

# 葛建忠：做孩子们的“哆啦A梦”

创业新苗

“我觉得，每个孩子的童年阶段如果有哆啦A梦的陪伴会是很幸福的。”哆啦陪学创始人葛建忠笑着告诉记者，因为哆啦A梦的“百宝袋”能够解决任何问题，“我希望我们的学习教练能够成为孩子们的哆啦A梦，实实在在地为孩子们解决问题。”这也成了“哆啦陪学”这一名称的由来。

青年报见习记者 赵颖欣

一直以来，葛建忠对教育事业有着自己的理念和想法，学生时代总能交出漂亮成绩单的他深刻明白，学习，事实上就是个效率、习惯、方法的问题。于是心系教育事业的葛建忠离开了从事14年的IT行业，转而投向教育事业——中高考的校外辅导。“当时我们做的是辅导中高考的学习软件，虽然获得了较好的经济效益，但没有社会效益。”葛建忠渐渐意识到若要真正帮助到学生们，首要解决的问题应当是让他们养成高效的学习习惯。“当时我就决定，从小学入手。”葛建忠说。

于是在去年10月，哆啦陪学应运而生，成为了国内第一家以训练中小学生学习习惯，提供学习教练上门陪学的专业教育服务机构，并入住沪江蚂蚁创客空间杨浦基地，成为了沪江蚂蚁教育参股机构。创业团队由多名教育专家组成，长期致力于中小学生学习心理、学习方法及家庭教育方面的研究和实践，曾在上海100多所中小学校进行过500多

场有关学生学习心理学习方法和家庭教育方面的专题讲座，并在30多所中小学进行了学生自主学习训练班的实践。

葛建忠认为教育分为两方面，一是行为习惯，二是知识技能。“知识技能可以通过学校上课或者视频辅导来获得，但是行为习惯是一种对于主观能动性的训练强化过程，而学校通常就把这个工作交给了家庭。可是学生的家长普遍存在没时间，没精力，没方法，没耐心甚至没意识的情况，更是无力承担此项工作，即便有些父母有意识地学习一些教育方法，但因为孩子问题已经形成，往往父母很难做到。”葛建忠说。为此，哆啦陪学教研团队和上海各高校合作，根据中小学生学习特点，设计研发出一套系统的操作程序，称之为“学习教练系统”——包括作业陪学教练系统和专项学科教练系统，学习教练经过一系列系统培训上岗，通过管控学生作业时间，规范作业质量，解决作业疑难，全面提升学生作业效率，根据平时作业中的问

题，对具体学科进行专项强化训练，提升学习能力，从而从根本上解决学生的学习问题。同时提供家庭教育课程，对家长进行持续教育，提升家长在家庭教育方面的认知水平和沟通技能，形成合力。当前学习教练的“供应商”主要来源于在校大学生（高年级及研究生为主）、毕业时间不长的大学生和社会培训机构的老师。

经过数月的努力，哆啦陪学目前已经为上海的一百多个家庭提供了陪学服务，并获得了许多家长和学生的认可。据悉，哆啦陪学今年的目标是在上海市场初具规模，达到1000用户左右，全面建成教练培训，学生日常学习习惯训练，家庭教育课程，周末及寒暑假特训营等完整体系。下半年开始研发中高考题组训练系统。2017年，期望在上海市场的基础上，开拓2到3个外地城市，总体用户数达到5000人（含新项目）。2018年，增加5个城市市场，总体用户数达到20000人（含新项目），形成从小学至初中到高中到大学的整个服务体系。



葛建忠认为教育分为行为习惯和知识技能两方面。受访者供图

创业坊 63535301  
热线 欢迎有识之士辅助创业新苗成长

## 赵国徽：陶艺体验锻炼孩子的耐心



赵国徽开办陶艺体验中心以来收获了许多快乐。受访者供图

### 为女儿，放弃初次创业

2000年，赵国徽在河南从纺织高等专科学校毕业后，进入当地的学校，担任小学老师。由于是合同制的老师，一个月四五百元的工资并不够养家糊口。一年多之后，赵国徽从学校辞职，加盟服装专卖店，开始了她人生中的第一次创业，经营了7年。2009年，赵国徽的女儿到了上学的年龄，为了女儿能接受到更好的教育，她转让了当时蒸蒸日上的服

装店，仿照孟母三迁，把家搬到了上海。“上海的教育资源比较好，尤其是松江，不像市区高楼大厦林立，比较清静，大学城也在这边，周边的文化氛围浓厚。”

赵国徽认识到在哪个领域做生意都要坚持满一年，才能掌握淡旺季和节假日的规律。而且每个市场是不一样的。赵国徽过去做服装生意时，河南油田是矿区，越是节假日，居民就越会开着车到周边去玩，当地的商城反而冷清。居民喜欢在平时

“练习陶艺和书法国画一样，能够修身养性，通过制作陶艺可以培养小孩子的静心、耐心。”赵国徽谈起陶艺来，神采飞扬，声音里透着喜悦，能感受到她对与陶瓷艺术的热情和喜爱，她是陶心瓷语陶艺工作室的联合创始人之一。

青年报记者 朱筱丽 实习生 陆安怡

上下班、午休的时候逛街。“非典的时候，人口流动性大的城市，逛街的人少，商城里的业绩很低。而我们那里反而名列前茅。”坚持，开店容易守店难。坚持够四个季节，总结出淡旺季。

### 定居上海 开启陶艺事业

10多年前，赵国徽喜欢上了陶艺，但一直没有系统地学习过。2010年，赵国徽来到上海以后，有更多机会接触陶艺。

赵国徽之前也喜欢手工创作，但是陶瓷给她的感觉和过去使用纸张和橡皮泥等不同。“陶瓷完全超越，和橡皮泥那些是两个层面。”陶瓷的制作是随心可变的，“有时我们想刻意做一个形状，但是有时候不小心做坏了，可能比设想中的效果更好。”赵国徽工作室里有件盘子已经是素烧过的半成品了，意外被磕出一个豁口，但就是这个豁口像鱼的尾巴，也像猫头鹰的脑袋，可以画上去，化腐朽为神奇。

2013年，赵国徽因热爱手工创作，进修于景德镇陶瓷学院，跟随陶瓷学院的研究生导师，深入

系统地学习理论和实践。对于这一年在景德镇的学习，赵国徽的家里人都很支持，“当时孩子已经10岁了，学习习惯也很好，不用我操心，有家里人帮忙一起带。”

从景德镇回来以后，赵国徽和合伙人开始着手找店面，“把兴趣当做每天都做的工作，在这个过程中还能够挣到生活所需，太两全其美了，我感觉是件特别幸福的事情。而且，能够把这些手工捏雕教给别人，让更多的人了解和接触到中国的传统艺术陶艺。”

在指点学员体验陶艺的过程中，“我们经常会和学员说，做陶艺要享受这个过程，心要静，手要稳。有段时间家长比较着急，觉得孩子应该怎样推，我们就会委婉地和家长示意，我们会把正确的手法教给孩子，哪怕孩子做坏了，反复两三次，最后再帮他纠正。”

赵国徽开办陶艺体验中心以来，最高兴的事情是看到学员的作品一次比一次做得好，他们开心，“我们心里更高兴”。赵国徽在此之中收获了许多快乐和成就感，“我做其他工作，就没有

这种感觉。”

### 遭遇困难 不忘初心

正因为此，赵国徽面对困难打退堂鼓的时候，想到还有学员们对陶艺的喜爱还有拿到作品时的高兴，就有了坚持的动力。

赵国徽创立陶艺体验中心，在场地方面遇到了困难。考虑离家近，以及泰晤士小镇的文化艺术氛围浓厚，赵国徽就没想过找其他商业化的商城，一心想入驻泰晤士商场。之前，赵国徽和其他的场地签了意向合同，对方迟迟不签正式合同。而赵国徽现在入驻的大楼在年初进行防水工程时，搭建的脚手架将大楼围了起来，影响了客流。这样一来，赵国徽和合伙人就走出店铺，到外面和其他美术机构合作，在绘画的培训课程中，加入陶艺体验课。

对于未来，赵国徽表示，想创业并且对陶艺有兴趣的朋友可以开分店，由泰晤士小镇的总店提供技术支持，拓展市场，使更多对陶艺感兴趣的朋友可以体验陶瓷制作，也欢迎对陶艺培训有兴趣的同仁加入股份。