

17年前,新东方在北京起航;5年前,新东方抵达郑州;五年间,郑州新东方迅速成长发展,从大到强,从强到更强,郑州新东方高歌猛进。如今新东方的品牌已经深入中原人的心中,并影响着中原人的学习和生活。2010年的号角已经吹响,郑州新东方这艘大船将驶向何方?他们的快速发展对中原的教育培训行业将产生怎样的影响?又将给中原学子带来多大的变化?近日,郑州新东方学校印建坤校长接受了本报记者的专访。 晚报记者 吴幸歌 高兵



图为郑州新东方学校校长印建坤

# 印建坤—— 2010 我们在河南的发展刚刚开始

## 三年目标

### 至少开办24所分校

记者:前段时间,您在一些报道中多次提到,郑州新东方三年内至少要开办24所分校,这句话震惊了整个中原培训行业,大家也在一直关注着你们的进展,您认为郑州还能容下这么多培训学校吗?

印建坤:这个消息是千真万确的,但这并不是我个人盲目制定的计划,而是我们根据郑州市的人口密度、交通状况以及市场需求测算出来的。我们的数据都是有根据的,之所以是24所,而不是其他的数字,就是因为24所分校恰好能够使更多的人成为新东方教育的受益者的同时,也能满足新东方的健康发展。

至于这24所校区何时开建,每年具体要建多少所,要在什么地方建,现在还不便对外公开,这要根据我们郑州新东方的发展来定,也许今年我们一所也不建,也许2011年我们就会提前完成这个目标,也许比这个24所还要多。总之,未来的两到三年,郑州新东方会有一个很大的变化。

作为培训行业老大,新东方的发展一定要能够促进培训行业健康、良性地发展,而不仅仅是去追求高额的利润。因此,2010年郑州新东方即将迎来的大发展,将是整个河南培训市场刚性需求的反映。

记者:我们得到的数据显示,郑州新东方在2009年取得了相当不错的成绩,面对竞争日益激烈的培训市场,2010年郑州新东方有什么发展规划?

印建坤:2009年是郑州新东方快速成长的一年,而2010年将是郑州新东方整体战略性发展至关重要的一年。郑州新东方在郑州已经5年了,我们真正的发展才刚刚开始。2010年我们会很多大的发展和变化,但有几个大方向是不变的,而这也是我们早在年初就已经定好的:第一,迅速完成新东方在郑州的战略布局。这最直接的体现就是校区的建设方面,三年内要完成建设24所分校,满足更多学生对新东方的需求。第二,要从郑州走向河南。河南是个人口大省,高考压力大,升学压力大,郑州市以外还有很多学生希望接受到新东方的教育,这个市场空间还很大。第三,要完成人才结构的升级。我们计划3月份到美国,6月份到英国引进教师,建立人才储备库,尤其是那些得益于新东方而走出国门,在国外接受过一定的教育、对新东方有感情的人才,我们会着重吸收这样的人才加入到新东方的发展中来。

## 华丽转身

### 做“中原人学习的好地方”

记者:2010年郑州的培训市场更加复杂化,而新东方这么一个大型教育机构全面出击市场,该怎么协调彼此的关系?

印建坤:目前的培训市场就我个人来看,没有真正的第一。新东方目前要做的不是和某个培训机构去竞争,而是顺势地完成华丽转身,我们要从一个“中原人学外语的好地方”转变成“一个中原人学习的好地方”,这也是我们未来的发展方向,而且我们现在已经正在朝着这个方向前进。

记者:持续两年的金融危机过后,整个社会经济面临着巨大的通胀威胁,你觉得这会不会影响2010年河南培训机构的版图?在未来发展中,你们将如何应对潜在的威胁呢?

印建坤:去年的金融危机已经严重地影响到了整个培训市场,2010年,我们还将面临巨大的通胀威胁,而且还会有很多别的因

素也会影响着培训市场,可以说,今年的市场将呈现出瞬息万变的状态,但就整个行业来说,依然会很“火”。

面对瞬息万变的培训市场,新东方集团创始人俞敏洪老师在很早就已经制定出了灵活有效的应对策略。那就是三个字:“保、推、变”。“保”是保证、保护,保证新东方的强势产品,进一步巩固和提高教学质量、教学水平、硬件建设和服务质量。“推”是推迎合市场发展需求的产品。同时,推出更多的培训课程,向中小学全科培训进军。泡泡少儿英语、优能中学教育等都将进一步展开,“变”即:根据培训市场的变化,管理模式要变,教学研究也要变,一定要顺势顺势地变化发展。

相信明年的这个时候,大家会看到一个完全不一样的郑州新东方,那个时候会有更多的孩子受益于郑州新东方。

## 应对市场

### 消费者永远是对的

记者:纵览2009年的中原培训市场,我们发现,2009年部分培训机构在校区建设高速推进的同时,也遭遇到了很多问题,如:新开分校人员少,服务和教学水平跟不上等,郑州新东方在这方面是如何应对的?

印建坤:其实,我们并不主张过度地开分校。要不要开分校,开多少所分校,这应该结合市场,不能违背市场规律,不然分校越开越多,服务和教学水平越来越跟不上,这样只会越做越小。新东方始终主张以市场为导向,市场需要我们开多少分校,我们就会通过调研得出精确的数据。就像刚才说的,新东方要建设24所分校,为什么不是23所或者25所?这都是市场说了算的,消费者永远是对的,新东方在跟着消费者走。

此外,为应对我们郑州新东方今年的快速发展,我们在年前就已经做好了各项准备工作,如,在人才储备升级方面,我们去年就从郑州及外地的各大高校吸纳了一大批的人才,而且这些人才已经全部培训到位,可随时充实到我们的师资队伍中。在教学研究方面,你们可以随时到我们的校区参观,你们都可以看到我们的老师在培训学习的场面。此外,在校舍升级,改变办公环境等方面,这些工作去年我们也一直在做。

记者:郑州市教育培训业在经过2009年的规范发展和高速扩张后,在给予消费者更多选择的前提下,却也遭遇到了“乱花渐欲迷人眼”的困惑,行业发展水平的均衡性该

怎样得到调节?

印建坤:正是日益增长的培训需求,使得培训学校不断扩张。而家长手中的钞票就是一张张选票,市场上哪一个培训机构做得好,他们就会把选票投给谁。正是这个原因,促使培训学校不断地加强师资,提高办学条件,提高培训水平。随着市场的竞争日趋激烈,一批师资力量比较弱、办学条件比较差、实力不够强的学校将会纷纷倒下,而那些办学水平高的培训机构将会逐渐发展起来,这将带动整个行业水平的提升。因此,培训学校的扩张,对学生来说将会是一件非常好的事情。也可以说,郑州新东方的扩张,目的是要提高河南教育培训行业的准入门槛,这不仅是对市场预期判断,也是作为行业龙头老大对培训行业发展的责任。

## 假期充电

### 适合自己才是最好

记者:寒假已经来临,为避免假期过后落后别人,很多家长和孩子都准备选择假期充电,您对此有什么好的建议?家长在选择培训机构时要注意哪些?

印建坤:我认为假期充电是很有必要的,现在社会竞争越来越大,一不小心,你可能就会被淘汰出局。利用假期,进行充电培训,可以有效地提高自己的竞争力。在选择培训机构方面,我认为任何一家存在的并发展健全的培训机构都是有他存在的道理及优势的,家长在选择时也有自己一定的道理,但最好选择那些资质比较好,最好是品牌的教育培训机构,这样才能保证培训的效果和质量。但选择的同时也要因人而异,不要盲目跟风,适合自己的才是最好的。目前很多培训机构在学生报班之前都开设有一些免费试听课,家长或学生最好先试听一下,看学校的环境,老师的授课风格是否适合自己再决定报名。

记者:对于2010年河南教育培训行业的发展该如何适应老百姓日益增长的培训需求,您有哪些有益的建议?

印建坤:从社会大环境角度看,2010年的社会环境存在众多瞬息万变的不可预见性因素,这需要各家教育培训机构在社会经济转型的风口浪尖上,把握好乘风破浪的方向。从人才培养角度来看,2010年,对于各家机构都将是一个人才争夺的高峰,哪家机构能提供更好的培养平台,哪家机构就能挽留人才。从行业资源整合的角度来看,各家管理上不规范,教学教研上不成体系,教材研发上不具有独立的知识产权,都需要在软实力上有本质的提升,否则将难以适应2010年乃至以后行业发展的要求,从而在行业资源的整合中被吞并。

## 校长名片

印建坤:郑州新东方学校校长,清华大学法律硕士,北京大学工商管理硕士(MBA),考研英语测试学研究专家,新东方考研英语主讲教师,著有《考研英语阅读理解精读100篇(基础版)》、《考研英语阅读理解精读100篇(高分版)》、《考研英语真题核心词汇速成胜经》、《考研英语50天专题突破自学教程》、《考研英语写作范文100篇》、《考研英语命题思路透析及真题揭秘》等考研系列图书。