

侨界关注

早期生活在海外的侨胞,远离祖国,生活环境艰难,“结社”就成为侨胞们在海外生存和发展的必然选择。作为海外侨胞自发组织起来的互助公益组织,从下南洋时代起,华侨华人社团就是侨胞在异国他乡生存的重要支撑。

近几年,越来越多年轻面孔开始出现在侨团,并深度参与侨团事务。他们带着法律、金融等不同的专业背景走进侨团、改变侨团,用新颖的表达方式,在海外聚拢年轻人的目光,努力让侨团成为年轻人一起成长的地方。他们给侨团带来哪些变化?对侨团发展传承有哪些新想法?一群海外华裔新生代向本报分享了他们在侨团的故事。

既是“热心人”,又是“懂行人”

巴西华侨青年联合会成员吴叶佳与侨团的缘分,是从翻译开始的。

祖籍浙江青田的她2001年在巴西出生,熟练掌握中文、葡萄牙语。许多侨胞去当地创业,一份文件、一场沟通,都离不开翻译从中搭桥。“翻译做得多了,我也渐渐知道了侨胞在异国生活的难处。”吴叶佳说,一来二去,她也加入了侨团,从帮忙翻译到慢慢参与侨团事务。

2025年,吴叶佳从巴西圣保罗天主教大学的法律专业毕业,成为一名劳工法律师。

在巴西经商、务工的侨胞,由于不熟悉当地法律和环境,有时会卷入各类劳资纠纷。“这类案件语言门槛高、程序复杂,侨胞当事人往往处于劣势。”吴叶佳说,由于许多巴西本地律师往往急于结案,侨胞在一些案件中花了不少冤枉钱。“专业能力是侨胞在海外必需的一道‘防线’,我的信念就是不让侨胞正当权益受损,所有案件我都全力以赴。”吴叶佳说。

法律业务之外,吴叶佳还是侨团大型活动的策划者和表演者。台上节目精彩纷呈,台下安保怎么安排、后勤怎么衔接、流程怎么把控,桩桩件件都是考验。吴叶佳把律师职业里练就的项目管理思维用了进来,把活动逐项拆解、逐环优化,把经验变成可复制的标准方案。

“对海外侨胞来说,遇到难处,不仅需要‘热心人’,更需要找个‘懂行人’。”吴叶佳说。斯洛伐克华人青年联合商会秘书长林心怡也有这样的感受。拥有保险精算的专业背景,林心怡研究生毕业后在瑞士保险集团Zurich Insurance从事精算工作。

“精算师的工作,本质上是与风险打交道,许多初到海外的侨胞恰恰最缺乏这方面的专业经验。”林心怡说,贷款被拒了、保险买错了等都是侨胞在海外常遇到的问题。“金融方面的风险防范和规划需要前置,我能做的就是帮助的时间点往前挪。”她说,毕业后她坚持力所能及地协助侨胞处理贷款、保险、投资和理财等方面的事务。

在泰国宋卡福建会馆,今年从华侨大学汉语国际教育专业毕业的杨铭凯,一直在参与侨团事务。这些年,他利用寒暑假把“专业”带进了会馆的中文课堂。教中文这件事,在海外华人社群里并不新鲜,却常常难在“教什么、怎么教、教到哪一步”。

“我的专业是一门专门研究‘怎么教外国人、海外华人学中文’的学科,而且我在海外出生,

有专长、有热情、敢创新

海外侨团来了群年轻人

本报记者 王慧琼



▲ 吴叶佳在巴西华侨青年联合会为当地侨胞提供法律服务,同时是侨团大型活动的策划者和表演者。图为吴叶佳在侨团活动上表演。



▲ 卢与浩自学川剧变脸,把表演拍成Vlog得到许多海外观众点赞。图为卢与浩在开普敦中国年表演变脸。

亲身走过学中文这条路,知道这条路上哪里容易卡壳,哪个阶段需要什么样的练习才真正管用。”杨铭凯说。

来会馆学习中文的华裔,杨铭凯分文不取,免费教学。他还创立了一套教法体系,使用北京语言大学的教材,按教材的阶梯循序渐进;同时,辅导学生备考HSK(汉语水平考试),让学习者有明确的阶段目标。“我会一直在会馆坚持教下去,利用从学校学到的知识,让更多和我一样的新生代受益。”杨铭凯说。

为经贸搭桥,让文化“破圈”

2025年,中国汽车品牌红旗正式进入斯洛伐克市场,推出多款燃油及纯电车型。在此之前,斯洛伐克华人青年联合商会成员陈浩龙一直忙着对接中斯双方。

作为侨团的青年骨干,陈浩龙帮助了许多中斯企业对接。

几年前,陈浩龙认识了一家斯洛伐克4S店的经理,在合作中建立了信任,他向对方推荐中国汽车品牌,斯方团队专门前往中国做背景调查和品牌联络。最终,成功对接了红旗汽车,相关产品很好地契合了当地市场对传统燃油动力与新兴电动技术的多元需求。“看到中国汽车品牌在海外得到认可,特别有自豪感。”陈浩龙说,在他眼中,品牌本身也是一种文化的载体,当一辆辆中国汽车行驶在斯洛伐克的街道上,它带去的不仅是产品,也是代表中国的文化载体。

在南非华星艺术团,“10后”团员卢与浩担任川剧变脸演员,并教授当地新生代华裔学习川剧变脸。

“2023年,我在四川参加夏令营期间第一次看到了川剧变脸表演,瞬间被这项国粹深深震撼。我下定决心一定要学会这项技艺,把它带到南非。”卢与浩回忆,回到南非后,恰逢临近一年一度的开普敦中国年活动,他主动联系南非华星艺术团想要表演变脸,“华星艺术团非常支持我,专门为我购置了专业的变脸演出服装。”

在南非,既没有川剧的土壤,也找不到现成的师傅,这门功夫是卢与浩一点点自学出来的。“我全程在家里按照网上的教学视频自学、反复打磨练习,刚开始脸谱掉了好几次,最终掌握了整套变脸技巧,顺利登上南非开普敦中国年舞台完成首次演出。”他说,也正是因为这段经历,他正式加入南非华星艺术团,深度参与侨团工作。

练成变脸之后,卢与浩有了一个更大胆的设想:把街舞元素融进变脸表演。一边是讲程式的国粹,一边是年轻人熟悉的律动和节奏,对看惯了街舞的当地年轻观众来说,变脸不再是一个陌生的中国节目。“每当变完一张脸谱后,台下都会响起热烈的掌声,看到南非当地民众被变脸深深吸引,我发自内心地自豪。”卢与浩说,表演结束后,常会有很多人专门过来询问川剧变脸的原理。演出之外,卢与浩还有自己的传播渠道,把表演拍成Vlog,发布在社交媒体上,得到许多海外观众点赞。

杨铭凯也在运营社交媒体账号,他拍摄短视频上传到泰国宋卡福建会馆的海外社交媒体主页,讲述宋卡华人先辈的历史。“沉睡

在会馆档案里的老照片、老故事,经过短视频的重新讲述,进入了当地年轻人的视野。”杨铭凯说,他把会馆里的中文历史资料翻译成泰语,并修正了不少以前翻译得不太准确的会馆材料,“通过翻译和传播,历史不再只是长辈口中的往事,也是可以点赞、转发、评论的内容。”

老一辈传经验,年轻人愿接棒

在很多人的印象里,侨团是有阅历、有威望的老一辈的天地,年轻人大多忙于学业和事业。侨团事务靠的常是一份乡情,一代代老侨胞的付出,慰藉了一代代游子的乡愁。而乡情,对许多成长于国外的华裔年轻人来说,是模糊而遥远的。如何塑造侨团与年轻一代的关系?

“这些年,我亲眼看着孩子们从台下的观众成长为台上的主角,再成长为幕后的组织者。他们用自己的方式讲述老一辈的故事,带来了新的活力。侨团要传承,需要更多年轻人愿意‘上场’,我们乐于为他们搭好台。”南非华星艺术团团长董钢说,看到新生代用专业所长服务侨胞,用新的方式传播中华文化,他对侨团的未来更有信心。

“当下侨团需要既能够传承中华文化,又能够跟上时代的发展。应该让更多年轻人参与进来,贡献自己的力量,并在侨团寻找到价值和成长空间。”林心怡说。

“我6岁就出国了,从小学到研究生都在斯洛伐克,所以小时候对家乡的概念比较模糊。这些年随着年龄增长,特别是在参加侨团活动后,我对中华文化有了更深的认识,越来越感受到自己的文化根脉在中国。”林心怡说,在一次次协助侨胞处理贷款、保险、投资和理财的过程中,她感受到自己一次次被信任、被需要,渐渐明白了海外华侨华人的“根”就在同胞的互帮互助之中,这是深埋在骨子里的乡情。

“侨团平台提升了我在华人社区的知名度,也建立了信任基础。”吴叶佳说,接手处理了多起华侨华人的法律案件后,侨团内部口碑传播开来,她的华侨华人客户越来越多。“这既让我的事业有了发展,也提升了我的专业能力,今年接手的多起劳工法案件中,90%以上取得完胜或最大程度降低客户成本。”她说,律师这个职业,最需要的就是信任,侨团恰好提供了这样一个环境——人们在这里互相认识、互相推荐,专业能力能被看见,也能被验证。

“老一辈愿意信任我们,年轻人主动站出来,侨团才有生命力。”杨铭凯说,在会馆做翻译、教中文、摸索宣传的过程中,会馆老一辈侨胞思想开放,对他的规划给予充分信任。“长辈们经常带我参观会馆并征求我的意见,这大幅提升了我的个人研究能力和表达能力。”他说,他正考虑以会馆为起点,创办一个汉语教育机构,“会馆的平台让我有机会把专业知识和实际需求对接起来,验证自己的想法是否行得通。”

“在华星艺术团,我获得了多次回国参加夏令营的机会,实地探访那些原本只在视频里见过的山川与文化。”卢与浩说,参与侨团工作大大拓宽了他的视野,“我身边不少同学会主动来看我的舞台表演,我邀请他们一起体验端午龙舟、国风演出、报名寻根营。参与侨团工作既能结交同龄伙伴、丰富业余生活,也能亲身传承专属我们的中华文化,收获独一无二的成长经历。”

“要吸引年轻人加入侨团,不仅要让侨团具有乡情归属,也能成为价值共创的平台。”陈浩龙说,他对侨团建设有许多想法,重点是要通过实际互动,发现彼此可共享的机会,“当年轻人既能奉献专业力量,也能收获成长,老一辈的信任与新一代的担当才能相互成就,真正实现跨代协作,让侨团这一情感共同体成为发展共同体。”



▲ 卢与浩(右三)与华星艺术团团员在川剧变脸研习活动上。



▲ 杨铭凯(左)在调研中文教学需求。



▲ 吴叶佳从巴西圣保罗天主教大学法律专业毕业。



▲ 林心怡在斯洛伐克当地行业活动上。



▲ 陈浩龙(右三)在中国汽车品牌红旗斯洛伐克发布会现场。  
本文配图均由受访者提供

侨乡新貌

近年来,江苏省宿迁市宿豫区积极探索闲置资产盘活路径,将闲置工业厂房转化为新兴产业承载空间。宿迁市捺店视听智作工坊影视基地由原玻璃厂厂房改造而来,可同时容纳100余个剧组、5000余人拍摄。

图①:在宿迁市捺店视听智作工坊影视基地,施工团队在实景街区进行场景优化施工。

图②:摄制人员在基地内调试拍摄设备。

陈少师摄(新华社发)

在海南自贸港,侨商转型“新农人”

记者近日走进海南省儋州市华侨现代农业生态产业园看到,一行行槟榔树挺立,树荫下矮壮的杨梅树绿意舒展,木瓜树挂果压枝……

产业园创建人、西班牙侨商徐东勇曾经营火腿十几年,他说,来到海南希望“种出自己的‘早春第一鲜果’”。

徐东勇曾旅居西班牙多年,此后在洋浦保税港区创办供应链企业,主营西班牙火腿、萨拉米香肠等肉制品进口与精深加工,借力海南自贸港加工增值免关税政策,把西班牙风味送进中国市场。肉制品生意正风生水起时,他却把事业重心悄然转向了另一片“田”。

这座占地1300多亩的园区,是儋州市多部门联合扶持的侨资乡村振兴示范基地。其中“高低立体套种”的模式引人注目:高处的木瓜、槟榔为低处的杨梅遮阴挡风,林下再套种黄晶果、榴莲等特色作物,形成错峰采收体系,土地综合利用率与亩均收益由此大幅提升。

“海南四季气候适宜,作物生长期短。”徐东勇介绍,园区核心品种东魁杨梅由浙江省农业科学院专家团本土化改良培育,每年4月初便成熟上市,较国内主流产区提前数十天,

填补早春杨梅高端鲜果市场空白。

除了鲜果的生意,徐东勇还为园区谋划了种业板块。他认为,海南优良的气候条件、自贸港政策具备“向种图强”的优势。“园区后续还将陆续验证引入西班牙油橄榄、西班牙油桃等,让更多海外优质经济作物资源在琼岛落地生根;同时向海外输出热带农业种苗、种植技术等。”

今年5月,产业园挂牌成立“侨胞之家”,已吸引西班牙、意大利、比利时、阿根廷、塞尔维亚等10余个国家和地区的侨胞投资。

“这里不仅是种植基地,更是海外华侨研究学习、相互交流与合作的聚集地。”徐东勇介绍,依托海南自贸港政策红利与得天独厚的光热条件,以高效农业和科技赋能,希望把产业园打造成连接全球华侨的“家”与“桥”。

“借助中国技术崛起与海南政策加持,可以把已验证的高效农业模式输出海外,为海南热带高效农业发展提供新路径。”徐东勇说,最终目标是让产业园顺利连接国内外市场、技术与资本——让优质农产品走向世界,也走进普通百姓家。

(据中新社电 记者符宇群)