

# 年会深度宣传（海报文案）

01

**Q：为什么“双减”当下，我还是建议您再坚持一下？**

“双减”政策的实行，对校外培训机构的影响具有两面性。一方面，它确实给教培行业带来了“毁灭性”打击。导致很多校外培训学校经营困难，甚至破产倒闭，其中也不乏新东方、学而思这类大厂。但是，家长对校外培训的需求会因为“双减”政策出台而消失吗？我认为不会，至少在目前的国情下。而且从某种程度上来说，由于校外教育资源减少，现存的校外教育资源会变得更稀缺和抢手。

另一方面，“双减”也是教培行业不可多得的发展机遇。中国的父母都希望子女成龙成凤，在子女教育问题上从来不会吝啬。“双减”砍掉了学科培训，也就意味着将会有一个新的、合法的教育业态填补这块空缺的市场。“双减”是一次足够彻底的“洗牌”，清除了投机资本和不合规的培训机构，对于真正以教育为事业的校长来说是件好事。

**年会议题：《“双减”是教培行业的新机遇》**

更多内容将在年会现场讲解，敬请期待。

02

**Q：为什么说“素质教育”是教培行业的下一个风口？**

谈到“素质教育”，我们首先要有一个正确的认知：“素质教育”不等于唱歌、跳舞……这些非学科项目。“素质教育”和“学科教育”不是对立的，而是互补的。简单来说，“学科教育”是教孩子课本上的知识，“素质教育”是教孩子怎么全面发展，怎么融入社会。从“教育”本身来看，二者缺一不可，只不过国人一直以来对“素质教育”有很深的误解。

当今社会，“唯分数论”、“唯考试论”让很多家长，乃至教育工作者误入歧途，“高分低能”的现象不胜枚举。违法犯罪、心理疾病已经有低龄化的趋势，“素质教育”缺失的后果逐渐明显。从“双减”的后续政策中不难看出，国家这次坚决叫停“学科培训”，其中一个重要原因就是禁止在“学科培训”上的盲目“内卷”，为“素质教育”的全面推行创造有利条件。

**年会议题：《素质教育：教培行业的新风向》**

更多内容将在年会现场讲解，敬请期待。

### Q：为什么要做“演讲”而不是其他的非学科项目？

随着《分类鉴别指南》的印发，“学科培训”的衰落已成定局，用“打擦边球”的方式也只是权宜之计。这个时候摆在培训学校面前的选择只有两个：要么转非盈利，要么转非学科。如果你自身物质条件较好，把教育当做公益事业对待，转非盈利也没问题。如果你要依靠做教育来改善生活，甚至维持生计，那么非学科可能就是唯一出路了。

市面上的非学科项目琳琅满目，比如唱歌、跳舞，还有书法、编程……这些项目都需要一定的专业能力，这也就意味着准入门槛变高了。而“演讲”则大不相同，只要你能正常和人交流，在公开场合发过言，就具备了基本的“演讲能力”，要是还做过管理工作、培训工作，就已经算是比较优秀了。不论是从准入门槛、转型风险，还是后期运营难度上看，“演讲”自然是优于其他项目的。

#### 年会议题：《“演讲”是未来的核心竞争力》

更多内容将在年会现场讲解，敬请期待。

### Q：为什么“教育产品”可以解决极端政策的困境？

最近一份某地的家长“承诺书”引起了行业内不小的恐慌。“承诺书”里几乎罗列了市面上常见的培训形式，包括线上和线下，并要求家长承诺不参加任何上述形式的培训。为什么会恐慌呢？因为国内政策很多情况下都是试点制，即在一个地方效果好，其他地方也会有样学样。像“承诺书”这样的形式如果在各地推广开，那就无疑是培训行业的噩耗，靠开课赚钱的想法就彻底破灭了。

那么，在这样的极端政策下，我们真的就毫无办法了吗？当然不是，因为我们还可以教学资源“产品化”。既然不允许培训学校和老师进行课外辅导，我们可以把教学资源做成教育产品，让家长指导和陪同孩子进行学习。既规避了“双减”政策的限制，又对应了《家庭教育促进法》的要求，这样的解决方案能做到一石二鸟。

#### 年会议题：《产品思维：极端政策的制胜法宝》

更多内容将在年会现场讲解，敬请期待。