

## 编者按

杭商,一个敢为人先、勇于创新的群体,足迹遍布海内外。

在经济全球化发展的今天,杭商早已突破了地域概念,成为一种文化概念。

他们具有赤诚的家国情怀、雄厚的经济实力、丰富的智力资源、广泛的人脉网络以及融通中外的独特优势。在经济舞台上,他们的角色举足轻重,他们的优势无可替代。

海外杭商,是万千杭商中的一员。曾经,他们致力于“走出去”,异国他乡,艰苦奋斗,创造财富;如今,他们潜心“归来”,只因看到这片曾经生养的土地,正在不断崛起、发展、前进……

“我和我的祖国,一刻也不能分割,无论我走到哪里,都流出一首赞歌……”这是他们的心声。

他们相信,G20在杭召开,将带来更多中国机遇、浙江机遇、杭州机遇。

本报推出系列报道,迎接G20·连线海外杭商,了解他们眼中的“中国机遇”。今天是第三篇。

# 文化传播 语言先行 这是个机遇与挑战并存的时代 借力G20 擦亮中国文化“金字招牌” 朱敏:拥抱互联网 圆梦海外华文教育

商报记者 郑炜 文/摄

马不停蹄。国内国外。驿动的心,永不平息。

虽已过知命之年,归国华侨朱敏仍在践行情怀。

作为哈兔中文网络学院的创办人,朱敏正带领他的团队致力于海外华文教育。

合作国内相关院校等机构,连线海外全面布点。朱敏频频出击,不断拓展事业版图。

在朱敏看来,唯有前进的脚步,方能承载奋斗的人生。

“我在海外待了20多年,我深切地知道祖国意味着什么,祖国的强盛对于我们有多么重要。”朱敏直言,“经济与文化两者互为作用,和谐发展。从某种意义上来说,文化是决定一个国家在世界上影响力的要素之一。”

而文化传播,语言先行。为此,朱敏拥抱互联网,启动汉语网络教育推广工程,“语言是一个国家文化的象征性符号”。

“如今遍布世界的华侨华人总数达6000多万人,这是个庞大的群体,我愿意为了它,再奋斗20年。”朱敏心无旁骛地投身于这门事业,他的梦想是,让中国文化走向全球。

## A. 顺理成章的“走出去”

出生于侨乡青田,似乎注定了朱敏必然要“走出去”。

文质彬彬的他,21岁那年就被提拔为乡党委书记,而后历任区长和团县委书记,被列入青田中青年后备干部。

就在仕途一片光明之际,朱敏觉得,他更向往温暖土壤之外的世界。

彼时,朱敏家里9个兄弟姐妹只有他还留在国内。出去闯一闯,顺理成章。撕开票根展开旅程,投入另一个不算很陌生的怀抱。1991年10月,他放下仕途,携妻带女,举家远赴西班牙。

旅居,经商。他开过中餐馆和制衣厂,后来做起了国际贸易,经营葡萄酒、橄榄油和日用百货,把“中国制造”出口到西班牙,把“西班牙出产”引进到中国,成为中西双边贸易使者。

“当时在西班牙的公司,规模也算可以了,一年销售额近1亿人民币。”朱敏回忆道。

## B. 逆势而为的“回归”

“侨字有两层含义,一是表示定居在海外的中国人,二是代表已入别国国籍的华裔。”朱敏认为,支撑“侨”字的,是“华”,中华的“华”。

人在国外,心系国内。一年里,朱敏总要回国五六趟,并且时刻关注着国内的发展状况。

当越来越感受到国内经济发展之飞速时,朱敏毅然决定回归。

2005年,回到国内的他,在安徽阜阳斥资4000万元,投资了有线电视和印刷厂项目,而后耗时3年,让这两个项目在当地得以生根和壮大。

或许由于印刷厂项目,朱敏接触了基础教育,从而触动了他的“教育梦”。

回国初期,联想到海外华人下一代的中文教育,朱敏逐渐产生了进军海外华文教育的想法。

2010年,浙江师范大学做了一个课题,内容是针对华侨子女学习汉语的教学研究。得知课题组带着课题到青田调研时,当时人在安徽的朱敏马上赶回青田。双方交流之后,朱敏参与该课题的研究。

这以后的3年多时间里,朱敏马不停蹄地跑了30多个欧美国家,“可以说,为了了解海外华文教育市场的需求,把整个海外华文教育的底子摸了个透”。

朱敏得出结论,随着中国经济社会的迅速发展,“中国热”、“汉语热”正在全球掀起。同时,朱敏也敏锐地感觉到,海外华文教育资源的短缺与实际增长的需求不能匹配。

针对海外华人的实际情况,朱敏决定利用日益发展的互联网技术,打造在线华文教育平台,在杭州创办了“哈兔中文网络学院”。

补短板,也意味着折腾与投入。对于这个项目,朱敏的亲朋好友一致反对,明明可以过舒坦的日子,为何还要“自找苦吃”?

但朱敏毅然决然:“也许是我骨子里的奋斗基因比较活跃的缘故吧。”



朱敏  
哈

## C. 带着情怀砥砺前行

多年的海外生涯,使得朱敏有一种特别强烈的使命感,就是要让在海外生活的新生代华侨学好祖国文化。

朱敏认为,语言是打开通向深厚文化之门的钥匙,因此,文化传播,语言先行。

研发技术、编写教材、培训师资、组建团队。自打下定决心走“互联网+海外华文教育”之路后,朱敏坦言:“我一直在烧钱。”

去年10月,哈兔中文网络学院的第一批学生在大洋彼岸坐进了“课堂”。目前,在线注册的学生数已达2000人。

“通过半年时间的教育,那些汉语零基础的孩子,基本达到了国内同样教育时长的学生的水平。”这让朱敏信心倍增。

“老师在中国,学生在全球”的教学理念得到了实践的验证,他给自己和“哈兔”定下了一个目标:到2020年,“哈兔”将成为“线上4+1、线下两中心一商城”线上线下融合互动的全球性文化推广平台。

除了这一远景规划,他还结合营销模式,提出在2017年底之前,选择全球100个国家,建立以海外体验中心为基础的代理商体系,实现中文网络教学全球覆盖,消灭海外华文教育盲区。

“我在安徽阜阳的项目,让我有持续稳定的收益,也能支撑我继续带着情怀砥砺前行。”朱敏坚定地说,“为此我打算再奋斗20年。”

## D. 这是个机遇与挑战并存的时代

朱敏意识到,在线教授中文,学习对象不论是华侨子弟还是外国学生,除了教他们学习基础汉语,还要激发他们对中华文化的兴趣,所以,老师必须是一名“文化通”,在教学过程中给网络另一端的学生讲述中国文化的故事。因此“哈兔”对师资的要求也比较高,专门组建了一支80多人的专兼职教师队伍。

就在接受采访的当天上午,朱敏率哈兔中文网络学院的教务、课件、人事部门负责人到浙江省内某大学,并与该校相关负责人举行座谈会,双方决定建立对口合作机构,围绕海外华文教育,将合作项目落到实处。

紧接着,朱敏要赶赴西班牙和法国,布局线下体验中心。

现在的“哈兔”大本营在滨江区南环路,面积400多平方米。不久,“哈兔”就要搬地方,面积扩大一倍。因为在朱敏的汉语网络教育推广计划中,还有许多针对不同人群、不同需求、不同基础的产品,必然需要更大的载体。

“这是个机遇与挑战并存的时代,尤其是G20峰会的举行,为杭州为中国亮出了一块更大更闪耀的金字招牌。”朱敏感慨地说,“我既是侨商也是杭商,希望联合商界,抓住这史无前例的机会,为弘扬中国文化而出力。”