

为共建“一带一路” 贡献青春力量

改善当地公共交通环境

■ 张朋 宇通客车海外客户经理

从小，我就对汽车感兴趣，大学坚定地选择了交通运输专业。面对未来的职业生涯，我期待有更广阔的工作机会，于是从大一起，在专业课学习之余，我努力学习英语，毕业后进入宇通客车并分到海外体系工作，来到了巴基斯坦。

初到巴基斯坦，我体会到了“巴铁”的热情，当地同事经常邀请我一起吃饭。巴基斯坦工业基础薄弱，汽车行业均为外来合资品牌。其他国家的一些客车品牌在当地耕耘时间长，当地人普遍对中国客车品牌感到陌生、信任不足。

如何破局？我们团队用一年的时间调研当地路况并进行客户走访，定制研发了一款客运车给客户免费试用。两个月后，客户找到我们，表示车辆的上座率及经济性非常好，超过了他们购买的其他国际品牌。正是这次良好的口碑反馈，我们在巴基斯坦逐步打开市场。

我们的客运车刚批量运营时，由于当地部分地区油品问题，经常造成发动

机故障。印象最深的是有一次半夜12点多，客户给我打电话说车抛锚了，车上还有40多位乘客。虽然车辆已经超过保修期，但我们团队迅速响应，连夜赶赴事发地。在路上我还买了饮料和汉堡用来安抚大家情绪，司机及乘客纷纷给我们竖起大拇指，并请求合影，他们说还从来没有见过这么负责的厂家，能考虑到乘客的感受，并说这是中巴友谊带来的福利。

幸运的是，我们的努力获得回报。截至目前，宇通在巴基斯坦销售了超过3000台客车，覆盖巴基斯坦全境，同时还带动其他中国客车品牌进入巴基斯坦市场。

一路走来，我也从“业务小白”到带领一支团队，管理市场的销售、服务、配件等业务。团队也由最开始的3人增加到40人。在异国他乡，我收获了友谊，实现了成长。未来我希望将更多的新能源产品推向当地市场，帮助当地改善公共交通出行环境，为中巴友谊作贡献。

（本报记者 赵昊采访整理）



▲张朋



▲向松

给“海上飞虹”做“体检”

■ 向松 中交二航局工程师

在南亚岛国马尔代夫，有一座远洋深海珊瑚礁地质上建造的“海上飞虹”——中马友谊大桥。这座大桥是中马共建“一带一路”的标志性工程，也是马尔代夫第一座现代化桥梁，连接马尔代夫首都马累、机场岛和胡鲁马累岛，有效改善了三地间的交通，给当地居民生活带来很多积极变化。我正是中交二航局中马友谊大桥维保技术小组现场负责人。

马尔代夫地处热带，高温高盐高湿高腐蚀是常态，这对大桥结构物耐受性和外观影响很大，维护保养工作需要十分细心。去年3月，中马双方签署协议，由我公司承担大桥维保工作，并为马方培养本土化维保团队，我由此加入了维保技术小组。

日常巡查、经常检查、定期检查、特殊检查、变位测量、混凝土耐久性监测等，检测很多，几乎每天我都会到桥上走一走、看一看。前不久，我们为大桥做了一次全面“体检”，混凝土强度、钢结构耐久性、大桥线形等，7个大项

约20个指标，耗时1个多月完成这次检测。

“体检”结果显示，护栏底座的螺母垫片有的生锈了，钢结构防锈涂层有脱落，这些都是预料之中的，替换零部件、重新刷涂层即可，总体而言，大桥通车6年来总体健康状况良好。

日常维保中，马方技术人员也参与进来，他们对桥梁维保很陌生，检测项目包含哪些、任务怎么推进、采用什么标准，我们都毫无保留地介绍给当地技术人员，在此过程中，彼此也结下深厚友谊。

我来马尔代夫6年多，此前在斯里兰卡的一个高速公路项目工作3年。这么算来，派驻海外已经有近10年时间，家人朋友都说我晒黑了。我打心眼里觉得，走四方固然辛苦，但收获是“朋友圈”越来越大。跟随国家脚步走向世界，参与这些重大项目建设，既帮助一些国家改善基础设施，也结交了很多新朋友，这样的经历，不负青春。

（本报记者 康朴采访整理）

翻译的技术方案变成眼前的公路

■ 钱嘉丽 中建五局翻译

我是中建五局土木公司刚果（布）国家四号路整治、修复和升级项目的主翻译兼综合管理员。我是00后，2023年毕业于中南大学法语专业，现在已经在中建五局工作1年半了。有人戏称“法语人的职业归宿在非洲”，把在非洲工作视作无奈的选择。而我主动选择了这场冒险——带着对打破刻板印象的期待，踏上了这片陌生的土地。

一开始，我来到科特迪瓦。所面对的困难远比想象中的多，晦涩的施工术语和浓厚的非洲口音让我云里雾里，并且在书本里找不到答案。

但突破舒适区才能成长，我主动请缨参与每一次技术会议，白天将不熟悉的技术术语记满笔记本，晚上抱着图纸反复听会议录音。现在，我已经可以流畅地在中非工程师之间架起沟通桥梁。我参与建设的科特迪瓦阿比让四桥，让原本1个多小时的行车时间缩短至10分钟。当车流在桥上飞驰而过时，我懂得了基建对这片土地的意义。

2024年，我调至刚果（布），在国家四号路项目担任翻译兼综合管理员。工作之余，与这里善良、简单、淳朴的人们相处过程中，我逐渐明白，我们建设的不止是道路，更是在不同肤色的人们心中，架起了一座座看不见的桥梁。最温暖的记忆藏在刚果（布）的黑角大市场，我每次路过市场，店长艾莉莎总笑着叫我“女儿”。有天随口夸她的花布好看，她立马挑了花布给我裁裙子，为我编发辫，最后还塞给我一颗棕榈糖。

现在我的生活很繁忙但也格外充实。有人问我非洲生活是否艰苦，说实话，当看到自己翻译的技术方案变成眼前的公路，当属地工人用生涩的中文说“谢谢”，一切辛苦都成了青春最亮的底色。

我想继续当好“语言桥梁”，让中非共同的智慧在图纸上相遇，让“共商共建共享”可知可感，而是记忆里黄蓝相间的花布裙、椰油浸润的发髻和棕榈糖——这是发生在非洲土地上的真实故事。

（杨斯羽采访整理）

用“数字农业”编织新的希望

■ 姜浩瀚 农业专家

我出生于河南周口的黄泛区农场，是闻着麦苗香、尝着瓜果甜长大的“农三代”。当我在农场麦地打滚时，从未想过有一天会来到国外，带着中原大地的泥香，用农业技术造福当地百姓。

2014年，当我所在的河南省黄泛区实业集团沿着“一带一路”拓展时，27岁的我成为首批拓荒者踏上了陌生的土地。在东欧某国，面对6400公顷撂荒的农田，我们没有退缩，而是积极购置先进的农机设备，引入国内优质作物品种，结合现代化管理策略，提升当地的谷物产量。我们不仅经营土地，还注重互帮互助。修路、提供工作岗位、传授先进技术、帮助困难村民、为学校提供新鲜奶……当地居民也从最初的疏离变得亲切。

2023年我来到中亚的塔吉克斯坦，遇到了更严峻的挑战。当地棉花单产长期徘徊在每公顷1吨左右，农户还习惯于“看天吃饭”的粗放模式。我们带着自主研发的“友谊一号”棉种和先进种

植技术而来，却遭遇了信任危机。面对质疑，我们没有选择单方面的技术输出，而是着手培养本地技术团队，帮助他们系统掌握现代农业种植全流程。当第一片应用中国技术的示范田创下每公顷6吨的纪录时，阳光洒在棉农们黝黑的脸庞，这群曾对中国农业了解甚少的庄稼汉骄傲地说：“我们现在是用中国技术种地的行家！”

如今，我们的150台套现代化设备不仅耕耘着中塔合作的土地，还通过“共享农机”模式带动周边农户实现机械化作业。看着棉农们像呵护婴儿般给棉株整枝，听着他们用生涩的汉语说“密植”“铺膜”，我深切体会到“授人以渔”的喜悦。

近年来，我平均1年在海外工作11个月。每次站在他乡的土地上回望中国，我总会感慨：爷爷用锄头丈量土地，父亲用联合收割机描绘经纬，而我现在用“数字农业”编织新的希望。

（本报记者 张文豪采访整理）



▲姜浩瀚



▲钱嘉丽（右二）与艾莉莎一家

架起文化交流的桥梁

■ 王炳章 汉语教师

2019年，我从河北师范大学汉语国际教育专业毕业后，怀着“让世界听见中国声音”的梦想，远赴巴西，成为河北师大海外孔子课堂的一名志愿教师，开启了一段充满挑战与惊喜的汉语教学与文化交流之旅。

一开始，我在弗鲁米嫩塞联邦大学孔子课堂与里约联邦农业大学教学点之间轮岗授课。初到异国他乡，陌生的环境、迥异的文化，都没有浇灭我心中的热情。

每周6天有课，每堂课都是3到4小时的“持久战”，还要在两座城市间奔波。高强度的教学常常让我筋疲力尽，但当看到学生们眼中对汉语知识的渴望，听到他们用不太流利却饱含热情的汉语向我提问时，我又充满了力量。这份力量，支撑着我在这条路上坚定地走下去，也让我赢得了师生们的一致好评。

在教学之余，我还积极投身于各类文化活动的策划与组织中。里约国际书展上，我精心布置中国展位，向巴西民

众展示中国书籍的魅力，让他们通过文字感受中国文化的博大精深。我还带着学生们一起制作月饼，分享中秋故事，对着巴西夜空中的明月，跟他们讲述“但愿人长久，千里共婵娟”的美好寓意。巴中文化交流展、里约国家电网巴西春节庆典等大型活动中，也都有我忙碌的身影。

此外，我还亲自带领巴西中学生回到中国，参加“汉语桥”大赛。赛场上，看着学生们自信地展示自己的汉语水平，我比自己获奖还要激动。最终，学生们荣获世界三等奖。那一刻，我深知，我们不仅收获了荣誉，更在巴西学生心中种下了热爱中国文化的种子。

这些年来，我在汉语教学与文化交流领域不断前行。2024年，我还成功取得圣保罗大学语言与翻译硕士学位。在巴西这片土地上，我用扎实的专业能力、丰富的海外实践与不懈的创新精神，架起中巴文化交流的桥梁。

（本报记者 张腾扬采访整理）

助力南美民众高效安全出行

■ 王潇 中车长客市场开发人员

2014年留学归国后，我加入中车长春轨道客车股份有限公司，随后派驻到海外工作，主要负责海外市场开拓及项目商务执行等工作。

今年，是我在海外工作的第10个年头。10年间，我奔赴美洲多个国家，积极开拓市场，助力“中车长客造”列车在更多国家驰骋。每每看到当地民众乘坐我们的列车出行，享受我们的产品带来的便捷，我的心里都十分开心。

列车驰骋南美洲，我们的技术服务也拓展到更多国家。作为一名市场开发人员，我们的主要工作不仅是项目建设前期的市场开拓、还要保障项目的高效执行，为客户提供产品全生命周期的服务，满足客户需求，服务公司需求。

如今，我们的产品出口到巴西、阿根廷等共建“一带一路”国家。特别是在南美洲，“中车长客造”列车服务于里约热内卢地铁1号线、2号线、4号线以及城际线路，凭借环保节能、高效安全的技术优势，成功为2014年世界杯、2016年奥运会等大型活动期间的交通运

输服务保障，赢得巴西政府和民众的好评。

开拓海外市场，不仅要突破语言障碍，更要跨越文化差异，传播中国形象。在工作中，承担市场工作的同时，我还经常兼任技术翻译，这对于学商科出身的我是一种挑战。最困难的是要快速掌握那些专业术语和技术原理，为了准确介绍技术，解答客户疑问，我把握住一切可以学习的机会，频繁向国内的技术团队请教，再精准翻译转化。此外，我还主动搭建拉美区域全产业链平台，推动当地就业与合作，积极协助团队参与中国中车巴西“绿驰”交流空间项目工作。

回想十几年来在澳大利亚留学时，学校旁边的一条铁路线路成为我出行的主要选择。回国之后才了解，这趟坐了5年多的列车，原来是中车长客制造。如今，当年那个乘坐列车的学子，已在海外服务共建“一带一路”，相信未来会有更多“中国造”列车在海外飞驰。

（本报记者 郑智文采访整理）



▲王潇



▲王炳章（左）

本版照片均为受访者供图