素质教育领军者瑞思教育：线上线下联动培养学生“跨界能力”

在素质教育领域已经践行了13年的瑞思教育，正在以OMO线上线下相融合的方式推动着集团战略化转型。2020年，身处在线教育洪流中的瑞思教育，在全面实现数字化转型的过程中，时刻践行着“全人教育”的素质教育发展策略，在国家政策“德智体美劳”五育并举的政策方针下，瑞思教育正在迎来历史性的发展机遇。

瑞思教育董事长兼CEO 王励弘

全面实行数字化转型

2020年，受疫情影响，学校相继延期开学、线下培训机构被叫停，各地严禁中小学生参加聚集性教育活动，校内和校外教学活动整体线上迁移，在线学习、停课不停学成为特殊时期的教育关键词。受此影响，87%的机构表示已经受到较大影响，其中影响最大的三个因素是营收减少、场地租金压力大、人力成本高。在全行业积极自救的大背景下，OMO模式成为了一个被行业普遍接受且达成共识的可持续发展之路。随着人们在网课学习中培养出的习惯偏好和师生互动之间本身的线下黏性，线下培训机构的OMO转型挑战也成为了企业难得的机遇期。

作为一家深耕素质教育长达13年的企业而言，瑞思的OMO转型无疑给行业提供了可参考的成功样本。今年1月，瑞思教育董事长兼CEO王励弘宣布，将把建立“数字化跨学科素质教育新生态”作为未来的发展方向，并在多环节推进数字化。

王励弘认为，在教育行业，线上线下联动将是未来的主流趋势。“教育行业跟其他行业用户的需求是非常相近的，未来我觉得线上线下的融合是一个长远之路，因为线下有它独特的属性，比如它可以有比较好的互动性，有群体之间的交融和交流，同时它传递的信息和数据量其实是非常大的。线上当然就是没有特别多的物理边界限制，某种程度上对于时间、个人安排更灵活，这是教育跟其他行业非常相近的情况：线上线下融合。

疫情期间，瑞思教育相继上线了多个线上课程产品，并在素质教育领域开启合作之路。公司除了在OMO全体系落地上做了“课程升级、教师教学、技术平台、效果沟通”四大方面的准备之外，瑞思教育还将上线多人协作工具Maker Space以及AI智能巡课技术，助力OMO的深入推进。

线上线下“两栖”师资

在线下培训机构重新开始进行招生教学之后，瑞思英语的线下门店招生人数迎来了爆发性的反弹。在连续两个财报季出现业绩大幅增长后，瑞思的线上线下“两栖”师资也成为了其数字化转型的核心竞争力。

一方面，疫情加速了行业洗牌，这让一些现金流不太充裕的中小型线下培训机构加速出局；另一方面，家长通过疫情期间的线上学习逐渐意识到，线上学习能够达到一定的目标和目的，但是它不能提供全面的教和育，所以在线下能够恢复的情况下，线下的需求被再度地确认和激发。

在教育部“停课不停学”的号召下，全国中小学和课外辅导机构在上半年把课堂搬移到线上，但在一项最新某机构发布的《2020中国家庭教育现状调研报告》显示，疫情之后，仍有超过六成家长对线上学习持保留态度，其中认为学习效果不好的家长占41.8%，另有19.2%的家长表示网课太费眼睛，除了学校安排必须上的网课，基本不会选择线上学习方式。其中初高中家长更倾向于让孩子在线下学习。此外，小学学段中有37.2%的家长认为“网课只是暂时的，学习效果不好，还是要回到线下学习。这一比例在初中和高中学段的家长中上升至45.8%和47%。

目前，瑞思在职的一线教师均可以实现线上线下同步授课的能力，在瑞思提供的标准化课程课件的帮助下，均可以达到教学的目标。同时，瑞思的在职老师还可以给学生提供很多个性化的关爱，在线下的空间里，老师与学生的表达方式更加多元。

值得注意的是，尽管疫情导致一批培训机构出现了一线员工停职减薪的现象，但瑞思教育则在此期间实施了一线员工不降薪的决策。在瑞思教育的管理层看来，比起流水化的师资培养政策，成为一家有温度的教育机构更加重要，所以面对重大公共事件产生的负面影响，也要保证一线员工的薪酬绩效，从而体现出一家公司的企业社会责任和人文关怀。尤其是瑞思面对的教育群体普遍低龄化，老师与孩子之间的友爱互动就显得更加重要。

由于瑞思总部的这一决策，也让瑞思教育各学习中心的一线运营团队更具有凝聚力。在今年6月-7月期间，瑞思对内部教师培训完成了学习线上课程和线上授课累计两万多人次，此举为瑞思全面走OMO融合之路打下了坚实基础，当老师不被当成流水线的工人，而是获得了成长和进步，在某种程度来说，机构与老师之间的黏性也得到了进一步加强。

综合培养学生“跨界能力”

今年以来，瑞思教育举办了多场线上“大咖思享会”，而举办这一跨界系列活动的初衷，则源自瑞思教育想要通过与各领域杰出人才的交流，传递给家长最新最前沿的家庭教育理念，从而达到培养学生多元能力的目的。节目中有各行各业成功人士，不管是自身教育成长路径还是他们对于人才的画像，包括他们对于自己孩子的教育，让他们输出这些理念和观点其实都希望能够超越我们现在获取知识、获得好的考分、升学这样的近期目标，能够分享更优质也更先进的教育理念，让家长对孩子的成长有更好的规划和设想，这也更充分体现素质教育的特征。

王励弘强调：“教育是一个全方位的活动，不仅仅是教学和知识点的传输，或学生对于知识的获取，同时也需要社会氛围的接受。所以我们一直非常重视家长教育理念的接受和更新，因为只有家长想明白教育目的是什么，什么样的教育方法对于孩子更好，才能把孩子的教育做好。”

王励弘表示，跨界能力很重要，它包括了在不同学科领域连接跨学科能力和综合素质之类的技能，将这些技能融会贯通，遇到问题我们的潜意识里会形成一套想法和解决方案。所以我觉得怎样把整体的能力组合发展、创新出来，成为一个独特的人，这才是重点。每个人都有自己的特性，但最后呈现出来的都是要通过整合来完成的，通过多方协作产生的综合能力，能够把很多东西整合成为自己独有的对世界的认知和达到自身需求的能力和行动。

在瑞思教育看来，未来素质教育的发展方向，涵盖了项目制学习、领导力培养、批判性思维构建等多种素质和能力，这也是为什么瑞思不是教孩子学英语，而是用英语去学，同时在学习的过程中贯穿团队协作、演讲演示等未来领导力的培养，以及通过不同的课程构造和活动形式达到综合能力的培养。这些是经历了很多国际上的专家论证、包括理论发展去不断演化出来的。为了更进一步地传递瑞思教育的素质教育理念，瑞思还与淘宝教育达成战略合作伙伴关系，双方基于瑞思优质内容和淘宝平台支持，在“双11”活动中，从“内容联合”“营销联动”“教育互联”三个层面创新合作，引爆教育领域营销新势能，全线推动素质教育。此外，在抖音、快手等新的媒介上，也做了更多的跨界营销，把教育做得更有趣，也触达更多的人群，为更多的中国家庭提供优质的教育解决方案。