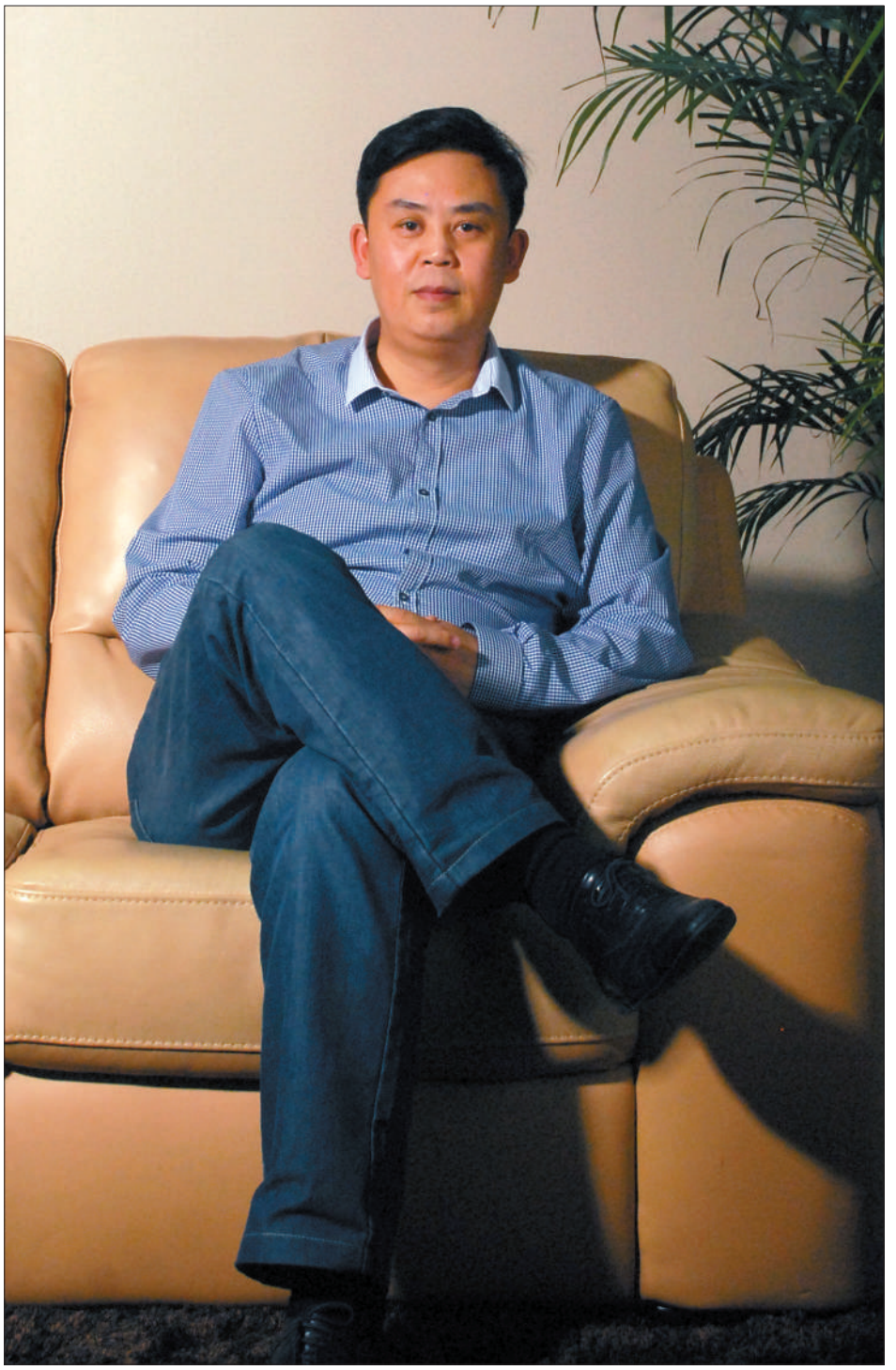
于昔群 用教育质量和教育结构改变未来

■ 领军人物

于昔群

现任华育品学教育机构执行总裁、众合利达教育集团董事长、韦氏英语教育集团董事长、中教联盟网CEO、中华职业教育网CEO、搜知网执行总裁。多年从事教育实践工作，“解放家长工程”的倡导者，提出分享教育理论，率先推出“6-8人高效课堂”、“品学十堂课”、“高效一对一”；独创的“知识点爆破学习法”以使很多学生和家长受益。



> 展望
>
> **很多人都在谈行业的发展是个去伪存真、大鱼吃小鱼的过程，我觉得未来课外辅导行业还是会常青，这个行业本身未来发展还是良性的。但是在这个过程中，肯定是谁抓住了教育本质谁发展速度快，最后能立于不败之地。**

本版采写/新京报记者 孔悦

教育的核心在“育”不在“教”

新京报：你认为过去的10年来，在课外辅导的行业发展历程中，哪个事件对这个行业影响最大？

于昔群：过去十年，家庭越来越重视教育了，而且应试教育体系越来越影响家庭对于品牌教育的选择，所以影响最大的事件应该是新东方的上市，它带动了整个教育平台的拓展，让大家对优质教育资源提供渠道的体系有一个比较清晰的认识。之后大家更关注谁可以掌控市场话语权、谁可以提供优质的教育资源。

家长为什么要找课外辅导机构，主要是他们对孩子的学习管理方面出现了问题，这就给相应的培训机构提供了机会。对课外辅导机构，家长最关心的无非两点，一个是能不能帮我把孩子管起来，第二是能不能帮我管好他。这也成为衡量机构好坏的标准。

新京报：你认为课外辅导行业近十年整体的发展情况如何？反映了怎样的社会需求？

于昔群：这个行业发展非常快，特别是新东方上市的带动，使越来越多的资金和资源进入了教育行业。但我感觉现在这个行业仍处于一个鱼龙混杂、良莠不齐的阶段。现在人们对教育市场的需求特别大，虽然国家不提倡教育产业化，但实际上很多教育机构把它当成教育产业发展，这是非常可怕的事情。因为教育一旦变成产业发展，势必就以追求利益为中心。教育改变未来，是教育质量和教育结构改变未来，而不是教育产业的发展状况改变未来，但很多机构没有真正追求教育的本质。我认为教育的核心价值在“育”不在“教”，我们成立的主要目的就是想回归教育本质。

这种需求首先是我们教育体制的大环境造成的，家长不一定真正想花这么多钱去支持这个体系，但他没有办法，形势所迫只能随波逐流。当然，家长们也有个性化的需求，比如希望孩子能够在某些方面得以提升。

在学校教育基础上加点“通”

新京报：你是怎么看待课外辅导的作用以及它和学校教育之间的关系的？

于昔群：课外辅导机构的主要作用，有人说是查缺补漏，有人说是学力提升，我认为它真正的作用是在学校教育的基础上的一种补充或加强，不能取代学校的教育。确实，在学校一个老师同时教授50多个孩子，对孩子达不到完全专注，孩子可能会在某些方面没有听到或没有听懂。而辅导机构是一个老师培养一个或者四五个孩子，这种专注性是不一样的。我们的一个主要作用是让孩子在学校教育教授的点的基础上达到“通”的效果。

其实，国内学校主体性教育的思维体系已经非常先进了，辅导机构不可能取代学校的作用。有的辅导机构说考上清华、北大的学生都是我们培训出来的，我觉得他们的作用大概只占10%，90%还是学校的功劳。我从来不敢说哪个学生在我这里学完后就能考上清华、北大，我们也不会做这种宣传。

新京报：咱们提倡的SE教育课堂非常有特色，能不能介绍一下？

于昔群：SE教育就是分享教育，是源于西方的一个教育概念。在中国，现在有一些公办的学校也在做，比如高效课堂。实际上就是老师讲20分钟，剩下的20多分钟是学生讨论和思考。北京东城区的一七一中学就因为采用了这种高效课堂的方法，它在一两年的时间，就从一个普通学校进入了东城区的前四名了。

我们的SE教育课堂一大特性就是高效性。人的知识结构往往不是片的，而是点的。什么时候能形成片呢？只有每个知识点串通了、打开了之后，才能形成片。所以一个学生送到我们这里，我们首先看这个学生的知识面分布到哪里，实际上打通某一关节，那么这个面就都打开了。如果我们发现学生在数学方面的三个知识点有问题，我们就帮学生打通这三个关键点，一瞬间他的面就都贯通了，就像一瓶水一样，在瓶口放一个东西阻碍了水的流动，你把它抽开水马上就流出来了。教育本身就这样，融会贯通。我们的课堂还有一大特性就是科学性，学习就是方法论，我们提供给学生更多的是分析问题、解决问题的方法。

现在我们已经推出了一个产品叫品学十堂课。我们希望学生所有的事情，在10个课程就解决掉。比如数学，我们分析你所有的概念，先找核心问题，然后再找非核心问题，最终用你的自我学习和自我思考的习惯去解决余下的问题。

新京报：近来培训行业暴露出的一些问题引起了社会的广泛关注。你认为怎样才能让课外辅导行业良性发展下去？

于昔群：培训行业在发展过程中出现一些问题是在所难免的。教育产业化发展到一定的阶段之后，人们拼的往往就是谁有多少咨询师、谁校区多大、谁集资快等等，这和教育本质出现了一定的偏差。我想辅导机构要做的第一是不随波逐流，第二还是坚持回归教育的本质。小机构的发展只能靠时间、口碑取胜，大机构未来应该回归教育本身，不要太在意资本市场，也不要太在意发展过程中一些激进的要求。整个行业应该用教育质量带动市场发展。

责编 冯静 图编 高玮 美编 顾乐晓 责校 陆爱英