

当印度姑娘开启“东方对话”

◎ 徐贺

阿蒂缇·科特卡尔出生于印度浦那，她还有个中文名，叫晓阳。

14年前，晓阳在印度最大的银行印度国家银行工作，那里上下等级森严，老板说一她不敢说二。晓阳是一个能在语言学习中获得乐趣的人，每天面对的却是枯燥的数据。这样的生活没有给她的爱好留下什么空间。

现在的晓阳，是4所创新语言学校的创始人。这些学校教授包括汉语在内的6种东方语言，提供各种各样的课程。虽然晓阳现在要操心学校的各种事务，却比当初在银行开心得多，毕竟同样是忙碌，为自己热爱的东西忙总是更幸福一些。

这一切的改变，从她来到中国留学开始。

在银行工作的3年，晓阳似乎被抽去了精气神，终于辞了职。辞职以后，下一步呢？她决定跟随内心的指引——她就是喜欢学语言。要说银行的工作给她留下了什么好处，那可能是她对中印贸易和对中国的认识。她意识到，在中国和印度的贸易活动中，汉语是一个非常重要的工具。

来中国前，晓阳跟随一位曾在外国留学的印度老师学过一点汉语。这



“东方对话”创始人晓阳。

位老师给她的建议是，学汉语如果想进步快，“最好是亲自到中国去学习”。于是，晓阳就来到了中国。

如果说在银行熬日子的晓阳像一株蔫头蔫脑的植物，那在中国的留学生活就像“好肥好水”，很快把她养得枝叶舒展、生机盎然。她每天兴致勃勃地去上课，用心也动脑，该下的苦功夫一点不落。课余，她和同学们走出校园，走遍城市的大街小巷，和卖菜的婆婆聊天；学校放假了，她背上背包去旅游，感受不同地方的风土人情。她总是充满能量，就像早晨初升的太阳。“晓阳”这个名字就是这么来的。

在中国学习的晓阳如鱼得水，但在那时的印度浦那，远远没有这么充



徐贺

资深对外汉语教师，自媒体人，专业和老外打交道20年。现定居澳门。



晓阳的印度学生。

足的学习资源。晓阳发现学汉语很重要，和她有同样想法的人也不在少数。但是，不是所有人都有机会来到中国，也不是所有人都能在本地找到合适的课程：他们那儿的大学里没有中文课，社会上的培训学校开中文课的也不多。就算有合适的课程，也不是所有人都能凑上合适的时间。晓阳就在这种反差中遇到了她的“啊哈”时刻——她要为不能来中国学习的印度人开一门基础汉语课！

回到印度后，晓阳开始做市场调查。她发现，自己所在的城市有一帮印度商人，经常往来于中印之间，广州、义乌都是他们常去的城市。虽然有人会找翻译或中介陪同，但总归不如自己会一点汉语来得方便。晓阳把

目光投向这群人，最早的课程是教他们说一些简单的汉语，不是完整的、系统的、从零开始的语言学习。比如，如何表达确认、否认，如何谈价格、交期、付期，如何在吃饭的时候表示自己不吃某一类食物，等等。这些场景很关键，也很有限，因此上完这门课只需要16个小时。以专业的眼光来看，这样的课程可能有点小儿科。但作为一门生意，它却是一个成功的开端。

晓阳就此正式开始了创业旅途。最初她一个人干，借场地、招生、上课、管理学员全部自己来。后来，当地的商会借给她一间房间，她就在那里上课。学生多了以后，她开始招聘老师，课程也越来越系统化。当教授内容超出自己的汉语水平时，晓阳又招来高

级汉语课程的老师，其中不乏在中国学习过、拿过奖学金的高材生。

也许是晓阳从经商的父亲那里承袭了商人基因，让她在创业起步时就做出了恰当的选择，以小切口切入细分市场，抓住精准目标人群，产品专攻单一卖点，用“最小可行性产品”迅速测试市场反应，拿到正反馈后迅速复制。就这样，10年间，她的学校“东方对话”教出3000多名学生。

直到现在，“东方对话”的汉语课程仍然服务于商务需求，还发展出多种教学模式。其中的小班制接收个人学习者，每个班人数不多，保持在6至8人。这里也有企业培训，为将要外派到中国的员工提供语言课程。经过长期教学，他们摸索出了适合印度人学汉语的教学方法。我大概看了一下，这些方法和我们在中国的系统汉语教学不一样，但对他们的客户来说效果很好。甲方开心，乙方就有发展。

他们还开发出了自己的教材，从内容选择到编排形式都只为商务人员的中国活动服务。尽管中国的汉语教材层出不穷，但还不能照顾每一个细分地区的特定需求，所以晓阳他们的教材还真是“无代餐”。

2018年，晓阳拓展出其他语言的课程，开设了新学校。2021年，4所学校共教授6种语言。晓阳在视频电话里带我云参观了她的新校区，我们两个在手机两端都兴奋不已。做过独立教师的都懂，谁没有梦想过有一天拥有自己的教室呢？更何况，这不是一间，是一层啊！

目前，晓阳的语言学校具备了一

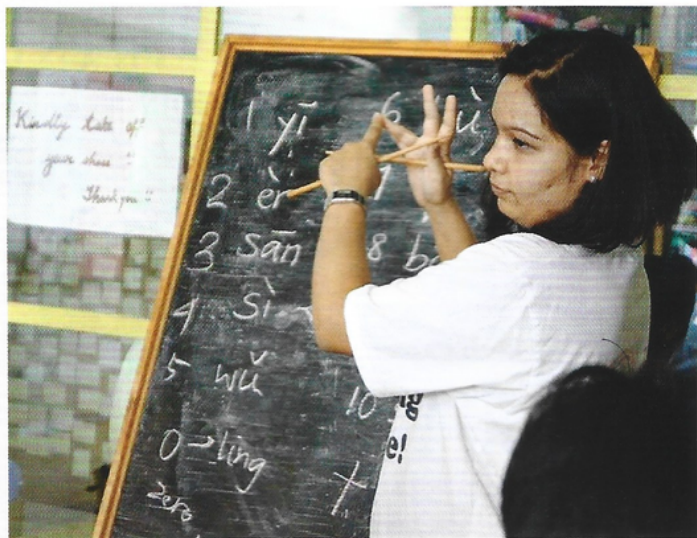
定规模，但市场营销仍是她工作的重头戏。特别是从2020年开始，受新冠疫情影响，学校生源锐减，直到2023年市场才逐渐回暖。商务汉语学习的需求受两国贸易状况的影响很大，她要一边尽力守住现有客源，一边“教育”市场。晓阳经常带同事出去做讲座等活动，跟公众介绍：“对我们印度人来说，汉语真的没有那么难。”

除了生源，晓阳还在挖掘更适应他们教学法的本地教师。她希望老师既有专业性，还能了解人均会3种语言的印度人的学习习惯和思维方式，并且充分理解学生的目标：不求成为一个汉语专家，在中国工作时能用上就行。

创业以后，晓阳曾有一次回到中国。她带着学生，在浙江的一个古村落度过了一段沉浸式的学习时光。这又让她想起自己当年在中国留学时的旅行经历。她走过中国的土地，交了中国的的朋友，见过市井的烟火，“中国”不再只是课本上的两个字。晓阳想让自己的学生也有更多这种机会，让他们更接近真实的中国。

现在，晓阳的一天基本是这样度过的：10点到办公室，处理4家学校的管理事务，和团队碰头，参与讨论教学、营销、行政等工作，研究同类企业有什么好的运作方式可以借鉴。她有时需要外出谈企业客户，有时也亲自走上讲台讲课。她是一名企业家，也是一名老师。下班以后，她又变成一个普通母亲，回家带娃。

晓阳忙碌着，但内心充满了满足感。而她的满足感并不来自如今小有



讲台上的晓阳。

成就的企业，而是来自学生的成就。晓阳有一个学生，学完了基础课程以后，决定来中国留学，申请到了北京大学，在那里通过了最高等级的汉语水平考试；另一个学生也来中国留学，然后跑去北京学京剧，后来被邀请到中国驻印度大使馆表演；有个学生热爱做菜，在广州用中文教中国人做印度菜，竟然粉丝众多，成了一个美食网红；更多的还是那些生意人，他们因为学汉语打开了中国市场，在中国许多城市开了一间又一间办公室。

晓阳跟我说这些的时候，脸上溢满骄傲之情，当然，看着这样的晓阳，我也带着同样的骄傲。

除了骄傲，我也着实为她高兴。作为一名对外汉语老师，我教过课，招过生，谈过客户，招聘过老师，我深知，从头开始做这样一个培训学校会经历多少困难。但当我问她时，她

一副云淡风轻的样子：没什么，都过去了。因为她热爱，就没觉得苦或累。作为一个企业家，晓阳已经迈过了从零到一、从一到十的门槛，正在从十到百的路上。我相信她做过很多正确的商业决策，也一定有一些经验教训，便请她为相似的创业者提点建议。她说：你一定要热爱你做的事情，唯有如此才会乐此不疲，才能钻研出核心竞争力；唯有如此，才能把困难当成游戏的一关，而不是苦难的来源。

你看，又是热爱。但并不是所有人都能在世事纷杂中找到自己的热爱。晓阳是幸运的那个人，她早早找到了自己喜欢做的事，也的确有某些天赋；她也是勇敢的那个人，勇于放弃也勇于开创，把热爱变成了事业，变成了指导人生的北极星。

我祝愿这份热爱与勇气永远伴随着她。G