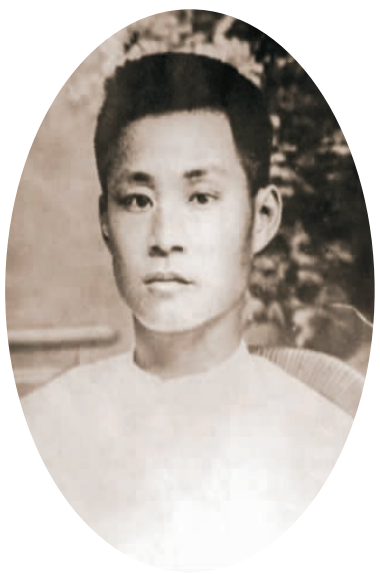
百年航程 有“侨”精彩㊹

李冠南：为『世界真理』奋斗的归侨革命英烈

高东辉



在中国共产党领导中国人民走向民族独立、国家富强的每一个历史阶段，都有江门五邑籍华侨华人义无反顾跟随的身影，李冠南烈士就是其中的典型代表之一。

李冠南，原名李新盛，字仍华，广东省江门市新会区沙堆镇沙西村人。其父李畅在加拿大经营皮鞋业生意。1902年，李冠南出生于加拿大，在兄妹五人中排行第二。他少年时随父回乡定居，先后在沙堆、广州读书。

1923年，李冠南加入广东社会主义青年团，投身革命活动。1924年春，他正式加入中国共产党，成为江门五邑地区第一批中共党员之一。同年7月，李冠南被中共粤区执委、共青团粤区执委抽调到广州，参加第一届农民运动讲习所学习。同年8月下旬，他返回新会，积极筹备、组织各乡农民协会，领导当地农民运动加快发展步伐。

1925年，李冠南成为新会农民运动的主要负责人之一，有效推动了新会农民运动的兴起。同年3月1日，他作为广东代表，赴北京参加国民会议促成会全国代表大会。

1927年5月，中共四邑地委改称中共五邑地委。同年12月上旬，为配合广州起义，中共五邑地委成立“五邑暴动指挥部”，组建广东工农革命军中路新会支队，李冠南任政治领导兼农军指挥。后因广州起义失败，江门、会城戒备森严，江会暴动计划未能实施。此后，李冠南因身份暴露导致活动困难，只得转移到澳门。

1929年夏，中共广东省委安排李冠南担任中共中山县委书记，重建中山县委。在艰苦的革命斗争环境中，李冠南辗转于香港、澳门、中山等地，生活困难，但他始终充满革命乐观主义精神。1930年，李冠南得知胞妹即将结婚并将移居美洲，他于同年11月29日给胞妹写信，叮嘱她要“努力求学，将来在社会上做一个有用的人物”，将来有财力也要帮助两个弟弟，并要时时记得“年老白发亲爱的父母”，表达了对亲人的牵挂。在信中，他还表现了中国共产党人为革命理想矢志不渝的奋斗精神。他写道：“虽然有如海上浮萍，随处飘零，但我精神非常爽快，良心非常安慰，意志非常满足，身体非常舒利……因为我个人人生观已确定，决心为‘世界真理’、‘人类幸福’而奋斗。”

1931年1月初，李冠南前往香港参加广东省委举办的党员训练班，住在香港中共广东省委招待所。因有党员叛变，省委机关遭破坏，他被拘捕，并作为政治犯被押解至广州国民党省警察局监狱。李冠南被捕后，遭到敌人严刑毒打，但在长达半年的牢狱酷刑中，他始终坚贞不屈，于同年8月21日在广州红花岗被国民党反动派杀害，年仅29岁。

（江门市博物馆供稿）

西班牙博思语言学校校长潘丽丽：

建起中外交流的友谊之桥

本报记者 严 瑜

侨胞说·祖国在我心中㊺㊶

点开西班牙博思语言学校校长潘丽丽的微信朋友圈，几乎每一条更新状态都与她的学生们有关：华二代们学说中文的小视频、亲手制作的新春贺卡、参与各类文化活动的照片……在海外从事中文教育近10年，潘丽丽始终保持着满腔热情。她希望在孩子们心里种下中华文化的种子，更期待这一粒粒种子发芽开花，长成一株株参天大树。

以下是她的自述。

潘丽丽（后排左四）带着学生参加文化活动。 受访者供图

让华二代爱上学中文

我在海外从事中文教育，起源于一件小事。

2010年，大学毕业后的我选择到西班牙发展。当时，我的家人和一些亲戚已在当地生活多年。一次偶然机会，我陪一个亲戚的孩子去上周末的中文培训课。到了教室，我发现教学环境有些简陋，孩子们听课也不认真。我在国内学的就是教育专业，眼前的这幕情景让我思考，如何才能让华二代真正爱上学中文？

于是，我在日常辅导亲戚家的孩子完成学校作业的同时，尝试利用他们的课余时间，教他们学中文。最初只有我一人，带着两三个孩子，每节课大概1个小时，但孩子们学习的积极性很高。

2014年，我正式注册成立了博思语言学校，采用多语教学的形式，既教华二代们西班牙语和英语，使他们能更好地适应在当地学校的学习，同时也开设中文课，带他们熟悉祖（籍）国的语言文化。

在教孩子们中文时，我非常注重通过课外活动激发孩子们的学习兴趣。比如，我会组织诗朗诵比赛，也会在春节、元宵节等中国的传统佳节举办文艺演出。学校还开设了书法、美术、舞蹈等兴趣课程，都用中文教学，为孩子们营造良好的语言环境。此外，我常向美国、英国、澳大利亚等国办学经验丰富的中文学校取经，学习他们成熟有效的教学方法。

孩子们的成长让我欣慰。许多孩子刚来学校时，中文基础几乎为零。但在一段时间的学习之后，他们不仅能够熟练地说中文，还常常自信地登上各种舞台，展示他们的中文水平。比如，我的第一个学生郑凯文，是一名在西班牙出生长大的华三代，去年10月，15岁的他参加西班牙当地政府组织的一场中西文化交流活动，并凭借一口流利的中文，担任活动现场的主持人，表现十分抢眼。

我们有一个大家庭

在我办学的近10年间，国内侨务部门的帮助与支持，给了我莫大的动力。

在国内求学期间，我学的是英语教育专业，在中文教育方面算是一个“门外汉”。然而，博思语言学校成立没多久，我就获得了一个“回炉”深造的宝贵机会。在国内侨务部门的支持下，我和学校其他几位老师参与了厦门大学海外教育学院举办的海外远程教育对外汉语专业（本科）课程。这是一个为海外中文学校老师免费提供的培训项目，帮助我们这些海外中文教育工作者更加专业、系统地开展教学工作。

此后，我还多次参与暨南大学等国内多所高校组织的国际中文教育研讨会，聆听国内专家讲授有关中文教育的背景架构及最新研究成果。通过学习，我找到了中文教育的方法，在教学过程中有了更多底气和更清晰的方向。

每一次回国或是在线参加培训，我总能碰到一群来自世界各国的志同道合者。他们散布在五湖四海，都和我一样，将中文教育视作自己孜孜不倦的事业。这让我深切地感受到，我不是一个人在海外孤单地从事中文教育，我们这群海外中文教育者是一个大家庭，而中国正是我们最坚强的依靠与后盾。因为有伙伴携手同行，有祖国鼎力支持，我更觉得自己应该加倍用心，全力以赴地在海外做好中文教育。

如今，许多孩子常会主动跟我说，他们今后很想到中国发展。在日常生活中，他们已经习惯用中文与家人交流。而和朋友说起中国的美食美景以及传统文化，他们也都头头是道，毫不陌生。看到自己和同事们的努力迎来收获，我的内心充满喜悦和骄傲。

培养复合型文化人才

多年来，我们学校坚持多语教学，致力于培养学生成为掌握多种语言、拥有多国文化背景的复合型人才。我相信，这些孩子长大成人之后，可以发挥他们自身优势，成为连接中外的一座座桥梁。

为此，我常在各种节日期间举办面向当地主流社会的活动，鼓励孩子们登台展示，介绍中华文化。让我惊喜的是，许多孩子已经自发成为传播中华文化的小使者。虎年春节前夕，有的孩子专门将在我们这里学写的书法“福”字拿到他们就读的当地学校，送给西班牙的老师和同学，介绍中国的春节文化。还有的孩子主动请家长准备饺子等中国美食带去学校。

我的一双儿女也是中文和中华文化的忠实粉丝。虽然他们回中国的时间不多，但中文都说得非常溜。我的女儿还学习了中国民族舞，并多次在当地市政府举办的文化活动上表演。在她就读的学校，只有她一个华人，但她的老师、同学都对中华文化充满好奇，她也乐于利用各种机会、通过各种形式向大家介绍中国的方方面面。

对比10多年前我刚来西班牙的情形，如今，无论是华二代还是当地主流社会，对中国和中华文化的兴趣及认知已有明显提升。在当地新闻报道中，时常可见有关中国的新闻。当地多所学校也向我们抛出合作的“橄榄枝”，希望共同举办活动，加深对彼此文化的认识与了解。前不久，一所在当地很有影响力的英国学校，在他们的网站转发了我们制作的介绍中国春节的视频，并向华侨华人送来新春祝福。这都让我感受到：我们的工作充满意义。

未来，我希望能与学生们一道，继续做好对外传扬中华文化的桥梁，向更多人伸出友好交流的友谊之手。

博思语言学校学生参与春节庆祝活动。 受访者供图

秘鲁华商“拉群”寻商机

孟可心

新冠肺炎疫情暴发之后，秘鲁政府多次宣布全国进入紧急状态，当地许多中餐厅、中国超市经历了一场严峻的生存考验。如今，秘鲁疫情仍然未见曙光，但是人们的生活还要继续。当地华商开动脑筋，寻找商机，积极破解难题。

身处信息化社会，许多秘鲁华商将微信朋友圈作为首选的促销手段，众多微信商业群如雨后春笋般应运而生。这些微信商业群服务门类繁多，有提供中餐外卖的，有代购肉、蛋、海鲜、蔬菜等日用必需品的，也有卖装饰材料的，不仅使华商增加了一条促销之路，也大大方便了华侨华人的日常生活，在买卖双方之间搭建起一个互动平台。

秘鲁华商圈的微信商业群，最早出现于2020年秘鲁政府宣布全国进入紧急状态初期。当时，政府发布堂食禁令，商铺关门，大型商业中心纷纷停业。由于当地华侨华人迫切需要代购和送货上门服务，部分华商率先建了几个代购群，有的提供自家超市的商品，有的帮助代购食物及生活日用品，并送货上门，为隔离在家的消费者解决燃眉之急。此后，类似的商业群越来越多，让消费者有了更多选择。

同时，一些规模较大的中餐馆将目光瞄准老顾客，找寻两全其美之道。当时的防疫形势不允许堂食，中餐馆的老板们就把熟悉的老顾客拉到一个微信群里，定期发布食谱图片和价格，用这种直观的形式推介自家菜品，并为点餐的顾客提供外卖配送服务，让他们足不出户也能品尝美味佳肴。很快，这种“在线点单”的方式吸引不少新顾客加入，微信群规模不断扩大，达到几百人。

近日，笔者询问一名中餐馆老板，建立客户微信群效果如何。这名老板表示，他既能在群里推介自家的外卖订餐服务和新菜品，又能和顾客及时互动，效果很好。

笔者还加入了几个代购商品的微信群。在一个专门经营小商品的群中，商家每天都会展示各式各样的商品，方便顾客们各取所需。疫情稍有缓解时，顾客还可以在看到有购买意向的商品后，与商家在线预约时间，抽空到线下实体店中确认实物质量，使采购更加高效。

有一名华商告诉笔者，自2020年4月以来，她已建立3个微信商业群，“入群”的顾客达到1300多人。为何能吸引这么多人“入群”？这名华商分享了自己的经验：“只有把销售和售后服务都做到位，并且保证产品质量，才能留住客人。”她介绍说，要掌握每个季节蔬菜、水果、肉类的收货时间，抢先拿到第一手货源，并花心思去找新货源。同时，使用配送软件，将商品包装好后，安排司机取货、送货。顾客收到商品后，通过转账支付，基本不用面对面交易，减少感染病毒的风险。

疫情持续蔓延的背景下，秘鲁华商在逆境中求生存，克服重重困难。相信他们凭借这份韧性与努力，一定能挺过难关。

茶苗俏销

侨乡新貌

在浙江省杭州市淳安县汾口镇，茶苗培管种植已成为当地百姓致富增收特色产业。

图为近日，汾口镇百亩畈千岛湖天井岩茶叶专业合作社茶苗种植基地，十几名茶农正在拔茶苗，准备销往外地。

王建才摄（人民视觉）