

华江

ONENESS

●●● 凝聚华人 汇集新知

第48期 / 2024年6月

专题报道 | 落地生根的一代
新鲜人物 | 苏峻锋 电竞帮主领战江湖
生活新趋 | 百变空间随心所欲
保健养生 | 人老脚不老

人物专访

游刃有余，泳不退避
陈健勇



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

宗乡总会奖学金

SFCCA Scholarship

奖学金金额

每学年最多可获得1万5000新元

申请条件

- 必须是新加坡公民或永久居民
- 具有初院学历或其他相等资格的学历
- 已获得本奖学金认可的中国高校录取资格

Value of Scholarship

- Up to S\$15,000 per academic year

Eligibility

- Singapore Citizen or Permanent Resident
- Possess 'A' Levels or other equivalent qualifications
- Admitted into selected Chinese Universities approved by SFCCA

申请时间 Application Period

01.04.2024 – 10.07.2024

咨询 For more Enquiries

☎ 6643 6475

✉ admin@sfcca.sg

🌐 <https://www.sfcca.sg/sfccascholarship>

支持单位
Supported by



新加坡宗鄉會館基金
SINGAPORE CLAN FOUNDATION

CULTURAL
MATCHING
FUND

有人说，在大城市生活的人特别需要归属感，因为这种感觉很疗愈。

何谓归属感？是经过一段时间的沉浸，对于某地、某组织产生了认同感、责任感、使命感与成就感等内化而成的感觉。对于生于斯，长于斯的国民而言，归属感自然而然，但对于落户新加坡的外地人来说，归属感的形成则是一个复杂的过程。本期专题报道《落地生根》走访来自不同祖籍国的新移民，分享他们如何从安居到适应，最终磨合与融入。

《城市回眸》记述了新加坡民众从侨民到居民，再到公民的一段历史。新加坡的建国之路经历了殖民地、自治邦、新马合并后分家，而人民的身份也在这个过程中一波三折。这一段历史反映部分早期侨民期望以新加坡作为永久家园，他们为争取公民而展开七年之久的公民权运动，折射了早期移民对这片土地心有归属。

我们也可以从军队、职场上找到归属感。在武装部队里，不管是正规军人，抑或是战备军人都对国家有着责任感

和归属感，他们通过军训而对整个部队产生感情，从而将自己融入到集体中，这一股精神也影响到他们身边的人。《新地新情》展现了战备军人身边的亲人与雇主，如何支持他们服役和回营受训。

摆脱疫情的阴霾之后，人们看待工作的方式也跟过去不一样了。这一两年来，职场上的拼搏文化受到挑战，颇具躺平意味的“安静辞职”已成为一种另类的存在。有人说，这是现代人重新审视工作与生活的平衡；也有人认为是对公司缺乏归属感所导致，《你说我说》的一众执笔人各抒己见，探讨这个时下最热门的话题。

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	欧雅丽
编辑	罗一峰
特约撰稿	罗一峰、区如柏、苏秉苓、陈爱薇、吴晓君
特约摄影	熊俊华、骆辉煌
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(新报业媒体全资子公司)
出版准证	MCI (P) 035/09/2023
出版日期	2024年6月(季刊)



397, Lorong 2, Toa Payoh, Singapore 319639
Tel: 65-6354 4078 Fax: 65-6354 4095
Website: www.sfcca.sg Email: oneness@sfcca.sg

支持机构:





04 专题报道 落地生根的一代

经过时间的磨合与同化，
完成自身角色的转型。



14 人物专访 陈健勇 游刃有余，泳不退避

从游泳健将到救生员，到教练，
再到中介商，最后干脆创办泳校，
一直“泳”往直前。

19 新鲜人物 苏峻锋 电竞帮主领战江湖

其战队参与超过200场赛事，
赢获21个冠军，扬威东运会。



22 新地新情 战备军人背后的力量

一个母亲、一个总监，甚至整间
公司，都是他们的回营支柱。



30 你说我说 你是否想过安静辞职？

有人认为，这是偷懒；也有人认为
该做多少就多少！你怎么看？

34 生活新趋 百变空间随心所欲

办公、读书、游戏、生日会
样样行。



25 法律速递 NFT骗局五花八门

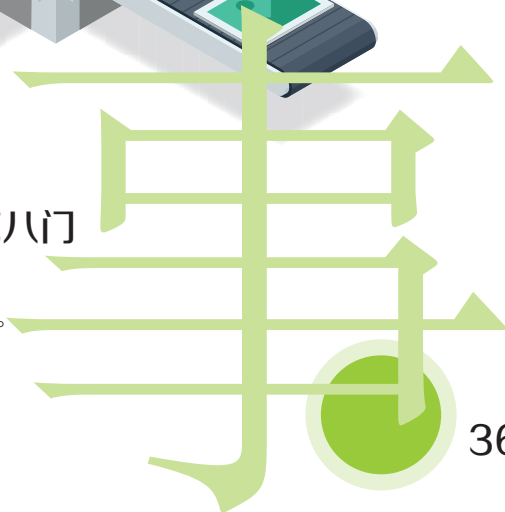
骗人手法层出不穷，
法律案例解析问题。

28 宗亲乡情 客家美食节 爱心满满

50多种佳肴与干粮，
3500人参与，筹得200万元善款。

36 城市回眸 侨民、居民、公民

追溯上世纪新加坡居民角色
的转换与认同。





40 **文化拼盘**
娘惹菜的魅力传奇
土生华人菜肴知多少?
背后故事逐个说。

42 **诱人寻味**
印族厨师煮中餐
更道地, 还是更天马行空?

44 **保健养生**
人老脚不老
人老腿先老, 长寿始于脚。
养生, 必须从脚开始。



46 **收藏记忆**
如梦似幻的
翡翠收藏
千年一遇的邂逅,
世间最美的遇见。



物

译文

49 **The profile**
Teaching the world
to swim
Entrepreneur Tan Jian Yong
explains the vision behind
Happy Fish Swim School.



50 **Special report**
Reflections on growing roots
New immigrants share their experiences of learning
to embrace their new lives in Singapore.

52 **Across cultures**
The charms of
Nyonya cuisine
This labour-intensive and
complex fare features a rich
variety of culinary influences.



53 **Food talk**
Chinese food, Indian style
These three eateries showcase
how creative chefs put their
spin on Chinese cuisine in
Singapore, Malaysia
and India.



落地生根 的一代

经过时间的磨合与同化，完成自身角色的转型。

文 | 罗一峰 图 | iStock、受访者提供





早期漂洋过海到新加坡讨生活的一批海外移民，大多因为家境贫困而被迫离乡背井，所以总是期盼有朝事业有成，可以叶落归根，衣锦还乡。

自上世纪90年代以来，随着全球化的趋势，新加坡的蓬勃经济吸引了新一代的移民。他们来自各行各业，其中以中层及专业人士居多，教育程度和文化水平，以及视野也有别于早期移民，融入本地社会的意愿相对较大。

国务资政李显龙在担任总理期间就鼓励新移民积极融入我国社会，同时也呼吁本土新加坡人，以包容开放的心态接纳他们，共同促进新加坡的经济社会发展。

新加坡本是一个移民社会，也是一个文化熔炉，不管是来自何处的新移民，都可以在新加坡找到共鸣。然而，扎根不是一件容易的事，必须经历定居、适应、磨合与同化等不同的阶段。在这个融入的过程中，新移民需要时间潜移默化，甚至要从错误中学习，才能完成角色转型。

本期《专题报道》走访了来自不同国家与区域、不同背景的新移民，分享各自不同的故事。他们在去留之间经历过一番心理挣扎，最后在尊重本土社会、本土文化的基础上，以行动融入生活，落地生根。

钟庭辉 不是移民到华人社会

拥抱多元，
根植心中。



钟庭辉（左一）与同事们一起聚餐。

1969年，钟庭辉（新公民，原籍香港）来新加坡时只有六岁。他的父亲经营制衣业，在新加坡政府招商引资的政策下，举家迁到新加坡。他坦言，离乡背井的感觉并不好受，而且一直存有过客心态。他在服完兵役、完成国立大学法学系学位后，就曾经考虑回香港执业。

香港移民人口带来的契机

庭辉毕业时，正好赶上香港97前的移民潮，“大量香港人移民到此创业或定居，他们买房子、开公司都需要法律咨询，无形中开启了我事业的新天地。”

此外，第一波移民潮还促使他成为香港移民团体“九龙会”的第二届会长。香港明周杂志也曾访问过他。此后，很多香港人包括想移民的，或已经移民的，在需要法律咨询时，都会不期然地想到他。

“九龙会的作用就是帮助香港人融入，那时候网路没现在发达，主要是办活动来加深香港移民对本地的认识。新加坡政府也做了很多，包括安排参观兵营。我们则自发组团参观本地的寺庙、教堂和邻里社区。”

为了表扬他积极帮助香港移民融入

社区，他在2001年获得时任新加坡总统纳丹颁发公共服务奖章。

不要在新加坡克隆香港

庭辉表示，在新家园扎根是一个漫长的过程，绝非一朝一夕。“对第一代移民来说，让他们改变的是当孩子服兵役或是女儿嫁给了本地人时，他们的心就会真正根植在这里。”

庭辉也是一个过来人，当兵是他融入本地社会的第一步。他说，在兵营学了很多道地福建话和吃辣，“服兵役对我影响很深，让我接触到不同种族、不同阶层的人，学会了多种语言，能更好地与人沟通。”

在他看来，新移民必须具备良好的心理素质，“若是决定移民到一个地方，就不要回头看，不要奢望克隆一个香港，在我认识的人当中，无论是来自中国大陆、香港还是台湾，他们的许多不愉快经验，都是因为希望在这里找到跟家乡一模一样的东西，但可能吗？”

他语重心长地说，“我们永远要记得，这里是一个多元文化的国家，我们移民到新加坡，不是移民到新加坡的华人社会。”

张洪飞 在新生活找到美

不求完美，
不要抱怨。

张洪飞（永久居民、原籍中国浙江）刚刚为全家申请公民权，虽然还在审核阶段，但他对未来充满信心。他坦言有过挣扎，也曾思绪万千，不过后来从日本朋友哪里学到了扎根的三部曲：热情（ikigai）、改善（kaizen）、不完美（wabisabi）。

许自己一个早起的理由

“我是2014年过来的，那时候孩子四个月大，我持的是家属证。我是当了两年全职奶爸，才去考保险执照，2017年才获得就业准证。”

他坦言，早期生活非常不易，没有亲朋，没有人脉，第一个月达不到业绩，上司闭一只眼；第二个月做不到，便被请去“喝咖啡”。最终他破釜成舟，到移民局的大楼外，跟一个个与他背景相似的新移民聊天，一步一脚印地建立起自己的人脉。

“事业只是让我可以在此生存的条件，对人生的追求应该更多，我们必须找到一个让自己早起的理由，换言之就是找到生活的热忱与满足感，才有扎根的推动力。”

于他而言，他的孩子，他的事业，还有他的人脉，就是他早起的动力。

生活美学的自我省思

洪飞觉得，每天改进一点，不断地成就新我，抱持弃旧图新的意识，就是扎根的第二步。

他很积极地团聚本地的新移民群体，他说，即便再忙碌，也不能失去人与

人之间的链接与温度。“新移民的社交面很窄，因为在这里没有朋友家人，所以社群会产生一定的互助作用，互相交流。”

他也指出，新移民不能只守在自己的圈子里，“如果有心落地生根，那么就必须跨出舒适圈，跟本地人打成一片，才能融入主流社会。”

洪飞于是发动社群做义工，以实际行动支援本地社会。他也将慈善事业拓展到海外，其中一项是资助柬埔寨孩子来这里上学。他说，能做多少就多少，一切量力而行，从心出发。

当然，生活不会尽如人意，移民生活也不会完美，他建议不妨学习日本人的“wabisabi”生活态度，可能有助于疏解郁闷的心情。

“我们要学会欣赏与接受生活事物的自然状态，包括岁月痕迹、瑕疵和变化，这都是美的一部分。所以不要埋怨，而是要在新生活中找到它的美。”



张洪飞一家人与特地飞来照顾孙子的母亲（右一）。

屈金超

爱在瘟疫蔓延时

屈金超（永久居民，原籍中国山东）2012年来新，初来乍到很多事都不习惯，饮食、语言、还有人际关系都是生活的考验。所以他当初根本没想过要留下，没想到回家乡呆了一个月竟觉得更不习惯，结果又跑回来。兜兜转转一晃12年，他才骤然发现已经不知不觉间适应了这里的生活。

人际关系永远是考验

“我的性格比较简单，这里的人，交往方式也很简单，回中国后，经常要维持人与人之间的‘关系’，很累。”

金超表示，以前他比较冲动，对一些小事总是不服、不爽，除了容易跟别人争吵，也惹得自己不开心。幸运的是，他遇到了一名贵人，教会了他很多事。

“他是我的前同事，教会我技术，也教我做人，我的脾气在潜移默化中就慢慢地转变了。我现在叫他干爹，偶尔会找他一起吃饭，喝茶聊天。”

人与人之间贵乎互相尊重，住久了，朋友多了，就感受到本地人的热情。

10年时间找回自己

2021年，在大多数人的记忆中，是戴口罩的日子，却是金超人生中最浪漫的一年。

“一个人的生活，总是飘忽不定，当决定留下，仿佛有了指南针，也决定有成家的必要。”他说，因为疫情，让他感觉到新加坡生活的美好；因为隔离，让他思绪沉淀，人生目标也逐渐清晰。

于是，他鼓起莫大的勇气，在朋友的平台上发了一份个人简历，写下征友条件，其中就是对方也要有留下的意愿。那时候他还不是永久居民，但意志非常坚定。

这个机缘促成他认识了妻子，两人非常投缘，一见面就有聊不完的话题。六个月后他就向对方求婚，两人在2021年底完婚，难以想象的是他在结婚前夕还处于隔离期，所以由新娘张罗一切。结婚当天，他匆匆地剪了头发，就赶去结婚礼堂。



无论多忙，屈金超都不忘带着妻儿逛街。

“现在回想起来，很多事情都是水到渠成，并没有多少计划，时间对了就去做。”

结婚隔年6月购买政府组屋，12月宝宝出生，隔年1月他毅然跟朋友创业，投入技术服务行业。抗疫三年，他极速完成了成家、置产、立业等人生大事。

2022年他终于成为永久居民，他笑说这是送给自己“登陆”新加坡10周年的礼物，今年初他申请成为公民，他说感觉很“梦幻”，因为当初的他根本不曾想过。

无需顾虑，想到就做。

西贵代美 女性在本 地受尊重



圣诞节对西贵代美来说，有另一层意义。

西贵代美（新公民，原籍日本横滨）在1992年被日本总公司派到新加坡开发市场。两年后公司为缩减成本而决定关闭新加坡分公司时，她原本可以回日本总公司，可她选择留下，原因竟然跟“圣诞蛋糕”有关。

圣诞蛋糕拉警报

“那个年代的日本公司有一个传统，每一层最年轻的女职员都必须替公司内每个人备茶、抹桌子，开会时，还需进入烟雾弥漫的房间为他们清理烟灰缸。”

为此，西贵代美宁可在本地另觅新工作，也不愿意回日本继续做同事的免费女佣，特别是当她看到本地女性在职场上所受到的尊重之后，更加强她留下的意愿。

“日本公司还有一个不成文的规定，他们认为一般女性都会在25岁前嫁人，否则就会像12月26日的圣诞蛋糕，

机遇难料，感恩一切。

送也没人要，因此很多年轻女性不易获得擢升，不像新加坡有很多女性担任要职。”

另一个追逐新加坡梦的原因是，她非常看好新加坡的潜力，“记得90年代，新加坡还是发展中国家，可政府在城市、社区发展规划上井井有条，我认为这个国家很快就会富裕起来，晋升先进国家。”

西贵代美不但很快就在本地找到新工作，次年还嫁给本地汉，安心地做一个新加坡人。

留下后才是挑战

与其他新移民不同，她没有去留的挣扎，且一直很坚定。但是，生活中总有“碍眼”的事情发生，她又如何淡然处之？例如，德士司机不懂路，反倒叫她引导方向；侍应生端错菜上桌，竟然叫她迁就；朋友竟然不预约就登门拜访，或是遇上过度热情的推销员，都会让她啼笑皆非。

“生活不总是美好，总有你不喜欢的时刻，我会将焦点放在好的地方，而不是不好的地方。当你满腹牢骚的时候，不妨回望当初，自己为什么选择留下？据我所知，很多日本太太很想留下，但最后连选择的机会都没有，无奈地跟着丈夫回日本。所以，我对自己的境遇，是很感恩的。”

西贵代美认为，既然选择在这里生活，就要尊重这里的制度与生活方式。只要多聆听，多一点同理心，什么事情都是可以解决的。

Anuska Sarka

艺术中寻觅身份认同

解开心锁，
迎向彩虹。

Anuska Sarka (永久居民, 原籍印度加尔各答) 自幼随家人移居本地, 一直觉得自己在两种文化的夹缝中寻找生存空间, 她曾为自己的身份感到迷茫, 甚至给自己贴上“边缘人”的标签, 但她终于在艺术中找到展现自己的天地。

在霸凌环境中存活

从小一就在本地就读的Anuska, 一直觉得格格不入。她有浓厚的印度口音, 同学听不懂; 她的头发浓密杂乱, 也让她常被同学取笑。

回看过去, 这可能是每个人都会经历的一些儿时趣事, 但最令她感到困惑的还是自己的身份认同。

“我感觉自己不属于任何地方, 我在这里成长, 却总觉得与别人有隔阂; 我每年都回印度老家, 但感觉已跟印象中不同。随着年龄增长, 愈是迷惘, 我缺乏一种归属感, 直至进入美专后, 我才真正找到自己。”

Anuska坦言, 进入南洋艺术学院是她人生的转捩点。她在确认自己天赋的同时, 结交了许多志同道合的朋友。艺术与朋友成为她生活中不可或缺的力量, 支持她一路走到现在。

“或许, 读艺术的人都擅于表达, 无形中帮我敞开了心扉。”

自创艺术反映移民心态

毕业后, Anuska担任过美术教师、自由业画家, 目前是画廊经理。忙碌之余, 她不忘开创她的混和媒介创作。

“我会先用马克笔画下肖像, 然后



Anuska (左) 在画展上与她的混合媒体创作合影。身旁是她的画家朋友。

在画有肖像的画纸下面再放一叠纸, 跟着将不同的颜料倒在最上层的肖像画纸上, 颜料就会慢慢渗透到下几层的纸, 每一张纸都会呈现不同于上层的人面肖像。这个过程没有100%的控制, 它让我了解到随遇而安的道理。”

Anuska很享受自己的创作过程, 因为每一次尝试, 都是不同的面孔, “就像我在不同阶段遇上不同的人, 有的印象深刻, 有的模糊; 有的开心, 有的伤心, 可这都不是自己可以掌控的, 却又是自己实实在在的回忆。”

艺术抚慰了她的心灵, 也让她那颗浮动的心定了下来。

当她再一次回到印度时, 发觉自己已经难与当地沟通。相反地, 回到新加坡后开始有一种归属感回荡心头。“特别是我在小贩中心碰到不懂英语的摊贩时, 还是可以跟他们沟通, 感觉就像家人一样。”

Amit Gilboa

从未被排挤过

Amit Gilboa(新公民,原籍美国纽约)出生于以色列,成长于美国。他曾在中国修读大学,对亚洲有一种浪漫情怀。他在美国工作几年后,就向公司自荐到泰国、柬埔寨和越南公干,最后落户新加坡。

不觉自己是圈外人

“新加坡是一个成家立业的好地方。”这一句话,Amit重复了两次。

他说,这里虽没纽约的活色生香,但不必烦恼交通阻塞,也不必担心街头暴力,无可否认生活的选择相对较少,没有什么流行娱乐,但活得从容淡定。

在这里生活20年的Amit,感觉与一般新加坡人并无二致,他住政府组屋,到小贩中心用餐,去邻里商场购物,孩子上的也是邻里学校。经过一番深思熟虑,他毅然放弃美国护照。

“我考虑了每一个可能发生的情况,回去美国的机会微乎其微,新加坡已经是我的家了。”Amit是2000年来新加坡的,2004年结婚,2018年成为公民。

他表示,虽然并非土生土长,没有新加坡人的共同文化背景,甚至有浓浓的美国口音,可他从来未被排挤过。“我到过其他东南亚国家,虽然能与当地人笑谈畅饮,但仍感觉有一堵无形的墙,不是他们不友善,而是难以冲破文化与社会隔阂。新加坡可贵之处,就是对外籍人士的宽容态度。”

新加坡人的文化认同

Amit原是银行界的金融才俊,而今却摇身成为职业鼓手。

“自大学开始击鼓,我一直以业余性质玩音乐,来到新加坡后,却让我找到一个机会,以自由业者身份,一半时间玩音乐,一半时间做金融。”后来他的音乐工作量逐渐多了,便设立了自己的公司,渐渐地成为全职的音乐人。他说,能做回自己很开心。



Amit Gilboa(右一)与其他民族合作表演击鼓。

公司主要的业务包括,为企业提供团建的音乐活动、公司晚宴的娱乐节目,以及为学校办音乐艺术课程等。

Amit表示,鼓乐不仅让他开启自己的事业,也促使他更加融入到本地社区。最令他印象深刻的是参与“新加坡之鼓”的演出,这是结合不同种族的击鼓表演,展现独特民族风的同时,也让多元鼓乐无缝结合。

“我真的很喜欢这个项目,因为它很有新加坡特色,参与的有华巫印族,还有我的中东鼓,每个人都有独奏部分,最后来个合奏。既保留自己的特色,又可以与其他音乐融合。”

保留自我,融入多元。

张宇飞 留下，不为自己

张宇飞（新公民，原籍中国河南）15岁来新加坡上中学，完成淡马锡理工学院的生物医药课程后，发觉兴趣偏向中医药学，于是他日间在诊所做推拿，夜间到新加坡中医学院读中医课程。目前是一名中医师。

两个家的抉择

宇飞坦言，虽然已是公民，对家乡还是有着千丝万缕情。

“2005年来这里读书时候还很年轻，对于乡愁没有什么概念。随着时间的推移，特别是疫情期间没法回家，让我倍感思乡。”他说，乡愁是无法逃避的游子情，“这是对亲人的思念，以及童年的回忆。2月回乡，有一种既熟悉又陌生的感觉。”

宇飞的另一段难忘记忆，是他年少轻狂的本地游学经历，“当年在私立学校下课后，就跟同学去小贩中心吃东西、看电影、唱卡拉OK，真正是少年不知愁滋味。”宇飞把他最黄金的青春岁月给了新加坡。

转瞬16年，本地日常慢慢渗透进他的生活，习惯可能在不知不觉地养成。有一次，他的母亲过来探望，说他跟新加坡人没什么两样，就连上下班也跟本地人般背个双肩包，他的第一反应是，“入乡随俗嘛，加上我从少年时期就在那里生活，文化差异不是那么强烈，现在我都是以新加坡式的华英语跟人沟通。”

宇飞心中有两个家，可他的人脉、友情、事业都在这里，回到中国，可能一切得从头开始，几番思量，他决定留下。

左右两难的取舍

“我是中医师，当然要考虑到事业的发展，本地医疗基本上以西医为主，中医扮演着辅助角色。近年发现有越来越多本地年轻人趋向中医，特别是疫情之后。本地人一向重视健康，而中医在保健与养生方面更见成效，相信本地中医的发展会越来越越好。”



张宇飞（右一）带父母到马来西亚游玩。

他说，留下，绝不是一个轻率的决定。上有父母，下有子女，这些都是考虑因素。“总不能说走就走，把父母留在国内不管，心里至少有个盘算，例如安排他们过来侍奉终老。”

至于孩子，宇飞希望他们在一个安全的环境中成长并接触到东西方文化。“这里犯罪率低，治安好，我不必日夜担心孩子的安全；这里的双语教育可让孩子用英语跟世界接轨，也不必担心孩子会丢掉母语。除了基础课程，还有各种课外活动，提供全方位的学习环境，但课业压力却没中国大。”也许这才是他留下的主要原因吧！

难以抉择，还须决定。

陈莹莹 扎根在心中



陈莹莹一家大小乐融融。

陈莹莹（永久居民，原籍中国吉林）2012年嫁来新加坡，与丈夫共同经营红娘公司。由于接触各行各业、各年龄层的人，包括土生新加坡人与新移民，甚至是移二代，这不仅让她快速了解本地人的生活习惯，也让她了解新移民的心态。

不是公民也能扎根

“既然嫁到这里，自然不存在去留问题，因为家庭就是我的归属。”莹莹现在还是永久居民，很多人总是将申请公民视为一种“忠诚”的指标，可她不以为然。

“我知道很多人因为不能确定是否在本地发展，所以都想给自己留一条后路。我的顾虑其实是国内的父母，如果我是永久居民，至少还保留中国籍，等他们年迈多病的时候，回去照顾也方便些。”

她说，有一部分的新移民群体，只局限在自己的生活圈子里，但她不一样，“我没有为自己划定一个属于自己家乡的华人社区，我的接触很广泛，而且适应能力很强，只是短短两年就已经融入这里的生活了，我的家庭、事业和朋友都在这里。落户新加坡，心态要正确。”

落地生根不在于形式，心中扎根才有意义。

移民也出现断层

莹莹认为，一般在此成家立业的人，基本上已有扎根的意愿。可她现在发现，越来越多年轻人并不这么想。

“从一个红娘公司的出发点，若一方决定留下后，在选择伴侣时的大前提，就一定会问对方的将来去向，彼此有共识之后，才会有进一步交往。虽说将来计划未必尽如人意，但至少显示出诚意。可这几年，征婚的人已经不会有这种想法了。”

莹莹指出，特别是95后或千禧一代，不觉得成家立业是人生中的一个部分，因为他们根本不觉得这是一个需求。工作方面，他们也总爱跳来跳去，不求稳定，只想尝试更多新鲜事物。

“就连我跟他们沟通都有问题，之前所提到男女交往共识，对他们来说根本不是问题，因为他们没有想到那么远，只是活在当下。人生都没有方向，还谈什么落地生根呢？”

不在形式，而在行动。



陈健勇

游刃有余，泳不退避

从游泳健将到救生员，到教练，再到中介商，
最后干脆创办泳校，一直“泳”往直前。

文 | 苏秉苓 图 | 骆辉煌、受访者提供

你的儿时梦想是什么？陈健勇自幼就对父亲说，他要教会全世界的人游泳。

这个梦想推动着陈健勇，从当救生员半工半读赚生活费，到创办快乐鱼游泳学校(Happy Fish Swim School, 简称快乐鱼)，一直“泳”往直前，克服冠病疫情阻断措施期间没有学生的困境，努力在竞相模仿的竞赛中保持领头羊的优势。

快乐鱼创办于2007年，最初是网络世界的游泳学校中介，按照家长要求的上课时间和地点，为他们的孩子配对合适的游泳教练。

2014年，快乐鱼走出虚拟世界，花了近一年时间筹备，在武吉知马开了第一间室内婴幼儿游泳学校。而今，快乐鱼已是新马两地规模最大的泳校，在我国有九间游泳学校，马来西亚七间，另五间今年内陆续在新马开张。

今年底，快乐鱼将在新加坡企业发展局的协助下，以特许经营形式进军印度尼西亚，以实现在2030年开设200间游泳学校的目标。

秉持着“让你学会游泳，而不是成为游泳选手”的理念，快乐鱼至今已有超过6000名学生，包括四个月以上的宝宝、学步幼童、小学生、成人、特殊儿童、产前妈妈，甚至培训教练。

如果人人都会游泳……

37岁的陈健勇，中学时是故乡马来西亚柔佛州的州手，常参加国际泳赛，夺标无数。20年前，当年17岁的他到新加坡南洋理工学院修读电子工程。开课前，本以为选读的课程与资讯科技或电脑编程相关。不料，开课后才知课程教授侧重硬件组装。

“要换也来不及了，只好硬着头皮念下去。回想起来，工程系训练了我的逻辑思维，对往后创业经营大有帮助。”

陈健勇除了爱游泳，还在14岁那年考获救生员资格。在理工学院念书时，他因为跟父亲赌气，开始在学院泳池当救生员赚生活费，半工半读。

救生员的收入不高，介于500元到1000元。相比之下，游泳教练只需在岸边发号施令，每小时就有50元。于是他用一年取得游泳教练资格后，马上兼任救生员和游泳教练。

然而，赚的钱虽多，但教课时间增加难免影响学业。而且游泳教练大部分时间花在路上，实际收入是两小时50元，平日最多教三堂课，周末有时五堂，体力极为透支。

“当时的想法是要用最少的时间来赚钱。后来发现这种想法很笨，因为时间永远追不过金钱。游泳教练的收入虽不错，但收入越多，意味着自己的时间越少。”



陈健勇不断充实自己，坚持教导小孩成为不怕水的快乐鱼。

要成功创业，天时、地利、人和，缺一不可。一直介绍学员给陈健勇的中介，恰好不做了，陈健勇决定自己兼当中介。更巧的是，他在同一时间接触到网络营销的概念和课程，利用课余时间学习网页设计，快乐鱼这个平台诞生了。那年，他19岁。

网页设计从便利客户的立场出发，想学游泳，无需到游泳池寻找教练，也无需洽谈上课时间和收费，只需通过谷歌搜索，到快乐鱼泳校的网站，输入想学游泳的地点和时间，网站自动配对临近的教练，省时方便。

不久，快乐鱼打开知名度。“当时，每个月的中介费可高达一两万元，这种赚钱的模式打开了我的思路，原来钱不是用时间来交换，而是用价值来换取。”

格局开阔了，陈健勇追逐的不再是金钱，而是思考如何把身处的行业做得更好，“只要我创造更大的价值，服务更多的人，收益自然随之而来。”



家长陪幼儿一起上游泳课。

陈健勇的父亲曾是游泳教练，在父亲的循循善诱下，他自三岁就会游泳，也“以为每个人理所当然都会游泳”。但进了小学，才发现有的同学不会。当时萌生了一种想法，“如果世上人人都会游泳，那不就没有溺毙事件了吗？”

这个想法，逐渐形成他立志要普及化“父母教孩子游泳”的概念，从被动的教会每个人游泳，转化为主动出击，创造一种文化——每个父母会教孩子游泳，孩子再教孙儿游泳，代代延续。

山不转，水转

快乐鱼的首两年，陈健勇边经营中介生意，边编写儿童游泳培训课程内容。而后，把儿童游泳课程内容付诸于行，在公

共游泳池教五岁以上的儿童游泳。他发觉很多小孩怕下水，也从海外课程认识到，婴儿四个月大开始接触游泳，学习效果最理想。

为此，他到澳大利亚修读婴儿和学龄前游泳教练的认证课程，回国开班授课。开始时，他在户外公共泳池或上门教婴儿游泳，但反应不佳。婴儿常因日晒、水冷受凉、泳池氯剂太浓，影响眼睛和皮肤，导致生病，父母最终放弃，更甬提创造人人都会游泳的文化。



要克服这一障碍，改善婴儿学游泳的水质和环境是必须的。陈健勇和联合创始人黄振棋决定自己创建温水池室内泳校。

室内温水泳池是本地前所未有的项目，陈健勇和黄振棋花了半年，在2014年，找到了武吉知马植物园附近的底层店屋单位。然而，从构想到落成，过程并非所想般顺利。

首先，陈健勇花了九个月的时间才取得建造室内泳池的所有批文，启动建造工程到开业耗了三个月，这一年，每月1万1000元的店租照付。加上泳池建造出现许多额外开销，总成本是30万元。尚未有收入，20万元初始资金就已经耗尽。

“大家只能咬紧牙关，没有向父母或亲友贷款筹钱，靠着我们还继续在公共泳池教游泳的收入，完成它。”

同乡、同学、同创业

负责泳池建设工程的是黄振棋。两人同乡，同是游泳健将，在南洋理工学院是同班同学，也是室友。两人联合创业，还有着一段有趣的小插曲。

话说陈健勇和黄振棋分别收到南洋理工大学和新加坡国立大学的邀请，都获得大学工程学位奖学金。陈健勇连信都没看一眼就丢了，黄振棋却很烦恼，不知是否应放弃以游泳课程中介为终身职业。

当时，黄振棋每月赚取的中介费是800元。他为自己定下目标，若能赚足3000元，就放弃上大学。一个月后，黄振棋只赚了2400元。就在黄振棋犹豫不决时，陈健勇点出，800元到2400元的跳跃幅度，其实说明了游泳培训业的巨大潜能。

黄振棋想了一晚，隔天哭丧着脸对陈健勇说：“我决定和你一起去冒险。”

就这样，两人分工，陈健勇负责编写教学内容、市场营销、人力资源等，黄振棋则负责泳池的设计、安装和工程监督。

用女儿视频招生

2015年第一间室内快乐鱼游泳学校开张。然而，眼离开业不到一个月，但通过快乐鱼网站得知这个消息或有意报名的人寥寥无几。陈健勇有些担心。他决定把一岁多女儿的游泳视频放上网，希望能引起关注。

“我的大女儿还是婴儿时，我就教她游泳。当时的宝宝游泳视频，一般是洋人，亚洲脸孔几乎没有，所以看到这个连走路都不太稳的小孩，睁着大眼开心地踢着小脚游泳，是很新鲜的！”



婴儿都入水能游？

把婴儿往水里放，他就自然游动，是真的吗？

陈健勇的三个孩子，四个月大就学游泳，他笑说：“没有人一出生，放进水里就会游泳。”

他说，稚龄儿童甚至婴儿的游泳启蒙老师，以家长最理想。婴儿通过肌肉记忆，学游泳轻松容易。两三岁的儿童，必须寓教于乐，解除他们惧水的心理障碍。

孩童初学游泳，哭是正常的，一般有几个原因：

一、父亲下水陪学，但宝宝执意妈妈陪，父母这时就得决定，究竟让宝宝哭，还是换妈妈下水。

二、宝宝长期戴挡水浴帽，没有让脸部淋水的习惯。这得通过玩乐，让他慢慢习惯水流脸部。

三、孩童一接近水池，就被大人呼喝警告。



果然，视频一出，观看次数超过100万次。快乐鱼每天接收60多名新学生，所有时段爆满。特别是周末，泳校人满。为解决名额不足的问题，很快就有了第二间快乐鱼泳校。

短短五年，快乐鱼游泳学校从武吉知马的第一间迅速扩张，到了2019年，在新马已开设11间分校。尽管课程收费比公共泳池的游泳课高出许多，还引来其他人仿效开同类型泳校，但快乐鱼婴幼儿的游泳课仍是行业领头羊。

陈健勇坦言，收费偏高，是无法避免的，因为室内泳池的建造和运作成本都高，利润实际上只有一成，远不及自己在公共游泳池教课的收益。

他说，仿效者加入竞争，是好事，“良性竞争能推进这个行业的发展，如果只有我一家，客户思考的是要不要学游泳；现在市场上有好几家，客户觉得自己不学，好像欠缺什么。这对培养父母教导稚龄孩子游泳的风气，是好事。”

为保持领头羊的优势，他必须继续开分校。



陈健勇荣获2023年新加坡邻里企业之星最高荣耀之星奖。

“扩充必须快，因为在外人眼里，这家有五间分校，那家有11间分校，人们就会直观认为，有11间的是老大。公众也可能不太在意哪家的课程或教学比较好、哪家是始祖。因此，我必须保持领头羊的优势，不然成为老二后，就得花更多精力搞市场营销。”

当然，这个决策的代价是陈健勇、黄振棋以及萧嘉玲（陈健勇的太太）三个合伙人的薪金，至今维持在四位数的中端，甚至没有分红，“员工都有，唯独我们三人没有，哈哈！”

购游艇，出海游

冠病疫情期间，整整10个月，泳课不能开，没有收入，却必须支付员工薪金、租金和贷款。

陈健勇说：“冠病一巴掌把我打下来，那时我问自己，能做什么来找到收入，卖榴莲吗？送餐吗？但每个月的开销，新马加起来超过50万元，不管我做什么行业或改变都救不了。”

为解燃眉之急，他退而求其次，借了150多万，加上利息和延后付款，负债200多万元。这时，他经常关注的游艇网页，放出有人想出售游艇出租公司的消息，售价是平常的一半。他稍加考虑，决定以28万元买下。

“当时，许多人都说我的决定很疯狂。可是我的看法是，解封会按部就班地渐进推行，人们暂时不能出国，但可以出海。坐游艇出海是很舒服的，也是我一直以来的梦想。”

游艇公司转手的那一天，政府宣布放宽社交聚会人数限制，每次五人。当天，游艇公司接到公众租用订单，随后天天爆满。出租游艇的营收正好补上快乐鱼泳校入不敷出的缺口。

陈健勇说，“遇到问题，头脑必须转得快，不能只把目光放在眼前，停留在唉声叹气的状态，被它困住。必须接受事实，学会放下，才能走得过，才能看到商机。”

游艇生意做起来了，他添购第二艘游艇，如果持续有需求，他不排除买第三艘。而今，快乐鱼每三个月会轮流安排在泳校上课超过三年的学生与家长，免费坐游艇到拉扎鲁斯岛（Lazarus），让学员在大海中游泳。泳校的6000名学员，半数以上，上课超过三年。

本以为阻断措施，是快乐鱼最“不快乐”的时期，其实不然。后冠病时代的报复性出国旅游，才是最大的“不快乐”。举凡非学术性质的增益课程如脑力开发、舞蹈、画画、游泳等都逃不过学生人数大减的情况。

“冠病期间，我们找到了出租游艇这条路，以为疫情结束，学生会回流，但情况并非如此，现在的学生，比疫前少了四成。”

面对这无解的难题，陈健勇暂时只能开源节流，一方面通过人手安排减少开支，另一方面则重启市场宣传及参加展览，吸引新生加入。

还做吗？“这不是钱的问题，是自己的使命，达成了，才能退休。”



快乐鱼安排上课超过三年的学生和家长，免费乘游艇出海游泳。

线上玩游戏的人很多，但说到成为职业电竞选手，相信不少人的脑子里都会冒出许多问号。这算是一份正职吗？有什么发展前景？

作为电竞战队经纪人，以及致力于促进本地电竞经济成长的推手，90后企业家苏峻锋 (Jayf Soh) 希望能解除大众的质疑，展现这个行业的发展潜能。他也希望从新加坡出发，带领东南亚选手走上世界舞台。

电竞不单是“打游戏”比赛

近几年，电竞先后成为了东运会和亚运会的正式体育竞赛项目。在北美、中国等地区，电竞业在经历跳跃式的增长后，正逐渐走向成熟。但在新加坡，一般人仍对它存有过去的刻板印象。

事实上，电竞不仅仅是打游戏，而是包括从游戏研发、市场推广、赛事举办、选手培养、品牌管理、内容传播等组

成的一整条产业链。

新加坡也在这个产业链中分得一杯羹，凭着优良的基础设施，成为多项国际电竞大赛的热门举办地点。新加坡选手也在高素质的训练资源下，在国际赛事上交出亮眼成绩。行业的整体环境可说是越来越热络，由此衍生出的经济效益和发展机会也备受看好。

33岁的苏峻锋是本地为数不多的电竞经纪人之一。他于2017年成立首支RSG电竞战队，发展至今，已在新加坡、马来西亚和菲律宾培养出一批主攻“MLBB”（无尽对决）、“PUBG”（绝地求生）等不同线上游戏的职业选手。

很多人不禁好奇，如何把打游戏当成职业？苏峻锋解释，在RSG，全职选手必须严格遵守公司的规定和训练时间表，他们可获得薪资，和一般职业的概念是一样的。“上班”时，选手们必须集合在一处，和陪练团队打训练赛，然后与教练一起分析和检讨比赛结果，从而改进部署策略，加强团队合作能力。

团体训练之外，选手也必须独自“练功”，例如打排位赛以晋升段位、加强手眼协调能力等等。此外，一些游戏几乎每个月都会升级一次，这时，选手们必须迅速学习改进后或新增的功能。

苏峻锋 电竞帮主 领战江湖

其战队参与超过200场赛事，
赢获21个冠军，扬威东运会。

文 | 吴晓君 图 | 受访者提供



“每一种游戏一年会有二至四个赛季，训练可说是马不停蹄。职业选手需要严以律己，也要有顽强的斗志和拼搏精神，这和职业运动员的特质没有不同。”

从竞赛评述到带队参赛

苏峻锋七岁时开始和父亲、两个弟弟一起玩《宝可梦》和《超级马力欧兄弟》，自此和电玩结下不解之缘。后来，他陷入了大型多人在线角色扮演游戏（MMORPG）的世界，随着年龄的增长，对游戏的热爱不减反增。如今回忆起来，他表示那是他儿时最美好的时光。

除了玩游戏，他也经常观看游戏攻略类的视频，加入玩家社群结交同好。在理工学院念商科时，他从观看一场电竞赛事中，发现自己当实况评述员的潜力。

“我在中学时曾是学校辩论员，知道自己有拿话筒炒热气氛的能力。打游戏的技术我还未到专业水准，但玩家们想要听什么，我能牢牢抓住。就这样，我从为小型线上赛事做评述开始，踏入了电竞业。”

2015年，苏峻锋受邀前往美国，为BlizzCon的第一届“风暴英雄世界锦标赛”担任评述员。那时，他在业界已颇有名气，但他却不满足于现状，心里计划着要做更多事情。

隔年，他以业余形式组织了一支战队，前往上海参赛。那时，他看到了职业选手的增值空间，加上满腔的热忱和冲劲，于是思考起如何才能让新加坡，甚至东南亚的电竞实力得到展现。不久后，他便成立了RSG。

成立近七年来，RSG战队已参加过超过200场国内外赛事，赢得了至少21个冠军头衔。2019年，RSG为新加坡摘下了首枚东运会电竞银牌；在2022年东运会则夺下了铜牌。

发掘游戏背后的商机

培训战队的同时，苏峻锋也成立了ArkForge游戏社群，为跨越五大洲的五亿名玩家提供交流平台，提升影响力。

此外，他也通过专注于游戏市场营销的Pulse Nova公司，发掘游戏背后的



RSG电竞战队在多项本地和国际赛事中交出亮眼成绩。



苏峻锋团队在韩国举办的游戏展，获得热烈回响。

其他商机。公司将触角伸入电竞业各个环节，包括公关营销、社群与赛事管理、幕后制作服务，以及协助商家搭上电竞经济的列车。这指的是在赛事热度和网红玩家的流量之上，整合创意营销，实现跨领域的合作。

“打游戏之外，玩家最感兴趣的就是观看直播和视频，因此培养出了许多网红玩家。网红不仅仅是游戏玩家，更类似于业内领袖，品牌与网红合作可提升品牌在年轻群体中的知名度，甚至建立起持久的联系。现今我们在世界范围内所合作的网红，有超过万名。”

在苏峻锋的努力下，公司与许多知名品牌建立了合作关系，例如联想、Pizza Hut、字节跳动、腾讯等。与此同时，公司也一直积极寻求赞助商的支持，希望以此加强电竞战队的培训资源，培养更多优秀的选手。

冷门事业的人才管理

根据一项调查数据，新加坡及区域的电子游戏和电子竞技营收，预计在2023年至2027年期间分别取得14%和

10%的年增长率。在这个发展势头下，苏峻锋表示大受鼓舞，也预计这个新兴行业大有可为。

尽管如此，他坦言，当初在创办RSG时，很多人包括他的家人都心存疑虑，不了解这个“冷门”行业有什么发展前景。

“记得刚开始做评述时，母亲问我怎么常在房间里大声喊叫，我向她解释，并表现出要做这行的决心。家人虽然不太了解，但还是一直默默支持我到今天，我很感谢他们对我的信任。”

观察现今的发展势态，苏峻锋认为本地电竞业还面对一个挑战，就是吸引和留住职业选手以及管理人才。个中原因，他认为是因为相较于东南亚其他国家，新加坡的教育水平比较高，年轻人因此有更多职业选择，较不会倾向于选择非传统的电竞业。这个行业的规范标准仍在建立中，充满动能和变数，想要加入的管理人才，也必须愿意接受挑战才行。

当被问及是否还有玩游戏时，他表示，有时间的话还是会玩，但游戏已成为他的工作，在他心中已超越“娱乐”的级别了。



苏峻锋受邀到美国为“风暴英雄世界锦标赛”担任评述员。

战备军人背后的力量

一个母亲、一个总监，甚至整间公司，都是他们的回营支柱。

文 | 吴晓君整理 资料来源 | oneasia网站

对暂时放下工作和家庭责任，回营受训或履行其他国民义务的战备军人来说，雇主和家人的支持无疑能让他们少些顾虑，多些投入。

为了肯定雇主和家人以实际行动，全力支持国民义务，新加坡国防部特别设立了推动国民服役奖（NS Advocate Award）。本期由其中三名获奖者分享他们如何对战备军人情义相挺。

故事一

跟着孩子当兵的妈妈

50岁母亲为了解儿子即将经历的军中生活，毅然参加军训营当“女兵”，并一路陪伴和扶持儿子度过两年的兵役生涯。儿子退伍后，她仍继续当义工，积极参与国民服役相关活动，持续至今。

这名身体力行支持儿子的母亲是许慧敏。她的儿子于2018年入伍，曾进入见习士官学府（Specialist Cadet School）受训，隶属空军部队。



许慧敏（前排左二）在女子军训体验营中尝试障碍挑战，感受儿子即将经历的军中生活。

把担心转为关心

许慧敏表示，她和许许多多的母亲一样，开始时对国民服役不甚了解，且常道听途说一些关于当兵的不好经历。因此，她对儿子入伍很是担忧，也担心儿子无法适应军中生活。

于是，在儿子入伍前不久，她毅然报名参加了首届女子军训体验营（Women's Boot Camp）。这项两天一夜的活动由国防社区联系咨询委员会（ACCORD）发起，旨在让女性一窥国民服役人员的军中经历，通过切身体验，更好地支持国民服役。

军训营的项目包括SAR 21突击步枪训练、军事障碍挑战场（Standard Obstacle Course）训练、行军体验，以及救伤训练等。“女兵”们也有机会在营房住一晚，更深入感受服役生活。

许慧敏忆述，当时申请参加军训营的人很多，1000个报名者中只有100人入选。她庆幸自己成功获选。“当时我的儿子正要入伍，我很高兴可以借此了解儿子将要经历的事，知道以后可以怎么支持他。我平时有远足、练瑜伽的习惯，应付这些训练，问题不大。”

在各种项目中，最令她难忘的是军事障碍挑战场训练，能够顺利完成项目，带给她很大的满足感。此外，在大食堂吃饭，和多人在营房过夜，绕军营做行军操练，也令她印象深刻。

“训练过程中，长官一直提醒我们要补充水分，他们也一直留意我们的身体状况，安全措施做得很足。训练也是一步一步来，从一公里、两公里开始，逐渐增加难度。体验过这些后，我少了担心，更懂得去关心儿子。”

与儿子更亲近

许慧敏表示，儿子入伍服役后，每个周末回家都会和她分享军中的日常。而她因为参加过训练营，可以更深入地和



许慧敏在儿子王俊峰的服役历程中一路相挺，母子变得更亲近。

儿子对话，更能感同身受。

就这样，她一路支持儿子完成了基本军训，以及之后在见习士官学府的艰难训练。儿子在完成国民服役后，进入新加坡国立大学电脑系，现在从事海事系统分析工作。

“因为一丁点的‘共同经验’，我们有了更多的聊天话题，关系变得更好。”

许慧敏对国民服役的支持不仅限于儿子，她也经常义务协助国民服役的相关活动。例如，她曾倡议及推进一个项目，将参与“我们支持国民服役”计划（We Support NS）的550名商家和小贩的位置，输入到共享谷歌地图中。此外，她也曾在去年的女子军训体验营担任义工。

对于有儿子在服兵役的父母，许慧敏鼓励他们保持开放的心态和好奇心，可以的话，参与一些相关活动和工作坊，给予儿子最大的支持。儿子还没当兵的父母也可先尝试了解，以便更好地帮儿子为将来入伍作准备。

故事二

力挺回营受训的雇主

战备军人Abidin bin Asmadi是一名国民服役任命官(Responsibility NS Appointment Holder)。过去13年来,他每年都必须回到所属的新加坡警察部队效力,在芽笼士乃大型市集执行任务。



Abidin对于公司力挺他回营受训,表示感激。

在正式出任务的六个月前,他必须开始为此做准备。与此同时,他也不能忽略自己在船运公司Sea Consortium的全职工作。若两边的工作突然同时增加,难免会感到分身乏术。但幸运的是,他有善解人意的雇主和同事,为他安排工作,排忧解难。

Sea Consortium集团科技总监龙仕杰表示,他们允许必须履行国民义务的员工灵活安排工作,也鼓励员工之间相互帮忙,替需要暂离工作岗位的同事暂代职务。



Sea Consortium集团科技总监龙仕杰认为,职员回营受训取得的经验有助提升工作表现。

他认为,这样的安排不但不会影响到公司运作,反而创造了一个双赢的局面。他相信,员工从回营受训中学到技能,以及建立起的韧性,都能提升工作表现。

“我认为战备军人回营效力时,也会用上职场中积累的知识和经验,协助提升回营服务单位的效能。比如说,通过在企业

界常用的计划管理方法和程序改进策略,帮助单位提升效率、生产力或改进成本管理。”

龙仕杰也提到,为了肯定Abidin的努力,他在公司的内部报讯表扬了Abidin对警察部队所作的贡献。他希望借此激励公司的其他主管,也给予团队内的战备军人最大的支持。

对于雇主的力挺,Abidin表示感激。他说:“在服务警队、工作和家庭之间取得平衡,一直是最看重和追求的。有了公司给予的灵活性、信任和支持,我有信心把三者兼顾好。”

故事三

配合雇员回营的公司

对于须要兼顾工作和履行国民责任,本地共享汽车业者GetGo总裁兼联合创始人卓庭丰深有体会。这名忙碌的年轻老板,也是国民服役的主要任命官(Key Appointment Holder)。从自己的服役经验,他推己及人,让属下员工也能更无顾虑地为国效力。

于2021年2月创立的GetGo,目前是新加坡最大的共享汽车服务提供者。它的200名员工中有半数战备军人,每人每年都须要回营受训至少两星期。但卓庭丰表示,公司在规划人力时已将此考量在内,因此不是问题。

“我们组建团队时,会考虑每名员工在工作以外的其他责任和义务,无论是回营受训,还是因个人原因或照顾孩子而需要请假,我们都尽量配合,在必要时调动人手,让其他员工暂代职务。”

公司的配合度有多高?对此,他特别提到一个例子。2021年当公司准备发布重要的新计划时,刚好碰上首席技术官Malik bin Badaruddin回营受训,为了确保发布会能顺利进行,他和团队毅然决定将日期延后,待Malik重回岗位后再举行。

这样的举动,不仅展现出公司对员工的重视,也让员工更加正面地看待国民服役。



GetGo总裁兼联合创始人卓庭丰(右)和属下首席技术官Malik一起参加活动。



本篇介绍的是全面防卫六大支柱中的军事防卫。军事防卫是由正规军、国民服役人员以及全国支撑起来的强大防卫。

NFT骗局五花八门

骗人手法层出不穷，法律案例解析问题。

文 | 黄梦莹律师 黄梦莹律师事务所 图 | iStock

不可否认，NFT (Non-Fungible Token, 非同质化代币) 作为数字艺术品和资产交易的热门话题，吸引了大批投资者和艺术爱好者的目光。其价值引人注目，正如1850年代的淘金热一般，众多发行商、收藏家、投资者和交易平台不断涌入NFT市场。然而，这片金光闪闪的市场隐藏着各种风险，其中NFT骗局尤为猖獗，应提高警惕。

随着各种变幻莫测的NFT骗局层出不穷，每一名参与者都要练就火眼金睛，不要受骗，也不要违规。

1 网络钓鱼 (Phishing Scam)

案例: 2021年12月，游戏NFT交易平台Fractal的Discord公告机器人遭到黑客攻击。黑客发布了虚假信息，诱导用户访问钓鱼网站，导致约15万美元的加密货币被盗。

网络钓鱼是指，骗子将钓鱼网站包装成可以被信任的网站，诱使用户购买没有价值的假冒NFT，或窃取其加密货币钱包的私钥，并将其中的加密资产盗取一空。

2 拉地毯骗局 (Rug Pull Scam)

案例: 2021年10月，匿名开发者Evil Ape从刚刚上线的“进化猿”(Evolved Apes) NFT项目中卷走了价值约270万美元的以太币。

拉地毯骗局，顾名思义，就像突然抽走别人脚下的地毯一样，令其瞬间失去平衡。这类骗局诱导人们投资NFT项目，然后迅速带走资金，消失得无影无踪。

拉地毯骗局可细分为两种：

1.硬拉，指开发人员在智能合约中私自开设后门——方便其从项目中窃取资金。

2.软拉，指持有大量NFT的“鲸鱼用户”(Whale)或恶意炒高市场价格的用户，在项目处于价格高位时大量抛售，最终导致项目的总体价值下跌。



3 “狸猫换太子”

想象你作为拍卖师，将你珍藏的名画拍卖，底价是20万美金，但最终却仅以25万日元落锤成交，原来是当时你看错了竞拍货币。买家是合法竞标，你只能承受155倍价差的损失。这种事故在NFT交易中屡见不鲜。

当然，现实中卖家可以和买家、拍卖行协商，或向警方解释当时为何误判了货币种类，撤销交易。但NFT交易平台属于网络空间，买家匿名、交易自动执行等特性让受害者只能独自蒙受损失。



对此，被告Rothschild辩称，商业的归商业，艺术的归艺术——元宇宙铂金包是对商标进行的艺术创作，是在推广零皮草和民主的理念，因此受到《美国宪法》第一修正案言论自由的保护，不构成侵权。

尽管如此，法院最终判决辩方侵权，爱马仕获赔13万3000美元¹，元宇宙铂金包也因此下架。

4 剽窃：NFT铂金包案

与其他艺术品类似，NFT的艺术性、背景故事和名人代言才是其主要价值来源。但NFT中的剽窃和假代言事件数不胜数——用户购买的不是一件独一无二的艺术珍品，更有可能是呈堂证据。

案例：2021年5月20日，数字资产交易网站Basic.Space以2万3500美元成交一个名为“Baby Birkin”的NFT。这个NFT作品以一段动态影像呈现一个装有婴儿胚胎的透明爱马仕（Hermès）铂金包。

同年11月，同一艺术家Mason Rothschild上架了100件以铂金包为模版的NFT——元宇宙铂金包（MetaBirkin）。毛茸茸的元宇宙铂金包被Rothschild戏称为“不是妈妈们背的铂金包（Not Your Mother’s Birkin）”，并在售卖和转售版税中使其获利不菲。

在向Rothschild发函要求其删除侵权作品未果后，爱马仕于2022年1月14日以商标侵权、商标稀释、域名抢注和不正当竞争为由正式提出诉讼。

5 假代言：Lil Yachty案

案例：2021年6月，音乐NFT销售平台Opulous在营销活动中，宣传美国说唱歌手Lil Yachty（本名：Miles McCollum）在Opulous平台上发售NFT，并就此募集了超过650万美元。但其实双方没有达成任何书面、口头或默示的协议。

2022年1月，双方对簿公堂，并最终以庭外和解收场。

6 混淆买方权利

不同NFT项目会授予买方不同的法律权利。如果买方不仔细阅读《交易细则》中关于买方权利的规定，法律风险很可能会接踵而至。



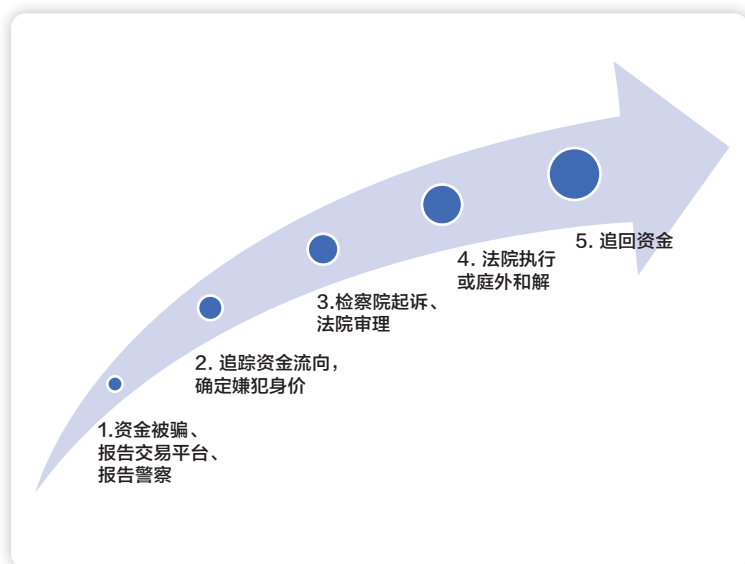
以“无聊猿游艇俱乐部”（Bored Ape Yacht Club）为例，其《使用条款》授权买方：（1）在交易市场上转卖无聊猿NFT；（2）将无聊猿图片用以非商业的个人用途，如用作个人的手机壁纸、打印装裱后赠予朋友等；（3）将无聊猿图片用以商业用途，如用作餐厅吉祥物，打印装裱后进行售卖等。

与之相对的是由台湾歌手周杰伦加持的“幻影熊”（PhantaBear）。项目的《免责声明》明确道：“购入本商品并不代表对于本商品所连结之作品具有排他或专属性的财产权，也不代表得到商品任何智慧财产权的授权，购买者同意不针对该商品作为商业用途使用。”

幻影熊和很多NFT项目完全禁止买方将NFT作商业用途，使用未经授权的智慧成果进行盈利，将招致侵权诉讼。

绳之以法？

别把抓骗子的流程想得太复杂，无非是：1.报告交易平台，报警；2.追踪资金流向，确定嫌犯身份；3.检察院起诉，法院审理；4.法院执行或庭外和解；5.追回资金。



加密资产的骗局也遵循上述流程，但难度却更大。原因在于，虽然加密资产的交易账本是公开的，但加密货币钱包具有匿名性，网络空间又高度跨国境。通过技术手段追踪资产流

向，追踪到绑定骗子身份的加密货币钱包，确定幕后骗子的身份，跨国抓捕和诉讼，因耗费巨大时间、金钱和精力，成为了横在受害人现实处境与伸张正义之间的鸿沟。

对付骗局最简单最有效的方法只有一个——提高警惕，防患于未然。

防患于未然！

1.填写密钥和种子短语（助记词）²的情况少之又少，在填写这些信息前需谨慎之又慎；

2.仔细核实正在访问的网址是否与网站网址一致，避免点击不可靠来源发送的网址，避免访问弹窗网页；

3.进行多方验证，包括：对NFT项目的创始团队做背景调查；从项目代言人或艺术创作者的个人社交媒体中验证其是否真的为项目背书；研读项目的网站信息和白皮书（Whitepaper）中的项目规划，其可信项目的发展蓝图不应该“好到令人难以置信”；追踪项目的实时讨论和新闻报道；观察交易平台中NFT项目的交易情况；直接验证智能合约以确保安全性。

4.分散风险，开设多个加密货币钱包，分开存储加密资产。

5.不要轻信天上会掉馅饼，所有的NFT项目都有可能走向失败。

（完结篇）

1 这并不意味着元宇宙铂金包不属于艺术创作，或艺术创作不可以使用商标——只是在这个案件中，陪审团认为（1）消费者很可能会错误地认为元宇宙铂金包有爱马仕做背书，以及（2）元宇宙铂金包对商标的使用与艺术上不相关和/或是有故意欺骗性。

2 种子短语（助记词），是指在开设加密钱包时，随机生成的一串12到24个随机单词。



客家美食节爱心满满

50多种佳肴与干粮，3500人参与，200万元善款。

文 | 许瑞霞 图 | 许瑞霞

久违的客家文化美食节再度登场。今年4月28日，虽然是艳阳高照后又突然狂风暴雨的天气，但是在大巴窑2巷新加坡宗乡会馆联合总会举行的南洋客家文化美食节，仍然吸引了超过3500人到场。

会场水泄不通，不少人携老带幼全家出动大排长龙等候入场，只为品尝那琳琅满目的客家传统美食，如酿豆腐、算盘子、黄酒鸡、烤盐鸡、梅菜扣肉、猪肚鸡汤与擂茶等50多种佳肴和购买特色干粮。

深具意义的是，这项美食盛会让大家不仅尝到美食，还做了善事，为同济医院医药基金筹得200万元善款，帮助有需要的患者获得优质的中医治疗服务。善款来自售出6000份美食节固本，以及来自社会各界善心人士的捐款，远超过原本的

100万元筹款目标。

南洋客属总会会长刘智评表示，今年是客属总会成立95周年庆，也是事隔16年后，联合16个属会团体主办美食节。

他说，客属总会逢五年或10年都会举办大型活动，并为慈善团体筹款。这次借着美食节活动，除了筹款，也现场招待了120名由圣安德烈教会医院安排的乐龄人士。同时也以此响应其他宗乡团体的美食活动，呈献华社多姿多彩的饮食文化。

这次美食节的主宾是人力部长兼贸工部第二部长陈诗龙，出席者还有文化社区及青年部兼社会及家庭发展部高级政务次长蔡瑞隆、宗乡会馆联合总会会长蔡其生与同济医院主席杨应群。

菜香肉香伴着欢声笑语充斥整个会场，蔡瑞隆对活动受到热烈支持表示赞赏，认为通过美食能吸引年轻人接触与传承各籍贯的文化。

同济医院秘书长刘廷辉很感谢客总热心为其筹款，同济医院会将大部分善款用在病人身上，提供完全免费的登记、看诊与药物。此外也会将一部分善款作为奖学金，资助中医人才到上海、山东等地深造，并在学成归来后为同济医院服务。目前同济医院有52%的医师拥有硕士与博士学位，大大提高了医疗的水准。

现场也可看到新加坡河婆集团办的擂茶示范会，78岁的吴花（妇女组主任）擅长制作家传擂茶，以五种香草如苦刺心、九层塔、薄荷、艾草与马来芹菜，加上茶水、芝麻与花生研磨成糊状，最后再加水成茶汤。她说，以前都是用番石榴枝干来研磨，现代人为求方便多改用研磨机。

大埔县的贺粹凌（43岁）与父母及家人早上10点排队进场，先后品尝客家酿豆腐、黄酒鸡、算盘子等，觉得还不错，但她笑说还是吃惯妈妈的味道。

无论如何，现场人潮川流不息，说明了客家美食的强大魅力。贺粹凌建议，下一回的美食节活动，可以在较大的地方举行，好让更多人吃到客家美食，发扬客家文化。

客属总会副总务萧丽娟透露，除了文化美食节外，也将在10月7日举办一场音乐会，由属下的华乐团与合唱团呈献。她身为演出筹委，希望能为中华医院筹得100万元善款。



主宾陈诗龙部长挥手向美食摊的工作人员致敬。



现场示范擂茶制作，特别使用番石榴枝干来研磨。



美食节获得热烈反应，会场挤满了人。

你是否想过 安静辞职？

是生活的平衡，还是偷懒的借口？

图 | iStock

“安静辞职”（quiet quitting）这个新鲜词因为Tiktok上的短视频而成为一时的流行语，也反映了时下打工一族的心态。

安静辞职并非真的辞去工作，而是在事业上不再追求超越。和“摆烂”不同的是，他们仍然会完成份内的工作，只是不再把工作当成是生活的重心。

有人认为，这是偷懒；也有人认为工作本该如此，该做多少就多少！你又怎么看？





李莲
高级心理咨询师

在快节奏高压力的现代社会环境中，很多人其实不可避免的茫然飘摇。灾难、战争、意外，都毫无征兆地频繁突发，大家在瞬息万变的大环境下，时时刻刻感受到未知。这种未知让人焦虑和无力，有时会让人失去持续努力，持续积累的意愿，变成得过且过。

当然，也会有一些其他原因，比如个性特点、做事习惯、思维方式、家庭环境、教育影响等等。比如说，从事的工作也许不是出于内心向往，而是需要这份薪水养家糊口，或是需要对家人有个交代，又或是需要有一个“正常的社会角色”等等。这一类员工在工作中不挖掘自己的人生发展方向，更多的时候是抱着“每日打卡，完成就好”的心态。

也有一类员工尝试过努力在工作中展示自我，寻求发展，但碍于种种原因，暂时没能获得赏识，没有找到成就感。这类人转而把态度改为不温不火，出工

不出力，避免自己投入太多时间和精力，换来的却是回报不等值的失望，这也可视作为一种受挫后的自我保护心态。

探索原因其实也是为了更好地面对和调整。假如你发现自己或同事或下属有这类情况，首先要看看这个人“出工不出力”的背后，蕴藏怎样的需求，是期待周围的人更多的关心和支持吗？期待公司老板更多的看见与赏识吗？还是他本身需要一次向内探索，了解自己心中真实的愿望。

网友@米其林Michelle：没有家庭压力，房贷压力，生活压力，就可以随心所欲，像我们人到中年，只求安稳，目前就在这种状态下，做好自己本职工作，既可以照顾家庭，也有一份稳定的工作。就不知如果有一天没有这份工作，会怎样，过一天算一天吧。





江婉妮
自媒体人

安静辞职，也有些人认为是躺平，无论怎么说都不是一个不好的词，而是一个中立词。

打一份工，拿一份薪水，他可能已经很满足了，为什么还要加班？如果他对事业没有野心，只是想安分守己做好目前一份工作，老板为什么要将自己的“雄心壮志”强加于他的身上。

很多人将这种现象与千禧一代挂钩，并认为年轻人的这一种工作态度很消极，但我不认为。

随着社会全球化、网络化，工作不局限于一种形式。现在的人不一定非得在公司里工作，他们在职场上躺平，不一定在生活中躺平，他们到公司上班，可能想确保有一个稳定的收入来源，然后利用剩余时间来经营他感兴趣的事业。

上一辈的人认为工作是人生的全

部，将所有精力投入在一份工作里，现在的人或许会觉得人生有很多维度，他们要追求更多的东西，满足自己的人生需求，而不是只有工作。从这一点来看，是积极的。

在不同的人生阶段，工作态度也许不一样。刚踏入职场的新鲜人可能会很积极，但是三五年过后，可能开始厌倦，就开始躺平。或许，他可能来到人生的另一个阶段，比如说组织家庭，觉得自由相对重要一些，需要留一份精力来照顾家庭，可等到孩子长大了，他可能又会积极发展事业。

我自己也一直在尝试不同的工作，可能在别人眼里也是“不务正业”，但我在在这个过程中，找到了自己想走的路。我觉得不管正式辞职也好，安静辞职也好，最重要是知道自己在做什么。



蔡腾凯
业务拓展经理

职场新力军应该是2000年出世的千禧一代，他们一般上不喜欢被约束，他们不会去想给孩子存钱，或是买房子等太遥远的计划，更没有意愿投入时间长的传统工作，他们已经没有上一辈对公司的忠诚度，出现“安静辞职”这样的情形也是预想得到。

这个话题可以分两个角度来看：个人角度与工作角度，可实际上又很难分得清楚。

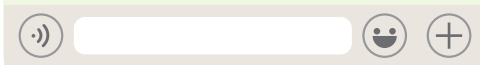
从个人的角度，若他拿一份薪水，只要他完成了合约拟定的责任就完事，就谈不上错。到了下班时间，完成了该完成的工作，如果有的人不愿意为公司付出更多，或者在事业上走得更远，我觉得这是个人的选择，无可厚非。可能他更想把时间投放在家庭与子女，或自己的兴趣爱好上，这是在维持工作与生活之间的平衡。

但很多时候说得简单，在执行上可能就不容易。比如说在办公时间内完成

自己的那一部分后，你还有时间，但拒绝多做，我觉得这就不对了，这肯定会造成同事之间的矛盾，这样的工作氛围只会越来越紧张。

我想说的是，工作责任是很难细分清楚的，算得这么清楚，特别是大部分工作是互相协作的，你的“坚持”可能会造成同事不和、生产力下降等。这么一来，原本属于个人的事情也就变成公司的严重问题。

网友@memo：我以前完全没想过“安静辞职”，不过现在已经在过这种状态啦。以前的我也是壮志满满，后来慢慢被现实打回原形，你做得再好，老板也觉得是理所应当，天天加班熬夜，并不会给我带来升职加薪，反而会让身体越来越差，钱是永远赚不完的，健康才是生活的本钱。





张琳
人事与移民顾问

我觉得这种情形一直存在，只不过现在出现了一种新的名词，加上网络推波助澜，又流行起来。

相对于中国的996加班常态，新加坡人追求工作与生活平衡，所以不加班。下班后不回信息反而是常态，因为他们会认为“这是我的时间，你不要来打扰我”。

对于这样的一种工作态度，比如我们做专业服务和咨询行业的，并不建议也不鼓励，但我也不能完全否定，因为将工作和生活划分清楚，从而提升幸福感的做法，我是可以理解的。

不是每一个人都“雄心万丈”想闯一番事业，也不是每一个人都想当主管或者想要当老板。有的可能只想要一份合理的薪水，做一份体面的工作，下班后要照顾家庭，陪孩子，安安稳稳地过日子。

不过，也有部分的人因无法从工作中获得满足感和成就感而出现的“职业倦怠”，所以变成一种消极的对抗，拒绝全心地投入工作。

一年多前《联合早报》在一篇报道中指出，八名受访者中大多有过安静辞职的表现。这又是另一种类型。他们不是长期的躺平，而是正式辞职的前奏，把心放在寻觅另一份工作上。

如果出现“安静辞职”，作为管理层应该主动出击，迎难而上。我觉得老板也要去做好自己的心理建设，不能够只要员工为公司去拼去做，而是要了解员工需要的是什么？是生活的平衡、灵活的时间，还是事业发展契机？从而可以制定一些公司与员工都接受的双赢政策。

网友@闵闵：显然，安静辞职的人不会是把兴趣转为工作的一群，工作不是自己的兴趣，他们甚至不是为了金钱，只是为了赚钱来养活自己的兴趣。这样的人不是成功型人物，因为不够积极，即便是“不满”，也都是静悄悄的。





郑超
执行人员

我觉得每一个人的想法都不一样，导致他们对工作的态度也不一样。

有人积极拼搏，也有人安静辞职。原因可能不只一个，例如有人可能因为身兼两三份差事，所以时间与工作量都要算得清清楚楚；也有的可能是家里有钱，工作只不过是为了打发时间；更有的人想把时间留给自己，做自己喜欢的事；也有的可能不知道自己要的是什么，过着没有目标的人生，工作对他们而言，只是一个赚钱的渠道，对未来没有展望。

心不在职场，即便只是想做自己应该做的那一部分，还不一定会做好，甚至可能会影响到其他人，连累同事为他们收拾残局。真实情况并不是如他们心里所想的，“只把自己那份做好”这样地壁垒分明。一般公司的基本要求也不只是

工作那一部分，还有其他如负责任、能担当、主动性等。

另外，安静辞职也不怎么安静，他周边的同事会感觉到，虽然不会点破，但同事之间的感情也不会融洽。而当事人自己也不会很积极的去沟通，没有要改进的动力，整体而言，会影响到职场的积极性。

归根究底他们不是能力不够，而是动力不足，说一下才动一下，他不累，我们都累。

网友@I am who i am：我觉得是一种态度，以自己的方式告诉老板，你拥有的是我的时间，不是我的人生。





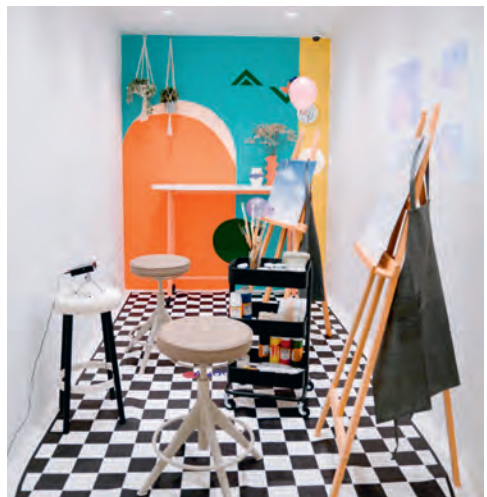
感谢舌尖上的狮城及其粉丝参与话题讨论。期待更多人参与这个跨平台的讨论。



百变空间随心所欲

办公、读书、游戏、生日会样样行。

文 | 吴晓君 图 | 受访者提供



独立的温书空间和画室。

走进在宏茂桥的Wings of the Dawn (曙光之翼), 给人眼前一亮的感觉。大面积的落地玻璃分隔出几个小空间, 装潢现代、简约, 整体视觉明亮通透, 摆放着时尚家具, 让它在“有点年纪”的宏茂桥邻里中, 显得与众不同。

来这里能做什么呢? 你可以办公、开会、温习功课、创作、玩桌游、购物、聚会, 甚至开办课程。

这是一个由两名“Y世代”补习教师所创办的共享空间。集多用途于一体的理念, 温馨的氛围为邻里注入一股新活力。

邻里共享空间需求日增

从共享脚踏车、共享衣橱, 到共享办公室, 甚至是居住空间, 共享的版图日益扩大。近年来, 主张环保式消费的“共享”概念正悄悄地改变着人们的衣食住行方式。其中, 共享工作空间 (Co-working space) 因应全球工作模式的改变, 以及居家办公成为常态, 需求越来越高。

在新加坡, 有很多共享工作空间都设在中央商业区, 但随着需求持续增加, 邻里也开始出现这样的共享空间。曙光之翼就是其中一家。

创办人之一的杨家乐 (37岁) 受访时表示, 他和伙伴李允诺 (38岁) 于2022年在宏茂桥邻里开设曙光之翼, 是个大胆



曙光之翼创办人杨家乐（右）和李允诺。

的尝试。当初的想法是为邻里居民提供便利，让他们能就近找到共享空间，无需特地跑到市区去。

开业至今一年多，这个空间不仅积累了一批常去办公的顾客，还吸引了一些机构定期到那里办课程和活动，例如提升技能课程、乐龄团体康乐活动和公司团建活动等。

“多合一”概念任你选

在这个共享工作空间，首先会看到

中央的工作高台，周围摆放了一些富设计感的沙发和桌椅。整个空间光线明亮，又不失柔和感，让人感觉轻松舒适。工作台的旁边是个饮料和零食吧，备有各种冷热饮、包装零食和雪糕等，还有咖啡机和微波炉。

只需支付每小时4元5角的费用，就能在这里连接无线网络，处理公务。工作累了想要小休息一下，你可自取饮料，忙里偷闲。

在另一边的“玩乐”房，则摆放着各种棋盘游戏，可以和朋友到那里切磋棋艺，共度愉快的休闲时光。玩乐房的外面则是一个购物小区，摆卖一些精巧的个性小物件、卡片、饰品等，你可在那里为自己或朋友选购小礼物，点亮生活情趣。

这个集工作、玩乐和购物等于一体的“多合一”概念，在邻里相当新颖，获得了2022年“新加坡邻里企业之星”奖项的肯定。

事实上，这个概念可以说是无心插柳，或是灵光乍现，但无论是何者，都跟他们原本经营的补习中心有关。

“2018年我们把补习中心搬到这里，随着学生日渐增加，便有了进一步扩张的打算。刚好不久后，补习中心旁的商店结束营业，我们便把它租了下来，原本是想增设课室，后来却决定要‘做点不一样的’。”

值得一提的是，两人也为补习中心的学生设置了共享学习区。学生在补习课前后，或没有上课的日子都可以免费到那里温习功课，通过一起积极学习的氛围来提升学习效果。

随心摆设活用空间

共享空间的内部还发挥了设计巧思，就是能够灵活调整摆设，任意更换用途。

杨家乐解释，共享工作空间营造的是温馨的氛围，适合进行轻松、休闲的活动。客户租下空间后，可根据活动性质随心摆放这里的桌椅、沙发，让活动的动线更顺畅。这里还有一个可容纳24个座位的房间，备有投影屏幕等上课所需的设备，适合正规教课之用。

另外，玻璃隔墙装置了布帘，可提供隐蔽性。他表示，整个空间可容纳80人，邻里商家曾在此举办过活动，也有人租用来办生日会。

“平日，这里是安静的个人办公空间，到了周末，就成了热闹的活动场所。我们会不时根据需求来调整空间的用途，例如，原本用作画室的小空间使用量不高，我们就重新摆设，把它变成了小会议室。”



空间可供教课之用，也设有购物小区。

侨民、居民、公民

追溯上世纪新加坡居民角色的转换与认同。

文 | 区如柏 图 | 新报业媒体提供



争取公民权，要求马上自治的新加坡民众和平大请愿，队伍自机场入口处一直延伸到加冷路。图为殖民地大臣乘督府专车离开机场的情景。

1950年是新加坡华人移民族群对国家认同的分水岭。之前，他们效忠中国，身份是侨民，是新加坡居民。之后，他们以新加坡为永久家园，渴望获得当地公民的身份。陈六使领导新加坡中华总商会争取公民权运动历时七年才告成功，这使得20余万新加坡华人从侨民身份改为公民。

居民与公民有何不同？

居民不过是在新加坡居住的人，对当地的发展没有话语权，只有缴税的义务。公民可不同了，除了缴税之外，他们对新加坡的发展也有一定的话语权及权利。比如1948年3月20日新加坡举行第一次立法议员选举，在选举的前一年，即1947年8月14日至9月26日进行选民登记，只有新加坡出生的人（被冠上英籍民的身份）才能登记为选民，获得投票权，也只有当地出生的人才资格参选。

1955年2月8日，英国政府颁布《新加坡殖民地临时法令》（Singapore Colony Order-in-Council）。4月1日举行首届立法议会普选，众多居住在新加坡多年的居民仍旧没有投票的权利。

早在1946年，中华总商会会长李光前就着手为华人争取公民权。1947年，他两度致函新加坡辅政司争取公民权。1948年1月，他率领总商会九人代表团与总督会谈，总督的回应是需要时间考虑。另一方面，华人也在1947年10月20日采取总休业行动，但总督仍旧没有回应。



殖民部大臣波露由坡督伴同驱车经过请愿群众队伍前。



1955年8月18日，为争取公民权及废除语言限制，中华总商会的12人代表团与英国殖民部大臣面谈。他们是：符致逢、蓝天、邓炳耀、高德根、王相贤、陈六使、陈锡九、连赢洲、叶平玉、莊惠泉、王世熊、杨绍璘。

陈六使领导争取公民权

1950年陈六使当选为新加坡中华总商会会长，在他的领导之下，新加坡中华总商会这个自1906年成立以来，被公认为新加坡华人的最高领导机构，于1951年2月向殖民地政府提呈《放宽公民权备忘录》，要求提高非英籍华人（非本地出生华人）的地位，有条件地让非英籍华人取得公民权。但是过了将近一年，政府还是没有给予正式答复。

总商会认为华人移民定居本地多年，已经认同新加坡，并且对本地的繁荣作出重大的贡献，必须给予他们公民的身份。在这个理念之下，总商会不屈不挠，继续争取。

总商会展开的争取公民权运动，过程相当艰苦。一方面是殖民地政府不愿意让广大华人居民获得公民权，从而参政。另一方面又得面对海峡华人（受英文教育的土生华人）的排斥。以海峡华人为主力的进步党在其党讯上抨击总商会，不认同总商会争取公民权。

总商会与华民辅政司（管理华人事务的长官）、总督，还有前来本地考察的林德宪制委员会主席林德爵士等，周旋了四年仍没有结果。到了1955年被迫以压力团体的姿态出现，发动民众向殖民地政府及英国的最高统治者施压。



殖民部大臣波雷（Lennox Boyd，右）抵新后与相迎的新加坡总督柏立基爵士（Sir Robert Black，中）及首席部长马绍尔（David Marshall，左）合影。

1955年1月，总商会发动新加坡所有华人社团和成年华人参加签名运动，向英女皇伊丽莎白二世提呈请愿书，要求让符合资格的新加坡居民获得公民权。同时也要求新加坡立法议院废除只能使用英语的限制，改而采用多种语言制度。

1600人的请愿团

1955年8月15日，英国殖民部大臣波葛爵士来新加坡，在他抵达新加坡加冷机场时，总商会及属下73个商团组成的1600人请愿团已在那里列队等候，手持标语向他请愿。

三天后，总商会代表团前往总督府见殖民部大臣，向他阐述争取公民权和废除立法议院语言限制的要求。殖民部大臣表示总商会的要求很合情理，并表示当地政府有权力解决这些问题。



争取公民权，要求马上自治，新加坡人民和平大请愿。

1957年7月，公民权法案在立法议院首读，规定在本地居住满10年的居民可以申请公民权。总商会过后致函政府，要求改为八年，以1948年发出的居民证日期为计算标准。殖民地政府答应了这项要求，并在立法议院三读通过，并在同年11月开始实施。

陈六使领导总商会努力了七年，至此总算大功告成。如果从1947年算起，总商会为华人展开的争取公民权运动长达10年。1957年11月至1958年2月，总商会、各社团以及宗乡会馆以会所作为登记站，协助会员及居民登记，帮助20余万新加坡华人居民从侨民变成公民。

新加坡争取独立过程

1945年8月15日，日本投降后，东南亚各地人民通过武装斗争或宪制谈判，争取脱离西方国家的殖民统治而独立。印度尼西亚于1945年8月17日摆脱荷兰的殖民统治而宣告独立。

缅甸于1948年1月4日摆脱英国殖民统治而独立，马来亚则于1857年8月31日摆脱英国的殖民统治而独立。新加坡也不例外，光复后新加坡人也投入争取自治的洪流。

英军在日本投降后的21天之后，即于1945年9月5日登陆新加坡，组织军政府管理新加坡。1946年1月22日，英国政府发表《马来亚联邦白皮书》，4月1日恢复民政管理，与此同时将新加坡从马来亚分割出来，成为英国的直辖殖民地。

在马来亚独立以前，新加坡人认同新马属于一家人，两地人民不断地争取自治独立运动。新加坡登记公民权的日期是1957年11月1日至1958年2月，在这段时间在新加坡居住八年以上的居民才有权利登记为公民。那个年代，在新加坡出生的人，在宪法上被称为英籍民，身份是“British subject”。

因此，于1955年4月1日新加坡举行的首届新宪法立法议会选举，还没有获得公民权的居民没有选举权，只有在新加坡出生满21岁，或早已申请为英籍民的居民才可参选及投票。这一届的选举结果，由马绍尔律师领导的劳工阵线与华巫联盟组织联合政府。

1957年12月21日新加坡开埠以来举行首次普选（在这之前的市议会议员中，部分是民选，部分是官委市议员），这次选举在32个议席中，人民行动党获得13席，自由社会党七席，劳工阵线四席，工人党四席，巫统2席，独立人士2席。

在这次市议会的选举中，由于公民权的登记截止日期是1958年2月，这批申请公民权的居民来不及参加这次的市议会选举。直到1959年5月30日的立法议会选举，从居民擢升为公民的人才得以第一次投票。

1959年的选举过后，新加坡成为自治邦，6月5日新加坡自治邦政府成立，人民行动党秘书长李光耀出任总理。1963年9月16日，新加坡与马来亚合併，成为马来西亚联合邦内的一个州。

1965年8月9日新加坡脱离马来西亚联合邦而独立，建立新加坡共和国。9月21日新加坡加入联合国，成为联合国的第117名会员国。

下期预告：豆腐街与红头巾

娘惹菜的魅力传奇

土生华人菜肴知多少？背后故事逐个说。

文 | 陈爱薇 图 | 新报业媒体、餐馆提供

娘惹菜是新马非常独特的菜系，了解它，得先来谈谈土生华人（Peranakan）。很多人以为土生华人是华人与马来人的结合，其实不限于马来人；应该说是华人与其他种族的通婚，如印度人，只是占比较小。

这段历史可追溯到随着郑和下西洋，广东和福建的中国移民也来到新马，与当地土著通婚，所生下的后代就是土生华人。男性后裔称为峇峇（Baba），女性则称为娘惹（Nyonya）。

这些与当地土著通婚的中国移民，好些是商人，主要集中在檳城、马六甲和新加坡三大贸易港。他们的经济能力较强，也和英国人关系密切，土生华人自19世纪开始接受西方教育。第一二代的土生华人多数会说华语和写华文，后来则以书写英文为主，说英语和方言。

为何是娘惹菜，不是峇峇菜？

一家之主虽然穿着洋派，可思想还是偏向传统的“男主外、女主内”。娘惹终其一生努力的目标，是掌握烹饪、缝纫、刺绣和串珠手艺。所以土生华人料理通称为“娘惹菜”，而非“峇峇菜”。

娘惹足不出户，厨房是她们的天与地。一道菜肴从外观到口味，都是品尝者对娘惹能力的考核，也足以影响她们的婚姻。菜肴除了是自己的成绩单，也让娘惹消磨时光，所以每样食材都下很多功夫，可以花几天时间完成一道特别菜肴。

“Tok Panjang”是有钱土生华人家庭很重视的。“Tok”是福建话的“桌”，“Panjang”是马来话的“长”，顾名思义，就是长桌宴。主人家会准备丰盛菜肴，这个时候娘惹特别忙碌，也是展现厨艺的好机会。宴客时的摆盘也特别讲究，华丽排场完全不输给现在的精致餐馆。

娘惹菜是小众家传菜

娘惹菜是妈妈传给女儿、家婆教会媳妇的家传菜，没有特定做法或食谱，所以也很难说谁做得特别“正宗”。



严格依循古法烹制的精致娘惹菜。

受马来料理的影响，娘惹菜加入各种南洋新鲜香草和辛香料，如班兰叶、黑果、罗望子、姜花、香茅和叻沙叶。娘惹喜欢把香草和香料以手工研磨杵碎，以姜、蒜和葱等炒香，或用来做腌料和酱料。另外，刀功也很讲究，香草和蔬菜切得细细长长。



娘惹餐馆的墨汁墨鱼。

娘惹菜有猪肉？

槟城靠近泰国，所以当地的娘惹菜偏酸辣，虾酱用得最多。马六甲和新加坡较靠近印度尼西亚，所烹调的娘惹菜偏甜辣。一些菜肴看起来像马来菜或印度菜，如咖喱和亚参肉类，但不加椰浆，还保持肉类的鲜嫩度，贴近中餐讲究原味的理念。虽然娘惹菜带有马来元素，但土生华人不是穆斯林，猪肉不必“回避”，还是主要肉食。

娘惹菜的食材复杂、工序繁琐，所以颇为小众，不像其他料理广泛流传。槟城、马六甲和新加坡一直有为数不多的小型娘惹菜馆，多是家庭式作业。2008年本地制作的电视连续剧《小娘惹》，引发大众对娘惹菜的关注和喜爱。娘惹餐馆有所增加，也做得更专业和精致。如今部分工序已由机器代劳，如电动搅拌，还有已调好的配料和酱料。

本地常见娘惹菜肴

黑果焖鸡

黑果 (Buah Keluak) 是一种原生在马来西亚和印度尼西亚的高大乔木，全株有毒。充满智慧的前辈将黑果树的种子取来后浸洗发酵，去除毒素。这时它的果肉已糜烂，味道浓郁且带酸，娘惹喜欢用它来焖猪肉和鸡肉。



餐馆制作黑果焖鸡很讲究，会削去黑果一端将果肉取出，把黑果肉、猪肉和其他配料混合再酿回果壳内，最后才以鸡肉块及预先处理的辛香料焖数小时。

叻沙

叻沙是在本地最为流传的娘惹料理，它以小贩美食出击，好些是连锁经营。汤头加入大量虾米熬制，还有南姜、香茅和椰浆调味。粗米粉早期是娘惹磨好米浆后，用有孔木筛让米浆漏出掉入热水中煮熟成条。这个做法有点像米苔目（也称老鼠粉）。粗米粉现已由工厂制作，不过仍保持“短”的特色，所以摊主只提供汤匙，不用筷子。

本地第一个卖叻沙的不是土生华人。二战前，海南人替土生华人家庭打工时，学会制作粗米粉的方法，于是出来创业，在甘榜叫卖叻沙。经海南人改良的叻沙，减少虾米和椰浆的用量，汤头比较清淡。后来海南人也把手艺传给福建人，福建人加了蛤，随着时间推进，现在娘惹叻沙多为鱼饼、虾、蛤、咖喱叶和参峇 (Sambal, 一种辣椒酱) 的混合版本。

娘惹叻沙为何也称“加东叻沙”？加东一带是土生华人的聚集地，1960年代有两个叻沙摊位，后来其他人也加入战局，竞争激烈。



小金杯

小金杯 (Kueh Pie Tee) 是土生华人喜欢的一种点心。“Kueh”在马来语是糕粿的意思，“Pie Tee”来自英语的“Patty”（小馅饼）。

土生华人也喜欢吃薄饼，口味接近福建薄饼，只是做工更精细，配料有些不同。早年娘惹以面糊在平底锅抹成饼皮，剩下的面糊不浪费。娘惹在面糊内加水调成面浆，再以铝杯浸半到面浆内，让面浆沾在铝杯外层，放进热油炸成杯状小脆饼。杯状小脆饼用来盛装剩下的薄饼馅，从前有冬笋和肉馅，现在多是沙葛、红萝卜、鸡蛋、虾和蟹肉等。



娘惹糕

娘惹糕点色彩斑斓，香味强烈，多从花卉和叶子取汁染色，如蝶豆花的紫蓝色、班兰叶的绿色。主原料多为糯米、糯米粉和木薯粉，所以口感较软糯。其他食材有椰糖、椰浆、椰丝、班兰叶、绿豆泥、花生碎、参峇、虾米辣等。

其他娘惹菜肴有仁当牛肉、娘惹杂菜、墨汁苏东 (Sotong, 马来语的墨鱼)、豆酱焖猪肉、肉丸汤、参峇茄子、亚参辣鱼头、咸菜鸭汤和乌打 (Otah) 等，它们多贴近中餐，只是色香味方面更加丰富。



印族厨师煮中餐

更道地，还是更天马行空？

文 | 陈爱薇
图 | 陈爱薇

根据2020年全国人口普查数据，印族占总人口约9%，是新加坡第三大种族，列华族和马来族之后。印族来到新加坡的历史，可追溯到1819年英国人登陆新加坡。最初是英军带来从事劳工和兵士的年轻壮丁，20世纪中叶印度人在新加坡落地生根，各行各业和各年龄层人士纷至本地发展。

本地的印度族群，过半来自印度德干半岛东南部的泰米尔纳德邦 (Tamil Nadu)，所以淡米尔文在本地印族中比较通行。也有的来自西南部的喀拉拉邦 (Kerala) 和北部的旁遮普邦 (Punjab) 等。实龙岗路 (Serangoon Road) 的小印度，是认识印族同胞的理想入门。

饮食方面，印族对中餐的接纳度相当高，会提取个别元素融入印度菜肴，形成独特的印中风味。

★ Tangra Chinese—客家风味印式中菜 ★

在跑马场路一整排的印度餐馆之间，出现一家写着“Chinese”字眼的餐馆，不免让人感到好奇。餐馆内坐着几桌华人，有的像是游客，也有本地人。

先来说“Tangra”，这是印度东北部加尔各答 (Kolkata) 的一个地方，称为“塔霸”。在中国史上的太平天国和辛亥革命期间，一批中国人逃到塔霸，主要是梅县客家人、广东人和湖北人，造就了曾经繁华的唐人街。当地食物也受到中餐影响，从辛辣延伸至酸和甜。随着西藏人移居到东加尔各答，原本的印中料理，还迎来藏族的饺子“Momo”。

2006年开设的这家餐馆，主打客家风味印式中菜。菜单上有很多熟悉的字眼，如酸辣、酸甜、四川和黑胡椒，摆在桌上的小料，有腌青辣椒、辣椒酱和酱清。

厨师是西藏人，以辣椒、洋葱、葱头、姜、蒜和醋等入菜，不用印式辛香料。所烹调出来的菜肴完全没有“印度味”，倒像在海外唐人街尝到的中餐。

菜单上出现“Hakka”字眼的菜肴不多，客家面条 (\$13.90) 有原味和辣味两种。面条上桌时夹子是直插在面条内，应该是不同文化交融所呈现的风貌吧！面条炒得不错，有镬气，加上包菜和红萝卜等配料，是常见的中式面条做法，不归属客家风味。

“Manchurian”这个字眼取自“满州”，是一种不辣的做法。将肉或菜切成小块油炸，然后用姜蒜翻炒，再加酱清和酱油调味，最后以薯粉勾芡。“Gobi Manchurian” (\$14.90) 最经典，“Gobi”指椰菜花，基本上就是炸椰菜花加黑酱汁翻炒。“Paneer Manchurian Gravy” (\$14.90)，

“Paneer”是一种南亚家庭式凝乳干酪，吃起来像带乳酪味的豆腐。招牌辣鱼 (\$15.90) 是鱼片炒洋葱和青椒，不会特别辣，但特色不强烈。餐馆的西藏饺子曾得过奖，如果肚子还有空间，可试试。

 28 Race Course Rd

餐馆以中式配菜和调味，烹制出印度唐人街的中餐风味。



Seni Satti Sorru的印式砂煲饭将所有食材个别煮熟后，在砂煲内混合加热。

★ Seni Satti Sorru—印式肉类海鲜砂煲饭 ★

“Satti Sorru”在淡米尔文是“砂煲”的意思，Seni Satti Sorru在马来西亚有20多家门店。新加坡小印度的这一家，是去年以特许经营方式引进本地，业者今年准备在义顺开多一家。

传统中式砂煲饭是将“生米煮熟饭”，所以火候控制很重要。米饭将熟时才开盖，加入腊肠和已腌过的鸡肉块；上桌前会加一小块咸鱼和撒上葱花，搅拌均匀后热腾腾享用。

这家印度餐馆的做法比较“速成”，接到订单后，在砂煲内爆香洋葱、番茄、咖喱叶和辛香料，接着将另外煮熟的咖喱肉或海鲜，以及米饭一起倒入砂煲内，混合加热几分钟即可。所以，它像放在砂煲内的印度香料饭，比较湿粘，没有中式砂煲饭的锅巴。

有趣的是，中式砂煲饭一般用鸡肉，印式的非常天马行空。从鸡肉、牛肉、羊肉，到虾和鱿鱼皆有，还可混合两种肉类或海鲜，从一份\$13.90（小）或\$26.90（大）起。建议先点小份的试试，足够两人享用，而且口味相当重，不一定能吃完。如果怕辣，可要求做不辣的。

另有更具印度风味的砂煲饭，加入酥油（Ghee）并采用印度香米（Basmati）。

菜单上的一道参峇豆腐（Tauhu Sambal, \$8.90），是结合马来和中式元素的小菜。辣中带甜的参峇酱是马来族常用的，中式豆腐切成三角形油炸后，混合参峇酱。

店家从招牌到店内都是红彤彤的，非常好找。菜单上还有砂煲鸡肉和羊肉药材肉骨茶，让人跃跃欲试，可惜暂不供应。

📍 53 Chander Rd

★ 丽娜鱼圆面—中式面食情意结 ★

Jeevan小学开学的第一天，妈妈买了一碗鱼丸面给他，从此这名印族帅哥爱上这款面食。中学时，朋友介绍他尝试肉脞面，同样欲罢不能，不介意三餐都吃肉脞面。

2019年Jeevan和华印混血未婚妻梅丽娜（现为妻子）放弃高薪白领工作，在大巴窑开档卖鱼丸面和肉脞面。他向多名摊主拜师屡遭拒绝，有四五名不介意他在旁观察。有一名摊主要求他洗碗三周，边洗边学习。最后皇天不负苦心人，终于有一名摊主愿意赐教，学习一个月后他逐步研发自己的口味。

2020年起，小俩口开始制作鱼丸，先去骨起肉，以机器捣成鱼浆，再用手挤出一颗颗的鱼丸，不添加防腐剂。

随着名气渐渐打开，他们在阿裕尼和淡尼滨开设另两家分店。食物种类也有所增加，如叻沙、虾面、小锅面、炸鸡翅和红油抄手。农历新年期间他们还推出包装鱼丸、鱼饼、鱼饺和肉丸供预订，很有生意头脑。

招牌干面（\$5.50起）有手工鱼丸、鱼饼、鱼饺、炸虾饺、焖香菇、肉片、肉碎、豆芽和生菜，相当丰富。鱼丸大颗有弹性，不过略咸。从印族煮华族美食的角度来看，这碗肉脞面算是相当道地。

📍 Aljunied Industrial Canteen Blk 625 #08-01 / Blk 125 Toa Payoh Lor1 #01-523 / Blk 610 Tampines #01-01



丽娜鱼圆面的招牌干面，包括手作鱼丸、鱼饼和鱼饺等，材料丰富。

人老脚不老

人老腿先老，长寿始于脚。养生，必须从脚开始。

文 | 新加坡北京同仁堂 林景春中医博士 图 | iStock

许多人说：人老腿先老，长寿始于脚。这是倒果为因的说法。

那是因为腿部离心脏最远，而下腔静脉有静脉瓣，因血管的退化造成局部

供血不足。腿部的正常活动除要靠骨骼、关节、肌肉和血液供应之外，还受到人体大脑的支配，人上了年纪后，大脑微血管栓塞，局部供血不足，对腿部指令的准确性、传导速度都会下降，腿脚自然不及年轻时那么利索了。

6种症状预示脚部衰老或疾病警报

1. 脚麻

频繁且持久的脚麻，若不是久蹲或鞋子压迫，则需警惕腰椎疾病。腰突、椎管狭窄都会压迫神经，导致臀部沿大腿外侧放射至小腿外侧、足趾产生麻痹感。如果除了脚之外，手、躯干和脸部也麻痹的话，则怀疑有脑血管疾病，而双脚如穿袜子般不灵敏，则可能与血糖异常有关。

2. 脚抽筋

抽筋的经验很多人都有过，多与运动过量有关。但是，中老年人脚抽筋仍应高度怀疑是血栓、动脉粥样硬化或者静脉曲张等血管性疾病造成。

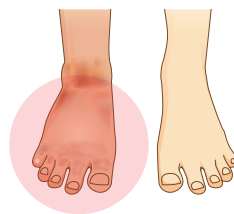
3. 脚凉

代谢性疾病使代谢率下降，继而影响人体产热，尤其是处于远端的腿

脚就容易冰凉。还有贫血、糖尿病血糖控制不佳、动脉硬化闭塞症等病，也可能引起不同程度的脚部冰凉问题。

4. 脚部肿胀

正常情况下，腿肿会在一段时间后自行消退，但若此时用力按压并出现皮肤凹陷，应当警惕是代谢病、肾病、心脏病或下肢血管疾病的可能。



5. 肤色变深

小腿与脚的肤色变深，可能是糖尿病、静脉曲张、雷诺氏病或其他代谢性疾病造成的。这些疾病容易引起血循障碍，使代谢物积蓄在小腿和脚部，因色素沉着而令肤色变深。

6. 腿部瘙痒

天气干燥会让皮肤变粗糙且产生瘙痒感，此外也可能是疾病的问题，比如真菌感染引起的皮肤病，或糖尿病、肝胆疾病等全身系统性疾病，也可能导致脚部异常瘙痒。

3种行为 加速腿部衰老

都说年轻时不好好养腿，到老了就只能后悔了，而生活中，我们也可能在无形中做一些加速腿部衰老的事情！

1. 爱穿紧身裤

常穿紧身裤会压迫小腿并阻碍血液循环，可能导致下肢静脉曲张，小腿出现蜘蛛网状毛细血管乃至蚯蚓状静脉隆起。

2. 爱穿高跟鞋

高跟鞋的鞋跟过细会导致小腿超负荷，使小腿肌肉越发粗壮。

穿高跟鞋易削弱小腿静脉的血液回流功能，导致下肢静脉处于淤血状态，特别是鞋跟越高淤血越严重，久而久之就会引发抽筋、双腿变形的问题。

3. 久坐不动

久坐虽然可以使大部分肌肉放松，但也会加速腿部肌肉的衰老，并且久坐不动也会使脂肪堆积在下半身，而且久坐时压迫腹股沟，淋巴循环与血液流动也会受阻，容易导致下肢水肿或引发其他疾病。至于机舱综合征则是由于形成血栓而造成的。



4点预防腿部衰老

年龄增长的确是骨骼关节衰老的一大原因，但也不是说束手无策，做好这四点预防腿部衰老。

1. 避免伤腿的运动

像深蹲、半蹲的动作，像羽毛球、足球和篮球这种需要膝关节急转急停的动作做，还有上下山、爬楼梯等锻炼，其实都会增加膝关节的负重，也会加大软骨的磨损，平时最好少做。

2. 温水泡脚

平时用温水泡脚，不仅能促进保暖，提高睡眠质量，也可加速血循并改善双腿乏力的症状，不过糖尿病最好不要泡脚，若泡脚也要注意水温变化，静脉曲张患者不宜长时间泡脚。

3. 适量补充蛋白质

可以多摄入富含异黄酮、蛋白质和胶原蛋白的食物，比如牛奶、鸡蛋、大豆、鱼虾等，从饮食中获取保护我们的骨骼关节的营养。

4. 常做动作

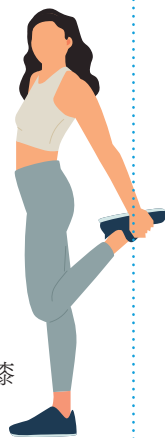
踮脚能帮助提高个人的平衡能力，同时踮脚也能促进下肢血液回流，对心血管有益。踮脚还能帮助消除疲劳。踮脚的具体做法是双脚并拢，然后踮起脚尖，放松，再重复，每次约5至10分钟即可。

膝关节老化最大的病因是髌骨和膝关节周围肌群因炎症反应而沾粘，髌骨钙化，关节液减少。所以，常以手掌活动髌骨上下左右，可以避免膝关节炎。做踝关节旋转活动，则可避免退行性踝关节炎。

双腿真的会随着年龄的增加而逐渐衰老，所以保养腿部要趁早，不要老了步履蹒跚时才后悔！同时大家也要多关注双腿健康情况，要注意有时腿部疼痛肿胀等不适可能并不是单纯衰老的迹象，也可能是疾病引起的，最好及时检查清楚，以免误诊而耽误病情治疗。

黄帝内经所说：“不妄作劳…形劳而不倦”。简单的说无论是劳动、工作或运动，都不要太过，也不要什么都不做。毕竟运动和身体锻炼虽然与长寿没有必然联系，但适当的活动能延缓衰老，提升生活品质，让老年生活能自理。

长寿没有秘诀，但是延缓衰老却是做得到。



如梦似幻的翡翠收藏

千年一遇的邂逅，世间最美的遇见。

文 | 罗一峰 图 | 熊俊华



有人为了保值投资，有人为了审美乐趣，于谢淑芬而言，则是一个学习的过程。

2018年父亲过世后，母亲送她一包翡翠首饰。她说，这是她首次很认真仔细地去看翠绿宝石。这些首饰本是祖母留给父亲的，少说也有百年历史。

原本对宝石一无所知的淑芬，为了多

了解翡翠，便选修了线上的翡翠鉴定课程。去年更完成了国际认证的专业珠宝鉴定课程，取得专业珠宝鉴定师（美国宝石学院GIA Graduate Gemologist）的资格。目前，淑芬也不时举办一些珠宝知识分享会，希望推广所学的珠宝知识。而她自己，也购买了不少翡翠手镯、蛋面，艺术雕刻等藏品。

“收藏是学习的一个记录，当时为了多了解，便一边学，一边买，但是到了某一个阶段就会停下来。”她表示，因为认识越深，要求也越高，自然就不会轻易购买。



謝淑芬藏有百件各式各樣的手鐲。

为什么手镯值得收藏？

手镯一直被视为最值得收藏的翡翠级别，原因何在？

“一块颜色参杂的大裸石中有白色、有黑色、铁锈色，雕刻师必须在里面找出一圈可以雕琢成手镯的面积，在这一圈里，必须确保有绿色、通透，没有杂质，可以想象那有多难啊！一个价值高的翡翠手镯是千年一遇的缘分。”

淑芬指出，翡翠是硬玉的代表，是玉石之王，是唯一国际认可的宝石级玉石，因为它具有其他玉石不可比拟的特点：颜色丰富、物性稳定、光泽强、折射率高、密度大，最关键的是翡翠是不可再生的自然资源，一块翡翠必须经历几千万年的地质变化而成形。

不是绿色就一定好

淑芬收藏的手镯约有100个，展示了不同色泽的翡翠。

“很多人以为翡翠是越绿越好，其实不然。翡翠的颜色包含绿色、紫罗兰色、黄色、白色、黑色与透明等，绿色最贵，紫色次之，再来就是透明无色。”

收藏圈流行着一句话：“外行看色，内行看种”，种就是“种水”，颜色不是一切。

“是的，‘种’是指翡翠晶体结构的粗细，极度幼细润泽的是玻璃种、冰种等极品，‘水’则是指通透度。打个比方，两个不同的翡翠，一个是绿色不通透，好像绿豆一样，我们叫豆种；另一个颜色比较淡、但却很通透，通透的会比较有价值，值得投资。我们不只是看颜色，也要看种水，收藏翡翠一定要掌握这个原则。”

随形而生的艺术珍藏

淑芬另有一批收藏是属于艺术雕刻类，包括翡翠玉蝇、绿玉龙龟。

“拿来当雕刻的翡翠，在价值上没能达到宝石的级别，这一类收藏的价值主要是艺术上的标价，而不在于翡翠的保值

价值，它们已经被视为一种艺术品，看重的是雕刻师的手艺。例如台北故宫博物院的镇馆之宝，翠玉白菜就是最典型的例子。”

淑芬指出，一块石头，有部分通透，也有部分是不通透的，雕刻师会根据原石的形态、色泽、透明度等进行研磨巧雕，创作出独一无二的成品。



镶成首饰的翡翠都是高级别的。

保养翡翠的5个关键词

佩戴

与皮肤接触，吸收人体的温度与油脂，翡翠会愈戴愈温润，光泽也会愈强。

擦拭

曝露在空气中翡翠需要清洗与擦拭，因为空气中的灰尘是有硬度的，久而久之会磨损物质的表面，翡翠会变得暗淡。

补水

当翡翠色泽变暗，或透明度减，说明是缺水了。可放在一杯水中，再将杯子放在密封的箱子内，过了一段时间会变得温润多了。这种方式就叫补水。

避阳光

避免太阳直接照射，这会影响到翡翠的质地与色泽。

避碰撞

翡翠虽是硬玉，但仍怕硬碰硬，与硬物碰撞会出现裂痕，甚至破碎。

随即，淑芬举起翠玉龙龟，解释翡翠雕刻的逻辑，“当雕刻师拿到一块宝石，他把不好的部分变成龙龟的底座，将通透的部分留给头部。如果利用手电筒照，可以看到透光的部分，亦是其价值所在。”

面对一盘各色各样的小巧瓜果，包括菱角、花生、蚕豆等，淑芬坦言，“虽然它们没有投资价值，却有观赏的价值，通常都是制作成象征富贵福气的摆件作为装饰之用。”



翡翠首饰不一定是绿色，也有白翡翠。

翡翠收藏的5大类别



翡翠蛋面：翡翠中最精华的部分，无论种水、颜色都是最高级别。表面毫无瑕疵或裂纹，可被镶嵌成戒指、吊坠、耳环等各种名贵首饰。



吉祥物：一些有瑕疵、微裂纹、体积小翡翠，会制成一些吉祥物，例如福豆制类，寓意福气满满，寓意丰满富足。



翡翠手镯：对原石要求高很高，第一，体积大；第二，无纹无裂；第三，颜色、种水要好，越是晶莹剔透，品质越高。



翡翠佛牌：一般不能做成手镯的石料子，会制作成佛牌、菩萨牌等。通常成品圆润细腻，雕工精细，颇有收藏价值。



翡翠摆件：例如龙龟。采用无法达到饰物要求的原石料子制成，虽然在品质上无法与其他翡翠比美，但胜在工艺之美，依然有其收藏价值。

Teaching the world to swim

Entrepreneur Tan Jian Yong explains the vision behind Happy Fish Swim School.

Translation: Hong Xinyi

Tan Jian Yong started swimming at the age of three, thanks to his swimming instructor father. In his home state of Johor, Malaysia, he became a swimming champ as well as a certified lifeguard.

When he turned 17, he came to Singapore to study electrical engineering at Nanyang Polytechnic. To make some pocket money, he started working part-time as a lifeguard, and later switched to teaching swimming after he earned the required certification. The latter job was more lucrative, but it was also much more time-consuming and draining. So, he switched to working as an intermediary who matched prospective swimming students with instructors.

During this period, he started learning about online marketing, and picked up web design. That's how the first incarnation of Happy Fish Swim School was born in 2007 – as a website where people could get matched with suitable swimming instructors based on their location and availability.

“That's when I realised that you don't have to exchange your time for money. You can create value instead,” he says. To create more value for more people, he decided to develop his long-held idea of teaching the world to swim.

He designed a curriculum for teaching children how to swim and put it into practice at public pools. That's when he realised that some children were scared of getting into water. Further research revealed that four months was the ideal age to be introduced to swimming. He went to Australia to complete a course on instructing babies and pre-schoolers in swimming. Upon embarking on teaching this age group, however, he found that young children could be put off by the water temperature and chlorine content of outdoor pools.

That's when he and his co-founder, Ng Chun Kay, decided to bring Happy Fish into the offline world as well by building their own swimming school for children, complete with an indoor heated pool. From permits to construction and costs, they encountered many challenges trying to realise this project. But, finally, the school opened in Bukit Timah in 2015.

Business was slow at first. Then Tan decided to post a video of his one-year-old daughter swimming. He had taught her how to swim when she was a baby, and the video ended up being viewed over a million times, and attracted many to sign up for classes at Happy Fish.



Things went so well that they began to expand their operations. However, when the Covid-19 pandemic hit in 2020, Happy Fish had to stop its classes. For 10 months, the school earned no revenue. He decided to get a loan to tide the business over, and also bought over a yacht rental company to cater to those who were unable to travel overseas during the pandemic and wanted to take a trip out to sea instead. The revenue from this business proved to be a big help during this time.

“When you encounter a problem, you must be able to adapt,” he believes. “Don't just focus on the present and stay frustrated. You have to accept reality and let go, in order to get past the problem and see opportunities.”

The pandemic restrictions may be a thing of the past now, but the number of students is still not back to pre-pandemic levels. However, Happy Fish remains the biggest swimming school in Singapore and Malaysia, with over 6,000 students taught so far via its nine branches in Singapore, and seven in Malaysia. There are five more branches in the pipeline, and plans to enter the Indonesia market as well.

Tan's goal is to have 200 schools by 2030. “This is not about money,” he says. “It is my mission. I can only retire after I have achieved it.”

Reflections on growing roots

New immigrants share their experiences of learning to embrace their new lives in Singapore.

Translation: Hong Xinyi

CHUNG TING FAI (New citizen, from Hong Kong)

Ting Fai moved to Singapore in 1969 when he was just six due to his father's job. For a long time, he considered returning to Hong Kong to work after he graduated from university. But at the time, just before Hong Kong's 1997 handover to China, there was a wave of emigration from that city. Trained in law, he provided legal advice for many emigrants in matters related to property and business. He also provided support then as president of the Kowloon Club, an association in Singapore that helps Hong Kong immigrants integrate into local society.

Integration is a long journey, he says. "First-generation immigrants usually start to feel rooted here when their sons start national service, or when their daughters marry locals." National service was an important step in his own integration journey. While serving, he learnt more local idioms, and started eating spicy local cuisine. "The experience had a deep impact. It allowed me to meet people of different races and social classes, and I learnt how to better communicate with Singaporeans." His advice: "If you decide to immigrate, don't look back." Remember that Singapore is a multicultural country, he says. "We are immigrating to Singapore, not Singapore's Chinese society."



Authority building, where he approached new immigrants to build up his local network.

Embracing the present is an important step when it comes to feeling rooted, he says. "New immigrants have no friends and family here, so their social circles are small. Being a part of immigrant associations and community groups can give them more support." He also encourages them to take the initiative to step out of their comfort zone and get to know more locals.

QU JINCHAO (Permanent resident, from Shandong, China)

It took a while for Jinchao to adjust to Singapore after he moved here in 2012. It was only when he returned to his hometown that he realised he had gotten used to life here. "The way people interact here is simpler," he says. "Back in China, I found maintaining relationships very tiring." In 2021, during the Covid-19 pandemic, he finally resolved to settle in Singapore. That year, he met his wife through an online platform. They bought a flat and had their first child. He also started a business with a friend. In 2022, he finally became a permanent resident and has since applied for citizenship.



KIYOMI NISHI (New citizen, from Yokohama, Japan)

In 1992, Nishi was sent by her Japanese company to Singapore. When the company closed the Singapore office two years later, she opted to stay. "In those days, Japanese companies had a 'tradition' – the most junior female staff had to prepare tea, clean the tables for everyone, and clear the ashtrays during meetings," she shares. "They also think most women will get married before they turn 25, so many were not promoted." She was struck by the respect Singaporean women had, and



ZHANG HONGFEI (Permanent resident, from Zhejiang, China)

Hongfei moved to Singapore in 2014. Holding a Dependant's Pass, he was a full-time caregiver for his child for two years. Subsequently, he obtained an Employment Pass when he was certified as an insurance agent. Without personal networks in Singapore, he struggled at first. So he stationed himself outside the Immigration & Checkpoints



their better prospects for professional advancement. So she decided to look for a new job here.

Now married to a local, she is content in her new home. While there are still some cultural adjustments, she tries to focus on the positive. She says: "I know many Japanese women have no choice but to return to Japan with their husbands, so I'm very thankful for my situation."

ANUSKA SARKA
(Permanent resident,
from Kolkata, India)

Anuska moved to Singapore as a child and felt out of place for a long time. "I didn't feel like I belonged," she shares. "I was different from the people here, but I also felt a sense of distance from India even though I visited every year." A turning point came when she began her studies at Nanyang Academy of Fine Arts, where she affirmed her passion for the arts and made friends who shared her interests. Currently a manager of a gallery as well as an artist, she now feels a stronger sense of belonging. "When I am able to communicate with hawkers here who don't speak English, it feels like family."



AMIT GILBOA
(New citizen,
from New York, USA)

Born in Israel and raised in the US, Gilboa studied in China and worked in Thailand, Cambodia and Vietnam before settling in Singapore over 20 years ago. Life here may not be as vibrant as in other cities, but it is calm, he says, with no worries about traffic congestion and street violence. He lives in public housing, eats at hawker centres, shops at neighbourhood outlets, and his children attend neighbourhood schools. He has even given up his American citizenship, having been a Singaporean since 2018. "In other Southeast Asian countries, while I could talk easily with locals and they were friendly, there was still a sense of distance," he shares. "Singapore is very open and accepting towards those from other places."



He used to work in banking but is now a professional drummer. While taking part in a local event, he was able to perform with drummers from different cultural backgrounds. "We could retain our own unique styles, and be part of a diverse harmony."

ZHANG YUFEI
(New citizen,
from Henan, China)

Yufei began his studies in Singapore when he was 15 in 2005, and is now a practitioner of traditional Chinese medicine. He still misses his hometown, especially during the pandemic when he was unable to visit. "That's inevitable for someone living away from his family," he says. That said, when his mother visited him here, she remarked that his lifestyle and habits are very localised now.

While he worries about how to care for his China-based parents in their old age, he is pleased that his children can grow up in a safe environment where they are exposed to both East and West. "The bilingual education system here means my children will not lose their mother tongue while connecting with the world through English. The learning environment here is more holistic, and the academic pressure is not as severe as in China."



CHEN YINGYING
(Permanent resident,
from Jilin, China)

Yingying moved to Singapore when she got married in 2012, and now runs a matchmaking company with her husband. Since her work exposes her to people from all walks of life, she got to understand the local lifestyle quickly. She has decided to maintain her PR status rather than apply for citizenship, as she feels this will make it easier for her to return to China to take care of her parents when needed. Other than that, she is all in on making Singapore home. "My family, work and friends are all here," she says.

However, while starting a family and developing one's career used to be important steps, she observes that many young people no longer think of marriage as a necessity, and also tend to change jobs more frequently. "They don't think far; they live in the moment," she says. "But if your life has no direction, how can you talk about settling down?"



The charms of Nyonya cuisine

This labour-intensive and complex fare features a rich variety of culinary influences.

Translation: Hong Xinyi



Nyonya cuisine is the food of the Peranakans, the descendants of early Chinese immigrants to Southeast Asia who married local (usually Malay, but also Indian) women. They first settled predominantly in the trading ports of Penang, Malacca and Singapore. Male Peranakans are called Babas, while the women are known as Nyonyas. Their cuisine is named after Nyonyas as the women were traditionally in charge of household matters, and the quality of the food was a reflection of their culinary skills.

Heirloom recipes

Nyonya recipes were passed down from mother to daughter, and from mother-in-law to daughter-in-law. As such, there can be many variations for any dish. Due to the use of a wide variety of specific ingredients and labour-intensive methods (such as grinding ingredients by hand), this cuisine is quite niche. It is typically served at small and often family-run restaurants.

The use of pork

Penang is closer to Thailand, and the Nyonya cuisine there is more sour-spicy. Malacca and Singapore are closer to Indonesia, so Nyonya dishes here are more sweet-spicy. These variations aside, there are Malay, Indian and Chinese influences in this cuisine. But as Peranakans are not Muslim, pork is not forbidden in their dishes.

SOME COMMON NYONYA DISHES

Laksa

This dish features a rich soup base and rice noodles. Hainanese working in Peranakan households learnt how to make laksa, and started selling a version with lighter broth. Later, Hokkiens added cockles to their version.



Ayam buah keluak

Buah keluak is the fruit of a tree native to Malaysia and Indonesia, and has to be fermented and soaked before it is safe for consumption. To make this braised chicken dish, the rich and slightly sour flesh of the buah keluak is removed from its shell, mixed with other ingredients, and then stuffed back into the shell.



Kueh Pie Tee

Kueh is Malay for “cake”, while pie tee comes from the English word “patty”. The crispy cup-shaped shell of this snack was traditionally made by deep-frying leftover batter for popiah (another Peranakan favourite). These shells were then filled with leftover popiah filling, but other variations are now commonly used.



Chinese food, Indian style

These three eateries showcase how creative chefs put their spin on Chinese cuisine in Singapore, Malaysia and India.

Translation: Hong Xinyi

★ SENI SATTISORRU ★

“Satti Sorru” means “claypot rice” in Tamil, and Seni is short for the name of this chain’s owner, Senivasagam Manikam. It’s got over 20 branches in Malaysia, and a Singapore branch in Little India, with one more coming soon in Yishun. Chinese claypot rice is cooked from start to finish in said claypot, and usually accompanied by chicken. Seni SattiSorru takes a different approach, first sauteeing onions, tomatoes, curry leaves and spices in the claypot, then separately adding prepared curry, rice and meat or seafood to the mix. That means the rice has a wetter consistency, and there are no charred bits at the bottom of the claypot. Diners here can opt for claypot rice with chicken, beef, lamb, prawns or squid, or some combination of these. A single portion starts from \$13.90 (small) or \$26.90 (big).

📍 53 Chander Rd



★ TANGRA CHINESE ★

Tangra is located in India’s Kolkata. During the Taiping Rebellion in the mid-1800s and the Xinhai revolution of 1911, some Chinese fled to Tangra. They were mainly Hakka and Cantonese people from Guangdong, as well as those from Hubei. Their cuisine began appearing in this part of India, and later Tibetan immigrants introduced new dishes as well. Tangra Chinese opened in 2006, and is headed by a Tibetan chef. It serves Hakka-style Indian Chinese food, such as the Hakka noodles (\$13.90). Leave room for the award-winning Tibetan dumplings known as Momos.

📍 28 Race Course Rd

★ LINA FISHBALL NOODLE ★

Jeevan Ananthan fell in love with fishball noodles in primary school, and bak chor mee in secondary school. In 2019, he left a well-paying white-collar job along with his fiancée (now wife) May Leena Krishnan, to try their hand at making these dishes for a living. After many tries, he succeeded in getting a hawker to teach him the ropes, and from there started developing his own versions. Starting with a stall in Toa Payoh, he now has branches in Aljunied and Tampines serving noodles with handmade fishballs and other ingredients.

📍 Aljunied Industrial Canteen Blk 625 #08-01 /
Blk 125 Toa Payoh Lor1 #01-523 /
Blk 610 Tampines #01-01



华汇 ONENESS

●●● 凝聚华人 汇集新知

电子版杂志上线

扫码注册



 www.sfcca.sg/oneness

即刻申请注册会员
精彩内容免费阅读



支持机构:

National
Integration
Council



新加坡宗鄉會館基金
SINGAPORE CLAN FOUNDATION

CULTURAL
MATCHING
FUND