

→ 左岸读书，一如既往。



- [首页](#)
- [热文](#)
- [书单影单](#)
- [解忧杂货铺](#)
- [我可以](#)
- [关于左岸](#)

[Home](#) > [教育日记](#) > 一个妈妈的反思：做家长的，应该如何为孩子选择培训机构？

## 一个妈妈的反思：做家长的，应该如何为孩子选择培训机构？

2021-03-16 . 阅读: 153 views

文/苏瑾七

现在家长不管在外面工作多苦多累，也都舍得一掏就是上万元给自己的孩子报培训机构，学习个性化、兴趣班。

但是让人很心痛的一件事是，因为兴趣班培训班，自认为我是专业人士，对家长们并不尊重。

很少有培训会主动告诉家长，你交上来的学费，我会教孩子学习哪些具体的东西，会让你的孩子达到一个什么程度，会在多长时间内让孩子有所提高。

而机构的姿态是什么呢？

第一，我才是专业人士，你不是，你必须什么都得听我的。

第二，之所以你的孩子学不好，是因为他学习能力、学习态度有问题，不是我机构班级设置人太多或者我机构老师不专业的问题。

在这里要提醒各位家长，市场上的培训机构也是五花八门的，不是开个门做生意，就是专业人士。

千万不要以“我把钱交给专业的老师了，一切都听老师安排”为借口，让自己的钱打水漂，让孩子在这些不专业的地方浪费时间。

甚至如果遭遇了一个没有师德的老师，很可能您的孩子还会被他带坏。

更不要用“我不懂”为借口，对机构的教学内容、教学进度漠不关心，那您是在害自己的孩子，是在挥霍自己的钱。

### 01.不专业的机构是什么样的？

#### 【免费试堂】线上

牛津剑桥学生创立

由牛津剑桥学生创立，历年孕  
牛津、剑桥、医学、法律毕业  
oxbridge.ac

打开

市场上很多不专业的机构就是这样的，我就招收启蒙班，我教到什么程度也不会对你有保证。

不像是你去学游泳，会有包学会班，那目标很清晰。

比如现在市场上最多的舞蹈班、中国舞、拉丁舞，最多是让你去考个级，算是一个学习目标，其他的什么都没有，1年可能就教你一套组合，美其名曰给你打基础，让你别拔苗助长。

你家长越是对学习的内容、目标没有概念，你的钱越好骗。

反正学好学坏是你家孩子能力的问题，我把课给你上了就完事，至于我上的好不好，你也不懂，我教没教授新知识，你也没关注。

然后到了课时耗完，我再要求你续费。

你想学更多东西，你就慢慢熬着级别，你肯定要续费。

你吊儿郎当不好好学，那你就在原级别留着，要想进步，你还是要续费。

## 02.教育机构的运作是怎样的呢？

首先，他是以盈利为目的的地方，不是做慈善的，也不是国家公办的学校。

以营利为目的，就会把学生分为三六九等，比如你一次性交了1年学费，那么可能把你列为一级营销对象，一次性就交3个月的学费，可能就列为5级。

然后针对1级营销对象，会实施到更多的营销策略，比如让你去参加考级训练班，比如积极鼓励你去参加比赛。

而对于5级营销对象，基本对你默默无闻，不会在你身上花时间做营销。

换句话说，培训机构不会考虑你这个学员的学习能力，他们考虑的主要是作为销售对象，怎么消费你。

你学习能力太优秀、太强，反而对机构是一种潜在威胁，甚至有可能它会主动打压你。

让你感觉自己还不行，这样你就会继续在这个低级别里缴费。

## 03.培训机构的所谓老师，是否都是具有师德的人呢？

答案是，不一定。

即便这个老师非常优秀，但是她也只是机构里的一个打工者，她会受到机构施加的压力，机构会要求她，不要教的太快，一下子都教完了，那学生学什么，还会续费吗？

对于一些小机构，老师本身在这个机构里面就不是一个被尊重的群体，他们除了教学之外，还要承担营销的责任，比如拉学生去续费，给学生推荐贵的教材等等，形式五花八门。

## 04.那么在培训机构里，哪个岗位、谁才是最受尊重的人呢？

这跟家庭和公司是一样的，销售人员、赚钱养家的人。

在培训机构里，和你家一样，只有为机构创造盈利的人，才是真正的机构里的红人。

至于老师嘛，相当于工厂里面的工人。

工人做的事情，只不过是把老板从客户那边拉来的活具体做好，但是他们完全是被动的执行者，没有不可替代性，也谈不上太大的价值。

### 05.但是反过来，我们说专业的机构，好的机构是怎样的呢？

首先，做事和做人一样，是要讲良心的，是要用心交流和沟通的。

专业的机构里，不会把销售人员作为最重要的团体，而是把老师放在第一位。

他们会聘请最专业的老师，制定严谨的教学体系，然后给家长一个整体的学习规划和教学保证。

在正向运作下，机构靠出成绩迎来好口碑，学员为了学到更好的东西，主动续费。

而不是像一些野鸡、山寨机构，他们主要是靠忽悠、骗、强逼的手段让学员续费。

### 06.低端培训机构另外一个盈利点，就是招收初级学员。

为什么说低端机构在初级学员上面做文章呢？

因为在他们这学久了，都会发现机构的弊端，很多了解机构运作内幕的老学员，因为长期得不到提高，会质疑机构的教学体系，最终老学员会大部分流逝。

而新招进来的，都是一些没有概念的，对机构还抱有幻想，双方还处于蜜月期的学员，这部分学员还能继续按照上文提到的1级、5级营销手段，被营销一段时间。

所以，跟公司一样，好的公司会努力地为老员工创造福利，留住核心骨干。

但不好的公司，就不断的招聘新人，因为新人听话，不会闹事。

### 07.最后，总结一下培训机构的几个坑，希望大家不要踩。

第一，不要为了显示自己家有钱，为了面子，一次性对不熟悉的机构交太多的钱。

交1年的学费，学到半年发现机构不靠谱，或者有的机构干脆跑路了，那么你再要求退费是很困难的，跑路的机构，你连人都找不到，何谈退费。

第二，如果它是正规的机构，在收费前，应该要求他们出示营业执照，和教授课程老师的教师资格证。

这是你的孩子今后要在里面花时间学东西的地方，有必要提前做个调查，对自己的钱负责，也是对孩子的时间负责。

第三，在合同中，约定好孩子所要参加的班级的最大人数，人数的多少，决定了老师能关注到你的孩子的精力有多大，人数一旦太多，会导致教学质量下降。

第四，一定要在报读培训班之前，想清楚你为什么让孩子去学。

有的家长初衷特别单纯，我不想让孩子在家看电视，所以给他找个地方，让他干点什么，学好学坏没关系。

这种初衷本身没有错，但是同样的时间，建议家长想想，什么是更适合孩子学的，不要各种培训一报一大堆。

即便家里不缺几个培训的钱，但是问题是孩子的时间。

孩子如果进入小学五六年级，面对考初中，然后接着要面临中考、高考的压力，真正能学习兴趣班的时间，就那么几年。

我相信每个家长都是望子成龙的，但是要想成材，应该是专注的，要为孩子选定一两个领域，舍弃其他不必要的。

不要单纯因为这个培训15节课才200块钱，好便宜，就报班了。

而是要考虑，孩子的兴趣确实在这，以后可能有长期发展空间，再去报。

否则这个时间真的不如让孩子在家看电视了，因为看电视是享受，人们都说活在当下，那享受肯定比受罪有意义的，你不打算长期学的东西，你去受那个罪，显然没有意义。

而反之，如果您是想让孩子在这方面长期学的话，就建议要有个明确的目标了。这样你才不会被机构带节奏，不会人云亦云。

负责任的家长，即便你不是专门搞这个舞蹈或者美术绘画领域的，还是建议您先帮孩子了解一下，有哪些考级，哪些有可能对未来高考有加分，哪些专业的比赛，证书是有价值的等等。

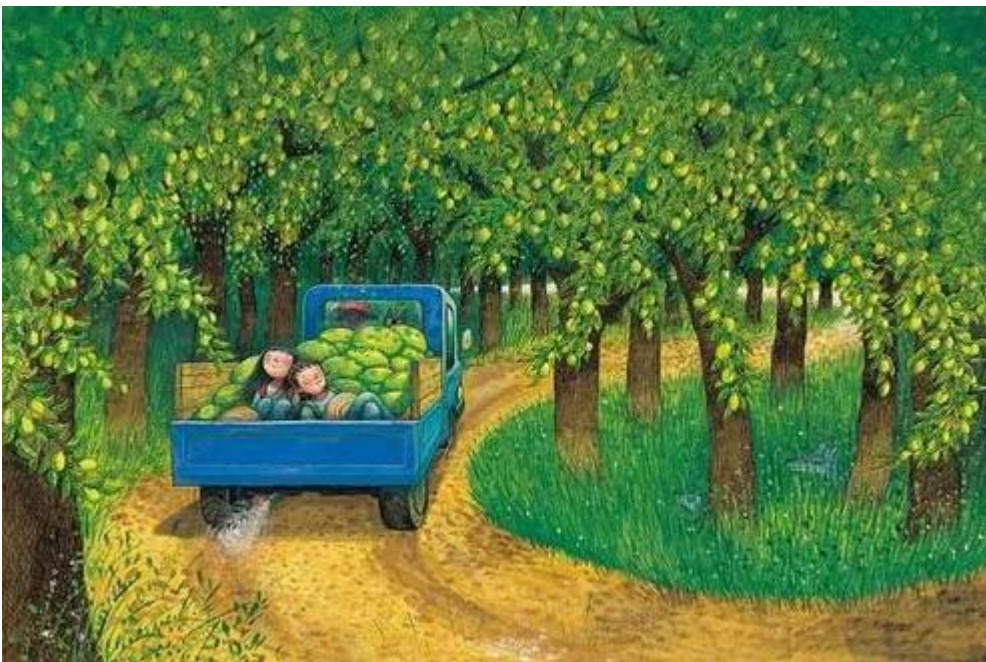
在以这些具体的东西为目标的前提下，建议您再和机构沟通，学习的进度，然后在机构有了初步承诺的情况下，再在平时的培训过程中，监督孩子的进度，对比自己的预期，这才是一个真正对孩子负责的家长。

听到过太多的家长会问，那学拉丁舞、学中国舞，咱们也不懂啊，就相信机构、相信老师吧。

不懂是可以学的，你和你不认识的机构谈信任，显然也是很天真的想法。

机构的立场和家长的立场，即便不是对立的，但也绝对不是统一的。

所以请放弃这种天真的想法，担起一个家长的责任，对孩子负责，对自己的钱负责。



**左岸记：**培训补习，培对补好，就非常有助孩子成长，但要是病急乱投医，那肯定适得其反。不是把孩子往那儿一送就完事了，这世界还真没一劳永逸的事。社会在进步，孩子在成长，父母也得跟着用心。