张昭和：
讲好故事 化解中菲误会

本报记者 严 瑜

图为张昭和接受本报采访。 赵家坤摄

商界传奇

“假如我讲起中国的故事，没有人相信我是一个在菲律宾土生土长的华裔，因为关于中国，我知道得太多了。”张昭和爽朗地笑道，一口普通话虽然带着家乡福建的闽南口音，却是极其流利。

这位个头不高、说话慢条斯理的华商，是菲律宾知名的安格斯铝业有限公司董事长，也是当地最大的华人商会——菲华商联总会的理事长。他常说，在菲律宾，华人就是中国的一张名片。而他凭借对于中国的深厚情谊和深入了解，不仅身体力行地向菲律宾社会展现华人诚信守业、乐善好施的形象，更竭尽全力做中国故事的讲述者、中菲友谊的牵线人，让中菲两国民众的心越走越近。

守住诚信的底线

“我身边同龄的华商，一般都是继承父辈的产业，发扬光大，像我这样自己出来创业的不是很多。”和记者聊起早年的拼闯，人过中年的张昭和话语平和，仿佛是在说别人的事，而他时而轻轻抿起的嘴角和偶然陷入深思的神情，仍然在不经意间透露着，他的身上充满艰辛打拼的故事。

张昭和的父辈早期从福建漂洋过海，来菲谋生，而他则是一名土生土长的华二代。

在异乡的土壤扎根立足并非易事。中学毕业后，18岁的张昭和虽然对大学充满渴望，但迫于家计艰难，不得不放弃“求学梦”，到一家汽车零件公司做学徒。“我确实要比子承父业的同龄人吃更多的苦，行为处事也更加谨慎。”忆起过去，张昭和说，那时自己的身后是父母、兄弟一大家人，常常觉得肩膀上背了很多十字架，做事总是如履薄冰。

不过，年轻要强的张昭和并未就此掐灭梦想的火种。打工之余，他一边通过夜校学完了大学课程，一边悄悄给自己定下一个目标：30岁时要有自己的生意。“在菲律宾打工薪水很低，只有有了自己的生意才能有出路。”张昭和习惯性地抿了抿嘴说。

有了目标，接下来就是向着目标奋力奔跑。此后，张昭和又辗转去了一家华人老板的玻璃厂打工。而在不断积累能力的过程中，张昭和给自己画下了一道永远不可逾越的底线——诚信。“这是我做生意的一个本分，只有坚守自己的信用，才是长久之计。”张昭和说着，常常带笑的脸上流露出极其严肃的神情。

张昭和至今还记得，他在玻璃厂打工时，有一次客户多付了钱，他请示老板该如何处理。老板反问他：“你的想法呢？”“我说，我们应该退回给人家，因为客户才是永久的，不能贪图眼前的一点小便宜。”张昭和的回答赢得了老板的赞许和信任，加上踏实肯干，他渐渐从一个普通的打工仔成长为老板的助理，最后甚至成为了这家工厂的总经理。

凭着一步一个脚印的努力，羽翼渐丰的张昭和最终如愿成立了自己的铝制品公司，产业越做越大。然而，无论何时，“诚信”二字始终牢牢挂在他的心头，从来不曾忘记。“在我主要经营的铝合金这行，我的产品质量总是菲律宾国内数一数二的，我从来不用废料、杂料。”说到自己的经营之道和立身之本，张昭和格外地坚定。

图为张昭和（右）接受本报记者采访。 赵家坤摄

来自华人的帮助

如今，经过几十年的打拼，张昭和已是事业有成。在旁人看来，他该用更多的时间享受生活，而他却反倒比以前更加忙碌。

“每天，我在公司办公不会超过两个小时，在‘商总’服务则至少有六七个小时。”张昭和掰着手指和记者细数着自己的日程表。他口中这个占据了大部分工作时间的“商总”，正是目前菲律宾华侨华人工商界规模最大的机构——菲华商联总会，张昭和是现任的理事长。

这个已在菲律宾发展60多年的“商总”，拥有大大小小160多个商会。令人意外的是，说起平时的工作，张昭和这个“掌门人”做的最多的不是接洽商贸合作这样“高大上”的活动，而是一些和华侨华人日常生活息息相关的琐碎小事。

帮老侨解决生意上碰到的税务问题，替新侨在当地安顿落户，带着不认识的华人朋友寻医看病，甚至为无依无靠的过世华人料理后事……“在‘商总’，利益是完全没有的，我们就是为当地华侨华人排忧解难。”和记者聊起这些一般人听来不免头疼的事，张昭和却没有丝毫的不耐烦。或许是因为早年的打拼让张昭和深知在异乡闯荡的艰难，如今的他总觉得有能力就该帮一把。“这是我们应该做的，因为我们都是华人。”

“我常和‘商总’的同事说，我们要在这里安居乐业，就一定要把周围的关系打好。”张昭和说。为此，他还将“商总”服务的对象扩展到更广泛的菲律宾主流社会，为当地老百姓提供力所能及的服务与帮助。

捐建农村校舍、成立志愿消防队、每周定期义诊，这是张昭和最引以为傲的华社“三宝”，也是他和“商总”的同事们持之以恒做了多年的工作。

每个周末，张昭和都会请华人医生到菲律宾各地，给穷苦的老百姓免费看病，有时一天就得看几百个甚至上千个病人。“我们专门开车载这些医生过去，请他们吃饭，就希望他们能在那边帮助当地的老百姓。”张昭和说，“商总”资助的消防队也是如此，不分种族，不管是华人还是菲律宾人，只要有火情就前去营救。

最近，张昭和还在忙着做“第四宝”，就是在菲律宾发生台风、地震、洪水等自然灾害时，为当地组织捐款捐物。“我们要在捐赠的包装上写上中文字样，这样即使当地老百姓不懂中文，也知道是来自我们华人的帮助。”张昭和说，自己做这些的原因很简单，就是为了“保护好我们华侨华人在菲律宾的形象，让大家在这里的地位越来越高”。

而来自菲律宾政府和老百姓的肯定，无疑是最让张昭和高兴与欣慰的。说到“商总”办公室里挂着的几块来自菲律宾总统的嘉奖牌匾，他的脸上露出了自豪的笑容。

牵起中菲的双手

虽然在菲律宾出生长大，直到十多岁才第一次踏上故土，但张昭和对于中国、对于同胞的深情，却如血脉中流淌的中国人的血液，与生俱来。

张昭和说，他在菲律宾的家和在厦门的家完全一样，相同的陈设布置，相同的风俗习惯。“父母一直就特别重视我们的中文教育。逢年过节，我们也都会拜祭祖先，并且恪守长幼尊卑的传统礼仪。”

除了从小耳濡目染中国传统文化，张昭和说起中国的历史以及当下国内的流行事物，同样是如数家珍，张口就来。而这份深藏内心的桑梓之情，更让他将推动自己的祖籍国和住在国和睦相处视为义不容辞的责任。

“中国和菲律宾就像是我的父母，作为孩子，我希望成为一座桥梁，把他们的手拉到一起，为此我会努力尝试所有的方式。”为了这个目标，张昭和一边带领“商总”向菲律宾老百姓伸出友谊之手，一边不辞辛苦地奔走在中菲之间，亲自做“中国故事”的讲述者，推动菲律宾社会对中国的了解。

去年，就在中菲两国关系因为南海问题陷入紧张时，张昭和听说一位菲律宾当地知名的作家写了一篇对中国有些误解的文章。于是，他千方百计找到联系方式，登门拜访。“我不和他说太多的大道理，只是希望和他做朋友，告诉他我看到的中国。”而当张昭和得知这位作家上一次去中国还是30多年前时，他更热情地邀请这位作家和自己一起去中国看一看，见证现在的进步。最终，他的友好与理性改变了这位作家对中国的偏见，也让他们成为了好朋友。

这几年，张昭和最愿做也最常做的，就是带菲律宾的朋友到中国走一走、看一看。“我相信，不用我多说，只要让他们自己看、自己感受就好。”他自信地说。

去年10月，张昭和还带着20多位菲律宾南部的议员、政府官员以及苏禄王后代，前往山东德州拜谒苏禄王墓。根据历史记载，明朝时期，菲律宾当时的一位国君苏禄王不远万里到访中国，后不幸病故于山东，而他的一些后裔至今还生活在山东。“我希望把这段历史凸现出来，让现在的菲律宾官员和民众知道，历史上中菲就是友好往来的邻邦，是好朋友。”张昭和说。

如今，来回奔走，年过半百的张昭和却一点儿也不感到辛苦。“我总觉得，越是在两国关系紧张的时候，我们当地的华商越是该使出最大的力量。”

张昭和现在最大的心愿就是等中菲关系好起来了，中国的“一带一路”也能走进菲律宾。“到时我们华商不仅可以帮助中国的企业落地，还可以从中找到更多的发展机遇，那会儿就是中国、菲律宾和我们华商的三赢啦！”畅想着未来，张昭和的眼睛闪闪发亮。

人物链接

悠悠中菲情 拳拳赤子心

韩 诺

他从一无所有的学徒到拥有自己的公司，书写了一部菲律宾华商传奇；他带领菲华商联总会服务华社的同时情系菲律宾人民，堪称华人楷模；他秉持求同存异的信念，推动中菲友好交流，化身民间外交使者。他就是菲律宾最大华商组织——菲华商联总会的理事长张昭和。

张昭和生于菲律宾。父母对中国传统习俗和文化的重视，使他有着良好的中文基础。张昭和18岁就开始了学徒生涯，后来又辗转去了其他工厂。华人老板赏识他的踏实和诚信，对他重点培养，甚至与他合作经营。张昭和由此走上经商之路。

20世纪80年代，张昭和迎来人生的第一个转机。合作伙伴因个人原因与张昭和分道扬镳。张昭和果断化危机为契机，开办了第一家属于自己的铝合金生产销售公司。

1983年，张昭和第一次回到中国。尽管刚刚改革开放的中国不如菲律宾，但独具慧眼的他还是发现了中国所蕴藏的巨大潜力。于是，他积极寻找商机，在上海投资生产，利用政策优势一度将产品销至北美。如今，在菲律宾，铝合金的生产销售仍是他经营的重要产业之一，同时兼营工业零部件进口、中国牙膏的进口等业务，此外还涉及地产等行业。

在菲律宾有了雄厚的经济实力之后，张昭和代表所在商会到菲华商联总会做理事，开始参与侨社服务。2015年3月，张昭和升任菲华商联总会理事长。

菲华商联总会于上世纪60年代发起社会公益事业“菲华三宝”——捐建农村校舍，组建志愿防火队，深入贫困区义诊，已惠及数百万的菲律宾人。

张昭和进入商总以来，替华人排忧解难，在“菲华三宝”的基础上，提出建立救灾基金会，将其继承并发展为“菲华四宝”。此外，他还发起成立“法律研究中心”，着重研究如何从法律的角度维护华人的权利。

商机商讯

侨交会筹备正酣

经过近一年积极筹备，第二届“侨交会”各项工作目前正加快推进，现已接近尾声。招商任务已完成超过80%，目前前来侨商智库咨询和报名的企业络绎不绝，甚至出现了展位“一位难求”的局面。

日前，深圳市委统战部副部长、市侨联主席、市侨办负责人马勇智带队到侨商智库调研时表示，将广泛发动海内外侨界资源，为第二届“侨交会”提供更好的服务。侨商智库理事长郑汉明表示，在接下来的冲刺阶段，侨商智库及旗下相关机构将充分发挥主观能动性，以高度的责任感办好第二届“侨交会”，确保展会特色突出、影响力扩大。

『华创会』赴美推介

日前，“2016华创会美国推介会”在全球十大孵化器之一的休斯敦技术中心成功举办。活动由华创会组委会主办，得到中国驻休斯敦总领馆、美中合作委员会的大力支持和协助。

推介会上，国务院侨办、湖北省外侨办及武汉东湖高新区有关负责人运用多媒体详细介绍了华创会发展历程、多年来取得的相关成果及2016年华创会筹备工作情况，吸引华侨华人回国创业创新的支持政策，鼓励华侨华人及各界人士参与“万侨创新行动”，并欢迎广大旅美华侨华人专业人士参加华创会。

（以上均据国侨办官网）

历史掌故

晚清侨商编书 造福海外华人

王振忠

在近代军事史上，丁拱辰是位鼎鼎有名的人物。丁氏又名君轸，字淑原，号星南，福建省泉州府滨江陈埭乡人，是元代回回人赛典赤瞻思丁的后裔，生于清嘉庆五年（1800年），卒于光绪元年（1875年）。其父丁宗璧，曾在浙江、台湾等地经商。丁拱辰17岁时迫于父命弃儒就贾，随父辈到过浙东、广东以及海外的吕宋、伊朗和阿拉伯半岛。

丁拱辰于握算持筹之余勤奋自学，并在航经各地时留心考察，对几何、弧弦等的推算原理颇为谙熟。后来，他参阅中西军器制造资料，先后撰著了《演炮图说》、《演炮图说后编》、《西洋军火图编》等军事著作，这在“师夷长技以制夷”、竞逐船坚炮利的时代，自然引起了不小的轰动。上述这些，皆为学界所熟知。不过，丁拱辰编纂的《指南尺牍生理要诀》，却往往被人视作琐屑俚浅的麻沙杂抄，为论者一笔带过。

《指南尺牍生理要诀》一书，向广众庶民传授养身赡家的应世技巧，是丁拱辰总结泉州社会生活经验所编纂的民间日用类书。

《指南尺牍生理要诀》字面上的意思是教人如何写信，如何做生意。揆情度理，务工经商，开行设铺，写信是一项基本功。全书共计两卷，从内容上看，主要包括“杂字”、“称呼”、“尺牍”和“商书”。其中，“杂字”罗列了闽南民众日常生活中最为常用的字汇，而“称呼”则提供了交往应酬和贸易往来需要遵循的基本礼仪。“商书”部分包括商人书和商业书，所谓商人书，是指反映商人经营准则和道德规范的著作，而商业书则直接教人如何酌盈剂虚。另外，“尺牍”是此类民间日用类书中最为重要的部分。因为旅外人群与桑梓故里的通信，以及彼此之间的沟通信息都需要以尺牍为媒介。从内容上看，旧式尺牍大略分问候、思慕、庆贺、慰唁、馈送、邀约、借贷、荐托等类，各类皆有通权达变的套语。书中的书信活套设计出了各类人际关系以及不同的相关情境，绝大多数都反映了旅外商人的活动，这也从一个侧面反映出社会流动频繁、高移民输出地区的民情风俗。

（来源：《文汇报》）

图为丁拱辰。 资料图片

广告处 电话 65369288 传真：（8610）65003109 总编室 65369316 经营部门 65369399 发行部 65369319 零售1.5元/份 国内定价全年280.80元 国内统一刊号：CN11-0066 广告许可证：京朝工商广字0153号