人民日报海外版

2026年11月6日 星期五

责编：吴雪聪 邮箱：wuxuecong@peopledaily.cn

我在中国·行耕记

马达加斯加姑娘的湖南创业情

本报记者 **杨 迅**

清晨，岳麓山下，湖南大学的办公室里，米拉娜·安妮赛特正对着电脑梳理马达加斯加经贸调研数据。在中国，朋友们更愿意叫她“小米”。这个来自马达加斯加的姑娘，跨越万里山海扎根湖南长沙，从求学到创业，再到投身智库研究，十余载光阴，她既是中非经贸合作的亲历者，也是双向沟通的摆渡人。她把中国当成第二故乡，以青年的力量，为湘非合作搭建起一座双向奔赴的沟通桥梁。



◀小米在展示湖南沅江特色竹制品。

万里赴华求学 探寻中国发展密码

2011年，小米告别马达加斯加的故土，踏上远赴中国求学的旅程。彼时的她，对中国的认知大多来自书本与网络，怀揣着对国际贸易领域的求知渴望，她希望在这里找寻能够回馈家乡的知识力量。

初到中国，语言、生活习惯的差异，都曾是摆在小米面前的现实阻碍。但开放包容的环境、身边师生的善意，一点点消解了异乡的陌生感。系统的专业学习，让她逐步读懂中国的发展密码，也埋下了投身中非经贸事业的种子。

十余年间，小米完成从本科到博士的完整学术训练，2022年拿到中南财经政法大学国际贸易专业博士学位。临近毕业，她将目光投向长沙。

中非经贸博览会落户于此，中非经贸深度合作先行区建设如火如荼，湘非之间产业、贸易、人文交流日趋频繁……这片热土蕴藏着中非合作的无限可能。于是，她选择留在长沙。

长沙的生活慢慢浸润着小米。街头巷尾的湘式美食，邻里之间热络直白的相处方式，让她迅速融入本地生活。如今，她的两个孩子能够流利讲出长沙方言，一家人习惯了湖南的生活节奏。在她眼中，长沙不只是一座求学创业的城市，更是能够安放生活理想的家园。

但小米并不满足于仅仅适应生活，博士阶段的学术积累，让她一直在思索：如何把学到的理论知识落地，让两地市场能够看见彼此的机遇。

马达加斯加拥有得天独厚的农业、手工业资源，不少本土优质产品苦于缺少外贸渠道；与此同时，中国大量的轻工产品，契合非洲普通民众的日常需求，却也面临市场认知不足、不匹配当地消费习惯等现实难题。一边是家乡的发展期盼，一边是中国成熟的产业基础，小米清晰地看到两者之间巨大的合作空间，也意识到单纯的书本理论，很难真正打通两地市场的壁垒。她决定走出书斋，走到市场一线，在实践当中，触摸中非经贸最真实的脉搏。

镜头搭建新通道 把湖南好物送到非洲千家万户

落脚长沙之后，小米在中国（湖南）自由贸易试验区长沙片区国际青年创业港开启外贸相关实践。凭借马达加斯加本土成长的生活阅历，加上多年国际贸易专业积淀，她十分熟悉非洲消费者的消费偏好与市场需求。不久之后，一些直播电商机构向她抛出橄榄枝，“主播小米”正式站在镜头前，开启面向非洲市场的跨境直播新尝试。

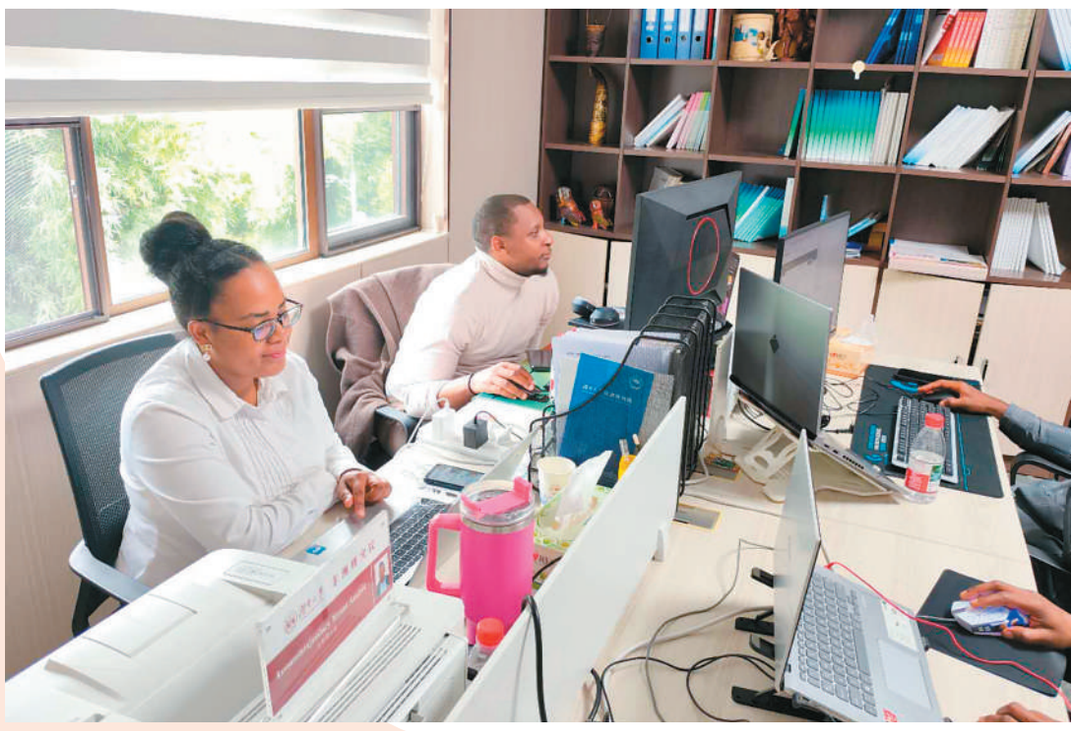
起步阶段并不顺利。跨境直播属于全新赛道，没有成熟经验可以照搬。直播间初期流量有限，观众信任尚未建立，选品、话术、物流都需要一步步摸索。小米和团队沉下心，做大量市场调研，梳理非洲不同地域民众的生活需求。

热带气候环境下，哪些商品耐用适配本土环境？普通家庭的消费预算集中在什么区间？哪些工艺设计更契合当地审美？带着这些问题，团队反复调整直播间货品清单，少数民族手工包、轻便的鞋履、实用性强的便携数码产品陆续上架。

一次偶然机会，团队把湖南沅江出产的竹制品搬上直播。沅江竹资源丰富，竹砧板环保耐用、抑菌防潮，恰好适配非洲热带潮湿的气候条件。这款来自湖南县域的特色产品，一经推介便收获非洲消费者热烈反响。越来越多非洲网友通过直播间认识湖南物产，订单量稳步上涨。业务高峰阶段月销售额一度突破10万美元，直播间粉丝数持续增长。

对小米而言，直播带货从来不只是一门生意。她表示：“希望借助屏幕，让普通非洲民众接触到高性价比的中国商品，改善日常生活；也希望让湖南地方特色产业，获得通往非洲大陆的数字窗口。”

镜头面前，小米从容舒展，熟稔地切换语言，一边讲解产品性能，一边回应网友五花八门的提问。直播之外，她同样保持思考。跨境直播的实践，让她真切看见中非经贸合作当中现实存在的堵点：很多中国企业想要出海非洲，却对当地政策法规、消费习惯、营商环境缺乏了解；不少非洲本土企业，希望进入中国市场，却不熟悉准入规则、渠道体系。商业实践积累的一手案例，反过来又为小米的学术研究积累鲜活素材。当直播事业逐步步入正轨，她开始思考，能不能跳出单一商业行为，站在智库研究的高度，为中非双向合作提供更多支撑。



▶小米（左）在工作中。

本文图片均为受访者供图

投身智库研究 做湘非双向互通的桥梁使者

2024年，湖南大学非洲研究院正式成立，研究院聚焦区域国别研究，深耕中非经贸理论与实践，搭建学术研究、人才培育、企业服务的综合平台。凭借扎实的学术功底和丰富中非经贸实操经验，小米成为研究院博士后，开启学术研究与现实服务相结合的全新阶段。

从跨境直播间走到高校智库，身份的转变，并没有改变她的初心，只是把个人实践延伸到更加广阔的公共服务领域。

在研究院，小米的研究重点聚焦马达加斯加经贸投资环境、湘非双向贸易通道建设等。课堂之上，她站上《中非经贸概论》的讲台，面向湖大本科生分享马达加斯加市场投资现状，把亲身经历的市场案例带入课堂，让同学们跳出书本，直观感受非洲市场真实样貌。课堂之外，她参与研究院调研项目，进行企业咨询交流，把非洲本土视角带入智库成果的打磨当中。不同于纯粹从文献出发的研究，小米兼具非洲本土视角、中国求学创业经历，能够敏锐捕捉两地合作中容易被忽略的信息鸿沟。

“既要把非洲企业请进来，也要帮助中国企业走出去”，这是小米给自己定下的工作目标。不少湖南制造业、农业企业计划布局非洲市场，往往面临信息不对称难题。小米结合自己对马达加斯加以及周边市场的了解，帮助企业研判当地政策风险、消费需求，提醒企业因地制宜调整产品、经营模式。与此同时，她也积极向国内推介非洲本土特色物产，助力非洲优质农产品、手工艺品对接中国市场，推动贸易双向平衡发展。

研究院的平台，也让小米得以和海内外学者、青年创业者开展深度对话。在各类中非青年交流沙龙当中，她常常和来自不同非洲国家的青年探讨创新创业机遇。她会分享自己在中国求学创业的得失，鼓励更多非洲青年，主动拥抱中非合作时代机遇；同时也提醒中国青年创业者，走进非洲市场，必须充分尊重当地文化传统、社会现实，以平等务实姿态开展合作。

闲暇之时，小米会带着孩子穿梭街巷，感受城市烟火；也常常回望马达加斯加故土，牵挂家乡的发展。十余载中国生活，小米见证中国乡村全面振兴、对外开放的蓬勃活力，也体会多元文化交融带来的思想启迪。她深知，自己的力量有限，但愿意做一块小小的铺路石，以学术研究、商业实践、文化交流多种方式，为增进中非交流贡献自己的力量。

跨越山海而来，在中国学习、奋斗、扎根，又以自己为纽带，把中国的经验带回故土，把非洲的故事讲给中国。“中国带给我的，不只是事业机遇，更是看待世界全新的视角。”小米说，未来，她会继续立足湖南大学非洲研究院的平台，持续努力，让更多湖南和非洲之间双向奔赴的故事发生。

爆款卡片，让外国人爱上东方文物

《环球人物》记者 **尹 洁**

一张卡片，上面印着曾侯乙编钟、越王勾践剑等中国文物图案，用手机与它轻轻一碰，以卡片文物为原型的AI数字人便跃然屏上。你可以让它做导游，讲解文物的来龙去脉；也可以对它讲一段话、拍一张照片、录一段视频。如果你愿意上传到网络，这些内容会被永久记录，并分享给全球持有同款卡片的人。

这张卡片售价30美元，56张集成一套文创产品。去年10月，这款产品开始在海外销售，迅速成为爆款。“到目前为止，我们已卖出约230万张卡片，其中95%销往北美市场，主要是美国。”卡片创造者、数命科技公司创始人罗弼文说。

罗弼文1994年出生于湖北潜江，高中赴美留学，2017年回国创业，专注AI模型及应用赛道9年。他给这款产品取名“Mark印”，寓意着“在这个世界上留下印记”。

此前，他已经开发过两代同类产品，创意灵感均来自逛博物馆的经历。“我是湖北人，荆楚大地历史悠久，文物特别多。”罗弼文表示，自己很喜欢逛博物馆，但发现博物馆的免费讲解员数量有限，电子讲解器又难以跟上游客的互动需求。“2024年，AI技术兴起，我就想开发一款AI讲解员，满足游客需求。”

当时，罗弼文已在AI领域有了一定的创业积累，很快就与荆州博物馆合作，推出一款名为“荆小楚”的AI讲解员产品，囊括了荆州博物馆里的所有文物信息。游客只要扫描二维码，便能将这款产品安装到手机里，一边走一边听讲解，还能与它对话，提出问题或要求。

“荆小楚”一经推出便大受欢迎，但在实际应用中，开发团队发现一个问题：产品是通过微信小程序打开的，如果游客中途需要回信息、接电话等，就要重新进入小程序，许多游客只能回到博物馆入口处重新扫描。

针对这种情况，团队向每位购买产品的游客赠送一张明信片，上面印着二维码，方便随时扫描，随后又把它做成了一套卡片盲盒。“我们选取荆州博物馆的9件代表性文物，做了2000张盲盒卡，集齐9张卡可以拼成一张大图。”罗弼文说。

2000个盲盒推出后，一周多时间就售罄了。团队大受鼓舞，决定继续升级。2025年，他们将楚文化中最有代表性的56件文物制成“Mark印”，在此前基础上加入新功能，包括记录和分享个人生活，以及互动式漫剧功能——用户可以化身为漫剧中的人物，体验文物所处的时代环境。

起初，罗弼文并没打算将这款产品卖到海外。2025年7月，他在世界人工智能大会分享了“Mark印”的诞生过程。恰好大会主办方需要采购一批文创产品赠送给国内外嘉宾，于是“Mark印”的第一批产品全部被主办方购入。

“让中国文化被更多外国人了解，一直是我的理想。我高中时在美国留学，发现大多数美国人对中国文化知之甚少，从那时起就有了传播中国文化的想法。”罗弼文说。

良好的市场反馈，给了罗弼文信心。一开始，团队联系一些海外主播合作售卖，反响很好。2个月后，这些主播纷纷要求加购，海外市场就此打开。

在海外如此火爆，也出乎罗弼文的意料。在他看来，除了中国文化本身的吸引力，“Mark印”的记录功能也是一个非常重要的因素。“很多用户把卡片当作Year Book（年度纪念册），记录青春时光，定格人生的重要时刻。”罗弼文说，“可能每个人的内心深处都希望自己能在这个世界上留下一点什么吧”。

“多巴胺”中“胺”的读音

杜老师：

最近我刷到一个短视频，博主介绍色彩鲜艳的“多巴胺穿搭”风格，把它念作duō bā'ān。请问这里“胺”字的读音对吗？谢谢。

辽宁读者 **金女士**

金女士：

“多巴胺”是一种神经传导物质，用来帮助细胞传送脉冲。它能传递兴奋及开心的信息，也与一些成瘾行为有关。“多巴胺”一词读duōbā'àn（见《现代汉语大词典》），其中的“胺”读四声àn。“胺”是从氨衍生出来的一种有机化合物。

在文言中，“胺”表示“肉腐败变臭”的意思。如《玉篇·肉部》说：“胺，肉败也。”《广韵·曷韵》注释：“胺，肉败臭。”这时，“胺”读四声è。

在现代，“胺”是化学用字。作为化学用字，“胺”被规定读四声àn。注意下列句子中“胺”的读音。

（1）有机化合物苯胺（àn）是无色液体，用来制造染料、药物等。

（2）磺胺（àn）是一种药，呈白色粉末或颗粒状，无臭，味微苦，可抑制细菌的生长增殖。

（3）组胺（àn）也叫“组织胺（àn）”，存在于动植物体内，能促进胃液分泌，可用来检查胃的分泌功能。

由于不时有人将“胺（àn）”字误读为ān，所以有的工具书如《现代汉语学习词典》提醒读者：“‘胺’不读ān。”

另外，需注意“胺（àn）”跟“氨”“铵”读音不同。“氨”读一声ān。例如：

（1）氨（ān）气可用作制冷剂，能用来制造硝酸和氮肥。

（2）合成氨（ān）是氮和氢按一定比例混合后，在设定的温度、压力下，经催化生成的氨（ān）。

（3）氨（ān）水是氨（ān）的水溶液，可用作肥料和医疗上的消毒剂。

“铵”读三声ǎn。例如：

（1）铵（ǎn）指铵（ǎn）离子，也叫铵（ǎn）根。

（2）磷酸铵（ǎn）可溶于水，含有氮和磷，是一种复合肥料。

（3）硫酸铵（ǎn）是无色透明的结晶体，主要用作肥料，俗称“肥田粉”。

《语言文字报》原主编**杜永道**

杜老师语文信箱