

Jennifer Ma不賣金融轉戰教育 「好奇心」成就新一代 教出了未來

身處金錢至上、分秒必爭的金融世界，馬賢慧（Jennifer Ma）卻發現了教育的盲點——新一代失去了對世界的好奇心。為突破這盲點，她跟同樣畢業於外國著名學府、出身投資銀行界、擁有相同理念的好拍檔，毅然放棄高薪厚職全情投入完全不相干的教育界，由「賣」金融產品的銀行家變身「賣教育」的教育家，12年來Jennifer自有一番體會：前者即使輸掉可重新再投資；後者呢？培育家長們的子女，豈可隨便重新教育呢？創立ARCH Education，堅持着激發兒童創意思維的教育理念，成就了無數青年人以好奇心探索未來的同時，也讓Jennifer決心放眼大灣區延續更具挑戰的教與學里程！

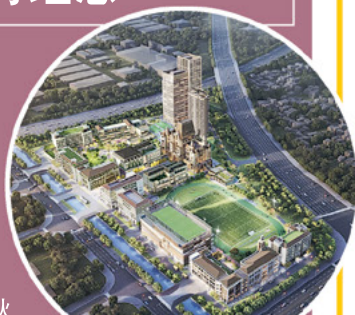


◀ Jennifer Ma（前排左三）以「Partnership is made in heaven」來形容她與好友兼拍檔鄭余雅穎（前排右三）的關係，創辦ARCH Education的願景也一致。

▶ 創辦ARCH Education，是Jennifer堅信發展思維訓練課程是突破教育盲點的不二法門。

大灣區籌建國際學校 延續教育理想

在同一校址先後擴充了8次，足證Jennifer的堅持和努力得到回報和成績，並得到家長的認同，也幫助了不少學生升讀心儀的大學。隨着香港的業務步向穩定，兩位Jennifer決定更進一步。周大福教育集團與英國著名學府Benenden School建立策略性伙伴關係，首間學校將於廣州番禺落成，並請來英、美的頂尖建築師設計出數座有不同教學用途的大樓，務求以力臻完善的配套延續她們的共同理念。



大灣區Benenden School
新校模擬圖

偏遇上中國政府大刀濶斧改革內地教育。Jennifer不諱言她們的計劃也受到影響。不過，她強調，只要細心理解政府改革教育的背後意義，無非是要扭轉學生一心只求分數的學習想法，推動多元化發展……而這一切，正正是她所追求和期盼的教育理念。

智·答



問：哪一類型的學生讓你最頭痛？

答：不願踏出第一步

問：哪一類型的家長最難應付？

答：18歲仍堅持陪伴子女上課

Jennifer，ARCH Education合夥創辦人及周大福教育集團首席策略官。轉戰教育界，一切緣起於2008年金融海嘯之後，替舊東家高盛投資銀行招聘人手開始說起……

年輕人缺少對世界的好奇心



Jennifer深信小朋友要有好奇心，才會多觀察和發問，對成長和日後升學不無幫助。

「當時來面試的大學生，每一個CV（履歷表）都非常好，甚至比我當年的還要好。不過，到正式工作時卻表現出對市況、世界的認識有限，對周遭事物缺乏興趣，例如他們熟讀深奧的金融理論，但卻未必知道油價跌的原因是中東開戰……」

打定主意要求變！原只打算在周末舉辦一些教育講座，後來更索性到本地中學當起代課老師來。實戰兼觀察後，發覺着重技能訓練的IB（國際文憑大

學預科課程）在香港愈來愈受歡迎，DSE也逐步加重思維訓練……

亮麗履歷家長慕名而來 打響名堂

Jennifer深信，她和好友兼高盛同事、英文名同為Jennifer的鄭余雅穎（周大福教育集團執行副主席及集團總裁），兩人分別畢業於英國牛津大學及美國哥倫比亞大學的學歷及對英、美不同學制的認識，可以在這個大環境下發揮作用，推動兒童思維訓練，讓他們多思考、提問和觀察。ARCH Education（下稱ARCH）就此誕生。

Jennifer跟拍檔的亮麗學歷背景得到家長的信任，在中心開業不久已有家長要求她倆協助自己的孩子報讀海外著名學府。Jennifer以「膽粗粗」來形容當時答應家長要求的決定，不怕失敗作出嘗試。最終在孩子學校不被看好的情況下，如所願成功以全獎學金形式入讀心儀的著名學府，ARCH亦因而打響了名堂。

過早交棒遇挫折 課程偏離教育理念

開業10多年，過程中穿越過不少高山低谷。Jennifer表示，數年前眼見ARCH已漸上軌道，遂把時間分配到其他事務上，並把中心的思維訓練課程「交棒」給其他老師負責。

「負責老師的學歷、經驗等客觀條件都十分理想，但沒有想過原來跟我根本的教育理念已有差異，導致課程效果不如理想。」

老師「難頂」公餘工作 離職不似預期

做生意從來非易事，任憑準備做得多充足，總會有意料之外令老闆措手不及。Jennifer的另一「挫折」，是某年接連收到多封牛津或劍橋大學畢業外籍老師的辭職信，原因是「頂唔順」這種百分百家長至上的辦事作風，文化差異令他們無法接受在假期仍要為家長「解難」。

經一事又一事後，Jennifer更意識到家長和學生固然是教育事業不可或缺的「顧客」，但教師同樣是學校的「重要顧客」。

教育非教書般簡單 平衡持份者

「家長、學生和教師是不同個體，對事物會有不同看法。作為ARCH的負責人，若事事只聽到家長或學生的聲音，很容易會失去老師的支持。失去了一、兩位家長固然可惜，但若老師做得好，可以留住的家長會更多。」

懂得「平衡」各方持份者，是做好教育事業的一大關鍵。而聘請適合的老師團隊更形重要，在分配工作崗位時要多了解各人的長短處，也要加入不同性格的成員才能應付不同需要的家長及學生。

ARCH能夠在短短數年間在補習風氣盛行的香港市場站穩腳跟殊不容易。Jennifer記得在初踏足教育界時，身邊不乏慫恿她向着補習方向發展，必定不愁客源。不過，對Jennifer來說，已預視難關重重，在追求分數的香港教育市場確實難有保證，但她仍堅信銳意發展思維訓練課程是突破教育盲點的不二法門。

拍檔：1+1=3

Jennifer以「Partnership is made in heaven」「天造地設」來形容她與Jennifer這位拍檔的關係。「我們時有爭拗、做事方法也並不相同，但慶幸的是願景卻始終一致！總能把『拗攞』轉化為二人的共同信念，做到1+1成為3。」

人脈：建立關係不問回報

「我和Jennifer對母校教育一直心存感恩的心，過去一直做了不少工作。當時從沒有想過得到回報，正因為過去的付出，讓很多校長都記得我們。直到我們展開教育事業，他們毫不吝嗇為我們穿針引線，助我們成功起步。」

商贏智道

客席主持陳惠仁（Ronald，右），大正資本首席投資官及聯席基金經理、香港貿易發展局大灣區委員會智慧城市及數字互聯互通專案小組成員及香港生物科技發展委員會之創始委員。請來各方好友兼企業「揸fit人」分享他們在創業、守業、營運、管人管事的「智道」，為年輕人闖未來做好「商贏」裝備！



更多智道