

从母亲怀孕时就已经开始“备战” 英家长为孩子择校花招频出

搬家、请家教、去教堂……绞尽脑汁为孩子找个好学校已成为英国父母的必修课。如今,一些父母,特别是中产阶级家庭,对于孩子的就学规划似乎更早。据英国媒体近日报道,许多英国父母为了子女的前途孤注一掷,各种匪夷所思的入学招数,在让英国同胞咋舌的同时,倒是让中国父母看着有些“眼熟”。

学区房抢手

通常来说,英国的父母在子女到达学龄的前一年开始选择小学,但是目前一些“极端”的父母,将这一步骤提前到孩子刚出生。38岁的伊丽莎白·穆迪·斯图瓦特是两个孩子的母亲,她为子女择校的计划从甫一怀孕就开始了。“确定怀孕之后,我们就开始选房。现在买下的这套房子,步行就可以到本地区最好的小学以及我们为孩子挑选的好中学布莱顿学院。

尽管伊丽莎白的双胞胎孩子现在才2岁半,她和丈夫早已买好学区正中央的房产。《最佳学校指南》的高级顾问简妮特·沃利斯分析,尽管英国政府计划采用“摇号”入学制取代“学区房”制度,但是像伊丽莎白这样越来越早规划子女教育的“野心”家长日渐增多却是不争的事实。目前英国仍然采取在就近入学的原则,家长有权选择子女就读的学校,所有公立学校必须公开招生,直到额满为止。有条件的家长通常会选择在热门学校旁购买房产。据统计,英国家长每年投入约8亿英



■ 英国学生在上课

图G

镑购买“学区房”。

有些买不起学区房的父母,不得不使出欺诈手段。沃利斯称,“学区房欺骗”的案件数量过去几年已创下历史新高。由于在英国申请入学以孩子所住的地址为准,因此有些人在入学申请中填的是学区内祖父母的房产,有些填的是在学区内租房,甚至是所租宾馆的地址;有些家长为了向学校出示税收凭证以证明其家庭地址,就到税务所去为一个并非他们居住地的地址缴税;更有父母以感情破裂为借口申请暂时分居,以便其中一方带着孩子到学校附近租房居住。一旦孩子被学校录取,双方再申请调解,重新住到一起。

尽管被发现后将遭重罚,但是以身试法的父母层出不穷,一些好学校所在学区不得不雇佣私家侦探跟踪递交入学申请的家庭,查证他们填写的情况是否属实。

家教费猛涨

如今,越来越多的英国家长给孩子请家教,帮助他们通过公立重点中学入学考试或者择校考试。

沃利斯透露,金融危机导致部分本想让孩子上私立学校的父母转而给孩子请家教,以期挤进好学校的大门。“在全英国范围内,进入公立重点中学的学生,几乎没有一个不私下请家教的。”沃利斯说。

“第一家教”负责人安妮塔·莫斯透露,在该机构登记当家教的老师已有1.5万人,一小时的家教费平均为20镑。但家长如想请一个比较好的家教每小时得支付50英镑以上,还不包括193镑的报名费。

请家教的不仅是想进重点中学的孩子,许多已经上了中学的学生还在继续“进补”。近日一项调查显示,全英有将近25%的11岁至16

岁的中学生去年接受了课外辅导。这个数字在2005年时仅18%。

培养假信仰

在学校成绩排行榜上,教会学校一直表现不俗。因此,在英国出现这样一种趋势:越来越多的父母夸大甚至伪造自己的信仰,只为让孩子进入教会学校接受良好的教育。蜂拥而来的入学申请逼得师资力量有限的学校不得不要求申请家庭提供到指定教堂做礼拜的出勤率证明。有些父母为了孩子的前途,毫不困难地“改变”了自己的信仰。

不要怕投诉

如果孩子没有进入第一志愿学校,家长有权利申诉。有关小学入学资格的投诉率近年来一直在飙升,不过其中超过半数以上会被驳回。

39岁的莉莎为了两个孩子,她多花几万镑买了一套学区房。如此一来,大儿子在学区公立中学入学资格排名中列第35位,而小儿子则在重点小学入学排名中列第一。但莉莎对此并不满意,她向当地教委申诉。

在六周时间里,她花大量时间搜集学校以往的班级规模、学生成绩、教师数量甚至教室和教学楼的面积。“最后,我申诉成功,因为我发现学校里还有3个教室是空置的,因此学校还有能力接受招生计划外的学生。”莉莎承认,申诉受理的过程是她经历过的最为煎熬的一段日子,不过她认为,只要有万分之一的希望,就要去尝试。 雨农

相关链接

英改中学招生政策

据英国媒体报道,英国政府正计划放权上百所中学制定自己的招生政策。一项名为公平能力分组的招生政策得到了英国儿童与教育大臣高夫的公开赞赏。根据该政策,学校将按学生的实际能力而不是居住地招生,各名校会为一一些智商平平的孩子预留部分名额,该政策被看成是打破中产阶级垄断公立名校入学名额的方式。能力分组通常是指11岁的小学毕业生在申请中学时通过智商测试被分成7或9个组,学校在招生时给每个组分配相同名额。

也有分析人士批评这个政策对成绩优秀的学生不公平。甚至认为是一项仇视中产阶级的社会工程。

家庭教育更重要

伯恩茅斯大学教育专家史蒂芬·赫佩尔教授认为,那些热衷于找学区房父母走进了教育的误区。家庭教育,特别是孩子出生后3年的早期教育对他们的未来影响更大。

36岁的作家、自由撰稿人艾丽丝·格林芬认为“教育无处不在、无处不在。只有家长能进行这种即时教育。”

赫佩尔同时认为,许多父母对小型学校不屑一顾,而它们往往是最好的。“小规模学校,师生的良性互动更好,老师、家长和学生能互相深入了解。”

相关链接

公务机航班 中国需求大

公务机航班是一种高端包机,飞机起降机场、起降时间、飞行航线等,都可以根据客人需求自主确定,随到随走。

据《财富》杂志统计,世界500强企业大约三分之二有自己的公务机。美国排名前3000位的企业几乎全都经常使用公务机,年均使用100小时以上。美国现有大约1万架公务机。

中国内地估计现有几十架公务机,多为官方用途。业内人士预计,2012年,中国的公务机保有量将突破200架。今后5年,中国公务机市场每年可望保持20%至40%的增长速度。

公司降价运营 度过金融危机

2008年,维斯塔喷气机公司第一次遭遇挫折。美国雷曼兄弟投资银行破产触发全球资本市场恐慌,贷款购买和运营私人飞机业务变得举步维艰。

雷曼兄弟破产当天,维斯塔喷气机公司用于订购新飞机的数千万资金遭冻结,但弗洛尔没有向庞巴迪公司提出退货。几天后,他提走3架喷气机。

2009年,弗洛尔以降价策略维持企业运营,降价幅度达20%。年底,金融危机有所缓和,行情开始好转,维斯塔喷气机公司勉强收支平衡。

尾翼涂鸦吸引眼球 内部设计独树一帜

父女打造最“拉风”公务包机

在国际公务包机市场上,瑞士维斯塔喷气机公司以别出心裁的外观设计、时髦养眼的乘务员服饰以及豪华精致的内部设计独树一帜。创始人托马斯·弗洛尔及女儿尼娜既有精明的商业头脑,又有独特的审美趣味,给保守的航空业带来一股时尚之风。企业2011年收益增长25%,达3亿欧元。

独特经营模式

《华尔街日报》记者斯塔西·梅西特里与弗洛尔约好在意大利城市米兰一家小餐厅见面。梅西特里抵达时,小店挤满两两相对的食客。弗洛尔嘱咐服务员将邻座拼过来,摆上第三套餐具。梅西特里问他还有谁要来,他说:“没有谁,我只是不喜欢小桌子。”

宽敞、舒适是弗洛尔名下维斯塔喷气机公司所追求的最低标准。他竭力向顾客提供类似豪华宾馆的品质服务。服务费用按小时计费,从伦敦飞到莫斯科约需要4万欧元。

弗洛尔把打造维斯塔喷气机公司形象的任务交给年方25岁的女儿尼娜。她是弗洛尔与前妻卡塔琳娜所生,而卡塔琳娜是著名珠宝品牌Faberge的创意总监、俄罗斯版《时装》杂志前任主编。当父亲让尼娜设计企业形象时,她立即想到在飞机尾翼上涂鸦。

维斯塔公司的经营模式十分独特。大多数公务包机运营商自己没有飞机,弗洛尔却集运营权和产权于一身。他向飞机制造商庞巴迪购



► 弗洛尔和女儿尼娜



◀ 机尾的涂鸦
飞机内部

图G

买飞机,在保修期结束前再把飞机售出,减少维护成本。正因如此,弗洛尔无论对飞机的运营还是审美,都有绝对的决定权。

弗洛尔出生于德国一个名为埃伦巴赫的村庄,父亲在一所中学传授职业技能。弗洛尔从慕尼黑大学毕业,移居瑞士,娶了卡塔琳娜。

随后十年间,弗洛尔一路打拼,在芝加哥技术企业Comdisco分管财务,把业务成功拓展到欧洲。上世纪90年代中期,企业创始人去世,他与创始人之子就企业发展产生分歧,2000年愤然辞职,放弃名下1.5%的股权,当时企业市值20亿美元。一年后,Comdisco申请破产保护,弗洛尔一举拿下这家企业在

欧洲的最大资产。

弗洛尔说,对艺术着迷是他介入航空业的动力之一。他的工作需经常出差,2003年决定购买属于自己的飞机,一架二手“里尔”喷气机。弗洛尔把机身刷成银色,画上红色条纹。如此“拉风”的飞机令弗洛尔大出风头,不时有第三方向他提出包机请求。于是,他决定购买更多飞机。

小女初显身手

尼娜5岁时,弗洛尔与卡塔琳娜离婚。尼娜从母亲那里继承了审美品位,从父亲那里继承了经营头脑。她刚从高中毕业,弗洛尔就要她评估一家新收购的小型飞机管理企业领导层。这家奥地利企业一直拒

绝作出调整,弗洛尔有意对领导层“大换血”,只是有些下不了手。

弗洛尔让一个黄毛丫头对企业领导层评头论足,招来诸多不满。企业前主人的妻子甚至给尼娜上了一堂课,教导她生命的意义是什么。听完这位太太的教诲,尼娜作出自己的判断:这家企业的确需要崭新的领导层。这促使弗洛尔下定决心。

聘请涂鸦高手

2010年,弗洛尔改变战略。以前,他购买低成本里尔喷气机,中途不加油,没法长距离飞行。现在,他开始购买庞巴迪公司主打产品,即售价4500万美元的大型客机“环球快车”。价格虽高,但折旧慢,比里尔喷气机容易转手。

大型客机给弗洛尔带来新客户,如俄罗斯寡头、中国富商和中东财阀等,租赁业务从欧美拓展到全球。这次战略调整巩固了他在业内的地位。此时已荣升为企业新任品牌经理的尼娜再次施展才华。她撤掉原先的聚酯毛毯,换成高档的羊绒毯,红酒更上档次,机组成员的服装更加新潮。

她最大胆的举措就是促成父亲与笔名为“Retna”的美国著名涂鸦艺术家马奎斯·刘易斯合作。

去年2月,尼娜飞往刘易斯位于洛杉矶的工作室,说服他把涂鸦艺术呈现在一架全新“环球快车”尾翼上。今年5月,当装饰一新的“环球快车”揭开它的庐山真面目时,赚足了航空业界媒体的眼球。 唐韵