

将“个性化教育”进行到底

——专访学大教育集团创始人兼CEO金鑫



学大教育集团创始人兼CEO金鑫

最适合的是最好的

据金鑫介绍,学大根据学生不同的个性和需求;设置不同的教学方案,配备不同的教师团队。在他看来,最适合的教育才是最好的。

问:你是IT专业出身,当时为何选择教辅领域作为创业方向?

金鑫:1999年我大学毕业后在一家知名IT公司工作,当时正是IT业风起云涌、崇尚创业的时代。2001年,我和两位同事、学大另外两位创始人,李如彬、姚劲波凑了10万元启动资金,租了一间不足20平方米的办公室就开始创业了。我们建了一个大学生家教网,运用先进的互联网技术,为家长、学生与老师之间搭建平台。

当时的家教市场非常繁荣,我们的签约老师一度曾达到30多万。但家教的随机性很大,教学质量与老师个人关系密切,而且老师都是孤军作战,不可能形成团队配合,也不可能真正实现“因材施教”的目标。于是,我们想是不是可以创造一种新的教学模式来解决这种弊端?这种教学理念不同于传统的校内教育,它应该是一种针对不同个性的学生,设置不同教学方案的全新教育模式,同时也要按照新的教育理念来组织、培训和管理老师,安排教学。这是学大个性化教育的起源。

问:这个模式从想法到实施一定有很多困难。

金鑫:是的,新的理念和模式的产生和新生命的孕育过程没什么两样,从一个质疑和想法的萌动,到初具雏形,仿佛一个新生儿出生前的阵痛,我们都感受到了这种萌动带来的兴奋和痛苦。回想当时的情景,犹如一个人走夜路,没有方向、没有参照物,前路充满不确定性,我们顶着压力,孤独前行……不知不觉,身后多了很多跟随者,一个人的夜路走成了一条热闹大道。

问:现在个性化教育已成为一种趋势,包括新东方、安博、学而思等知名教育机构都加入其中,与其他机构相比,学大的优势在哪里?

金鑫:单就“1对1”模式而言,我们跟他们其实没什么不同,但我们的经验相对更丰富,毕竟我们做了10年,在这个领域的师资、管理等方面都是领先的。比如,我们研发出国内第一套中小学个性化管理系统PPTS(Personalized Tutoring System),对学员进行系统、全面地个性化分析诊断,并为每个学员定制一整套个性化学习方案,配备一个教师辅导团队。系统不仅帮助学生发现学科知识漏洞,

更积极帮助学生调整情绪和心态,通过有针对性的训练与辅导,建立与学生相适应的学习策略,在提高应对高水平考试能力的同时,全面提高综合素质。

很多人认为“1对1”就是一个老师对一个学生,其实这是一种误读,我们实施的是一个教师团队对一个学生的策略,注重发挥团队作用。教师团队包括咨询师、学习管理师、学科教师、心理教师、教育专家,学科老师只是整个教学过程中的一环,他通过个性化教育辅导系统平台帮助学生解决问题、科学管理学习,而后期的跟踪服务则由团队中的其他成员完成。

问:你们如何为学生配备个性化的教师团队呢?

金鑫:我们会根据学生特点和需求帮他们找到最适合的老师。我们不提倡传统的“名师观”,名师固然重要但资源有限,而且每个学生情况不同。老师没有最好的,只有最适合的。最适合的就是最好的,这正是个性化教育的内涵。

问:提起个性化教育,一般都会想到1对1模式,那么您认为“一对一”是不是就等同于个性化教育呢?

金鑫:个性化教育是一个宽泛的教育概念,1对1教学模式很有针对性,从某种程度上开启了个性化教育大门,但它容易让学生忽视同伴互助等社会化过程,而小组教学刚好可以弥补这方面不足。但是个性化理念下的小组教学模式不同于常规意义下的小班教学,它遵循学生个性化的需求,为每个学生设计一套符合自身个性发展的方案,同时利用生动活泼的小组课堂,通过师生、同伴间交流互助,实现学生社会化发展的目标。所以小组教学模式也是个性化教育不可或缺的部分,目前已在学大进入成熟应用阶段。

个性化教育不单是提分

金鑫认为,“个性化”教育绝不仅是“提分”,而是通过改变影响学生成绩的非智力因素,促进学生健康成长,获得人格的完善发展。

问:当下中小学课外辅导市场异常火爆,很多人认为他们加重了学生的课业负担。你如何看待这种现象?

金鑫:课外辅导火爆与当前的教育体制和家长对教育的需求有关,也在一定程度上折射出学校教育存在一些问题。家长把孩子送到辅导机构,绝大部分是为了提高分数。我们的切入点也是课程、教学,但往往最影响成绩的是非智力因素,如兴趣、信心、方法等等。

让我感触最深的是,学大改变了一些在公办学校被忽视的孩子。这些孩子很聪明很要强,但因为各种原因变成了被学校忽视的一个群体。他们来到学大后,我们会给予他尊重和认可,让他慢慢建立对学习的自信。比如有一个羞涩内向的女孩从小就梦想考上大学,但由于家庭不幸,她对未来失去了希望。她当时的成绩连专科都考不上,尤其语文只能考到60分(满分150)。她的语文老师没有一味讲知识点,而是通过教给她各种记忆方法,帮她重树信心。后来她顺利考上本科,语文考到了128分。这样的例子还有很多。

所以,我坚信“个性化”的作用绝不仅仅是“提分”,而是贯穿学生成长的全过程,使孩子获得人格的完善发展,奠定积极挑战生命历程的基础,而这些非智力因素的发展,将使孩子在面对未来的职业发展与社会竞争中,处于有利地位。

问:那个性化教育和学校教育应该是什么关系?

金鑫:学校教育是大众化、基础性的普及教育,但由于投入、管理、体系等原因,难以充分实现学生全面而有个性化的发展。个性化教

育模式很好地践行了“以人为本”、“因材施教”的教育理念,弥补了现行教育体制弊端造成的缺憾,是常规教育良好、有益的补充,为教育改革提供了可资借鉴的经验。

上市后像坐电梯

金鑫感觉,单靠自身发展需要很长时间,而上市能够在短时间内集中火力快速发展,之前像走楼梯,上市后像坐电梯。

问:去年这时候,学大刚在美国上市。一年过去了,学大有何变化?

金鑫:上市让学大变得更加规范,整体跃升到一个新层次。更重要的是,这种提升抬高了整个“个性化”教育,甚至中小生教辅行业的门槛。

具体来说,一是教师的待遇升级了,颇具竞争力的收入凝聚了一大批好老师,甚至不少公办学校的优秀教师也跳槽到学大;二是产品、服务升级了,我们面向全国推出了免费的在线学科测评系统和网络咨询平台,最大程度地服务于所有学生家长;三是校区硬件升级了,经过改造的学习中心,都装上了监控系统、刷卡系统,学生上课越来越安全,环境也越来越好;管理团队也升级了,成功吸纳了一大批高端职业化人才。

问:上市以来,你有哪些切身体会?

金鑫:如果单靠我们自己滚动发展,需要很长时间,而上市能够在短时间内加快发展。感觉之前像走楼梯,上市后像坐电梯。

同时,上市意味着能够站在更高更大的平台上做更多事情,但它并不意味着成功,只是一个新开始,未来我们还有很长的路要走。对于如何在资本和教育的矛盾之间找到平衡点,我们会把学大的发展速度调整到一种健康、有

序、良性的状态,而不是盲目追求速度。

问:很多上市教育机构都在扩展自己的业务领域,学大有这方面打算吗?

金鑫:短时间不会。课外辅导这个领域足够大而且很分散,还没有必要多元化,具体何时会涉足其他领域,跟我们的发展阶段、整体战略以及市场变化、行业竞争和客户需求相关。无论我们的服务最后以什么形式展现,覆盖怎样的年龄层面,我们的个性化服务理念不会改变。

问:学大从三人小公司发展到上市大企业不过10年时间,就你个人来说,成功主要靠什么?

金鑫:我觉得走到今天关键是赶上一个好时代,又找到了一个很好的发展模式。我是IT背景出身,与传统搞教育的人特别注重细节不同,我们更重视宏观战略和模式创新。创业之初,就做好了顶层设计,站在行业发展的制高点,经住了各种诱惑。就我个人而言,我一旦确定目标便会坚持下去,一步一步坚持走10年便一定会有一个质的飞跃了,所以我更愿意把现在取得的成绩当成对一个阶段努力认可,未来还有很长的路要走。

问:谈谈你未来的人生愿景吧。

金鑫:我希望我们能够成为中国最领先的个性化教育引导者,为推动中国教育体制改革贡献一份力量。

针对个性化教育市场鱼龙混杂的情况,我们有责任和义务去创造一种高质量的行业标准,把个性化教育服务提升到一个新层次,成为一种可检测、可衡量、可评价、可控制的高水平的教育服务。

(陈曦)



大考不足 200天

提分快 到学大

满分750分

一本547分

二本510分

三本487分

艺术318分



你的“粮仓”满了吗?

1. 专家分析你的“粮仓”有多满?
精准把握孩子的学习力, 明晰关键提分点、失分薄弱点, 将问题各个攻破。
2. 赠送高考秘籍, 叫您的孩子切实的提高学习效率、抓住重点、难点、失分点, 用20%的时间提高80%的分数。
3. 骨干教师+教学梯队+上市保证+品质环境+科学方法+补弱增强 = 提分高效! 让你的粮仓大丰收!

丰收 热线

☎ 孝口中心: 2362027 ☎ 大中心: 2362057 ☎ 元一中心: 2362090

☎ 庐阳中心: 2362990 ☎ 高新中心: 2360702 ☎ 省军区中心: 2360907