

黄文川在新西兰开办中医诊所——

推动中医文化走进新西兰

杨宁 胡萍

华人社区

2023年全德中文学校联合总会年会落幕

全德中文学校联合总会2023年年会近日在法兰克福召开。来自全德20余所中文学校的校长们欢聚一堂，交流总结各校教学发展经验，为德国华文教育再上新台阶献计献策。

中国驻法兰克福总领事馆侨务主任齐欢欣在致辞中指出，海外华文教育的蓬勃发展，不但会促进华校之间的交流发展，扩大海外华人社区在当地的影响力，对于祖(籍)国建设也有积极促进作用。总领事馆将一如既往地关注和支持华校的建设与发展，搭建国内外文化交流桥梁。

开场致辞后，联合总会副会长、斯图加特汉语学校校长陈薇对过去一年工作进行了全面总结。总会会长、汉华中文学校校长周开霖对总会下一年的工作进行了展望。
(据中国侨网)

新加坡牛车水商联会推出主题市集

近日，新加坡牛车水商联会宣布，从9月起，商联会将在史密街、硕莪街和宝塔街开设4个快闪主题市集，以进一步支持有兴趣在牛车水商街售卖商品的创业者。

牛车水商联会执行董事林玉璇表示，快闪主题市集旨在创建一个平台，让创业者有更多机会展示自己的构思和产品，也让他们可以借机评估市场反应，并为牛车水注入更多活力。

对于这项新举措，一些商家做出了积极回应。卡帕多西亚土耳其餐厅总监李丽贞表示，牛车水有热情的氛围和良好的声誉，是分享丰富的地中海美食和文化的理想地点。另外，可负担的租金也是大家决定开设这个摊位的关键。
(据新加坡《联合早报》)

旅菲各校友会联合会举办夏令营授旗仪式

近日，菲律宾旅菲各校友会联合会(简称“校友联”)特邀中国驻菲律宾大使馆领事施伟健在校友联合会所举行2023“中国寻根之旅”夏令营授旗仪式。

旅菲各校友会联合会主席施欣表示，“中国寻根之旅”夏令营活动是以弘扬中华文化为出发点，增强海外华裔青少年对中国国情的认知和对中华文化、中华民族感情认同的文化交流活动。校友联在中国侨联的指导下，连续3年举办网上夏令营，并取得了不俗的成绩。

施伟健表示，“中国寻根之旅”夏令营是海外华裔青少年感受中华文化、了解当代中国、增进民族认同的重要平台，希望营员牢记中华文化薪火相传的精神与使命。
(据东南网)

阿根廷华侨华人“和统杯”足球赛举行

第二届阿根廷华侨华人“和统杯”足球赛近日在阿根廷国家银行足球俱乐部开赛，来自旅阿侨界10支足球队参赛。

比赛由中国驻阿根廷大使馆指导，阿根廷中国和平统一促进会主办、阿根廷中国足球协会承办、旅阿侨界共同协办。中国驻阿根廷大使馆参赞魏琳，阿根廷中国和平统一促进会会长何文强，阿根廷华协中心主任严祥兴，阿根廷华人足球协会会长陈洁等旅阿侨领、华侨华人代表以及中阿各界友好人士、旅阿足球爱好者出席了开幕式。

开幕式结束后进行了首场比赛，来自旅阿侨界的华文教育队、硬霸队、长青队、雅典队、华助队等共10支球队抽签后展开角逐。
(据中国侨网)

侨界关注

“一株小草改变世界，一枚银针联通中西，一缕药香穿越古今。”近年来，在华侨华人的努力下，中医文化收获了一批批海外“粉丝”。

针灸、正骨、推拿、中药……在新西兰奥克兰的一家中医诊所内，黄文川为华侨华人和当地居民缓解病痛，让更多人见证了中医文化的博大精深。



黄文川在其开办的中医诊所内为患者诊治。

受访者供图

远渡重洋，毅然追梦

1992年在黑龙江中医药大学取得针灸学博士学位后，黄文川一直致力于神经系统疾病研究和中医文化传播。1997年在新西兰旅游时，黄文川与原天津中医学院教授杨绪结识，得知新西兰中医需求较大，市场前景广阔。

黄文川说：“那时，新西兰有博士学位的中医不多。得知我是针灸学博士，杨教授就想邀请我到新西兰从事中医行业。虽然我一开始希望开办中医诊所，但是陌生的海外环境让我很犹豫。”

2001年，黄文川已经是山东省立医院针灸科主任，并被当地医科大学聘为副教授，但开办中医诊所的心愿最终还是促使他决定放弃体面的工作和国内舒适的生活，前往新西兰创业。

“知道我的决定后，身边的朋友和家人都感到诧异。他们不理解我为什么放弃国内的优质平台，自找苦吃。有些朋友打趣说，我肯定很快就会灰溜溜地回来。”黄文川回忆。

起初，黄文川在当地中医诊所坐诊。2002年，“黄博士中医诊所”正式成立。黄文川将诊所开在奥克兰当地知名华人超市附近，希望尽快拓展当地市场。但那一片区域有六七家中医诊所，黄文川的诊所一度无人问津。他备感压力。

黄文川坦言：“在海外开办中医诊所

不易。在新西兰，西医治疗体系很成熟，而且几乎免费，首次就诊选择中医的人非常少。而且，我初来乍到，当地居民对我不了解，再加上我的英语口语和听力十分糟糕，与当地人的沟通很有难度。所以，开业前两年，诊所生意十分冷清。”

兢兢业业，赢得好评

时光荏苒，黄文川在新西兰从医已经20多年了。他尽力诊治每一名患者，良好的诊治效果、友善的态度让前来就诊的患者竖起大拇指。去年，诊所被当地相关机构评选为“奥克兰2022最佳中医诊所”。

黄文川深感在新西兰从事中医行业的困难。他不断提升各项技能，立志做“全能中医”。黄文川说：“国内对中医有细致分类，海外则对中医的综合要求高。在国内时，我在针灸科工作，专精于针灸治疗。来到新西兰后，我加强了中药、正骨、推拿等领域的研究，也学习了西医知识。”

黄文川的患者中既有华侨华人，也有很多当地人，以中年群体为主，病症主要是关节肌肉损伤、皮肤病、神经痛等。

2004年，一名从中国到新西兰探亲的女士在原定回国日期3天前腰疼难忍，甚至无法正常行走。患者的女儿急忙联系黄文川，寻求中医治疗。当时，黄文川的儿子仅几个月大。得到消息的黄文川，用篮子拎着孩子就前往患者的住所，通过针灸、正骨等方式成功帮助患者缓解疼痛。

几年后，这名患者的女儿再次联系黄文川，表示自己的妈妈将专门从北京赶来治疗腰疼。

黄文川说：“我特别惊讶，也十分感动，觉得不能辜负患者对我的信任。当时，因为腰椎间盘突出等毛病，简单的弯腰动作对她来说都十分困难。患者在我这里接受了一个多月的治疗，通过多次针灸、正骨和中药治疗，病情逐渐好转。直到现在，我们依然保持着联系。”

一名当地居民曾因胯部疼痛长期依靠拐杖行走。在接受了外科手术和相关治疗后，他的疼痛症状依旧没有缓解。这种情况持续一年多后，患者找到了黄文川。5次针灸治疗后，患者胯部疼痛缓解许多，能够独立行走。黄文川说：“来到诊所时，患者因胯部疼痛几乎落泪。治疗结束后，看到他扔掉拐杖，恢复正常生活，我打心里高兴。”

中西结合，创新交流

对于外国民众而言，中医术语很难理解，这给中医诊治带来了额外的困难。为了揭开中医文化“面纱”，向外国民众阐述中医理念，让他们了解中医文化，黄文川在正式诊治前会借助西医知识向患者解释病因，再通过类比等方法，给患者解释“阴阳”“上火”“气血不通”“经络”等名词。

给当地患者解释“气血不通”时，黄文

川用长时间不松土的院子举例。他告诉患者，如果人经常在院子里走动，地面会被踩得很硬，导致地表水难以渗入土壤内部，这就类似中医里的“气血不通”。这样通俗易懂的解释便利了双方交流，有效提高了治疗效率。

黄文川说：“许多词语在中文里十分常见，但没有对应的英文翻译。以‘上火’为例，如果我直接告诉患者，他的体内有一团火焰，他会十分惊愕。因此，我借助西医知识，告诉他病毒感染是病症的根源。再告诉他，在中医里，这被称为‘上火’，代表人的体内有火，温度较高，这样更易于外国患者理解。”

今年3月，一名当地听障人士右侧面部疼痛2周，止痛药无法缓解疼痛，来到诊所问诊。两次针灸治疗后，患者表示疼痛有所缓解。“这是我诊治的第一名听障人士。尽管沟通不便，但通过文字，我对她的病情有了比较清晰的认知，也给出了相应治疗方案。看到她由哭到笑，我心里也甜甜的。”

在黄文川看来，中西医疗理念虽有较大差异，但两者并不冲突，可以优势互补。

“西医使用的临床检查设备十分精密，患者的西医检查报告可以提升中医治疗的准确度和效率。在为患者诊治时，我也会评估病症是否可以通过手术等方式进行治疗。如果其他治疗方式更适合患者，我会明确指出。”

旅日华侨创业者周士博——

从“技术小白”到应用专家

睿加 冷子纯

旅日华侨周士博大学毕业后创立了一家3D打印公司。从“技术小白”到应用专家，他在创业路上可谓“越努力，越幸运”。

一腔热血

受父亲下海创业经历影响，周士博赴日学习财经专业。大二时，他与一起兼职的同伴一拍即合，创立了一家3D打印公司。文科专业的他，第一次创业却选择了前沿科技赛道。

创业初期，周士博的团队与其说是公司，不如说更像是社团。“我们在学校附近租了一个小房间，谁没课谁就去值班，完全没有组织分工。”他自己对3D打印技术的了解也几乎为零，想象基本来自电影《十二生肖》和时任美国总统奥巴马的演讲。“头脑一热，挺冲动的。”周士博回忆当时的自己。

3D打印机制造产业链在中美两国较为成熟。作为中国留学生，周士博担起了回国谈代理的任务。“大部分企业都觉得我们太年轻，所以我要装得很老成的样子。”

几经失败，周士博终于与一家北京企业达成合作。可回到日本后，他收到了对方反悔的邮件。

“收到邮件时是晚上六七点，我们几个大学生半夜骑自行车赶到办公室，讨论了一整晚该怎么回邮件。”最终凭借这封真诚的回信，他们打动对方，拿下了其在日本的代理权。

但销售并不完全是周士博的初衷。他将售卖打印机获得的利润全部投入了全球数据分享平台的开发。“其实最难得的并不是机器，而是数据。我当时就想，说不定以后人人家里都有3D打印机，自动贩卖机里卖的不再是水，而是打印材料。大家在大数据平台下载数据，什么都可以在家打印。”周士博说。

主动转型

用一个字形容周士博创业的前3年，就是“熬”。2015年，公司与一家日本商社签订合作意向，对方口头承诺购买百余台设备，这几乎是公司全年的全部订单。为了抓住机会，周士博向同学借钱采购了设备。然而，当年正逢行业寒冬，3D打印板块股价暴跌，对方放弃采购计划，

不少创业伙伴也因业务临近选择退出。

最难的时候，周士博一个人支撑着公司。“我不想轻易认输。无论如何，我都应该先把大家的钱还上。”他说。

他没有向家里要钱，而是一边在超市打零工，一边更努力地做销售。“努力了，幸运就会跟着来。”随着日本推行“三支箭”经济政策，日元贬值，这批打印机的利润提高了20%。公司起死回生。

3年的摸爬滚打后，周士博有了底气。“3D打印机市场没发展起来，可能因为缺少3D建模的专业人才。就像大家会用软件才会买电脑。没有建模能力，家家户户有3D打印机就是个不可能实现的梦。”

周士博意识到，短期内，个人用户难以形成规模，企业才是3D打印机的目标受众。2016年，他带领公司战略转型，从打印机零售转为提供企业咨询服务，至今已为超过4000家企业、300余所院校研究所提供了3D数字化设备和咨询服务，营业额突破20亿日元。

技术赋能

周士博的公司有10多名工程师负责应用领域的技术研究。周士博本人也对各台机器的性能如数家珍：“3D打印材料有很多种，有金属的、尼龙的、树脂的……树脂又分耐高温的、强度高的、韧性高的。里面学问可多了！”

不少企业都是抱着试一试的心态找到他的。“有些客户只知道有这么一项技术，却不知道哪部分能用3D打印替代，更不知道要怎么做数据采集、建模、选怎样的打印机。”新冠疫情前，他每年出差七八次，在世界各地寻找符合客户需求的3D测绘打印工具。

为佳能设计的工装夹具打印方案，是周士博引以为傲的案例。原本佳能将夹具制作外包，时间和产量都难以精准把控。疫情暴发后，佳能希望借助3D打印技术实现核心工厂内部的全链生产，降低停产风险。与周士博合作、引入3D打印机后不到一年，佳能节约的成本就超过了3D打印的设计和制造费用。

3D数字化方案也为环境保护带来新思路。一家日本知名动漫公司找到周士博，对其旗下某拥有60年历史的动漫IP全系列玩具进行3D数字扫描。“一方面，3D打印技术可以降低库存保留和运输消耗的能源；另一方面，通过3D扫描测量的精准记录，很多东西脱离了实体束缚，无数人的童年和青春就可能被记录和重现。”周士博说。



侨乡新貌

陶山甘蔗甜

浙江省瑞安市陶山镇为了提升陶山甘蔗的品质和知名度，加强了对甘蔗种植基地的规划和建设，连续多年举办甘蔗文化节，宣传陶山甘蔗品牌。今年，陶山镇将重点打造数字化销售渠道，成立网络直播合作社，推动业态融合，打造“共富工坊”。

图为近日，陶山镇霞林村的甘蔗种植户们抢抓晴好天气，开展田管，田间地头一派繁忙。

刘吉利摄(人民图片)

