

双减政策下培训机构 急调课忙安抚谋转型

晨报首席记者 庞菁涵

“提前预定周五时段。”
“品牌升级转型。”
“商业机密备选方案。”
……

“双减”政策公布,灵敏的教育培训市场已迅速作出反应:有的秋季学期调整上课时间,有的连发公告安抚不要挤兑,还有的将英语班更名并转型素质教育……此外,“传说中的”私教拼课走进很多家长的视野。

一场打破了既有格局的教培行业变动,正在机构和家长当中寻找新的平衡点。

动向

调整新学期补课时间

“新学期的报名要趁早,双休日不能补课了,早早预定周五抢手时段!”在“双减”政策下,知名教培机构学某思课程顾问以仿若无事的平静,继续推销秋季学期课程。面对来自上课时间的质疑,他“乐观”强调:“政策接下来会减轻学生校内负担,这为周中补课创造了条件。以后可以周中上辅导班,周末兴趣班。”

当尚在犹豫中的家长为是否报名纠结时,已经为孩子报名秋季课程的部分家长注意到,上课时间发生变化。

原定于新学期周日上午上课的家长戴莹(化名),收到机构通知,课程调整到周三晚上18:30-20:30。面对意见征询,戴莹直接表示了拒绝:“不合适,周中规律不希望被打破,最多可以安排周五晚上。”在戴莹身边,家长们也陆续收到了改课通知,有18:50开始的,也有19:00开始的,将将留下了放学后吃饭和赶路的时间,课程结束时间都不会超过20:30。

目前,上海家长收到时间变更通知的,主要是线上的网课课程。尽管该机构线下课程还没有正式通知,但有老师私下表示,后面将调整至周一至周五上课,线上报名系统也出现了已报名课程由周末变为周中的情况。

“刚看了下,才发现不声不响给我换到周一晚上,平时哪有时间上。”有些家长还没收到通知就已经发现系统排课时间自动更改。对于周中的时间安排,多数家长都表示不方便,放学后已有安排,而周五晚上是五天中相对能抽出时间的,很可能出现调课意见征询后扎堆周五的情况,这也成了课程顾问推销的话术。

部分周中无法上课的孩子,家长打算安排在周末看课程回放。当然,也有人乐得双休不必一大早跑去上课,准备带孩子睡懒觉,搞户外运动。

动向

发函保证授课、请求别挤兑

尽管各地细则还未出台,但“双减”已经引起了广泛讨论。随之而来的是关于

退费集中咨询,这也使得一些教育机构通过销售或公开信函“安抚”家长、呼吁不要挤兑。

“刚给儿子报了三百多节英语课,线上外教1对1,花了一万多。”闵行区的家长高女士的孩子即将上小学,在朋友的介绍下在阿某索报名,交完钱还没上课就听了严禁境外的外籍教师授课。随即,她就开始和该机构的销售进行沟通,提出退款。但销售反复强调课程还在正常上,公司也会有备用方案,希望家长不要挤兑。问及备用方案是什么时,销售表示这是“商业机密”不便透露。

就在前天,高女士收到了销售发来的两份“承诺函”,一份是上课服务承诺函,一份是退款承诺函。前者表达自己是素质教育机构,不属于学科培训类,即便转型也不会受影响履约;后者表明,如果是因为公司原因不能上课,才可退费。关于“双减”政策提到的外教问题,这家主打线上1对1外教的英语机构表示,公司注册地不属于第一批试点城市,暂时不受影响,并且公司要在疫情后建立外教基地使用境内合规外教。

家长米女士也收到了来自培训班的公告,她所报的某迪英语从本周起将取消外教授课,前端部门职工被全体裁员,老板表示将把学员的主课对接到某枣口语陪练课,建议大家加大耗课量,至少在9月1日前是可以上课的。对于家长们关心的退费问题,机构方面表示到账时间尚不能保证:“现在会产生一些挤兑退费的情况,当前机构为了稳定运营,针对于退费情况,公司无奈实施退费缩紧政策,所以如果要退费,会稍微慢一点到账,确实没有办法给到具体的承诺。”

动向

转型升级瞄准素质教育

可以看出,双休、节假日及寒暑假期间,学科类教育培训不得开课的有关规定,大大压缩了相关机构的业务空间。

为了“活下去”,应对政策,机构纷纷尝试转型、开拓新的业务。就在7月31

日,“双减”政策落地后一周,学某思旗下的“某步英语”进行了一次“品牌升级”。品牌更名为“某步”,并推出儿童成长中心和系列素质教育新产品,如前面提到的英文戏剧,此外还有口才、美育、书法、益智、棋道等新产品。宣传称,通过丰富多元的产品让孩子在知识和技能之外,提升创造、合作、思辨、沟通和文化素养等多项底层能力。

一位家长告诉记者,她在某步英语给7岁的女儿报了课程,最近英语课的名字变成了英语戏剧。两者的差别在哪?老师告诉她,课程内容调整为素质教育。“但我感觉是换个名字继续教了,好像也没实质性变化。”讲到这里,她补充道,“大家都懂的。”

在一家主打“全外教小班美式课堂”儿童英语培训机构,其主管告诉记者,目前的确面临业务上的调整。“真正符合规定的外教非常少,比如要求外教英语为母语,有外教证书,2年以上工作经验,以及教学工作签证等。”他们原有的定位基本无法继续运行,已经转型主打steam课程,以科学探索、动手实验、智力开发为主要内容。“其实各家基本差不多,都开始往素质类转,市场就这么大,也不好做。”这位主管说,总部已通知全面转型,新的宣传海报都已经下来了,但接未来情况如何,大家心里都还没底。

而家长们则担心,随着教培机构的纷纷转型,今后会不会被拉入“素质教育”的新战场。在一教育讨论群,有人调侃:“除了学某思素养中心,让我们拭目以待新某方舞蹈、某锐钢琴。”

动向

私教市场仍属小众

课外辅导机构被迫关停或转型,相较之下,更边缘、更小众的“私教”似乎未受到这波冲击的影响,这也触发了一些中小

型教培机构的商机,加强其推进送教上门、小范围拼课、住家家教等“私人订制”内容。

这几日,给女儿在一家英文外教“私塾”购买过服务的李女士发现,课程顾问在不断刷屏自己的朋友圈。这是一家主打外教授课的机构,服务项目分为送教上门、居家半日营、住家家教与小班周末户外课。由于疫情影响,许多候选老师无法进来,目前主推送教上门。如果家长想节省开支,可以选择1对多的形式,自己邀请同小区的学生或者同学拼课,但为了保证质量,最多一次不超过3名学员。

但是李女士并不确定,这些洋面孔的老师是否具备担任外教的资格。记者联系了该机构,就教师资格问题进行了询问。对方答复,该公司除了私教课,还有对公业务,为上海多所知名国际、双语学校输送全职外教。“现在上海所有的学校都必须要求外教来自母语为英语的国家,持有Tefl或者Tesol教学资格证以及2年以上教学经验。部分学校的要求还要更高,老师要有本国的教师资格证以及同年龄段教学经验。”相关老师表示,在师资部分,请家长放心。

然而私教高昂的价格,却足以“劝退”一般收入家庭。据机构介绍,这种送教上门1对1价格在600-700元/小时,名校的老师价格还要再高。如果是1对2,价格在350-380元/小时,1对3,价格在280-320元/小时。类似的“小众”补习受到关注的,还有住家家教形式。一家名为某杉的机构专做住家教师项目,相关负责人介绍,上海是它们最大的客户群体,其次是北京和广州。上海家庭给住家教师开出的月薪价位一般都在1.2万元-2万元之间,而这些家庭属于经济水平较高的群体,有的孩子就读于国际学校,有的除了住家教师还同时学习舞蹈、钢琴、美术等课程,有的家庭甚至不止一位住家服务人员,另为孩子配备了阿姨、司机等。

【后记】

全民补习是畸形的,但多样化的教育需求不应被否认。

我们看到,“双减”政策并非“一刀切”关停所有教培机构,而是针对性地减轻校外学科补习负担,治理市场乱象。

在采访中,记者了解到,一些学科类机构正在主动联系非学科类机构,尝试“课程嫁接”,作为回报,前者将为后者带来大量原有生源。

面对政策的条款限制,学科

类补习机构寻求转型本无可厚非。但我们应当警惕,换上“素质教育”的马甲继续超前教育的可能,更不该让学生从学科补习漩涡中逃离后,接着被花样翻新的“兴趣班”填满时间。

对于家长,在教培机构自身尚且前路不明时,更不必急于做选择、下结论。在我们面临着改头换面的宣传口号时,也应当问一问自己,需要专业性和科学性的教育行业,是否真的能说转型就转型。

当童年的时光不再被补习班与题海占尽,孩子们也便有了创造更多可能性的空间。在成长的过程中,汲取知识的途径有无数种,成绩之外,孩子们对生活的理解与热爱,同样值得我们珍视。