

# 我以我心舞我狮

采访多伦多光辉龙狮体育会创立者 Eagle Li



**采访者：**您好 Eagle，首先非常感谢您抽出宝贵的时间接受我们的采访。

**Eagle：**您好，的确是很忙。但是这个时间还是有的。

**采访者：**可以简单说说您是什么时候开始学舞狮的吗？大概什么时候独立表演的？

**Eagle：**我师承澳门李剑青师父。7岁，我从小是跟着我父亲学武术基本功也舞狮。我今年33岁，习武舞狮26年了。

但是我第一次比赛，参加一个有十二个队伍的比赛，我拿了第六名。我站在高桩上面整个人和腿都是颤抖的。

**采访者：**请问您是什么时候来加拿大的？

**Eagle：**2019年7-8月，那时候太阳马戏团在全球招聘舞狮表演的，有其他朋友在网上说，我看到就有投递了我的简历，我就参加了 Mess 10 的表演项目。这个项目2024年结束了。

**采访者：**那您怎么想到要留在加拿大的？

**Eagle：**我在加拿大结婚成家了。

**采访者：**接下来您是怎么开始做的呢？

**Eagle：**我开始筹建成立了多伦多光辉龙狮体育会。

**采访者：**为什么会想到要成立一个体育会呢？

**Eagle：**因为我想把舞狮变成一个体育运动，这样就会有更多的人参与进来。那么我们的舞龙与舞狮才会有更大的空间。

**采访者：**现在对您来说最大的困难是什么？

**Eagle：**维持这个组织的运营 我们现在的收入主要是依靠不同的表演收费维持运营，因为我们学员是不收费的。

**采访者：**目前表演收费是怎么样的情况？

**Eagle：**有地面的有高桩的，地面舞狮收费大概每次要一千多到两千。高桩舞狮大概费用四千到五千加币。但是我们华人的很多商家企业都还是很支持的。目前我们的场租完全是由加拿大华人艺术联谊会主席张俭全部赞助，我们从内心非常感谢他。

**采访者：**听说您现在住在密西，体育会在士嘉堡对吗？

**Eagle：**是的，我每周要过去训练四天。

**采访者：**那您的生活开支这些有压力吗？

**Eagle：**有。我家目前都是依靠我太太，她是聋哑学校的手语老师。家里现在都是

依靠她。我觉得很对不起她，但是她非常支持我的事业。

**采访者：**那些行头和设备您是自己做吗？

**Eagle：**我负责日常维护的。

**采访者：**现在的舞狮行业有女性么？

**Eagle：**有啊，很多的，我们的学员里面，女性占一半。而且现在狮头都是女性，你知道我是舞狮尾的。

**采访者：**那女性舞狮在您看来有一些什么

扫描二维码阅读全文：



By Lin Peng LJI Reporter

# 我是女儿的悟空Nick Chen

**采访者：**猴哥好，感谢您抽出宝贵的时间接受我们的采访。

**猴哥：**不客气不客气，正好聊聊。

**采访者：**为什么您的这个网名是叫猴哥呢？

**猴哥：**我的女儿最喜欢看西游记，尤其是大女儿，所以我就是她的悟空，我就愿意成为她的猴哥，就这么一直用下来了她的猴哥

**采访者：**猴哥您原来专业是做什么的？

**猴哥：**我是学通讯工程的，来加拿大之前，也是从事这个行业的很多年在跨国大型公司。

**采访者：**那时候在中国吗？

**猴哥：**不是，那时候我是重大项目总监。满世界跑。要么南美，要么东南亚，或者俄罗斯。我一直在外面跑。

**采访者：**那和孩子们在一起的时间是不是不多？

**猴哥：**我一直在外面跑就陪伴不了我的两个女儿。我大女儿四岁的时候都没见过我，我回家她问她妈妈，家里为什么来了一个陌生人吃住在家里。所以我后来就把中国的工作辞了，然后来到加拿大了。

**采访者：**这样的选择是出于什么样的考虑呢？

**猴哥：**陪伴家人是非常非常重要的。

**采访者：**那现在您在加拿大主要是做什么呢？

**猴哥：**我现在主要从事装修，水电工，园艺。

**采访者：**那您从通讯工程转到建筑工程，机械工程您觉得最大的变化是什么？

**猴哥：**我个人还觉得都是差不多的学习模式。所以我把水电，园艺，室内装修这些的技巧好好研究学习了。理论与实践结合以及相关技能的认证和客户认可。

**采访者：**中间在加拿大找过原专业的工作吗？

**猴哥：**有，我在加拿大一个IT公司当时就找到工作了，但是几个月之后我辞职了。

**采访者：**为什么呢？

**猴哥：**个人价值太低。做了几个月的IT，但是你知道当你在一个公司里发现你的个人价值很低的时候你就不愿意去做这个事情了。

**采访者：**这两个工作您觉得有差别么？

**猴哥：**我很喜欢和客人打交道，我过去负责项目的时候也是和人打交道。我不能保证我是最好的，但是我能保证我的项目我会负责到底。

**采访者：**那你现在就是在您的客户里面中国人和外国人的占比什么样？

**猴哥：**中国人和其他族裔的各占百分之五十。

**采访者：**那你真的客户占有很高，做了其他族裔的生意一半以上。这个就是建筑装修的这个过程里面有没有遇到一个特别让你不舒服的危险的事情？

**猴哥：**我有被坑过，我曾经给一个印度来的一个女的做工程，我的工具都还在他家里面。我说我去吃个饭，然后他就把门一关，然后就不让我进去了。钱也不给我，我后来报警。警察来了也没办法，最后我损失了几千块钱的货款没有拿到，然后我的这个工具还被她给我吞了，可能拿来卖掉了。所以我后来就会特别小心，就算我出去休息啊什么的我都会把我的工具这些收走。

**采访者：**未来三到五年有什么大的规划吗？

**猴哥：**三到五年还是想拓展新的市场吧

**采访者：**那你现在的困难是什么呢？

**猴哥：**现在第一个在加拿大其实是找不到工人的，找不到工人，流动性特别大。

**采访者：**那你觉得你在跨国公司做大项目管理和你现在在加拿大自己做自雇的这个水电装修对你来说最大的区别是什么？

**猴哥：**没有什么区别 都是一个的客户服务思维模式。



**采访者：**在未来您觉得北美会面临二次基础建设的这个高峰吗？

**猴哥：**我认为会的。

**采访者：**非常感谢您接受我们的这个采访，在您身上我看到了一种顶级思维，期待未来还有机会和您深聊。

By Lin Peng LJI Reporter

手机阅读请扫描二维码：

