新京报
2012年3月12日 星期一

国内首个0–18岁“最长线”教育产品出现

系统教辅是否意味着全程一站式?

孩子的起跑线,究竟界定在哪里才不算输?近日,北大青鸟悄然推出了堪称辅导市场“最长线”的教育产品——0–18岁全程教育辅导。望子成龙的家长们会为这种“长线投资”买单吗?

教辅出现“长线”产品

北大青鸟教育科技有限公司CEO王晓健介绍,目前他们在国内首推专门针对0–18岁婴幼儿和青少年的全线教育产品。为这个年龄段的孩子提供个性化且全程辅导的解决方案,不仅包含学习,还包含孩子的健康生活及课外娱乐、家长课堂等,通过培训将孩子培养为各行业的“小专家”。

据了解,目前北京的辅导市场中,也不乏推出类似“0–18岁”方案的课外辅导机构。去年龙文学校也推出了“人生规划”类型的教育服务产品,除学科成绩,还根据孩子的性格、家庭背景等,建议孩子进行大学及专业,甚至是未来职业的选择。

无疑,教育辅导产品开始进入一个长线规划的时代,这也说明这个市场的消费者已提出更高的要求,希望对孩子性格培养、家长教育手段等有一个全方位的提高,而不仅仅是将目光停留在“学科辅导、快速提分”的阶段。

市场催生一站式教辅

据教育部《全国教育事业发展统计公报》,未来5–10年,中国教育培训市场潜在规模将达5000亿元。尤其是中小学教育培训,3000多亿的市场还在以每年30%速度急速增长。教育支出在中国已经超过其他生活费用成为仅次于食物的第二大日常支出。

王晓健认为,北大青鸟教育服务提供“0换乘”一站式全教育服务体系符合现在的学生及其家长的需求,因为,目前各个教育机构都有自身的教育理念和教育特点,而由于大家只专注于某一阶段的教育,缺乏连续性和系统性,常常因为这家机构课程学完了,换了另外一家机构,而两家机构的教育理念有所不同,导致孩子前期的教育无法系统、连续的继承,使得教学效果大打折扣。“我们给每一个孩子配备双导师——‘学科指导师’和‘成长指导师’,以期让孩子高效的学习、快乐的成长”。

早教专家、中国优生优育协会儿童脑潜能开发专业委员会副主任委员兼秘书长冯国强对“全线教育”提出的建议则是,一定要注重家长作为教育主体的感受,同时要从早期阶段设计好相关课程计划。比如,“无需课程多么高深,重要的是给孩子相对多一点的自由选择游戏、自主发挥的时间,不是完全由老师带着做”。同时,也要“让家长觉得有收获,学到技巧或是理解孩子的表现,并且学以致用”。

专家观点

再完善的辅导也不能取代家长

●苏红,中国教育科学研究院博士

再完善的辅导计划,也不能取代家长在孩子成长中的重要作用。

人们常说家庭是孩子的第一个课堂,家长是孩子的第一任教师。家长要从以下方面入手:

主动学习,与孩子共同成长。成为家长不等于能做好家长,做家长的过程也是一个和孩子共同成长的过程。要主动学习相关知识,了解孩子在不同成长阶段的特点和需求,善于反思自己的不足。

知行合一,形成合力。家长要言传身教,言行一致。

为孩子创设良好的成长环境。包括软环境和硬环境。软环境主要体现在家庭氛围上。硬环境是指家庭的布置和物品,要适合孩子在不同成长阶段的身心发展需要。

从心出发,了解你的孩子。不要在统一的标尺中抹杀了孩子的个性,把孩子的考试成绩当成唯一目标。

本版采写/本报记者 王荟

家长立场

希望既辅导孩子也辅导家长

●岳女士,中关村三小学生家长

0–18岁全程教育辅导,我的理解是,在这儿我不用再考虑换辅导机构,不用再着急跟老师说“我的孩子是这样的,所以您看能不能怎样怎样”,到了关键环节,老师能为孩子做好适合他的学习计划。

孩子的健康快乐,需要父母的努力,但有时我常不知该怎么努力,或是努力了没有收效。如果这个项目里的老师,能够对孩子有个持续的跟踪,时常跟孩子和家长进行一些相应的沟通和互动,对我们这个家庭的整体进步有所帮助,我想就算课时费稍微高一点也值了。

责编 冯静 图编 高玮 美编 顾乐晓 责校 林锡

京探网:

由北京地区极具影响力的都市报《新京报》与全球领先中文搜索服务提供商百度公司合资成立。以服务城市白领消费群体为己任,通过互联网平台和北京城市生活消费服务资源深度结合,创新都市消费服务方式,竭诚满足北京城市精英快捷精准获取信息的需求,实现商家与目标消费群体的精准对接互动。

平台2012年再度业务拓展,诚聘以下市场营销精英加盟共创大业!

招聘职位:

市场营销中心:高级销售经理4名

工作地点:北京

应聘条件:

1.从事互联网销售1年以上经验,有2年以上媒体广告销售商务开拓经验;

2.具有良好的团队合作、人际关系处理能力和创业贡献精神,善于向客户提供解决方案;

3.具有3C、食品健康、餐饮旅游、商场日化的行业客户资源以及从业经验者优先录用。

招聘职位:

市场营销中心:高级策划经理2名

工作地点:北京

应聘条件:

1、负责策划行业营销活动事件策略及活动执行管理方案;

2、有独立提案能力。包含线上线下活动、专题计划策划、组织执行以及监测结案;

3、独立策划实施主题活动发布会、商务派对、私人派对等公关、市场促销活动;

4、熟悉论坛、微博等各类SNS类网站用户习惯,有成功活动策划经验者优先;

5、熟悉3C、食品健康、餐饮旅游、商场日化的行业策划活动执行经验者优先;

6、应聘时请同时提交成功策划代表作品。

有意者欢迎发简历(邮件标题请注明应聘职位)至:yinwj@bj100.com

联系电话:010-67106199/6395 网址:www.bj100.com