

海外见闻

“无闹不欢”海外华侨华人庆元宵

作为春节的“压轴大戏”，元宵节主打一个“无闹不欢”，华侨华人品汤圆、猜灯谜、逛庙会、赏花灯，在团圆欢聚中祈福新岁。

马来西亚:龙腾狮跃闹元宵

在马来西亚，元宵节是一个浪漫的节日，被视为华人的情人节。当地华人青年有元宵节“抛柑”的习俗，单身女性将写有联系方式的柑橘抛入湖中，等待有缘人捞起，期待美好的姻缘。

除“抛柑”之外，赏灯“求丁”“求财”同样是马来西亚华人重要习俗。马来西亚中国公共关系协会副会长颜天禄称，马六甲的峇峇娘惹族群会在灯笼上写下自己的名字，并许下心愿，期待心想事成。

吃完团圆饭后，颜天禄计划和家人一起在鸡场街观看舞龙舞狮表演。他表示，马六甲武术龙狮总会已经准备了近两个月时间，“九龙呈祥”齐欢庆，88 头醒狮威震八方，高桩舞狮的跃动身影与中华武术结合，把元宵之夜的热闹气氛推向高潮。

越南:听乡音忆乡愁

在越南，元宵节从中午开始，全家人团聚吃“开年饭”，方形的粽子取天地方圆之意，是饭桌上必不可少的角色。当地人认为，“开年饭”越热闹，新一年的生活就会越顺利。

越南侨胞曾原健说，越南元宵节氛围浓厚，除了舞龙舞狮、游

马六甲鸡场街龙年新春街景。受访者 / 供图

赏花灯等活动外，很多华人商会还会举办琼剧、潮剧等表演，为游子带去乡音乡情。

韩国:吃五谷饭讨好寓意

按照韩国民俗，正月十五当天要吃五谷饭和九色菜，还要吃各式各样的坚果，据说可以使牙齿更坚固。用糯米、黄豆、高粱、小米、红豆做出的米饭象征五谷丰登，再搭配豆芽、萝卜、南瓜、茄子、蕨菜、白菜等干菜做成的凉菜，象征吃下新一年的福气。

中国在韩青年联合会会长崔庆峰的元宵节家宴讲究入乡随俗，按照韩国民俗为朋友准备九色菜，还有寓意一年都听到好消息的“清耳酒”，“韩国还有吃五谷饭的传统，我们会将其换成象征团圆和美满的元宵，

日本:灯火阑珊韵味长

日本将元宵节称为小正月，人们喝红豆粥、逛灯会。在日本长崎，约 1.5 万盏灯笼将龙年灯会装点得如梦如幻，吸引各国游客慕名前往。日本华文教育协会会长颜安表示，和外国民众一起置身五彩斑斓的灯火中，尽管语言和文化背景各异，但元宵节的欢乐气氛感染着每个人。

元宵节是一年中灯火最旺的时节，灯成为主角。颜安说，学校老师精心策划，将元宵节的传统文化习俗引入课堂。华裔青少年们在灯笼上发挥自己的创意，忙得不亦乐乎。有的孩子写下“福”“吉祥”等字，还有的孩子画出了樱花、大熊猫、荷花等图案。

“希望孩子们能知道不同国家虽然习俗不同，但寄托的都是同样的美好愿望。”他说。

丹麦:元宵气氛不能少

丹麦奥胡斯中国文化协会中文学校为华裔青少年开设了一堂元宵节习俗小课堂。该校校长李宁表示：“我们为年龄在 12-14 岁的孩子设计了‘猜灯谜’游戏，并组织年龄较小的孩子学习手工制作灯笼，让他们在亲身参与的过程中感受到元宵节的文化魅力。”

(金旭 来源:中国侨网)

一位参与者在柑橘上写下“开心快乐”的祝福语。

中新社记者 陈悦 / 摄

“抛柑”寻觅爱情

境的外国游客中，中国游客是东盟成员国之外数量最多的。而在马中互免签证以来，中国人入境游客进一步大幅增长。当天的“抛柑”现场，自然少不了中国游客的身影。

正在槟城旅游的高女士说，她是被一同出游的妈妈拉着来的。在柑橘上写下“希望找到帅哥”的祝愿后，她思虑了一会儿，又写下了自己的社交媒体账号。她笑着说，现在很多马来西亚华人都有中国社交媒体的账号，“说不定真能在马来西亚碰到合适的人呢”。

除了单身男女，不少情侣也携手来“抛柑”。他们当然不是为了寻找另一半，大多是在柑橘上写下“山盟海誓”表达情意，有的参与者是在柑橘上写下“身体健康”“开心快乐”等祈福语句。

毕竟，无论是寻找姻缘还是祈求健康快乐，无论“抛柑”活动有怎样的新貌，参与者对美好未来的期待、向往是不会变化的。

(陈悦 来源:中国新闻网)

日本华裔青少年在绘制元宵节灯笼。

受访者 / 供图

2月24日下午，在槟城旧关仔角，马来西亚华人传统的元宵“抛柑”活动正在进行中。图为活动吸引不少外国游客参与。中新社记者 陈悦 / 摄

海外生活

“让国货出海”中国少年成长为巴西贸易公司掌舵人

13 岁时，还在温州念初二的林非凡不得不辍学，一人坐上前往巴西的飞机，与在那里的父母汇合。

最初面临家中变故，林非凡是不知所措的。家里原先是办厂的，而在巴西，父母连一间像样的店铺都没有，只是摆摆地摊。他没有多问什么，只是尝试接受这种转变。

林非凡在国内上学时的成绩很好，原本计划按部就班考上好大学的他开始重新思考自己的未来规划。念书不再是为了考大学，而是快速掌握葡萄牙语，融入当地的生活圈子，帮家里赚钱。

在里约热内卢念书时，林非凡就在课后到父母的地摊帮忙。

林家最早摆摊的位置在科巴卡巴那海滩的里约苏商场。那里是里约治安最差的地方，常有持枪抢劫案发生。但林非凡一做就是两年。

两年的时间里，林非凡凭借语言优势成为了地摊生意的“主力军”。父母只能靠手向客人比划，而林非凡则能向前来的客人讲讲地摊上的小商品。通过与客人的交谈、对货品售出情况的总结，林非凡逐渐琢磨出做生意的门道。

17 岁那年，林非凡坐高铁到里约北部地区，偶然发现一条人流如织的街道。他在街上逛了逛后，在一家大型商店前驻足。这家店里有许多格子铺，售卖各式各样的小商品。

林非凡心想，既然大的店铺租不起，租一间里面的格子铺是否可以。于是他找老板要了名片，回家和父母商量。父亲在看过后觉得不错，于是便将林家地摊换进了格子铺。风吹日晒、易受抢劫案骚扰的日子结束了。

林家格子铺的生意主要从里约进货。生意有了起色之后，林非凡将货源瞄准巴西货物进口“第一站”圣保罗。他也从零售商转型为批发商。

与此同时，林非凡发现一些华商直接从中国发货柜，为巴西的商贩供货。他也和父亲开始寻找合适的商品，准备做进出口贸易。在多方考察后，林非凡与父亲在 2004 年成立贸易公司，从浙江

林非凡 受访者 / 供图

义乌发货柜，将中国小商品运送到巴西。

由于没有进口权，林非凡的贸易公司开始只能挂靠巴西的公司作担保提柜，风险重重。而在第一次进货时，林非凡和父亲就遇到了问题。由于当时挂靠的公司正在被审查，他们的两条货柜始终未能交付。但林非凡的父亲已经交了一半的货款，这其中还有向朋友借的钱。

林非凡见状便去交涉，了解货柜滞留的原因，同时找了巴西的朋友一起想办法提柜。这番折腾下来，林非凡摸清了提柜的流程和法规，后面也为公司争取到了进口权。

2010 年后，林非凡的进口贸易已涉足多个领域。当年的地摊小少年已经成长为公司掌舵人。

近两年，林非凡也频频回国，参加会展的同时，了解国内各省市进出口需求。

林非凡发现，不仅巴西的华商需要仓储服务，国内很多进出口贸易公司也需要稳定和省心的海外物流服务。现在他和团队的人也在逐步与国内公司建立联系，帮助他们的产品出海。

“我经历过困难的日子，现在好了，也希望能为想要出海的中小企业者提供一些帮助，让我们的国货出海。”林非凡说。

(刘洋 来源:中国侨网)