略对方的性格与价值观，而后者却是建立稳定婚姻的基石。因为生活会有起伏，不可能永远保持在一个美好的巅峰状态，如果你未来的伴侣没了工作，你是否还能够继续给予支持，或者是有了孩子，必须要一个人牺牲事业，两人之间又有谁能做到？事情不一定会发生，但事先了解，心里有个谱总是好的。

网友@依依：不是说婚姻是一场赌博吗？就赌一把算了。



江芳芳
雕塑师

爱要多深才结婚？我觉得时间没有关系，只要两人有足够了解就行了，我和先生认识六个月就结婚了。

很多人在交往的时候，不能很自然地流露自己，如果两人能够一起经历一些“事”，就能更深入地了解对方，这一点是很重要的。

就拿我来说，婚前先生曾经突发性地邀我去旅行，结果到了目的地才发现原来他没有预订酒店，那还是比较旺的季节，由此可知他是一个比较冲动型的人。当我发现他是这么一个人的时候，我便问自己，是否有能力去handle他？我知道自己是可以在突发情况下帮忙解决问题的，所以这不会成为我们之间的障碍。

还有一次，约会吃火锅，他看到自己涮的肉飘到我这一边时，便把肉给夹回去，他觉得是自己辛苦涮的肉应该自己吃。我当时便想，这个人怎么这么“自私”，

这块肉漂到我这边，让我吃就好嘛。所以，在结婚前我是有了一定的心理准备。

两个人的相处，就不要去想对方的“缺点”，而是当作是他的“特点”，人是有很多特点的，这也是他的个性之一。我考虑的是两人相处的时候，是否很融洽，如果可以，就OK了。

像上面所说的一些生活琐事，婚前要多经历一些，婚后就不会大吃一惊，手足无措。当两个人都能够自然地流露，自然地对待对方，中间不加粉饰，大家共同经历过一些事后，觉得自己还是能够接受的话，我觉得就可以结婚了。

网友@新鲜人：恋爱时可以容忍他的地方，不要奢望婚后改变他。



感谢舌尖上的狮城及其粉丝参与话题讨论。期待更多人参与这个跨平台的讨论。



年轻人，走进绿色生活

捡垃圾、清洁海滩、守护环境在源头。

文 | 叶婷（新加坡宗乡会馆联合总会奖学金得主） 图 | 新加坡宗乡会馆联合总会

随着全球气候问题加剧，人们的环保意识不断提高，永续发展已然是大势所趋。由历届“宗乡总会杰出青年奖”*得主组成的“杰青联盟”，因此发起了环保永续公益系列活动，于2023年8月14日举办了第一场樟宜海滩清洁活动。

这场由新加坡宗乡会馆联合总会主办、新加坡江苏会联办的环保活动，共吸引九个会馆，110名参与者在周六上午到樟宜海滩收拾垃圾，为新加坡的环境尽一份力。

宗乡总会青年委员会主任周兆呈博士在活动上，肯定了青年的领导作用和本次活动的意义。他表示，社会对环保、永续



发展的关注度日益增长，总会青年通过发起和筹办相关活动，起到了表率的作用。令人鼓舞的是，坊间反应热烈，报名人数在一周内就接近目标人数80人，并迅速达到百人。大家能抽空在烈日当空的周六上午到樟宜海滩参与清洁活动，显示了会馆青年对此次活动的热情和肯定，也反映出环保课题与青年社群的高度契合。

周博士也强调，不论是从全人类的角度、国家的角度还是个人生活的角度，

本次樟宜海滩清洁活动都意义非凡。首先，保护环境是每个人应尽的责任，具有普及化的教育意义；其次，大家在国庆的热闹气氛中一起清理海滩、维护共同生活的地方；最后，与会馆以外的公众一起活动，增进民众之间的联谊，加强团结。

活动发起人是新加坡江苏会、东南大学新加坡校友会的孙玲玲博士。孙博士是第三届“宗乡总会杰出青年奖”得主，目前在淡马锡理工学院负责科研工作。孙博士指出，活动策划自今年初就开始了，5月向环境部预定了场地，当日的清洁工具如垃圾桶和夹子都是由环境部提供。



孙博士也提到，永续发展的覆盖面很广，不仅仅是环保而已，所以展望未来，环保永续公益系列活动会推出更多知识型项目，如主题竞赛等。目前，主办单位也在争取参观垃圾焚烧厂的机会，让公众多了解垃圾处理过程的不易、以永续发展作为目标的绿色生活习惯才是可行的生活之道。

另一位“杰出青年奖”得主，新加坡厦门公会的郑明财也参与清洁活动，负责带领参与者到不同区域清理垃圾。他认为樟宜海滩清洁活动作为第一场环保永续系列活动，为后续活动开了个好头。这是宗乡总会第一次主办这类活动，“杰青联盟”勇于尝试的精神值得肯定。此外，各个会馆的青年能够借此机会多交流、多互动，也有益于会馆青年团体的发展和壮大。

尽管周六上午的海滩炎热非常，但参与者结伴而行，在清理海滩、维护环

境整洁的同时，也增进彼此的友谊。经统计，本次活动在樟宜海滩共清理了52.5公斤的垃圾。

参与者当中也不乏带着孩子前来的家长。全家一起参与活动的徐晓蕾认为，这次的活动对年幼的女儿很有教育意义。让小朋友通过捡垃圾活动，了解清洁工的辛劳，以及乱丢垃圾造成环境的污染，从而建立起正确的环保观念。

“杰青联盟”的环保永续公益系列活动由本次樟宜海滩清洁活动正式启动，这亦是宗乡总会青年委员会热心社会议题、凝聚会馆青年回馈社会的体现。



由历届“宗乡总会杰出青年奖”得主组成的“杰青联盟”，发起环保永续公益系列活动，吸引不少人携家带着清洁樟宜海滩，为环保尽力。

*宗乡总会于2016年首次颁发“宗乡杰青奖”，表彰在宗乡领域取得非凡成就的年轻人，借此激励他们继续从事宗乡事业，并在会馆活动上有更加杰出与优秀的表现。



新移民耀眼狮城

企业、科研、文化、社会发展……一众新移民在各领域中发光发热。

文 | 新加坡华源会 图 | 新加坡华源会

第四届新加坡新移民奖圆满落幕，纳峰科技(Nanofilm Technologies)总裁史旭博士和南洋理工大学陈晓东教授，获颁新移民“杰出贡献奖”，肯定了他们在企业发展和科研教育上的卓越成就，以及为新加坡的发展作出的杰出贡献。

华鼎集团总裁李良义和小提琴家殷柯，为新加坡的文化艺术领域增光添彩，也获颁优秀奖。

新加坡新移民奖由新加坡华源会、新加坡-中国友好协会和陈嘉庚国际学会联合举办。颁奖礼于8月6日在香格里拉酒店盛大举行，当天也是华源会的22周年庆。

在新加坡居住了30多年的得奖人史旭博士说：“我在这里建立我的生活、家庭和事业，一直致力发展新加坡的深度科技。这个奖肯定了我付出的努力。”

得奖人陈晓东教授则表示：“我长期在国外生活和工作，深知适应新环境所涉及挑战。然而在新加坡，我和家人找到家的感觉。新加坡的多元文化、包容性和开放氛围热情地欢迎我们，使我能够全心投入到热爱的科学教育中。”

华源会由中国各省份，不分地缘、血缘的新一代移民所组成，目前会员突破6000人。它自2009年起主办新加坡新移民奖，四届立奖树立中国新移民的成功榜样。

受邀出席的代交通部长兼财政部高级政务部长徐芳达致词时，肯定华源会多年来的努力，尤其每月组织义工活动，到社区为低收入居民献爱心，鼓励新移民与本地居民联系沟通，帮助他们深刻感受到新加坡是自己的家。

本届新移民奖的遴选委员会由去年总统科学与科技奖得主洪万进教授担任主席，并邀请到诺贝尔奖得主、世界著名物理学家杨振宁教授继续担任评选特别荣誉顾问。

华源会今年也增设“红心奖”，表扬帮助新移民融入本地社会的人士，六名获奖者包括：步长制药赵涛博士、中学教师及人民协会融合理事会成员Muhammad Razali Bin Puasa、梁馨月、陈炳枝、林建阳和陈国明。

图为新移民奖颁奖礼主宾徐芳达高级政务部长（前排左九），和华源会代表及新加坡奖得奖者合影。

那年头的媒婆趣事

到妓院、赌馆找新郎，还要变身邮差送聘金？

文 | 王振春 图 | 新报业媒体提供

1940年代，新加坡年轻人的婚姻，还是遵循父母之命，媒妁之言。

那时有两个“专业”的媒婆远近驰名。一个是牛车水的阿玉姐，另一个是葱茅园的月桂婵。两人的媒婆生涯，干了五六十年，过去提起她们可说是无人不知。

牛车水的阿玉姐

阿玉姐1920年代过番，一直住在牛车水的沙莪巷。1986年过世。玉姐来到新加坡后，本想找份家庭女佣的工，替人看孩子，烧菜煮饭，想不到后来做了牵线的红娘。她生前常说，很多人以为媒婆好当，只是靠一张嘴上门替

人说亲，其实媒婆接下任务后，每天东奔西跑，往往连好好吃顿饭的时间都没有。

她说：“我入行之前，是要拜师的。我的师父是姑姑，她做媒婆，能说善道，什么场面讲什么话，我跟在她身边学了两年多。”得到姑姑的真传后，姑姑刷亮的招牌也由她接手。

“干我们这一行，是有许多礼节的。比如一对新人跪地向父母敬茶时，旁边有很多长辈，每个长辈的辈分不同，做媒婆的，对长辈讲的吉祥话也不同。比如一个玻璃杯摔破了，我们马上要说一句吉祥话，使人听了很开心，不把摔破杯子的事放在心上。”

她说，战前的人结婚，家里稍微有钱的，都请两个媒婆和一个陪嫁娘来帮忙。原来，那时的媒婆有很多事要做，例如背新娘子上花轿，替她整理嫁妆，帮她梳头，要做的工作太多，没有陪嫁娘不行。



大世界、快乐世界（后称为繁华世界）和新世界游艺场，曾是最受欢迎的相亲场所。图为快乐世界一隅。



大世界游艺场的外观。

她记得，有一次，牛车水一个新娘嫁到里峇峇利路，她在牛车水背新娘上花轿，花轿在八音队吹打打下，去到里峇峇利路男方的家。按照婚俗，新娘子这时还在花轿里，要新郎哥亲自请她出来，可是新郎哥这时却躲起来，要她这个媒婆拿着写上新娘姓氏的大红灯笼去找他。

他们男方的几个小伙子恶作剧，故意带她往青楼、赌馆和货仓找，找了老半天，觉得玩够了才带她去找姑爷，原来他就在隔壁邻居家看别人打麻将。找姑爷踢开花轿，请新娘子出来后，玉姐还要背她到三楼，那时的婚俗，有够累人的。媒婆没有一定的体力，还真扛不住。

葱茅园的月桂婶

1987年10月，艳阳高照，笔者到李姑娘安老院采访慕名已久的月桂婶。

月桂婶是葱茅园非常出名的媒婆，在安老院见面时，她已83岁，精神很好，满口老一辈的福建话，非常动听，谈起媒婆老本行，津津乐道。

她说，她10多岁从福建南来后，住在葱茅园，那里的年轻一代，很多是由她做媒。葱茅园是昔日的一个大村庄，在大成巷和葱兰友诺士一带。葱茅园分为上芭与下芭，上芭村民多为福建诏安县或东

山县人，月桂婶便是诏安人。下芭住的是潮州与马来人。

不管上芭或下芭，谁家谈婚论嫁，都会找她。由她出面说亲的婚姻，几乎十拿九稳，新人婚后也都过得幸福，她因此建立起信誉。她说：“我替人家说媒，讲话从不夸张，好就说好，坏便说坏，所以我讲的话他们都相信。”

据知，有位朋友的婚姻经另一位媒婆撮合，婚后才知道太太已有身孕，孩子不是他的，但也只好无奈面对，结婚10多年，虽然有了自己的孩子，心里仍然怪那个媒婆。

月桂婶说，媒婆牵线，不能保证能生胖娃娃，但要保证自己对双方的了解，好坏要直说，这才是媒婆的职业道德。

月桂婶为人老实，深获村人信任，几十年来替人送聘金，从没出过问题，这也是葱茅园的村民办喜事，一定找她的原因。

“潮州人的聘金为280元，福建诏安人是420元，我做媒婆时，都是这个数目，几十年都没变。”女方收到聘金后要退回一些，她说：“有些退80元，有些退120元，做媒婆的，像邮差一样，把这些钱送回男方。”

按照诏安人的婚俗，下聘时代男方送给女方两瓶酒，一些首饰，四色糖以及一只猪脚。她说，四色糖是花生糖、龙眼干、冬瓜糖与红枣，代表甜甜蜜蜜，讨个好兆头。猪脚代表劳动力，那年头的葱茅园村民大多务农，送猪脚便是送劳动力。女方收到猪脚后，就在猪脚上切下一块肉，表示婚后天天有肉吃，然后将猪脚送还男方。这些送来送去的劳力活，都由媒婆包办。

至于洋酒由女方收下，送还男方的是两个装满残羹的瓶子。她说，残羹是吃剩下的饭菜，把它装在两个瓶子里，当做回礼，带有农村时代的味道。因为残羹可以喂猪，送到男方家里，希望女婿家里的猪，吃得肥肥胖胖。女儿嫁过去，日子过得好。后来有人觉得送残羹不好看，便在瓶子里改装洗米水。

谈到当年为人做媒的故事，月桂婶滔滔不绝。她回忆说，那年头，新加坡有三个世界游艺场，每次安排相亲，不是到大世界，便是快乐世界或新世界。介绍双方认识后她便走开，让他们交谈，如果一见钟情，便在游艺场坐鬼车，看歌台。

第二天她会上门跟进，她一般会鼓励相亲双方多接触，多了解，不要即刻进入谈婚论嫁的阶段，等时机成熟再找媒婆上门提亲。

月桂婣提亲的步骤，是按周朝留下的所谓“六礼”。

她说：“我反对迷信，‘六礼’中的‘问名’，也就是问双方生辰八字，这点已不要。要的是纳吉（定亲），纳征（下聘），请期（通知女方结婚日）和亲迎（迎娶）。”



新世界游乐场灯光璀璨的夜幕，摄于1953年。

“婚姻如果要靠八字来决定，很多理想的对象恐怕都无法结合。我替人做媒，从来不迷信，不看生辰八字。我注意的是职业道德，要了解男女双方的情况，老实交代，这才是好的媒婆。”

在下聘的日期与时间方面，月桂婣也没刻意选黄道吉日，她认为只要是初二、初四或初六这些双日便行。

她说：“那些找我做媒的人家，常问我一些婚俗的问题，我都主张越简单越好。比如按传统婚俗，新娘出嫁那天，要穿着新娘礼服下厨，象征婚后丰衣足食。你想，要新娘子穿着漂亮的礼服到厨房下灶，多不像样。”

媒婆牵线，忙碌了一段日子后，如果好事做不成，就白忙一场，但也有些人还是会给一张红纸。好事做成，红包钱多少由他们给，都是双数。

戏院咖啡店相亲多

那年头也很流行相亲，相亲必须有媒婆穿针引线，安排从未谋面的男女，到一个地方见面，男女各在一桌，有些还有亲友陪伴做“参谋”。相亲的两桌人，相隔不远，互相对视，如果看得满意，便进一步来往，不满意可再来另一次相亲。

1950年代，相亲的地方很多，三个世界游艺场最受欢迎。媒婆能言善道，把一对年轻男女带进游艺场，在咖啡店找个位置坐好，介绍他们认识后便走开，接下来的节目他们自己安排。

有些人相亲，连父母和家人也带来，多些眼睛看对方多些保障。大坡的大华和东方两间戏院，附近的珍珠巴刹，晚上最热闹，到处都是咖啡摊和煮炒摊，来这里相亲的男女最多，大家一见钟情或看得满意，便买票到大华和东方看戏。

多少的未婚男女，后来谈情说爱，成立家庭，都是在珍珠巴刹撮合的良缘。可惜1966年，接近圣诞节时，一把无情火，烧毁了巴刹，也烧毁了相亲的一个好地方，结果那里就成了今天的珍珠大厦。

小坡也有多个相亲的好场所，奥迪安戏院附近的月兰亭，便吸引了很多相亲的男女。

月兰亭是大型的咖啡店，里面有炒粿条等各种美食，隔壁是奥迪安戏院，对面是“光华”，戏一散场，咖啡店门庭若市，要找一个位子难如登天。相亲的男女，知道戏散场时咖啡店爆满，一位难求，于是都在戏未散场时来相亲。所以，月兰亭的生意，一天忙到晚。

戏院附近，还有庆昌、津津等海南人的咖啡店，也做不少相亲的生意。那个年代，有戏院的地方，就有咖啡店，这两个行业，都做不少相亲男女的生意。



下期预告：满清时代的新加坡中华总商会

白事礼仪与禁忌

办丧事，也送大桔，分红包？

资料来源 | 新加坡潮州总会出版刊物《潮州民俗》 图 | iStock

白事，指的是丧葬。由于华人传统葬礼的主色调是白色，也称帛事。丧礼不仅仅是为逝者庄严的送行，也是让其家人释放哀伤和思念之情，即便同是华人，不同地区的风俗习惯仍有不少差异，正所谓“十里不同俗”。这里介绍的是潮州人的丧礼习俗，着重的是现在的白事禁忌、疑问和吊丧礼俗。

1 为什么有守孝三年的说法？

华人认为，孩子呱呱落地后的首三年都离不开母亲的怀抱和悉心照料。因此父母离世后，子女守孝三年报恩。现在如果守孝，已不需三年，有些人会一年内身穿素服，不吃肉也不饮酒。

2 需要披麻戴孝吗？

如今已少有人披麻戴孝，一般是穿黑白素服，并在往生者下葬后就 把孝布脱下。其实，戴孝的目的是表达对亲人逝世的哀思，只要有心就已达 到戴孝的意义，重要的是照顾仍健在的 亲人。戴孝时，如果是女性亡者，子孙在右 手臂戴孝；男性亡者，子孙在 左手臂戴孝。

3 孝子可以理发吗？

长辈逝世当天，孝子孝女可迅速理发。如果守孝，要在初一、十五才可理发。



4 在什么时候做功德？

从前是在下葬后才为往生者做功德，现在多数在居丧期间的最后一晚进行。也有人连续做两晚或三晚。如果经济条件许可，在往生者满七、对年或三年，都可以做功德。做功德，一般是上午9点半到晚上10点半。



5 吊丧需注意什么？

吊丧是对亲友的逝世表示哀悼，也是对其家人表示慰问和关怀。吊丧时应穿素服到灵堂。一般是在灵堂上一支香，或直接向往生者三鞠躬表示最后的敬意。丧家会在灵堂旁鞠躬致谢，吊丧者要稍微鞠躬回礼。

吊丧一般会给帛金或送花圈。往生者如果是社团成员，所属团体集会集体吊丧公祭。丧家须准备红丝线和糖果给吊丧亲友，并准备食物招待。

另外，有的丧家会在报纸刊登讣告，通知亲友，有的亲友也会登挽词悼念往生者。

6 丧家为什么要给红丝线和糖果？

给红丝线代表吉祥如意，给糖果则代表扫去心头苦。出席白事后，可用石榴花放在水中洗脸或洗手去晦气。没有石榴花，也可用碎花。

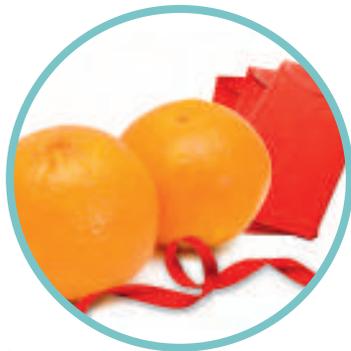


7 参加送葬有忌讳吗？

孕妇和婴儿一般不参加送葬。

8 亲友送殡，丧家该怎么做？

给驾车送殡者一对大桔，一个红包和一条红丝带。给其他送殡者一条小面巾，一条红丝线和包有两个硬币的红纸包。



9 守孝期间，可办结婚喜事吗？

从前要守孝三年才可完婚，现在的做法是，如果已到谈婚论嫁的阶段，可在百日内举行婚礼，否则便得多等一年。

10 守孝期间有哪些忌讳？

戴孝需避免到别人的家探访。一年内不参加别人的婚礼、满月酒、丧礼或出席寺庙答谢神恩类的活动，不过，托人代送礼金还是允许的。此外，过年期间也不可上亲友家拜年作客。办丧事时须取下春联，而且三年内不贴红色对联。

*这里写的是民俗，不同宗教信仰者的做法不同。

和牛下南洋

从面饭汤，到清真烧烤，再到马来沙爹，展现多元口味。

文 | 陈爱薇 图 | 餐馆提供

和牛的大理石花纹明显，也称“雪花肉”，特色在于多汁细嫩、风味独特、饱和脂肪酸含量低、营养价值高等，在日本被视为“国宝”。

日本对饲养和牛非常严谨，每头牛都有出生证明书，禁止和外来种配种。根据产地命名的三大和牛是神户牛、松阪牛和近江牛，其他如宫崎牛和仙台牛等也颇有名气。

1970年代日本和牛首次引进美国，到了1990年代大量生产。澳大利亚也在1990年代从美国引进和牛。美国和澳大利亚的和牛口感较扎实，牛肉味浓郁。日本和牛的迷人花纹是其他和牛无法媲美的，适合细嚼慢品，但也有人觉得日本和牛容易产生油腻感。

和牛来到新加坡，不只出现在日本料理，西餐、中餐和本地风味都可见它的身影。

★ YEN Social台式风味午餐 ★

YEN Social是米其林“餐盘奖”推荐的YEN Yakiniku的姐妹餐馆。YEN集团的行政总厨陈斌贤来自台湾，前阵子和YEN Social的副主厨黎文键共同研发的午餐菜单，有两款台式风味和牛料理。

和牛卤肉饭(\$18)选用A5级和牛，以酱清和五香粉等卤制数小时，配搭日本秋田县的日本米饭，加上一个澄黄的太阳蛋和腌白萝卜。蛋黄流泻与卤肉和米饭结合，每一口都是满满的幸福。

牛肉面(\$32)是店家招牌菜之一，陈斌贤花八年时间琢磨出最满意配方。A5级牛腱和牛筋加上药材和白萝卜以慢火炖煮48小时，特别软嫩入味，脂肪也在口里瞬间化为美好，配搭手工面和芥兰菜。

此外，还有炭烤和牛汉堡(\$25)的和牛饼，结合日本和澳大利亚和牛的优点，充满油脂香和牛肉味，却不觉肥腻。汉堡未烤前刷上和牛油脂，薯条上也撒上和牛脂油碎，和牛风味贯彻到底。烩和牛颊(\$34)则将澳大利亚和牛的牛颊，用红酒烩48小时。



7 Fraser St
#01-25/26 DUO Galleria

★ Mrs Pho 越式和牛粉 ★

餐馆主打越南主厨母亲的食谱，牛肉汤经12小时细心熬制，加上九层塔等新鲜香草一起食用。除了一般牛肉片，餐馆也引进日本和牛，提供顾客升级版体验。有意思的是，高岛屋和仰光(Rangoon)门店的售价是\$17.80，313@Somerset和巴梭拉(Bussorah)门店则是\$13.90，不知道分量有差吗？

餐馆全岛有五家门店，可浏览
www.mrspo.com





★ Charr'd清真烧烤和牛 ★

东部今年3月开业的Charr'd是本地少见的清真(Halal)和牛烧烤餐馆,追求蛋白质和碳水化合物受热所产生的“美拉德反应”(Maillard reaction)。烧烤时温度升高,美拉德反应加剧,香味倍增,轻易引起食欲。肉类所含的天然糖分产生焦糖味,烧烤还能达到外层酥脆、内里软嫩的效果。

来自日本的A5级和牛,有不同部分供选择。肋眼100克\$58,西冷(sirloin)100克\$48,菲力(tenderloin)100克\$78。烤得恰好的上等和牛,不需要太多加工,点些片盐就很美味了。来自澳大利亚谷食和牛的封门牛柳(hanger steak)则是200克\$28。

餐馆之所以能成功进口日本的清真和牛,乃“受惠”于冠病疫情。老板黄伟德说,日本只有两个地区设有合格清真屠宰场,若非发生疫情影响出口,需求相对少的新加坡是很难争取到供应。

📍 324F Changi Rd

★ 乐牛私房面家的红烧和牛面 ★

乐天餐饮集团旗下乐牛私房面家的红烧和牛面(\$17.90)可尝到一块块软嫩和牛,咬下时脂肪香气溢出。

牛骨汤以新鲜牛骨髓和牛骨等材料熬成,可选择红烧原味、酸菜或辣味。个人偏爱酸菜的,特别醒胃。面条也可选粗米粉、拉面或河粉。

不想吃太多碳水化合物,可来碟红烧和牛小吃。

餐馆有多家门店,可浏览www.paradisegp.com/brand-lenu-chef-wais-noodle-bar



★ PLUME和牛沙爹串 ★

和牛串成沙爹*是很南洋的做法,一定要蘸满花生碎辣酱,齿颊留香。泛太平洋酒店最新的鸡尾酒吧“PLUME”就有一款和牛沙爹串(三串\$35),可请服务生推荐配对的鸡尾酒,感受香料、和牛和酒精碰撞出的火花。

📍 7 Raffles Boulevard, Marina Square

*沙爹音译自马来文“Satay”,早年多是马来人售卖。他们将肉切成小块,以黄姜粉和多种辛香料腌制,然后用椰叶梗串在一起,放在炭火上烧烤。食用时蘸一种特别调制的花生辣酱,再配洋葱块和黄瓜块。想吃得饱,可来一些用棕榈叶包裹的马来饭团(ketupat)。

马来人用来制作沙爹的是鸡肉、牛肉和羊肉。海南人取其精髓加以变化,最大不同是出现猪肉版本,比较大串;辣酱内添加黄梨酱,果酸味有助开胃解腻。

从前沙爹多是自制的,风味各异。现在熟食中心的沙爹摊贩多向本地几家主要供应商拿货,包括辣酱。沙爹的美味与否,在于摊贩的烧烤功力,及辣酱的后期调配。



小心体内四把火

胃火、肝火、心火和肺火……该如何降火？

文 | 陈小谊 新加坡北京同仁堂中医师 图 | iStock

我们说一个人生气时“大动肝火”“心头怒火”，殊不知人体内还真有四把火，就是不同脏腑的生理之火过亢，导致人体阴阳失衡后出现的内热症，根据症状主要所在的脏腑，分为：胃火、肝火、心火和肺火。

1 胃火

即胃热、胃气热、胃中有热。通常是由湿热、食滞、过用烟酒、过食辛辣、膏粱厚味引起热邪蕴积于胃，邪热炽盛所导致，临床以胃脘灼痛、吞酸嘈杂为主要表现；常见腹胀、口干口臭、嘈杂易饥、便秘、烦热、口渴、牙疼、牙宣出血、颐肿、面赤等。轻微胃火盛者，常觉饥饿，但到火盛至某一个阶段，影响整个消化功能，则反而腹胀不欲食。



如何下胃火？

胃火治疗注重平素饮食调节。要少吃肥甘厚味，饮食节制、宜清淡增加蔬菜水果，以补充维生素和无机盐，并且注意口腔卫生。胃火旺盛还需注意不可熬夜，不可食用过多夜宵。

推荐药材食材

石膏、黄连、蒲公英、麦冬、玉竹等；鲜萝卜汁、绿豆粥、鲜藕汁、黄瓜、各色水果。



2 肝火

即肝火上炎、肝经实火，是肝脏阳热亢盛，气火上冲的一种病理变化。多因肝郁气滞，郁而化火，而致肝火上冲，或因暴怒伤肝，肝气暴张，引发肝火上升，或因情志所伤，五志过极化火，心火亢盛，引动肝火所致。临床表现多见：头胀头痛、面红目赤、急躁易怒、耳轰鸣或暴聋、肋痛、寐差、口苦、吐血、咯血、衄血等。气血上逆之极，则血菀于上，可发为昏厥。



如何下肝火？

预防肝火旺，调整情志、起居有常非常重要。焦躁情绪会火上浇油，保持心情舒畅有助于调节体内的火气；睡眠不够或是睡眠质量不好，也会造成肝火上升。另不宜多吃辛辣、海腥、过腻、过酸、煎炸食品。

推荐药材

菊花、野菊花、夏枯草、赤芍、决明子。

3 心火

即心火亢盛，心的阳气偏盛。火热之邪内侵，或情志之火内发，或过食辛热、温补之品，久而化热生火，或脏腑功能失调而生内火等，均可导致心火亢盛。心火亢盛可造成以下临床症状：心烦失眠，心悸、面赤、各种出血，舌红绛、舌尖红赤疼痛、口舌生疮，小便黄赤，或尿血、尿道灼热疼痛等，甚至狂躁谵语、神志不清。

如何下心火？

需要控制情绪，减少紧张，少生心事烦事。保持良好心态，寒温适度，多食蔬菜水果，少食辛辣之物，禁酒，多运动。

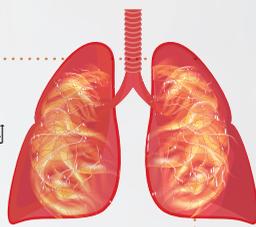
推荐药材食材

黄连、栀子、连翘、莲子心、竹叶；苦瓜、莲藕、莲子、百合等。



4 肺火

即肺里有热，大多是因体内感受外邪或因七情内伤，继而影响了肺的正常生理功能，主要临床症状：发热、咳嗽，咳痰，呼吸急促、胸闷、咽干咽痛、口渴、小便黄赤、便秘、舌红，苔黄等。



如何下肺火？

在空气清新的地方运动，通过深呼吸和主动咳嗽，帮助呼吸道排出分泌物，清除肺部、气道废物，提高肺活量，增强免疫力。同时多喝水，清淡饮食，避免辛辣、油炸食物及巧克力等高热量食物。

推荐药材食材

黄芩、金银花、连翘、桑白皮、枇杷叶、贝母；各类水果蔬菜如：梨、萝卜、枇杷、杨桃、无花果、橄榄、银耳等。药食两用：杏仁、罗汉果、胖大海、百合、玉竹、薄荷。

“上火”可能发生在各个年龄层的人群身上，老人、体弱之人可能更多虚火，壮实之人则易发实火。小朋友虽然少情志为病，但是因为脾胃、肺部更加娇弱，抵抗力相对较低，所以常常食积生胃火，外邪引发肺火、甚则肺部感染。而小孩心智不成熟，也易受惊吓、为外物激动，则可引发心火，导致哭闹不休。

人体五脏六腑各有功能，但是诸脏腑之间相互为用，相互协调，体内的胃肝肺心这四把火往往不是独立发生、各自致病的，常常相互影响、交互致病。而且人体这致病之火有虚有实，治疗、预防都须仔细辨清。

新加坡天气炎热，随处可见凉茶售卖，若为实火，这些凉茶不失为预防、治疗的好方法；但是若体质偏寒凉之人，则不可多饮，甚至不碰为佳。笔者在临床时，就看到许多病人用过寒凉之品造成不良后果。

积木玩具的异想空间

一个由创意、耐性与时间叠砌的童幻世界。

文 | 罗一峰
图 | 熊俊华



机甲人是由另一名藏家 Nick 自行设计与组装。

资讯科技工程师郭斯扬就读小学时，母亲给他买了人生的第一套乐高积木，从此积木陪他度过青涩的成长时期。踏入社会后，他开始为拼搏事业，与积木的关系，如他所言进入一个“黑暗时期”。直到2014年，他买了一套积木给孩子当圣诞礼物，当他与孩子一起叠砌积木时，这个一度是童年时期的最爱，再度在他心里燃起一点星火，让他再一次爱上积木，并开始创建他的积木世界。

作为一个收藏者难免会有存放的问题，为了不让大量的积木成品影响自己的居家生活，他便租用外面的储藏库，花费从每个月100至200元，增加到500元，



最后他干脆租下整个单位。此外，他还召集了一些志同道合的发烧友，共同打造了一个充满奇思异想的积木世界。

“我不仅仅是展示陈列品而已，而是想将群众力量集合起来，集思广益去完成一些巨型项目，毕竟个人的精力与时间有限。”

电影主题的大型场景

果然，通过众人力量把大大小小的积木搭建出多个经典的电影场景，包括《星球大战》《指环王》《权力游戏》等室内最吸睛的藏品，其中最大规模的是以中世纪城堡为主题的场景，一众藏家，从一花一叶，一砖一瓦开始，花了



一图两看的足球星砌图，从左边看是Lionel Messi，从右边看则变成Diego Maradona。（藏家：Lye Boon How）

一个月的时间，终于把整个场景叠砌起来，占了三张桌子的面积。

“整个创建过程都是随心所欲的，先建古堡，然后渐渐地向外延伸，像山谷、风车、小桥、流水、房舍……最大的乐趣是让自己沉浸于拼搭过程，让创意自由散发，完成作品后，再跟人分享。”

除了合力打造史诗级的场景之外，郭斯扬指出，集合群体力量的另一个好处是可以更好地使用资源，“比方说，如果要打造一个罗马军团，单凭一己之力，也许只能购买50个迷你人型，若集合10人之力，很快就能达到500个。”

巧思妙想的个人设计

收集像积木玩具这一类的藏品，藏家不仅需要金钱与空间，还需要付出创意与时间。

“每个藏家都是通过收藏来讲一个有趣的故事，同样是积木，但落在不同藏家的手上则会呈现不同的模样，藏家之中卧虎藏龙，有不少具备‘设计师’潜能。”

比如说，藏室里最长的作品是一艘日本航空母舰，是由一名年届60的欧亚裔人士Mark Rodrigues，用了一年的时间完成。

“这是一个从无到有的过程，他只是凭着一张照片就制定出一个建造方案，然后再去寻购适合的材料，还原了日本在二战时最强的航空母舰瑞鹤号。”

另一名发烧友Jeffrey Kong则以积木重现了新加坡的标志性建筑与物件，例如政府组屋、消防局、英殖民典型建筑，还有已消失的90年代地铁售票机、第一代的“大哥大”手机与传呼机等。



上世纪第一代的手机与传呼机积木几可乱真。



左边是千军万马的罗马城，右边则是现在大都会，角头的黄色建筑是仿照我国桥北路的英殖民建筑造成的，顶上还插上新加坡的国旗。

建造星球大战兵团

珍藏的另一个焦点是“星球大战”终极收藏系列，在陈列柜上展示了各种大型星战飞船与战机，一排展开，非常壮观。

郭斯扬有一个创建星球帝国的梦，在这个帝国基地，包含了霍斯星球、城堡、航天战机、巡航飞船、机甲战士、机器人、还有各式各样的兵团，包括不同武器与兵种，营造一种君临天下千军万马的气势。

据知，乐高积木的星球大战系列自1999年以来，已推出大小不一的900多款，其中供高端藏家收藏的终极收藏系列（UCS）是产品线中一个比较特别的存在，它不仅是全球限量发行，而且动辄就是数以二三千颗粒的庞然大物，例如2017年推出的75192终极收藏家版的千年隼更是高达7000多颗粒的珍藏。这一系列的价格都定在800至1000新元左右，如果绝版了，价格将更高。

玻璃箱内的世界建筑

让郭斯扬对积木重燃爱火的城市系列，安置在两层的玻璃陈列柜内。不同风格的建筑错落有致，街道上有车辆，还有代表不同职业的小人仔。

一系列的互连建筑，灵感来源是世界各地真实建筑的设计，包括市政厅、影剧院、咖啡座、银行、警局、杂货铺、高级酒店等，这一系列的魅力在于把生活中所见到的各种建筑转变成积木模型，藏家可按各自的审美打造专属的城市街景。

郭斯扬表示，暂时没有将他的“城市”扩大的打算，他将会把时间与资源投放在更巨型的项目——创建一个以迪士尼城堡为主题的大型场景。

以中间的古堡为中心，然后逐渐扩大至周围的小桥流水人家，最终完成中世纪风貌的积木场景。



The path to mastery

Pipa musician Yu Jia shares more about her journey as an artist.

Translation: Hong Xinyi

Yu Jia, the current pipa principal for the Singapore Chinese Orchestra (SCO), comes from a family of musicians. Her father led the China National Traditional Orchestra, and her mother was a violinist who played for The National Ballet of China.

At age four, she began waking up at 5.30am every day so as to get ready to practice the pipa under the tutelage of her father at 6am. After spending her day in school, more pipa practice followed, when she was done with homework and dinner.

In this way, she practiced three hours every day, rain or shine, even on the eve of Lunar New Year. In fact, only her father knows for sure how much time she really spent on these sessions, since her parents chose not to display any clocks and watches in their home, and also drew the curtains shut when she was practising.

The young Yu found this regimen very boring. When her parents were not around to supervise her, she would practice the pipa while watching television. Upon returning home, her mother would always touch the TV set to check if it was warm, and Yu still remembers how this made her very nervous.

But even then, she knew that her parents meant well. Her mother told her that if she was able to master the pipa, it would open up more opportunities for her beyond China, and Yu took this advice to heart.

By the time she became a student at the Central Conservatory of Music, she had internalised the discipline her parents taught her, and made sure to put in her hours of practice before spending time with her friends.

In 1996, she was scouted to join the then new SCO. The following year, she left Beijing for Singapore. At SCO, she met fellow musician Huang Chenda, now her husband. They got married in 2002, and Yu became a Singapore citizen in 2013.

Over the course of her career, she has performed both locally (including at the National Day Parade) and abroad, recorded albums, and won awards. "In Singapore,



as long as you have the ability, you will have opportunities," she believes. "The playing field is level. Whether you can succeed or not is completely dependent on your own hard work."

During the Covid-19 pandemic, she earned a master's degree in pipa from the China Conservatory of Music. By the end of this year, she will have completed a master's in zhongruan.

The two instruments are very similar, and pipa is the more difficult instrument when it comes to fingering styles, so Yu's background gave her an advantage when it came to picking up the zhongruan. It turns out that learning it has been beneficial to her pipa-playing as well.



The zhongruan has stiffer strings, she explains. "After I got the hang of it and went back to the pipa, I discovered my hand had become much stronger."

Today, Yu can conjure up moods of majesty and charm, create a forceful momentum, or the effect of delicate and devastating precision – all using the pipa, the instrument she has been playing since she was a child.

These days, she doesn't need anyone to watch over her to make sure she practices. In fact, the older she gets, the more keenly she practices, says Yu, who now plays for around eight hours every day.

"My physical agility and memory is not as strong as when I was younger, so I need to practise more. It's become entirely self-driven."

Changing course

These new immigrants are all F&B entrepreneurs who used different ways to adapt to the challenges of the Covid-19 pandemic and its aftermath.

Translation: Hong Xinyi

WU JIANSHENG (new citizen, originally from Nanan, China)

After moving to Singapore in 1987 to work at an electronics factory, Wu decided to start a food catering business that supplied meals for workers. The earnings from this enabled him to open the first Hot Hot Pot in Clementi in 2012. His mala sauce recipe is known only to him, and is customised for local palates.

Wu previously experienced the 2003 SARS outbreak. Although that lasted only three months, he had to close down five of his nine stalls. During the Covid-19 pandemic, his stalls suffered too, since they were at shopping centres in commercial areas. There was almost no foot traffic in these locations during the lockdown.

Post-pandemic, the biggest challenge is inflation. Even so, he says that can't affect the quality of the food and service. "If the ingredients are fresh and the menu selection is diverse, then customers will be more likely to return."



customers might take pictures of them to post them on social media."

His strategy worked. Take-out customers gave rave reviews, and his dine-in customers have increased, because they got to know of the restaurant from those beautifully presented deliveries. Fei has since decided to close all of his stalls at shopping centres. This year, he's opening that Peking duck branch at JEM. "Restaurants are different from stalls. Once you build up the brand, customers will be loyal."

FEI LIMING (new citizen, originally from Shandong, China)

Previously a hotel chef, Fei moved to Singapore in 1999 and opened a streetside stall in Chinatown in 2003. The following year, he opened his first restaurant, Hand in Hand Beijing, selling northern Chinese dishes. Things were going well, and he was planning to launch a new branch focusing on Peking duck. Then, the pandemic struck.

During the lockdown, he started a delivery business using WeChat and WhatsApp, hiring 40 delivery drivers. He decided to package these orders exactly as they would have been presented at his restaurant. "I wanted to preserve the quality of the food, and also thought



HONG HAICHENG (new citizen, originally from Fujian, China)

Hong first moved to Singapore in the 1990s. Back then, she worked at an electronics factory with her husband, and later became a food court hawker. In 2004, she got to know some Koreans here, and learnt about Korean cuisine from them. In 2012, she opened Sunny Korean, which sells affordable Korean food aimed at the mass market.

Today, Sunny Korean has 15 eateries and 15 stalls. During the pandemic, it started an e-commerce platform, which is still operational. Over 10 of Hong's long-serving employees have since become shareholders in the business. "In this line, I believe we have to share the benefits with our employees. In the beginning, I gave them bonuses and they didn't invest money in the business. But they were willing to work hard together with me and help the business grow."



EDWIN TAN (new citizen, originally from Chao'an, China)

Together with his wife, Jacqueline Goh (new citizen, originally from Perak, Malaysia), Tan opened Japanese restaurant Yoyogi 19 years ago. The first major crisis he encountered was the global financial crisis in 2008. Many big businesses cut their entertainment budgets, and the

number of customers dropped too. In response, he decided to find out what his customers' new budgets were, and created menus based on these constraints.



In 2011, the Fukushima nuclear disaster caused many people to fear consuming ingredients from Japan. He switched to suppliers from other countries, and even placed little flags denoting ingredients' countries of origin on his dishes.

Thanks to these experiences, he was able to face the challenges of the pandemic calmly. Some customers even offered to loan him money to tide him over this crisis, but he did not accept these kind offers. He did appreciate, however, the continued patronage of loyal customers during this period, via take-out orders. In times of trouble, he says he stays focused. "It's very simple. I only think about one thing – how to keep the restaurant going."

ANURAK SANGKAEW (FOTO)
(permanent resident,
originally from Chiang Mai,
Thailand)



Foto moved to Singapore in 2008, and opened her eatery 1345 Mookata in 2014.

Located in a public housing estate, it relied on friendly service, accessible prices, and of course delicious food to attract customers. She says these customers are very loyal – they continued to patronise the eatery during the pandemic, and remained regulars even when she moved to a new location.

In fact, her current business partner, Wang Peipei (Dependent's Pass, originally from Anhui, China), was one such regular customer before she asked her to join the business. And Wang said yes because she found Foto's food had a distinct flair. She is now helping to plan for a future expansion, and they hope to open a few more branches in Singapore.

SINAN OZEN
(permanent resident, originally from Siirt, Turkey)

Ozen was a restaurant chef in Turkey. In 2011, when he moved to Singapore, he started selling doner kebab (seasoned meat stacked in the shape of an inverted cone and turned slowly on a vertical rotisserie) at local night

markets. These markets shut down when the pandemic happened. When they re-opened in 2023, rental rates had soared. That was when he decided to open his own restaurant. In June, he launched Anatolia, a restaurant focusing on Turkish and Lebanese cuisine, in Arab Street. He feels that Turkey and Singapore are both places where many cultures meet. "I hope that Turkish culture can also become part of the mix of diverse cultures in Singapore."



ZHONG SHAOPING
(permanent resident,
originally from Jiangxi, China)

In 2018, Zhong and some friends opened A Kitchen, a restaurant selling their hometown cuisine. About a year later, however, the pandemic struck, and they had to shut the restaurant down. Last May, it re-opened in a new location. Specialising in authentic Jiangxi and Hunan dishes, it imports some ingredients (like chillies) from China, and caters to new citizens as well as locals. Finding staff is tough, he shares. "I hope the hiring policies can be more flexible, especially when there's a manpower shortage. Perhaps introducing some incentives can also encourage locals to take up these jobs."



MAGGIE CHEN
(new citizen, originally
from Hubei, China)

Chen opened King's Cart Coffee with her husband in 2017. Originally, they catered to businesses by providing coffee at clients' trade show events, for instance. However, this B2B model was disrupted by the pandemic. To keep their business alive, they decided to open a consumer-facing café in a residential area. Seating in the café is minimal, in case they need to turn the premises into a coffee bean factory in short notice. She has also packaged the coffee powder she used to sell to enterprise clients in smaller quantities for individual retail customers.



Post-pandemic, the B2B business has resumed. But she intends to keep the café, and transform it into a space for wining and dining in the evenings, to attract a new segment of customers.

Teochew mourning customs

The following traditions and taboos related to funerals and mourning are detailed in “Teochew traditions: traditional festivals and customs”.

Translation: Hong Xinyi



THE FUNERAL

- Visitors should wear clothes in plain colours to express their sorrow. After they offer incense and bow thrice to the deceased, the family of the deceased will bow to express their thanks.
- Visitors gift money or wreaths, and receive red silk thread and sweets from the mourning family in return.
- After attending a funeral, add pomegranate flowers to water and use this for bathing or washing one’s hands.
- Traditionally, mourning attire for family members of the deceased was made with hemp. Today, they usually wear plain garments in black or white. If the deceased is a woman, her family members wear a mark of mourning on their right arm. If the deceased is a man, they wear the mark on their left arm.

THE MOURNING PERIOD

- The Chinese believe that in the first three years of a child’s life, he is not able to survive without parental care. When one’s parents pass away, children thus observe a mourning period of three years to repay their parents.
- During this period, some may refrain from eating meat and consuming alcohol for a year.
- In the past, families could only hold weddings after the three-year mourning period. Now, it is permissible to hold a wedding within a hundred days of burial, or wait until a year after the burial.
- During the first year of the mourning period, one should refrain from attending events such as weddings. During Lunar New Year, friends and relatives should not visit those in mourning.



The wonderful versatility of wagyu beef

The distinct marbling of wagyu beef gives it a unique texture and flavour. In Japan, it's regarded as a national treasure. Wagyu cattle is also bred in the US and Australia. In Singapore, wagyu beef appears in a wide variety of cuisines.

Translation: Hong Xinyi

★ LENU CHEF WAI'S NOODLE BAR ★

The braised wagyu beef noodles (\$17.90) come with tender and succulent wagyu beef, beef broth, and the options of the original braised flavour, a version with pickled vegetables, and a spicy version. The noodle options include thick vermicelli, la mian and rice noodles. You can also opt for a side dish of braised wagyu beef.



📍 [Check paradisegp.com/brand-lenu-chef-wais-noodle-bar](http://checkparadisegp.com/brand-lenu-chef-wais-noodle-bar) for island-wide locations.

★ YEN SOCIAL ★

You can enjoy two Taiwan-style wagyu beef dishes here. One is a wagyu lu rou fan (\$18) using A5 wagyu beef. The other is beef noodles (\$32), one of this restaurant's signature dishes. There's also a chargrilled wagyu burger and fries (\$25), and wine-braised Australian wagyu beef cheek (\$34).



📍 Fraser St #01-25/26 DUO Galleria



★ MRS PHO ★

The beef broth at this Vietnamese chain takes 12 hours to make, and can be enjoyed in its signature pho dish along with fresh herbs, rice noodles and regular beef, as well as wagyu beef. Interestingly, the outlets at Takashimaya Shopping Centre and in Rangoon Road charge \$17.80 for the wagyu pho, but the outlets at 313@Somerset and in Bussorah Street charge \$13.90 for the same dish. We wonder if there are differences in portion size.

📍 [Check mrspho.com](http://checkmrspho.com) for island-wide locations.



★ PLUME ★

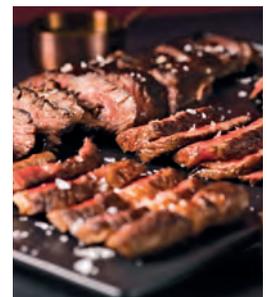
This cocktail bar serves wagyu beef satay (three skewers for \$35). Ask the staff to recommend cocktails that best complement this dish.

📍 7 Raffles Boulevard, Marina Square

★ CHARR'D ★

At this rare halal steakhouse, get A5 wagyu beef from Japan in the form of a ribeye (100g for \$58), sirloin (100g for \$48) or tenderloin (100g for \$78).

📍 324F Changi Rd



华汇 ONENESS

●●● 凝聚华人 汇集新知

电子版杂志上线

扫码注册



 www.sfcca.sg/oneness

即刻申请注册会员
精彩内容免费阅读



支持机构:

National
Integration
Council



新加坡宗鄉會館基金
SINGAPORE CLAN FOUNDATION

CULTURAL
MATCHING
FUND