

PROFILES



教英语的意大利人

Luigi Peccenini一脸的谦逊,这位华尔街英语的创始人知道这是他事业成功的秘诀所在。他的秘诀还有一些,比如他敢于冒险。他从来就不是一个安分的人,尤其是现在。

■ 采访/撰文: 朱航飞

站 在摄影师镜头前, Luigi Peccenini 害羞得像个小男生。他笑着说,看来要做明星真是困难。这位华尔街英语的创始人喜欢我们直接称呼他为 Pecce, 一脸的谦逊让我们着实意外。因为早就听闻他是个激情四溢的创业者, 他那颗不安分的脑袋里也总会冒出些疯狂的主意。

或许真是《道德经》改造了这位老先生吧。他不无骄傲地告诉我们, 30多年前, 当时中国对他来说还是个非常遥远的地方, 那时候他就开始研究风水、佛教、《道德经》, “我还相信道教、喇嘛教里所宣扬的正能量, 没有人告诉我应该学这个, 也不是因为我信教, 而是觉得这是一种哲学, 一种智慧。”

我们无法考究东方的智慧究竟如何影响了 Pecce, 但谦虚的个性一定帮了他很多忙, 尤其在中国。在这里, 很多人都知道他还有个颇具诗意的中文名字: 李文昊。是位风水先生为他取的, 风水先生还说他前生就是中国人, “李”就是他前世的姓。而他也笃信这一点, 居然认为自己曾经居住在紫禁城附近, 甚至跟马可·波罗还有点儿什么关系。

足够疯狂才能成功

不过, 我们还是抛开关于他前世的遐想吧, Pecce 今生的传奇经历, 已经足够精彩了。

早在1968年, 25岁的 Pecce 就放弃过一份高薪工作, 创办了 COMPUTEX——意大利第一家向大众提供计算机技术培训的公司。这在当时是个彻头彻尾的疯狂举动, 要知道那时的计算机还是那种有一个橱柜大的笨重机器, 计算机技术也处于发展的早期阶段。

但 Pecce 敏锐的商业嗅觉帮助他闻到了这个不同寻常的市场机遇。当时 IBM 这样的大公司只为一些大企业客户提供有限的计算机技术培训, 而社会上却满是对新兴计算机技术如饥似渴的人群。仅仅4年后, Pecce 就赚到了人生的第一个100万美元。

但后来因为与合伙人之间的理念不合, 导致 Pecce 不得不离开 COMPUTEX。不过很快, Pecce 就找到了事业的新方向。

在20世纪六七十年代, 全球化的浪潮开始起步。特别是在欧洲, 越来越多的公司开始开拓全球市场。在这一过程中, 英语的



重要性日益凸显, 市场上也充斥着大量渴求英语培训的职场人士和商业机构。又是这样的胆略和商业嗅觉, 引领着他毅然进军英语培训业。1972年, Pecce 把自己第一次创业时赚回来的100多万美元全部拿来投资创办华尔街学院。

但作为一个毫无语言培训经验的意大利人, 在一个所有学英语的人都把剑桥、牛津视作正宗的年代, 要站出来和贝利兹那样的培训业巨头竞争去教别人英语? 不过, Pecce 并不疯狂, 因为他知道怎样才能和所有人不一样。

事实上, 传统教学模式从数个世纪前延续至今, 都是以教师为中心而非以学生为中心。那么, 为什么不让学生们自己来主导学习的进程呢? 语言是通向另一个奇妙世界的钥匙, 那么学习语言本身, 就不应该是件枯燥的事情了。这, 就是 Pecce 看到的机会。

于是在华尔街学院, Pecce 把自己以前在计算机培训时所用的方法运用到了英语教学中来。他把培训中心的地址选在了一些主要的商业中心附近, 上课时间也安排得相当灵活, 便于学生们来自主选课。白领们即使遇到出差或加班之类的事情, 也不用担心会缺课跟不上学习的进度。而轻松、有趣的教学方式, 也让学习英语变成一件激动人心又令人愉悦的活动。

很快, Pecce 的创新理念得到了市场的认同。6年后, 华尔街学院在意大利就拥有了25个培训中心。并且很快, 培训中心的数量在4年内又翻了一番, 还开设到了邻近意大利的法国。

1983年, 华尔街学院开发出了英语在线 (English Online) 多媒体语言教学程序。虽然这套系统还主要是利用磁带等工具, 但在当时已是最先进的多媒体教学方法了。更重要的是, 这代表了华尔街学院此后引领行业趋势的一个重要手段, 就是投资利用高科技来改变人们学习英语的方式, 让学习变得更人性化、更易于被接受。Pecce, 走在了所有人的前面。

不仅仅是坚强

但是谁也没有想到, 顺风顺水地走过十几个年头后, 导致华尔街学院走到了破产的境地的, 竟是一个天才的创意!

一天, 伦敦分支机构的项目经理给 Pecce 打来电话说, 如果让一些专业的演员来录制情景对话, 那肯定会是非常棒的教



1. 华尔街英语进入中国7年,已发展到五个一线城市共26个中心
2. 让学生自己来主导学习的进程,学习语言就不再是件枯燥的事

材。Pecce很难拒绝这样一个提议,他说,好吧,我们就这么干吧。

但是,其实公司已经没有足够的钱去请专业演员了。于是Pecce向银行和私人投资者借了钱。他始终坚信好的产品一定会得到人们的认可,投资是值得的。

不过后来的事实证明,这个想法还是太超前了。华尔街学院在开发新系统上的执著严重拖累了公司的整体营运。在加大销售力度的努力没有取得效果之后,1985年Pecce不得不把在意大利的50家华尔街英语中心和巴黎的一家中心全部关闭。事业一落千丈,一切回到零点。

而此时,Pecce个人的健康状况也出现了严重的问题。他的身体就像一台长期超负荷运作的机器,突然走向了莫名其妙的崩溃。一天,医生告诉他,他只有30天到60天的生命了,而他们却根本查不出病因!

我们很难想象当时医生说出这句话时Pecce会有怎样的心情。而Pecce的行动除了能证明他真正坚强之外,多少还有些让人不解——既然医生解决不了问题,就离开医院。Pecce决定自己给自己治病,从此再也没有和医生联系。

或许一切都是他的性格使然。出生于一个意大利的贫寒家庭,Pecce小时候甚至在圣诞节都没有得到过什么像样的礼物。16岁,还在上高中的时候,他就利用暑假在工厂打工,每天工作12个小时,分担家庭的责任。

这样的成长经历或许有助于我们理解,当Pecce面对困境时所表现出来的,不仅仅是坚强。他比任何人都懂得一切要靠自己。后来,在一家书店,Pecce找到一本介绍饮食疗法的书,他按照书中的方法试用,居然成功把导致疾病的毒素给排除了。

“这真是奇迹。”但谈到这段经历时,我们却感受不到Pecce所应有的兴奋,他只是很坦然地对我们说,“是的,那件事对我来说确实是一场磨难。特别是当我的公司失败了,就会有人要失业,这是一种责任。但是有时候一些点子是否可行,只有在事情发生之后你才会知道。失败了不要从别人身上找原因,而是要看看自己犯下的错误在哪里。”

的确,Pecce从来没有去懊悔,是因为他愿意去承担失败的责任,并继续前行。在公司破产清算之后,这位曾经的百万富翁身上只剩下了2000美元。2000美元在当时能做什么?或许可以拿去买辆车,再去老老实实地找份安定的工作。

但Pecce一下子就把它花光了——他在瑞士的Lugano市登了一则寻求合伙人的广告,上面说:“我有经验和管理知识,你投资15万美元,我们将按各占50%股份的方式合作。”

这一次,又有人说他是疯了。但Pecce很幸运,真的等来了合伙人。很快,在瑞士的华尔街学院从一家发展到了15家。此后十几年间,Pecce的生意一发不可收拾,成功扩大到西班牙、葡萄牙、德国,甚至远至墨西哥、委内瑞拉,华尔街学院真正扩展成了一家国际性的英语培训机构。

可是,如果当年没有等来合伙人会怎么办呢?Pecce没有正面回答这个问题,但他坚持说,自己独立、自由的天性决定了他一定会那么做。因为有了独立的能力,所以面对失败才不会怯懦。在他看来,在失败之后总是有机会的,而且失败越惨重,出现的机会也越多。如果抓住了这些机会,事业就会重新起飞。而那些曾经导致失败的因素,看上去却已经不那么重要了。

解不开的中国情缘

1997年1月,在一个接近退休的年纪,Pecce把自己的股份卖给了美国著名的教育培训机构修文公司(Sylvan Learning Systems)。但对中国的念念不忘似乎还是让Pecce不甘心就这么退休了。1999年,在重新从修文公司手里买下了华尔街学院的中国经营权之后,Pecce来到了中国。

或许还是因为那个萦绕了自己多年的中国梦,让这个马可·波罗的后人难以割舍自己的中国情结。但最重要的原因,还是源于Pecce那敏锐的市场嗅觉:“现在的中国有点像我刚开始创建华尔街学院时的意大利,但不同的是中国比那时候的意大利发展得更快。”

为了适应中国的法规,“华尔街学院”更名成了“华尔街英语”。但这并没有影响到中国学员去享受其原汁原味的特色培训课程,

在国外多年来行之有效的学习系统也被完整地移植了进来。

在华尔街英语的培训中心里,你可以看到前台小姐居然在用英语和财务人员讨论账务,电脑工程师修理机器时也在用英语和行政人员窃窃私语。虽然真的很好奇他们是否真能用英语去解决那些琐碎的日常工作,但那儿确实是一个彻头彻尾的英语环境。

不过,华尔街英语在中国竞争激烈的英语培训市场所立足的根本,还在于其对培训质量的一丝不苟。谈到这里,Pecce说:“教育产业与其它产业的区别在于,如果你买的空调坏了,会有修理工过来把它修好;但如果你买的学习课程质量不好,糟糕的影响可能会伴你一生。盈利当然是重要的,但当你在提供教育培训的时候,其实是在为别人提供发展的希望,我们不能辜负了他们的期望。”

进入中国市场不久后,一些华尔街英语的培训中心外面就开始排起了报名的长队。但和市场的火爆表现相比,它在中国的发展看上去则有点太保守了。进入中国7年来,它的发展也仅仅局限在北京、上海、广州、天津和深圳这五个一线城市共26个中心。

对此Pecce自有他的见地:“我在事业初期的失败,让我得到了一个宝贵的教训:做任何事情在最开始起步的时候都要做好准备,不要着急;夯实基础后才可以起飞。而现在,我们所做的事情已经得到了认可。未来10年内,我们会在中国新增加70家培训中心。”

或许这个计划听上去有点儿野心勃勃,但我们知道,Pecce从来不是个安分的人,尤其是现在。任何真正的成功都不是偶然的,从失败中浴火重生,Pecce一路走到了今天。而回首曾经面对的一切时,他并没有强调自己是如何不屈于命运的坎坷。他的回答颇有东方的哲理:“如果要使你的事业真正伟大,就必须以谦逊的姿态服务他人。海洋之所以比江河更辽阔,是因为它在江河的下面。”

外资兵团洗牌中国英语培训市场

据权威人士估算,中国英语培训市场年产值已超过百亿元,目睹了中国英语培训市场令人惊异的增长,众多海外英语培训机构早已表现出积极进取的勃勃野心。诸如美国华尔街、美国贝立兹、瑞典英孚等“洋血统”英语培训机构纷纷把触角伸向中国,并将目标率先锁定经济实力较为雄厚的白领阶层。外资的进入,与新东方、英卓等中国本土品牌形成中外对峙、一较高下的局面。数量的扩张是现阶段中、外资英语培训机构比拼的重点。在此基础上,互动教学方式的引入、网络远程教学模式的开展、新颖的教育理念成为外资进入中国市场“后发制人”的法宝。



贝立兹

创办人:德国人Berlitz精通7国语言,于1878年在美国建立第一所贝立兹学校,开创了“贝立兹教学法”

教学特色:“贝立兹教学法”的精髓在于学习第二种语言的方法如同学习母语一样,采用对话式教学,无需翻译,从一开始,学生就用所学语言进行思考和交流。

发展规模:500多个贝立兹培训中心遍布全球60多个国家和地区,1998年,美国贝立兹国际公司在北京设立代表处,2000年11月,北京贝立兹语言培训有限公司正式成立。之后,公司又相继在上海、广州等地建立了分支机构。



灵格风

创办人: Jacques Roston是翻译家和语言教师。于1901年在伦敦创办灵格风,首创了语言自学课程

教学特色:创立了独特有效的将远程自学与培训中心学习相结合的“全面辅导学习”系统。在著名语言专家组成的灵格风“学术指导委员会”的指导下,与著名大学合作编写高素质的教材。

发展规模:灵格风集团拥有广泛的全球许可合伙人网络和两个在香港和马来西亚的独资子公司;在20个国家拥有90多个英语培训中心和一个覆盖世界60个国家的远程学校网络。



英孚

创办人:瑞典人Bertil Hult在1965年因为实地学习语言和文化的简单想法创立了英孚教育集团

教学特色:采取融入式教学是英孚的特色,它使学生完全融入纯英语环境中,并以游戏、讨论、角色替换练习等方式,使学生轻松掌握英语表达。此外专为白领精英研发一套全新的学习系统Englishtown,实现365天、24小时无限制与外教交流。

发展规模:英孚在全球50多个国家设有200多个分支机构,2000年在中国开设第一所英孚学校后开始以特许连锁方式拓展市场。目前,英孚学校遍及国内45个城市。