

每周一

iBanker投身教育 助港生入劍橋牛津

一次招募港畢業生入投行的經歷，令兩位iBanker驚覺香港有不少學生「高分低能」，出身海外頂級學府的二人毅然辭職，創辦教育中心，為6至18歲的學生規劃升學藍圖，教授學生批判性思考，幫學生在海外升學路上突圍而出；更不時擔當家長和子女之間的調解人，拉近兩代對升學想法的鴻溝。

撰文：鄧潔儀・攝影：梁健騰・部分由受訪者提供・美術：朱勁培

創辦：Jennifer Ma、Jennifer Yu
致勝關鍵：

- 以名校畢業生過來人的身分，教導學生海外升學技巧
- 為成績落後的學生補底，銜接頂級學府水平，再配合申請策略
- 教學團隊中集合律師、醫生等人士，為學生提供詳盡意見

成效：

- 發掘學生學習興趣
- 助家長和子女就升學問題溝通
- 中心平均每年協助約30名學生成功入讀牛津或劍橋



►馬賢慧放棄投行工作創辦教育中心，為學生規劃升學藍圖。



▲為啟發學生批評性思考，中心會以不同活動引起學生學習興趣。

馬賢慧（Jennifer Ma）先後在投資銀行美林和高盛工作共9年，在金融海嘯後公司要增聘人手，她與另一同事、後成拍檔的Jennifer Yu負責面試。兩位Jennifer原本希望能招更多本地畢業生，豈料在面試過程中發現不少應徵者缺乏時事觸覺，解決問題能力薄弱。「若問他們一些開放式問題，他們會搜集了一大堆資料，但沒有結論，感覺交了一份無用的功課。」

馬賢慧指在投行工作，需要短時間說服客戶投資，上至天文，下至地理都要講到，「現實情況係唔再講化學、生物，而是傾打仗的話對經濟會有咩影響。」這次招聘面試的經歷，令二人萌生放棄高薪厚職的念頭，而選擇創辦一間教育中心，填補教育缺失，助學生開拓世界觀。

畢業於牛津大學的馬賢慧和哥倫比亞大學的Jennifer Yu，2009年成立ARCH Education，為學生提供升學意見，以過來人經驗教授海外升學技巧。二人先為成績落後的學生補底，銜接上頂級學府水平，再配合申請策略，如於黃金月份報考等，讓學生升讀海外名校。

升學顧問為親子調解

牛津大學和劍橋大學每年都有指定名額給海外學生，而香港就佔其中

100個。馬賢慧稱由二人創立的教育中心平均每年協助大約30名本地學生成功入讀這兩間頂級學府。

在開辦教育中心前，馬賢慧特地到英國參觀了十幾間學校，視察當地老師如何教導思維，她認為訓練獨立思考的能力十分關鍵。「獨立思考對學生大學面試很重要，對長大後工作尤其重要。」

因此她和拍檔花了不少心思制定課程題材，例如世界杯如何導致人口販賣、法律內應否有宗教成份等，一步步啟發他們的批判性思考。她們又以不同活動，加入音樂、影片和繪畫活動等，希望引起學生興趣。

說到升學，家長和孩子的想法有時難免出現分歧，如父母希望子女入讀「神科」，但子女卻另有所想。於是她大部分時候會擔當調解人的角色，分析雙方想法優劣再作升學建議。「家長愈緊張就愈怪獸，想幫子女做晒所有野，最後讓子女能事倍功半，但家長如能放開啲會好啲。」

作為升學顧問，有時會成為訴苦對象、情緒輔導員等，曾有學生堅持和父母唱反調，私下和她說，其實並不抗拒讀父親安排的科目，反抗是因只有這個機會父親會聆聽她的意見。

發掘學生的求學興趣

處理這些升學想法的衝突時，她指要平衡家長和學生的想法，讓學生在完成目標的同時，也發掘到興趣。

「學生自己有思考有方向，不只是聽從指示去做，會更有興趣向前行。」因此她們會為學生度身訂造興趣計劃，例如有位12歲學生的數學成績雖好，但討厭數學，於是她想到讓學生算一算所喜歡的「英雄人物」的各項超能力，到底在現實中是否可行，讓學生理解數學並非紙上談兵，而是可以應用在生活上。

此舉除了提升學生興趣外，也可成為入學和考官面試的話題，「讀書叻並沒有甚至麼特別，反而有這些想法和創意，才可突圍而出。」她稱，學生在過程中的轉變是無形的，看到學生找到興趣，漸漸忘記了求分數，相當有滿足感。

現時該中心的教學團隊中，有醫生、律師等紛紛棄高薪厚職投身教育。「如果為了錢，我點解唔留係喺高盛？正因為教育好重要，為了學生我才投身這行。」RM

