

“双减”背景下非学科类培训机构生存与发展

韦裕杰¹ 郭锐²

1. 恋词教育 2. 云之谷艺术

DOI:10.12238/mef.v5i1.4670

[摘要] “双减”背景下,原本非刚需、低门槛、鱼龙混杂的非学科类培训机构在面对监管加强、准入门槛提高和激烈竞争时,只有做到符合国家政策方针,选择合适的赛道,坚守“培根铸魂”的职责使命,才能够在“道阻且长”的校外培训市场中求得一席生存之地。本文全面分析了非学科类培训机构的未来前景,对于寻求学科转型或有志从事该行业的个人和组织提供一些参考和借鉴。

[关键词] 历史渊源;发展趋势;出路

中图分类号: G522.72

文献标识码: A

The Survival and Development of Non-disciplinary Training Institutions under the Background of "Double Reduction"

WEI Yujie¹, GUO Rui²

1. Lianci Education; 2. Yunzhigu Arts

[Abstract] Under the background of "double reduction", when the non-disciplinary training institutions that were originally non-rigid needs, low thresholds and mixed fish and dragons are faced with strengthened supervision, increased access thresholds and fierce competition, only by conforming to national policy guidelines, choosing the right track, and adhering to the responsibility and mission of "bacon casting the soul" can they find a place of survival in the "obstacle-packed and long" off-campus training market. This paper makes a comprehensive analysis of the future prospects of non-disciplinary training institutions, and provides some references for individuals and organizations who are about to transform their disciplines and aspire to engage in this industry.

[Key words] historical origin; development trend; way out

长期以来,学科类培训备受家长和资本的青睐,成为校外培训市场的“刚需”;非学科类培训则作为一种补充,成了校外培训的“调剂品”。2021年被称为“最难教培年”——围绕“双减”工作,教育部出台了多项政策方针,对“义务教育阶段学生过重作业负担和校外培训负担”这一问题进行全方位、多角度的治理。学科类培训机构受到冲击,转型或注销成为必然选择。在这一背景下,以体育、艺术学科和综合实践活动(含信息技术教育、劳动与技术教育)为经营范围的非学科类培训机构也很难“独善其身”。生存还是毁灭?这对于入局者和转型者来说,都必须认真思量。本文试从历史、现状、出路等角度展开分析,

探索非学科类培训机构的生存与发展之道,以资参考。

1 历史渊源

“双减”政策出台前的非学科类培训机构处境尴尬——“非刚需”“低门槛”。“非刚需”是因为非学科类校外培训机构多以培养兴趣、提升技能为目标,相对于以“应试”和“升学”为主打的学科类培训机构来说,学生对于非学科类培训机构的培训内容刚需程度不高。在“双减”前,家长认为孩子的时间须以主流教育为主,学科辅导教育为辅,艺术类教育次之。“低门槛”是由于非学科类培训机构可以直接申请法人登记,不必执行学科类培训机构的办学条件,这导致其准入门槛低。基于以上分析,

非学科类培训机构呈现低门槛的行业混乱状态。

2 当下现状

非学科类培训机构在迎来市场青睐的同时,很快也出现了“管控变严”“门槛提高”“赛道拥堵”的情形,这无疑会让部分准备入局者踟躇不前。“双减”政策落地后,多省市出台了“非学科类培训机构设立标准”,从举办者、从业人员、开办资金与收费等方面给予严格要求,以往的“直接申请法人登记”已成为过去式。不仅如此,不少地方还在尝试对非学科类培训机构进行“银行账户监督”。以上严格管控的举措,都提高了非学科类培训机构的办学门槛。另外,学科类培训机构的转型浪潮也让竞争变得

异常激烈。好未来张邦鑫在集团内部信中提到了素质教育,并表示2~18岁的人群依然是好未来主要服务的用户,业务重心将从原来的学科培训转变为培养孩子的素质,将从人文美育、科学益智、编程以及音体美等品类开展素质教育的探索。不难看出,学科类培训机构巨头如好未来、新东方的介入,普通学科类培训机构的转型,会让非学科类培训机构的赛道变得异常拥挤。

3 出路探讨

非学科类培训机构路在何方?其实学科类培训机构的经验和教训已经给了我们“前车之鉴”——急功近利、资本圈钱、本末倒置的玩法终将玩火自焚,唯有坚守正确的办学理念、打磨好产品、深入社区,才能够让非学科类培训机构走上一条“康庄大道”。

3.1 赛道选择: 游研学、体能训练、音舞美和科技发明创造

非学科类的范畴广泛,体育、艺术学科和综合实践活动(含信息技术教育、劳动与技术教育)都可以纳入非学科类。对于即将入局者,究竟应该选择哪一条赛道?笔者推荐游研学、中小学体能训练、艺术(音乐、美术和舞蹈)和科技发明创造。首先,以上赛道符合国家大政方针,是国家提倡和鼓励的;其次,美术、体育和戏剧将逐步纳入中考,市场需求旺盛;再次,从学科类到以上赛道的转型跨度不大;最后,以上非学科类培训内容与校内教育不会产生冲突。以游研学为例,2020年前瞻产业研究院发布的《2020年中国研学旅行行业市场现状及发展趋势分析未来市场规模有望继续扩大》中披露,2019年我国研学旅行市场规模约为164亿元(如图1)。随着“双减”政策的落地、中考的改革,未来的研学旅行行业还会持续发展。同样,艺术类、体能训练、科技类等素质教育板块,都会呈现蓬勃发展的态势。

3.2 严格执行地方办学标准,合法合规办学

长期以来,非学科类培训机构执行“申请法人登记”,“有照无证”“证照全无”已是常态,“家庭作坊”随处可见。

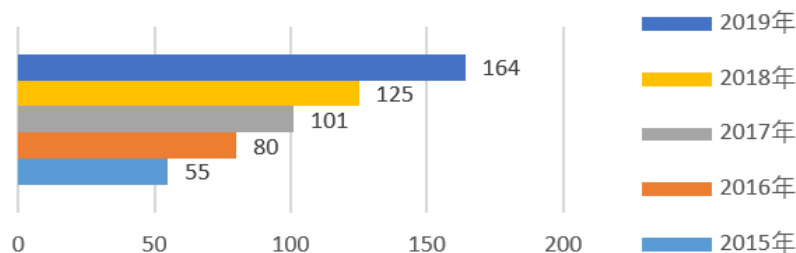


图1 2015—2019年中国研学旅行市场规模(单位:亿元)

如今,在全面规范非学科类培训机构的大背景下,严格执行地方办学标准已是非学科类培训机构生存与发展的题中之意。2021年12月30日,成都市《青羊区教育局致家长的一封信》中提到,成都市教育局将依托基层综治中心和网格员力量,通过“扫楼扫院”的方式,摸清全市校外培训机构(含无证培训机构)的现状。相反地,“双减”政策落地后,不少地区的教育部门对属地合法合规、双证齐全的校外机构进行了白名单公示。部分地方的教育部门还对表现突出的非学科类培训机构进行了表彰。由此可见,合法资质是非学科类培训机构求生存与发展的根本前提。对于转型和准备新进入非学科类培训机构的个人、组织来说,都要严格执行地方办学标准,获得合法资质,不能心存侥幸。

3.3 坚守“培根铸魂,启智润心”的职责使命不动摇

非学科类培训机构行业长青的根本是坚守“培根铸魂,启智润心”的职责使命不动摇。以往,非学科类培训机构多数标榜自己是“素质教育的践行者”,然而事实上多数是打着“素质教育”之名,行“应试教育”或“类应试教育”之实。“八字育人”观——“培根铸魂,启智润心”,是教书育人的根本职责和使命。韩愈在《师说》中提到“师者,所以传道授业解惑也”,陶行知也说到“千教万教,教人求真;千学万学,学做真人”。社会主义的教育,其内容、手段、形式会有不同,但其教育根本任务是殊途同归的——培养社会主义的建设者和接班人。“坚定理想信念、厚植爱国主义情怀、加强品德修养、增长知识见识、培养奋斗精神、增强综合素质”应该成为非学科类培训机构的指导精神,确保真

正做到“根正魂厚,启智心润”。

3.4 精兵简政,激发组织活力,构建高效团队

后疫情时代,作为营利性组织的非学科类培训机构,在面对商业环境的不确定性时,需要做到精兵简政,激发组织活力,以此来构建高效团队。对于教培机构来讲,主要有两大业务板块——“教学”和“招生”。在当前的商业环境下,尤其对于中小型机构来说,可以适当精简编制、一兼多职,集中优势兵力做好教学工作,让产品带动招生。2021年教培行业的变动,势必会对现有从业者造成一定的心理包袱。加之市场变化较大,传统的“科层制”难以适应市场竞争,机动灵活的“小组制”就比较适合当下的商业环境。权力下放、自主经营、中央赋能等,这些方式对于激发组织活力、构建高效团队,是非常有效果的。

3.5 产品打造:以核心素养为纬,以年龄层次为经

大多数非学科类培训机构缺少产品交付体系,要想解决这一问题,就需要紧紧抓住核心素养,结合年龄层次来打造课程产品。艺术生核心素养的构成包括艺术素养、人文素养、科学素养、社会担当和健康生活等。以少儿戏剧表演为例,其核心素养可以提炼为“文化理解、审美意趣、创意表达”这3个一级核心素养,“审美意趣”又包含了“经典戏剧的鉴赏、评价和演绎”这3个二级核心素养,“经典戏剧的鉴赏、评价和演绎”又可以细分为若干个三级核心素养。同样地,按年龄层次可分为幼儿戏剧、少儿戏剧和青少年戏剧(如图2)。这样一来,核心素养和不同年龄层次重合的部分就是我们打造产品的纲领。纲领确定

后,教案、教材便水到渠成。同时,在国家市场监督管理总局等八部委联合出台《关于做好校外培训广告管控的通知》的背景下,好的产品可以成为营销利器,让口碑得到自然传播。

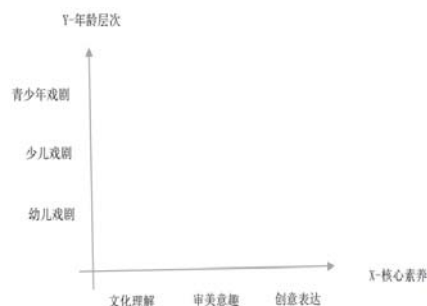


图2 基于核心素养的产品体系打造原理图

3.6 深入社区, 和生活美学相遇

未来,社区可能会成为非学科类培训机构的“主战场”。对于中小学校外培训机构来讲,好的地理位置是成功的一半。现如今,地理位置的重要性更为突出。一方面,在后疫情时代,防疫工作将成为常态,各大商圈的流量势必会被削减,对于比较依赖自然流量的非学科类培训机构来说更是雪上加霜。2019年12月与2020年1月,各级城市购物中心的日均客流量均有减少,一线城市减势尤为明显,这对于非学科类培训机构的影响是不言而喻的。另一方面,在“双减”背景下,延时服务挤占了大量中小学生的课余时间,“双减”落地后,工作日到店学习的学员人数已经大量锐减。因此,非学科类培训机构深入社区是一种必然的选择。接送便利、家校互动性强、口碑传播迅速,这些都是社区

店的优势。

4 结语

至此,非学科类培训机构的过去、现状和未来已经阐述清楚。总的来说,校外培训机构的红利期已经过去,野蛮、混乱的秩序亟待重构。机遇与挑战同在,非学科类培训机构的未来依然可期。未来的入局者,必须端正心态,做好产品,深入社区,才能够谋得生存与发展。由于调研的对象不够广泛,掌握的数据不够丰富,政策的解读不够权威,因此,本文在“出路探讨”部分可能不够严谨、全面,仅供参考和借鉴。同时,学科类培训机构范围广泛,本文对于成人教育、家庭教育等教育类型均未涉及,只探讨了中小学的校外教育部分,所以本文的适用领域有一定的局限性。

罗素在《教育与美好生活》中说到,如果可以让人人都有优良的品质,这个社会也将变得不同,这才是教育的终极目的。民办教育,尤其是校外教育对主流教育是一种有效的补充,也是在为社会主义教育事业添砖加瓦。因而,非学科类培训机构既要守正,又要创新,培根铸魂,立德树人,只有这样才能够做到“从心所欲,不逾矩”。

参考文献

[1]教育部办公厅.教育部办公厅关于进一步明确义务教育阶段校外培训学科类和非学科类范围的通知[EB/OL].(2021-7-29)[2022-03-04].http://www.moe.gov.cn/srcsite/A29/202107/t20210730_547807.html

[2]杨帆.中小學生民办校外培训机

构发展中存在的问题及对策——以内蒙古Q旗为例[D].内蒙古农业大学,2020.

[3]海南新闻频道.“双减”在行动(二):海南学科类培训机构加快转型 人员有序转岗分流[EB/OL].(2021-12-27)[2022-03-04].http://k.sina.com.cn/article_2035413034_m7951f02a02000wn99.html

[4]芥末堆看教育.好未来不“告别”[EB/OL].(2021-12-28)[2022-03-04].<https://xw.qq.com/cmsid/20211223A05KSB00>

[5]张瑾.注意!成都将“扫楼扫院”摸排校外培训机构及“黑机构”[EB/OL].(2021-12-30)[2022-03-04].<https://static.cdsb.com/micropub/Articles/202112/9da9d8ef981132bedb94e2c0d9153376.html>

[6]孙爽,闫妍.人民日报评论员:全力培养社会主义建设者和接班人[N].人民日报,2018-09-15(04).

[7]邹波.基于艺术生核心素养提升的校本课程实施研究——以青岛艺术学校为例[J].现代职业教育,2021(39):136-137.

作者简介:

韦裕杰(1993-),女,汉族,重庆人,硕士,研究方向:中小学美育教育、教育管理、生涯规划、广播电视学等。

郭锐(1988-),男,汉族,河南泌阳人,硕士在读,研究方向:中小学美育教育、市场营销与商业发展、影视美学、新媒体营销等。