

泓钰人



2015 表彰会暨
2016 新春年会
在京举行

集团常务副总兼人力资源总监
——宋立伟采访录

“十五年”凝聚泓钰人能量
共建百年民办学校

罗马音乐学院
萨勒诺音乐学院
首次来华

先锋

专访集团业务部总监许少娟老师
——10 余年美好记忆

在集团发展平台上
大有作为
——华东总校刘总监电话采访

助力泓钰快速成长
推动全国标准化



泓钰学校

泓钰学校(全称:北京市朝阳区泓钰培训学校),始建于2001年,是在意大利驻华大使馆文化处的鼎力协助下,由北京市教委特别批准设立的一所集意、德、法、西等小语种为一体的国际语言和文化培训学校,也是我国第一家专业致力于意大利语培训的学校。

泓钰学校自设立最初的战略目标就是:提供高品质的小语种语言文化的培训和教育,力争成为中国小语种培训教育的领军机构。基于强大的研发和管理能力,泓钰为促进大同世界的和平发展、交流融合而培养具备多语种沟通能力并精通各国文化习俗的精英人才。

自2001年成立以来,泓钰学校已从中国最早的专业小语种培训机构,逐步发展成为现今中国规模最大的小语种培训学校,目前在全国近50个城市拥有分校,员工超500人。15年来,

泓钰学校一直恪守“正道、责任、进取、卓越”的办学理念,全力致力于打造国内小语种语言和文化教育的领军品牌,为全国学子提供高品质本地化的小语种教育服务。

一路走来,泓钰学校屡获殊荣,一度成为央视、新华社等媒体关注的焦点。成绩源于泓钰优秀的教学教研团队:业内权威教育专家领衔,具备丰富教学经验的300多名中外籍考官名师、专业教授和海归精英合力铸就。

作为国内第一家设立教研中心的小语种培训机构,泓钰学校引入国外最先进的教学法,结合中国人的学习习惯,研发符合国内学员学习的小语教材和学习模式,不仅研发了ASK培养模式、4I教学法,同时还不断进行教材研发:《意大利语A1-B1标准教材》《意大利语A1-B2考试强化试题集》《意大利语A1-A2考试词汇集》《意大利艺术专业辅导》等教材,法语的

TEF/TCF模拟上机考试、少儿法、意、西语和TEFAQ考试模拟真题,以及各语言考前辅导教材等,有的已上市,有的将陆续上市。

泓钰学校励精图治,拼搏创新,15年载誉前行,创造了小语种培训行业的一个又一个奇迹,无尽的付出换来了良好的声誉与社会影响力。“十佳小语种培训机构”、“最具影响力意大利语培训机构”、“中国大学生最受欢迎小语种培训机构”、“特色发展研究立项单位”、“全国特色教育名校”、国家教育部重点课题教学基地、教育部委托课题调研学校。

卷首语

泓钰人

——让内刊成为企业的生产力

有人说内刊是企业老板的一件外衣,有人说内刊是企业的一面形象墙。我们姑且不去考证这种说法的出处,它在一定程度上揭示了内刊在很多企业中重宣传而轻服务、弱经营的现象,导致内刊只是企业的依附品,而不是企业的生产力,使内刊在企业中处于较尴尬的位置。

企业最终是以社会效益和经济效益为目的。无论是业绩的直接发生部门,还是服务和保障的部门,都是围绕企业目标而展开工作,只是职能不同,政策和执行步骤不同而已。企业内刊作为企业文化的重要载体,除了记录企业历史、培育并传播企业文化、品牌文化的责任外,要有服务企业目标的意识和能力,要有独立的经营体制。

我们需要思考:它能为企业整体的营运目标贡献什么?它能为管理带来什么帮助?它能为品牌塑造提供什么样的基础支持?这些问题对于内刊的生存和发展具有重要意义。经过初期的摸索,内刊的价值体现可以从内刊承载的企业文化入手,主要有以下两个方面:

企业运营策略上

内刊是企业文化的外化表现形式,是企业文化在企业内部上下贯彻的有效沟通平台,是传播品牌文化的重要载体,是企业管理和企业对外公关的有效工具。如果把“有效沟通”作为一个政策,那么这个平台上就有传播、文化、培育等内容可以进行经营规划。

传播,可以是刊物,可以是衍生的光碟,网站等。

文化,可以是制度,理念,行为规范等,也可以是企业倡导的社会文化。

培育,可以是知识讲座,培训班,学习会等。

这些内容对内可以配合企业进行规

范化管理和实施绩效激励机制,从而直接或间接影响到企业目标的执行力管理;对外可以对社会和行业建立良好的公众形象,建设企业经营的软环境,为企业的整体运营提供强有力的支持。

品牌影响上

我们发现,那些成功的企业越来越把自己的成功归结于公司的文化,关于这些企业的优秀文化的报道也是层出不穷。我们可以试想:海尔的企业文化为海尔带来了多少无形价值,华为基本法为华为提升了多少品牌知名度和美誉度。

这些都是企业文化的优势资源,通过企业文化推动企业形象的提升,增强企业的美誉度,这一方面不但可以为企业做很多免费的推广,而且无形中可以为企业吸引更多优秀的人才。

泓钰作为教育行业的厚积薄发者,之所以在管理、待遇等方面不具优势的

成长阶段能得到众多优秀人才的加盟,很大程度上是大家对于“家、伙伴”的企业核心文化的高度认可。

总而言之,内刊在企业中的定位,如同企业在社会的定位一样。企业处于社会的大环境中,必须为社会创造一定的价值,这样企业才能在社会上生存并发展。

内刊也是一样,必须为企业创造有形或无形的价值,才能在企业生存并发展。我们需要视内刊为一个独立的生命体,以负责任的经营态度对待内刊,让内刊成为企业的生产力,而不是依附品。

文 | 集团运营部 - 刘有恩



CONTENTS

目录

企业动态

- P01 2015 表彰会暨 2016 新春年会在京举行
- P03 “十五年” 凝聚泓钰人能量 共建百年民办学校
- P05 《世界城市日》——华东总校应邀参加中意未来城市交流峰会
- P06 泓钰“牵手”国内外名校为学生深造搭建国际平台
- P07 泓钰华东总校应邀参加“上海国际涂鸦大赛”活动
- P09 奔跑吧！远景！集团总部团队加强活动成功举办
- P11 未雨绸缪 促进意大利留学教育事业健康和可持续发展
- P13 泓钰建校十五周年庆——成功举办汇报演出音乐会

人物

- P15 集团常务副总兼人力资源总监——宋立伟采访录
- P17 助力泓钰快速成长 推动全国标准化
- P19 在集团发展平台上，大有作为——华东总校刘总监电话采访
- P21 先锋：专访集团业务部总监许少娟老师
——10 余年美好记忆，一路有你，泓钰更精彩

欣赏与分享

- P23 高中国际班：规范化管理和评估是大势所趋
- P24 “校长管理心语”系列——管理艺术篇
- P25 集团董事长浅谈行业及企业：经营之道
- P27 网络运营的核心问题认知

员工天地

- P29 2016 年第一季度——石家庄校考纪实
- P31 带你看穿这个世界
- P32 我们的外教——茉莉亚
- P33 泓钰艺术之旅
- P34 意大利艺术预科考试应试技巧
- P36 记一场意大利留学宣讲会——内蒙古财经大学专场
- P37 员工心得体会
- P43 签约仪式经验分享

阅读分享

- P44 散文，诗歌
- P45 浅谈《偷洒一滴泪》

关于集团内刊 《泓钰人》征稿启事

《泓钰人期刊》是为加强集团企业文化建设，活跃内部文化氛围，增进集团与各大区、分校及员工之间的交流和沟通，体现企业集团化而开办的。无论你是青春年少，还是中年盛世，记录下你的故事和思想，给其他员工以启示，给公司一个了解你的机会。特此向集团全体员工组织征稿。

征稿范围及方式：

1. 远景集团全体在职员工（集团各职能部门、大区及下属分校、集团下其他单位等）；
2. 公开征文与预约稿件。

基本要求：

1. 稿件内容：要求原创、真实，不得整版抄袭；
2. 撰稿人信息：注明大区分校、部门、姓名、联系方式和时间；
3. 供稿时间：供稿时间为每年的 3、6、9、12 月 15 日前，全天 24 小时；
4. 稿件投放至邮箱。

征稿内容：

- 1、新闻纪实：记述所在区域内发生的重大新闻、会议、培训、部门业务动态和活动，概述事件的内容和相关精神的传达，可采用简讯或纪实报道等多种形式，匹配相关照片；
- 2、管理经验：包括大区、校区、部门管理的心得体会、感触、言论、方法和经验等稿件，可以理论与实际相结合，也可以是有感而发的管理论文，重点关注学校经营管理方面，分享感悟心得；
- 3、工作心得：可描述工作中个人成长历程和感悟，也可以是工作中成功或失败的经验教训、培训或会议后的感想和体会、工作中的创新或富有建设性的构想和建议；
- 4、其他内容：情感空间、公司动态、变革体会、学习收获、销售技巧、经验总结、案例分析、教学研究成果等。

联系方式：

- 1、投稿邮箱：huxiaoqing@hyschool.cn
- 2、联系人：运营部胡晓青
- 3、联系电话：010-85380988-8027

【扫一扫】你猜会有什么惊喜呢？



内刊总顾问	王正常
内刊顾问	Andrea 韩婷 刘有恩 孙宁 宋立伟 王传秀 许少娟
总策划	刘有恩 胡晓青
编委会成员	胡金博 胡晓青 李慧 刘有恩
美术编辑	王益彰

郑重声明：

本刊各栏目欢迎集团内各单位、社会各界家长学子、合作单位踊跃惠赐稿件，稿件可直接通过电子邮件投稿，来稿请附作者姓名、地址、联系电话等相关信息，所有稿件一律不退，请自留底稿，纪实类稿件请附相关图片，对于被选中的稿件内容，本刊在编发时有修改的权利。

通讯地址：
北京市朝阳区金卫路杜仲公园内
泓钰学校
邮编：100022
邮箱：huxiaoqing@hyschool.cn
联系人：胡晓青
电话：010-85380988



奔跑·速度

泓钰学校 2016 年 新春表彰大会与年会

泓钰学校颁奖典礼暨 2016 年新年联欢会在北京总校隆重举办。值此一年一度的泓钰家庭盛会，全国高管精英齐聚一堂，激扬士气，深化沟通，分享战略，制定目标，为新一年度的工作奏响序曲。北京总校校领导以及东北、华北、西北、西南、华东、华中、华南等各大区总监出席典礼，部分教职员工参加典礼。



上午的颁奖典礼在两位主持人的新年祝福声中正式开始。首先，校领导上台致辞，对 2015 年泓钰所取得的成绩给予肯定；在刚刚过去的一年里，

泓钰学校全体同仁齐心协力，坚持“以学生为中心，以奋斗者为本”的服务理念，不仅成功培养了优秀的 2015 届预科毕业学子，再次刷新了中国学生申请意大利国立艺术院校的最好记录；而且在全国 50 多个分校积累了 300 多名考官名师、专业教授和海归精英，他们共同组成了今天国内最强大的师资队伍。

为此，校领导提出“奔跑+速度”的口号，号召每一位泓钰人要继续秉承高品质的教学服务理念，成就泓钰学校小语种培训行业旗舰品牌的口碑。这不仅是对泓钰未来发展规划的最好诠释，更是寄希望于全体泓钰人同舟共济、坚持奋斗，期待泓钰学校 2016 年的腾飞。在场的泓钰教职员工无不深受鼓舞，对校领导激情澎湃的讲话报以热烈的掌声。

年度表彰环节高潮迭起：优秀教师奖、优秀服务奖、金牌咨询奖、“守护者”奖、最佳新人奖、优秀校区奖、明星校长奖、杰出贡献奖扑面而来，还有年度管理奖更是震撼全场！



优秀教师奖



优秀服务奖获奖者



优秀校区奖授旗



杰出贡献奖



年度管理奖



颁奖仪式完毕，校领导及教职员工集体合影留念。

下午的联欢会上，各部门纷纷派代表登台为大家献上形式多样、精彩纷呈的节目，无不展现出泓钰人的多才多艺。穿插其中最为激动人心的要属幸运大抽奖活动，随着抽奖嘉宾一一公布中奖号码，在场同仁们无不欢呼雀跃、振奋精神，欣喜之余也对校领导的一片关爱之情表示真诚的感谢。欢呼声、呐喊声、释放青春活力的笑声此起彼伏，仿佛最为寒冷的冬天都被我们的热情所融化！



歌曲演唱 & 吉他弹唱



舞蹈《Crazy》& 摇滚电吉他独奏《卡农》



激动人心的幸运大奖抽奖环节

回望 2015，我们感念创业的艰辛，每一个奖状的背后都书写着泓钰人对小语种教育事业的炽热情怀，每一位校领导的精神都展现了他们克难奋进的不屈身影。在众多荣誉沉淀的光影里，我们更感受到奋斗的激情，更坚定勇于进取的信念。泓钰人正以百倍的信心，在小语种教育事业的道路上同舟共济，加速奔跑，全力腾飞！在此，谨向一年中付出艰辛劳动的所有泓钰人致以崇高的敬意，祝大家春节快乐，祝泓钰 2016 腾飞！

文 | 集团运营部 - 李慧

泓钰国际教育 2015 年度 各奖项获奖名单

优秀教师奖：Giuseppe、Marta、高原、龙凡

明星校长奖：熊岚、许传捷

优秀服务奖：Andrea、金芳、孙宁、王传秀、王伟良

金牌咨询奖：郑卉玲

金牌申请奖：罗西、赵越

“守护者”奖：赵军

最佳新人奖：庞裕杭

优秀校区奖：四川校区、辽宁校区

杰出贡献奖：吴艳梅、赵俊玲、苑京伟

“十五年” 凝聚泓钰人能量 共建百年民办学校

许多中国人一想到“班级”这个词，脑海里就会立刻想到满满当当挤了五六十人的一个课堂。课文怎么教，学生怎么管，老师站在讲台上永远都像在上演“独角戏”。而泓钰学校早在 5 年前，就大胆地将“小班制”这个仿佛远在欧美的教学观念引进学校。2011 年，泓钰学校开始大幅削减班级人数，将每班人数控制在 15 人以下，执行“求质量、铸精品”的优质教育理念。



泓钰学校深受国内各界学子“青睐”

自 2007 年至今，泓钰已连续八年被评为优秀小语种培训机构。在 2012 年结束的北京市规范优质办学评比活动中，泓钰学校又以高分获得 AAA 优质办学的殊荣。

“泓钰 HLC 教育模式” 打造精品教学

泓钰学校从 2011 年开始实行“泓钰 HLC 教育模式”，引入欧标小班教学，每班的名额不超过 15 人，从 2011 年至 2015 年来看，语言教学成绩显著提升，特别是 2014 年

入学佛美的赵程、魏仕曦，2015 年陈器、陈立双胞胎兄弟以前十的成绩被佛美录取，而程净通等同学也成功“逆袭”，成功考入威尼斯美院，实现了自己的梦想。2015 年意大利预科入学捷报，让泓钰学校再次火了一把：全部成绩合格预科学子入学率达百分之百。对此佳绩，泓钰学校王校长认为：“这些优异的成绩源于学校董事长王正常先生的高瞻远瞩，他一直强调办学校是做事业，不是办企业。要就要把它做成精品学校。”



校长称，由于泓钰 HLC 教育模式的推广实施，教学质量得到了保障和提升，使得泓钰学校近年来的发展变得非常迅速。“这几年我们学校的预科招生人数从 100 多名增至 500 多名，语言学生从每年 200 多名增至 2000 多名。”如此，我们的学生生源均衡，使老师在授课时既不用为了个别尖子生而刻意提高难度，也不用为照顾少数学困生而故意放慢进度，避免了所谓学习上的吃不饱或者跟不上的现象。学生们在“泓钰 HLC 教育模式”的中互相帮助，共同进步，学习成绩得以稳步提升，有效避免了学生成绩两极分化的现象。”

校长表示：学校可以通过打造精品课堂，将每位学生都“加工”成精品学生。

早在 2008 年泓钰学校建校初期，王正常董事长就曾亲自带领学校教研领导，专程走访欧洲多个学校进行实地考



察。当时发达国家的教育体制及教学模式让他们深有感触，回国后他们马上聘请国外专家来校指导，大胆地将“小班制”这个仿佛远在欧美的教学观念引进学校。同时，泓钰学校制定了一个“20 年办学计划”，计划分两步走，前 10 年扎实推进泓钰 HLC 教学模式，后 10 年着力吸引更多优秀学子。

泓钰“小班制”授课模式使教学的空间条件发生了变化，上课的形式也变得灵活多样。互动课堂、讨论研究、分组学习，不仅能够使学生在轻松愉快的氛围中学习与实践，而且让每一位学生充分享有教学资源 and 师资。实践证明，泓钰“小班制”授课模式无论是在班级“微气候监测”方面，还是在学生健全人格的塑造和心理疏导方面，都能使老师做得更加细致，并且学生的综合能力、自主学习能力、人际交往能力也明显高于大班制的学生。

让每位学生都成为“泓钰人”

随着近几年出国留学大军的不壮大，泓钰学校正吸引越来越多的优秀生员，他们的高考分数达到 500 多分。据学生讲述，他们与家长一起研究过学校，很喜欢泓钰的小班教学，因材施教，不仅学生不易掉队，还可以挖掘潜能。一年的精心培养，使学生都发挥出最佳状态。另外，细心的他们还向亲朋们打听，有朋友或亲戚的孩子从泓钰学校毕业，他们的成绩和进步有目共睹。从他们口中也了解到，泓钰学校管理严格，校风好，学习气氛浓厚，特别是师资力量强。泓钰学校的意大利外教老师亲切友善，可有效帮助提升语言听说读写能力。

新规划打造“百年名校”

泓钰学校的办学成绩不仅吸引了高分考生及家长的目光，同时也得到了教育界人士的关注。近年来，山西、江苏、

吉林等地区的教育局领导、学校纷纷组团来泓钰学校参观学习，接待同行“取经”已成为泓钰学校一个经常性的工作。

建校之初的“20 年办学计划”将提前完成，学校却没有满足于已经取得的成绩。校长称学校正在酝酿开展新一轮“10 年规划”，目前正在联系国内外教育界专家学者，准备研讨制定下一个“10 年规划”，而学校的终极目标，是打造一个中国的“百年名校”。

泓钰要问

1. 泓钰学校是一所什么性质的学校？

校方：泓钰学校是在意大利驻华大使馆文化处的鼎力协助下，由北京市教委特别批准设立的一所集意、德、法、西等小语种为一体的国际语言和文化培训学校，也是我国第一家专业致力于意大利语培训的学校。

2. 学校招生的条件和方法是什么？

校方：我校面向全国招生，招收符合相关入学条件所有高中和本科应届、往届毕业生。

3. 学校办学成绩如何？

校方：泓钰学校是教育部“十二五”重点课题教学基地，小语种特色发展研究立项单位，意大利语言官方等级考试试点，意大利国立高校官方招考基地，中国第一家小语种培训学校，目前已在全国范围开设了 50 多个分校，拥有中外师资 300 余名。自创办 15 年来，学校已成功为 20000 余名学子提供高品质意、德、法、西语等精品课程，意大利艺术预科项目已连续三年实现全部成绩合格预科学子百分百入学意大利名校。

文 | 集团运营部



《世界城市日》—— 华东刘峰总监应邀参加 中意未来城市交流峰会



文 | 华东总校 - 花龙梅

2015年底，中意双方代表在上海（2010年世博会所在地）召开中意未来城市峰会。出席会议的有中意双方建筑大师、新锐建筑师、规划师、地产、科技、材料企业家，泓钰华东总校刘峰校长也作为特邀嘉宾出席了本次活动。会议双方代表针对“ACHI-CITY从上海世博到米兰世博中意城市未来设计与规划”和“互联网+时代下的城市探索”做了交流与分享。

2010年10月31日上海世博会高峰论坛上发布《上海宣言》中倡议，将10月31日上海世博会闭幕之日定为世界城市日，让上海世博会的理念与实践得以永续，激励人类为城市创新与和谐发展而不懈追求和奋斗。

此次活动旨在打造一个高端、开放的国际交流平台，加深中意建筑行业的交流与合作，促进中意建筑文化完美的碰撞与融合，更重要的是，通过探讨互联网时代下应运而生的科技创新，希望为建筑地产行业注入新鲜血液，为传统行业转型提供积极的推进力量。

次日，泓钰学校华东总校以学习会

议精神为目的，结合学校目前状况做了深入研讨。每位员工汇报工作中已取得的成绩及现有的问题，结合各自的工作范畴，明确下一步的工作目标，找准实现目标的路径与突破口，同时要提升自身行动力。刘校希望每位员工都要具有前瞻性、创意性，协同公司发展，大家齐心协力，集思广益。

泓钰学校作为艺术预科计划国内唯一一家教育实践基地，积极致力于全面促进中意文化交流与合作。参加国际交流会议，旨在帮助学生摆脱孤立奋战、信息闭塞的局面，在了解意大利与西方文化艺术精髓的同时，促进我校与国际院校之间的合作。接下来我校将会逐步引入更多新的教育理念，尝试与探索国际化教学，促进中意教育、企业更多交流与合作。



泓钰“牵手”国内外名校 为学生深造搭建国际平台

意大利米兰国际教育协会与上海市浦东复旦附中分校举行了中意教育战略合作签约仪式。本次签约仪式得以成功举行。双方进一步开展了教育模式的发展。同时，上海市浦东复旦附中分校也正式成为意大利国立艺术学院的优质生源基地。

仪式由我校方可欣、吴佳学两位老师主持，会议上双方代表进行了详细的合作洽谈。作为意大利米兰国际教



育协会的华东代表 Piergiorgio Piazza 先生介绍了意大利的文化历史，意大利协会的服务项目、以及我校艺术特色办学的历程。希望此次合作，我校（意大利米兰国际教育协会指定的中国唯一一家小语种培训教学基地）将揭开艺术教育的新篇章，期待双方都能做出更多努力，使此次合作更加长远地发展下去。

会议当天，福贾美院院长 Pietro Di Terlizzi 先生，作为嘉宾被邀请出席了本次签约仪式，签约仪式后协会代表



吴佳学、方可欣老师主持

Piergiorgio Piazza 先生与福贾美术学院的 Pietro Di Terlizzi 院长、上海浦东复旦附中分校郑方贤校长及我校刘峰

校长等领导就艺术发展进行深入交流。

意大利的艺术源远流长，是欧洲文艺复兴的起源地，拥有世界最古老的佛罗伦萨美术学院，国际时尚之都米



福贾美术学院 Pietro Di Terlizzi 的院长



福贾美术学院 Pietro Di Terlizzi 院长致辞



意大利米兰国际教育协会华东代表 Piergiorgio Piazza 先生致辞



上海市浦东复旦附中分校郑方贤校长及我校刘峰

兰亦在此。可谓传统与现代的艺术之国。此次交流合作是我校艺术办学上的新突破，通过与国内知名院校对接，让学生接触世界级的艺术大师，开拓艺术视野，感受名校风范，为学生将来到更高的国际院校继续深造而打通了渠道。

我校之前作为中间方成功为佩鲁贾美院与温州艺术学校签署合作意向书，建立生源基地，今后还将陆续吸引更多意大利顶级美院和音乐学院进入中国校园内。



双方成功签约

文 | 华东总校 - 花龙梅

SHANGHAI INTERNATIONAL ART CONTEST

REGAL / HURRICANE / VANGUARD / STAYE

10/16
6PM-11PM

LIVE PAINTING START AT 6:00PM
NO. 501 JIUJIANG ROAD
7TH FLOOR

WE@6UND
EAST 4
EAST NANING ROAD
METRO STATION
南京东路地铁站4号出口
九江路501号7楼

4 Artists, 4 Walls
90 minutes live painting, 1 Winner
YOU ARE THE JUDGE

四位艺术家，四面墙，90分钟现场作画，由你来决定谁是最终的胜利者
Four Artists, 4 Walls, 90 minutes live painting, 1 Winner, YOU ARE THE JUDGE



泓钰华东总校应邀参加“上海国际涂鸦大赛”活动

2015年底，由上海中意设计交流中心主办的“SHANGHAI INTERNATIONAL ART CONTEST”活动拉开帷幕，泓钰华东总校刘峰校长作为评委嘉宾参与了此次国际性活动。近百名来自欧美亚洲的涂鸦艺术家、爱好者、助阵亲友团齐聚上海，围绕“4位艺术家·4面墙”主题开展了一场关于涂鸦艺术比赛的现场创作和交流活动。

上海国际涂鸦大赛是一个国际性涂鸦艺术比赛活动，是一场国际性的涂鸦艺术家和涂鸦爱好者的交流和创作盛会，同时以涂鸦作为活动的亮点，还将展示其他街头艺术活动。

活动现场，每位艺术家眼神中都透露出对艺术的热爱，憧憬、向往之情，他们个个青春洋溢、活力四射、美术功底扎实、创造性强。此次国际性艺

术活动秉承着“友谊第一，比赛第二”的原则公平比赛，真正创作出艺术最高境界的作品。

所有参赛的涂鸦艺术家都将免费得到创作的所需喷漆、墙面以及餐饮。在整个活动中，更伴随着DJ说唱及街舞演出、交流讲座、涂鸦表演、餐饮等丰富多彩的活动。

刘峰校长在活动现场感叹：全新的艺术作品、另类的视觉呈现，以个性

化为主将生活融入灵动的艺术作品中，给观众们带来丰富的视觉盛宴，用艺术搭建沟通桥梁与纽带，共同见证艺术的结晶，并称我校将加大组织关于艺术的一系列活动，让每位学生都能一展艺术才华。

文 | 华东总校·花龙梅



奔跑吧！远景！ 集团总部团队 加强活动成功举办

今年随着各个小语种国家中国直录项目的开办，小语种教育培训行业巨擘 - 泓钰学校历经 15 年的积累沉淀，迸发出新的强大能量，迈进繁荣兴旺的全新阶段！现在正是杜仲公园“夏木阴阴正可人”的美好初夏时节，百草芬芳，百花竞秀，集团公司总部适时举办了一场团队联谊活动，进一步凝聚全体员工集体情感，点燃全体员工奋斗热情！

所有员工不分部门、岗位，全部打乱混搭，分为红蓝黄橙粉绿六个小组，共同参与了多个游戏竞赛项目。

气球游戏参与者分别扮演左右手、嘴、腿，协同完成任务；

接力比赛分五个环节，每个队都是全员参与，比拼速度；

以报纸为主要材料的无敌风火轮游戏简单易行又极富趣味，大家都很喜欢，玩得不亦乐乎；

整个活动进行得有条不紊、忙而不乱，大家积极踊跃、欢声笑语，场面热闹非凡！吸引不少路人驻足观看。每个人都充分与团队融合，同时也最大释放了个人能量，极大提升了团队意识与素养。活动的成功举办展现出集团公司总部富于青春活力、富于远见卓识、富于行动力的优秀风貌，整个杜仲公园因我们而更加生机焕发！

王总讲话，他说报纸那个游戏让他想到有“陆战之王”美称的坦克，只要全体成员精诚合作，就没有什么不可能！

王总高度肯定了活动的意义以及所取得的成效，鼓励大家创新思维，寻找更多方法更好地锻炼团队整体素养，并希望以后多多举办类似活动。

目前的高考前后是国内学生及家长



集中办理出国留学的高峰期。兴办于小语种行业旺季前夕的这一场团队精神加强行动，直接加深了集团总部全体员工相互的熟悉度与合作协调度，恰如吹响了集团事业更上一层楼的号角，全体上下一心，更大更好的战绩必将手到擒来！

文 | 集团运营部



未雨绸缪 促进意大利留学教育事业 健康和可持续发展

——意大利教育中心主任邢建军来我校指导工作

为促进意大利留学教育事业的健康和可持续发展，12月18日，意大利教育中心中国区负责人邢建军博士首次到我校指导工作，并交流最新的意大利留学政策信息。我校领导和教师代表出席了座谈会议，认真聆听了邢博士的重要指示精神。

意大利教育中心是由意大利外交部、意大利教育、大学和科技部与意中基金会于2010年联合成立的官方机构，旨在推动意大利大学国际化、促进意大利大学与其他国家教育交流与

合作。其中国区负责人邢博士，通晓中意两国语言和文化教育背景，多年来投身于协助赴意大利留学的中国学生办理申请、材料审核和申请签证工作，切实为中国学生和使馆架起沟通桥梁。

本次邢主任在百忙之中抽出时间来我校开展讲座，既是对我校多年来意大利语言培训成果的充分肯定，也是对泓钰意大利特色艺术留学预科项目的高度重视，同时还表明了教育部、大使馆对我校小语种教育事业的大力



支持和积极引导，并将会为更多中国学子赴意留学开辟最佳途径。

讲座中，邢主任首先介绍了意大利悠久的历史、文化、教育体系，大学的专业设置、教学模式等，然后分析和总结了近年来意大利留学教育培训领域的现状及所取得的成绩，还明确指出意大利大学校方反映的诸多中国留学生的留学情况和存在的问题，期间穿插了幽默生动的例子进行阐释，博得了在座师生的阵阵掌声。

邢主任强调，语言培训是出国留学的一个重要环节。近两年他嗅到了一个讯息，那就是意大利留学的门槛越来越高了。这就需要国内教育培训机构优选生源，不仅从语言和专业基础方面严格把关，或可增加心理测试等，以维持意大利留学教育事业的健康和可持续发展；同时也对中国学生在出国前语言和专业等综合素质提出了更高的要求。

最后，邢主任殷切地表达了使馆对中国学生在意大利能够良好表现的希望，希望为意大利留学教育事业的后续发展起到警示和引导作用。他建议中国学生要好好学习意大利语，打好语言和专业基础，到了意大利要遵守

意大利的法律，遵守意大利院校的规章制度，做有素质的中国人，树立良好的中国留学生形象。

此次意大利教育中心主任邢博士亲临我校，提出了很多宝贵的建设经验，极大丰富了我校整体建设发展思路，对我校今后的小语种教育工作具有重要的指导意义。本次访谈在热烈而友好的氛围下圆满结束。

文 | 集团运营部 - 李慧





泓钰建校十五周年庆典 ——成功举办汇报演出音乐会

**世界著名抒情男高音
Claudio di Segni
意大利杰出钢琴家
Riccardo Marini 首次来华**

罗马音乐学院(意大利语 Conservatorio Santa Cecilia di ROMA)位于意大利首都、拉齐奥大区的首府罗马市,创建于1875年,是全世界最古老的音乐学院之一。其艺术文化底蕴深厚,音乐大师云集。它和多次来到泓钰学校交流指导的都灵音乐学院、米兰音乐学院、那不勒斯音乐学院、帕尔玛音乐学院均为意大利排名靠前的顶级音乐学府,在世界享有盛誉,令全球音乐学子向往。

3月1日-15日,罗马音乐学院首次来华选拔交流,由世界著名抒情男高音 Claudio di Segni、意大利杰出钢琴家 Riccardo Marini 这两位教授亲自指导泓钰学生专业课,使得国内学生有机会一睹国际艺术大师风采,亲身感悟欧洲正统音乐艺术的精华。泓钰学生通过每日习得大师传授的艺术技巧和专业要领,正飞速提高自身专业水平,大踏步前进。

2016年,泓钰学校建校15周年,

为庆祝这一周年庆典,让全校师生和国内艺术学子有机会一睹欧洲音乐艺术大师的风采和高超的教学水平,特举办罗马音乐学院大师课汇报音乐会,时间为3月14日15:00-18:00,地点为泓钰学校北京总校教学楼大厅。届时,您将欣赏到纯正欧洲音乐艺术的魅力,欢迎全体师生及广大艺术学子和家长莅临。活动详情请咨询4000-588-234。

授课大师介绍:



Riccardo Marini, 罗马音乐学院钢琴教授,从事室内乐演奏表演四十余年,举办过各种丰富多彩的演唱会活

动,曾与不同室内乐团在意大利国内外曲目中扮演最有巴赫特色的角色。他还为公益事业与慈善机构演奏,其四手联弹也颇受业内人士好评。



Claudio di Segni, 罗马音乐学院声乐教授,被称为最抒情的男高音。他早年曾荣获国际男高音大赛“托蒂达尔蒙”的冠军;创立新的混搭流派;并因多次出演著名歌剧的首演人物而在欧洲音乐界声名大噪。特别是他演唱的“夏洛特科迪”由音乐大师费列罗选中,作为罗马歌剧院的代表曲目和保留曲目被循环演出至今。

文 | 集团运营部 - 李慧

斗琴斗唱配表演 赏音赏曲引共鸣

3月23日上午11点,泓钰学校北京总校教学楼大厅,在流水般轻柔浪漫、婉转悠扬的旋律中,一组描写欧洲著名歌剧、协奏曲的音乐素描,徐徐在百余名师生面前铺展开来。泓钰15周年庆暨萨勒诺音乐学院大师课汇报演出音乐会就此拉开了帷幕。在开场曲《今夜微风清扬》(选自《费加罗的婚礼》)之后,泓钰学校师生还欣赏到了《霍夫曼的故事》《唐璜》《卡门辉煌幻想曲》《风流寡妇》等大家耳熟能详的世界名作。这些作品均由萨勒诺音乐学院的两位教授担任艺术指导,并与泓钰2015级音乐预科学生共同参演。

本次音乐会的到场嘉宾,有来自萨勒诺音乐学院的两位教授:震撼人类心灵的声乐艺术家 Tortora Irma,意大利杰出钢琴家 De Luca,也正是他们于近期对泓钰音乐预科学生进行了系统专业的艺术指导和节目编排并于今天作汇报演出。泓钰学校校长 Andrea、副校长王传秀携部分中外教师、部分学生和家属出席并观看。

为方便观众理解剧情,整场音乐会

都有作品背景的报幕,十余个节目汇聚了钢琴、萨克斯协奏,钢琴、小提琴协奏,男女独唱、对唱,女声对唱和重唱等多种表演形式,学生们精美的妆容,声情并茂的演艺,不禁让每一位观众沉浸在角色的喜怒哀乐、爱恨情仇之中,引起共鸣、激动、联想。近两小时的演出过程中既有 De Luca 教授刚劲有力地把玩着神奇的音符,演绎着动人的旋律,师生配合默契表演,还有 Tortora Irma 教授在台下专注跟唱的感人场景。随着这些天师生的共同努力和沟通交流,大家从陌生到熟悉,再到有了默契,浓浓的师生情谊尽在这些优美的旋律中诉说。

当演出结束时,两位教授和同学们都无比激动。Tortora Irma 教授特别感谢同学们这些天的努力学习和积极配合,感谢泓钰师生的倾情关注,她称赞大家的语言水平和专业表演都有很大进步,她希望师生情谊能够继续下去。De Luca 教授也对接下来的教学充满激情,他希望把萨勒诺音乐学院的音乐知识传授给更多的中国学生。台上台下教授与学生互道祝贺,共邀来程。

文 | 集团运营部 - 李慧



集团常务副总兼人力资源总监宋立伟

——讲解集团当下人力资源管理工作

记者 | 集团运营部 - 胡金博

企业如何用人，关系到企业的兴衰成败，因此人力资源管理在整个企业运营中具有重要地位。其主要任务是为企业选拔贤能创造一个良好的工作环境，使员工用其所长、人尽其才，充分发挥自己的内在潜力，使企业目标和员工目标完美结合实现。泓钰十五年来培养了大批人才，形成了自己高效、灵活的人力资源管理体系，小编结合员工关心的四个切身利益的问题，采访了多年来一直从事企业人力资源管理工作的宋总

一、人员规划与配置：

1. 请问宋总认为人力资源规划对公司的发展有什么重要意义？

宋总：短期规划会有效发挥人力资源的价值；长期规划是企业发展的源动力，带动企业人力资源各项工作科学有效的开展。

2. 在制定人力资源规划时是否会征求公司大部分员工的意见再制定？

宋总：规划的过程中是上级领导起主导作用还是人力资源部门起主导作用，我们采取自上而下和自下而上双轨制拟定集团人力资源规划。既要保证企业发展整体战略在人力资源规划中的体现，又要考虑每个个体在规划中需要发挥的能动性。

3. 在招聘员工时您关注的是公司目前的发展还是将来的长远发展呢？

宋总：招聘分为补充性招聘和储备性招聘，对于部分缺岗人员招聘更多的是侧重能完成当下和短期工作任务，而对于储备性招聘则会考虑企业未来发展战略需要予以引进。

4. 公司目前的人员配置状况如何，是否达到了人力资源的最大效用？

宋总：人力资源做为企业最宝贵的资源，我们一直努力通过各种管理模式，力求达到人岗匹配、人尽其才。

5. 在人员调动方面是由人力资源部决定还是由上级领导决定？

宋总：在企业发展的不同阶段，人才会在不同岗位发挥不同价值。人力资源部会根据日常对每名人才的考核

及多方面了解，提出人才调整的合理化建议，最终由用人部门领导决定调整方案。

二、培训与发展

1. 集团分校员工比较关心，现在集团是否比较完整的培训体系？

宋总：由于我们集团处于快速发展的初期阶段，各项培训工作都是在独立开展，例如销售人员培训由集团业务中心组织，教师培训由学术中心组织，入职培训由人力资源部组织。今后一个阶段我们会统筹各项培训，力争形成体系。正如我们今年年初成立的远景智慧学院，将会逐步承载这部分工作。

2. 您认为针对业绩表现不佳的一线员工进行培训能够有效提升绩效水平吗？宋总：培训是回报率最高的投资，无论是对于个人还是企业。不仅可以有效提升绩效水平，也会增强员工的就业能力，获得高收入的机会，同时还会增加员工的职业稳定性。

3. 充分的培训会不会造成受训员工流失的风险，为了能够确保在合同期内留住受训员工，公司有跟受训员工签订培训协议吗？

宋总：现阶段，集团主营业务是意大利语培训，所以我们针对意大利方面人才的培训投入比较大，并与所有参训人员签订培训协议。主要目的是解除大家参加培训的经济压力，也充分保证受训人员学成回报集团。

三、绩效评估

1. 公司的绩效评估体系完善吗，是不是有一些需要改进的地方？

宋总：每个企业的成长都是不可复制的，各项工作也是在实践中总结和完善的。我们集团绩效评估体系经历了各个大区分别拟定，到今年集团统一规划的阶段。一定存在很多需要改进和完善的地方。所以期待我们大家献计献策，共同建设好我们的集团。

2. 绩效评估主要由哪个部门负责实施，参与者有哪些？

宋总：我们集团采取的绩效考核模式是关键绩效指标和360度反馈相结合的方式。既有集团总部主管部门参与，也有各大区、校区领导参与，还有我们的同事及直接服务客户参与。希望通过集团发展的重点参数从多角度反馈每个人的真实工作状态。

3. 如果有员工对绩效评估操作过程有意见，他们能不能通过一些申诉程序进行申诉或申请重新评估？

宋总：对于每一次绩效评估之后，都会有直接领导与每名下属的绩效面谈，发现问题解决问题。但如果存在异议，每个人都可以直接通过各种方式反馈给集团人力资源部，并会得到及时的反馈。

四、薪酬激励

1. 公司制定薪酬的标准是什么是否充分考虑到公平问题？

宋总：集团制定薪酬标准时在考虑内部公平和外部公平的同时，又结合了行业特点及地区差异。我们采取的是宽带薪酬，同岗位同级别人员薪酬是处在同一区间内，但不是相同水平。入职初期参照教育和工作经历，之后参照本企业绩效水平，具体核定每个人的薪酬标准。

2. 公司待遇与其他同行业、同地区企业比较处在什么水平？

宋总：集团大部分岗位工资水平处于同行业、同地区中等偏上水平。部分地区部分岗位存在工资水平偏低或偏高现象，需要我们今天通过绩效考核逐步予以调整，最终实现集团所有岗位工资水平达到同行业同地区平均工资水平线以上。

兵马未动，粮草先行。随着集团人力资源管理工作推进和完善，我们释放能力的平台会更大。问题仍然会有，但就像宋总说的：“期待大家献计献策，共同建设好我们的集团。”人力资源工作是需要大家的参与的。

感谢宋总百忙之中抽出宝贵的时间，解答我们集团员工比较关注的问题，最后宋总也表示感谢全体员工能够在集团这个大平台充分展示自己的才能，集团发展中有任何意见可以直接致电总部或邮件 hr@hyschool.cn。



助力泓钰快速成长 推动全国标准化

文 | 集团标准化工作组理事长：孙宁



泓钰学校创建多年，在近五六年迅速发展过程中，业务范围逐渐多元化、复杂化，公司规模也在迅速地扩大。在这样的情况下公司的管理面临巨大挑战，管理层无法事事躬亲，因此必须借助一套有效的内控体系推行公司的各项营运活动。“标准化工作”就是企业管理最有效、科学的工具之一。

公司在运营过程中以北京为中心辐射，集团标准化工作组按照人力、财务、行政、教学教务、业务中心、运营、国际关系等模块细化、标准化相应的工作。所有支持工作细化到人，解决了以往问题无人回应或推脱的状况。它将企业内各部门、各工作环节和各种要素有机地协调和统一起来，将工作流程优化，为各项工作提供准则和依据，使各模块工作规范化、程序化。

公司对各个模块制订了一系列的工作标准，并在各个模块推广使用，在不同程度上对各模块的专业人员起到了指导作用，减少了因地域或者人员变动而带来的工作脱节或上手困难的问题。但是，在制定标准后，实施标准和监督也是至关重要的步骤。

实施标准化也就是按照准则、程序办事，实行标准化管理是提高员工总体素质的客观要求。使员工明确企业对自己的要求，员工

还可以对照标准进行自我管理，就很清楚自己的任务和目标，应该做什么、不应该做什么，管理人员也很容易对其进行考核。员工按照标准办事，可以避免不必要的时间及精力的浪费；员工需要正确地认识和理解各级标准的性质、具有“强制性”的条件及产生的强制性作用，以便正确、恰当、合理地利用好、执行好标准，更好地遵守国家法律、法规及强制性标准，维护自己的合法权益，减少不必要的损失及纠纷。有效的标准化工作必备条款（为什么要管（做）、谁来管（做）、何时管（做）、管（做）什么、在哪儿管（做）、怎样管（做）），执行者可以依据此更好地理解、执行并有效解决问题，管理者思路也将更加清晰。

当然，标准化工作也是动态的，具有重复性的特征、闭式循环、持续改进的要求。标准化工作要顺应企业发展，根据公司主营项目随时调整结构及细节。这就需要结合平日的工作，解决当前问题，优化工作流程，检验工作结果，一切以业务及市场结果为导向，平衡各方关系，实现企业内部的各类资源的最佳配置，增强企业的活力与竞争力。

标准化工作初期阶段多为人与人之间的对接，在大量事务及流程化工作中难免由于人为因素出现遗漏或处理不及时的问题。这就需要借助一些辅助工具，比如说我们现在推行的OA系统。这个系统有引导工作流程，辨别工作权责，追踪项目实施进度，文件分类，数据汇总等强大功能。因此在辅助系统的开发上会大量减少不必要的人力的浪费，避免重要通知及文件的错失。

在进一步的标准化工作中将会推行各项制度及流程的执行；并结合实际情况科学地考核各个工作单位及员工的工作，让员工多劳多得，表现优异或有突出贡献的员工有多元化的晋升通道。在考核结果及大量数据的汇总过程中及时调整产业结构、对市场的进退做出快速的判断，集中力量在有效产出上，并在企业稳步上升的状态中逐渐开发扩展项目，为员工提供更好的平台以促进员工整体素质的提高。

现阶段泓钰需要更为精细的管理体系；标准化工作需要在初步建立、优化流程的基础上，着眼制度的实施、调整及把控；在大量工作标准化、系统化的基础上，各单位负责人应该从大量的琐碎的日常行政事物中解放出来，用更多的精力思考，部署战略目标，实施战略计划，达成最终目标！



华东总校刘峰总监电话采访： 在集团发展平台上，大有作为

文 | 集团运营部 - 胡金博



华

东总校刘峰总监毕业于北京对外经济贸易大学，随后到上海外国语大学读硕士、博士，毕业后留校任英语老师，有着极为深厚的学识修养。进入教育行业前就已经踏入商海，经营过房地产行业，规划过大量产业园项目，由学入商，成为了中国儒商的一员。电话和刘总沟通了我们出版内刊的事情后，他说这是个很有意义的事情，希望借此机会把上海的经验分享给大家，让上海走过的路给大家以启示，同时也希望从其他地区的经营中学习到更多东西。这种方式可以建立起一种共同分享学习氛围，可使集团形成一种百花齐放的局面。

绝地生根

我于2012年加入到集团，之前对这个行业的认知是零，从零开始由上海入手开拓留学教育市场。当时整个地区来看市场规模是很大的，但是竞争对手很多，已形成了一定的格局，同业意大利培训机构很早就在经营上海地区，有着很强的品牌号召力。从整个华东来看，江苏有南师大在做，浙江等地区都有本地的留学培训品牌。总之处于后来者的我们竞争压力很大，再去撕开一条市场的口有着很大的困难。

当时我们没有自己的渠道，面对最初的困境，采取了与代理合作的经营方式。代理方来源于学校或者是和学校有联系的团体，他们有自己的资源，通过他们把学生介绍到我们这边，这种方式解决了最初我们没有自己渠道的困难，刚开始的两年主要是以这种方式经营的。但这种方式的弊端就是不接地气，不能直接接触到市场用户，不利于业务的扩大。

随着工作的深入，开始思考如何越过这些代理。

对于客户来说，他们95%考虑的是项目的可靠性，剩下5%考虑的是程序问题，核心是“信任”问题。我们的办法是，整合泓钰的国内外资源、政府资源，通过与这些资源的合作使我们的项目官方化，逐渐与市场形成良好的互动效果。具体的实施也是比较有针对性的，前提就是把握住用户的基本诉求。比如高中生一般会选择美术学习，大学生一般会选择音乐学习。通过这些办法，扩大了我们的品牌市场影响力。这些工作是持续性的，不可能一蹴而就。教育行业本身是一个靠时间积累的行业，客户的口碑是我们的生命线，我们官方化的目的是在维护我们的生命线，努力使自己成为值得尊敬的品牌。官方化是我们未来发展的重心之一。

从依靠代理到自己塑造品牌，虽寥寥数语，但其中长时间的艰辛恐怕不亚于那落在崖缝求生的松子，依靠一点点雨露的滋养，硬生生地将岩石撑裂。

未来的规划

就目前来说，只做留学行业会越来越窄，我们必须有适应市场的策略规划，接下来的措施是通过这个项目带动语言的学习，逐步建立起一个学校体系，形成一条完整的产业链。未来会有三块主营业务。一是植入考试，再加入学习前，通过考试测试学生是否可以来学校学习。二是建立境外工作站，帮助在国外学习的学生，三年内全程服务。三是和国内外更多的企业建立合作关系，帮助学生解决就业问题。通过所有资源的整合，形成了一个完善的生态圈。从思想上现在大家就得往这方面过度了。是啊，人无远虑必有近忧，我们不能让自己形成固守的思维，穷则变，变则通，通则久。

收获的季节

谈到2016年一个季度的学生量超过了去年一年的成绩，刘总有着很辩证的认识。现在的成绩其实是去年工作投入的结果，关键在于采取了从代理到终端的调整策略，亲自去接触那些高中、大学，经过去年一年的铺垫才有了今年刚开始的成果。和种庄稼一样，去年我们一直在耕地、播种、施肥，今年刚开始我们只是收获了去年的果实。这也证明了“时间”在教育行业中的重要性，希望大家能够深刻地领悟到这一点，千万不能急于求成。在具体执行中有两点很重要，一个就是需要大家把这个事情当作事业来做，目标统一。再者就是在开展工作中树立可持续发展的意识，不能为了短期迅速签约的目的就忽视了后续可能遇到的问题，在话术上做到讲话谨慎。

志同道合的伙伴

教育行业如果和金融、房地产比起来竞争并不激烈，工作难度要小很多。但是也是很难，同样需要开拓精神，要开动脑筋去处理、平衡各种问题。尤其对于刚参加工作不久的伙伴一定要认识到，任何一个行业如果没有三年时间的全心投入是不会有结果的，因此一旦投入一个行业必须要有自己的规划。在这一点上没有清楚的认识，便会在遇到困难时轻易妥协，浅尝辄止就下结论，这是对自己的不负责。我们集团需要的是志同道合的伙伴，大家在价值观上、事业的认知上是趋同的。其次就是自我的提升了，全力以赴地让自己进步，跟上企业的前进

速度，至少要做到共同成长，更需要的是自己的成长比企业还快。要明白自己价值的实现并非是由企业决定的更多的取决于自身的态度。

在个人素质上，我们需要有想法的伙伴，但更缺能够专注于执行的人。好多人的差距就是因为执行力导致的，踏踏实实做事情的品质比什么都重要。有时会听到一些同事说平台不够大，其实这是一种不愿自己担当责任的思维方式，缺乏自主能动性。是不是可以这样想问题，如果平台不够大，那我能不能去把它做大呢？两种不同的思维方式导致两种不同的状态，前者是一种“等”的状态，而后者时刻准备去用行动改变现状，是一种充满活力的状态。当然后者越多我们的集团就会越好，发展得越快。

工作、生活、读书、成功

“工作就是生活，生活就是工作，两者是一体不可分的。事业是一件需要用每天24小时去思考的事情。”从这句简单的话中可以感受到刘总蓬勃向上的进取心，对于爱好，那就是看书。“我每个星期都会挤出三天时间来看一本书。”由此可见看书这件事情在刘总的生活中占据着极为重要的地位。看书是很重要的，愿意看什么书决定一个人的高度。所看内容基本上也有个规律，刚开始看书时，会比较喜欢励志类书籍，通过这些书籍能够汲取到不错的正能量。第二阶段会聚焦于管理类书籍，服务于提高自己把控大局的能力。第三阶段范围就开阔了，人文、历史等等都开始喜欢涉猎，并且获得的感悟也越来越深，认知范围达到了另一层境界。但这并非是脱离实际的，对实际工作有着更重要的作用。比如历史朝代的兴衰，里边是有值得当代企业学习的东西的，两者在某种规律上是有共同点的。通过对这些知识的感悟，我们就会不断的提高我们企业的高度，树立起一种永无止境发展意识。

我认为的成功从两点考虑，一是自我价值能够最大化的体现出来，可以感觉到自己一直是往上的。过日子是需要钱的，一旦解决了正常的生活所需，对自身价值所在追求是高于财富的。第二就是能够帮助更多的年轻人成长，相聚一起就不要虚度，用自己的经验使更多的人体现出自己的价值所在，好好珍惜宝贵的人生。

“谁要是想着将来，就有生活的意义和目的。”个人认为这是刘总给我们的最大启示，看着眼前的困难，望向前方的目标，在集团这个平台上我们可以大有作为！

先锋：专访集团业务部许少娟总监

——10 余年美好记忆，一路有你，泓钰更精彩

文 | 集团运营部 - 胡金博



忆往昔

大学毕业加入到了远景集团，开始从事留学教育行业。工作六年后报考了清华大学，最终以全国第一名的成绩进入这所中国最高学府进修。之前大学是文科，考入清华是文转工。毕业时，答辩论文是留学课题，结合自己六年的工作经验，系统地阐述了将理工科知识运用到留学教育服务中的方法。答辩的教授对这种接地气的论文很感兴趣，很欣赏，“我期待实际的发展结果。”到如今已走过十五个春秋，许老师用行动实践了自己的理论设计，当然仍在进行中。

峥嵘岁月

在刚开始从业的四年时间里，我经常会上问，“自己适合做这个行业吗？”当时面临过极大的压力，好多事情如过眼烟云已经忘了，但在第二个年头第一次哭的情形仍在眼前。也从这一刻看到了自己的“玻璃心”，告诉自己要去拥有一颗强大的心。这颗心不是天生就有的，如何去拥有这样一颗心呢？“我的心得就是责任而已！”凭借着自己的责任感，越过了一道道看似难以跨越的心理障碍，长时间的烦躁不安有过，掉头发的经历有过……即便如此，此刻回望却毫无遗

憾，这段岁月带来的是两个简单却非得有深刻人生感受的人才能明白的两个词“成长”、“升华”。见证了好多人的来来去去，想到自己现在还在，只有“感恩”两个字能表达自己的感受。“感谢这个平台，感谢领导、感谢大家对自己的包容。”

工作心得

从事出国留学、培训这一行业，需要个人具备极强的综合能力。在个人硬件方面最基础的首先要熟知中外不同的教育制度，其次需要对教育学、心理学、经济学、社会就业状况、各种专业的学习内容等多种知识体系形成深刻的理解。在软件方面最核心的就是“责任心”，在对客户负责的使命感中运用所学、所知帮助更多对生活有追求的人实现自己的人生规划。谈到这些心得体会，许老师说：“一路走来，很有成就感！”“我们从事的工作，虽然看起来是一门生意，但它的核心诉求是教育，是良心活。对从业人员的职业操守要求很高，其实还是归结为“责任心”三个字。”

“我很喜欢自己从事的工作，从来不觉的是别人定义的“中介”，没有这个心理困扰。从我这里进来的学生，没有一个人说我不好的，现在还有好多保持联系，经常寄来一些明信片，这些给了我更大的动力，服务做得更好。”这是“责任心”三个字的行动注解。成为“高手”总会有自己的一些心法。“在实际工作中的文案工作养成了我极为严谨的工作习惯，清华的学习使我具备了系统化的思维，把这两点结合用到对学生服务的每个环节，就形成了一个系统化的教育服务流程。”这应该是许老师的工作心法吧。提炼一下，我想关键词应该是“责任心”、“严谨”、“系统思维”。

意义所在

我们做的是一件帮助别人扩展生存空间、开阔视野、实现人生价值飞跃的事情。这不是一个口号，它离我们很近，我们帮助很多人跳出了自己的

圈子去放眼全世界。更重要的是它关系到一个人的整个人生发展，而且中国家庭对教育的投入很大，甚至关系到了一个家族的发展轨迹。正因如此，我们自身承担的责任很重大。如何承担起这份责任？一是要开展工作时深刻地理解客户的感受，要用换位思考的办法去接触客户。二是要认识到赢得用户，不是用一些销售技巧，而是各种专业的知识，必须无止境地学习丰富自己。如果只是沉溺于所谓“销售技巧”那就是本末倒置了！

管理心经

自己从顾问到各级管理岗位，带出了最好的销售队伍。结合自己的经验想告诉管理者，不要太急于求成，要沉下心，将心用在优化自己职业的每个环节中，如此便能使自己成为优秀的管理者。管理人员经常处理的事情就是团队内部人员的事情，一些管理者只选择自己喜欢的人，这是一种让团队迎合自己的思维模式，不能调动出整个团队的力量。管理者的真正作用是因材施教，帮助成员扬长避短，成为优秀的队员，从而打造出优秀的团队。这是一种自己迎合团队的工作思维，这种思维的管理人员具备宽阔的心胸、前瞻的视野。当然成为一名优秀的管理者是需要过程的，不断试错，再结合个人的悟性、自省习惯，方能掌握要领，成为帅才。好比面对一个刚会走路的小孩，你把百米冲刺的要领讲得再清楚、透彻他还是做不到，他需要时间，需要不断积累失败经验。总之对自己、他人要用发展的眼光去看，后天的影响很重要，每个人都在成长，永无止境。我们要做的就是怀着感恩的心，借这个平台施展自己的才能，抓住每个成长的机会，用心去工作。这不只是为企业，其实是对自己的发展负责。个人具备了优秀的素质到哪里都会有一片广阔的生存空间。

劝君多思考

经常会遇到对自己所从事工作持怀

疑态度的同事，甚至是一些高级的负责人。当看到一些行业的负面信息时自己会像客户一样动摇。这种心态关键是缺乏清晰判断事物的能力，导致自己不能从正面看待自己从事的工作。我们可以从这几个角度思考一下，世界万物有完美无缺的吗？包括自身在内有完美的人吗？即使在你眼里有完美的事物，那在别人眼里也是完美的吗？如果别人不认可，你还会认为它完美吗？我们学校已成立 15 年，学校的发展一直处于上升阶段，有好多用户从中受益，如果没有大家的认可，我们能存在这么久吗？要知道中国的新兴企业的平均寿命只有三年，这三年的时间就是对企业是否符合市场需求的最好证明。

伴随我们国家实力的不断上升，越来越向外走，老百姓的追求也越来越高，对我们的需求是钢性的，十五年的发展也证明了我们存在的价值。

对于市场产生消极信息的原因我们也可以分析思考下，是我们行业的问题吗？是我们学校的问题吗？是我们这个项目的问题吗？如果上层的规划没问题，那下边的具体操作呢？学生自身真正的去用心学习了吗？咨询顾问从业人员职业操守正确吗？文案人员在申请过程中做到足够用心、细心了吗？当然还有很多其他细节。结合两个方向的思考对比，真正导致问题出现的原因是什么呢？问题是通过思考加行动解决的不是人云亦云随波逐流解决的。

梦想之路

不喜欢出去，自我感觉很宅。但却有着不同于大多数人的追求，希望在学业上有更多的突破。清华梦实现了，还有一个梦想就是去美国西北大学学习。现在的状态就是一直忙、一直赶、一直接电话，以前围着客户转，现在围着员工转，生活工作分不开。说着无奈但许老师脸上的表情却是神采飞扬的满足感。对于成功许老师有着自己的标准，一是内心平和满足，二是能够将自己的经验传授给更多的同事，使我们的事业无止境地向前，三是让更多的人认识到我们做的事情的意义所在，将这扇世界之窗开到最大。

那一片风景

聊天过程中许老师说自己也不知说些什么！然而只是这些简单的谈话内容已经可以感受到许老师对自己、对工作、对学校、对客户、对同事、对人生的深刻感悟，简单朴实却有着很

大的启迪作用，发人深思。她展示出来的是内心强大的力量，生命力、思考力、行动力、意志力，令人心生敬仰！世界上最美的风景不仅仅存在于自然的鬼斧神工，同样存在于经历过凤凰涅槃的内心世界，那里的风景更为瑰丽多姿，用一首小诗来为这片景致注解：

如果你思考，你就会探索。
如果你探索，你就会经历。
如果你经历，你就会学到东西。
如果你学到东西，你就会成长。
如果你成长，你就会产生希望。
如果你产生希望，你就会得到。
如果你得到，你就会怀疑。
如果你怀疑，你就会有问题。
如果你有问题，你就会明白。
如果你明白，你就会领悟。
如果你领悟，你就会想去领悟更多。
如果你领悟更多，那就是你存在的意义。



集团董事长浅谈 行业及企业： 经营之道

摘要：

近年教育培训行业的是非多：先是英语培训机构戴尔培训，迪士尼英语出局暂告一个段落，讲述的是创业者与资本博弈起起落落的惊险故事，那里有老人与海的悲壮，也有农夫和蛇的悲催；有多少经理人“讲不出再见”却“不得不说再见”的无奈；还有多少小培训机构跑路事件，虽不是教育行业的终结大事，却不得不让我们开始严肃地思考整个教育培训行业的未来。

有人说：“不以盈利为目的的企业都是耍流氓。”这句话说得简单又通俗，却也有几分道理。我们再看看国际教育领头羊入华六年却遭滑铁卢，培生集团收购了戴尔国际英语，标志着这家全球最大的教育集团正式进入中国培训市场。此后，培生集团相继收购华尔街英语、环球雅思等，其在中国的教育产业链进一步布局。如今，当初最先收购的戴尔国际英语在业务一缩再缩之后，终于宣布将于去年全部关门，而对于中国的其他“培生系”公司而言，在收购之后也并未成为教育行业一线品牌，进入中国教育培训市场六年以来，培生集团仍未摆脱“水土不服”困扰。

这些公司在此之前都做了什么？一是，扩大营销队伍，开发渠道；二是，大力度激励政策。全部是花钱的项目，唯独没有做盈利方面的评估。这些工作很多企业到目前仍然在做，也未必就是错事，但是需要企业的实力做支撑。

企业的经营要点

一个民营企业的发展壮大要经历五道坎：一是战略方向，二是规范管理，三是发展整合，四是人才梯队，五是资金控制。如果没有循序渐进做好这五项工作，就开始盲目扩张，企业就会出现问題。

一、要确定企业的战略方向

很多人认为战略是很虚的话题，甚至一谈到战略一些老板就认为是务虚。其实中国的民营企业多数是草根企业，缺乏战略方向，或者压根就不知道什么是战略。大多数民营企业老板的故事就是：一个不甘被命运摆布的热血青年，带着老婆亲戚、朋友和同学，为了过上好日子，翻开了他传奇的人生，一发而不可收。“一不小心”把企业做大了，又“一不小心”把企业做没了，核心原因是企业缺乏战略方向，老板在企业快速发展的过程中没有想明白企业将来要去哪里，最终导致企业失去控制。

战略到底是什么？企业战略是基于企业未来的思考。柳传志说“搭班子、定战略、带队伍”是他的主要工作，从这里可以看到联想集团有今天的地位和成就绝非偶然，柳传志选的接班人不管是杨元庆又或者是郭为，后来都成长为独当一面的“大人物”。

“搭班子”简单地说就是平台的设计和资源的整合，重点要把组织和队伍建好；“定战略”也就是对企业未来一段时间的目标规划（如3-5年规划等），使企业在发展过程中保持方向不偏离；“带队伍”就是人才梯队建设，也即是人才战略。战略就是“现在抓份额、明天抓趋势、后天创未来”。战略不是真空中的虚无缥缈，而是长、中、短期的结合，短期战略是占据市场份额，发挥企业的核心竞争优势，并与竞争对手在渠道和终端展开争夺，保证企业活下去的根本。中期战略是要看好未来行业的发展趋势，看清谁是未来的竞争者，企业如何保持竞争

优势，在未来的竞争中提前投入资源并做好竞争准备。长期战略是企业教育客户信任我们带来的利益，以及辨别好坏的标准，做一流的企业，成为引领行业的先行者。

二、企业的规范化管理

俗话说“没有规矩不成方圆”，这看似平常的话却蕴含着深刻的道理，“不能满足客户要求的原因中有85%与系统和流程的缺陷有关，而不是员工。管理的角色是改变流程而不是迫使别人做得更好。”很多民营企业衰败，被多数人归结为老板没文化或者老板不懂管理，其实根本原因大概有两点：一是企业没有规章制度；二是有制度但没人遵守执行。

管理制度是企业的宪法，所有人必须无条件遵守，如遇特殊情况特殊处理，但事后补也要把应有的流程补上，否则，只要有一次破坏制度流程的事件，就会有第二次、第三次，因此建立企业的制度一定要遵守三个基本原则：一是流程清晰，责任明确；二是奖惩制度遵守“火炉法则”，奖要厚，罚要重；三是定期更新制度流程。

三、企业发展整合

目前的现状是教育企业为了降低成本，压榨教师与教学成本，一边是运营成本的提高，一边是因压榨成本无法提高教学。导致很多培训机构在教学模式上几乎不存在差异化，没有自己的独特优势，特别是以应付语言学习考级为目标的培训，将会越来越没有市场。做教育培训需要打通“学生-学校-教师-教研-品质”的通道，简单地说就是设计好学生与教学团队的利益分配模式，利益共享、专业的人做专业的事，才是民办学校的健康发展之道。做教育唯有厚积才能薄发。

四、企业的人才梯队建设

企业的长期发展不可能由同一批人完成，每个人都有自己的优势和缺点，优势越明显，缺点就越致命。企业发展到一定阶段一定要调整人员结构，尤其是企业从小长到大的时候。

企业人才梯队建设有三个“三分之一”原则：企业内部岗位提拔占三分之一，外部人才引进占三分之一，管理培训生占三分之一。内部岗位选拔解决了员工上升通道问题，外部引进解决了企业缺乏创新的问题，管理培训生解决了企业传承的问题。

五、企业的资金控制

前几天看到一条微信，说做老板只需要做好三件事：一是融资、二是用人、三是喝茶。喝茶表面上看是老板很悠闲，实际是在探索企业的未来问题，和老板喝茶的人是“谈笑有鸿儒，往来无白丁”。

“用人”就是要把合适的人用在合适的岗位上，无论是因人设岗还是因岗设人，只有用的好都能发挥人才的作用。融资是老板要解决的首要问题，如果企业没钱很多事是无法完成的。很多企业的问题都是综合原因造成的，但资金问题往往是核心问题爆发的导火线，几乎没有资金很充足的企业会倒闭，所以有句玩笑话：“钱能够解决的问题都不是问题，问题是没钱。”当年爱多公司每天往央视“开进一辆捷达，开出一辆奔驰”，这种做法最终导致爱多的破产，原因是开进的捷达是自己的，开出来的奔驰是别人的。很多企业表面繁荣，背后却存在诸多隐患。

企业的内功

英特英语培训、迪士尼英语培训出现的悲剧不是第一家，也不会是最后一家，有其大环境（互联网教育竞争无序等外界不确定的因素）的影响因素，也有自身的原因。因此，企业练好内功是关键，什么是内功？简单地说就是运营与管理，具体地讲就是不急功近利发展规模、用心打造企业自身核心竞争力、建好自己的组织和人才梯队、做好长期发展管理等等。这些内功修炼好了，企业做强做大都是水到渠成的事儿。

记者 | 集团运营部 - 刘有恩

高中国际班： 规范化管理和评估是大势所趋

【摘要】与国内留学“低龄化”相随，不少教育机构也纷纷开办国际课程。这些年，国际课程教育发展迅速，在一定程度上满足了学生和家的需求，但是在实施的过程中也存在诸多问题，须加以管理、规范。

近几年来，与国内留学（课程）“低龄化”相随，不少教育机构也纷纷开办国际课程。所谓国际课程教育，是指中国教育机构引进国外专业考试机构开发的课程，以帮助学生出国留学为目的开展的教育活动。近几年，国际课程教育发展迅速，在一定程度上满足了学生和家的需求，但是在实施的过程中也存在诸多问题，须加以管理、规范。

根据业内保守估计，到 2014 年为止，国内开办国际课程的教育机构已超过 1000 家。引进的国际课程类型也相对丰富，包括英国的 IGCSE 与 A-Level 课程，国际文凭组织的 IB 课程、美国 AP 课程、GAC 国际预科课程，加拿大 BC 课程等。一般而言，我国实施国际课程教育的载体主要有三类：一是普通高中开设的国际部；二是非学历机构开办的“国际课程班”；三是部分高校开办的国际课程中心。

国际课程：在多元选择和课程评价上有着显著优势

国际课程教育的引进，既是教育国际化的要求，也是推动我国课程体系改革、不断完善我国课程发展的需要。相对于国内课程，国际课程具有的优势主要体现在以下几个方面：
第一，课程目标设置更为科学合理。国际课程的目标除了掌握基础知识外，更多强调学生批判性思维和独立思考能力的培养。

第二，课程结构和内容更为丰富。

尤其是选修课程很多，例如 A-Level 课程选修课程就有 66 门，这有利于拓展学生视野。而且除了课本的学习，参加国际课程的学生还需要参加社团活动，甚至研究性学习项目，这就能更多地培养学生多方面的兴趣，充分发掘其潜能，培养学生对科学的兴趣和科学精神。

第三，课程的实施与评价更为多样化。相比较国内课程以结果为导向的注重单一的纸笔评价的方式，国际课程更为强调过程的形成性评价方式。因此国际课程的引进和在中国的实践，可以为我国课程体系的改革和完善提供参考和借鉴。

相较传统的以应试为主的学校培养模式，国际课程教育具有更多的自主性和灵活性，有可能及早探索出一条不同于传统的、能够培养出具有国际化视野、具有创造性思维和批判性思维创新人才的道路。现有的教育体制和培养模式下，国际化人才培养遇到不少障碍和阻力。因此，我们必须对现有教育体制和培养模式进行改革创新，进一步探索学校教育与社会教育、国际教育一体化相衔接的教育体制。

引进后未完成选择性吸收，“洋高考（课程）”应试倾向日益严重

虽然我国的国际课程教育取得了较大的成绩，受到很多学生和家的好评，但当前仍存很多问题，面临诸多挑战。

高中国际教育名目繁多，乱象丛生，缺乏行业标准和必要的监管。同时，公立学校的国际部也存在很多问题，这也会造成优质资源向国际部倾斜，影响公立学校普通班的教学质量，造成教育不公平的现象。国际课程教育缺乏中国文化的元素，有“全盘西化”

倾向，缺少对引进的国际课程选择性吸收、借鉴、再创新的建设过程；引进的国际课程与本土课程缺乏融合。

引入第三方评估，推进“管、办、评”分离

进一步扩大教育对外开放程度，借鉴国际课程经验深化国内课程改革，促进我国国际课程教育的规范健康发展，实现这些目标，都需要主管部门在加强国际课程教育的监管，确立国际课程教育规范办学标准等方面推出实质性的改革举措。

首先，加强国际课程教育的监管，确立国际课程教育规范办学的标准。推进国际课程教育“管、办、评”的分离，引入第三方评估，加强对国际化教育目的、国际化教育内容、教师队伍资质、办学水平、升学通道等多方面的评估，促进国际课程教育有序发展。

其次，植根中国土壤，创新人才培养模式。提倡整体教育、向学生开放更宽的知识领域、提供更多的选择，谋求学生学术能力和综合能力的全面发展。

再次，融合中国文化元素，探索建立符合我们社会主义价值观的国际课程体系。高中阶段是人生观、价值观培养的关键时期，是义务教育与高等教育的转承点。因此，在推进教育国际化过程中，要立足国情，坚持对学生进行社会主义核心价值观教育、中华文化教育，坚持本土化与国际化相结合的指导思想，把中国的语文、历史等人文学科有机地融合进国际课程中，培养既具有中国情怀又具有国际视野的一代新人。

文 | 泓钰国际高中部·陈爱均



“校长管理心语”系列 ——管理艺术篇

文 | 集团运营部

管理艺术，是指管理者在一定的知识、经验和智慧的基础上，为实现管理职能，根据不同的情景和对象，对管理原则和方法的灵活运用。管理艺术是管理者个人素质的综合反映，是管理方法的升华。现代管理是一项复杂的工程，管理干部在管理过程中需依靠两种力量，一种是权力影响力，一种是非权力影响力。权力影响力由其职位决定，非权力影响力则是由其人格魅力决定。从五点诠释这两种力量。

1. 选人艺术

看能力，重业绩，不论资排辈。管理者做事要公平公正，对待下属一视同仁，做到对事不对人，不能以个人的主观印象来主观臆断，也不能只重视选身边的人，选与自己有关系的人。工作中要坚持实事求是的作风，做到不唯上、不唯人、不唯情、只唯实，兼听则明偏听则暗。让下属在公开平等的条件下，依靠自身的素质参与竞争，通过竞争上岗，把能干事，干成事的人选拔出来，在选人上真正做到能者上，庸者下。

2. 用人艺术

量才任职，职能相称。在管理过程中，要坚持人事相宜的原则，把人放在合适的岗位，使人的能力与其所处的职位相称，既不要大材小用，也不要小才大用。用人得当，事半功倍；用人不当，则事倍功半。工作中使得下属人尽其才，才尽其用。

用人所长。金无足赤，人无完人，每个人都有其所长也有其所短。古人亦云人非圣贤，孰能无过。下属在工作中难免说错话，办错事。对于下属的过

失行为，管理人员要认真地分析，把下属的优点和缺点区分开来，以全面的观点看待事情，不可求全责备。管理人员要大度，对于犯错误的同事应采取正面教育的方法为主，帮助其认识到错误并改正错误，不轻易予以处分。要善于发现下属的长处，给其以用武之地。

注重下属的培养。现代社会对人的素质提出了更高的要求，为了适应时代的发展，个人除了不断加强自我学习外，还应积极为下属的成长创造条件。一是要适时提拔素质高、能力强的下属到合适的管理岗位，使其发挥应有的作用；二是要积极为下属争取进修学习的机会，使他们的综合素质和工作能力进一步得到提高。

3. 授权艺术

授权的合理与否，直接关系到组织目标的实现，所以管理者要做到相宜授权。所谓相宜授权，就是管理者要善于授权，敢于授权，且授权要适度、合理。相宜授权一方面能使管理者从繁杂的事务中解脱出来，集中精力处理重大问题，抓好部门的全局工作，另一方面又能调动下属的工作积极性、主动性，充分发挥他们的潜能。管理者在授权的同时，也就意味着对下属赋予了相应的责任。但是授权时要注意：从工作需要出发，将权力和责任授给最合适的人。

4. 协调艺术

在现代组织管理中，人、事、物之间的关系变得日益复杂，协调也就成为维系组织正常运转的纽带。人际关系的和谐与否，直接关系到部门的工作绩效。作为一名中层管理者，要协调好方方面面的关系，既包括协调本部门成员之间的关系，也包括协调本部门和外部环境的关系，通过协调为本部门的发展营造出和谐的人际关系，创造出良好的工作环境。管理人员在工作中要严于律己，宽以待人。加强上下关系的沟通，沟通过程中保持积极的心态，要尊重下属。以部门的愿景作为大家的共同愿景，达到部门工作的最大绩效。

面的关系，既包括协调本部门成员之间的关系，也包括协调本部门和外部环境的关系，通过协调为本部门的发展营造出和谐的人际关系，创造出良好的工作环境。管理人员在工作中要严于律己，宽以待人。加强上下关系的沟通，沟通过程中保持积极的心态，要尊重下属。以部门的愿景作为大家的共同愿景，达到部门工作的最大绩效。

5. 激励艺术

激励分为物质激励和精神激励。激励要因因人而异，对不同的人采取不同的激励方法，有的人注重物质奖励，有的人更注重成就感，有时精神激励的效果会更明显。管理者应根据实际情况，采取合适的激励方式，使激励发挥应有的效果。

在工作中管理者要适时给下属一些感情投资，不管什么时候，管理者只要发现下属做得好，及时地给下属予以表扬，通过表扬调动下属的工作积极性。表扬是对下属工作的一种肯定。受表扬者会信心倍增地投入到工作中去，努力做出更大的成绩来回报管理的认可。激励越及时，效果越好。

对下属该奖励的就要奖励，该重用的就要重用，该提拔的就要提拔，能帮助下属解决问题的就要解决问题，不要抱着等等再看的态度，这样往往会无形中挫伤下属的积极性，影响部门的全局工作。

当然管理理论并非是摆放好了用来欣赏的，它是需要用实践去检验的，并能够从实践中提炼出更多好的可用的办法，目的是实现企业的价值追求。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，需要我们一起探讨学习。





网络运营的核心问题认知

文 | 集团运营部 - 胡金博

- 要点：
1. 三个核心的意思；
 2. 三个核心的操作办法；
 3. 团队的具体协作；
 4. 团队的认识。



证明教育培训行业绝不是分散性行业，借助互联网平台是可以实现集中运作的模式的；

2. 对于取得信任，关键是互动，我们一方面全方位的吸收市场的信息，另一方面全方位的发出我们的信息，这个过程是彼此听取之后的良性回馈，不是单向的释放信息。对于我们运营团队自身，还有更关键的一点就是每个人对产品的熟知和想象，产品的“身世”、“性格”、“名声”、“对立面”、“文化”等。再次就是我们商业长期利益、短期利益的把握，饮鸩止渴的思想绝对要杜绝，不能有脱离实际甚至虚假信息发布，避免因为用户的不良反响导致信誉度的下滑。上面提到的几何数级的增长如果不当也会因为互联网的传播导致几何数量级的消减。在清晰把握这三个核心的前提下解决“信任”问题才比较容易切中要害。

条件准备

1. 贯彻三个核心需要确定渠道，实质上是和受众的主动互动并取得其好感的过程，在渠道上我们可以明确的，网站、新媒体的运用、现实社会活动的参与、其他广告渠道等；
2. 渠道明确后，就需要凝聚自身的能力了。首先是立足于产品的“专家”（每个营销人员），对于小语种教育的价值有着深刻的认知，能够解决用户面临的问题，或者提出有效的供其参考的建议。其次是善于利用外部社会信息的“外向意识”，是一双“外看的眼”，能够创造企业在社会露脸的机会。再次就是“自我设计”的能力了，即如何展现我们真实的内部情况的能力。

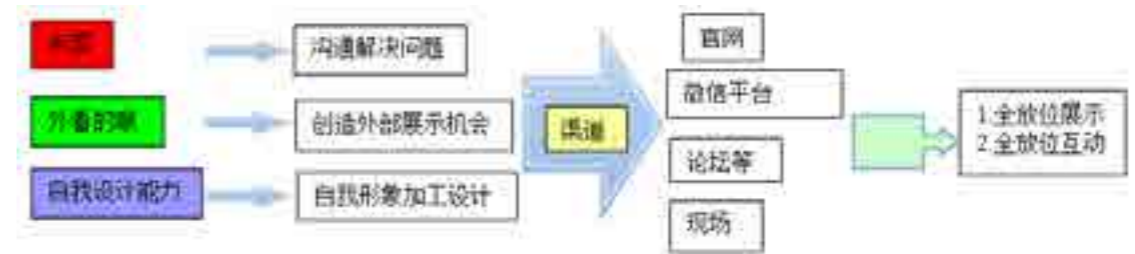
实际操作办法

1. 让我们的“专家”参加到网络上的各个我们受众所在的平台，以平等身份建立起网络人脉，QQ、教育培训论坛，关键是真正的有料，互动中能提出见解，以此使其接触到我们的服务，这就类似于一些医院在健康平台对一些问题的解答，因为医生的解答帮助了提问者，从而使间接对医院有了好感！其核心就是在网络世界发出能够帮助广大

高中艺术毕业生提供更好选择的声音。就像一个男孩子如果很渊博且能助人是会在她追求的女孩子心里加分的；

2. 其次就是对“外看的眼”运用，现在社会上有什么活动是可以让我们借力的，有什么热门话题是可以用到我们的推销中的，我们如何使自己参加到社会舞台上呢？我们是否可以在我们聚集起的网络用户里发起一些社会实地活动呢？比如组织一次艺术类的比赛，有外教做评委，给予名词的奖励。等等都可以尝试。这好比站在舞台上表演的男生会增加自己在女孩子心中的魅力分一样；

3. 对于“自我设计能力”则是全面对我们形象的真实展现的设计。比如我们公司大家庭合照、一些集体活动场面、工作场景等，把这些内容展示在我们掌握的渠道里，真实、真诚是能打动人的。其次还可以定期不定期的制作些小视频，比如我们和学生的互动视频。在这一点上可以将正式和非正式结合起来，场景可以这样，先是正在认真学习或工作的大家，忽然音乐响起认真得跳起了一支流行舞，或者忽然间唱起了一首歌，或者一个我们目标用户群体熟知的影视场景的再现，比如北京欢迎你形式。只要新颖有特点想必是会在网络上传播开来的，在引起大家注意的前提下达到沟通的机会。能引起女孩子的注意并且真实可信绝对是关键一步。



人员的组合

1. 同事里除了本职工作，其他方面的能力肯定也有很多，擅长拍照的，熟悉现在白领心理活动擅长写作的等等，一组合就可以实现具体战术上的操作，积累起我们的素材库，然后大家共享，合理运用；
2. 做自己喜欢做的事情可以使人更加投入，用这种行动的方式应该会有有效的达到使每个人思考使用户“信任”、“教育”、“接受”的实践促进作用。



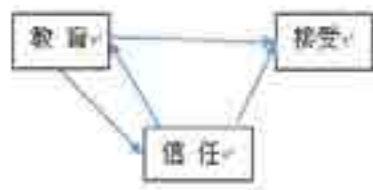
工作心得

文 | 贵州分校 - 陈周

时间如白驹过隙，转眼间，我在泓钰学校工作已经接近一年，回首这一段时间的工作，自己从刚刚开始觉得这个工作真的很难做，真的能签约学生出国留学吗的担忧，到最后 2015 年底成功签约的欣喜，我自己对这一段工作有很多感想，分为以下两个方面：

第一：付出与收获，在这段的工作中，我深深的体会到，付出与收获的关系问题。付出是收获的前提条件，但是收获却未必是付出的必然结果。由于贵州分校的工作情况的特殊性，我到泓钰学校做的工作很复杂，但是市场和咨询是我的主流工作，这段时间，我跑了不少于 20 家培训机构，遇到各种人：刁钻的、友好的、严肃的等等，碰壁不少。但是就是因为这样，我成长了很多，从刚开始的不自信、害怕与人接触，到后面成功与 5 家培训机构保持良好的合作，工作中更加自信、交流起来不在紧张、不怕与人打交道，真的离不开泓钰学校给我的工作平台。

第二：咨询部与市场部是密不可分的。有了稳定的市场，才会有丰富的咨询来源。我在泓钰学校工作这段时间，我的资源比其他同事丰富，我与学生的关系比较密切。在跟学生交流的过程中，我能更加详细的了解学生家庭的真实情况及学生的真实想法，为工作做了良好的铺垫。



2016 年第一季度 ——石家庄校考纪实

文 | 石家庄分校 - 乜菲

截止到 2016 年 3 月 3 日，石家庄分校的第三次艺术校考终于圆满落幕。从 2015 年年底的音乐校考开始，石家庄分校走上了艺术校考的宣传和准备的征程。

2015 年 12 月 19 日为期两天的音乐校考在石家庄信息技术工程职业学院举行。

2016 年 1 月 18 号，石家庄又举办了 170 人的美术校考，在来自北京以及华北大区同事们的通力配合下，考试圆满结束。

2016 年 2 月 17 号起，石家庄开始了进入校考考点宣传招生考试，来自北京，河南，内蒙，深圳的援助声势浩大的进入音乐，美术考点进行宣传，经过一周的报名，美术音乐校考人数最终确认到 150 人左右。于此同时，西班牙舞蹈和播音编导的宣传活动在紧张进行。3 月 3 日在河北外国语学院三场大型校考如期举行，教授阵容更是令在场的考生和家长赞不绝口。

通过不断的摸索前行，石家庄分校将在领导和各位同仁的支持下确立校考模式，不断突破，成为远景的骄傲。



美术校考组织流程分享

文 | 四川分校 - 祝倩雪

自意大利留学预科诞生以来，泓钰各分校相继组织开展招生选拔考试，美术校考相对其他考试而言，流程最为复杂，下面我将以美术校考为例，与各分校同事分享校考组织流程心得。

整个校考流程分为以下几部分：统计考生信息，组织考试，统计考生成绩以及录取名单，后期签约。

一般情况而言，我们参加校考的学生多数是源自渠道，所以当我们在渠道开展完宣讲会后，首先需要制作一个校考渠道学生资源统计表，表中需要详细录入学生的信息，包括班级，电话，身份证号，户籍地等，然后再将学生资源录入 CRM。提前制作校考渠道学生资源统计表有 2 个目的：1. 方便市场人员及时反馈给渠道老师，有哪些学生参考，需要提前给学生做工作。2. 方便后期编考号，制作考生信息统计表等。统计好考生信息的同时，在考前一周需要做相应的考务准备。



考务准备

1. 确认布置考场（笔试考场：确定一人一桌，是否有电子音响设备等；面试考场，专业考场：水池，垃圾堆放处；备用考场：桌椅板凳，候考区）
2. 制作考题
3. 制作考试人员安排表，详细规划考试当天流程，每个流程的直接负责人。
4. 开展相关的考务会议，群策群力，查漏补缺。建议在进行考务准备时做一个考务准备清单，事情落实到人，方便后期安排工作。考务会议开展后建议校考参与同事一起模拟流程，便于及时发现问题，改正。在整个考试期间，总负责人不单独负责一个流程，主要起监督作用，若某流程出现问题，则重新统筹，做相应的安排。校考面试尽量控制在每个学生 5-8 分钟，在候考室需提前告知学生相关考试技巧，及面试规则。面试前需对翻译老师进行相关的培训，其中包括院校，专业，面试的翻译技巧，以及如何处理突发情况等。考试完及时汇总信息，按要求发送给总校即可。

在整个考试流程安排中务必做到：规范，高端。

客户后期问题处理及关系维护

文 | 郑州分校

客户投诉往往是每个公司经常会忽略的一点，但恰恰也是所有环节中最重要的一点，会对市场、产品具有深远的影响。良好的维护客户关系，出色处理客户投诉，会使客户对企业和产品获得良好的体验，并增加客户与产品的粘性，由此衍生出口口相传的状态。

我们在工作中经常遇到客户投诉，因为无论再好的产品或项目也会众口难调，或多或少会有客户不满意的地方。



我们首先要做的是有一套完整的客户投诉服务流程，清晰每个环节，整理好话术及问题集。这样的好处，使处理客户投诉的人员能够迅速将客户投诉归类，并给出相应的答复，并且也在一些关键问题及偏门问题上有一个比较正面的答复，避免事态恶化。



在做好上一步的同时，也及时将客户的意见反馈给相关部门，使相关部门人员及时完善产品，避免类似投诉再次发生。

带你看穿这个世界

文 | 集团业务中心

从萌萌的海报到古希腊浮雕式的面容，初见就足以留下深刻印象；从陶土石膏大理石到素描设计透视法，外行也会五体投体深深折服；从谦逊的言语到彬彬有礼的待人接物，每一个细节都是无可挑剔。明明可以靠颜值偏偏任性拼实力，他就是人称帅叔的福贾美术学院雕塑与设计教授 Cristian Biasci。

笔者有幸跟随帅叔的脚步，陪同大师课，看到了听到了也感受到了许多，所记录的只是沧海一粟，希望读者能透过点点滴滴，窥得一角。

学生的年龄和学习时间长短的确影响到了大师课的效果。新生当中高中毕业的学生即出国读本科的学生水平离教授的要求有很大差距，也很难耐住性子完成教授的一些作业，或者完成得不尽如人意，还有一些与接触过的艺术形式较少，所以甚至完全曲解教授意图，这类情况在雕塑学生当中尤为突出。例如教授让大家制作浅浮雕，有的学生完全不知道浅浮雕为何物，所以结果与要求相去甚远。大部分学雕塑的学生因为没有接触过雕塑，以及针对性训练，所以教授在要求以雕塑视角先画出所做头像时，大家都不能从正确角度入手。教授让学生先以素描形式勾勒出较立体的图纸，然后换位置再画；换对象再画。通过这样的练习，学生能够较短时间内明白教授意图：把画纸变为一个空间，用

笔把塑像嵌入画纸的空间，

眼睛看到的是内部构造清晰的立体图，通过简单的线条或阴影来展现在纸上。教授也给学生掩饰了浅浮雕的制作，要把特点表现出来，看起来就像镶嵌在画板上一样，圆扁方尖都要体现出来，并且还要注意人像五官和额头脸颊等的相对位置和比例。教授有一个独特的训练方法，就是不用线条，只利用阴影来突现立体效果。我观察到有一个细节：就是教授不停地在思考光线打过来的角度造成的阴影面积、受光点、受光面积之间的关系，阴影要明显，连接点处要清晰，而且受光面的颜色要亮，形成明显的反差，才能达到立体感强的效果。

新生当中还有一部分是在国内已经本科毕业学设计的学生，他们的水平被教授认可，能够做到一部分教授的要求，但是还不够严谨，很多细节做得不到位，立体通透感也不好，教授讲解之后都有显著提高。

老生当中有的人对于教授几天来一直让设计门感到乏味，也有的人开始准备自己的作品集，例如平面、剪纸、刺绣、皮具等多种形式。老生当中雕塑部分的学生在用黏土做头像，教授做了一些示范，让学生在另一边仿制，学生普遍觉得教授的手很准，一下就很到位，而且在表面不会留下指纹或凹凸的情况，教授解释是眼力准，并且对于材质很有经验，知道应该使用的力度大小。但我观察还有一个很细小的差别，然后会造成本质上的区别：学生们在抚平表面或者是

揉动黏土时都是移动手指，用的是指力，容易造成滑动时用力的不均匀；而教授用的是腕力，保持手指的相对位置不动，利用手腕的摆动来控制，这样的力道用起来更柔和、更可控，而且长时间工作也不会很快就觉得累。

14日下午的学生整体水平比上午要好一些，教授也有针对性地讲解了透视法，就是人眼看见物体的原理以及相对应在美术当中设计绘图的一些注意事项：1. 是从单一视角即一种角度来绘图；2. 人视角看到的最清晰的图像范围为左右各30度，也就是一个内角为60度的锥体，所以我们设计绘图的范围要控制在这个范围内；3. 人视线的极点应和地平线保持一致；4. 要注意所绘物体的位置大小都要与人视线相符合，不是随意画出大小，而是通过一定辅助线得出的；5. 绘图要做出立体效果，让设计者和建造者之间不需要语言交流就能互相明白，我们绘出的图形在纸面上为变形的，通明而带有内部结构线的。

短短几日相处，收获颇丰，窃喜机会难得，但不敢过多赘述，均为外行浅谈，不敢贻笑方家。



我们的外教

茱莉亚

文 | 福州分校

噢，忘了聊工作。福州分校个个人都夸茱莉亚工作真是认真敬业，还任劳任怨。教意大利语之余，分校有任何其他工作交付她，茱莉亚也总是愉快地去做，没见一点的不悦。

春节前，有个出差任务需要茱莉亚去石家庄。新婚燕尔，丈夫还等着她回父母家过年。可她只问，什么时间，要带什么？高高兴兴地去了。风尘仆仆地回来了。还兴奋地讲讲所见所闻。

这样的外教是不是很好？其他分校的外教咋样。拿出来晒晒？

泓钰学校有许多正牌的意大利语外教，个个都很棒哟。泓钰学校有很多分校，学校都很好哟。泓钰福州分校有一位意大利外教茱莉亚，我给大家介绍介绍？

没有金发，但有碧眼，肤自然是白的，鼻当然是高的，一脸的精致。身高堪比国产美眉，90后之青春，西洋人那种特有的纯真，看上去活脱脱一个洋娃娃，稍胖，胖乎乎的洋娃娃。嘿嘿

没错，娃娃般纯真，你要是问她什么，茱莉亚总是很认真地回答，像个小女孩在应答妈妈的问话。那清澈的眼神让你相信每一个标点符号都是真的。讲着讲着就兴奋起来，脸色不觉也红了起来，一呼一吸间吐出的都是地中海的气息。一笑一摇的明快灵动有点让人想起提香那幅名画《花神》。

对，是威尼斯画派那个提香。茱莉亚也来自威尼斯，但不是花神是女神，哈。这女神意大利语当然好，英文也好，西班牙语也好。中文也很溜，是不是很才女？

才女没配英雄，配了个帅哥，福建本地90后帅哥。来福州之前，茱莉亚在厦门工作，常去一家饭店用餐。饭店有一个年轻的管理人员，也很清纯明快。一接触就觉琴瑟和谐，茱莉亚不会问对方是否有房有车，没半年就和妈妈说了。茱莉亚妈妈也不会问是否有房有车，只问有没有正当职业，是不是上进。OK。披了婚纱。福州租了房。成就了一副花神东方下凡图。





泓钰艺术之旅

文 | 北京泓钰教务部 胡令迪

为了丰富学生们的课余生活，增加专业方面的积累，泓钰学校建校以来定期组织学生课余活动，比如参观展览、观看话剧、游览北京名胜古迹、参加茶修活动等。

学校教务部门组织学生参观了北京时代美术馆举办的名为“行走途中”六人油画作品展。



莱切美院教授与学生参观中国美术馆

这次参展的六位艺术家，出生在 20 世纪 60 年代，这个年代的艺术家经历了有别于其他任何一个年代的困境与挑战，在艺术上，他们试图找到更具艺术自主性和个人美



观看话剧《林则徐传碑良乡》

学特征的表达，而随着社会制度和争执环境变得宽松，与艺术形态的对抗性趋于淡化，在这样的现状之中，这一代艺术家大都表现出了游吟文人式的情怀，也令人内心焦灼。“行走途中”便是 60 年代出生的六位艺术家最真诚的表述，关于人生无常，雪泥鸿爪的趣味，似乎带有一点伤感和禅意，却又带有清醒和冷酷的平静。

这次展览共展出了近百幅作品，都是六位艺术家生活和工作的积累。展厅分为六个部分，每个部分的展示都各有风格，展览过程中没有讲解，学生们自觉分成了小组，每个人分析创作者灵感来源、创作风格、绘画手法、艺术效果等。学生们选择了艺术这门专业，就是选定了未来要从事的工作，一定要培养出对艺术的兴趣和热情，否则在以后的继续学习和生活中都会很枯燥，很乏味，更难创作出有质量的作品。



亦庄品茶活动

参观展览对很多专业的学习都是有幫助的，舞台设计专业可以了解到美术馆各个展厅如何展示，如何展现主题；绘画专业可以提高绘画技巧，了解如何选取装裱题材；摄影专业可以提高对拍摄对象的选景和照片处理等。为了让学生能有更多的专业积累，泓钰艺术之旅，会继续开展下去。

意大利艺术预科考试应试技巧

文 | 四川分校 - 祝倩雪

自意大利艺术预科诞生以来，对于越来越庞大的艺术预科选拔考试考生及家长都会有同样的疑问：预科选拔考试考什么？要准备些什么？意大利教授喜欢什么样的学生？面试时要问些什么，我应该怎么回答？……

在此，中国 CILS CELI DILS DITALS 五大官方考点的泓钰学校的留学规划师为广大考生以及家长解答这些共同问题。

首先，选拔考试一般都是 2 天，第一天笔试，现场创作，第二天面试。当然今年某些院校在进行选拔考试时直接取



消了笔试，上午现场创作，下午面试。具体的考试模式还需考生及时关注官网，等候通知。笔试的内容为西方艺术史，有的学生家长，尤其是高中生听到笔试内容时瞠目结舌：“神马？西方艺术史？！！”我都没学过，怎么考啊？……关于笔试，首先各位考生心态要好，既然我们要上的是意大利的美术学院，那么对西方艺术史肯定要有了一定的了解，对于学没学过的问题，你没学过，其他同学高中也都在忙文化课、艺术集训，也都怎么学过的，对于西方艺术史

的考核也只是一些常识性的东西，那么笔试内容中很重要的一个部分还包括一些开放性的试题，例如：你为什么选择艺术这条路等等。意大利的教授都非常看重学生个人的思想。笔试部分在整个考试中所占的比重也只有 20%-40%，一般来说也不会因为笔试成绩而拉开太大的差距。

现场创作和我们国内的艺术联考方式完全不同，考试时间 3-6 小时不等，考试类型可能是创作类（每个同学抽一张卡片，要根据卡片上面的内容进行绘画，绘画方式不限），可能是设计类（设计一样物品），所以老师建议同学们，在考试当天尽量选择自己擅长的方式进行绘画。



除了现场创作外，最重要的也是最考验心里素质的面试环节来了。除了中学里的外教，可能很多同学是第一次面对外国人，何况还是世界级美院的教授，好多同学面试时心里的小兔都砰砰乱跳，非常紧张。但是，教授也是人，他的状态不一定有你好呢，千里迢迢从意大利飞到中国，在面试时，他的时差可能还没倒过来呢，也不一定适应中国的气候环境，有的教授来一次要去好几个城市，来回折腾他们也够累的。所以请考生们一定拿出自己最自信的状态，最满意的作品，最独特的创作思路，说不定会在这个最关键的考试环节博得教授青睐。

在此，预祝即将参加意大利艺术预科考试的同学们在考试中突出自己的专业特色，表现出这个世界上独一无二的你，踏进下一个世界顶级院校的同学就是你！

燕郊泓钰师生精神

- 诚恳：不欺骗人，思想纯洁公正，说话也要如此。
- 勤勉：不浪费时间，只做那些有用的事，取消一切不必要的行动。
- 公正：不做害人的事，不要忘记履行对他人有益，而且又是你应尽的义务。
- 秩序：物归其所，事定期限。
- 俭朴：花钱必须于人于己有益，换言之切忌浪费。
- 中庸：避免极端，容忍令人愤慨的伤害与中伤，尽量说服自己那是理所应当的。
- 清洁：身体、衣物和住所力求清洁。
- 决心：做你应该做的事，决心做的事，应坚持不懈。
- 少言：说话应对别人或自己有益，避免闲聊。
- 节欲：除非为了健康和后代的需要，切勿纵欲，决不使身体虚弱、精神贫乏，不损坏自己或他人的声誉和安宁。
- 节制：食不可过饱，饮不得过量。
- 镇静：不要因为小事或普通的不可避免的事故来扰乱自己。



文 | 燕郊分校 - 卢亚南

Share Reading

阅读分享



记一场意大利留学宣讲会 ——内蒙古财经大学专场

文 | 呼和浩特分校 - 徐赫彬

2016年3月24日晚，泓钰学校内蒙分校的各位老师，在内蒙财经大学国际教育学院瞿处长的陪同下，在财大图书馆一楼报告厅进行了一场关于意大利留学和意大利语学习的讲座，受到了在场师生们的热烈欢迎和高度评价。意犹未尽的同学们纷纷索要主讲人——泓钰学校华北大区业务总监、内蒙总校长李利萍老师的联系方式，表示要继续咨询意大利留学的相关事宜。下面我就活动的整个进程向大家做个介绍。

前期宣传：1、财大。首先，财大提前在学校网站公布将要举行这样的活动通知；其次，通知经济学院、商学院、旅游学院，让院里通知学生前来参加；最后，在图书馆门口安排同学发放宣传单页、电子屏幕滚动播出。2、泓钰。我方通过微信、QQ等进行宣传，特别感谢总部运营部王益彰老师的大力支持。最终，来听讲座的人数达到了200人。



讲座现场：首先，李校详细讲解了泓钰学校意大利国立大学预科项目PPT，从意大利大学介绍、到留学优势、再到留学途径和李校的亲身经历以及这些年的工作心得等都一一做了介绍；而从意大利留学回来的彭老师也精心准备了一堂意大利语公开课，教大家简单的意大利语，让学生们感受到学习意语并不难。

此次讲座完美收官，也是我校与财大后续合作的良好开始。

彩虹

文 | 集团申请中心 - 张美珍



无论是以前上学还是现在的工作,我始终坚持一个我认为的真理:“阳光总在风雨后,只要努力就会有收获”。

从入职的第一天,心里总是胆战心惊,总是不够自信,不够淡定。以前从来没有接触过留学的相关事宜,在刚开始的时候,心里充满了迷茫,想过无数次放弃,可是不甘心。然而不甘心这三个字让我坚持到了现在,坚持到了初步的成功。虽说是一小点点成功。心里却是跟中了五百万彩票一样欢呼雀跃。

2015.3.16 日是周六,从早上九点过来加班,到下班已经是夜里九点。公司没有别人,安静得让人心生害怕,事情做完之后我就匆匆地离开了,很是害怕。回家的路上很辛苦但是很开心。因为我有进步了。一直以来我最怕的就是申请学校,没有申请过,很怕出错,而且每个学校的申请方式和申请要求各式各样。在第一次申请的时候我申请了五天还是没有申请完成,结果还出现了严重的错误,正好是过年放假的前一天申请结束,然后在放假那天发现了自己的错误,本想着一年没回家,回家就可以好好放松一下,当发现自己的错误时,在回家的火车上我哭了一路,除夕和初一我把自己关进屋里,很是自责,很是后怕,再也不敢碰申请的事情,心里有了很深的阴影。后来我被赶鸭子上架,接手姜老师的学生申请。又开始了第二次申请,亚琛工大的申请我整整申请了三天才申请下来,中间出现了各种问题,以及电脑总是出问题。从五天一所到三天以及到现在的一天两所,心里的滋味开始散发甜甜的味道。后来的时间我慢慢的申请学校,在 2015.3.26,我从下午 2 点到夜里九点,我申请完了两所学校。我几乎算是前天夜里没有睡觉,然而下班以后到家已经是夜里十一点,我以为我会第二天睡到中午,结果身心的疲惫都被申请完两所学校的兴奋打败,很是激动,我早上七点就醒了,开始回忆着一路上的点点滴滴……

一步一步,努力+坚持,我得到了初步的成功。谢谢努力的自己,更要谢谢帮助我的同事。毛主席说过:“革命尚未成功,同志还需努力”,现在把留学的事情已经过了一遍,心里多了许多自信,可是还是缺少更多的经历与经验来胜任自己的工作。现在告诉自己:继续努力!

盲人·路人·正常人

文 | 集团申请中心 - 刘晓玲



我只是一个平凡的大学生,没有太高的学历,也没有过人的才华,但是在人生这段充满坎坷的道路上,我依然迈出了自己的第一步。来到北京,找到了属于自己的第一份工作,加入了第一个工作团队——集团申请中心。

作为一个初出茅庐的新人,就像个盲人。对留学服务行业的了解都微乎其微,更不用说是留学业务操作了。在简单了解了公司“正道、责任、进取、卓越”的企业文化之后,逐步进入了熟知业务的阶段。

留学,百度上定义为留洋,一般是指一个人去母国以外的国家接受各类教育,时间可以为短期或长期(从几个星期到几年);就实际情况而言,留学是针对于毕业生去实现自己梦想的最好方式。

经过一段时间的工作,对公司和同事都有了一定的了解,慢慢变成了路人。每天接待不同的学生,面对不同的家长,说着制定好的台词,周而复始地工作,唯恐在工作中出现失误。那时候我告诉自己,既然选择了,不论是为了公司,还是为了自己,都要全身心地努力去努力。

已经在公司工作了几年,不知不觉将自己变成了正常人。渐渐体会到“认真做事只能把事情做对,用心做事才能把事情做好”。在日常的工作中,学会了做每件事之前考虑周全,从哪些方面做更有利于学生获得签证,从哪个角度解释家长更容易理解。多了几分阿 Q 精神,一个人获得的越多,计较的就越少。

在每次招生简章整理好之后会在第一时间通知到学生,以便给学生多一些时间考虑,学校和专业不一定人数多的就是最好的,适合自己的才是最重要的;在每次填写预注册表格的时候,都检查好学生的每一项信息并且发给学生再次核对,以减少不必要的错误;在每次学生咨询学校选择的时候,都将自己对学校的了解尽可能多地告诉学生,给出一定的建议和意见,当然也会尽早通知学生准备签证材料。

一个人的才能,如果仅仅将其作为私有,对他人相助之事表示默然,说明格局不够;如将其用之于公众,将获得大爱,会获得更大的认同。每个人都是由盲人开始,由路人一步步演变成正常人,今天生活和工作状态都是一点点积累起来的,要像经营自己的事业一样经营自己每天的工作。

关于我和我们最美时光

文 | 四川分校 - 彭影



这个故事开始于 2014 年 3 月,并没有很长,但美好的过往又岂能用简单的语言所能概括描述,暂且粗略记忆执笔。14 年 3 月 1 日,我怀着对美好未来的憧憬来到这个响当当的意大利留学机构——泓钰学校。记得当时对于自己要成为一个为别人开启新篇章的引导者的那份激动,这大概就是这个学校最吸引我的地方,就在这样充实又和谐的愉快氛围中,我,我的同事,我的学生,我们度过了完整的两年,学校里(尽管不大)的每个地方都有我们疯笑疯跑疯哭的记忆。

14 年 6 月,我和我的第一批学生完成了他们的课程,虽然只有短短的几个月,但到了最后一天我们拥抱告别,有他们马上去意大利的迫不及待,对未来的满满期待,当然也有我深深的祝福。

14 年 7 月,我带了我的第一批预科生,那时我们是师生,现在我们已是朋友,还记得那个不长不短的半年里,我们一起游戏过,玩笑过,对学习稍微放松的学生被我无情地骂过,罚过,这种每天六个小时都让我们待在一起的时间滋长了我们之间的信任和友谊,我觉得是无比珍贵的。

14 年 12 月,快到年末,我和我们的孩子分别,我开始来回在重庆贵州担任翻译的职务,每天跟不同的教授工作,从他们那儿学习新的知识,开始对艺术这种东西慢慢的有一些认识,甚至是对人生观和价值观有了更多的想法。

15 年 2 月,我迎来了我的第三批语言生,他们非常活跃好学,每天几个小时的时间会因为他们的脑洞大开让我觉得时间飞逝,可喜的是他们都学得很好,那是没有担忧和压力的一个班级。

15 年 8 月我从意大利的短暂进修结束回国,从返这个岗位,接手了第二批预科生,他们并没有学得很好,但是没关系,那时希望通过我的努力加他们的努力可以帮助他们去到理想的大学,可惜时间太短,事情太多,早早地他们去了北京,说心里话,我仍是有些愧疚在心里,觉得我没有达到理想状态,没有完成刚开始的目标。也从这一次重新认识了教学。

15 年 12 月,预科生去北京了。这一次离别多了些失落,觉得这个“舞台剧”没有做到最好,有些纠结舍不得放手的感觉,身边的同事或是学生都来了又去,那种时候开始相信缘分这种东西,生命中来过的人一定是有特别的意义的……

积极工作——灿烂人生

文 | 四川分校 - 黄焱



工作是我们人生阶段的重要组成部分,工作所折射的涵义是丰富的,充实我们的人生旅途,填补我们的人生时光。

从二十几岁参加工作到六十岁退休,会走过人生旅途中最美好的青年、中年时光;我们一生为社会创造了许多财富,它是我们在工作中认真对待每件事情和用心工作的回报,也是我们用心工作中寻找快乐,收获的巨大幸福。雷锋说过“对待工作要像一颗永不生锈螺丝钉,干一行、爱一行、钻一行”。工作中要有“螺丝钉精神”,要培养工作兴趣,学会享受工作过程,学会积累知识,学会把握创新,提高自身技能。唤醒人的自我意识,使人的创造力、生命感、价值感得到体现,这样就会快乐并且知足,就会带给我们一个健康身体和一生幸福。试想每天所做工作对你没有丝毫快乐,没有一点满足感,对工作有喋喋不休地不满,牢骚满腹地抱怨,会把所有事情做的一团糟,是失败的先兆,更不会使我们得到快乐。相反,会使工作情绪低落,差错频频,工作得不到认可,甚至造成身体伤害,因此,不要不情愿地工作。不情愿,就一定没热情,没激情,没动力,就不会用心……那么,就是浪费生命。

人有一种能力叫潜能,它像一粒种子能发挥人的超常遐想,只要我们努力在知识的宇宙中探索寻求,挖掘出自身潜能,充分发挥自己的创新能力,对待工作一丝不苟。积极地面对自己人生,就会开始察觉自己,理解自己,接受自己,再去激励自己,发展自己,从而活出最好的自己。使我们的人生——活得有价值、有意义,让我们为明天有美好的回忆,用心去做好今天每一件事情,去享受工作带给我们的一生快乐和幸福。

作为应届生的我来到现在这个大家庭,时间一天天的过去,来之前的胆怯,现在已经不复存在了,给我的是现在在工作中的乐趣。在这段时间的相处中,我感受到了同事们的友好和热情,也善于帮助他人;我们像一个大家庭,大家给我的帮助特别大,每次不懂的、不知道的、不会的,都是他们在帮助我,教我如何去做,如何去解决问题,就是这样,我慢慢在同事的帮助和引领下,享受这工作带来的充实和快乐!

在学习中不断成长

文 | 招生办 - 刘春颖



光阴似箭，日月如梭。转眼间，一年的时间又飞逝而过。回首2016年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。新年伊始，在公司召开的年度动员大会上，奔跑吧泓钰人，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划。

从市场招生部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的招生周报、招生月报业绩，客户学生维护、学生报名信息整理回访邀约这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。努力学习，提高效率，成为业务部不可或缺的能力！虽然公司销售办公室变动比较大，我的工作从简单的咨询语言，慢慢扩大到咨询留学。我在主管的指导下，取得了不错的成绩，自从来到泓钰至今已有三年，从原来的CBD校区搬迁至北京朝阳杜仲公园以来。我本人一直保持着不错的销售业绩。相比往年了解更多的业务知识无论留学还是语言学习 加强自己的专业知识，这是作为一名招生办工作人员的基本要求。在工作中学习，在学习中努力工作，我平均每月业绩达标。这让我深感骄傲和自豪。同时我也搜集了一些业内同行的课程报价做了对比，更加了解学生和家長对本校课程的需求，更好地介绍回访邀约学生到校学习，在多方借鉴和综合的基础上，增加了业务知识。

一路走来我从原来的只能接触语言咨询，到现在发展到专业咨询顾问，有失望，有努力，有付出，希望以后能学习更多的业务知识，带给学校更多的财富，同时也帮助更多的学生实现留学梦想。

会议心得体会

文 | 双鸭山分校 - 兰德惠

时间飞逝，一转眼我已经来到泓钰这个大家庭一年了，从最初的懵懂到现在的越来越熟悉，我看到了自己的成长历程。当然我的成长绝对离不开马校长的悉心栽培和总部其他领导以及同仁的帮助和关怀。

进入2016年以来，全国各地更是争先恐后，纷纷开始了校考和签单工作，而我们黑龙江校区也采取了稳扎稳打的方针，按计划完成各分校的任务，在3月初黑龙江四个校区在哈尔滨分校召开2016年度第一次全体会议，出席会议人员共九人，会议历时一天，主题是布置2016年工作计划，各校区经验交流，信息共享，各校区连同作业等内容。

八点会议正式开始，马校长首先传达了总部的精神及要求，然后齐齐哈尔韩老师汇报2016年上半年工作计划，其次是双鸭山王老师，大庆杨老师，最后是哈尔滨回老师。历时一上午。下午我们就各分校存在的问题，进行了交流，会议上大家各抒己见，让我学到了很多新的知识，也感觉到很多地方可以借鉴。

通过这次会议我深刻感受到了全国一盘棋的局面，在以后的日子里，我们一定会继续努力，做一名合格的泓钰人！



小小菜鸟之工作心得

文 | 青岛分校 - 张蓓

2月份是我这个“小小菜鸟”来到工作岗位的第一个月份，和市场部，业务部的同事们共同奋斗的感觉非常值得纪念，有一些感受和心得，记录下来，共同分享给大家。

要努力拟出意大利留学的亮点，并用家长能接受的语言去沟通，我觉得是很有必要的，因为亮点往往能第一时间吸引家长的眼球；要精心打造出精彩的话术，特别是家长们，平时工作就很繁重，若又正值炎热或寒冷天气，难免让人疲惫，无力对你说的每一句话字斟句酌，但对你说的最初几句话还是会仔细推敲的；要设计好话术的结束语，或给人以念想或令人回味，因为结尾也是让家长体会较长的地方，而且又是在每年决定是否留学的关键时刻，一个抓住重点、语言简洁的结尾话术往往会使家长对留学项目的期待值提升。

扎实的业务知识是留学工作开展的基础，也是不断提升自我的重要途径。没有广泛而深刻的业务学习，就没有丰富的可以供使用的素材；没有深度的理解体会，就没有真知灼见的思想。多年的各种教务培训行业的经验，不断提醒着我：仅靠几本材料是做不好留学的，仅靠大量的死记硬背是创造不出业绩的。多读看一些实用性强的案例分析，选择其中的关键点记一记，想一想，仿一仿，持之以恒，便会有惊喜。同时，要拓宽视野，关注社会热点，把握时代脉搏。注重观察他人的经验、品味其中的重点、及时表达自己并与他人沟通，提高业务水平。

“小小菜鸟”终会蜕变，在此就看我的实际行动吧！



出入职场的工作体会



3月10号，我怀揣梦想，迈入公司的大门，虽然只有短短的半个月的时间，但我已经被公司的良好氛围所包围，深深地喜欢上了这里。在这段时间里，我了解到一些：

第一：不管是帮学生翻译信件还是帮其进行网申，都需要严谨的工作态度，这直接影响到学生的留学申请成

自我进入泓钰这个大家庭，成为“李老师”以来，已经过去快一年时间了。这一年于我而言意义非凡，因为它见证了我从学生到老师的过渡，同时也证明了时间能给予人强大的包容力量让人变得更好。

在泓钰教授意大利语让我最觉得眼前一亮的是，教学还可以这样！经历了十几年中国式教育，一直在以应试为教学目标的大环境中学习，来到泓钰确实被这里新颖理念打动和吸引，我们用全口语进行教学，主张用灵活多变的方式引导学生学习和开口说，在这里，他们学到的绝对不会是哑巴语言。在与一批又一批学生共同进步中，我也深刻体会到了成为一名了解学生的老师是多么的重要，因为她不仅仅是带领学生学习知识，同时也是

功与否，影响到学生未来的学习生涯，所以，认真，细致是我工作的前提，只有做到这些，才有把握做好这份工作的。

第二：要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利地完成任务。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；与学生和家長相处要做到利用自己的专业知识给他们做出更好的建议，让他们信任我，并指导和帮助学生做好留学办理的相关事宜；与领导相处要虚心请教，服从领导安排，认真执行领导

给学生传播能量一起成长的人。每次上课前，我都要反复熟悉教案，做到让自己胸有成竹，能在课堂上十分流畅和自信。也都会让自己打起12分精神，有时候甚至因为有事而会化一个淡妆。老师精神状态是A，学生绝对不会是B。在课堂上，除了用音视频频类资料，也会采取较多的加强学生之间沟通的小游戏，将相关知识点穿插在游戏中，做到寓教于乐。偶尔也会带领学生做一些简单的手工作，例如让美术生进行动物的轮廓剪纸填色，以达到学习颜色的目的。

我也非常感谢我们教学主管彭彤老师，她在教学方法上给予了我非常及时和有效的帮助，让我对这份工作有了更多的思考。

的工作安排。

第三：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的工作过程中，我感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。我知道这需要我抓紧时间学习，为此，我也一直在付出努力，我相信辛勤劳动终会换回丰硕的果实！

所有这些都是以一个新人的身份来诉说，但光说不做是假把式，为了成为一个优秀的文案工作者，我会继续努力，再接再厉！

文 | 北京申请中心 - 邢国梦

李老师用情教书用心育人

文 | 四川分校 - 李岚



忙碌时光不虚度



2016年真是过得非常快，转眼就已经到了4月份了，在泓钰也工作了快一年了，这期间的收获真是非常的大，因为这是毕业之后的第一份工作，收获良多。

我现在在泓钰国际语言学校广州分部担任市场文案一职，在这期间我主要负责的是网络线上的推广、咨询顾问、还兼职市场的工作。虽然刚刚接触这几份职位，但是觉得还并不是特

别陌生，期间也有学校的同事交我怎么去做，但是大部分还要靠自己努力去摸索的，到现在也是不懂就问问北京的同事该怎么做，对微信工作平台这块我也是挺有信心的。现在粉丝量也慢慢增加，虽然不是特别多，但是就是比之前好。

很多学生对意大利留学生活很是向往，看到我们学生一个个通过泓钰学校出去留学，感到非常骄傲。现在学生在国外都生活得非常好，并且能够很快融入意大利的学习生活中去，可以说在泓钰学校学习了之后提前也就适应了意大利的教学模式，所以说想要适应学习环境是非常容易的。泓钰学校是意大利语培训行业的旗舰品牌，通过泓钰去意大利的学生都不得不

为给泓钰点个赞。广州3月份也举行了一次直录考试，参加考试的学生不是特别的多，但是她们就是因为相信我们才来到我们学校考试，那我负责的两位学生都被罗马美院给录取了，现在家长说这个星期会过来签约，虽然整个过程也是非常艰苦的，但是结果是好的就是好的，我始终相信冷漠和嘲讽会被热情和真心打动，只要你是真的。

我们的付出和关注，有过破万卷的艰辛，有过成功的喜悦，有过失败的悲伤，有过纵横考场的豪迈，但不论怎样，拥有持之以恒的信念，梦想将会更进一步。愿来到泓钰的每一位学子都能持之以恒，向意大利迈进！

文 | 广州分校 - 张思平

应对学生的小意外

文 | 武汉分校 - 蔡敏



在武汉泓钰工作两年之后，我已经对一年的工作时间的安排有了大致的了解：每年10月份之后，是比较轻松的时间；因为学生已经陆续拿到签证，远赴意大利求学。武汉分部的所有员工也可以松一口气；接下来就是收获好消息的时候了。

在这样入秋的傍晚，结束了一天的工作后跟几个朋友一边喝茶一边闲聊，算是对自己这几个月辛苦工作的小小犒劳。

平板界面上闪过一条消息，只看了一眼，就觉得好像有人在我后脑勺上开了一个洞，扎上一个打气筒然后不停往里打气似的。远在意大利的学生给我这样一个信息：

“老师，我的书包被偷了。”

我的脑袋里只反复飘荡着一句话：怎么会呢怎么会呢怎么会呢？

“那都有什么东西被偷了？”

“所有签证材料，入学材料，还有我的电脑和一个单反…怎么办？”

中国时间20点零八分，意大利时间13点8分。

飞机刚刚落地，一只脚才刚刚踩到意大利的土地，就发生这样钱财两空的事情还真是…只此一家了。

“你..先别急，我问问。”

于是马上开启马不停蹄地联系校长，联系同事的模式。得知学生的材料已经扫描备份，也已经通知境外陪学生去警察局报案了，虽然事情还没有完全解决，但在给力的团队的大力协助下，我已经完全放心，知道事情可以得到完美的处理了。

这样的事情已经不是第一次，当然也不会是最后一次。在武汉泓钰的团队里，我永远不用担心自己在单打独斗。我相信，在未来的工作中，武汉的每位员工都会同舟共济，齐心创造辉煌！

一次意义非常的会面！！

文 | 青岛分校 - 韩文龙



2016年3月26日，集团CEO王总莅临青岛分校与大家进行了一次见面。这也是我第一次近距离与王总接触。

在座谈中王总首先肯定了全体同事为山东总校的成长所作出的积极努力，并决心在今后的日子里将加大力度扶持山东教育事业的发展。

这次会面，王总的一番讲话给我留下了深刻印象

(1) 布局全国放眼世界：以国内分校为基础逐步向海外延伸，同时大力发展周边服务，不仅将有利于提升集团现有竞争力，在今后的发展中获得更多的机会，更将远景人的深谋远虑与高瞻远瞩表现得淋漓尽致。

(2) 先播种再生根再发芽：先在全国各大城市设立分校，扎稳脚跟。之后逐步建立一张以北京总校为原点，辐射全国各大城市的网格化布局。充分展现出了集团稳扎稳打的踏实作风与敢拼敢做的事业决心。

(3) 与国外大学合作试点，尝试别人不敢做，但是很有发展前景的项目，则显露了远景人大胆尝试，敢为人先的创新与拼搏精神。

尽管未来的路充满艰辛与挑战，但是每个远景人都不会放弃希望，不会失去信心，因为我们相信只要大家能扎根现有工作，放眼集团长远发展而努力，今后的远景集团不仅将继续稳坐中国的教育榜首，更将成为亚洲乃至全球的教育巨人。

对即将赴日留学学生说的一些话

文 | 集团申请中心 - 李宣漪



春天是播种的季节，也是万物复苏的季节。春风拂面，一切都是那么的美好。即将去日本留学的同学们，在你们将要开始的留学生活中给予了父母的深深期盼，和每一位同学对新的生活环境的向往与担忧。

今年，集团申请中心又帮助了一批学生顺利拿到了日本的留学签证。这是通过顾问老师，文案老师的努力，和家长学生的配合下共同取得的结果。

在3月24日下午2点，如期举行了日本留学行前说明会，为将要赴日的学生进行了行前指导。如赴日前的准备，登机 and 抵达日本机场前后的注意事项等等。并对家长和学生所有的疑问进行了解答。从一些问题中可以看出，家长那种望子成龙，盼女成凤的心中还略带些许的担心与不舍。孩子长大迟早是要离开父母的庇佑，独自面对这个世界。留学就是最好的契机。它会让孩子们学会独立，独自去面对生活的柴米油盐，金钱的管理支配和独立思考。学生们到了日本以后，一定要珍惜在日本的每一分每秒，因为只有学生时代才是最快乐的。刚到了日本的学生可能或多或少都会无法正常的与日本人交流对话，或是听不太懂当地人说的语言，哪怕是很初级的单词句子，毕竟日本人纯正的口语与书本中或是磁带中听到的会不太一样。这时不要着急与灰心，你要你肯认真学习，不懂就问，多与当地人交流，不到半年一定会有很大的突破。加油吧，孩子们！

最后对将要到去日本留学的同学们说一句：“在日本要尽情地学习，适当地打工，节制地购物，祝你们在未来的留学生活中，一帆风顺，身体健康，学业有成。”

新员工成长——实现自我价值

文 | 集团申请中心 - 张玲



二零一六年一月份，当我正在为即将到来的西班牙官硕申请做各方面的准备，和学生沟通材料，建立基础的信任的时候，我从顾问刘老师那里交接过来曹同学。从材料上大致可以了解到这是一个九四年的来自山东的胖小伙，现在人在西班牙读本科。

加上qq后，通过聊天我感受到的是他的压抑和辛苦还有不耐烦，压抑辛苦不难理解，现在正是他准备论文的时候，每天还有各种课题作业，被紧张的学业压的透不过气。可是不明白为什么他好像很不耐烦很消极的对待申请硕士这件事，经过耐心的沟通和刘老师的配合，了解到学生的奶奶现在身患重病，学生担心家里，又得兼顾学业还要准备申硕，真是心力交瘁，所以学生本身是不想继续申硕了，也觉得没有信心能申请到心仪的学校，但是家长对他寄予厚望，希望他继续深造。了解到情况后，我在和学生沟通开解的同时，也和家长做了交流，尽量在使家长和学生满意的申请情况下，减轻学生的压力，做出更加细致的申请方案。

终于在三月初学生收到了向往的卡洛斯三世大学自然文化专业的录取，随后顺利地交完占位费。学生家长为照顾生病的奶奶非常辛苦，学生在西班牙也十分惦记，我们不能亲自上门为他们做什么，但能使他顺利攻读硕士，也算是了了家长和奶奶的一桩心事。最后祝愿学生的奶奶早日康复！

长春分校——让学生开花结果

文 | 长春分校 - 教学部 - 朴莉娜



2014年秋季，东北三省又多了一个可以实现学生梦想的地方，泓钰学校长春分校。作为长春分校教学部的任教老师，这一年，我更是把自己当成了一名学生。

学生刚来到长春分校时，学习的目的不尽相同，有对意大利语感兴趣的，有下决心一定要到意大利留学的，有被父母安排到这里的，但最后都会爱上意大利这个不大不小的国家。因为长春分校不像北京总校一样有那样庞大的师资队伍，但是一个教室几个学生在一起总是其乐融融的，一堂课下来你一句我一句，没有人走神，也没有人掉队。

每每到记单词这个环节上，就反映出问题来了。有的单词老师每次用同样的声调、同样的音量说出它的中文意思，可学生每次都会感到陌生，很奇怪吧。他们自己也都觉得很奇怪，但老师就是这样一个需要耐心的职业，反复地说、反复地强调，这也成了师生每天都会重复的内容。

听到学生通过考试的消息，我总是不停地赞扬：“就知道你会考过的，当初你那么担心！”同时也会提醒他们这才是一个开始，因为到意大利还是要继续学好语言。是啊，相处一段时间之后他们就会离开我，到意大利那个一直梦想的地方。我也会很难过他们最终要放开我的手，但却很欣慰他们曾经牵过我的手。

没有人愿意放弃梦想，没有人愿意播种希望之后看不到结果，我的职责是教会学生浇水施肥，然后和他们一起等待着开花结果。

留学文案助学生圆梦法国

文 | 集团申请中心 - 罗西



2012年4月签约的同学，户籍河南，高中毕业，理科高考490分，之前在别家中介办理过一次，申请法国昂热西部天主教大学，但由于所选专业十分不合适，面签准备不充分，导致拒签，我们对这位同学的留学申请做了全面的规划，优化了学生的留学计划，最后决定给学生申请了兰斯大学的计算机专业，此外，我从学生的口语入手，安排全面的面签辅导，使学生在面签环节中，表达顺畅、自然。

难度：高考成绩一般，给学生规划了最合适的学习计划，并从法语口语入手。以提高法语语感，希望能当面打动面试官。学生刚开始辅导的时候，连最简单的自我介绍都无法说出来，我们只能从最基础的开始给学生辅导，把面试分成几个部分，从各个部分入手，一个一个击破。最终学生顺利拿到签证，目前已开始法国的学习。

学生条件不错，法语考试水平也达到签证要求，但是学生口语水平很差，很容易给自己很大的压力，好在学生的留学目标很明确，没有想过放弃，我们能做的只能从学生的口语水平入手，一点一点的练习，熟练，最后进行全面的面试模拟，在加强学生口语水平的同时也加强学生的自信心，让学生了解面签的每一个流程，把每一个步骤熟记于心，从而能够在面试时收放自如，能够跟面试官更好的。更自然的去沟通，最后用自己的留学动机和意愿去打动面试官。



签约仪式经验分享

文 | 包头分校

1月份的内蒙，寒风凛凛，白雪皑皑，堪称“美丽动人”。而内蒙分校，在沉寂了一年之后，终于在这个冬天开花结果了，提前迎来了温暖的春天。

在集团总部的大力支持和帮助下，在总部许少娟老师的悉心指导和带领下，内蒙分校员工齐心协力收获了一场持久战后的胜利，终于迎来了有史以来最具规模的一次签约。

为了这次签约仪式的圆满进行，内蒙分校全体员工都团结一致，精心讨论每个步骤及细节，不敢有一丝放松，甚至比准备校考考试都更加谨慎。由于签约仪式除了邀请录取学生及家长参加，同时还有校方校长领导及各大画室的精英负责人，我们在签约场所布置、话术、流程等各方面再三核对。



这次签约仪式的现场布置、呼和浩特十八中校方的大力支持、集团总部领导的大力指导无疑为我们这次签约仪式的顺利进行奠定了良好的基础。签约当天，各位学生及家长脸上都流露出无以言表的喜悦，对他们来说，这次被意大利国立美院录取是一种莫大的荣誉和骄傲，这在以前的学生中是没有过的。包括老师及家长在内的所有人都对此次的校考及录取表达了极大的认可，后续交款及跟进工作也都非常积极，配合度非常高。



因为此次签约仪式是内蒙校区第一次筹划并举办，虽然在整体角度取得了不错的成果，但是在细节方面仍存在很多不足，仪式结束后内蒙员工也针对此次仪式的纰漏进行了总结。



此次签约仪式的成功举行，既是对内蒙分校全体员工之前工作的肯定，也是对今后工作的大力鼓舞，内蒙分校全体员工今后会在集团总部领导的带领下，总结经验教训，稳扎稳打，继续努力，争取拓宽更多渠道，取得优异成绩。

泓钰学校春暖花开

文 | 广州分校 - 方欣妮

春天是迷人的。

一缕晨曦出现，先是吹来一阵阵和煦的春风，吹来春天最真诚的祝福。继而左边几声清脆的鸟叫，右耳一片片欢声笑语……春天便姗姗而来了！

我不知道，是我唤醒了春天，还是春天唤醒了；我不知道，是燕子带来了春天，还是柳树带来了春天；我不知道，是春天美丽，还是桃花美丽，甚至它们都是美丽的。

点击微信标志，朋友圈里尽是含苞欲放的迎春花、温柔娇粉的桃花、白得似雪的梨花还有五彩缤纷的蝴蝶花，祖国的土地上鲜花处处盛开，万紫千红。而泓钰在这春天将花开满异国，开满欧洲，在意大利的土地上满山遍野。

现在是春季，学生们已经在意大利稳定下来，学习生活已经安排妥当，从图片中看出他们学习进展顺利、生活环境优越，空余时间游览罗马古都、时尚米兰、五彩的五渔村……每一个学生就像是泓钰种下的种子，他们的脚印足迹见证他们的成长，他们的笑容就像是灿烂的花朵，代表着泓钰，代表着国人，在那边开启实现梦想的道路。

泓钰学校一直恪守“正道、责任、进取、卓越”的办学理念，全力致力于打造国内小语种语言和文化教育的领军品牌，为全国学子提供高品质本地化的小语种教育服务。具备丰富教学经验的中外籍考官名师、专业教授和海归精英合力铸就。无尽的付出换来了良好的声誉与社会影响力。如今已从中国最早的专业小语种培训机构，逐步发展成为现今中国规模最大的小语种培训学校。泓钰学校励精图治，拼搏创新15载，无论多么普通的案例，我们都认真对待；无论多么特殊的案例，我们都精心设计，与学生风雨同行，创造了小语种培训行业的一个又一个奇迹，送出一批又一批的学子。每一个从这里出去的学生都是一瓣蒲公英，飘向远方、飘向世界，在美丽的意大利落地成长，赋予新的景色，新的气象，在那莺歌燕舞，绽放辉煌！

春天来了

文 | 人力资源部 - 宋立伟

花红柳绿，莺飞燕舞，春天来了。你还在冬眠？我起来了，迎着曙光，踏着春色开启新的征途。

残冬的印痕依稀尚存，心中的凛冽还在徘徊，难道我们会举步不前，放弃赏春？不应该！

经历的有惬意、有伤怀、有悲恸，无论哪般都会伴着春的到来，冰雪消融渐渐逝去。不必纠结过去，不必陶醉往昔，珍视眼前把握当下。春有春的艳丽，冬有冬的洁白。生活中、工作中，你我都被琐碎牵绊，漠视春冬的更换，景物的变化。匆匆中，蹉跎了岁月，辜负了光阴。

生活中，亲友的离别、钱物的缺失，多会心绪纷乱、锁了自我。春天来了，却仍生活在寒冬中。

工作中，上级的批评、同事的恶语，又会迷失心智。或怒目相争，或结派倾轧，坏了团队。冬天去了，却无法嗅到春的芬芳。

卸下戒备的铠甲，敞开心扉，让我们与春天来一次君子间的对话。相信你我都会感受到春暖花开、艳阳晴空，因为春天带着希望来了。

生命中的你

文 | 集团业务中心

雪飘过，孤寂。
叶滑落，无声。

人潮喧嚣的白昼略过身旁，带不走无力的迷茫。霓虹闪烁的夜色划过天空，抚不平遍体的伤痛。我无处遁逃，徘徊在十字街头，静静看着上演在这座都市的阵阵精彩：世间的人们，欢笑着痛哭，拥抱着欺骗，背叛着相爱。仰望星辰，纵声长叹。过眼红尘，何生眷恋。寻寻觅觅，坎坎坷坷，辛辛苦苦，浑浑噩噩。隐隐约约，分分合合。恍恍惚惚，萧萧瑟瑟。

然就在那转身的一瞬间，你如莲花般盛开眼前，那样的不甘于泥沼；如利刃般刺入心扉，那样的不屑于平凡；如精灵般缥缈长空，那样的不存于欲望。

我已沉睡太久，早已不在乎自己是梦是醒；我已堕落太深，早已不关心自己是生是死。但从这一瞬间，我愿随你奔跑，迎风前行，不管前路有多艰难，不管未来有多遥远，即使脚下再泥泞，即使肩头再沉重。因为你是我生命中的唯一一抹绿色，你为我带来了一阵清亮，一丝火焰，一缕微光。只为了这一点点的美好，我愿意为你重新张开心灵去热爱，我愿意为你重新扬起风帆去启航，我愿意为你重新回到生命去勇敢。

我爱你。
只因你的名字叫希望。

逍遥叹

周双

花草嫣绿映春朝

菩提树下念佛谣

不尽樱花飘

两相邂逅看青鸟

比翼双飞无尽时

逍遥轻叹人道遥

浅谈《偷洒一滴泪》

文 | 集团业务中心

Una furtiva lagrima

这是一首耳熟能详的咏叹调，选自多尼采蒂的歌剧《爱情灵药》，是第三幕中男高音内莫里诺唱给心上人的浪漫曲，是一首很不同于作曲家以往风格的走心之作。历经近两个世纪的沉淀，依然传唱，经久不衰。

为了唱好这一首试金石般的咏叹调，除需掌握必要的声音技术外，对于作品的理解和尊重原著的处理方式也是不可或缺的。在此，想分享一些大家没有太多注意到的，而老师给我传授过的和笔者以往演唱积攒的经验。

首先，很少人真的做到了尊重原著，去分析谱面的每一个细节。比如第一句：



这个非常小的滑音很少的歌唱者会真正的做到。第一句还有一个地方：

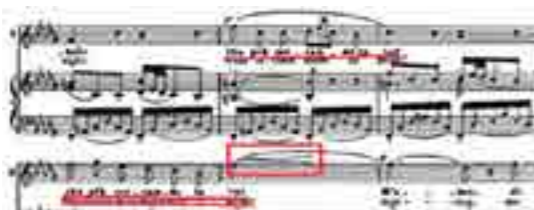


此处 la 上面的重音符号也经常忽略。如果做到这两点，起音的这一句就会带给听众不一样的感觉。



而第二句中，箭头所示的两个地方分别有一个跳音记号，要求的是在 legato 的基础上似断非断地唱出这两个音，这样才符合这两句歌词所要表达的意境：“她眼里悄然闪烁着一滴泪水。”以下还有很多类似需要注意的细节。

以上是一个方面，还有另外一个为了让演唱更富于色彩而约定成俗的习惯，就是重复的两个乐句，是不能唱成一样的感觉，而这也是意大利歌剧非常非常常见的一个现象，如图所示：

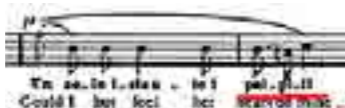


要么第二遍稍强于第一遍，要么相反。而这里第一遍标出了 P，则第二遍要稍强于第一遍，用以表达感情的一种递进，把情感烘托上一个高度，因为后一句的意思是“她是爱我的”。



这也是同样的一个例子，但这里不是强弱的变化，而是情感的激动变化，而通过节奏也能看出端倪，第一遍的是八分音符，而第二遍则是十六分音符，是因为确定了心上人其实也是倾心于自己的时候，情绪随着每一个音符都更激动，最终说出了这一句：“为了爱情可以献出生命”，并一再重复这一句歌词。

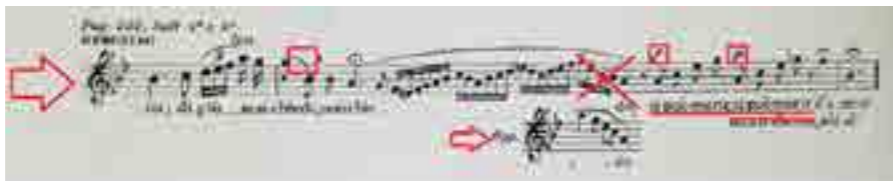
接下来还有一个能够帮助我们更好诠释歌曲的练习，就是理解歌词并带着读熟歌词，例如：



这里，这一个词 palpiti，是心跳的意思，与后面一句歌词连起来就是在这一瞬间（看见心上人眼泪的一瞬间）我感受到了她的心跳，而我们的声音也要唱出心跳的感觉。



还有，sospir 是叹息的意思，而我们的声音也要给听众传达出叹息。而



要表达出这样的语气，我们可以运用一些看似破坏连贯的声音，反而会有意想不到的效果。这一句的 smorz 这一个表情符号，是渐渐消失的意思，也就是这里要有一个很明显的减弱。

下一个方面是作曲家通过转调的手法来传达的潜台词。例如：



这里有一个很明显的转调，而关键在于是由小调转为大调，那么情感的表达也是需要转换的（这一首歌的基调是愉悦的原因也正在此），这里的 cielo 就要相应的要唱出大调比较明亮的感觉，也正对应了歌词“天哪”的语气。这里也有一个小细节——伴奏的部分不是空的，所以是不可以延长拖拍的，或者是伴奏配合有一个整体性的伸展，而不是单个音的延长。这首歌的最后也需要采用意大利的传统唱法，通常是作曲家口头传授给弟子从而流传下来的，或者是一些以往的大师会采用这样的改编唱法，为后人所传唱。

通常采用的唱法，如下图所示，而有些标注的细节也是前文所提到过的，就不再赘述了。

以上浅尝辄止的分析是笔者在以往的实践过程中学习总结到的，也只是诠释作品技巧底蕴中的冰山一角，仅为一家之言，抛砖引玉，欢迎指正交流。

“金点子” 召集令

远景集团项目营销推广



因为一个点子，
让你成为焦点！

CREATIVE

为了实现集团整体目标，跨越腾飞的一年，运营部特向集团内部征集项目营销点子，参与既有机会获取价值500元大奖。

征集对象：远景集团全体员工。

提交方式：发送至集团运营部liuyouen@hyschool.cn邮箱。

我们需要：

- 1、可以是一个假设，一个想法，一个计划预案，一个经验分享，一个希望改进的地方，您在工作中曾想到idea……
- 2、您是市场人员、预科规划师？您觉得项目还有哪些地方需要完善？怎么完善？哪些内容还需要提升？预科项目特色需要怎么包装……
- 3、您是业务总监，大区总监，分校校长，请您把您想到的计划，执行方式，发送到指定邮箱，我们将“纳远景全体同仁之智慧精华于一体”的运营理念更好的推进实施。

泓钰学校

兹授予:

北京市朝阳区泓钰培训学校
委托重点课题教育科研基地

2019年11月12日
0-10000

意大利艺术预科优质生源
培养基地

Italy di Casa Proprietario di Residenza
Autonomia di Alta Qualità di per tutti
Academically Italy

全国特色教育名校

中国社会科学研究理事会

AAA

北京泓钰学校

教育部中国教师发展基金会
十二五重点课题教学基地



北京总校: 北京市朝阳区金卫路杜仲公园内泓钰学校

联系电话: 4000-588-234

官方网址: www.hyschool.cn