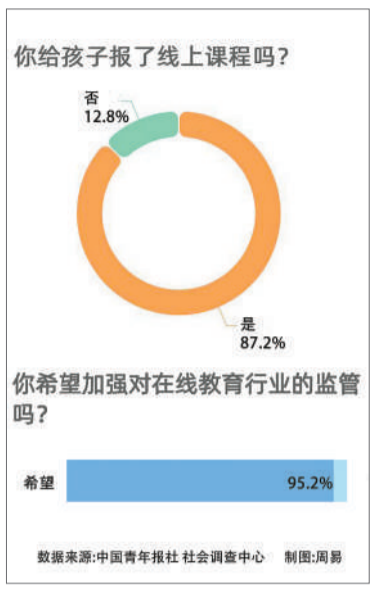


87.2%受访家长给孩子报了线上课程 最担心影响视力和互动性差

95.2%受访家长希望加强对线上培训行业的监管力度



中青报 中青网记者 周 易

不少家长都会给孩子报线上课程。去年以来,线上培训顺应了防疫需要,迎来了

迅速发展的机会。但是线上培训行业鱼龙混杂,虚假宣传、关门跑路事件频发。你给孩子报了线上课程吗?

日前,中国青年报社社会调查中心通过问卷网(wenjuan.com),对1523名中小学生家长进行的一项调查显示,87.2%的受访家长给孩子报了线上课程。选课,受访家长考虑最多的因素是试课效果。对于线上课程,受访家长最担心的两个问题是影响孩子视力和互动性差。95.2%的受访家长希望加强对线上培训行业的监管力度。

87.2%受访家长给孩子报了线上课程

家住北京的郑子惠(化名)有一个8岁的女儿,最近她正在忙着给孩子报线上辅导班。我主要想给孩子报英语,最近发现某平台12课时的英语班都报满了,1对1的班更是难找。郑子惠说,她以前不太关注线上教育,总觉得效果不好,但因为防疫需要,孩子目前只能在周线上辅导班。

这两年,我感觉周围给孩子报线上课程的家长变多了。在石家庄某县居住的田丽(化名)告诉记者,孩子今年10岁,在其他家长的推荐下,她关注了几个K12教育

(学前教育至高中教育 编者注)平台,准备给孩子补数学。

调查显示,87.2%的受访家长给孩子报了线上课程。受访家长给孩子选线上课程时,考虑最多的因素是试课效果(61.5%),接下来是品牌知名度(53.4%)和老师知名度(53.4%),周围人的推荐(49.9%)也是受访家长考虑较多的因素。

虽然在在线教育广告遍布车站广告牌、电梯间、综艺节目等媒体,而且几乎都是标榜名师的轰炸式营销,但口碑营销对于其获客还是有很大影响。曾在某辅导机构做老师的王鹏(化名)分析,平台目前还是在烧钱打流量战,通过特价课、拉好友返现等方式吸引客户,为此付出了较高的成本,后期需要想办法留住客户,吸引家长买正价课,才能盈利。

95.2%受访家长希望加强对线上培训行业的监管力度

田丽很担心线上课程对孩子视力的损害,年龄小的孩子自控和自学能力差,导致学习效果打折扣。我一不监督,孩子就容易搞小动作,甚至趴在桌子上睡觉。

线上课程存在什么问题?调查显示,影响孩子视力(49.3%)和互动性差(41.2%)被受访家长视为两个最大的问题。

在某平台兼职给小学生讲心理课的李维(化名)认为,线上课程搞得再花哨,还是不如线下面对面授课效果好。

李维觉得,线上教育还有很多家长没有关注到的问题。有一定规模的机构都会对招进来的老师进行培训,有的老师刚培训完就被挂上星级教师的标签。一些所谓的助教主要起着劝说客户续费的作用,并不是在负责课后答疑等学习问题。

调查中,受访家长认为线上课程存在的问题还有:虚假广告泛滥(35.1%)、平台资质不明(26.3%)、贩卖焦虑(21.2%)、消费者维权难(20.7%)、师资力量弱(18.1%)、跑路问题频发(16.3%)、课程水(16.2%)、教学理念不科学(14.0%)等。

32.2%的受访家长称遇到过线上机构虚假宣传、跑路等乱象。

郑子惠最近注意到某教培平台被爆4亿用户仅300多名持证教师的新闻,感觉很吃惊。我想了想,自己给孩子报班的时候,好像没有特别关注老师是不是持证。机构老师无证教学并不少见。王鹏

回忆,由于班里上一任老师离职,他被招入公司接替离职老师教学,公司对教师资格证并没有要求,只是让我做了一份试题,达到90分以上就可以入职。然后我被包装成所谓的名师,给已经断课一段时间的学生上课。

家长们推崇名师,机构就把握住了家长这种心理,拿名师做噱头进行宣传。李维坦言,在广告里,一些资深教师常常被机构拿去充门面,但名师毕竟是少数。现在在线教育行业竞争激烈,机构花那么多钱去做广告、拉赞助,哪有那么多钱去做教学、拉赞助,哪有那么多钱去做教学、拉赞助。

当下,一些在线教育机构获客成本越来越高,导致其无暇提升师资力量,也给稳定经营带来了更多风险。研究指出,火热的在线教育赛道背后,一半是高增长高融资额的火热景象,一半是获客成本不断提高、行业普遍亏损、距离规模化盈利尚有较远距离、中小玩家生存更加困难的残酷现实。

调查中,95.2%的受访家长希望加强对线上培训行业的监管力度。

郑子惠觉得,现在孩子教育的成本太高了,要到处打听老师水平,花钱买课,花时间监督,还要担心机构卷钱跑路,希望监管部门能在线上教育质量上多把关,促进这个行业良性发展,让家长省心一些。

扫二维码 填答问卷 发表意见 今年两会,你有哪些期待

亲爱的小伙伴们,大家好!2021年全国两会于3月在北京召开。两会是我国政治生活中的一件大事。今年是十四五的开局之年,未来5年的发展规划和2035年的远景目标也将在全国两会上进行讨论,许多都与青年发展息息相关。对于今年全国两会,你关心什么议题?有哪些期待?扫一扫二维码,一起来说说吧。

你也可以关注 青年调查 微信公众号(微信号:zqbsdzx),点击 有奖调查 栏目参与调查。填答案有惊喜哦! 奖励说明:我们会在所有答题者中,抽出10名移动幸运读者,每人赠送30元手机充值卡。

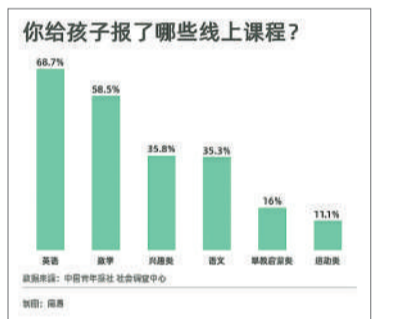


少年之气应该是什么样的? 二维码扫码调查获奖名单

- 136xxxx0401 187xxxx2857
- 181xxxx5668 186xxxx6038
- 134xxxx8610 139xxxx3099
- 139xxxx3566 135xxxx8800
- 137xxxx6501 137xxxx4630

受访家长给孩子报得最多的线上课程是英语和数学

83.5%受访家长对线上课程全部或大部分满意



中青报 中青网记者 周 易

近两年,线上教育的发展被按下了快进键。居家学习提升了家长和孩子对线上教育的认知度和接受度。日前,中国青年报社社会调查中心通过问卷网(wenjuan.com),对1523名中小学生家长进行的调查显示,受访家长给孩子报得最多的线上课程是英语和数学。83.5%的受访家长对线上课程全部或大部分满意。

郑子惠(化名)家住北京,有一个8岁的女儿,为了提升孩子的英语听说能力,她正在给孩子找英语小班课。英语就得从小开始学,持续练习,一旦停下来,孩子就容易忘。

家住石家庄的田丽(化名)打算给孩子报线上课程补数学,为了帮助孩子吸收课程内容,她会专门腾出时间来监督他。

调查显示,受访家长给孩子报得最多的两门线上课程是英语(68.7%)和数学(58.5%),兴趣和语文的选择比例也超过三成。

2020年我陪着孩子上课,发现线上课程也有好处,省得接送,又能随时监督孩子学习。郑子惠说,以前孩子在线下辅导班,由家中老人接送,现在家人陪着孩子上课,方便了现在。

关于线上课程,受访家长认为最大的优势是适应防疫需要(64.1%)。其他优势还包括:课程多样(49.7%)、不用接送孩子(49.6%)、能监督孩子(47.2%)等。

田丽试听了几个当下最流行的线上课程,感觉还不错。线上平台能让三四线城市的孩子和大城市的孩子一样,接触到好的教育资源,挺有吸引力的。

线上课程的互动效果是个问题。郑子惠说,她曾经给女儿买过录音英语课和1对1英语课,感觉后者效果更好。目前有不少做少儿英语的App,低龄孩子刚开始会被吸引,但如果没英文交流环境,容易厌倦。

调查显示,受访家长对孩子的线上课程满意度较高,13.4%的受访家长对孩子所学的线上课程都很满意,70.1%的受访家长对大部分课程满意,总计为83.5%。12.3%的受访家长只有少部分满意,0.5%的受访家长直言都不满意,3.7%的受访家长表示不好说。

在郑子惠看来,线上课程质量往往和价格是正相关的。专业的老师1对1地讲,效果更好。但这样的班更贵,家长负担更重。

在某平台兼职上课的李维(化名)认为,教育的意义远不止于教授知识,尤其是涉及中小学阶段的孩子,要注意价值观和创造力的培养,家长要谨防被贩卖焦虑的广告影响,花了钱却没买到好的教育。

九成受访青年计划成为 两栖青年 三成已实现

兼职选择上,微商代购、快车/顺风车司机、网络自媒体较为普遍

中青报 中青网记者 杜园春 实习生 王一帆

两栖青年是指同时有主业和副业的年轻群体。如今,新兴职业的出现,给年轻人提供了广阔的个性化发展空间。近两年,有更多年轻人加入了“两栖青年”的行列。两栖,规模不断壮大,已经成为年轻人中的普遍现象。

日前,中国青年报社社会调查中心联合问卷网(wenjuan.com),对1945名18-35周岁青年进行的一项调查显示,有30.3%的受访青年表示自己就是两栖青年,61.4%的受访青年有想法、正在计划中,两者合计91.7%。青年的选择相对集中在微商代购、快车/顺风车司机、网络自媒体等三类职业。70.6%的受访青年建议,两栖青年调整分配好时间和精力,不影响本职工作。

69.6%受访青年感到身边两栖青年多

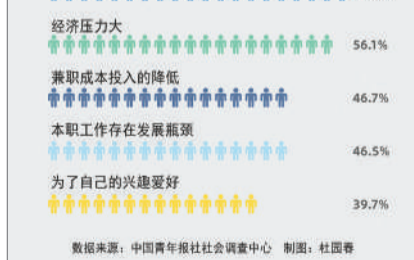
在广东从事会计工作的王楠(化名)说,她身边的朋友不少都有多重身份。有的在本职工作之余,还经营着一家书店或奶茶店,也有的是在晚上下班后开顺风车。

已经工作两年的胡夏(化名)还有第二个身份:微商。大学时,她趁空闲时间做起了微商,赚零花钱。一开始只卖衣服,慢慢有了许多回头客,也积攒了自己的渠道,货品也越来越丰富,包括面膜、鞋、包、家居用品等。工作后她也一直在坚持,还开了自己的网上店铺。很多顾客加了我的微信,常来问有没有新品,不少都成了朋友。我觉得这已经不仅仅是一份职业,还是我生活中

重要的一部分。潘程维(化名)在北京一家事业单位就职,春节前和同学聚会,因喝酒找了代驾,聊天时得知对方是兼职,挺年轻的伙计,工作日每天下班后开始接单,平均每晚能接五六单。通过朋友圈,他感觉做微商的人比较多,也有的开了微信公众号,聊自己行业的事儿,或者写热爱的领域,比如讨论股票、抒发心里心得等。

我感到现在,两栖青年,是比较庞大的群体了。两栖青年,中受过高等教育的青年很多,副业也多集中在知识技能领域,比如就业辅导、面试、培训等。上海某证券公司职员曹宇(化名)坦言,自己还没有从事副业的打算,本职工作强度就非常大,当下还是想集中精力在主业上做出一番成就,专注主业的职业晋升。

69.6%的受访青年感到身边两栖青年多,其中13.8%表示非常多。有30.3%的受访青年表示自己就是两栖青年,61.4%的受访青年有想法、正在计划中,两者合计91.7%。仅8.3%的受访青年没有做两栖青年的计划。交互分析发现,二线城市两栖青年最多,其次是一线城市。



在广东从事会计工作的王楠(化名),会兼职代购。她认为,兴趣爱好是她选择成为两栖青年的主要原因,平时我就喜欢买买买,哪家出了新一季的热门单品,都会想去店里看一看。做代购正好满足了热爱。如果我自己不喜欢做,很难坚持下去。

66.1%受访青年表示 两栖 身份能使生活更充实

62.2%受访青年认为能够探索职业发展更多可能性

中青报 中青网记者 杜园春 实习生 王一帆

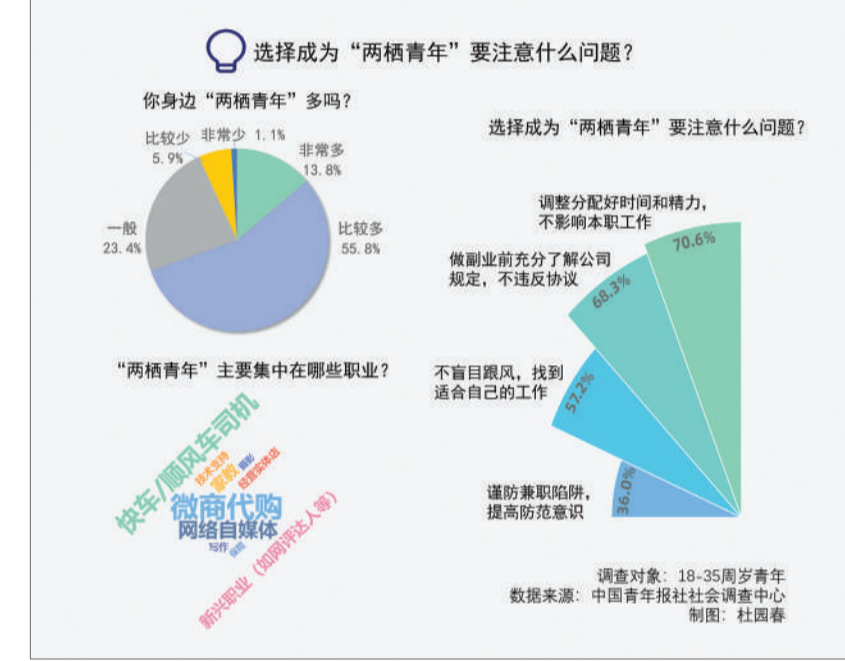
如今,年轻人有多重身份已成常态。除了主业,很多人都有多种头衔,淘宝店主、自媒体写手、培训师、成为两栖青年,能为年轻人带来什么?

日前,中国青年报社社会调查中心联合问卷网(wenjuan.com),对1945名18-35周岁青年进行的一项调查显示,成为两栖青年,64.5%的受访青年坦言能够从事真正喜欢的事情,62.2%的受访青年认为能够探索职业发展更多可能性。受访青年中,男性占49.1%,女性占50.9%。生活在一线城市的占35.5%,二

城市的占46.0%,三四线城市的占16.4%,城镇或县城的占1.9%,农村的占0.2%。

成为两栖青年,64.5%受访青年坦言能够从事真正喜欢的事情

北京某事业单位员工潘程维(化名)身边就有不少两栖青年。他觉得,成为两栖青年,能够探索更多发展的可能性。我一同学因为无聊打发时间做起来的公众号,现在的粉丝数已经非常可观了,经常还有广告收入,发展前景不比本职工作差,最近有专职发展公众号的打算。她经常说,有想法可以去试试,没准就成功了。



探索阶段,是过渡性的,有的就是为了职业多元化,体验能够丰富多样。未来,如果人们的收入来源都是多栖,分布于不同机构、不同时间点,可能就没有“职业”这个概念了。但拥有多个职业并不意味着人们的技能得不到提升、体验差、生活凌乱,这是一种新的工作生态,一种新的市场格局。

大家如何看待多重职业身份对职业发展的影响?74.9%的受访青年认为积极影响更大,能够激发创造性,17.8%的受访青年认为消极影响更大,有可能舍本逐末,32.0%

受访青年认为这是把“双刃剑”,有利有弊。

成为优秀的两栖青年,曹宇认为要先弄清楚为什么想做两栖青年。多重身份意味着要在不同工作与与生活之间做好平衡,时间更紧、身心压力更大。没有明确的目的,糊里糊涂地盲从,很难坚持下去。王楠认为,得明确主副业之间的侧重,做副业不能荒废主业。发展副业要在身体条件、其他资源都有所支撑的情况下,而不是随大流,盲目开始。要有规划、有安排、有准备,在主业与副业之间做好平衡。还有

降低生活压力。我认为各种新兴职业变多了,有更多灵活就业可供年轻人选择,既不是很占时间,又不用占空间和资金,这些副业的出现推动着年轻人两栖。而且,现在年轻人的就业观很自由,不认为一个职业就得干一辈子。北京某事业单位员工潘程维(化名)表示,他身边就有不少两栖青年。

为何有更多年轻人选择成为两栖青年?58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

降低生活压力。我认为各种新兴职业变多了,有更多灵活就业可供年轻人选择,既不是很占时间,又不用占空间和资金,这些副业的出现推动着年轻人两栖。而且,现在年轻人的就业观很自由,不认为一个职业就得干一辈子。北京某事业单位员工潘程维(化名)表示,他身边就有不少两栖青年。

为何有更多年轻人选择成为两栖青年?58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),

为更多的年轻人选择成为两栖青年,58.3%的受访青年表示是新兴行业和职业变多了,对年轻人吸引力变大,56.1%的受访青年直言是经济压力太大。其他还有:兼职成本低投入的降低(46.7%),



两栖的身份于个人发展而言既是矛盾的,又是互补的。一方面,目前更被认可的可能是更专业化、更细致、更具有工匠精神的人才,两栖,使精力被分配,可能影响做好主业。另一方面,也是互补的。现在有跨界的概念,主业和副业在跨界过程中,能够进行叠加,开阔视野,提高职业创新的可能性。我认为最重要的,是年轻人在这个过程中,能够找到工作对于人生价值的重要性。