

晨报首席记者 庞菁涵

星期六上午10点,上海某高端社区,李平家的门铃准时响起,门外是她即将面试的住家教师小林。月薪3万元,是小林在来之前提出的价码,对于这次面试,她表现出成竹在胸的自信,因为自己已经收到另一位客户的雇佣意向……

“双减”,给许多人的生活带来变化,有人叫好的同时,也有人疑惑:学科类培训机构被严格监管,但披着“马甲”转入地下的学科类培训——住家教师、一对一辅导等现象仍然存在。像小林这样的私教,基因里自带的隐蔽性和分散性,借以“高端家政”“高级保姆”的形式在市场自由流动,对监管部门的调查、取证将形成新挑战。

月薪两三万元, 高端“保姆式家教”可行吗?

住家教师火了:对孩子进行学科辅导,培养良好生活习惯,偶尔还要充当司机和采购员 调查取证难了:披着家政服务外衣,以“高端家政”“高级保姆”形式在市场自由流动

昂贵 de 家教

“我带过的一户人家,宝宝从6个月就开始学英文。”

“前两个雇主是住在星河湾和碧云的。”
“周末我不在的话,家长搞不清楚孩子该上什么课。”
“可以兼职司机,但只服务孩子。”

小林是李平从10余个候选人中精心挑选出来的,有些超出预期的是,原计划月薪1.5万元的费用,竟然选不出一个英语口语过关的老师。直到她遇到了开价3万元的小林,一见面就在言谈间“不经意”流露出“富人区”的见识。

时间向前推一周,李平在社交网站上联系到了推荐小林的这家家政公司。最初,吸引她的是另一个女孩漂亮的履历——211大学硕士,英语专业八级,两年中英家庭教师。李平随即向客服咨询该教师,但对方表示,此人已经“上户”,可再做其他推荐。

“需要全科辅导,英语口语要好,最好有经验,能懂某个乐器就更好……”根据李平提出的要求,客服发出派单信息,很快,待聘的教师资料一份份传来,不仅有视频自我介绍、个人简历,还有各种证书,开价在1.2万-2万元之间,刚毕业的学生占多数,大部分

升温 de 市场

刚刚商定面试时间,小林就先发制人,她通过家政客服向李平表示,已经有雇主看中自己,去面试可以,但必须当天确定是否录用。但李平凭借着这么多年与各色人员打交道的经验,判定这不过是对方便单的“小伎俩”。

到了约定日期,和小林同时出现的还有客服本人。客服解释,自己要跟来,是因为家庭教师和公司“签约”了,如果被雇主选中,需要马上签署三方合同。

在与孩子沟通时,小林所表现出来的沟通能力和亲和力并没有格外打动李平。对李平而言,她需要通过面试更多了解小林的情况——“有一家的宝宝从6个月就开始启蒙英文了,父母忙,就专门请了老师……”

1个小时的沟通时间很快过去,回忆起沟通过程,李平觉得小林所表现出来的能力和她的预期存在一定差异,便表示需要考虑一番。谁料,他们前脚刚离开,客服就发来信息,小林收到了外地一户雇主的电话,看过资料后已决定聘请她,并且加价3000元,李平只能再重新选人了。

“市场已经这么热了吗?还没见到人,六七万元就花出去了。”没有因预选对象被抢订而更心生焦虑,李平反倒兴致

是女性。

对比这些候选人的综合素质,李平觉得与网上看到的那位“推荐老师”相去甚远:“你看,这个人发音太不标准了,再看这个,脱口就是‘like to doing’,这么简单的语法都说错……”

在提出质疑后,客服立即给出回应:“我们有更符合你要求的老师,就是价格要贵一点,您先看这两位,一个要2.5万元,一个要3万元。您能接受吗?”

放开价格上限,候选人质量开始能入了李平的眼。他们之中的做过英语考级辅导教师,有的自述从公办学校离职,还有的已经专职做了2年住家家教。

在反复的比较与筛选下,李平挑中了一名曾服务多个上海家庭、有留学经历的老师进行面试,她就是小林。

选择小林,除了每月薪酬比原计划翻倍,还意味着更高的中介费——和通过中介机构聘请家政人员各自支付中介费用不同,通过中介机构聘请家庭教师,雇主需要支付的中介费用为家庭教师工资的全额,也就是3万元。至于流动性的问题,客服承诺公司在一年内可以免费调换老师。

然,“履历不是能力,家教老师并没有一个相对清晰的体系来进行鉴定,我也没办法从他们服务过的雇主家庭中了解到信息,感觉更像撞大运啊!”这次不算成功的“寻师”经历,让她重新审视请住家教师的打算。

今年9月8日,《关于坚决查处变相违规开展学科类校外培训问题的通知》(以下简称《通知》)发布,对“家政服务”“住家教师”“众筹私教”等7类隐形变异学科类校外培训形态表示“一经发现,坚决查处”。9月23日,教育部召开新闻通气会,提出将加大对此类违规行为的查处力度。

然而,像李平这样能随处找到住家教师的情况比比皆是,部分原教培机构的从业者和客户也向住家教师的选项倾斜。家政公司以高端保姆形式出现的家教,仍然在正常经营,据陪同小林前来的客服介绍,近来这段时间,住家教师需求量不减反增,家长不惜花重金将私教请回家中,辅导孩子功课。

“目前我们一切正常。”家政客服答得轻松淡定。

住家教师概念的升温,与雇佣专职家庭教师在私密环境教学,能让“抢跑”穿上隐身衣不无关系。

今年6月,刚从国内某师范大学英语系毕业的周洋,拿到了教师资格证,带着对住家教师的好奇,应聘到了一户上海家庭。

暑假期间,周洋用Excel表格为雇主家预初的小孩制定时间表,早八晚八中间午休,一天的学习时间不能少于8个小时,英语、语文、数学、科学都要辅导。日程上的素质类活动,如篮球、舞蹈、游泳等,则另有专业教师授课,她只需接送,偶尔还要和家里的保姆一起去采购生活用品。

周洋会在网上晒出自己的住家工作,在一份英文作业下面,有人留言:“你确定这是预初的课吗?我们高中才学到这些。”她则表示,孩子学得早很正常,不仅是英文,数学也一样,“否则干嘛雇我呢?”

在周洋眼里,帮雇主家的孩子超前学习证明了他们的钱没白花。取得教师资格证的她,背得出教育知识考点理论,也能告诉孩子题目怎么解,却忽略了教育的科学规律。

“愿意请住家教师的,一般都是高收入家庭,花钱买的服务,这里不让学了就在那里学。”周洋看到的派单信息中,有来自公办学校的孩子,也有读国际学校的学生,最小的两岁,最大的十四五岁,一些雇主家庭有二胎、三胎需要同时照顾。

在与李平的交流中,小林也曾提到,自己服务过的某户家庭,女主人剑桥大学毕业,家中两个孩子还没上小学就已经完全没有玩的时间,小林原本还给他们安排了放学后的户外活动,但并没有执行多久。每天放学后都需要按女主人要求,完成一定量的英文、数学练习。

“我的任务就是负责带他们完成这些,但小孩子的速度慢,做完就要抓紧安排他们上床睡觉了,游戏的时间只能牺牲掉。”小林说。

不遗余力的推广,来自于每一单成交的背后可观的收益。住家教师成了继月嫂、育儿嫂之后的家政新宠,在上海诸多家政公司纷纷上

住家教师这种曾经极其小众的存在,在网络“推波助澜”下,正在被大众更广泛地了解,市场上虽有一些专门经营该业务的公司,但目前大多数都由家政公司作为中介方在运营。

在网上,可以很轻易地找到家政公司发布的招聘信息、广告文案。住家教师正在被包装成“高大上”的新兴职业,年轻人可以借此接触高端家庭,体验别墅花园生活,而自己的价值便是做好学科辅导、照顾孩子日常。

在某招聘APP,输入“住家教师”,十余条招聘信息次第展开,发布者基本都是“某某家政公司”,薪资最高标注达到5万/月。

通过岗位介绍不难看出,雇主们往往需要这类保姆式的教师对孩子们进行学科辅导、制定学习计划、培养良好生活习惯。从早起叫醒、上下学接送到学科补习……偶尔也需要充当司机和采购员,帮助打理家中的琐事。如果老师掌握运动技能或者懂乐器,则是加分项。

而在雇主端,来自家政公司的帖子公开

公开 de 推销

推销教师,极具诱惑力的宣传背后也藏着隐患套路。

一家家自嘲为“高端家政”“国际家政”的公司,在某社交平台开设主页,由其推出的保姆式住家教师服务与月嫂、育儿嫂、钟点工并列展示,行业术语用的也同是“上户”“下户”。

帖子里,“985毕业”“硕士”“英语八级”“海归”“教师资格证”,一个个漂亮的标签贴在住家教师身上。视频中,他们用流利的英文自我介绍,良好的形象、高质量的教育背景,都在说服忙于工作的富裕家庭,把孩子的教育交给他们。

在一则教师介绍帖中,一名年轻女孩格外出众:名校硕士毕业,英文专业八级,口语流利地道,更夸张的是,文案竟写着她是市重点中学在职教师。

记者采访中发现,与李平的经历如出一辙,广告帖里的老师永远约不到,秉承“实物与包装不符,仅供参考”的特色——每当选中一

收益 de 驱使

线并被重点推出,以获取更高的经济利益。

9月9日,即《通知》下发第二天,记者此前曾在本报报道《家教的江湖》中采访过的某家专做住家教师业务的公司,在其微信公众号发文,即日起停止住家教师项目,积极探索新的板块。该领域的垂直性,让处在风口浪尖的这家公司迅速做出反馈。

相较之下,包裹于“家政服务”皮囊的住家教师业务,似乎没那么“扎眼”,在暂时的庇护所里正常运行。其安之若素的现状也许并非来源于不被管辖的自信,而是在监管的大棒落下前,把高收益维持到最后一刻。

“相对的高收入也吸引了很多年轻人加入,有些可能资质一般,但想试试。”

受到驱使的不仅是牵线搭桥的家政公司,更有希望获得高工资的求职者。在上海地区,有资历的老师可以开价到3万元甚至更高,相较于发展平台,他们更享受当下的薪酬以及跨阶层接触带来的满足感。

名各方面素质优秀的老师进行询问时,客服都会表示,“这位老师已经被抢走,再给您推荐其他老师。”

而此后客服推荐的老师,则资历平平。要么才艺丰富,但没有教师资格证;要么曾在教培机构工作,看似有经验但细瞧是销售;要么有留学经历,但口语并不地道。偶尔一两个有教学经验、亲和力强、多才多艺的,要价都在2万元以上。

半个月过去,当记者再次打开同一个网页,那些已“上户”的优秀教师信息仍然挂在家政公司的广告帖里,吸引着家长们前来咨询。

此外,市场上还有专门提供外教、华裔外教上门服务的公司,其业务也包含了不住家和住家服务。不住家的一对一教学在600-700元/小时,住家收费也比一般的中教更高。其广告同样在照常释放当中,只是比起此前“露脸”的高调,如今的推介已经被打上了马赛克。

因为没什么经验,周洋的薪酬在上海的住家教师里算初级,即便如此,也达到了1.2万元/月的水平。刚毕业就能月入过万元,她已相当满意。在她发出的笔记中,雇主的优渥生活成为围观的重点,评论区留下清一色自我介绍“蹲”雇主,还有人打听哪里可以找这样的工作。

在住家教师的队伍中,不仅有周洋这样的小城姑娘,也不乏小康家庭成长起来的青年,他们或是曾就读于英、美、日等国家高校的海归,或是从小就学习钢琴等开销不菲的乐器。即便长时间生活在雇主家中,时常更换家庭和城市,不易建立社交圈和职业连贯性,这些年轻人也愿意一试。

记者就一月薪标注为3万元的岗位,向家政公司咨询应聘条件,对方表示需要本科以上学历、英语六级、有教师资格证、能用英文辅导小学全科、有海外留学经历且年龄在40岁以下。

能够发现,以上的几项指标非常直观,收入和个人的学历、英语水平、经验等直接挂钩。尽管我国有人力资源和社会保障部授权的家庭教育指导师、早期教育指导师证书,但这些都属于职业技能证书范畴,并非职业资格证书,住家教师的门槛和薪酬等级没有明确标准,更多来自于行业评判和雇主偏好。

面对教育部的“禁令”,周洋仍侥幸:“未来怎么样说不清楚,眼下只要待遇开得好就继续做。”小林也表示,准备去考相关的技能证书,为进一步提升收入做准备。

【专家点评】

住家家教是否违规 隐蔽分散能否治理

对于这一现象,21世纪教育研究院院长、中高考政策研究专家熊丙奇指出,当前的教育评价体系之下,家长有提高孩子的分数、名次的现实需求,如果这一需求没有得到疏导,通过公开、合法的渠道无法满足,就可能转为请住家教师等私教形式。

那么,家政公司如此招摇地招聘住家教师、打出广告,这种行为为合规合法吗?怎样界定,又该如何监管?

法律界人士曾向记者表示,如果家政中介平台具备居间服务的资质,介绍家教则属于合法的市场行为,如果行政机关出台新规将从事家政服务列为违法违规行为,则家政平台不能进行居间服务。

熊丙奇说,教育部针对相关行为正在研究制定具体的指导意见,其中明确了违规家教的情形,包括在职教师家教、没有合法教师资格的人员家教、以往家保姆名义请家教等都是违规的。很显然,据此,监管部门可通过网格化管理、扩大线索来源等方式,进行监管、查处。

由于家长请私教十分分散,这无疑加大了监管的难度,这比查处无证无照的培训机构还难。对于学科类培训转入“地下”,熊丙奇提出两点治理思路:科学治理、系统治理。

科学治理,就要发挥专家委员会的作用,由其鉴定培训的方式、内容是否违规,可用于取证转向家政服务的学科类培训服务,如家庭聘请的是住家保姆,工作是为孩子进行一对一家教,就需要专家委员会进行鉴定。

家长请私教十分分散,监管的难度比查处无证无照的培训机构还大。为此,需要加强监管力量,明确属地管理原则,同时坚持依法治教,不能污名化学生进行合法培训、学习。

在系统性治理当中,熊丙奇提到三个层次,分别是堵住监管漏洞、提高学校教育质量和社区活动水平、转变家庭教育理念。其中第二点,他强调通过提高学校教育质量,给学生创造有意义的节假日、双休日、寒暑假去处加以疏导。

熊丙奇分析,“双减”措施落地后,家长请私教的意愿如果强烈,表明需求侧治理乏力:“有的家长不满意学校教育质量,有条件的就会想法设法请私教,还有的家长工作忙,如果社区里没有有意义的去处,就会请私教,既照着孩子又提高成绩。要疏导家长的需求,就必须提高学校教育质量,并由社区提供双休日、节假日的活动去处。”

最后,转变家长的家庭教育理念,一方面推进破除唯分数、唯升学、唯学历的教育评价改革,在全社会形成新的教育观和成才观,另一方面需要加强对家长的家庭教育指导,让家长掌握科学的家庭教育理念和方法,对孩子的成长有合理的期待,为孩子规划适合的成才道路。

(除专家熊丙奇外,本文出现人物均为化名)



制图/潘文健