



# 非洲打拼50年 从英语教师到华人酋长

胡介国 1948 年出生于上海,是家中最小的孩子。自记事起,胡介国鲜少见到父亲的身影,只是偶尔接到从海外拨来的电话。

胡介国的父亲胡佩劬早年在中国香港打拼,后前往尼日利亚发展,在当地开设了一家纺织加工厂。母亲常与胡介国诉说父亲的不易。

胡介国说,原先只知道父亲在尼日利亚经营纺织厂,后来才了解到父亲是非洲的第一代侨领,一直为中国与非洲国家建立友好关系奔走。原本拒绝出国的他内心产生了动摇。

“当时母亲虽然不舍,但觉得为了我的前途也很支持我出去。”

20 世纪 70 年代,胡介国辗转几个国家到达尼日利亚,与阔别多年的父亲团聚。原本是上海南海中学英语教师的胡介国“跨步”到了新领域。

父亲胡佩劬希望胡介国能子承父业,但胡介国拒绝了。一是他对纺织厂并不感兴趣。

二是,在走访了尼日利亚各处华人聚集点和商业中心后,胡介国发现当地的纺织行业已趋于饱和,他希望能开辟出一条新道路。

彼时的尼日利亚因丰富的石油资源吸引大批外国投资者。各地代表团和公司不断涌入尼日利亚,酒店需求与日俱增。胡介国决定进军酒店行业。

为积累经验,胡介国到一家酒店从基层做起。凭借流利的英语和好学的态度,胡介国获得酒店老板的赏识,晋升成为酒店的管理人员。后来,胡介国又前往加拿大学习了四年的酒店管理。

1997 年,胡介国斥资 800 万美元,在尼日利亚旧都拉各斯创办了金门大酒楼。

“当时的非洲人对中国了解甚少,只知道李小龙。我希望能通过酒店让更多非洲人了解中国。”

为此,胡介国在建筑材料和装修布局上都以中国元素

为主,例如使用中国传统建筑材料琉璃瓦,摆放景泰蓝瓷瓶、唐三彩等作为装饰。

然而,在酒楼工程过半的时候,尼日利亚政局发生变化,当地经济一度陷入困境。一些朋友见此劝胡介国赶紧撤资,但他决定留下。

在胡介国的坚持下,金门大酒楼建成开业了。很多从未到过中国的非洲人在大酒楼里第一次接触到了中国美食和文化。

胡介国还在酒楼里举办中国文化展和产品展销会等,帮助中国企业、产品和技术进入尼日利亚。在他的帮助下,不少侨商在当地站稳了脚跟,平稳发展。他还在当地创办了《西非统一商报》,向侨胞们传递家乡的消息,让大家感受到家乡的温暖。

酒店业做得风生水起之余,胡介国也尤为看中当地的教育事业。他曾到一所学校参观,发现学校校舍用木头拼凑成的,三面矮墙,一面是门,须



胡介国。受访者供图

弯腰进入。教室没有桌椅灯光,学生需要自备椅子。心疼学生的胡介国出资帮尼日利亚建了 4 所学校,为上万名学生提供了教育资源。

胡介国对当地的贡献为他赢得了赞誉。2001 年,胡介国经推举成为了非洲历史上第一位华人酋长。越来越多的非洲人通过他了解了中国,他也带领着中国企业前往非洲,架起了中非友谊的桥梁。

(刘洋 来源:中国侨网)

## 在加拿大传播中华传统文化的年轻力量

### 京剧与昆曲之旅

小时候,史欣玉被戏曲频道中色彩艳丽的戏服所吸引。尽管不知道京剧是什么,但她把玩偶当作舞台装饰,把毛巾当作水袖,模仿电视中的戏曲演员疯狂唱唱跳跳。史欣玉回忆说:“我的父母觉得,既然我有兴趣,天天在家玩还不如认真去学。”于是,5 岁的史欣玉正式拜师学习京剧。

史欣玉师承大连京剧院梅派青衣张冬梅,学习青衣和刀马旦。相比起成熟优雅的青衣,刀马旦多扮演女将军的角色,在表演中融合武术,史欣玉学习了“毯子功”和“把子功”等戏曲基本功。

最近几年,史欣玉又对昆曲有兴趣。因为在加拿大找不到老师授课,她只能跟着音视频学习昆曲。2023 年末,她回国参加北方昆曲剧目传承班,接受一个多月的高强度昆曲特训。

大量演出经历激发史欣玉的表演欲,也启发她对文化传播的见解。“昆曲的音乐、舞蹈、饰品等细节都富含古韵,不仅能带来视听享受,还能引发我们对文化和历史的思考。”史欣玉说,“观看演出能够让其他族裔更直观地了解中华传统文化。”

### 念念不忘 必有回响

史欣玉喜欢表演,也喜欢舞台。2022 年 7 月,她在加拿大联合其他中国文化爱好者,筹划举办了中国文化展演。演出人员有中国舞者、民乐乐手、昆曲演员等,还有系统学习汉服造型的爱好者提供幕后支持。

史欣玉和朋友们联系了剧院,对外出售演出门票。一开始,他们面临卖不出门票的窘境。但在周围人的支持和宣传下,演出广受欢迎,甚至票还卖多了。“我们当时没有考虑很多,直接拍脑门就干了。”史欣玉兴奋地说,“我们只是觉得自己需要一个平台,展示我们学过的艺术和文化。”

在这场演出中,史欣玉和另一个同样学习昆曲的女孩,表演了经典剧目《牡丹亭·游园惊梦》前半段。

这场仓促策划的演出却给了史欣玉更多传播中华文化的信心。同年 12 月,加拿大回响传统文化研习社在史欣玉牵头下正式成立。研习社的名字来源于“念念不忘,必有回响”。“在海外学习和练习我们的民族文化,是我们‘念念不忘’的一个表现。”史欣玉解释说,“我们也希望通过努力,让更多人了解中国文化,收获一个美好的‘回响’。”

史欣玉希望自己的“念念不忘”,能成为海外友人了解中国文化的窗口。“我觉得非华人观众来看演出的原因有两点:一是来给朋友捧场,二是出于对中国文化的好奇,想一探究竟。”史欣玉说,“但不论出于什么原因,我们都努力地做。我希望不懂中文的人也能看懂我们的节目。”

举办年度展演已经是研习社的传统。2024 年,研习社又会策划一场新的国风展演。“文化是一条长河,源远流长,需要被传承下去。”史欣玉说,“希望我们的文化和艺术可以在加拿大传承下去,就像他们从古代传到现在一样,并且塑造我们的日常生活。”

(杨宁 陈浩然 来源:人民日报海外版)



## 鼓浪屿女孩的逆袭之路

林嘉馨(Jashin Lin),16 岁赴美国夏威夷读高中,之后进入波士顿大学商学院、哈佛商学院。毕业后,创建社交平台 Growbie,教会更多人学会“向上社交,自我营销”。

她从小在厦门鼓浪屿长大,在海风和阳光的沐浴中成长,高中赴美国夏威夷一所女子学校就读。对于嘉馨来说,夏威夷是她逐渐了解生命的多样化和找到自我的开始。

在夏威夷,嘉馨入读了当地的教会女子高中。不一样的学习方式和文化氛围,让她一开始有些不适应。“这里的学校每天下午 1:30 就放学了,而且没什么作业,但几乎所有的同学都会在课后进行体育运动。这对于当地学生来说是提高个人领导力和团队合作能力最好的方式。”嘉馨说。

但已然错过报名各项活动时机的嘉馨只能先从说话开始,培养自己的英语表达能力。“我那时候一下课就去找老师聊天,虽然当时的口语不是很地道,但我也一定要走出舒适圈。反正我最大的特质就是‘不要脸’嘛!反而这样老师很喜欢我,因为看到了我的努力。”

高中时期最大的一个转机是竞选学生会副主席。虽然刚到美国 2 个月,但正好赶上了学生会领导者竞选活动,老师也鼓励她去尝试。“反正我‘Nothing to lose (没什么可失去的)’”,也没什么可怕的,本

来也没人认识我。”

就这样,从制作海报开始,她开始了自己的竞选之路。嘉馨说,当时最大的竞争对手是一位棒球球队队长,但她还是勇敢的在全校 500 人面前完成了自己的竞选演讲,并且成功当选为当时的学生会副主席。

“大家可能也是想看看我这个国际生能搞出什么名堂,所以选择了我,而且觉得我很勇敢,这也是很难得的品质。”正是这次竞选经历,让嘉馨开始意识到了自己所具有的领导力,也让她重新定义了自己的价值。

从夏威夷的高中毕业后,嘉馨赴波士顿,开始了大学生活。因她高中时期在校的突出表现,校长亲自为她写了本科入学的推荐信。

嘉馨说,高中校长对她说的一句话,让她一直记到现在,“在夏威夷,你是小池塘里的大鱼,但到了波士顿,你就成为了大池塘里的小鱼。”但嘉馨说:“我不要做小鱼,我要成为大池塘里的大鱼。”

初到波士顿,东海岸完全不同的生活节奏和学习方式直接给嘉馨来了一个“下马威”。虽然曾经是高中学校的风云人物,但到了波士顿这个大“池塘”,她变成了不敢说话、没有朋友的“小鱼”。

意识到状态不对,嘉馨首先想到的就是改变。“我那时候又去找了自己的教授,跟她聊自己的烦恼和各种不适应。



林嘉馨(左)创立的 Growbie

后来教授上课时候就会主动点我的名字让我发言。”

自信在一次次发言中重建起来,嘉馨又找到了自己的方向。她成为了助教、社团主席,还成立了自己的社团。在校期间,她还不断地帮助身边国际学生解决在学校的交流和学习困难,帮助他们适应新环境的学习和生活。

本科毕业,嘉馨不光被评为院长杰出贡献奖,还被学校杂志专访。直到现在,专访海报还挂在波士顿大学商学院的三楼。

从高中再到本科,嘉馨逐渐意识到了“向上社交”的重要意义。“向上社交不仅仅是跟比自己优秀的人社交,也是要用积极向上,有成长性思维地去认识更多人,在每个人身上找到可以学习的地方。这是一种成长思维。”这也成为了后期她创建 Growbie 的初衷。

成为一名创业者,哈佛商

学院成为了嘉馨心之所向往的地方,但极低的录取率和高成绩要求,她的成绩并不占优势。就在她准备放弃的时候,波士顿大学商学院院长,也是她的导师鼓励她继续申请,尽管 GMAT(研究生管理科学入学考试)成绩不高,但还在录取区间内。“我很清楚我自己,只要能拿到面试机会,我就肯定会被录取。”终于,哈佛商学院的橄榄枝抛向了史欣玉,成为了能够面试的那 20%,进入面试后又成功被哈佛录取。

入学哈佛商学院,成为波士顿大学最年轻的客座讲师……属于嘉馨的高光时刻还有很多。

“Growbie 想专注于一件事情,就是培养海外华人的社交自信。”嘉馨说,“华人也应该在国际舞台上发光发热,我希望自己的经历可以让大家看到,我能做到,你也可以。”

(曾小威 来源:中国侨网)