

华侨华人于数字化浪潮中 觅中文书店“生存经”

数字化浪潮席卷之下，实体书店生存压力与日俱增。即便如此，近年来仍有一批海外华侨华人选择创办中文书店。近日，中新社连线两位书店负责人，请他们讲述在海外经营中文书店的“生存经”。

前段时间，英国未读书店发布了2025年度书店畅销中文图书榜单。回顾一年来的销售情况，书店负责人吕沙沙总结道，历史、哲学类的书籍深受欢迎，当地中文纸质书的市场需求量超过她的预期。

未读书店创立于2024年底。吕沙沙开店的初衷源于当地中文书市场的供需落差：中文购书渠道少，人文类好书更是难寻。书籍定价普遍过高，让不少读者望而却步。此外，越来越多华人家长希望子女在西方成长环境中仍能坚持学习中国文化，并减少碎片化阅读。

基于这些需求，未读书店的选书以人文社科、历史文化类书籍为主，还专门设立儿童中文图书专区。吕沙沙表示，在英国，中国当代文化的传播相对滞后，书店希望通过引进中国当代高品质中文书，帮助海外读者缩短文化“时差”。同时，通过主题亲子共读会，培养儿童的良好阅读习惯。

吕沙沙留意到，法国、荷兰、德国、美国等国家近些年也陆续涌现出中文书店。在她看来，这背后是华侨华人愈发自信开放的姿态。这些小而美的书店一方面为当地华人提供不滞后于时代的中文读物，另一方面，也在海外多元文化的图景里，宣示华人社群及其文化是不容忽视的存在。

浏览多家海外中文书店的媒体账号，常能看到文化沙龙、讲座、展览等活动预告。在马来西亚的岛读书店，有关中国潮汕红桃粿的主题展览和手工坊正在进行。书店负责人张丽珠邀请潮汕青年，分享红桃粿如何跨越地区串联起几代华人的乡愁记忆。

张丽珠认为，与其忧虑纸质书读者越来越少，不如主动为爱书人创造相聚的理由。因此，书店常策划各类主题读书会、小型展览、作家见面会等。从以《乡土云烟：地方故事与历史记忆》切入，探讨南洋华人历史的未来研究方向，到华裔新生代作家分享当代马华文学的叙事转变，不同国家和地区的华人作家与读者在书店内畅所欲言，碰撞观点。

张丽珠说，中文书店已不仅是售卖书籍的地方，而

是转变为一个让知识流动、情感共鸣的场域。各类主题活动为书店赢得不少关注，甚至有网友将其纳入槟城旅游线路，这激励她挖掘更多有趣议题。

对张丽珠而言，运营书店的热情在于与爱书人的不期而遇。曾有两位来自泉州的旅客，在槟城旅行时走进岛读书店，与张丽珠交流后，循着她推荐书籍中的线索深入探访这座城市。她们将沿途见闻整理成播客与书籍，不仅收获了广泛关注，也为槟城本地华人带来观察家乡的新鲜视角。实体书店的存在为跨文化交流提供了新的机遇。

吕沙沙在与读者的交流中发现，一些长期浸润在英文生活环境的华人会通过中文阅读获得放松，也乐于在选书品味上寻求共鸣。书店策划的“何以敦煌”“故宫六百年”等主题书单和读书会深受读者青睐，这些正向反馈增强了她运营书店的信心。

吕沙沙认为，数字化浪潮下，实体书店的存在意义在于为爱书人提供解读不同文化的多样视野。与各类文化机构合作开展人文活动，或将盘活实体书店经济，也为海外华人打造一方精神栖息地。（据中国新闻网）

非遗不设界！ 外国留学生的东方婚书里藏着大冶刺绣的丝路奇缘

一枚绣针，连结起一段横跨欧亚大陆的指尖奇缘。1月9日上午，湖北黄石刘小红刺绣艺术馆迎来了两位特殊的客人——来自湖北师范大学的塔吉克斯坦籍留学生金月（Jonona），与俄罗斯籍留学生周彬（Dilovar），飞针走线间，两人亲手绣制着蕴含东方祝福的婚书，准备送给故乡的亲友。

这根绣针，不仅连接着异国学子与东方技艺，也记录着刘小红与女儿彭肖肖、儿子彭涛、儿媳程书田等两代人坚守传承、锐意创新，推动大冶刺绣走出国门、飞向太空、扬帆出海的非凡旅程。他们以最柔软的丝线，“绣”出了一条文明互鉴的新丝路，织就了一幅文化自信的新图景。

1968年，刘小红出生在阳新县白沙镇，奶奶是当地有名的绣娘。刺绣是家传，也是生计。她从小跟着奶奶给乡亲们绣嫁妆、做日用，一针一线不仅缝补生活，也绣出了她对这门手艺的独到理解，形成了鲜明的个人风格。

2016年10月，刘小红的刺绣作品《星云之梦》，随神舟十一号载人飞船进入太空，实现了刺绣艺术首次“飞天”。该作品以红、蓝两团曳尾的星云构成“60”字样，既是对中国航天一甲子奋斗的星空礼赞，也是刘小红让针线超越经纬、走向广阔世界的无声誓言。两年后，她获评湖北省非物质文化遗产项目“大冶刺绣”代表性传承人。

2024年3月，在匈牙利佩斯州州长萨博·伊斯特万访问武汉的接待厅里，一幅名为《中匈友谊长存》的大型刺绣徐徐展开。左边是天安门城楼，右边是匈牙利国会大厦，针线在两座标志性建筑间绣出友谊的纽带。“这是我们为州长特别绣制的礼物。”刘小红介绍道。从太空到外交场合，大冶刺绣完成了从科技高度到文化广度的双重跨越。

这并非个例。近年来，刘小红与家人频繁受邀赴美国、法国、韩国等地参加文化交流活动。“每次出国参展，我们带去的作品几乎都被抢购一空。”刘小红的儿子彭涛回忆，2024年5月在美国的一场活动中，“两个行李箱，近200件绣品，全部售罄，最后就剩几幅大画，连领事馆的工作人员都来帮忙接待顾客。”

这不仅是市场的认可，更是文化影响力的抵达，曾经深藏乡村的刺绣手艺，如今成为外交场合的“文化名片”，讲述着古老又年轻的中国故事。在刘小红刺绣艺术馆里，一场无声的技艺接力正在进行，母亲刘小红守护着非遗的“根”与“魂”，女儿彭肖肖则开启了创新拓展之路。

2016年，彭肖肖身披母亲亲手绣制的嫁衣出嫁。在满场惊艳的目光中，她第一次深切读懂了母亲半生的坚守。“刺绣对她早已不仅是生计，更是人生理想。它曾属于千家万户，不该只被少数人收藏。”怀着这样的信念，母女共同创立了“小红绣”品牌。

中国刺绣历史悠久，可追溯至先秦时期，汉代以后逐渐与日常生活结合。以此为灵感，彭肖肖开创了婚嫁系列，为新人绣制独一无二的刺绣婚书。此后，百喜图、刺绣书签、个性化信物等新品接连而生，让刺绣重新成为普通人传递情感的载体。

2019年起，她通过抖音直播与视频课程，将传统技艺转化为现代语言。如今，“小红绣”全网拥有近30万粉丝，教学视频播放量超过一亿次。配套材料包与线上课程，让即便零基础的人也能亲手绣出一份心意。

“你生命中最珍贵的承诺，会用什么方式铭记？”2025年深秋，在云南大理非遗推广活动现场，彭肖肖动情发问。全场寂静无声，目光却不约而同地被牵引——她身后那幅《千里江山图》婚书，正以青绿丝线铺展出大好山河，喻示着山河为誓的深情。39种丝线，上万次落针，将江山盛景与新人姓名、婚姻誓词温柔交融。

那不是一幅绣品，而是一封可以触摸、永不褪色的情书，为每对新人留存一份独家记忆。

1月9日上午，金月与周彬第一次走进刘小红刺绣艺术馆。两人与刺绣的缘分，始于去年秋天在华新1907文化公园的偶遇。“太美了！我当时就想，如果将来亲友结婚，送这样的礼物该多好。”金月说。

此刻，站在琳琅满目的绣品前，他们被深深震撼。展厅一角，几幅以火红绸缎为底、用金丝银线绣制的传统婚书尤为醒目。精致的“囍”字和缠绕的吉祥纹样，仿佛在诉说千年的承诺。

“我想试试。”金月说。然而，亲手制作并非易事。“太难了，针孔太小了。”她小心翼翼地捻起一根丝线，屏住呼吸。周彬更是和那细小的针孔“较量”了很久，苦笑道：“我的手好像有自己的想法。”

“手要稳，动作要轻。”刘小红轻声提醒，耐心示范

如何穿针、运针。渐渐地，他们从最初的生涩变得沉浸其中。当金月绣下第一朵寓意“和和美”的荷花时，神情格外认真：“每一针都像一句祝福。”

对金月而言，这份礼物有着特殊的意义。她的堂姐在留学期间，与一位中国小伙邂逅并步入婚姻殿堂。“我想送一份有中国特色的礼物，”她说，“这件刺绣婚书再合适不过了。我会告诉她，这是我亲手制作的，这比任何昂贵的物品都更有意义。”

周彬则被刺绣技艺背后的文化内涵所打动。“我之前觉得黄石是个工业城市，不知道还有这样深厚的文化和精美的手工艺，”他感慨，“黄石非常浪漫！”

两幅待完成的婚书，即将踏上异国之旅，为新人送去古老的东方祝福，也促成一场文化交融的美丽相遇。这份相遇并非偶然，在刘小红刺绣艺术馆的展厅里，两代人的针线早已为此准备了多年。

“我们每次出国，带去的不仅是绣品，更是一份传统手艺和其承载的文化。”刘小红说。如今，这份传递已转化为实实在在的线上订单数据。儿媳程书田介绍，淘宝店铺“小红绣”里，英文版刺绣婚书已悄然售出多件。“百喜图”每月销量约500套，其中有不少流向海外，传递着文化相通的温度。

彭肖肖对此有着更深的理解：“一针一线，绣的就是中国人对美的追求、对情的珍重、对承诺的坚守。”她认为，这种基于共同情感的传播，往往能穿透文化隔阂，直抵人心。

2025年以来，刘小红团队带着针线走过泰国、老挝、韩国、日本、西班牙等国，每一次展演和交流，都在异国“圈粉”无数。

如今，他们的脚步并未停歇：一面积极推动“大冶刺绣”申报国家级非物质文化遗产，一面筹备建立大冶刺绣非遗传承发展研讨会。目标清晰而坚定：让刺绣不仅作为湖北的文化名片，更成为中华文化“走出去”的一支“柔性力量”。

以最柔软的材质，展现最坚韧的底气。以最古老的技艺，讲述最当下的故事。一针一线串联起的是家族的传承、技艺的复兴，更是一种文化走向世界的自信。从乡村绣坊到国际舞台，从婚书誓约到国礼佳作，千针万线中，世界触到了一份温暖的邀请，也听见了文明互鉴的绵长回音。（据中国侨网）