

继续教育周刊

CONTINUING EDUCATION WEEKLY

总第 94 期



封面摄影：董彦



北京大学继续教育学院编

2016年12月5日



目录

Contents



主办： 北京大学
继续教育学院

承办： 综合办公室

编委会主任：

章 政 李 胜

编委会副主任：

杨 虎 舒忠飞 屈 兵
白 彦

编委会委员（以姓氏笔画
为序）：

马 睿 刘 宁 张玫玫
陈 瑞 岳 枫 曹 建
常 靖 廖来红

编辑部顾问：

李 胜

主 编：

刘 宁

副主编：

文天骄 李 丽

编 辑：

董 彦 门吉越

电子邮箱：

jxjyzk@163.com

【国际动态】

看变革中的法国课程范式 2

【国内动态】

教育关注：新法出台，民办高校向左还是向右走？ 4

“整合期”K12 市场 教育直播会带来哪些变化？ 6

在线教育商业模式绕不开的两个“死结” 7

教育类移动端五花八门 谁来帮学生把关在线教育 9

【理论前沿】

教育 O2O 会成下一个风口上摔下的猪吗？ 12



【国际动态】

看变革中的法国课程范式

2016-12-02 来源：文汇报¹

正如在许多国家一样，正在变化中的法国教育政策也吸引了众多学者的关注，自从第二次世界大战以来，法国教育政策就侧重在“大众化”，表现在学校数量的膨胀，还有学校学制的延长，以及教育向一个新的大众阶层的开放。某一些学者有点贬义地把这个称之为学校的“通货膨胀”。

自从1945年以来，这段漫长的“大众化”时期，学校的模型与知识之间的关系、学生的概念都是几百年前的传统慢慢转变而来的，这些概念不是新造出来的，也不是首次被提到议事日程上来。

这是本世纪初法国教育最重要的任务，这一任务在新的课程环境下，有序而艰难地进行。这一进程将制定教育政策的方式也纳入重新考虑的范围中，以教育的视角来制定政策，并重新考量学校知识本身。

法国教育的传统究竟从何而来？是来自法国中央集权以自我为中心的古代学校知识教育的传统。这个自我为中心是指学校自己选择认为重要的知识来进行教授，而且这个知识并非来源于实际生活。

世界上的古代文明都各自发展出了适合自己文明发展的教育模式，例如中国的“孔孟之道”。在西欧，同时出现了有几个著名的教育模式，例如德国的教育模式，在学科分化方面非常成熟；北欧模式则是以学科整合闻名，当然每个模式都存在国家和地区上的差异。

而在法国，当时的启蒙运动为当时的教育带来了一股清流，启蒙运动所倡导的传统教育尊崇自由考试和理性的练习，而当时的宗教教育追求的是中央集权式的教育系统，学校以统一思想为己任，而在启蒙运动中学生之间的竞争尤其重要。然而这两个截然相反的教育模式，为法国的教育政策带来了不同的影响。这一时期的教育模式有以下的特点：

第一个特点，区分了“教育”和“教学”两个领域。教育是为了规范人类的行为，是行为范畴内的，通常在教育中起作用的是家庭，而不是学校。

第二个特点，学校中教授的知识是强加给儿童知识的总和，这些知识在儿童年幼的时候灌输到他们的头脑中，为了让他们在成年之后，能从这些知识中获益，但是在他们的年纪，他们是无法理解这些知识对于他们，对于社会，或者对于人性的意义。

学科分化按照知识自己的体系通常是抽象的，并且为了显示其学校知识的特殊性，是与社会政府完全隔绝的，由于这个狭义学科化的统领，教师的培训和招聘模式也异常的格式化。

第三个特点，学校与学生并非儿童或者青少年发生联系。他们期待的是学生的整齐划一，一旦在制度上被认定是学生，他们先前的知识与个人经验是完全不被承认的，他们提出的问题不被关注，在学校制定大纲面前他们只是一个被动的接受的容器。

法国学校知识与体系的这一陈旧状态持续了很长时间。直到最近几十年在学校“大众化”的浪潮下，这一陈旧的方式成为了许多学生日渐增加困难的源头。

¹ 转载自中国教育新闻网 http://world.jyb.cn/gjgc/201612/t20161202_687215.html



而这些困难展现是来自弱势家庭的学生们，慢慢扩散到整个学生的群体。在互联网时代学校的目的和学校知识的目的成为了公众探讨的议题。

这也引出了法国正在经历的课程范式的重建计划，意味着重新定义学校知识和儿童习得的场所。在最近几十年有一个非常重要的政治决定，而且这个政治决定得到了不同党派一致同意，就是2005年宣布在学校义务教育这个阶段，6岁到16岁所教授的知识，从此以后必须架构在陈旧的学科传统之外。并且这些知识的选择都必须从知识与能力的共同基础出发，达到所有学生习得为目标。这个共同基础就是2005年的共同基础的标准，包括有五个部分，第一个方面是思考与交流的语言；第二个方面是学习的方法与工具；第三个方面是人格与公民性的形成；第四个方面是自然的系统与技术的系统；第五个方面是人类活动与世界的反映。

第一个方面，语言方面是得到了法国教育部特别的重视，他们在这个里面还又设置了另外四个小的目标，第一个目标就是能熟练运用法语、口语和书面语。第二个目标就是熟练运用一门外语的口语和书面语。第三个目标是理解一门科学的术语，并能够用这个术语进行表达。第四个是理解然后掌握一门艺术和身体的语言，并能用该语言进行自我表达。

共同基础首先具备的是政治和社会意义，有一个“去学科化”，从“去学科化”教育传统来出发的，教育学生的义务从家庭转化到学校，学校不仅仅只关注成绩，还有分数，或者说是对学生本身没有意义的知识，然后这样的教育加剧了学生因为出身不同而产生的不平衡，从此以后学校要对每一个学生负责。

为什么每个学生的学习如此重要？现在法国教育部更加看重的是每个学生个人的学习为什么如此重要，有以下两个目标要达到：第一个首先要达到教育公平的目标，根据PISA测试的调查显示，知识的传播在不同社会阶层的儿童中也是不平等的，所谓的机会均等就慢慢变成一个口号。第二个目标是为社会的成员建立一个坚固的文化基础，为了保证人与人之间的交流和公民教育的实践。在文化如此多元的社会中，这一共同的基础越来越难以保证，但是却非常的必要。

学校教授的知识，开始被定义为为了让学生们在社会的复杂性中找到自己的位置，并且在此名义下，学习的进程更加明确地指向了学生的能力，“教学法”的目标更倾向于学生活动，尤其是针对一个项目的集体活动。从此以后，各个学科分散的教学，不能仅仅遵循各自的教学方式。在共同基础的目标下，每个学科贡献自己的力量，跨学科整合。

这个知识论的演进正在进行中，并没有被整个教育界所接受，改变围绕的焦点是学生在学校中的权力。首先，每个孩子都有权力获得恰当的知识，这些知识虽然仅仅在学校范围内教授，但是这些知识不仅仅是在学校范围内对其有意义的，这些知识在人类社会也是有意义的。毫无疑问，在人性的发展上，也是有意义的。第二，每个孩子都有权力获得能帮助他生存的知识，包括自己一个人生存或者与他人共存。例如在学会控制自己的情绪上，教育将现实的道德问题放到了价值观的传授中，让我们所学变得鲜活生动，这样的教育不再是高居庙堂之上，与生活脱节的。第三，每个孩子都有权力有学习的方法，我们给他们提供必要的帮助，包括对他的学习进行语言认知的反思，必须给孩子提供适应所学知识的方法。第四，每个孩子都有权力得到学校对他的帮助，不仅仅可以学习学校所教授的知识，也可以学习世界上的所有知识，包括没有教授的科学知识，来自网络的知识，人类社会的多样性、宗教知识等等。最重要的一点就是，理解这些知识，在整个人类社会中所占的地位，并且什么样的情况下他们如何运用这些知识。第五，每个



学校都有义务发展孩子对能力的自信，在学校中让孩子自由成长，而不是给他压力。竞争和排名都应该被限制在一定范围内，在 15 岁之前，也就是义务教育结束之前，尽量不要引入过强的竞争机制，可以适当做一些测试，孩子们有自己的话语权，在学校层面孩子可以参加与他相关的事务的决策。第六，每个孩子都有权力获得学校的帮助，帮助他走入一个文化的共同体中，让他在一个特定的社会文化环境中找到自我定位，并且找到组成自我人格的重要构建。

出于“去中心化”的教育政策，国家教育系统的组织计划规定，学校与老师可以适当调节知识，选择适当的知识教授给学校的学生，这一规定给予老师和学校更多的自由，教师的形象从国家意志的传递人变得更加职业化，而且自主化。

法国教育直面这些教育问题，在学校传授的知识与学生习得之间不对等的情况下，这些问题日趋严重，我们经常扪心自问，接下来的政策制定又该何去何从，学校该如何存活？当今的世界面临的是知识的私有化和市场化，这些趋势导致了知识的碎片化，我们也需要反省，公共学校和逻辑严密的课程在未来也许会被淘汰。

在世界上很多地区都有这样的疑问，公共的学校是否有消失的风险，精英教育会不会取代大众教育，这样的风险和思考，让法国的教育政策有了这样的变化，重建学校知识体系，重新定义了学校与知识，与儿童、与社会，以及与世界所有知识之间的关系。

【国内动态】

教育关注：新法出台，民办高校向左还是向右走？

2016-12-02 来源：中国青年报²

近日，中国职业技术教育学会民办职业技术教育分会 2016 年年会在浙江广厦建设职业技术学院召开。来自全国 20 多个省市、80 多所民办高校的院（校）长、负责人及韩国映像大学等 200 余位代表参加了会议。

近年来，随着我国高等教育深入发展和普及率的不断提高，高等职业院校尤其是民办职业院校发展压力持续增大。值得关注的是，11 月 7 日，第十二届全国人民代表大会常务委员会第二十四次会议通过了关于修改《中华人民共和国民办教育促进法》的决定。

在中国职业技术教育学会副会长俞仲文看来，人大常委会“三审”通过了民办法，并定于 2017 年 9 月 1 日开始施行的重大意义在于：试图完全按照国际惯例，为民办职业院校的生存和发展提供与 WTO 要求完全一致的环境和舞台。

俞仲文说，在新形势下，是做营利学校还是非营利学校，成了当前院校长的第一要务。就全国而言，职业教育的数量问题基本解决了，但是质量问题远远没有解决。对于民办院校问题更加突出。

“活着不分钱，死了不分财”的新特征

² 转载自中国教育在线 http://gaokao.eol.cn/news/201612/t20161202_1472651.shtml



在修改的民促法中，有个关键词是“分类管理”。浙江大学民办教育研究中心主任吴华教授说，现在对民办学校也有分类管理，而且也是营利性与非营利性分类管理，只是把所有的民办学校都分在非营利性一类。

因此，在修改民促法中，所谓“对民办学校实行营利性和非营利性分类管理”的确切含义是“将现在定性为非营利性的民办学校再分为营利性和非营利性两类”。

吴华说，此次修订的社会文化背景是“让教育回归公益”。关于非营利，目前按照全国人大制定的标准，就是“活着不分钱，死了不分财”。

“活着不分钱”是指新修改的第十九条中：“非营利性民办学校的举办者不得取得办学收益，学校的办学结余全部用于办学。”“死了不分财”是指第五十九条第二款中的“非营利性民办学校清偿上述债务后的剩余财产继续用于其他非营利性学校办学”。

吴华分析，新民促法实施后，对于吸引民间资金举办非营利性民办学校作用不大，民间资金主要投资对象为营利性民办学校，除非有充分的税收减免等扶持政策。

“向左走向右走”的选择

尽管新民促法已获得通过，目前尚未向公众发布。但是给民办高职院校也出了一道选择题。到底是向左走，还是向右走？这个话题是这次会议中，与会代表们私下讨论最集中的热点。一时间，“教育资产证券化将提速”“资本将加速流入教育板块”等声音不绝于耳。

“相对于基础教育，职业教育有自己的发展特点和模式，建设具有特色的学院将是民办学院能否健康发展的关键，而特色品牌专业建设则是特色立校的根本。”浙江广厦建设职业技术学院党委书记徐征宇说，民办职业院校亟须突破困境，提升人才培养质量、增强核心竞争力，走出一条良性、健康、可持续发展的道路。

徐征宇介绍，广厦建设职业技术学院在学校章程里规定的就是“非营利”，这次民促法修法之后，他们的投资方广厦集团也会面临这样的选择。如果选择“非营利”，学校可能还会继续保持原来的状态，但是企业就要放弃赚钱的念头。如果要选择“营利”，学校估计会发生一些变化。

浙江的一家高职学校负责人介绍，修法通过之后，仍有诸多政策需要配套。要到明年9月1日开始正式实施，但这对民办高职院校来说，是一次绝佳的发展机会。

江苏的一位高职院校代表称，并非所有教育公司都将受益，教育上市公司前景就不太乐观。这次民办教育集体面临一次选择问题，机遇与风险并存。

江苏昆山登云职业技术学院的相关负责人介绍，目前，他们学校已将数亿元的资产从企业转到学校。但是学校最后选择是否“营利”，还要等法律政策与细则出台之后再由企业决定。

其实，对于营利性民办学校来说最关心的是税收减免等扶持政策。民促法修改完成后，营利性民办学校将正式登上历史舞台。

吴华介绍，三审稿中放开了对营利性民办学校的价格管制，同时沿袭了现行民办教育促进法关于“民办学校享受国家规定的税收优惠”的规定，还明确了“非营利性民办学校享受公办学校同样的税收优惠”。但对于营利性民办学校能享受怎样的税收优惠，三审稿并没有给出明确答案。



吴华介绍,举办者选择营利性民办学校以后,需要缴纳增值税、企业所得税、房产税等多项税费,相对于目前的无税状态,初步估计将大幅提升办学成本 30% 以上。如果没有特别的税收优惠政策,将会大大削弱营利性民办学校的市场竞争力。

亟待建立协调一致的政策体系

吴华说,民促法的修订使民办教育的政策、法律环境都将发生重大变化,也必将对资本市场、民办学校举办者、校长与教师、家长与学生以及政府管理部门产生重要而长远的影响。

但让他担忧的是,如果不能切实加大对非营利性民办学校的政策扶持,将会坐实民办学校举办者对教育领域“国进民退”的担忧。

他说,这次修法一波三折,本来二审稿已是各方博弈后形成最大共识的方案。但三审稿的变动完全出乎大家的意料,民办学校举办者的办学热情和对政策稳定性的预期受到较大挫伤。“如果不能尽快恢复民办学校举办者的信心,民办教育可能就此由盛转衰”。

目前,更大的难题还在于,目前对营利性民办学校的制度建设基本是一个空白。

吴华说,如果按三审稿设计,一年后实施分类管理,在财产清算、审批登记、税收优惠、教师身份、学生学籍、法人治理等各个方面大量的政策设计与制度建设任务,能否在一年之内完成,对政府的行政能力是严峻考验。为此,他呼吁尽快建立与分类管理协调一致的政策体系。

吴华认为,目前有三大问题迫切需要解决。第一个问题,各地必须在修改后的民促法生效以前完成对现有民办学校的补偿方案的地方立法,“否则,分类管理就是一句空话”。

第二个问题,国务院需要尽快完成《民办教育促进法实施条例》的修订,为分类管理的顺利推进建立全国统一的政策框架。第三个问题,在修改后的民促法生效以前完成保障民办学校在分类管理体系中正常运行的具体配套政策。

吴华认为,修法完成后,只有在国家教育发展的整体格局中把握民办教育的发展方向,突破民办教育“产权本位”的思想束缚,深刻理解支撑未来教育发展的核心理念、技术基础与制度变革方向,才有可能真正实现民办教育的转型发展。

“整合期” K12 市场 教育直播会带来哪些变化?

2016-12-01 来源: 中国网教育³

K12 是教育行业最大的细分领域之一,虽然人口红利已经消失,总体的用户规模日趋稳定。但据新东方、好未来最新的财报数据显示,学员人数和营收表现均出现强劲增长。同时伴随教育直播的火爆,时薪破万的 K12 名师持续涌现,变现能力大幅提升,以教育平台老师好 App 为例,多名签约教师单人单节课时收益就达两万余元。

那么,以“市场高度分散”著称的 K12 行业,随着双巨头的持续扩张,名师资源的多元化流动与迁移,市场整合期是否已经到来?赛道中其他选手弯道超车的机会又在哪里?

³ 转载自中国网教育 http://www.china.com.cn/education/2016-12/01/content_39828916.htm



双巨头迅速扩张 整合之路存在诸多变数

由于地理位置、经济环境、消费意识的不同，K12 市场的发展明显不均衡。

目前，北上广一线的教培市场已经十分成熟，而三四线城市的市场仍具潜力巨大。随着移动互联网逐渐普及，家长的消费意愿和支付能力显著增强，但是优秀教育资源匮乏成为了阻碍市场发展的关键问题。对于三四线城市的家长来说，600 一小时的培训费不算天价，一些有条件的学生家长甚至会开车送孩子去省会城市请名师培训，名师授课是他们真正的刚需。

目前，新东方和好未来都在尝试以在线教育的方式进行渗透，希望触达更多用户。业内人士认为，虽然知名大牌教育机构已经形成了品牌效应，具有标准化的教学体系和管理体系。但近几年，机构内名师出走成为普遍现象，或入驻平台成为独立老师，或开设个人工作室，名师资源的流失与多向迁移成为不可逆转的潮流。那么家长对品牌机构的标准化师资能否买账？可见 K12 双巨头的市场整合之路还存在诸多变数。

教育直播为名师大赋能 创新催生更多机遇

直播无疑是 2016 年在线教育最火的关键词之一，K12 教育也因此被推上了直播的快车道。从产品形态上来看，成熟直播技术的运用，不仅能够优化传统教育场景下的教学体验，丰富的课程内容、有趣的互动形式，有效提高学生学习的积极性和效率，更是优质名师资源便捷的输送通道。名师生产力将获得群体性释放，极大降低名师资源的获取成本，学生和家長能够以更高的性价比享受到名师教育服务。

虽然教育直播行业还处于初始阶段，但是很多业内人士都对其十分看好，在最近举行的 2016 新浪教育盛典上，未来工场合伙人宁柏宇表示教育直播将是在在线教育的新风口，直播是已被验证的商业模式，未来 1 到 3 年直播会在不同领域得到复制，或将成为 K12 市场整合中的黑马变量，改变行业发展的进程。

目前，K12 领域中一些依托于教育直播的创新模式正在释放势能。以主打“名师+直播”模式的老师好为例。在应用直播形态提升教师效能的情况下，老师好以名师为轴心展开教育服务和商业运作，同时为老师提供更有效的成长机制和更广阔的发展空间。伴随着老师好“名师+直播”模式持续运营，平台上的老师收入正在逐渐提升。

对于教育直播创业者而言，如何给老师提供尽可能全面的服务，成为其平台的价值的体现。在平台的推动下，将会有名师逐渐向个人品牌工作室方向发展，在老师好 App 上已经出现了这样的迹象。可以预见，教育直播平台将会从“淘宝”向“天猫”升级，其服务能力将会进一步满足一些不具备直播技术能力的中小机构。未来，面对行业整合，教育直播创业公司或将会上演“联刘抗曹”的大戏。

在线教育商业模式绕不开的两个“死结”

2016-12-01 来源:财新网⁴

日前，曾经红火的一个在线教育公司成为舆论焦点，只是此次是因为辞退员工，濒临倒闭。有舆论说，2016 年是在线教育的大限！

⁴ 转载自财新网 <http://opinion.caixin.com/2016-12-01/101021202.html>



大限，一个标志是一个个不断死去或者被并购，另一个标志就是业务模式的“大拐弯”，从“2C”变为“2B”，或者2B2C。总之，没有人再敢只讲充满想象空间的2C。

2012年MOCC兴起，教育成为一个“风口”，掀起了一轮持续三年的在线教育投资的狂潮，先有BAT高调介入，后有一堆风投疯狂介入，纷纷喊出了宏伟的口号，动辄就是几千万美元、上亿美元的投资，一批教育名人涌入，俞敏洪也无法淡定，捶胸顿足地检讨：新东方20年最大失误是没有进军在线教育。

如果说当初还只是开始，我们可以不断讲故事，讲融资额度，讲用户数，现在就必须讲收入，讲利润了，谁能拿得出这张成绩单？

没有，一个都没有。

今年上半年，在线教育投资个案与资金都大幅度缩水，这固然与投资环境变化有关，但更重要的是方向性错误。互联网最基本经典的商业模式就是利用一个免费的应用或者服务抓用户，然后再转化，因此用户多少是重要指标，所谓的“用户粘性”成为质量的标准，从新浪到百度、淘宝、腾讯，莫不如此。

但是用这种互联网商业模式驱动教育，是死路一条！原因很复杂，也很多，这里核心谈两个绕不过去的“死结”。

第一，教育服务消费是一个复杂消费，绝大部分无法通过互联网完成消费过程，尤其是K12领域，这就导致所有从事K12的在线教育企业迈不过互联网营销这道坎。

多数人只有一个孩子，我们对孩子的教育极端重视，舍得花大钱，但却不会轻易出手：最根本的原因不是贵，而是试错成本太高，无力承受。绝大多数孩子不会有两次小升初、两次初中升高中、两次高考，表面是钱，钱的背后实际是人生发展机会问题。因此，在孩子的培训班老师的选择上，家长往往是左打听，右试听，视听咨询折腾很久才能下决心，绝不会轻率地在网上看看信息、评价就决定了。真的如果这样就可以决定，淘宝早就一统天下了。

同时，教育服务的评价是一个复杂评价，和产品评价以及简单服务评价不同，至今也没有一个大家认可的评价模式与标准，这样就导致我们无法通过大数据提供一个客观的评价供大家选择参考。

第二，教育服务对人的依赖性非常强，对技术与平台是弱依赖，或者不依赖。教育服务与其他服务不一样，对人，即老师非常在意，而非技术与平台的好坏。如果你是一个名师，在一定程度上，规则由你制定，是在庙里，还是教室，还是某个强大的平台上课，都无所谓。同时，因为教育服务的特殊性，在同等条件下，面对面的服务，永远是第一选择。也就是说，教育服务本身很难完全数字化、互联网化，更重要的是对技术与平台没有强依赖，更不要谈粘性。

从产品服务端看，难以完全数字化、互联网化；从营销角度看，因为教育消费的复杂性，试错成本太高，导致无法通过互联网完成最终消费，也就是说，在教育上，互联网营销行不通。经典的互联网商业模式中，先抓到用户最后通过增值服务或其他服务转化这一步走不下去。

于是，用互联网的商业模式驱动教育就成了一个故事，现实中是死路一条。

对于K12，还有一个更大的红线。最好的抓学生家长的方式是通过学校以免费服务去抓，但是，当你转化时，即推广销售你的产品与服务时，必然会触碰红线，这时哪怕是一分钱的收费，也是与义务教育定位违背的，一个举报，教育部门一声令下，你所有的用户都会化为乌有。



正是这两道坎,导致用互联网模式驱动教育成为一项不可能完成的任务,K12教育的O2O只能是传说。

但是,这并不等于“互联网+教育”是死路一条。互联网渗透并最终改变教育是必然,只是这和经典的互联网商业模式无关。试图从教育+互联网的市场分一杯羹,没有捷径,但有几个踏踏实实的生存之路。

第一,踏踏实实把自己定位为教育的技术服务商,挣自己的服务费。无论是学校,还是培训机构,你用自己的教学管理平台、直播技术、学情系统(或者叫智能分析系统)等制定更个性化学习方案,最后提高了教学与学习的效率与效益,去挣自己应得的钱就是。但总体讲,是作为技术服务并产生价值。

第二,踏踏实实与教育机构合作,做一家在线教育服务或者产品公司。换句话说,你就是一个培训机构,只是用网络手段。对于此类机构,强烈推荐以容错成本低的领域开始,比如大学后的培训,以及技能培训,或者说职业培训。其现实意义就是可以有多次机会,目的就是破解容错成本高的“死穴”。目前市场上活得不错的,都是此类在线教育公司,但他和独角兽无关,和经典的互联网模式无关,其本质还是教育,只是加上了互联网。

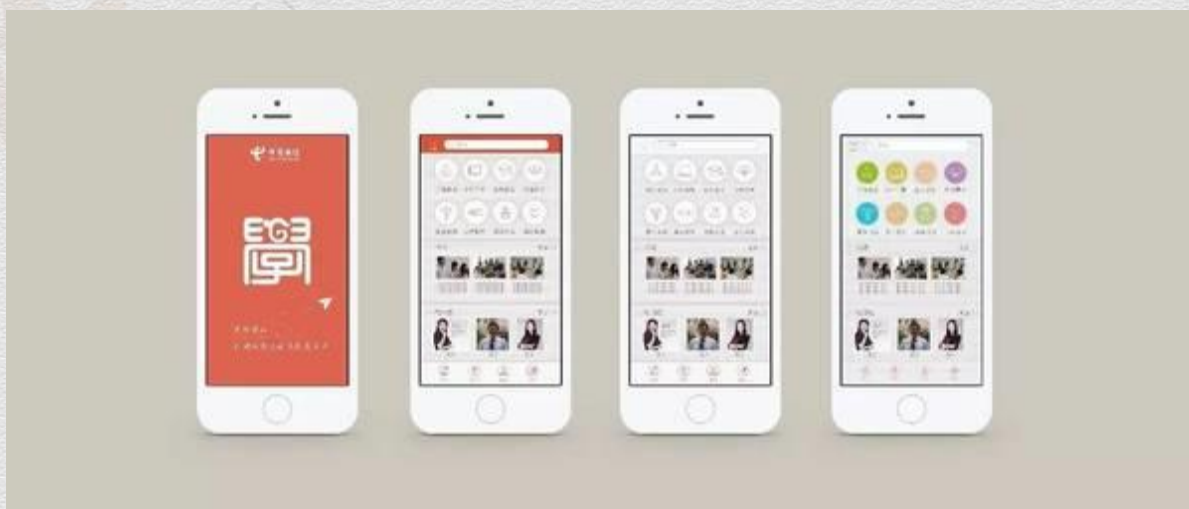
风来了,猪都会上天,但是,不要忘记了,猪上去了,但马上还会掉下来摔死的,毕竟它是猪。我们可以忽悠投资人,忽悠政府,但不要把自己也忽悠了,毕竟你还要搭进时间与人品。

三年前说过此话,今天再说一遍。

教育类移动端五花八门 谁来帮学生把关在线教育

2016-12-01 来源: 搜狐网⁵

日前,教育APP风云榜新鲜出炉。背单词APP“百词斩”再次夺冠,蝉联榜首,另有“学霸君”“作业帮”等四款搜题APP挺进中小学教育排名前十。近年来,随着移动互联网的兴起和智能手机的普及,在线教育行业蓬勃发展、形势大好,五花八门的教育类APP也随之涌现,其中不少做题神器传播甚广,备受学生青睐。然而,就像一个硬币存在两面一样,在线教育对学生虽有助益,但也暴露了不少问题。



⁵ 转载自搜狐网 <http://sports.sohu.com/20161201/n474664404.shtml>



做题神器有利弊

在“学霸君”的百度贴吧里，有赞赏的语言，也有吐槽的声音。老师水平高、答题速度快、比家教便宜、科目齐全、使用方便等方面赢得了吧友点赞。但是，也有不少帖子针对涨价和教师质量等进行吐槽。

黄冈中学的高一学生孔语菲回忆，初三的一段时间里，“学霸君”帮她提高了完成作业的速度和准确率。但当面临考试时，她却因为失去了独立思考和严谨计算的能力倒在了“战场”上。后来，只得与“学霸君”说再见。

诚然，利用 APP 咨询学习上遇到的问题，既省去了外出补课的时间成本，也比请家教便宜，还更加个性化、更具针对性。正如一名使用“学霸君”的学生所说，“去补课自己会的和不会的都要听，浪费时间。”如果能合理利用这些 APP，自然会对学习有所助益。但这种辅导模式也存在问题，比如 APP 可能沦为偷懒的学生花钱买答案的工具，老师水平参差不齐等。

“答疑君”是一款学生付费提问、老师认领作答的 APP。其管理员告诉记者，他们提倡老师给学生提供解题思路，对问题进行分析，引导学生思考以得出正确答案。而有的学生虽然付费咨询，但其实并不关心解题思路和过程，只想更快地得到正确答案。“我们规定作文只能问写作思路，但有学生会要求老师直接帮忙写作文。”



在线教育样式多

类似“学霸君”这样的做题神器还有很多。它们一般利用海量的题库为学生出题、答疑、进行辅导等，以此汇集用户，多以 APP 为主。同时，平台也会招募老师，为学生提供差异化的解答和辅导。当然，学生需要付费获得这些服务。

这种 C2C 辅导工具型的 APP 只是在线教育的其中一种，还有其他几种模式。一种为现在占据主流的 B2B2C 平台型，平台通过与机构合作，让入驻的老师向学习者提供在线和点播的网络授课资源。典型的代表有网易云课堂、传课网、YY 教育、多贝以及各种公开课等。

另一种为 B2C 服务型，即自主制造高质量内容，通过平台服务用户。目前此类在线教育平台较少，“酷学习”便是这样一个制作有趣的系列教学微视频以服务在校学生的教学网站。此外还有网校型，即打造师生视频交流平台、网络家教



平台等。它们有的是从线下发展而来，有的只做线上，如新东方、91 外教、1 号教室等。

如今，在线教育已经从过去的蓝海逐渐变成红海，各大巨头纷纷涌入，小型创业公司也初见雏形。8 月 3 日发布的第 38 次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至今年 6 月，我国在线教育用户规模达 1.18 亿，较 2015 年底增加 775 万；其中手机在线教育用户规模为 6987 万，比 2015 年底增长 1684 万。面对越来越庞大的用户规模，在线教育该何去何从？



资源服务是核心

无论模式如何优化、内容如何创新，每一个在线教育平台最核心的问题都是让用户精准快速地了解自己的薄弱点和需求，降低试错成本，同时更高效地获取优质资源和个性化服务。

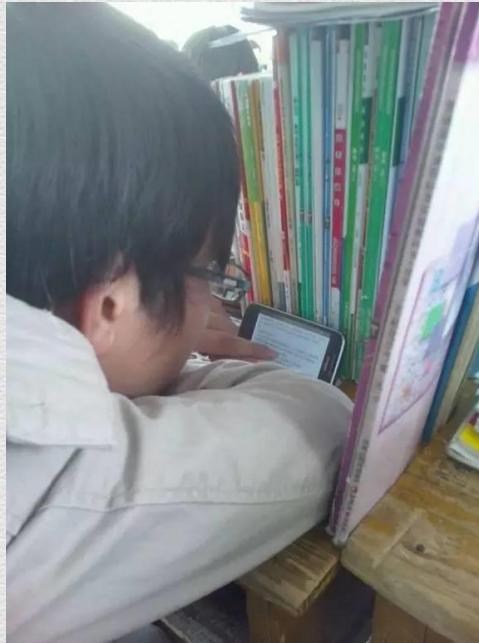
如今，一些在线教育平台广泛引入各种教学资源，但由于资源质量参差不齐，用户体验差；即使资源是高质量的，也可能形成资源泛滥，给用户增加选择成本，同时因无法构成完整的学习闭环而收效甚微。

此外，目前在线教育平台除了视频、课件和直播外，很多服务都需要人工主导或辅助进行。但一方面，线上人员筛选存在更多信息不对称，难以保证师资水平；另一方面，线上的交流行为比线下更难以规范和约束，由此出现的一些投机情况可能对平台形象造成影响。

因此，某一个在线教育平台要在众多竞争者中脱颖而出，仍需要不断改善。首先应坚持内容为王，精选优质资源来吸引和服务用户仍然是王道；其次要设立更有效的筛选、监管和奖惩措施，保证师资水平和服务质量，通过互动、反馈、跟踪等形式提升用户学习效率；再次要积极探索更前沿的技术，可以预见未来在



在线教育一定是基于系统智能化来实现个性化学习，在这方面应持续深入和优化。更重要的是，不论是在线教育的投资方、企业方还是一线从业者，都应该持有教育服务于人的初心，教育不应成为逐利场。



【理论前沿】

教育 O2O 会成下一个风口上摔下的猪吗？⁶



纵观整个 2015 年的 O2O 市场，数千家 O2O 创业平台倒闭的死亡录广为流传，O2O 从人人追捧到人人喊打。其实 O2O 本身并没有什么问题，问题而是出在这些 O2O 平台身上。在互联网+的冲击下，中国的传统教育培训也受到了严重的威胁，正如新东方俞敏洪所言：“转型不一定能活，但是不转型一定会死”。

⁶ 浏览网址 <http://www.wtoutiao.com/p/569KgDT.html>



也正是在这股互联网+的风潮下，中国的教育 O2O 平台如雨后春笋般拔地而起，诸如疯狂老师、轻轻家教、老师来了、致优教育等教育 O2O 平台开始拔地而起，然而整个教育 O2O 行业却出现了很多问题，甚至 O2O 都有些被滥用了。

一、教育 O2O 们并未真正创造新的教育价值

我们从很多教育 O2O 平台都可以看出，他们并没有通过互联网的新技术手段来为教育创造新的价值，仍然只是和过去传统的思路一样。过去很多线下培训机构，往往都会通过电话预约的方式或者建立一个自己的线上网站，然后通过百度、谷歌等平台来为其导流，从而引导学生到培训机构来上课。

再来看看今天的大多数教育 O2O 平台，他们的这种做法与过去又有何区别？不过是在手机上打造了一个手机客户端，然后家长学生能够通过该客户端报名，最后到线下培训点或者老师到学生家中来上课，与过去有何区别？只是在引入学生资源的渠道上发生了变化，但是教育方式、教育体系本身发生变化了吗？可以说，与传统培训并无两样。

二、烧钱补贴早已成为过去式，教育 O2O 们仍然顶礼膜拜

说到教育 O2O，依靠烧钱补贴给老师恐怕是这些平台最为惯用的招数了。在国内的教育市场，优秀的老师是一种非常稀缺的资源，于是以疯狂老师等为代表的教育 O2O 平台开始推出各种补助来补贴优秀的老师，比如他们推出“名师成长营”、“行走全球计划”等，意在通过各种不同高额的补贴方式来吸引老师，然而一旦当平台不能盈利变现的时候，最终这种补贴就无法继续，优秀的老师们也就会一个一个逃离平台。

不过疯狂老师对于这种烧钱补贴的方式似乎非常痴迷，据业内人士透露说，疯狂老师即将启动他们的 C 轮计划，计划融资 5-7 亿元，想继续用烧钱补贴的方式来扩大自己的领地，当然目前并没有得到可靠消息，毕竟投资人都聪明，他们更多看中的是收益，而非一味烧钱。烧钱模式实际上非常危险，这种模式下培养的老师粘性度都不高，他们往往都是补贴在哪里，他们就去哪里，一旦烧钱不可持续，老师就会大规模逃离，学生自然也就跟着优秀的老师跑。

三、刷单现象浪潮节节高，有些平台似乎乐此不疲

在一些教育 O2O 平台中，很多老师为了造成自己的课时火爆假象，不惜请人付款假扮学生，然后给予好评，以此来吸引学生。这种行为极大的影响了学生的判断，以至于很多学生最终都没能报上真正教学水平优秀的老师。

然而让很多人都感到意外的是，有些教育 O2O 们不但默许老师们自己刷单，他们当中有些甚至还自己帮着老师一起刷单。对于这些平台来说，他们需要平台上的老师拥有非常完美的评价和成交数据，造成一种繁荣的假象，这样就能提高平台上学生的下单率，同时也更能得到投资方的信任，帮助自己融到更多的资金。然而这种刷单现象对于整个教育培训行业来说却是百害而无一利。

四、一味追求平台扩张，却忽视教育本身

对于教育 O2O 的本质在哪里？很多平台甚至会得出让人感到非常惊讶的结论，因为他们都忽视了教育 O2O 的本质还是在于教育本身这个最核心的问题。很多教育 O2O 平台既没有自己的教研体系，没有人去给平台上的老师进行系统的培训，教研辅导，即便是老师，他们也需要不断提升自己。如此一来，这些平台上的老师教学经验不能得到快速提升，有些老师甚至还不能及时跟进学生的考试要求动态，如何能保证教学质量？如何提升教学效率？

最为重要的是，有相当一部分教育 O2O 的平台都没有平台自身统一标准的教学讲义、课题等，每一个老师都是自己的那一套自拟自编的教学资料，甚至在这



些教学资料中存在不少错误也不是没有可能，如此一来岂不是误人子弟？当孩子在自己学校上课，老师看到学生做错题时，学生回答是某某平台的老师这么教的，该教育 O2O 责任何在？岂不是自掘坟墓？

五、以次充好现象严重，东郭先生比比皆是

教育 O2O 平台的出现，为很多学校的在职老师以及一些兼职老师都提供了一份自由的额外收入，也得了很多老师的支持与拥戴，但同时也涌现出了很多问题。有相当一部分教育 O2O 平台没有一套针对老师的审核标准和监督体系，无法真实衡量该老师的教学水平，这就难免导致了平台上出现老师以次充好的现象，仅仅依靠一个网上评论难以判定一个老师的优良。

与此同时，平台对于老师的教学缺乏行之有效的考核，也就不能鞭策老师们提升自己的教学水平。对于平台而言，尽管优秀的老师资源缺乏，但如果都是一些以次充好的老师充杂于平台当中，哪怕平台实力再雄厚，最终也会自己砸掉自己的招牌。



轻模式难以持续，教育 O2O 平台倒闭潮为时不远

从上面教育 O2O 平台当中出现的诸多问题，我们可以看出很多平台都是难以长时间站稳脚跟的。教育不同于其他行业，对于这类轻模式的教育 O2O 平台，他们往往都比较容易忽略教育的核心与本质，教学质量和效率本身并不能得到提升，最终服务跟不上去，毁的也是平台自己。

轻模式所依赖快速扩张的核心就是烧钱补贴，然后打造一个巨型的教育 O2O 平台。然而教育 O2O 的行业一定是先依托口碑，从品牌再到平台的思路，这种先造平台再到打品牌的轻模式实际上看似强大，却是一个缺乏教育核心竞争力的大空壳，随时都有倒塌的可能。

其实，目前整个资本市场对于互联网+教育还是抱有非常大的信心，毕竟教育未来具有很大的市场前景。然而行业的洗牌速度却在无形之中加快，一方面是因为平台自身的原因，另一方面资本的快速涌入也在加快洗牌速度，可以预见教育 O2O 第一轮洗牌大赛很快就将来临，忽略教学质量与服务的轻模式难以持续，倒闭潮为时不远。

重模式才是王道，在线教育的出路在于搞“基建”

与轻模式平台不同，致优教育、轻轻家教等重模式 O2O 认为教育先要做的是基础设施建设。拿致优教育举例，他们作为 B2C 模式的代表，从一开始就非常



“重”：从打造后端的内容题库，到教学过程的产品化参与，以及师资的全职化和服务的标准化。重模式希望通过打造高标准来建立可信的教育品牌，同时通过后端来长期驱动业务发展。

只有先把基础设施建好，树立较高的行业标准，才能真正确立自己的竞争壁垒，而后形成自己的品牌优势。最终在建立品牌的影响力之后，迅速复制自己的标准化模式，形成一个超级平台。刘旷个人认为，在线教育的基础设施建设需要从以下几个方面来打造。



1、首在师资团队的打造

取天下在于得人才，得人才者得天下。对于在线教育来说，取天下在于得老师，依靠烧钱补贴的方式形成的老师粘性度非常低，这就需要平台自己组建一个统一标准化的师资团队。不论是从前期老师的筛选、早期的培训，还是从后期对老师的教学教研考评，都要形成一套严格的体系。只有这样，平台的整体教学水平才能得到提升，慕名而来的学生才会越来越多。毕竟某一个老师的精力有限，他所能教的学生也有限，只有平台整体的师资力量提升了才能真正发展壮大。

2、次在建立统一教学标准

这个统一的教学标准非常重要，这是重模式的教育 O2O 与轻模式 O2O 非常大的一个区别。轻模式下，平台上的每一个老师教法不一，学生学到的知识体系也不尽相同，效果也难以衡量。那么，统一化的教学标准优势就十分明显了，学生到平台上学到的知识内容大纲都差不多，不会出现偏离学生的学习大纲方向，老师的教学效果也能得到更好地得到衡量。

3、再次在建设自身的教研体系

除了老师之外，每一个教育培训平台最独特的优势就在于它的教研成果、内容课题等方面，这些是教研体系的建设与老师的教学效率、教学水平是相辅相成的。很多教育 O2O 平台都是分散的家教，这些家教老师甚至都没有时间去了解学生的学习大纲、考试动向，老师教学效率如何提升？此外，他们也没有优秀的讲义和题库，如何帮助学生提升学习成绩？

4、最后在借助互联网技术提升教学效率

今天互联网+的应用已经非常广泛，互联网+并不仅仅只是指移动互联网，而是包括云计算、人工智能、大数据等前沿互联网技术的应用。比如通过人工智能的应用，能够带动教学过程中更好的互动，而通过学生用户的大数据积累与分析，



则能清楚地知道学生在哪些方面比较薄弱,从而更好地加强学生在该方面的学习不足。

由此看来,当前教育 O2O 存在的诸多问题暴露了这种忽视教学本身、依靠烧钱补贴的轻模式难以持续。在线教育的本质还是在于教学本身,重模式才是王道,只有先把教学水平提升上去了,平台才能真正树立自己的口碑,最终成为赢家。

北京
UNIVERSITY OF
CONTINUING EDUCATION WEEKLY