

华汇

ONENESS

●●● 凝聚华人 汇集新知

第39期 / 2022年3月

人物专访 | 孙玲玲 引领学府, 创芯科研
生活新趋 | Cafe hopping 清单任你挑
城市回眸 | 细说四届南大杯
诱人寻味 | 南洋风味西洋糕点



专题报道

粉丝经济 的经营攻略

一众新移民博主的线上奋斗体验。

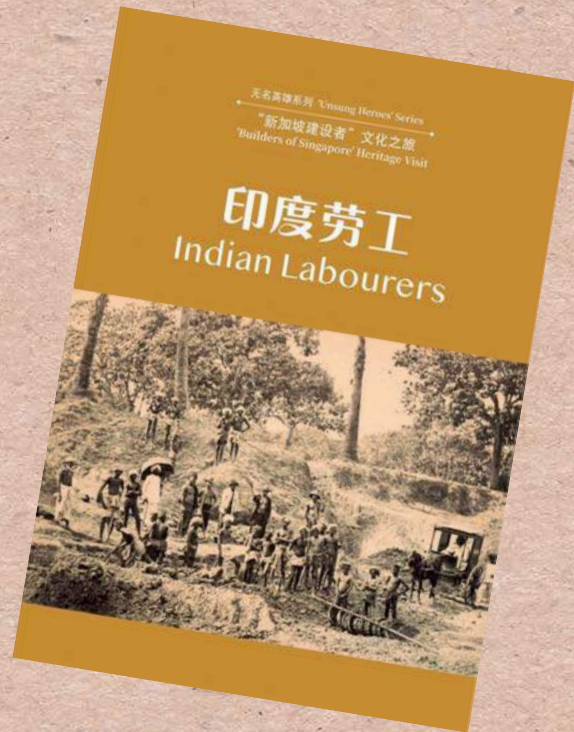
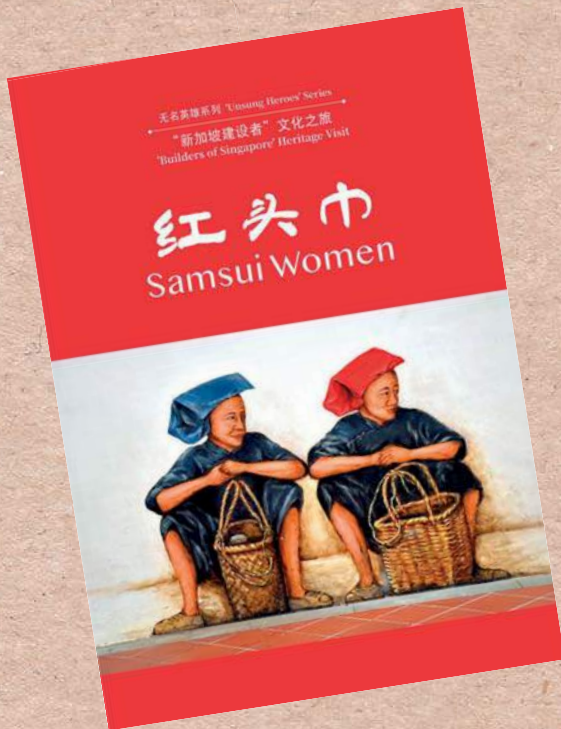


新加坡宗鄉會館聯合總會
Singapore Federation of Chinese Clan Associations



新加坡宗鄉會館聯合總會
Singapore Federation of Chinese Clan Associations

#探新日记 之...



让我们一起穿越时光，发掘新加坡著名地标
和它们的建设者背后的故事，即刻登录

sfcca.sg 下载小册子!



“新加坡建设者” 文化之旅

支持单位:

National
Integration
Council

进 入2022年，我们仍面对着充满变数的一年，搜寻器上的热搜内容，离不开“粉丝经济”“大辞职潮”“持续性生活”“Cafe-hopping”等关键词，到底它们是昙花一现，还是未来生活的一个指标？

抗疫期以来，人们的生活已离不开互联网，学生在家上网课，上班族利用网络视频开会，御宅族网购各类兴趣用品，宅生活刺激了线上消费的火红发展，其中通过社媒平台博主与粉丝的关系而冒起的“粉丝经济”更是大行其道。本期专题《粉丝经济的经营攻略》走访了不同领域不同风格的博主分享他们的经营之道，看他们如何短时间吸纳大量粉丝，并提供个性化的商品与服务。

随着防疫措施松绑，民众亦开始外出走动，到各类咖啡厅打卡已形成时下潮流，“生活新趋”为读者搜罗了一系列兼具颜值和趣味的主题咖啡厅，不仅有味蕾大开的美食，还可随时拍张美照放上网。

此外，大辞职潮是另一引人关注的热门话题。大辞职潮背

后的原因是什么？最流行的一个说法是因为人们因疫情心力疲惫，重新审视人生与工作的意义，但有人说居家工作模糊了工作与日常生活的界限，使人决定转换跑道，“你说我说”为此邀请不同背景人士，包括人力资源业者与刚离职者，以及心理顾问等为我们分析个中原因。

近几年来，绿色工业生产从“回收利用”转化为“升级再造”的新趋，将废品改造成更有价值的产品。本期“新鲜人物”王德善就分享他如何将原本付之一炬的残余稻麦茎叶转化为替代木材，并制成高价值的各类居家用品如橱柜、地板、桌椅等，向守护地球有限资源的目标迈进。

出版	新加坡宗乡会馆联合总会 Singapore Federation of Chinese Clan Associations
编务顾问	钟声坚、何雪芬
编委会主任	周兆呈
编辑委员会	卜清锺、庞琳、李秉讓、杨应群、杜志强、运佳
总编辑	马进强
编辑	罗一峰
特约撰稿	罗一峰、吴晓君、余经仁、王振春、苏秉苓、欧雅丽、陈爱薇
特约摄影	陈福洲
版面设计	许丽莲
项目经理	叶宝莲
分色印刷	金合利印刷私人有限公司
承制	焦点出版有限公司（新报业媒体属下子公司）
出版准证	MCI (P) 045/09/2021
出版日期	2022年3月（季刊）



04 **专题报道：**
粉丝经济的经营攻略
一众新移民博主的线上
奋斗体验。

14 **人物专访：**孙玲玲
引领学府，创芯科研
冷冰冰的科技与温暖的软
实力无缝契合。

19 **新鲜人物：**
王德善 将废料变品牌家具
一个“转废为宝”的创意，不仅开启
他的事业，也为保护地球尽力。



22 **新地新情：**
男儿自强，不留遗憾
不畏眼前困境，坚持走出自己的路。

25 **法律速递：**联名，能安心吗？
它会带来方便抑或风险？

28 **宗亲乡情：**春回大地 虎虎生威
重回大舞台，灯火依然璀璨。

30 **生活新趋：**Cafe Hopping 清单任你挑
不同风味的咖啡，不同主题的设计风格、为周末打卡提
供另一选择。



事

32 **你说我说：**
疫中离职潮，寻找新方向？

疫情期间，离职潮冲击全球各地，我国医护界、法律界也开始出现类似情况。辞职的理由因地区、行业、个人而异，我们邀请来自不同背景的人士分别从环境、工作市场、个人心理等不同角度分享看法。





36 城市回眸：细说四届南大杯

多少激昂澎湃，都付笑谈中。

40 文化拼盘：印度女孩庆初潮

抹檀香膏，洗姜黄浴，穿半纱丽，不能接触男性。



42 诱人寻味： 南洋风味西洋糕点

童年记忆，甘榜精神，
尽在糕点里。

44 保健养生： 来给身体祛祛湿

湿热天气容易生病，生活养生
该吃些什么，做些什么？



46 收藏记忆： 在家建一个“机场”

怀着一份童真，遨游心间天地。

译文

49 The profile: Leading the way in work and community

Scientific researcher Sun Ling Ling
is also a dedicated member of the
Jiangsu Association (Singapore).



50 Special report: Build a career online

These new immigrants are using the power of digital
platforms to set up businesses and explore new paths.
Here are all the different ways they are creating digital
content and building an online following.

52 Across Cultures: Menarche on, girls!

What Indian girls do to celebrate
their adulthood.

53 Food talk: Sweet treats with Nanyang flair

A look at creative desserts that
draw on Singaporean childhood
memories and the kampong spirit.





粉丝经济的经营攻略

—— 一众新移民博主的线上奋斗体验。

文 | 罗一峰 图 | 受访者提供

粉丝经济其实并非什么崭新概念，早在上世纪就有所谓的“影迷歌迷”掀起的追星浪潮，他们为了支持偶像不惜大撒金钱，追捧偶像的影视剧、音乐专辑，甚至代言商品。

进入互联网时代，粉丝经济有了另一层新的意义。同样是仰仗大量粉丝力量，但跟以往不同的是，被关注的对象不再局限于艺人偶像，而是更贴近生活的一般人，他们可以是邻家男孩、全职妈妈、上班族或在籍学生……这一群人通过社交媒体平台，与网民分享自己的生活而积累了大量粉丝，并依托粉丝群进行商业运作。

这些“博主”一旦拥有超量粉丝群（通常以百万为单位），便被视为“网红”，而以网红为中心的经济活动也应运而生，吸金方式千变万化，从最软性的在视频分享生活并带出产品，或给予粉丝优惠体验产品，到直接植入品牌广告或干脆在平台上向粉丝销售商品，甚至从线上引流到线下，替品牌代言或自行开店等。

当然，不是每个人都能成为网红，更多的还在由零到一的网红路上奋斗着，本期专题访问了处在不同奋斗阶段的新移民博主，分享他们如何积累粉丝，营运平台的诀窍。



时尚博主毛舒奕 从10万到100万粉丝

毛舒奕（原籍山东青岛，新加坡永久居民），大家都称她为Jam，目前是一名补习老师。她之所以成为博主，全因她的摄影师老公。她说，因为经常随丈夫到国外出差，拍了很多视频和照片，便放到自己的“Jam_HeyJam”平台上。就这样，如梦似幻的异国风情，加上时尚的穿搭，让她在顷刻间圈了不少粉。

三年间爆红秘诀

“刚开始我是以分享为主，当粉丝积累到一定基础，应该是10万左右吧，商家便找上门，网红公司也开始向我招手。”面对这些机遇时，她向对方提出的唯一条件，就是不要改变她原来的风格。

加入网红公司后，她用三年时间把粉丝扩大到100万，她分析个中原因：“网红公司的资源丰富，渠道多元，让博主更容易接到广告。有更多的商家支持意味着我有更多的服饰展示，内容也丰富起来。”

她发文后，公司也会帮忙推流量，与公司有合作关系的社媒平台会将贴文置顶，或放在一些热门话题的板块内。同时公司也会给予指导，如最近有哪些热点，流行什么之类的，提供规划方向。

对她来说，平台发展成功也是因为背后有个摄影师老公帮她操刀，用不同的角度与光彩拍出不同的美感，使画面更有张力，让人看了犹如置身现场，紧抓粉丝的眼球。

比范冰冰更具优势

Jam虽将自己定位成以穿搭为主的时尚博主，但她在去年4月尝试跨界，推出新系列“酱游新加坡”，差不多同一时间也接到新加坡旅游局邀请合作。

“不只是我，据知新加坡旅游局会特别搜寻一些新加坡的博主特别是与新移民合作，邀请我们到一些特别的观光点拍视频，例如新开张的冰淇淋博物馆。”

她自认很熟悉新加坡，所以才推出自己的旅游系列，可当



她与旅游局合作了四次后，才发现原来自己对这个小红点的认识还是很“粗浅”。她说，做视频的同时可以更深入了解新加坡，也是一个收获。

乐于新尝试的毛舒奕没有做直播的打算，她认为：“直播带货这个模式在新加坡还没真正发展起来，而且做直播是比较消耗粉丝的，如果做太多，粉丝可能会觉得腻，以后就不看了。”所以，她更乐于以生活的方式带出产品，这么做或许让粉丝更觉贴心，大家都感到舒服。

生活博主张涵薇 三年赚到第一桶金

若说到网络营销，张涵薇（原籍陕西，新公民）并非素人，她有10年以上的中文社交媒体市场营销经验，对市场推广的链条中的每一个位置，都有相当了解。

自创公司年赚百万

她的新媒体经验可追溯至2011年大四实习的第一份工。那是中国一间知名的新媒体公司，业务包括为KOL（网络意见领袖）和网红寻找广告商。那时正逢新媒体火爆发展，各类平台的博主成为商家投放广告的主要对象。眼看前景一片大好，她毕业后成为媒体经理。

这份工作需要和KOL或网红紧密合作，而她从中学会了“换位思考”，“我会站在对方的角度去考虑，想着怎么帮他们挣钱，又不伤到他们粉丝的感情。”她在短时间内赢得KOL的信任，即便离开公司后，仍有不少KOL让她继续接洽商家。

她在积累人脉与经验后，于2013年创立了新媒体公司，公司业务包括整合广告、流量和内容。一年下来，公司盈利高达百万，到了2015年已赚到人生的第一桶金，那时她仅25岁，离开大学不过三年而已。

什么最能引起关注？

2016年，张涵薇为随丈夫移民新加坡而急流勇退，结束新媒体公司，踏上人生的另一段旅程。“我非常享受这里的生活，不觉得压力大。我发现在网上搜寻到关于新加坡生活与工作的信息都是文字，没有视频，我想，不如自己动手做吧！”

于是，她在2020年11月设立了“新加坡生活+”账号，为新移民提供有用的生活与工作资讯。2021年她初发的几条内容一下子爆红了，其中单一内容带来全平台接近10万的阅读量，一天之内涨了3000至4000粉丝。

张涵薇一直秉持用“内容营销”的理念来吸引粉丝，她认为只要内容有价值，粉丝自然会关注。至于平台的商品营销，她把焦点放在品牌推广上，而不是眼前几单的销售，因为有远见的商家更看重长期的品牌持续性与成长。

“现在大家普遍意识到社交媒体的影响力，所以什么类型的商家都有。长期来看，客单价高，客户生命周期长的包括：教育、房产、金融与咨询服务类的客户。由于我的账号属于科普、教育、干货知识类型的，粉丝群体对这些领域关注较多，和商家的推广需求也相对契合。”

此外，张涵薇也开办自媒体课程，与学员分享她多年经营自媒体的经验。



个性博主徐文洁 每天都在拒绝商家

疫情期間，徐文洁（原籍上海，永久居民）将美容店转让，一下子腾出很多时间，于是便将在新加坡的生活拍成视频发到自媒体平台：小红书与抖音“瑞内在新加坡”。初衷是比较新中两国的文化差异，让想来新加坡的网民更了解真实的情况。没想到，她发的第三个视频竟吸引600万人浏览，成为粉丝追随的Renee。

粉丝多新移民妈妈

Renee表示，虽然她没什么做博主的经验，但大学修读播音主持系，以及早期工作时包办公司大型晚宴的主持工作，让她能够自然面对镜头，也有明确的事业规划与方向。

在粉丝眼中，徐文洁是一个生活品味高，自信独立的女性，所以很多嫁过来的年轻妈妈都愿追随她。“我觉得身为女性一定要经济独立，毕竟一个外来者在新加坡，风险还是比较高的，我的视频都会发放正能量，鼓励她们认清自己的潜力，不要放弃。”

除了鼓励粉丝，Renee分享了很多女性关注的信息，“我的视频都是生活中的场景，我如何护肤，用什么面膜，如何布置家居，带孩子到哪里用餐等。我的粉丝很多是新移民，我们应该有很多共通之处。”

比范冰冰更具优势

Renee有着一种自成一格的自信，一直以来她都没有主动接洽商家，而是商家自动叩门，但她并非来者不拒，事实是每天都在拒绝不少邀请。

“目前我是部分时间经营，发放的视频量有限，时间上不允许，就不会接；产品不适合，我也不接，我必须对粉丝负责。”自信满满的她，每个月都会调整自己的价码。

“因为我的粉丝是有增无减的，换言之，产品的曝光率会更高更广。随着经验积累，制作质量也会更高，我也会给商家提供意见，他们基本上都会听取。”

她最自豪的是在新加坡疫情期间，在一定程度上帮助了某些商家：“记得是与医美业有关的，当我发了视频后，一天内有300个人查询，签单的有100多位，效果很好。”

Renee认为博主应该要有一个负责的态度，发了视频的一周内和商家跟进。未必每一次都会达到预期效果，但她会根据商家反馈作出调整。

最近有不少大咖艺人如范冰冰也投入直播带货的热潮，Renee也在计划中，她认为一般人其实比艺人机会更大，“无可否认艺人有先天优势，但商业气息比较浓，与一般民众有距离感，而小市民的分享让老百姓更有共鸣。”



从视频到拍摄硬照，Renee总是自信满满。



辣妈博主陈春梅 左手育儿 右手创业

陈春梅（原籍深圳，新公民）在2014年正式定居新加坡，育有三子。设立“狮城辣妈”这个平台是有感于初来乍到处处碰壁，她希望通过平台，跟刚来新加坡的家长分享育儿经验，帮助他们尽快融入。

线下活动引商家关注

“欣妈”陈春梅说，设立平台的初衷不为赚钱，只是单存分享，扩大朋友圈。她很有耐心，粉丝们提出的五花八门的问题，她都不辞劳苦地为他们寻找答案，这种贴心让她与粉丝建立了牢不可破的亲密关系。

“粉丝对我也是蛮贴心的，很多信息都是各行各业的粉丝第一时间分享给我们，我们再采访或实地探访后，再分享给更多人。”

她也做了大量的线下活动，例如游览动物园、徒步、亲子攀岩等。参与的粉丝人数从2016年的四组飞跃到2019的60组家庭，全场200人的热闹场面自然也吸引了不少商家投石问路。“我其实并没有什么过人之处，只是坚持写了一段时间，让我找到一个可以盈利的方向。”

辣妈团队联手出击

陈春梅坦言，随着越来越多赞助商支持，平台的内容也变得多元化，从开始的遛娃、亲子扩大到美食、美妆美体、服装、运动健身、景点推介等。为了应付大量的工作，她还成立了公司，自组团队，而她也非常感激丈夫的支持。

有了团队后效率自然提高，从单打独斗时每周两三次发帖，到今年每天发五遍，让平台更多元的发展，“我很感恩一直以来跟我奋



为商家拍摄视频的现场。

斗的一线辣妈团队，她们日日夜夜在各个社群，在各渠道平台回复粉丝的各种咨询，无论学历、经验方面，她们的能力都可以秒杀我，感谢她们愿意跟我一起创业打拼，减轻我的负担，让我腾出时间照顾家庭和孩子。”

随着陈春梅团队在摸索中不断改进，迎来的是更多的教育机构、美食餐饮商家，目前公司已达到收支平衡，有10名全职员工。

她坦言，由于婚前是职业女性，来到这里只是带孩子让她感觉有点“降级”。不过，她在培育孩子的过程中收获很多，特别是父母给予她的支持与鼓励，让她坚持到现在。

以前她总认为自己在人生地不熟的地方，没人脉，没资源，可现在她有家庭，有事业，还有一群不离不弃的粉丝，夫复何求。



美学博主张莉莉 粉丝应征做助理

张莉莉(原籍广州,新公民)早在华南理工大学修读传播学院美学硕士时,便已在博客网发布类似“心灵鸡汤”的激励文章。一篇有关五星级酒店喜宴攻略的文章让她人气急升,刚好她可从经营服装生意的朋友手上取得资源,便通过自己的平台销售服装,如此让她无心插柳得赚到她的第一桶金,并深信网络销售是可行的。

利用平台衍生客户

2011年她随丈夫移民我国,跟着为照顾新生儿,决定做个全职妈妈,间中她以自由撰稿人的身份为“新加坡美食网”推介美食,奠定了之后找上她的都是一些饮食类的商家。

孩子稍微大后,张莉莉重出江湖,先后开了实体花店与香氛蜡烛店,同时也设立自媒体平台,作为宣传与销售的渠道。



“开店前,我在广州报读课程,跟韩国老师学做香氛蜡烛,学会后便开始尝试在微信销售,反应不错,只是复购率不高。”后来机缘巧合,朋友介绍了大品牌商给她,她的香氛店便从零售转型为与品牌商合作生产。

“很多品牌商都是看到了我的朋友圈选择跟我合作,加上我既会调香又会写文章,他们认为我的知性美符合他们的要求。”

虽然经营的是香氛与花店,她在自己的平台上,还是以分享生活为主。她说,“不是每个粉丝都会对花或香氛有兴趣,但他们会因为喜欢吃喝玩乐而关注我,但是平台是可以衍生客户群的一个途径,我偶尔也会在平台上发软文广告,宣传自己的花店。”

职场女性的崇拜偶像

张莉莉重视生活仪式感,被粉丝视为美学生活类的博主。去年,她发了一篇“买鲜花自游”,瞬间爆红,增加了不少本地粉丝。

她过后以香氛师身份写的一篇有关名牌香水的推介文,也进一步推高粉丝量,多是80至90后之间的职场女性。

“可能是我以专业角度去分享生活,让她们起共鸣吧。另外,我还传达了一种生活态度,就是me-time,我觉得无论生活多忙,我一定要有自己的专属时间,做自己喜欢的事,也许就是这样的一种态度吸引她们吧!”

说到粉丝,张莉莉分享了一件趣事,最近花店招聘临时工时,发现竟有粉丝来应征,这名铁粉在中国已经追随她,而且还跟她同期来到新加坡呢!

完成调香学院的课程后,与老师合照。



瑜伽博主王思阳 一张图片胜过千言万语

原是婚恋顾问的王思阳(祖籍黑龙江,持长期探访证)有感于本地婚恋资讯市场还未成熟,所以于2020年毅然转型瑜伽事业,并通过自己的微信平台“形心”建立客户群,成功从线上引流到线下,开展健身事业。为此她特地上10小时的自媒体课程,了解引流的逻辑。

不滥发视频与广告

王思阳表示,课堂上的知识让她少走很多歪路,“比如说,博主不可以邀请网民关注或点赞,否则就会让平台限制你的流量;分享视频或发文章,也必须是真诚分享,不能有招商意味,不过,它不会阻止商业活动,粉丝可以通过电话或私信与博主洽谈。”



王思阳认为只有照片才能真实表现出瑜伽的体态姿势。

她也强调,选择商家应非常慎重,“产品的质量、性价比和口碑必须是我认同的,不能因为收益而去说好话;发视频的数量也要限制,因为粉丝之所以跟随我,是因为我在瑜伽健身方面的知识分享,如果过于偏重商业性质,滥发广告,粉丝也会逐渐流失。”

作为博主,既要寻求经济上的收益,也要留住粉丝,两者必须拿捏准确。“比较踏实的做法是,持续跟粉丝分享有用资讯,她们觉得受用,自然会关注,即便偶尔出现广告,也不会介意。”

做瑜伽拍照更重要

王思阳经营的瑜伽视频,面对中国激烈的竞争,她解释:“很多表面看似个人账号,其实背后是一个团队在经营,包括分享内容 with 视频的拍摄与剪辑,我是无法跟他们竞争的,但我的差异化是新加坡市场,粉丝可以先看我的视频,再参与线下的户外瑜伽活动,让我有变现的机会。”

“自媒体上的一些女性客户群是非常有购买能力的一群,对价格不敏感,消费能力强,将她们引流到线下活动其实成交率会很高,我的粉丝有70%是新移民,其余是新马公民。”

线下户外活动除了一小时的瑜伽教学外,还有健身后的一小时拍照环节,王思阳还下重本购买了一台价值2万新元的摄像机,就是为了帮她的粉丝们拍美美的照片。

“在这个颜值社会里,一张图片胜过千言万语,尤其是在自媒体上,有吸睛的照片才会引起粉丝关注,加上瑜伽本身就需要展示各种体态姿势,图片比文字更具说服力。”

王思阳也指出,当她把照片发给粉丝后,粉丝会转发到朋友圈,无形中为她做了一次宣传。



艺术博主石芮豪 渔翁撒网吸纳粉丝

比起许多无心插柳的博主，石芮豪（祖籍四川，持工作准证）显得积极主动。两年前他在微信建立公众号，开始创建艺术平台“艺云”，分享各地艺术艺展资讯与销售艺术品和衍生品。石芮豪本科修读产品造型设计，读研究生时主攻古典油画，目前在建筑公司担任设计师。

每天发信息到100多群组

石芮豪快人快语，坦言建立平台就是为了在正职之外增加收入，目标确定的他一开始就很有系统地吸引粉丝。

“开始时粉丝不是很多，我就把微信平台上的内容转发到自己不同的群组，有兴趣的人就会关注。我分享的群组有百多个，每个群约有400至500人。”

即便如此，开始时的转发不见成效，以致一度想放弃。还好坚持半年后，开始有很多人转发他的内容，他将之形容为“裂变”式的扩散作用，转发再转发的结果，让他的粉丝每天几百几百的上升。

石芮豪坚持每天更新内容，以确保粉丝获得及时的信息，他因此几乎把消闲时间都用在平台上。“在草创阶段，我每天花两三小时搜集资料，后期缩短为一小时左右。内容的输出一定要创新力，平时要储备一定的知识量。”

他说，身为博主要做好心理建设，不要怕批评，即便受到批评，也要懂得化解。

博主的成长之路

石芮豪也会定时给画廊发电子函，主动提出合作计划。在他的“渔翁撒网”式攻略下，取得了不俗的成绩。“纯分享的前阶段其实没有什么盈

利，直到与画廊合作后，帮他们拍卖作品，推广活动，才能将内容转化成经济利益。”

不过，他认为博主、粉丝与画廊商之间的关系，也不是纯然的利益，其中还有人情与友谊，这样的关系才能细水长流。“记得有一次我们免费替画廊发布活动信息，引流了很多粉丝看画展，商家很高兴，赠送我们200张票，我们都回馈给粉丝。”



石芮豪与人像摄影师肖全在画展上合影。

石芮豪将自己的成长之路分为三个阶段，第一阶段以创意内容争取粉丝，第二阶段博主要持续有内容输出，保持粉丝的兴趣的同时，也要注意时控与管理，打造一个利好的商业环境。最后阶段是在建立基础后拓展市场，实践跨领域、跨界的产业发展。目前他正处于第二阶段，后期他想做的是搭建起新中两国的艺术作品相互输送，这涉及到物流与人力，需要一定的资源投入，目前他决定先打好基础，再想其他。



手办博主江芳芳 虚拟市场卖电子娃娃

江芳芳（原籍北京，持长期探访证）是一名自由业的手办潮玩设计师。她把社媒平台视为展示作品的机会，并从中得到粉丝反馈，为作品作一些改良。殊不知平台商机处处，甚至让她在事业上来个华丽转身。

为曝光率参加比赛

江芳芳四五年前开始在中国知名的动漫网站发布作品，将平面插画或动漫人物重新打造成立体塑像，图文并茂放上网，三年内取得2000万浏览量，积累了一定人气。2020年她在该平台举办的《超轻粘土手办赛》中获得第五名。

随后，她转换了新平台，参照清代海洋生物图谱《海错图》制作了各类海鱼的造型，吸引了文创机构的关注，包括中国博物杂志，以及受邀参与由故宫博物院与小红书主办的《书桌上的紫禁城》线上比赛，取得第二名佳绩。

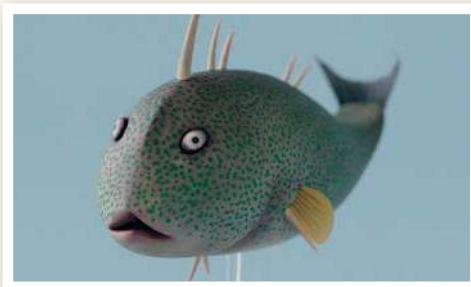
江芳芳积极参与各类比赛，是因为她觉得手作的价值是建立在他人的主观意识，参加比赛可以增加曝光率，如果获得名次，无疑是对身份的一种加持。她的作品是以中国元素带出年轻气息，吸引大批美育机构的师生、画廊与潮玩品牌的主理人追随。

“我的作品受到业界认同，给我带来很多机会，就有手工网站邀我线上开课，动漫网站邀请入驻做博主等。”

终于卖出第一件作品

虽说机会一个接一个，遗憾的是她的手作作品无法变现。有粉丝有货品有市场，但偏偏无法出售，到底出了什么问题？

“很多艺术机构向我查询，但因材质问题无法量产。”为了弥补这个“遗憾”，江芳芳决定转型为3D建模师，改为制作电子数码塑像。



上图：《海错图》中的卓鱼；下图：获得日本原作者表扬的潮玩塑像。



“其实，原本的实体模型业界一直在下滑中，而现在每个人都谈元宇宙，虚拟世界的场景搭建与人物设计都离不开3D建模，我觉得这将来不可或缺的专业技能。3D建模是我蓄谋已久的尝试，因为它可免去实体制作的繁碎程序，且让手办有更多玩法。3D模型还可用来做硅胶或金属模具，也可复制，解决原先不能量产的问题。今后，我可以实体、虚拟同时进行。”



孙玲玲 引领学府 创芯科研

冷冰冰的科技与温暖的软实力无缝契合。

文 | 苏秉苓 图 | 受访者、新报业媒体提供

走到孙玲玲博士办公室外的长廊，最先进入眼帘的是一间强劲冷气覆盖的无尘室，里头安装着数台几十万元的仪器，一般只能在大型半导体晶圆片工厂见到。

几步之遥，右边的

训练兼工作室摆放着几台数万元的高端显微镜，洞察肉眼看不见的细微；左边一览无遗的天花板下，有着近20个隔间，时而传出轻声人语，是淡马锡理工学院健康工程中心的人气最多之处。

戴着口罩、笑眯着眼，高挑清秀的孙玲玲（46岁）迎面走来，不徐不疾地分享她在新加坡生活21年的心路历程及期望，一聊就是两个多钟头。



孙玲玲于2019年在江苏会家庭日上的钓虾活动上留影

微电子科研专业、爱打网球的她，身份很多。

在淡马锡理工学院，她是工程学院健康工程中心主任，兼任该学院底下七个研究中心的技术发展协调主任，是唯一的女主任，负责协调沟通各中心事务。

在微电子实验室里，她是沉默寡言、全神贯注的研究员，与冰冷的仪器无语相伴10个小时，如鱼得水。

在江苏会，她是2015年创会的核心团队之一，现任江苏会副秘书长，兼任三年前成立的青年团的团长，筹办会员感兴趣的体育和交流活动。

在兀里的公寓，她是大儿子和小女儿的数理老师及人生导师，是每天下班后最惬意的栖息站和充电处。

与芯片交心，与人交流

工程产业的女性比男性少，从事半导体芯片研究的女性更是屈指可数。可是对孙玲玲而言，却是顺理成章的事。

“求学时期，我的物理与数学成绩都不错，在选读大学科系时，因为当时微电子就业前景不错，就这样去念了。”

孙玲玲说，自小就不太爱与人打交道，性格安静，专注力较强，哪怕一天不与人说话，坐在一个角落搞研究，也怡然自得。在中国南京东南大学微电子系毕业后首三年，她在上海两间半导体公司担任工艺工程师，负责半导体芯片生产的光刻和离子注入等工艺。

1999年，拍拖多年的男友（现在的丈夫）被美国公司外派到新加坡设分厂，正巧当时孙玲玲有感于微电子业科技的突飞猛进，想多念书来提升专业水平，决定到新加坡南洋理工大学念微电子博士班。

三年半获得博士学位后，她留在南大从事研究工作。然而，南大微电子系教职空缺不多，僧多粥少下，几番思量后她到淡马锡理工学院，边执教边搞科研。

“这里有相当完善的科研设备，虽然不是最高端的，但足以开展许多研究项目。”

这一待，14年过去了。

从执教鞭到后来专心搞科研，一步步地以实力证明才干，成为工程学院的中层管理一员，不仅是个人对芯片的执着与热情，更需要与人沟通交流的软能力。

“从事科研工作，寻找合作伙伴非常重要。告诉别人我能做什么，需要别人提供什么支持，才能让项目持续进行、顺利产生。”

“而且通过各自专攻的领域，互补互辅，脑力激荡，往往能擦出更多创意火花，发掘更多合作机会，这是很有满足感的。”

更重要的是，项目合作伙伴越多，涉及的领域及覆盖面就越广，就能争取更多的研究基金和资源，开展更具影响力的科研项目，惠及更多人。

这方面，孙玲玲认为，拥有人际沟通及交流能力的女科研人员，稍占优势。女性往往较重视团队精神，与其他人较能融洽合作，对有校外或工业界参与的项目，尤能加分。



2020年2月淡马锡理工学院职工网球比赛混双冠军。



孙玲玲的全家福。

虽然天生较心细、考虑问题较周到是女性从事科研的优势，但从事尖端技术的科研女性人数比例还是不高，“这可能与女性较多对数理兴趣不高有关。”

开发医疗保健科技

随着近几年淡马锡理工学院的微电子专科学生人数趋减，原来的微电子研究中心决定转型，计划耗资400万元增添新设施，改为健康工程中心，扩大已有的微电子技术，进一步开发医疗保健科技，与时俱进。



孙玲玲带领与参与的多个科研项目，曾获得不同的奖项，例如2019年以3D打印技术来制造牙冠与牙桥技术，获颁教育部“创新奖”金牌。



3D打印技术制造的烤瓷牙冠与牙桥。

孙玲玲带领的团队，目前主攻传感器的研发，利用芯片技术作医疗诊断，包括研制柔性传感芯片来测量脉搏、能通过血液或口水来检测病毒的微流生物芯片等。

中医脉搏仪是中心目前研发的新项目。这种大小不超过三毫米的柔性传感芯片可贴在手腕附近，脉搏每次跳动就会产生压力，形成电阻的变化，通过这些变化测出及收集脉搏起伏的信号。

这项与国家心脏中心合作的科研项目，把日常收集到脉搏信号细微变化，利用人工智能数据处理，对照心衰竭病人的脉搏，从而提前诊断穿戴者的心血管健康状况。

“目前市场上也有类似脉搏仪，但所使用的传感器(sensor)以气为测量媒介，容易受外在环境、穿戴者姿势和位置等影响。”

相较之下，孙玲玲这14人团队开发的传感器，能减少客观因素对测量各种病症信息的干扰，强化其可重复性及准确性，是中心的生物芯片核心技术之一。

过去两年，中心也集中火力，针对冠病疫情所需研发各种有助诊断或协助抗疫作用的科研项目。例如去年完成设计的抗病毒呼气器，让抗疫前线人员获得穿戴更舒适、防护力更佳的医疗配件。

这个抗病毒呼气器，有个类似头盔的护罩，连接着戴在腰间的空气净化器。净化器使用的过滤网涂层，不仅能净化体外空气，还能杀菌，过滤效力高达99.9%，而且比现有医务人员使用的类似产品更为轻巧及静音。

孙玲玲博士说，该技术正处于商业化阶段，参与项目的企业正向新加坡科研机构申请拨款。

另一获淡马锡基金会资助的项目，则是在一个半月内研制的一款“万能”漏斗，以便套用在市面上大小各异的试

管上，方便进行冠病唾液检测时的样品采集。

在解释每个突破性的科研项目时，孙玲玲的双眼绽放着异彩，“科研的满足感和兴奋是无法被取代的。”



淡马锡理工学院和新加坡科技研究局（A*STAR）属下材料研究及工程研究院以及陈笃生医院，联合研发出一种全自动血液即时检测系统。

对科研的热忱，对普惠大众的坚持，使中心一直以来都走在“以人为本”的新产品的开发前端。好比利用3D打印技术来制造牙冠与牙桥，就把制造成本与时间降低了80%，让病患能在隔天装上牙冠。

再如利用纳米加工和生物传感芯片技术制造的新型血液检测系统，能在半小时内检测出病患是否受细菌或病毒感染而发烧发炎，加速病情诊断，减少对抗生素的滥用。而且这个系统体积小，可直接放在诊所或病房内，降低对中央实验室化验血液样本的依赖。

除了支持本地科研发展，中心也负责栽培学生及提供职业培训，把先进的科技发展编入教材。同时，中心设夜间在职培训课，协助提升相关行业水平。

疫情期间，由于共聚和办公人数限制，中心的科研速度难免受影响，与校外科研机构的交流也暂时受阻，“网

上教学或会议，总是比不上实体接触，尤其是要突破研究盲点，更是有所不足。”

协助同乡融入社会

新加坡宗乡会馆联合总会颁发的2019-2020年度“宗乡杰青奖”，让孙玲玲更坚定地推动宗乡事务。疫情期间，她带领江苏会青年团筹备物资，为抗疫前线人员送上“爱心礼包”。同时运用数码科技协助江苏会拓展会务，为线上活动如新春团拜、医疗讲座和会员大会提供技术支持。

疫情前，江苏会更是活跃于各类实体活动，像球类竞艺、骑行活动、亲子活动、教育辅导等，“我们没有实体会馆，曾用宗乡总会的会议室开会，或到餐馆边聚餐边讨论。”

江苏会2015年筹创至今，注册会员已有900人，其中不乏年轻人和女性会员。与本地传统以祖籍或方言或宗庙为基础的会馆一样，江苏会创会初衷之一是帮助来自中国江苏省的同乡更快地适应本土生活，为他们提供如房源、工作、教育等生活所需的交流平台。

回想自己2000年踏上狮城后的首个农历新年，孙玲玲笑着说，“那时就是我和先生两个人去吃麦当劳过节，感觉很孤单很冷清。所以希望有个组织帮助新移民，也扩大自己的朋友圈。”



孙玲玲获宗乡总会颁发2019-2020年度“宗乡杰青奖”，肯定她对推动宗乡事业的贡献。

“江苏会里有许多经验丰富、睿智成熟的年长者，也有活力和点子充沛的年轻人，与他们交流除了扩大自己的视野人脉，当中也有不少科研人才，对我的科研大有助益。”

江苏省位于中国东部，主要城市是苏州、南通、南京、无锡等。像狮子头、盐水鸭、大煮干丝等都是江苏人熟悉的淮扬菜，不过孙玲玲感叹，乡味难寻。



2020年2月29日，孙玲玲带领江苏会青年团为抗疫第一线的清洁工和保安人员献上“爱心礼包”（疫情初期尚未规定普通民众要戴口罩）。



江苏会经常主办球类竞艺、骑行活动、亲子活动、教育辅导等，促进会员情谊。

狮城哪里不一样？

这里的教育压力大？

“在中国，孩子的学习压力可大了！在我的大学朋友微信圈里，常听到某人谈论谁家的孩子上什么补习课或兴趣班、考到什么奥数成绩等，这种来自家长的压力非常大，孩子都成了‘鸡娃’。尤其是考试期间，从早到晚都学习，父母之间的攀比更严重。”

“鸡娃”类似虎妈教育，家长安排孩子的各种学习和活动，不断鼓励、催促，甚至强迫孩子对学习保持亢奋，孩子仿佛被打了鸡血，最终目的是培养成龙成凤的子女。

孙玲玲说，新加坡教育重视全面发展，除了学习，也强调课外活动如球类运动、剧坊舞蹈、乐器学习等的重要，能开发孩子多方面的兴趣，发掘各自的爱好与特长。

这里的工作压力大？

“每次回上海与朋友同学见面，总觉得他们工作和生活的压力大。虽然那里的资源丰富、机会多、成长空间大，但一线城市的房价高昂，生活压力很大。在这里，反而能享受朋友间物质以外的交流，培养兴趣，少了攀比。”

然而，孙玲玲感受到人与人之间由于成长背景不同而产生的观念差异。特别是进入中层管理，要从配角爬到决策者的位置，得付出加倍努力证明实力。

“本地人会觉得中国人的思维方式、沟通方式以至做事方式都不太相同。过去同样背景的人给你的印象，会形成一种刻板印象，必须花更多时间打破框架印象。”

这里的高新科研机会多吗？

相对欧美甚至近几年在中国腾飞发展的高新技术产业科研，本地科研人员如要到私人企业谋求更深入的应用研究，机会还是不够多。这与一些大型国际医疗或药物公司没有把最核心的技术研发设在新加坡，有直接关系。



王德善 将废料变品牌家具

一个“转废为宝”的创意，不仅开启他的事业，也为保护地球尽力。

文 | 吴晓君 图 | 受访者提供

在没有农耕地的新加坡谈起“秸秆”，相信很多人都摸不着头脑。但是，一名新加坡人却从秸秆中看到了商机，还有秸秆对于环境保护起到的作用。

他将秸秆废物利用，制作成可媲美木料的板材，吸引了许多国际大企业的注目。一家世界知名连锁家具行已采用秸秆板材制成桌板，并将在今年中正式推出产品，让这种环保材料首次大规模地走进大众消费市场。

这名眼光独到的新加坡商人是王德善——新生纤维亚洲 (RenewFibre Asia) 的创始人。王德善62岁，但年龄不是障碍，2021年，他从84个国家的5077个项目中脱颖而出，荣获HiCool 2021全球创业大赛三等奖。

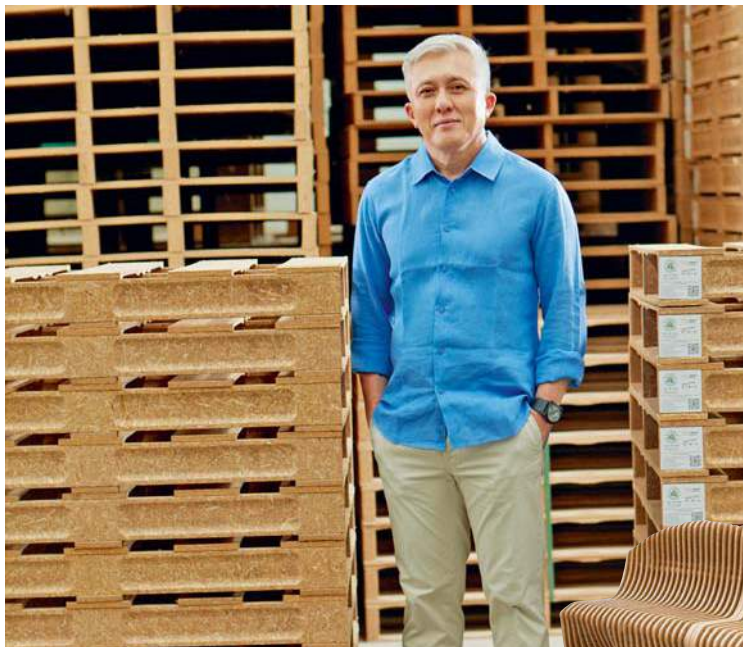
秸秆代木，创造价值

“秸秆”是水稻、小麦、玉米等禾本科农作物成熟脱粒后余下的茎和叶部分。在秸秆资源总量占世界首位的中国，只有少部分秸秆被回收做成肥料和饲料，大部分都焚烧掉。根据数据，中国每年的秸秆焚烧量可达7亿吨，是雾霾问题的主因之一。

16年前，王德善就曾身处这样的雾霾之中。那时，他到安徽省合肥出差，为前东家处理

生意开发事务。就在和当地一名官员交谈时，对方提及秸秆焚烧的问题，并问他可有方法善用废弃的秸秆。官员的话启发了他，为他一直怀抱的创业梦提供了契机。





王德善把秸秆变成环保包装、地板、墙板及家具装饰材料。



于是，他辞去工作，走进实验室开始专研秸秆。历时三年，终于找到用秸秆制成板材的方法，且质量媲美木材。

“我不想做很多人在做的东西，那对我来说没有太大意义。我想为自己和世界创造价值，秸秆代木的想法如果成功，不仅能减少焚烧造成的环境污染，还能避免森林过度砍伐。”

坚持信念，46岁创业

王德善毕业于英国格拉斯哥大学机械工程系，后来又在美国俄克拉荷马大学取得工商管理硕士学位。

“我在大学念的是工程，对材料研究原本是门外汉。不过，工作多年来我到过世界很多地方，接触过很多不同性质的工作，所以即使当时对做研究没经验，我也相信自己能做到。”

开始投入秸秆研究时，王德善已经46岁。靠着坚定的信念，他成功研发出了含95%秸秆的可再生材料——XTD (XstrawDinary)。

王德善表示，其实秸秆板材并不是他独创，但他坚持让秸秆含量达到最大化。这是因为，若天然秸秆含量不高，制作时必须加入其他材料，例如塑料，才能达到理想的坚硬度。一旦用了塑料，就减弱了环保的意义。

研发成功后，王德善于2010年在江苏设厂，大量投入生产秸秆板材。他选择以物流用途托盘及包装箱打头阵，亲自到处寻找客户。

他坦言，传统木制托盘在物流业已经沿用多年，要说服客户考虑采用价格更高的秸秆托盘，难度显而易见。所幸，随着环保意识的提高，有越来越多人愿意支持可持续性材料，让他的托盘得以进入许多跨国企业的仓库。

不含甲醛的家具

王德善的研发，促成了农林秸秆在中国地区的首次规模化利用。每1立方米的XTD可持续材料等于回收了1.5吨秸秆，挽救了18颗成材大树，减少了1.8吨碳排放。

值得一提的是，XTD板材也不含甲

每年有大量的秸秆被焚烧，影响空气素质。





右墙是模压表面纹理秸秆装饰墙。



王德善说，每使用一立方米XTD秸秆材料，相当于挽救了18棵树，并减少焚烧秸秆导致的碳排放1.66吨。

醛 (Formaldehyde) 添加剂。王德善说：“甲醛对身体的危害可大可小，为了健康着想，我想为人们提供多一个装修和家具材料的选择。”

因此，他进一步研发用XTD来制作地板、装饰板、天花板、橱柜、桌椅等等。XTD还可根据装修风格，压制成各种不同的纹理和造型。

“基本上木材能做到的，XTD都能做到，甚至可说比木材更好，还多了一份对身体和环境的关爱。我们很荣幸被国际环保组织Solar Impulse选为‘改变世界的1000个解决方案’之一。”

XTD材料已经获得新加坡建设局的“绿色标签”认证。2018年，新生纤维亚洲的秸秆包装产品一口气夺下了由新加坡包装协会颁发的新加坡“包装之星”奖、亚洲和世界包装奖，以及2020年德国设计奖（材料及表面处理）等。

2021全球创业大赛三等奖对王德善来说，是一项极大的认可，但他仍认为在环保教育方面还需付出很多努力。

环保，是一条漫长的路。

捐助新加坡冠病护理设施

在新加坡，XTD板材家具虽还未能在零售店买到，但在一些客工宿舍却能看到XTD床架及橱柜。这是为什么呢？

原来，王德善在2020年7月中，捐助了1000套XTD床架及衣橱给体育城的临时客工冠病社区护理设施。这是总值15万元的联合捐助项目的一部分。此外，裕廊西顺利路的外籍劳工中心(MWC)及甘榜菜市公民咨询委员会所照顾的贫困居民，也得到了捐助。



男儿自强，不留遗憾

不畏眼前困境，坚持走出自己的路。

文 | 吴晓君整理 图 | 新加坡国防部

资料取自Pioneer 杂志

如果疑似肌肉萎缩症在服役时只能当文职，如果身有残缺可豁免服役，你会坦然接受还是挑战自己？本期国民服役系列要介绍两名突破局限，逆流而上的阿兵哥。

故事一

从PES E变B的战斗兵

他曾是全国跆拳道学校运动会冠军，却因疑似得了肌肉萎缩症，在入伍时无法如愿获选为战斗兵。尽管面对沉重打击，他还是努力克服重重障碍，最终成为梦想已久的步兵士官，还获得了“金刺刀”奖的认可。



Zachary Koh坚持不懈，完成见习士官课程。

运动能手的危机

Zachary Koh在入伍前，就读于新加坡国立大学附属数理中学。他从小就酷爱运动，曾在2018年为母校赢得全国跆拳道学校运动会B组男子对打类的冠军。

中三那年，他在参加跆拳道比赛、各种训练营和训练课程后，突然严重痉挛，被送院急救。经过检查，疑似肌肉萎缩症。

2020年入伍时，他的体格军务等级（PES）被评估为E级。

Zachary在见习士官学府接受个人体能测试（IPPT）训练。

根据新加坡国民服役制度，国民服役人员在接受全面体检后，会按身体及健康情况获分配PES A至F不同等级。PES C至F属于非作战体格士兵，只会安排在作战援助岗位，如担任文职。

对于无法出任作战任务，Zachary难以接受。他说：“起初我很沮丧……我的父亲和叔叔都和我分享了他们在国民服役期间的故事，我一直很期待。”

重新评估体格

尽管很失望，Zachary 还是决定全力以赴。2020年6月，他在完成基本军事训练（BMT）后，被分派到三巴旺空军基地担任安全兵，主要在通行证办公室里做文职。



那期间，他没有放弃提出重新评估PES等级的申请。为了这项评估，他在医院进行了多次检查，包括肌电图测试和活检程序，以及与新加坡武装部队医务人员的长时间咨询。

终于，六个月后，他的体格军务等级获提升为B级。那时，他已担任了九个月的安全兵。

收到喜讯后，Zachary没有丝毫懈怠，立刻投入了体格锻炼。由于已经一年多没有维持高运动量，因此他开始为自己安排严格的训练时间表，包括下班后沿着空军基地周围的跑道跑步。

2021年4月，他前往德光岛进行了为期九周的基本军事训练，随后在6月正式参加见习士官课程（Specialist Cadet Course）。

磨练体力和领导能力

课程相当考验体力，但Zachary乐于尝试。他回忆，在一次为期五天的野外演习中，他必须和队友一起接连完成包括通宵行军、黎明袭击在内的多项任务。到了最后一晚，他们以为已经到达终点，却接到“继续任务”的指示。此外，军士们还得行军更长的里程，并在疲倦和压力下背负额外的重物。

他说：“演习的过程，感觉很糟，但现在回想起来，会发现当时能做到不是全靠自己，而是因为有关伙伴在你身边，一起完成任务。”



Zachary戴上臂章，与父母合影。



在见习士官毕业典礼上获颁金刺刀奖。

通过演习，Zachary还学到如何做个领导者。“作为一名指挥官，我有时需要做出艰难的决定，但我不能只是坚守自己的立场而忽视别人的感受。我需要找到一个平衡点。这是我一直在做的事情。”

故事二

坚持服役的独臂指挥官

他在童年的一次感染中不幸失去了右臂，原本可以豁免服兵役，却毅然选择当兵。

在军中，他的表现甚至比一般服役人员还杰出，获得了两枚指挥官奖章和一枚优秀军人奖章，向社会证明了身体的残疾并不是成功的阻碍！

单手打篮球

现年22岁的陈国耀，是陆军后勤训练学院（ALTI）的一名行政支持助理（ASA）。

他是在三岁那年，因一次感染而失去了右臂。对于当时的情景，他的记忆已经非常模糊，只记得伤口无法愈合，父母不得不做出艰难的决定，让他截肢保命。



陈国耀在上司和同袍眼中，是个敬业的暖男。

尽管如此，他从不认为自己有别于常人。小学时，他打羽毛球，学会了单手发球。中学时还一度选择跆拳道为课外活动。那时，他也开始打篮球，还爱上了这项运动。

他说：“别人第一次看到我上球场时，都很惊讶。这对我来说真的不容易，因为用双手和单手很不能同比，我只想让他们看到我能够做的事。”

家人鼓励他服役

陈国耀在家中三个兄弟姐妹中排行最小，父母对他总是特别呵护。尽管如此，父母仍然希望他能拥有和同龄人一样的经历，因此即使能够豁免服役，也还是鼓励他接受挑战。

他的父亲希望父子间将来能一起分享当兵的体验，但促使他决定服役的主要动力，来自和他关系非常亲密的姐姐。他说：“姐姐告诉我，体验过国民服役，将来在职场上才能和当过兵的同事有共同话题。”

2019年11月，陈国耀正式入伍。他的体格军务等级为E9，被分派到基本军事训练（BMT）中心第五分校。

后来，在BMT指挥官的推荐下，他进入了陆军后勤训练学院的训练支持部。他必须在快速的工作节奏下，做好建筑安全和基础设施的请求批准工作，与多个单位和供应商接洽。

和每个新加坡男人一样

在那里，陈国耀不只在工作中展现出高效率，也和同事相处融洽。他因此先后获颁作战服务和支援司令部（CSSCOM）指挥官奖章，以及陆军后勤训练学院（ALTI）指挥官奖章。2021年7月，他还被所在部队评为月度杰出士兵。

对于获奖，他开心并自豪地说道：“我选择国民服役是因为想体验两年的服役经历。这是每个新加坡男人的人生必经过程，我带着自豪和荣誉感来参加国民服役，对自己做出这个决定从没后悔过。”



陈国耀获颁月度杰出士兵奖。



陈国耀穿上军装与家人合照。姐姐（右）是促使他服役的主要推动力。

认识以下英文缩写

- PES – Physical Employment Status
- BMT – Basic Military Training
- IPPT – Individual Physical Proficiency Test
- ALTI – Army Logistics Training Institute
- ASA – Admin Support Assistant
- CSSCOM – Combat Service and Support Command

联名，能安心吗？

它会带来方便还是风险？

文 | 黄锦西律师 Selvam LLC顾问 图 | iStock

银行让客户开设的户头，基本有四种：个人储蓄户头、个人来往户头（支票户头）、联名储蓄户头和联名来往户头。联名户头相对复杂一些，联名人数不限，但一般是四人。开户头时要说明是“所有联名”（Joint-all）或交替联名（Joint-alternate）。

“所有联名”的户头运作必须所有联名人一致同意并签署，而“交替联名”则是任何一个联名人（在其他联名人不知道或没同意下）都可独立提款、转账、开支票、向银行透支等，行使与该账户有关的权力和权利。

但任何一个交替联名向银行借款，则所有联名人都要共同负责。若与银行签署的文件中有说明“客户需要连带并单独地承担与账户有关的债务”，则银行有权力向所有或任何一个联名人追讨，所以联名户头有许多好处和方便，但也须承担一些风险。

两人联名，其中一人过世，户头存款属谁的呢？对银行来说，应属于活着的联名人（所谓活着者的拥有权）。但若有特殊情况，便会出现法律上的例外。



1 父亲的遗嘱注明财产只给儿子不给女儿，但他和女儿却有一个联名银行账户，这户头的钱是遗产的一部分吗？

这里有两种情况。若遗嘱没提到这个户头，那么联名户头里的钱，应该是属于女儿的。若没有明确证据指明钱应属于谁，法律上会看联名人之间的关系，法庭会采用一种假设，即“预先馈赠”假设（Presumption of Advancement），即父亲预先把联名户头的钱馈赠于女儿，所以女儿在法律上拥有该存款。

若父亲的遗嘱说明与女儿联名户头的钱是要给儿子的，则女儿必须把户头的钱交给儿子。不过若联名户头是交替联名，则父亲逝世以前，女儿有权提出任何款项，若她在父亲逝世前已领出全部款项，则儿子就没有任何钱可领了，而女儿在法律上并没有错。

2 母女联名开保险箱，母亲去世后，那么箱内有什么传家宝之类的要留给儿子，儿子是否就拿不到？

因有“预先馈赠”的假设，女儿可以得到保险箱里的所有物品，但若母亲又立遗嘱说明哪几件传家宝是要给儿子的，那遗嘱的信托人在法律上有权向女儿追讨有关物品给儿子。因为遗嘱是推翻“预先馈赠”假设的证据。

一般上，遗嘱信托人若知道立遗嘱人有保险箱，而里头有指定给受益人的东西，则信托人会发信或向法院申请制止令，通知银行或金融公司“冻结”保险箱。银行的租用保险箱条款，一般也会注明若有第二方声称拥有保险箱物品的权利时，银行会暂时不让任何人开启保险箱。

女儿也可能说，那些传家宝是母亲要给她的，如此，遗产信托人和女儿就须打官司了，法庭会看双方提出的证据，并考虑各种因素，以便按母亲生前的真实意愿做判决。

3 如果选择一人签名就能从联名户头提款，可否要求设定一次可提取的款额顶限，以免一方突然大额提款？

银行没有提供这样的安排，因为这不实际，交替联名户头的联名人可分多次领取，最终也能提领一大笔款项。

4 女儿婚后收私房钱，不想让丈夫知道，悄悄和母亲联名，如何避免这笔钱将来成为母亲的遗产？

女儿应该把存款单收好，以证明存款全部或大部分是她的，有了一般承认的“活着的联名人拥有权”加上“预先馈赠”的法律假设，女儿是会得到这笔钱的。另一方面，若在开设户头时，双方在申请表格上注明某一方过世，另一方将拥有户头里的全部款项的话，则女儿拿到全部款项的机会就很肯定了。

母亲遗嘱的信托人也许会声称，这个联名户头的钱是母亲遗产的一部分，那么他必须证明两点：一、存款全部或大部分是母亲存入的；二、母亲要把这笔钱送给其他人的证据（例如遗嘱有说明）。单要证明第一点恐怕不易，所以女儿拿回这笔钱的机会非常大。



5 A和朋友B开了联名户头，户头里的钱大部分是A存入的。A过世后，户头里的钱就属于B了吗？

这要看两种情况。第一，在开户头时，双方是否签署文件说明若一人过世，另一人就拥有户头里的钱。若有，钱就属于B。第二种情况是双方没有签署上述文件，而A的遗嘱信托人要索讨户头里的钱，

那法庭会怎么处理呢？法庭的假设是A出了大部分的钱，既然没有证据表明A要把存款给B，说明A没有把钱给B的意愿，因此B只是A的存款信托人，A的款项应该还给A，这就是所谓的回归信托假设（Presumption of Resulting Trust）。但若A和B不是朋友关系，而是父母子女或夫妻关系，这回归信托假设就会被预先馈赠假设取代。

6 姐弟联名买房，姐姐的占比虽较低，还贷款却较多，如何避免将来卖房后的资产分配不公？

如果弟弟同意的话，两人可订立合同，说明彼此交付房贷的比例，并同意将来卖房后，房款按交付的房贷比例分配，这是一个保障。若弟弟不肯签这份合同，只要姐姐有交房贷的记录，法庭会把弟弟占有的姐姐份额，以回归信托的假设，判给姐姐。“回归”在法律上的意思是归根究底，钱还是属于出钱的人。

姐弟二人也可到房产注册局去正式改变占比的比例，但这等于姐姐买弟弟的一部分房产，要交印花税及买家的额外印花税。

7 联名买房的一方可否单方面抵押房子？如果借贷方无法偿还债务，房子的联名入是否有法律责任代还？

如果联名房地产只有某方单方面抵押房子借贷，银行一般会要所有联名人都同意并签署，若借贷方无法偿还贷款，所有联名人都要付共同责任。

这样银行就可以向法庭申请充公房子拍卖以拿回欠款，省去许多纠纷。不过其他联名入必须是明了其风险，自愿签署，并没有受到不当影响。

牵涉到夫妻的联名产业，银行会更加谨慎。英国曾发生几个案例，即太太在不太了解实际情况下，签名同意丈夫抵押联名房子，结果引发很多问题。例如有个丈夫向银行借6万英镑，太太本来不肯，后来勉强同意。银行经理叫书记员拿文件给太太签名，并吩咐书记员告诉太太，丈夫欠的不只6万英镑，而是比房子担保的数额大很多，但书记员忘了转告此事。当丈夫还不了借款，银行要收回房子时，太太表示反对。案子闹上法庭后，法庭认为银行误导了太太，担保合同撤销，银行不能充公房子。

所以有一些银行的做法是要丈夫把他的实际财务情况告诉一名律师，并由律师单独与太太见面。律师会告诉她，若丈夫还不起借贷，她现在住的房子，可能会被银行取走，她甚至会面临债务，若她了解并同意签署，将来贷款取不回，银行就有充足理由去充公房子了。





今年春到河畔仍不能举办烟花秀，而是以“春暖花开”的花园狂想曲灯光秀取代。

春回大地 虎虎生威

重回大舞台，灯火依然璀璨。

文 | 欧雅丽 图 | 新加坡宗乡会馆联合总会、新报业媒体提供

今年的“春到河畔”再次在滨海湾花园登场，除了绚丽的花灯，擎天树丛还上演“春暖花开”花园狂想曲灯光秀。令人欣喜的是去年因疫情而取消的现场表演重回大舞台，还有“春风年画总关情”年画特展、特色摊位和游乐设施。

这项年度嘉年华继续由新加坡宗乡会馆联合总会、新加坡中华总商会、新报业媒体信托华文媒体集团、新加坡旅游局及人民协会联合主办。八天活动吸引了约7万5000人到场。



线上线下·游戏同乐

就算不能到现场，也能线上感受春节气氛。今年可通过“春到河畔”官方网站和Facebook页面观看每晚的表演，也可

交通部高级政务部长徐芳达在“花灯祈福”现场放花灯。

通过官方网站浏览“春风年画总关情”特展，聆听学生导览员的解说，还能参与“解锁年画”数码游戏。UFM100.3的DJ更通过广播带公众参与“春到河畔一日游”，并设置问答环节增加互动。

“春到河畔2022”还设计了一系列游戏和竞赛，其中包括储蓄银行的“生肖猎奇”手机游戏，玩家在移动设备上“捕捉”隐藏在全岛的虚拟生肖动物，赢取总值18万元的现金奖；参加Tiktok“招财舞挑战”；到官方网站玩“捞到发”线上游戏，以及在春到河畔的Instagram页面上搜寻Instagram表情符号，赢取购物礼券。

疫情让“春到河畔”从线下到线上，既在河畔又超越河畔。新年新气象，祝愿大家虎虎生威！

花灯祈福·点亮花园

现场30个大型灯组最是吸引眼球。入门处的“春风得意”灯组，由花朵和红灯笼装饰拱门，一对醒狮立于两侧欢迎到访的民众。擎天树丛之下是备受关注的巨型财神爷带着老虎送财，象征虎年富贵繁荣。擎天树丛还有一组“步步高升”花灯，以钢琴为设计灵感。蜻蜓湖中的猛虎和蛟龙，和水中倒影相映生辉，颇具气势。

每年的十二生肖灯组，总会吸引不少访客观看自己的运势，跟着投币许愿。访客也可到蜻蜓湖“花灯祈福”，只要捐款至少10元就可取一盏LED花灯放入湖中，祈福许愿。所得善款都悉数捐赠嘉诺撒儿童与社区服务中心，以及轻安村慈善与教育基金。

耳目一新的是今年的特展“春风年画总关情”，展示了60多幅年画，主题包括各类门神和守护神、家喻户晓的传说，以及各式各样的吉祥图案。展览由晚晴园一孙中山南洋纪念馆策划，并由中学生导览，解说年画的历史、产地及其寓意。

欢歌笑语·新加坡派

2月1日开锣的每晚“主题之夜”也是精彩不断，“歌舞升平迎新年”、“新谣之夜”、“歌台之夜”和“新加坡派”相继在大舞台呈献。节目展现各族色彩，如南洋客属总会华乐团呈献新年组曲《迎春花》，本地舞蹈团体ETHOS: Apsaras Arts表演传统印度舞蹈，还



新传媒群星亮相“春到河畔”舞台。



李显龙总理在许愿墙前丢钱币许愿。



受欢迎的十二生肖花灯。右小图是现场挥春照。（更生美术协会照片）



有艺人巫奇、王敏慧等带来经典新谣歌曲《细水长流》《城里的月光》等。大家熟悉的歌台艺人王雷、李佩芬、陈建彬和林如萍等也亮丽登场。

最后两晚的“新加坡派”主题之夜，由郭亮、锺琴和曾晓晴主持，电视台阿姐郑惠玉连同艺人蔡琦慧、黄思恬，与新加坡南仙龙狮体育会同台呈献动感十足的歌舞表演，陈炯江、黄俊雄、陈罗密欧、李国煌、陈建彬等也一一亮相。“新加坡派”之夜的精彩节目也于元宵节在新传媒8频道播出，让更多观众有机会欣赏。

赏花灯、看演出之余，小访客也在旋转木马、碰碰车等游乐设施中乐开怀。春节少不了挥春，更生美术研究会的30多位书画家在现场马拉松挥春，让公众免费索取。三支在“春到河畔编程马拉松创业竞赛”中胜出的学生团队也在现场开摊售卖他们自创产品，如用咖啡渣制成的实用产品、用旧衣服改造的新品等。

CAFE HOPPING

清单任你挑

文 | 陈爱薇
图 | 作者、受访者、
新报业媒体提供

不同风味的咖啡，不同主题的设计风格、为周末打卡提供另一选择。

新冠疫情把爱旅游的国人困在岛国，于是到主题性强的咖啡馆打卡成了许多人的爱好。大家在社交媒体上“晒美照”后的连锁反应大，更多人赶上这股风潮，还发掘好些隐藏版的个性咖啡馆。也有业者顺势开设特色的咖啡馆，如打造异国风情，让食客置身其中“伪出国”。

有别于太太们耗上几个小时喝茶尝点心的午后闲情，Cafe Hopping的目的性较强，通常三几个朋友锁定两三家咖啡馆后，在一天内或一个周末连续光顾。这些咖啡馆多是特色浓烈，拍起照片来特别吸睛，姐妹们摆出各种“甫士”，玩得不亦乐乎。食物和饮料有时反倒其次，最重要是餐具精致、食物抢眼。

咖啡馆一旦有网红发帖，即使是在工区业或交通不便的地方，咖啡馆爱好者还是会上门打卡，否则就“落伍”了。本期就综合各类主题的咖啡馆，一起来个纸上视觉的“Cafe Hopping”吧！

花样主题

CAFE DE NICOLE'S FLOWER

位于直落古楼路旧式公寓底层，天花板挂满粉红色系的永生花和假花，从座位到墙壁的每个角落都有花点缀。它原是一间花店，后延伸为咖啡馆，可带宠物入内。不妨来杯招牌饮料和舒芙蕾松饼，也可尝尝意大利面和土司等主食。

 224 Telok Kurau Rd #01-01 UNI Building



KNOTS CAFE AND LIVING

在工业区内，天花板超高，置身在青葱翠绿的环境中毫无压迫感。另一特色是家具和装饰格外用心，每个角落都有不同的家具和装饰设计，中意的话还能买回家。菜单很完整，从前菜、主食到饮料。选择多，还有比萨和汉堡。

 160 Paya Lebar Rd #01-07/ #01-08
Citilink Warehouse Complex, 102E Pasir Panjang Road



上述两家非常有特色的咖啡馆，即使是平日也是一位难求，建议先订位。以下几家也是“花踪处处”的主题咖啡馆，让食客心花怒放：Wildseed Cafe at The Summerhouse、Wan Wan Thai cafe、Knock Knock Cafe、Brown Butter Cafe和Walking On Sunshine。

怀旧复古

ENJOY EATING HOUSE & BAR

在建于1927年的金陵大旅店内，旅店2012年翻新后仍保留了历史感。2018年在一楼开设的这家小馆子，从座位看向旧式窗花的画面就很怀旧。这里从视觉到味觉都让人时光倒流数十年，如猪脚米粉、炒高丽菜、海南沙爹、煎蕊布丁和白果芋泥。

 383 Jln Besar, Kam Leng Hotel



真美珍

这家历史悠久的海南咖啡店，2018年因青黄不接等问题一度关闭，去年9月重新开业。食客熟悉的桌椅和装潢大致保留。除了招牌碳烤咖椰面包、奶油角和午餐肉面包也都在，还增添了花生酱巧克力挞和咖啡椰糖雪纺蛋糕等新品。

 204 East Coast Rd



这两家以本地美食为主，另有多家西式咖啡馆也走怀旧风，店里就像二手店，有旧式玻璃樽、打字机、藤制家具、娘惹磁砖等。置身其中喝着香浓咖啡和品味精致蛋糕，在视觉上肯定是美丽的撞击，包括 Colbar、British Hainan、Sinpopo、The Coastal Settlement 和 Carpenter and Cook 等。

日韩风情

SUZUKI FACTORY CAFE

在文礼一带工业区，感觉仿佛走入京都古色古香的茶馆，禅意浓浓。从木色主调到刻意保留的座位空间，只为带给食客片刻宁静。“Suzuki”是日本咖啡烘焙师远藤创办，自家烘焙咖啡豆加上北海道牛奶，还有京都府宇治县 (Uji) 的抹茶和焙茶，每一杯都是匠人之作。

 10 Chin Bee Avenue



CAFÉ KREAMS

满屋枫叶肯定能拍出一张张秋天的童话，即使不是真枫叶也可营造出浪漫与唯美。虽然有各类韩式主食，在这种氛围底下，更适合来杯焦糖泡沫咖啡 (Dalgona Coffee) 或招牌饮料，配搭千层蛋糕 (crepe) 和提拉米苏 (tiramisu)。

 32 Maxwell Rd #01-07 Maxwell Chambers



本地的日韩风主题咖啡馆还真不少，有些会在装潢下足功夫，有些只是蜻蜓点水，更注重料理的诠释。在无法到日本和韩国旅游的当下，这些咖啡馆的确很能安慰人心，除了上述两家，还有 Cafe Kuriko、Japan Rail Café、Aniplus Cafe、Urban Table 和 Glass Roasters 等。





疫中离职潮，寻找新方向？

疫情期间，离职潮冲击全球各地，我国医护界、法律界也开始出现类似情况。辞职的理由因地区、行业、个人而异，我们邀请来自不同背景的人士分别从环境、工作市场、个人心理等不同角度分享看法。



张琳
人力资源
公司老板

“离职潮”在去年从美国大范围掀起，而新加坡也明显地受到影响。

根据全球就业门户网站Indeed于2021年12月初委托对1002名年龄介于16至55岁的新加坡人进行调查的最新统计，近四分之一（24%）的人打算在未来六个月也就是2022年上半年离职；近一半的人（49%）不确定他们是否会在未来六个月内继续目前的工作。

结合新加坡的国情以及对近一年的离职情况分析，我认为原因可能有点。

从大环境看，疫情下的工作压力增加、工作量增大，甚至产生挫败感与孤立，这些都是促使离职的重要因素。

疫情也促使新加坡总人口骤减，尤其餐饮、酒店、零售、建筑、制造和卫生服务业等成了离职潮的“重灾区”，可能这些行业具有高感染风险、或低收入以及高度流动率的特点吧！

此外，上述所提及的行业正处于“僧多粥少”的状况，空缺多员工少的因素

促使新加坡人有更多的选择，他们会根据薪水高低随时准备跳槽。

至于个人的因素，有部分的人可能早就有更换工作的打算，却因各种原因并未实现，疫情促使他们对真正价值产生了思考，重新为自己的人生定位。

另外，在经历过疫情期间的远程办公后，大家逐渐喜欢上这种自由感觉而不太愿意回去上班。

值得庆幸的是对比欧美离职潮，新加坡人普遍是理性辞职。一般都是接到了下一份工作的聘用才会离职，也有少数已经离职的员工是在两份工作的空档期做着合约工或兼职工，一般较不会“裸辞”！

网友@趴趴熊：这个时候，在职场也恐怕难有晋升机会，倒不如放自己一个“长假”。



张喜文
自由撰稿人

过去一年对我而言是别具意义的。我买下了人生的第一套房子，我也辞掉了做了七年的工作，成为单飞的自由业者，同一时间发生这么多事，说没有压力是骗人的，但我现在感觉不错。

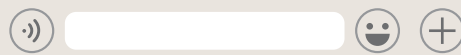
我之所有有这一份突如其来的“勇气”，或许应该是“归功”于新冠病毒吧！特别是在2020年阻断措施期间，在家里的我实在有窒息的感觉，我本来就是一个经常往外跑的人，而购买新房子的动力就是它能给予我新的空间，让我可以重新掌控自己的生活。

至于离职的想法一直都在，但每每思前想后，没能付诸实现。反复的疫情让我感觉到对生活的失控，我觉得是做出果断决定的时候了。对于这个决定，我并没有后悔，因为人只能活一次，我给自己一年时间，如果此路不通，到时再作打算，但至少我尝试过。

为扩大生活圈，我在自媒体上创建了@stayingonthehill账号分享了我的经验，让我惊讶的是，竟有不少新加坡人跟我有同样的想法。他们纷纷留言发表意见，更多的是向我取“贴士”，问我是如何做得到的。

每个人的情况不一样，我很难给具体建议，不过我想说的是，很多事情仅仅是“想”是不够的，你还必须“行动”起来。至于是不是应该辞职？没有人可以给你答案，但你又是否想过，当你问别人这句话时，答案已然在你心中，你所缺的只是临门一脚的勇气罢了。

网友@Eileen: 身体才是革命的本钱！对无意义加班坚决说“不”！



李莲
资深心理咨询师

这两年大家都生活在疫情的阴影下，这个突如其来的挑战，除了带给我们压力、焦虑，也同时带给了我们一些思考和突破的契机。社会上之所以掀起离职潮，不外几个原因。

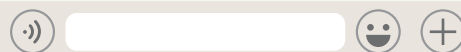
原本熟悉的工作环境被迫改变，包括以往常态的面对面沟通、协作、提供服务等工作方式。这反倒给了我们一个提醒：目前公司有怎样的应变能力？如果未来始终处于变化之中，那自身还需要发展哪些能力来应对？下一个变动来临之前，需要做好怎样的准备？目前从事的工作和自己长期的规划是否一致？

疫情前，我们的生活工作一切如常，因为惯性，始终被日常推着走，也没有机会好好停下审视自己。这两年在家办公，限制出门，反倒给了每个人一些时间和机会来静心思考：自己想要的生活与工作应如何平衡？自己心中憧憬的生活愿景，到底是怎样的？

随着疫情的反反复复，很多人的生活茫然找不到方向。于是人们开始意识到：要从一味地向外追求，转而向内心探索。越来越多人重新思考人生的意义和精神诉求，探寻内在的稳定感，转而向自我要答案。

这些思考机会给人带来了勇气，正所谓：“置之死地而后生”。人有时在困境中，会爆发出平时所没有的创意和决心。因为意识到对抗变化的方式就是寻求突破，干脆放手一搏，放弃原本的工作，根据内心的声音，寻找突破口。

网友@玲娜云儿: 保障员工的身心健康，调动员工的积极性，高效工作，应该是一个优秀管理者考虑的问题。否则也不要怪员工会辞职。





洪益兴
教育平台经营者

我原是一名电视节目监制，同时也是理工学院的兼职讲师。去年12月，我转换了跑道，在网上创办了教育平台。疫情期间，手头上很多拍摄工作被迫停止，很多项目因此都被卡住，突然多出了时间让我深思。

我已经40多岁了，在事业上感到面临瓶颈，加上电视制作是一份负荷重的工作，我是否还有足够的精力去应付，接下来20年的职场生涯又该如何走下去呢？

在家“躺平”的日子里，我每天看着孩子，孩子也看着我，我开始总结过去，思考未来。这段时间，我看了很多书，本想再考一张文凭，但自上了个人成长课程后，我有了新的想法。

我是新加坡第二批特选课程的学生，接受的是双语文、双文化的教育，在毕业后也一直朝向与华文有关的方面发展。事业上可说是如鱼得水，可当我看到着自己的孩子讨厌华文时，总让我有种无力感，特别是他们对华文的负面情绪很强，根本无法教导。我突然起一个念头，跟业内的朋友开拓华文教育

平台“维他命M”，通过故事、游戏、戏剧与互动模式，加强孩子们的中文“维生素”。

我的想法是希望在往后的20年，把我的华文知识，我对华文的情感传承给下一代，很多人有感于社会环境而致使华文水平低落，但我们也不能只顾着叹气而什么都不做吧！辞去以前的工作，我是为了在行动上去实践我的价值观。

这段期间，的确让很多人对事业、生活有了新的看法，我也一样。

网友@良辰美景：全世界哪里都有不少辞职的人，很正常。就跟买鞋一样，一定要挑一双适合自己的鞋，不硌脚，穿着舒适的才行。不适合的工作只能拖垮自己，反正都是赚钱，机会还是很多的。

网友@0.o：健康作息和关注自身的心理健康，真的是当今社会年轻人需要看重的。任何事情都要适度，玩乐是，工作也是，希望大家都能高效工作，准点下班。不然只能辞职换工作了。





黄祖祥
招聘顾问

感谢舌尖上的狮城及其粉丝参与话题讨论。期待更多人参与这个跨平台的讨论。

从一个招聘中介的角度来看，“离职潮”的形成原因是多方面。其实，我手头上的空缺蛮多的，可就是找不到人，本地人对工作一向都很挑，疫情更把这个情形给放大了。

现在的就业市场，对执行人员或经理级的需求量的确不多，要不就是同样的职位薪水减半，好比有些空姐、空少来找工作，转业到其他的服务领域，他们即便能够接受薪水大幅下调，也不能适应新的工作性质，所以干脆不做，呆在家里等机会，或是利用空挡进修，学新的技能。

年长员工的流失也加剧了“离职潮”，特别是60多岁的员工，这一群人在过去二三十年里曾是制造业的强力支柱，现在年龄大了，宁可留在家里带孙子。即便有些人愿意尝试，但做不到一两天，就觉得体力难以支撑不能继续，毕竟有些工作不是想做就能做的。

还有外来员工的离职也是原因之一。不管白领还是蓝领，很多都是来自马来西亚柔佛的，他们习惯每日进出关卡，赚了新元后回到马来西亚花费。现在关卡限制自由进出，加上他们家中有老人小孩需要照顾，只好回到马国找工。

另一方面，网购量的增加也为失业者提供了机会，很多人加入grab成为送货司机，有空就帮人送货，要不就在家躺着，这样的工作形式提供了自主分配时间的自由度。

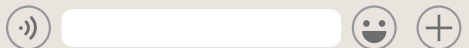
其实工作是有的，只是没有适合的工作给适合的人，所以造成了“工作等人，人等工作”的这种情况。

网友@ Rachel:

珍惜生命
远离加班
高效工作
拒绝内卷



网友@冰墩墩儿：我觉得辞职这件事什么时候都有，疫情也只是一个助推剂。很多人在这期间想明白了自己真正想要的是什么，有的人不再一味追求高薪加班，有的人不想再做不喜欢的事想要换一个赛道，总之并不是一件不好的事。



细说四届南大杯

多少激昂澎湃，都付笑谈中。

文 | 王振春 图 | 作者、新报业媒体提供

看了几十年的篮球赛，最怀念的是南大杯。记得第一届的南大杯就是1953年南洋大学动土的那一年。从1953年到1957年，前后办了四届，中间1956年停办，1957年是最后一届。

第一届：为慈善筹款

每届的南大杯开赛，除了球迷兴奋，快乐世界也动了起来，大批球迷涌来看球，快乐世界每天收了不少入门票。那时我11岁，是个小球迷，常跟着大人去快乐世界看球赛。

南大的创办人陈六使登高一呼，万山响应，各行各业出钱出力热烈支持。舞女义舞，三轮车夫义踏，咖啡店也一间间义卖。街头巷尾，都在谈南大。

南大杯在快乐世界体育馆举行，主办单位是中华体育促进

会，即后来的篮球总会，筹委会主席是高德根。

南大杯，也是新加坡最早的国际篮球赛。每一届开幕，都在《南洋商报》和《星洲日报》两份华文报登全版的特刊。每场球赛，报纸和电台都做详细的报道。

前后四届的南大杯，开幕和闭幕全场爆满。养正和光洋学校的铜乐队都到场奏乐，乐声悠扬，场面感人。

第一届只办男女卓际赛，球队多，战情不紧张。邀请的队伍有北慕娘、诗巫、沙劳越、吉打、吉兰丹、檳城、彭亨、

第三届南大杯篮球赛，于1955年12月3日在快乐世界体育馆正式开幕。图为义赛委员会主席高德根亲自主持升旗仪式。



吡叻、雪兰莪、森美兰、马六甲、柔佛等邻近地区。男篮13队，女篮八队。1953年8月22日球赛开锣，经过角逐，男子组新加坡得冠军，亚军雪兰莪。女子组冠军新加坡，亚军吡叻。

第一届的南大杯，为南大筹到3万1540元。

第二届：走向国际

第二届南大杯，1954年11月开赛，越办越有看头，已不是阜际赛，而是规模越来越大的国际赛，邀请的球队有台湾、菲律宾、香港、泰国、马来亚、沙劳越，尤其台湾的克难队，球员大都军旅出身，个个高头大马，身经百战，与新加坡队碰头，快乐世界体育馆六七千个台阶位子，一定爆满，一票难求，有些还站在最高处看，买不到票的人，只好在体育馆外面，听球赛的掌声，等比赛的结果。

1950年代，新加坡最强的篮球队是《南洋商报》队，队里的猛将余铁军、高棣铨、陈孝发、李焯民与外号“马骝精”的梁雄标等都来自香港，在商报任职，后来多了一个菲律宾队的球怪蔡文章，个个球艺不凡，加上一个身高六尺二的本地姜黄天锡，这个阵容多次南征北伐，百战百胜，替《南洋商报》做了不少报纸的宣传。

第三届：险胜台湾队

第二届起的南大杯，争夺冠军的都是新加坡和克难队。第二届和第四届，



新加坡当年出席世运，几个南大杯的主将都在队里，前排右三是余铁军，第三排右是黄天锡，左是王得胜。



1953年8月24日，南洋大学倡办人陈六使为欢迎各地参加南大杯赛篮球队，特在丹戎隅俱乐部举行盛大晚宴。

克难队夺冠，都是小胜。第二届的比数是60比57，第四届是67比59。第三届地头蛇打垮过江龙，新加坡队险胜，比数是71比69。可见，碰到兵强马壮的克难队，新加坡也不是省油的灯。

新加坡队那时的三剑客是余铁军、高棣铨和黄天锡。余铁军是南大杯的篮球明星，每场球都是他取分最多。他的拿手好戏，是冲篮和双手远射。冲篮时高空跃起，双脚一前一后，步伐轻盈，弹性极佳，十拿九稳。双手远射姿势美妙，奇准无比。

第四届：输了球，赢了掌声

第四届也即最后一届，南大也派队参加。出场时掌声雷动，久久不衰。第一场球便碰到台湾克难队，克难队进球取分



1955年12月4日，第三届南大杯赛次日，快乐世界体育馆外，热心球迷排队购买入场券情形。

如探囊取物，易如反掌。打了10多分钟，南大队连出手的机会都没有，忽然有个球员一粒远投，进球了，体育馆爆起如雷掌声，这个进球的球员，是后来出任篮总秘书长的郭宪章。

郭宪章去年往生，10多年前他受访时笑着说：“我的远投向来最差，10粒球能进一粒已经偷笑，那晚对克难队，不知道那粒球是怎样投进的，那时没有三分球，如果有，应该是三分球。”

他说，进了这粒球，都被大家说是神射手。

对克难队的那场比赛，南大队输了52分。球赛结束，球迷还是给他们如雷掌声，观众席上“南大南大”的欢呼声此起彼伏，叫个不停。

第四届南大杯，男组共有14队参赛。棉兰对克难的那场球，也出其意外的紧张。棉兰是来自印度尼西亚的球队，球迷都以为这场球一定一面倒。谁知笛声一响，棉兰队先发制人，队长邱

飞海弹力极佳，跃起传球，声东击西，把克难队打得阵脚大乱，数度叫停，最后克难队虽然还是赢了，但赢得很辛苦。

每次想到南大杯，都会想到邱飞海的弹性和腰力。

球赛全部结束后，排名榜上南大排名最后，但体育精神却大获赞扬。冠军属台湾克难，亚军新加坡，棉兰第三，中马第四，港华第五，菲律宾第六，北马第七，古晋第八，泰国自力第九，港联第十，南马11，合艾12，泰华13，南大14。女子组有八队比赛，冠军归台湾纯德，新加坡排第五。

10天的比赛，圆满闭幕，由陈六使夫人颁奖，男子组的冠军杯陈六使捐献，女子组高德根报效。辛苦10天，为南大筹到12万元的建校基金。南大杯只办四届，画上了美丽的句号。

四届的南大杯，代表新加坡队的几个沙场老将，已先后做了古人。打球动作古怪，花样百出的梁雄标早在美国逝世；余铁军前几年病逝美国。李焯民、黄天锡、高棣銓、蔡文章、陈孝发、黄锦富与哑将杨玉发等，都不在了。



第四届南大杯，对克难一仗，为南大队投入第一粒球的郭宪章（后排左三）。



南大杯时代的黄天锡。

篮球新人立大功

第三届南大杯，新加坡队出现了一个王得胜，体高六尺三，比队长黄天锡高出半寸。战后球评指出，王得胜抢了不少篮板球，拿了很多分，是这一硬仗的大功臣，若轮功行赏，只输给余铁军。

新加坡队教练宣鹤皋重用新人，球赛开场便派他上阵打中锋，黄天锡和梁雄标职司后卫，前锋是余铁军与高棣銓。



2013年余铁军（右一）从美国回来，几个老球友在文华与他饭叙。左起林大栋，符瑞流，王振春，黄锦富（第一届南大杯主将），吴朝良，苏启祥。

笛声一响，双方实力伯仲，球赛扣人心弦，在惊涛骇浪中进行，余铁军首开纪录，克难队也还以颜色，一来一往紧张百出，但新加坡球风甚顺，一路领先，上半场结束，以38比26赢了12分。下半场易篮再战，新加坡队还是以上半场的五人上场，王得胜虽是新人，但年轻力壮，仗着体高，抢不少篮板球，新队还是一路领先，最得意时赢克难14分。球赛结束，新加坡夺冠。

球迷这时才知道本地球坛出了个王得胜。那时我们打球的记录簿，一本4毛钱，也用王得胜扣篮的照片做封面。

王得胜的父亲是德国人，母亲潮州人，商报队的教练宣鹤皋，发现他有打球的身材，便介绍他加入商报队，并训练他打中锋。经过一番苦练，他的球艺一日千里，在第三届南大杯大放光芒。可惜这种光芒短暂，不久他便在球坛消失，第四届的南大杯已不见王得胜的名字。

南大杯的球星陨落

2017年1月15日，阿流传来手机短信，说老铁在美国走了。看到短信，我怔了一下，希望这个消息不是真的。

2016年一班老球友和老铁在文华吃饭，他说他在美国做的体验报告，刚刚出来，三高都没有，身体很健康。听到阿流说老铁走了的噩耗，真的叫人难相信。

阿流是上世纪60年代的篮球国手，全名符瑞流。老铁是我心里的篮球明星余铁军，50年代的南大杯，第三届新加坡险胜台湾克难队，登上盟主宝座，余铁军近投远射，取分最多，功劳最大。瑞流得他真传，球路最像他。

余铁军个子不高，但抢高空球不输给身材比他高的球员。那年代的球迷，很多把他当做偶像。有一次和他在牛车水一餐馆吃饭，隔壁几个不相识的年长者，走过来用广东话打招呼，问他是不是余铁军？这一问，问出了共同话题，于是谈起当年的南大杯，聊到南洋商报篮球队。余铁军还留下在美国的地址，希望日后联络。

上世纪50年代，余铁军在球坛的名气如日中天。每年的南大杯，台湾克难队最怕的球员便是余铁军，每场球取分最多便是他。

1956年，新加坡队参加第16届墨尔本奥运会。

在新加坡尚未决定要派篮球队参加奥运会前，台湾宣布黄天锡与余铁军为“国手”，报纸上几乎天天都有他们动向的消息，纷纷推测他们会不会代表台湾队出席奥运？当时本地有左派与右派两股势力，左派报纸天天炮轰台湾，不愿看到黄、余二人代表“中华”队出赛；右派报纸亲台湾，天天试探两人动向，希望他们穿上台湾的球衣。结果答案揭晓，新加坡要派队参加，余铁军与黄天锡当然要代表新加坡了。

余铁军是于1952年随香港南华队来新加坡时，被商报老板李玉荣邀他留下，名义是在报馆做工，实则替报馆打球，用球队替报馆宣传，打响南洋商报的招牌。南洋商报队那时远征马来亚，菲律宾等地，所向无敌，余铁军战功赫赫。和他一起被商报老板留在新加坡的，还有高棣銓和李焯民登，他们都是南大杯新加坡队的主将。

老铁几年前从美国回来，每次我们都会欢聚，高龄80多的人，走路腰板挺直，健步如飞，讲起话来神采飞扬，全无老态。更妙的是，他随身带一个最新的平板电脑，晚上睡前一定要看几小时面簿，和几百个网友沟通，直到凌晨3点才睡觉。我有幸成为他的网友。

阿流说，老铁走了，那天是1月14日，网络上载了他在美国出殡的照片，说是年龄90岁。



印度女孩庆初潮

抹檀香膏，洗姜黄浴，穿半纱丽，不能接触男性。

文 | Sukanya Pushkarna 图 | 作者提供

作者是印度妇女协会前会长

青春期标志着一个人开始向成年过渡，伴随而来的是各种庆祝仪式。在印度，有些地区的人民每年都庆祝母亲女神Kamakhya的月经期，因为这象征大地之母的生育力。

从月经节说起

在印度东北部的阿萨姆邦，每年6月会在古老的卡玛加(Kamakhya)寺庙举行生育节或称月经节，庆祝者以女性居多。

这个节日也被称为Ambubachi、Ambubashi或Ameti，与印度东部盛行的密宗女神崇拜相关。人们在一年一度的生育节聚集几天。在集会期间，寺庙会关闭三天，因为人们认为女神在月经期间需要休息。期间信徒会遵守一些限制，例如不做饭，不祈祷或阅读圣书，不做农活等。在这三天里，女神被放在一块红布上，象征她的月经。

三天后，卡玛加女神沐浴并进行几次仪式，以确保女神处于纯洁状态。然后神殿的大门重开。第四天，信众可以进入寺庙拜卡玛加女神，有些信徒也希望获得被认为是吉祥的部分红布。

在东部的奥里萨邦，也有一个节日庆祝母亲女神布德维(大地女神)的月经，相信她会土地肥沃。这本质上是一场农业庆典，显然印度传统将月经视为生育能力的标志，并隆重庆祝。

初潮=适婚

印度的成人礼主要针对女孩，庆祝她的初潮，在印度旧社会也宣告她已到了“适婚年龄”。操办仪式的包括女



女孩的亲人赠送的礼物。

孩的舅舅、舅母，或姑姑、姑丈，因为女孩可能成为他们的准媳妇。因此女孩收到的礼物也包括金饰，以示隆重。

印度北部似乎没有正式的成人礼，但印度南部的大部分地区，包括农村和城市，以及阿萨姆邦和奥里萨邦的大部分地区，成人礼是女孩进入青春期的标志。

大多数成人礼包括要求刚来月经的女孩“隐居”。每天给她喂食营养食品以维护生育力，在奇数天给她按摩油和特殊沐浴（这因社区和地区而异）。在印度的许多社区，姜黄酱被涂抹在女孩身上，然后在青春期开始后的第七或第九天，会有一个净化浴，之后会举行庆祝活动，邀请家庭成员和亲友出席。庆祝成人礼的女孩身穿传统服装，手上和脚上戴着首饰，并涂上指甲花。亲戚会给她送礼物，尤其是祖父母和舅舅、舅母。

女孩在月经期间，一般不允许去寺庙、做祈祷仪式和阅读圣书。

演变成盛大派对

移居世界各地的印度家庭，不少仍保留传统，举办盛大的成人礼派对来纪念女孩的初潮。我接触的留美婆婆记得她的初潮是一件严肃但不是特别隆重的事。她原本住在印度安得拉邦的一个村庄，至今仍保存姑姑和姑丈送她的黄金首饰。她的女儿搬到一个大城镇，只办了非常简单的纪念初潮仪式。

至于在美国长大的孙女辈，则经历了最精心的庆祝活动。在遵循仪式的同时，似乎有一种炫耀的倾向，非常重视举行仪式的场地，仪式上的穿着、食物和受邀者。

印度移民似乎也庆祝男孩的成人礼。和女孩相比，男孩的仪式简单多了，一般是在男孩15岁时举行。当天上午是宗教仪式，下午邀亲友参加宴席。男孩会收到亲友赠送的礼物，但不像女孩有那么多的礼物。男孩会在仪式上穿着成年男子的正式服装，象征需要负起成人的社会责任。

移居新加坡已有三代的泰米尔家族也一直保留这个传统，并隆重举行，隆重程度犹如一场小婚礼。遵循的仪式包括女孩的舅舅和家人的积极参与。

女孩成人礼有什么？

1 穿半纱丽

在南印度卡纳塔克邦，成人礼被称为langa Voni或半纱丽*庆祝活动。女孩穿上舅舅和舅母赠送的半纱丽或一条遮蔽上半身的围巾，并在婚前一直都穿半纱丽，直到在婚礼上才最终穿上传统的纱丽。有些地方，女孩会在仪式的前部分穿着一件新的langa（短上衣和长裙），然后在仪式的后半部穿上舅舅和舅母送给她第一件半纱丽。

右图为现代版的小纱丽。



2 姜黄沐浴

也是在印度南部的泰米尔纳德邦，则有一个被称为 Manjal Neerattu Vizha 的姜黄沐浴仪式，邀请女孩的亲戚、朋友和邻居参加。女孩的舅舅会用椰子、芒果和印楝叶，为女孩建造小屋或kudisai。女孩在姜黄水中沐浴后，留在kudisai。小屋里放着金属扫帚，还有美味的传统美食。

3 涂抹檀香膏

至于在印度东南部的安得拉邦，成人礼被称为“Peddamanishi Pandaga”。第一天，除母亲外，五名亲戚中的妇女为女孩洗澡。在最后一天的仪式中，女孩需涂抹檀香膏。女孩的叔叔也会赠送像纱丽、珠宝和其他实用品之类的礼物。



4 不能接触男性

在人文圣地喀拉拉邦，只有一些社区有宣布女孩进入青春期的仪式Thirandukalyanam，是一个为期四五天的庆祝初潮仪式。前三四天不能被男性看到，只能接触女亲戚。“隐居”期间需遵守严格的饮食，之后会被打扮成像新娘一样，接受村民的祝贺。然而这种仪式已成过去式，没有太多喀拉拉邦人庆祝。有人认为这仪式其实是向居住的小社区宣告，这里有待嫁女孩。

*半纱丽是在穿了短上衣和长裙后，将一条围巾的一角塞在腰后往肩上披，以遮盖胸部。初潮前，不需要加围巾。

主图：亲人为初潮女孩戴上金饰，精心装扮，隆重犹如小婚礼。

南洋风味

西洋糕点

童年记忆，甘榜精神，尽在糕点里。

文 | 陈爱薇
图 | 受访者、
新报业媒体提供

The Kampong Bakery的主厨吴思莹希望以美食传递甘榜精神。



The Kampong Bakery的五款创意作品，包括罗惹和Ondeh甜甜圈，以及三款食材特别的面包。

西式烘焙糕点在新加坡极为普遍，业者要吸引眼球，自然得多花些心思。本着对本土美食的热爱，一些烘焙师傅将南洋菜肴的元素，融入西式糕点之中。看似全然不同的料理，结合起来却非常精彩，也受到食客青睐。

罗惹酱甜甜圈

The Local Collective志在创建一个提携本地生产和业者的零售、外卖和堂食生态系统，去年推出The Kampong Bakery云端厨房品牌，打破小贩美食只能在小贩中心品尝到的框框。主厨吴思莹很年轻，只有28岁，在钢筋水泥建筑的环境下长大，却对甘榜的社区精神很向往。

吴思莹受访时说：“甘榜精神也能反映在食物上，共享一道美食能表现出关爱和情谊，所以有了The Kampong Bakery这个品牌，以及五件创意作品。”

含馅甜甜圈(Bomboloni)有两种口味。罗惹甜甜圈含姜花奶油、虾膏焦糖和花生糖碎，从食材可知是结合了本地小食罗惹(Rojak)的灵魂食材，吃起来像是包裹了罗惹的

甜甜圈。另一款Ondeh甜甜圈有班兰奶油、椰糖和烤椰丝，灵感来自传统糕点椰丝糯米糍(ondoh ondeh)，吴思莹在甜甜圈内注入以班兰叶和椰糖制做的奶油。班兰叶在东南亚料理中很常用，水煮时会散发浓郁芬香，青色汁液也常用在糕点着色上。

另外三种糕点也各有特色。干芒果粉塔(Amchoor Tart)的馅料有青芒果、罗望子柠檬蛋黄酱、干芒果粉和青柠，隐藏式的印度风味。Gogan Roll也很本土，一圈圈的面包内有龙眼、红枣和枸杞，表层淋上“清汤”熬制的薄浆。Kampong Babka是以一种特别发酵面团制作的面包，内有咖喱叶、九层塔和腌蛋黄粒。五种产品组成的盒装是\$28，两种甜甜圈各两个组成的盒装是\$23。

将人们熟悉的食材以创新方式呈现，有意思也颇具挑战。吴思莹算是成功在熟悉和惊喜之间取得平衡，最受欢迎的是罗惹甜甜圈、干芒果粉塔和龙眼红枣枸杞面包。

美禄好力克芝士蛋糕

郑德荣(Daniel Tay)是本地知名西式糕点师傅，接手父亲传下的老字号“老成



层次丰富猫山王芝士蛋糕
(King cat of the mountain)。



Cat & the Fiddle
创办人郑德荣要将具有
身分认同感的本地美食
融入西式糕点内。

昌”(Old Seng Choong)和芝士蛋糕品牌Cat & the Fiddle。Cat & the Fiddle于2014年从网络起家,如今在本地有超过10家门店。

郑德荣研发的20种口味中,除了经典的巧克力和海盐焦糖等,也有南洋风味的猫山王榴梿、恐龙美禄(Milo Dinosaur)、鸳鸯咖啡茶、咖啡乌、好力克(Horlicks)和班兰椰糖(Gula Me Gusta)。他说:“我喜欢小贩中心的本地美食,也和许多新加坡人一样,将美食视为一种认同感,所以决定将这些口味融入芝士蛋糕。要保留本地风味,又要确保芝士蛋糕的美味,需反复尝试才行。”

这些创意之作轻易唤起人们的童年记忆和怀旧之情,如美禄和好力克是大多数新加坡人小时候喝的饮料。两款芝士蛋糕的顶层还分别撒上巧克力粉和白克力碎片,尝起来更饱满和有层次。

Gula Me Gusta口味的底层是甜咸参半的椰糖海绵蛋糕,上层是班兰奶油芝士,顶层淋上温热的椰浆和撒上椰丝,灵感同样来自传统糕点椰丝糯米糍。猫山王榴梿蛋糕的外形展现果王的霸气,榴梿刺的外层下是榴梿海绵蛋糕和榴梿奶油芝士。另一款榴梿焦香芝士蛋糕,更直接带出榴梿风味。

咖啡和茶是新加坡人爱喝的饮料。鸳鸯咖啡茶口味以三分阿拉比卡咖啡和七分香港奶茶混搭。另一款纯咖啡乌口味,将带有炭香的南洋咖啡注入奶油芝士,底层是香草海绵蛋糕。

恐龙美禄、猫山王榴梿和班兰椰糖是最受欢迎的本地风味芝士蛋糕。品牌是否想过也来个罗惹或沙爹风味?郑德荣

成为创意灵感的本地小吃

罗惹

马来文Rojak的直译,“大杂烩”的意思,是常见的本地小吃。食材有黄瓜、黄梨、沙葛、烤豆卜和油条等,爽脆清新;以浓稠酱汁拌匀,最后撒上姜花和花生碎提香。酱汁以东南亚地区常见的虾膏、酸柑、糖和辣椒等混合而成,甜酸辣味皆有。



椰丝糯米糍

在新马一带,人们更熟悉它的马来名ondeh ondeh。传统做法是将糯米加班兰叶汁和清水,揉成淡绿色面团。每个小面团包裹一块椰糖,揉成圆形,用水煮熟后在表层滚上椰丝,口味独特。



清汤

本地常见的糖水,许多人会用福建话念成Cheng Tng。汤底以班兰叶熬香,加入椰糖或冰糖,再加入白果、龙眼干、红枣、西米(Sago)、薏米、胖大海(一种中药)等食材,清热润肺,也用于喜庆佳节,象征甜甜蜜蜜。



说:“目前的口味都是甜的,没有咸的,但我们未来可尝试。”

对长辈来说,可能不容易接受芝士蛋糕,但加了熟悉的味道就能引发尝试的意愿。芝士蛋糕色彩缤纷,口味众多,从\$45.90起,许多顾客会选择10种口味混搭的,一盒\$58.90。

老字号“老成昌”的曲奇也同样玩转南洋食材,如炸香蕉、椰糖、虾米辣和叻沙口味。如果没有亲自尝尝,很难想像它们与奶油饼干结合的奇妙味道。

来给身体祛祛湿

湿热天气容易生病，生活养生该吃些什么，做些什么？

文 | 许之瑜 新加坡北京同仁堂中医师 图 | iStock

新加坡地处赤道边缘，属海洋性热带气候，天气炎热，湿度偏高，因此湿热之邪发病最为常见；而湿邪久留又可以化热。因此湿与热结合形成湿热交集为患，是新加坡外邪致病的病理特点。而脏腑，特别是肺脾肾主导水液代谢的功能失

调，是身体内部产生内湿的内在因素。

湿热之邪会造成什么疾病？我们应该如何防范和治疗？其实预防胜于治疗，若没有经过执业医师的问诊，善用一些食疗和适当调整生活起居也能改善一些症状，达到缓解的作用。

哪些是体内湿热的症状？

全身困重

即使睡眠时间足够，起床后还是觉得困倦、四肢沉重、精神疲惫、身体疲乏、懒言少动。早晨起来感觉小腿发酸、发沉、全身肌肉酸痛。这是因为湿困肌肤所致。

面部肌肤油腻

脸上、头皮多油脂，黏腻不舒服。若湿热为患，也可能出现痤疮、湿疹或皮炎、肌肤甲错等。这是“痰凝血瘀”所致。痰与湿在病理上是相似的。

食欲不振

湿邪侵犯脾胃，影响脾胃消化的功能，表现出胸闷腹胀、食欲欠佳、起床后嘴里气味重等表现。“湿聚成痰”，日久还会表现咽部痰浊，喉咙不清爽等表现。

舌苔厚腻

“舌为心之苗，又为脾之外候”。即心脏的功能由舌尖上表现出来，舌头上的变化体现了脾脏的功能。如果舌苔白厚，滑而湿润，则说明体内有水湿。如果舌苔粗糙或厚、发黄而腻，说明体内有湿热。

大便粘腻不成形

大便外形软烂、粘腻、不成形；排便不净，经常粘在马桶上，难冲洗干净。这些症状也可能结伴口臭、胃纳不佳、舌苔厚黄腻等。这是湿热阻滞胃肠的关系。

湿气是多种病症的发病诱因。高血压、心脏病、糖尿病、脂肪肝、癌症、中风、痛风等都和湿气有关系。如不及时增强脏腑功能，以祛湿和加强水液的代谢，对健康十分不利。因此要远离疾病，就得先祛湿。

要如何有效祛湿？

1. 保持室内干燥

因为气候炎热潮湿就会酿湿，所以平时在家可以打开窗户，确保居住环境的通风，避免造成过度潮湿。居家如果太潮湿，可以用吸潮袋、吸潮盒或除湿机，以保持室内干燥。



2. 适当忌口

适量吃肥甘厚味等油腻及辛辣的食物，还要少吃甜食、少饮酒。生冷食物，冰品或凉性蔬果，也不能过量摄取。这些食物会导致我们的脾胃功能减退，体内水液代谢失常，致使湿邪内生。许多蔬菜水果都有健运脾胃和祛湿的功效。如薏米、红薯、土豆、山药、黄豆芽、绿豆芽、冬瓜、木瓜、白扁豆、赤小豆等。



3. 运动排汗

现代人的生活，脑力思考多而体力劳动少，再加上长期固守在密闭空调内，毛孔闭塞而少流汗，湿气难以排除。通过运动以发汗除湿，可以消除因湿气重而感觉身体沉重四肢无力的不舒服感。每天坚持适量的运动，对身体是非常有益的。运动出汗不单能有效祛除湿气，还可以纾解压力、活跃身体器官运作。跑步、健走、游泳、瑜伽、太极等运动皆能促进气血循环，增加水液代谢以除湿。

4. 食疗方

长期保健和养生，食疗往往优于药疗。以下介绍两副食疗方。

方一：薏米红豆粥

薏米 70克，红小豆 90克，红枣15颗，龙眼肉10克。一起下锅慢火煲1小时。

薏米即是“薏苡仁”，能治湿痹、利肠胃、消水肿、健脾益胃，久服轻身益气。红豆即“赤小豆”，也有明显的利水、消肿、健脾胃之功效，因为它是红色的，红色入心，因此它还能补心。若粥里加入少量的红枣与龙眼肉，更能起到调味滋补的功效。



方二：山药冬瓜汤

山药50克，冬瓜150克，一起放至锅中慢火煲30分钟，调味后即可饮用。

山药滋阴利湿、健脾补肾。冬瓜能祛湿利水、消肿。此汤可健脾益气、清热利湿祛暑。

上世纪90年代，邓锦虹乘搭新加坡航空航班飞赴中国广州公干，原以为那只是一趟例常的公务，没想到却开启了他对飞机模型的兴趣，成了飞机模型的收藏达人。

原来，这趟飞广州的航程，是新航飞中国这个南方大都会的首航，为了加强对航线的宣传，新航在机舱里售卖新航飞机模型，作为广州处女航的纪念品。邓锦虹当时顺手买下后，惊讶于模型飞机的精美细致，当下就喜欢上它，从此一头栽进飞机模型的世界里，乐此不疲。

橱柜里的飞机场

这名62岁的半退休高管，历经半辈子的收集，成为超过200架“飞机”的主人，收藏以世界各国的民航机为主，尽显各国航机美丽和具创意的外型设计，从中也反映了一些航空公司起落，让人认识整个航空业的进展。

邓锦虹的藏品琳琅满目，有美国的波音机(Boeing)、欧洲的空中巴士(Airbus)等，还有机身髹上各种斑斓炫丽图案的模型，好像日本吉蒂猫、精灵宝可梦(Pokemon)、澳大利亚土著用品回旋镖(Boomerang)，令人爱不释手。

邓锦虹把一部分飞机模型摆放在客厅的玻璃展示柜中，下班回家后天天欣赏。他也会像商场般定期更换橱窗，轮流展



在家建一个“机场”

怀着一份童真，遨游心间天地。

文 | 余经仁 图 | 陈福州



邓锦虹一说到收集飞机模型的经历，就显得格外兴奋。

示他的藏品，自得其乐。事实上，他不甘于只是展示飞机模型的静态面，更刻意打造出机场的场景。在他的展示柜中，除了有停放在停机坪的飞机外，还有登机梯、飞机搭客、旅游巴士等，构出一幅繁忙的机场景象，让他的模型飞机顿时“动”了起来，让人不禁细心静观。

邓锦灯坦言收集这些飞机模型的过程不易，这是因为全球只有两家制造厂提供模型，来源受限。另外在生产中，飞机的机身、机翼、驾驶舱、烟筒、机尾等，完全根据真实飞机的比例制出，慢工细货，数目相对稀少。



七彩新航班机，机头的F代表头等舱。

在他开始收集时，本地似乎只有乌节路一家专卖店，货源稀少。庆幸的是，他当时任职于本地一家跨国科技公司，他身为技术开发专人，经常出差到本区域与客户洽谈业务和保持联系，正好能让他在工余时外出溜达，寻找这类纪念品商店，也因此搜罗了不少心仪的飞机模型。

开车三小时寻“飞机”

另外，在90年代初，他一度被公司派驻美国四个月，这让他有新的地方寻飞机。他记得在洛杉矶时，曾因听闻市郊有一家别致的飞机模型专卖店，而与朋友结伴按途索骥，开车长达三个多小时。他回忆，在美国期间收获超过20架珍贵别致的飞机模型，其中最特别的是一架德国康德尔航空（Condor）的模型，机

身全是飞鸟和爱心图案，充满童趣。

90年代末，香港见证一项大型基础工程——赤鱘角机场建造完成。当时香港刚脱离英殖民地，当地展开历来规模最大的宣传活动，介绍新旧机场的搬迁行动，以期吸引世界各国旅客前往香港参观，全市沸沸扬扬。

当地的商家更是推波助澜，推出各种与机场相关的业务与活动，更出现了许多飞机模型专卖店，激发人们对新机场与航空业的注目和兴趣。邓锦灯说，当时出差到香港，总能感受到它的热闹气氛，也见到不少当地人和外地人到这类商店购买各种飞机模型。他自然也不例外，乘机补充‘飞机库’。

近10年来，随着网购成为日常，他也勤于上网追踪，一发现有奇特的飞机模型，自然就按键下单。这一来，把家里收藏的橱柜几乎装满，往往在这个时候，他就会后悔当初没有买下更大面积的房子。

从航机起落悟人生

在众多收藏中，他最喜欢的还是新航的飞机模型，其中包括新马分家前两地共同经营的马新航（MSA）模型、当年在巴耶利峇机场起飞的协和式飞机（Concorde）模型、1978年飞美国加利福尼亚州，机身髹上California here we come，还有新航机身从蓝黄到蓝金色及庆祝新加坡独立50周年的新航模型。



Qantas航空的红色机身，尽是回旋镖和袋鼠。

问邓锦虹收藏飞机模型除了快乐还有什么收获？他毫不假思索地说，虽然收集只是飞机模型，却让他有机会去关注世界航空业的发展与趋势，给自己增添许多课本以外的知识。

他举例说，由于燃油价格一直居高不下，航空界开始认真看待飞机用油的问题，导致这些年来，航空公司逐步舍弃早前采用的宽体机。这些耗油的机型将逐步走向被淘汰的末路，成为历史。波音747-400型飞机就是其一，这种被昵称为“巨顶”（mega top）的机型，一度是全球各航空公司的新宠，大家竞相争购，甚至以拥有这种机型的飞机为荣。



邓锦虹建构“机场”，增加收藏的乐趣。

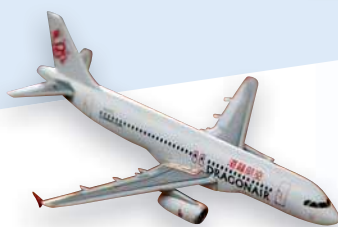
他说：“这让人领悟到，为人处事，同样得应对与适应时局环境，否则就要陷入万劫不复的结局！”不过，邓锦虹表示，收集模型最得意的，是置身在这飞机世界里，让人有童心未泯之感，心情愉快，没有烦恼，感觉心境年轻起来。他说：“这样的心境，即使腰缠万贯，也未必能够享受得到！”

邓锦虹的收藏



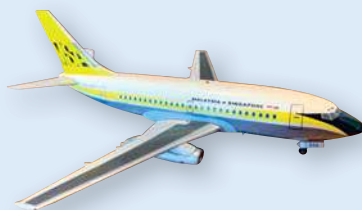
新航在2015年为纪念我国独立50周年而髹上红白国旗颜色的飞机。

新航在1993年从波音公司接收的第1000架波音747-400型飞机，都被制成模型。



1998年前夕，香港港龙航空飞离香港，是最后一趟应用旧启德机场的航空公司。

新加坡与马来西亚两地共同经营的马新航（MSA），因新马分家解散，只能从模型中见其身影。



奥比斯眼科飞机医院（Orbis）是从飞机改装成医院，飞行全世界各地培训眼科医疗人员，机上设施齐全，设有教学医院、手术室、课室和康复室。

这是美国总统乘坐的空军一号，不是太多人有机会亲睹它的真面目，但从模型却可以看尽一切。



The profile

Leading the way in work and community

Scientific researcher Sun Ling Ling is also a dedicated member of the Jiangsu Association (Singapore).

Translation: Hong Xinyi

Dr Sun Ling Ling, 46, wears many hats. At Temasek Polytechnic (TP), she heads the Healthcare Engineering Centre at its School of Engineering, and also leads the development and coordination for its seven research centres.

In the microelectronics laboratory, she is a focused researcher of few words, easily spending 10 hours a day working with scientific devices. The mother of two is also a core founding member of the Jiangsu Association (Singapore), which was established in 2015. She is currently one of its vice-secretaries, and also heads its youth wing.

There are typically more men than women in the engineering and industrial sector, and that is even more true when it comes to the field of semiconductor microchips. But for Dr Sun, this line of work felt quite natural.

"At school, my results for physics and mathematics were not bad. So when I was deciding what to study at university, I chose microelectronics because it offered pretty good career prospects at the time," she explains.

After three years at Nanjing's Southeast University, she graduated as an industrial engineer, working for two of Shanghai's semiconductor companies. In 1999, her then-boyfriend (now husband) was sent to Singapore by his company. At the time, Dr Sun felt that microelectronics technology was evolving by leaps and bounds, and she wanted to stay abreast of the latest developments. She decided to enrol in the microelectronics doctoral programme at Nanyang Technological University (NTU).

After earning her PhD, she continued with research at NTU. However, the university's microelectronics department did not have many teaching vacancies. After some thought, she left for TP, where she would teach as well as undertake research.

It's been 14 years, and Dr Sun has gradually shifted her focus to research. "In research, finding collaborators is very important," she says. "I tell others what I can do, and I also need them to tell me what support they can offer. Only then will projects be able to take off."

She currently leads a team that is researching sensors and the use of microchip technology for diagnostic purposes. This includes the manufacture of flexible sensing microchips for measuring pulse rates, and microfluidic and biosensor microchips that can detect viruses through blood or saliva.

As the recipient of the 2019-2020 Outstanding Youth Award from the Singapore Federation of Chinese Clan Associations, she is also dedicated to her work at Jiangsu. During the pandemic, she led its youth wing in assembling care packages for frontline workers, and also helped to organise online events and talks on healthcare.



She felt the urge to be a part of such an organisation because when she first moved to Singapore with her husband, they felt lonely. "At the time, I thought it would be good if there was an association here that could help new immigrants like us," she says.

Today, the Jiangsu Association (Singapore) has 900 members of all ages, including a few who work in scientific research like her. "Interacting with all these members has expanded my horizons and enlarged my social circle."

Build a career online

These new immigrants are using the power of digital platforms to set up businesses and explore new paths. Here are all the different ways they are creating digital content and building an online following.

Translation: Hong Xinyi

SYLVIA ZHANG (Shaanxi, new citizen)

Sylvia has over a decade of experience in Chinese social media, starting with a 2011 internship at a digital media company, where she helped secure sponsorships for key opinion leaders (KOLs, the Chinese term for influencers). After graduating from university, she continued working in this area, and learnt how to secure deals for KOLs while helping them maintain their connection with their followers.

In 2013, she started her own company to do just that, and it proved very profitable. While she closed this company when she moved to Singapore with her husband in 2016, she soon came up with a new business idea. "When

I searched online for information about living and working in Singapore, most results were text-based. There were no videos.

I thought I could start creating this kind of content myself."

In 2020, she set up "Singapore Life+" to provide resources for new immigrants. It was very successful. She

also launched courses to share her experience in user-generated digital content.

JAM MAO (Shandong, permanent resident)

Jam's husband is a photographer, and she often accompanies him on his work trips overseas. The photos and videos also featured her in trendy attire, and won her a following when she posted them on her "Jam_HeyJam" blog. When her follower count reached 100,000, brands started to approach her for collaborations. She signed up with a company that manages influencers. Its expertise and resources enabled her to increase her followers and secure more sponsorships, which in turn gave her access to more fashion labels and helped her to produce better content.

Recently, in a collaboration with Singapore Tourism Board, she started working on a series about Singapore. Jam says producing this content has helped her to understand Singapore better.



FLORA JIANG (Beijing, long-term visit pass)

Flora is a freelance creative who designs 3D models of characters from animation and other media. She has always used social media as a way to showcase her work and get feedback from followers. But while she has a lot of exposure and positive affirmation from her visibility online, she has been unable to sell her work due to constraints related to mass production. So she decided to become a creator of 3D digital models instead. "Everyone is talking about the multiverse and virtual reality, and all of that is connected to 3D modelling. I think this will be a skill that is critical in the future," she says.

Her first digital creation was snapped up when she put it online, which was very encouraging. Now, she launches new creations every week. This frequency helps her to maintain her view count, and meet more people who share her interests as she moves into a new space.



RENEE XU (Shanghai, permanent resident)

During the pandemic, Renee started to create videos about her life in Singapore, posting them to the “Renee in Singapore” accounts on Xiaohongshu and Douyin.

Her content – which now includes tips on skincare, décor and dining – has drawn many followers who are young mothers newly settled in Singapore. “My videos have a lot of positive energy,” says Renee. “I encourage them to recognise their own potential.”

She is selective about working with companies on sponsored content, “because I have to be responsible to my fans”. For the brands she does work with, she is proactive about providing feedback. Renee believes influencers who are regular people have an advantage over celebrities, because they are able to connect with their viewers more effectively.



MAY CHEN (Shenzhen, new citizen)

This mother of three moved to Singapore in 2014, and set up her “Moms Daily” account to share the challenges of adjusting to life in Singapore. Initially, she did not approach this as a money-making enterprise, and simply wanted to have fun and expand her social circle. She patiently answered all sorts of questions by her followers, building a tight-knit relationship with them. Soon, she was able to expand into offline activities such as excursions.

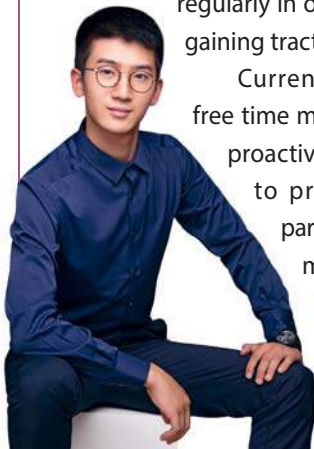
Her success has attracted companies who want to work with her. And with sponsorship revenue, she has been able to hire a team to help her broaden the scope of her content, increase the frequency of the postings, and maintain her critical connection with her followers. “I am very grateful to my team for being willing to build this business with me,” she says.



RICK SHI (Sichuan, work permit)

Currently a designer for an architecture firm, Rick started the “Yijun” (艺云) WeChat account to share information about art, and sell art products and related items. Since this project was all about earning some extra income, he approached it very systematically. To build up his followers, he posted regularly in over a hundred WeChat groups, gaining traction over six months.

Currently, he spends almost all his free time managing this account, and also proactively reaches out to art galleries to propose collaborations. Such partnerships have helped him to sell more products and convert content into profit. But Rick believes that his friendships with followers and gallery owners are also key to sustaining these relationships.

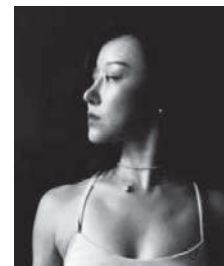


AVA WANG (Heilongjiang, long-term visit pass)

Originally a relationship and marriage consultant, Ava switched to teaching yoga in 2020, and has established a customer base through WeChat. To do that, she first took a course on how to use social media.

“The content has to be sincere and not overly commercial,” she says. Choosing the right commercial partners are important too. “I must believe in their products and their reputation. And I try to limit the number of posts. My followers like the content I create about yoga and fitness. If it becomes too much like advertisements, they will lose interest. But if I continue sharing useful information, they won’t mind the occasional ad.”

She has even invested in a \$20,000 video camera to capture quality images. “A picture is worth a thousand words, especially online.”



LILY CHEUNG (Guangzhou, new citizen)

Lily has been a blogger since her days as a student. In 2011, she moved to Singapore with her husband and became a full-time mother. When her child got older, she opened a shop selling flowers and scents, and set up social media accounts to serve as marketing and sales channels. “Not all my followers are interested in what I sell, but they find content about lifestyle engaging,” she says. Many of her followers are working women born in the 1980s and 90s. “Maybe my way of approaching life resonates with them,” says Lily. “I believe that no matter how busy you are, you must have time for yourself.”



Menarche on, girls!

What Indian girls do to celebrate their adulthood.

By Sukanya Pushkarna

The author is a former president of the Indian Women's Association.

Adolescence marks the beginning of a person's transition to adulthood. In parts of India, people celebrate the menstrual period of the goddess Kamakhya as it symbolises the fertility of Mother Earth.

In the state of Assam, the fertility festival called Ambubashi is held every June. People gather during the annual festival, when the temple is closed for three days because it is believed the goddess needs to rest during menstruation. The goddess is also symbolically placed on a red cloth during this time. The temple door is opened to devotees on the fourth day after the goddess has been given a ritual bath to restore her to a state of purity. Devotees vie to get a piece of the red cloth which is considered auspicious.

In Odisha, there is a festival celebrating the menstruation of the goddess Bhudevi, which is believed to make the land fertile. India's "bar mitzvah" is mainly for girls, celebrating their menarche. Traditionally, it was an announcement of a girl having reached marriageable age.

There does not appear to be a formal ceremony in northern India, but in much of the south, there are rituals marking menarche.

Most rites include asking a girl who has just begun menstruating to be isolated. She is fed nutritious food, and given oil massages and special baths. In many communities, turmeric paste is smeared on her, then on the seventh or ninth day after reaching puberty, she is given a cleansing bath. The girl wears traditional clothes, jewellery, and henna on hands and feet for the big celebration.

In Karnataka, the menarche celebration is called langa vonee or half-sari celebration. Girls don half-sarees that cover the upper body, and wear them until their wedding, when they can start wearing the traditional sari. In some places, the girl will wear a new langa (short blouse and long skirt) for the first part of the ceremony, and then the vonee for the second half.



In Tamil Nadu, there is a turmeric bathing ceremony known as Manjal Neerattu Vizha. Traditionally, her uncles use coconut, mango and neem leaves to build a hut or kudisai for her. The young girl will stay in the kudisai for several days after the traditional bath. However, these practices are no longer strictly followed.

In Kerala, some communities have Thirandukalyanam, a four- to five-day ceremony that celebrates menarche. For the first three or four days, girls cannot be seen by men. During the "seclusion" period, a strict diet has to be followed. Afterwards, they will be dressed as brides and receive congratulations from the villagers.

As for Andhra Pradesh, the menarche is called Peddamanishi Pandaga. On the first day, five female relatives and the girl's mother bathe her. On the last day, the girl is required to apply sandalwood ointment. Her uncles also give her sarees, jewellery and other practical items.

Many Indian families around the world still hold on to the tradition of hosting a grand coming-of-age party. For example, in America, young girls of Indian ancestry are excited to have an elaborate celebration when they are between the ages of 11 and 13. While some traditions like isolating from the family are not followed, other rituals like ceremonial bath and turmeric paste massage are still followed. Great emphasis is placed on the ceremonial dress, food and guest lists.

Indian immigrants also celebrate the coming of age of boys – usually held when they are about 15 years old. Traditionally, a Panchelu celebration begins with a religious ceremony, followed by a banquet in the evening for close relatives and friends. Boys don't get as many gifts as girls but they too are required to wear the traditional formal attire of men at the ceremony, symbolising their entry into adulthood.

Sweet treats with Nanyang flair

A look at creative desserts that draw on Singaporean childhood memories and the kampong spirit.

Translation: Hong Xinyi

Western-style desserts are everywhere in Singapore, so bakeries that want to stand out have to get creative. Here's how some pastry chefs are doing exactly that, by infusing Nanyang-style elements into their creations.

The Kampong Bakery

Ng Si Ying, the 28-year-old pastry chef helming this cloud bakery, wants to reflect the kampong spirit of care and friendship through her desserts. The offerings here include stuffed doughnuts known as bomboloni. They are filled with flavours such as rojak (ginger flower cream, caramel infused with fermented shrimp prawn paste, and peanut brittle); and ondeh ondeh (pandan cream, gula melaka and toasted coconut).



Other items on the menu: an amchoor tart (with green mango and lemon curd, tamarind, amchoor powder and lime); and a Gogan Roll (with longan, red dates and goji berries, and a glaze inspired by the Chinese dessert soup cheng tng). Last but not least, the Kampong Roll features pesto infused with laksa leaf and Thai basil, as well as cured egg yolks.

Cat & the Fiddle

Well-known pastry chef Daniel Tay runs bakery Old Seng Choong, which is a tribute to his father's Seng Choong Confectionery. He also creates Asian-inspired cheesecakes under the brand Cat & the Fiddle, which started as an online business in 2014 and now has 10 outlets.



Among Cat & the Fiddle's 20-odd flavours are ones that will appeal to Singaporeans nostalgic for the tastes of their childhood. For instance, the Milo Dinosaur cheesecake is named after the upsized version of the popular chocolate-flavoured malted beverage, and has copious amounts of Milo powder piled on its surface just like the drink.

Cheesecakes based on durian include the King Cat of the Mountain (which uses Mao Shan Wang durian), and Musang Fury (which includes the Musang King durian). There's also one inspired by the coffeeshop favourite yuan yang, which is a mix of coffee and tea. The cheesecake interpretation of this beverage uses Arabica coffee and Hong Kong-style milk tea.



新加坡 华人·历史·文化·习俗



要了解
这些吗?



新加坡宗鄉會館聯合總會
Singapore Federation of Chinese Clan Associations

扫码关注

