

家庭“园丁”及亦师亦友型第二课堂市场研究 ——以南京、扬州为例¹

华 敏，王英姿，郭梦琳

（南京审计大学金审学院，江苏 南京 210023）

【摘 要】：据相关资料调查，在南京、扬州地区，大学生家教逐步成为课外辅导行业主力军。教育市场模式创新发展缓慢，急需新兴力量开拓市场。由此，创办亦师亦友型第二课堂，创新性提出“21 天计划”，设置线上线下长期跟踪服务，更多地从心理方面关心孩子，实施“人格教育”，与孩子之间建立平等民主的师生关系。针对南京、扬州的家教市场，进行了 SWOT 可行性分析，并针对性地提出亦师亦友型第二课堂的运行模式和营销方式。

【关键词】：亦师亦友；平等；人格教育

【中图分类号】：G4

【文献标识码】：A

【doi】：10.19311/j.cnki.1672-3198.2018.17.073

1、我国家教市场现状

1.1 大学生家教逐步成为当今课外辅导行业的主力军

据相关资料调查，75%大学生都有过兼职经历，选择课外辅导兼职的占 24.2%，毫无疑问，当今大学生的家教活动愈来愈频繁，已经成了一个被普遍关注研究的热点。

1.2 家庭收入不断提高，教育消费占比增大

江苏省统计局数据显示，2016 年南京居民人均可支配收入 21966 元，比去年增加 8.9%。并且南京扬州家长传统的望子成龙望女成凤的思想根深蒂固，据调查，月收入在 1500 以上的家庭，孩子的月教育经费达到 30.8%；月收入达到 5000 元以上的家庭孩子的月教育消费达到 32.6%，如此算来南京的教育市场潜力每年就有 100 多亿元的规模，也就是说家长的市场需求巨大（如图 1 所示）。

1.3 当今大中小型教学机构第二课堂辅导市场仍不完善

父母望子成龙，望女成凤的心理，使中小學生上辅导班已经成了常态。虽然社会上质疑孩子学习负担过重的人有很多，但教育辅导市场份额越来越大。面对五花八门的辅导机构，无所适从的家长们只能根据辅导机构的介绍来判断好坏。

¹**【基金项目】**：本文为 2017 年江苏省高等学校大学生创新创业基金项目成果，项目名称：在校大学生家庭园丁及亦师亦友型第二课堂市场实践与研究——以南京、扬州为例，项目编号：201713994003Y。

【作者简介】：华敏，南京审计大学金审学院学生；王英姿，南京审计大学金审学院副教授，硕士，研究方向：金融学；郭梦琳，南京审计大学金审学院学生。



图1 家庭消费比例

1.4 教育市场模式创新发展缓慢，急需新兴力量开拓市场

我们团队志愿成为“亦师亦友”型第二课堂的领跑者。当今教育市场当中，传统教育模式已经浮现出了很多的弊端，教育市场急需一种经过实验并且有效果的“一个中心，两个基本点”教育模式对传统的教育模式进行补充。在我们的调研和实践当中，所有的家长和孩子对我们的教育模式非常满意，并且许多孩子确实得到了成绩上的提高，在心理健康生活态度方面也得到了巨大的突破和成长。

1.5 南京、扬州经济不断发展，教育产业得到了支撑

2016 年南京实现了地区生产总值达到 9720.77 亿元，位列全国第 11 位，增长了 9.3%；全体居民人均可支配收入达 40455.17 元，与去年相比增长了 8.5%。其中，城镇居民的人均可支配收入达 46103.62 元，增长了 8.3%；农村居民的人均可支配收入达到了 19482.91 元，增长了 10.3%，相应的教育的固定投资也在逐年增长（如图 2 所示）。



图2 南京、扬州教育固定资产投资数量

2、亦师亦友型第二课堂项目基础与特色

2.1 项目基础

2016 年首次创办“亦师亦友”型第二课堂，盈利金额为 21500 元；2016 年首次在扬州创办“亦师亦友”型第二课堂，尽管在其他机构激烈的竞争之下，我们招生人数只为 25 人，但盈利金额为 21500 元。其中包括发放工资 10000 元。2017 年—2018 年“亦师亦友”型第二课堂，盈利金额为 41500 元；我们走入孩子心中，培养他们良好的学习习惯，认真执行 21 天计划，让孩

子们真正喜欢学习，自主学习，体会到知识的趣味，认识到学习的重要性，学生成绩大幅度提高，并与家长建立信任关系。

2.2 项目特色

- (1) 亦师亦友型第二课堂提出“21 天计划”。根据相关报道，21 天可以培养孩子一个良好习惯，根据 2016 年在扬州实践，执行 21 天计划，取得明显成果。
- (2) 在校大学生为主要师资力量，充满亲和力和热情，易与学生建立互信关系。2016 年在扬州的成功创办，主要得力于师资力量，团队组成人员都身处高校，具有亲和力，最后，与学生建立友谊成为了朋友。
- (3) 我们机构具有价格优势。我们团队的收费标准相对其他机构而言较低。“亦师亦友”第二课堂的辅导费用普遍低于市场价格，约为市场价格的一半。我们坚持以低价赢得市场，以服务获得口碑。
- (4) 亦师亦友型第二课堂制定了长期跟踪服务。教员对负责的孩子需要进行长期跟踪，了解孩子学习进程，针对孩子成绩浮动发现孩子问题，帮助孩子解决学习的疑难杂症。
- (5) 我们机构会定期为他们制定计划，让他们学习有规划，同时调动网络科技的优势，实现对学生线上线下无缝隙交流教育。

2.3 项目意义

“亦师亦友”型的教育方式让孩子对“填鸭式”教学产生的厌学情绪得到缓，我们实施了“人格教育”，老师和学生在人格上完全平等。对大学生自身而言，提高了他们的社会责任感和各项综合能力。为想就业、创业的大学生提供了安全可靠的就职岗位，锻炼了大学生的社会实践能力。对于机构团队而言，提高了管理能力和理财能力，培养了学生团队合作精神。亦师亦友型第二课堂需要我们招收学生和大学生教员，并且需要我们整个团队对他们进行认真细致的管理，这样提高了我们的管理能力。

3、亦师亦友型第二课堂 SWOT 分析



图 3 亦师亦友型第二课堂 SWOT 分析图

4、亦师亦友型第二课堂运行模式和营销方式

4.1 亦师亦友型第二课堂的运行模式

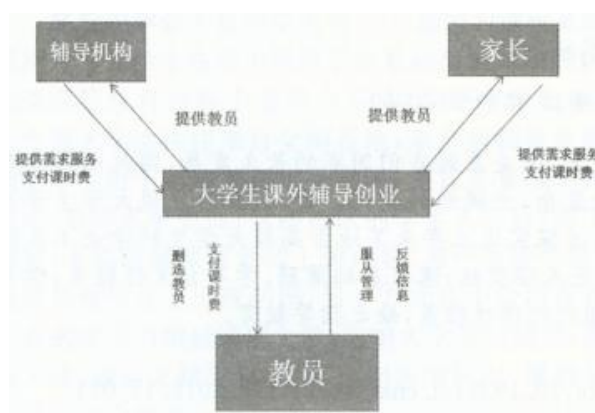


图4 亦师亦友型第二课堂的运行模式

分析：大学生课外辅导创业机构与其他辅导机构、教员和家长都是互相依赖不可分离的关系。首先，其他辅导机构有时需要我们提供大学生教员并且向我们支付课时费。其次，家长需要我们提供大学生教员教课，向我们支付课时费，我们的主要盈利也来自于家长的课时费。最后，我们机构授课运转需要教员服从管理和回馈信息，我们也要给他们支付工资，互相依赖。

4.2 亦师亦友型第二课堂的营销模式

4.2.1 亦师亦友，严中有慈

我们团队从师生关系入手，改变传统的“权威—遵从”师生关系，打造一种平等、民主的新型师生关系，开展教学相长的第二课堂，我们称它为“亦师亦友”型第二课堂，核心理念为平等、民主、互助。师生之间人格平等、相互尊重，教学相长。我们所召集的大学生课外辅导员是学员学习的合作者、引导者和参与者，是学员的朋友。“亦师亦友”型辅导模式将从传统的评价性理解向评价性理解和移情性理解并重转变。对待学员的学习还做到严中有慈，规范学员的学习习惯，在学员面前树立威信。

4.2.2 因材施教，培优补差

我们团队根据学生具体情况，如基础知识扎实程度、智力发展水平、认知风格、学习风格、学习动机等，进行针对性、个性化辅导。我们会安排摸底考察，研究探索出适合他们的学习方式方法。每位学生的学习水平是不一样的，我们会要求我们的大学生课外辅导员对他们的学员进行摸底考察，研究探索出适合他们的学习方式方法。我们“亦师亦友”型第二课堂对学生进行培优补差，主要针对孩子薄弱的环节进行补习纠错，同时，培养提升他们的优势学科，使得他们的优势学科在稳定发展的基础上更进一步。

4.2.3 第二课堂更注重心理辅导

根据新课改的要求，对中学生的培养教育不仅是文化知识，心理健康方面也是应有之义。在对中学生进行心理健康服务需求的调查研究中发现，中学生最希望得到心理健康服务热点内容包括人际关系、学习问题、校园生活与适应、青春期心理等；

中学生希望提供心理健康服务的人员包括同学朋友、父母家人、学校健康专家、学校老师等，而同学朋友是大多数中学生的首选。

4.2.4 针对孩子们的情况定期与家长进行交流

我们家庭“园丁”能做到定期与家长沟通交流，及时让家长了解学员的学习情况和进度。针对学员的学习状况和家庭教育方式适当作出评价分析并提出合理建议。该项目会征得家长支持，方案制定时会征求家长意见，实施时更需家长的配合。家长的态度至关重要，我们会及时与家长沟通，与之建立良好的信任关系。

4.2.5 制定和执行“21天”计划

在2016年暑期“亦师亦友”型第二课堂初次实践过程中，我们团队制定并执行了“21天”养成一个习惯的计划，旨在规范学生的学习习惯，端正他们的学习态度，为他们营造良好的学习氛围。在未来的第二课堂开展实施中，我们还会引入一些新的计划，保证一个周期教学范围内安排一个主题教育。

4.2.6 预约家庭“园丁”流程

家长先登记：联系方式、学员情况、教学地点、时薪要求、对教员的要求等，我们团队根据家长的要求，尽快找到合适的教员，并将教员信息通知家长，征求双方的初步意见。经过双方认同后，将派教员直接与他们取得联系。具体问题双方面议。如不满意，可免费更换教员。

5、结 语

随着社会经济的发展和变迁，近几年国内的家教需求呈现逐年增加的趋势，家教中介机构不断涌现，逐渐形成了一个十分庞大的潜在市场家教市场。“亦师亦友”型的教育方式让孩子对“填鸭式”教学产生的厌学情绪得到缓解。我们的项目目前虽在起步阶段，但在管理和招生方面运用了新思路、新技巧，逐步建立起稳定的市场关系，形成了完善的管理模式。虽然目前“亦师亦友”第二课堂项目市场所占的份额比较小，但该项目发展趋势很好，相信有一天该项目能够壮大，也希望有更多和我们有一样想法的人加入团队，全力打造一流的家教服务平台。

[参考文献]:

[1]周勇, 胡冬群. 当前长沙家教市场现状及发展建议[J]. 成人教育与特殊教育, 2005, (3).

[2]杜晓惠, 郭志磊, 罗明洁. “21天计划”在大学养成教育中的实践与思索[J]. 高等教育, 2013, (9).

[3]张青春. 构建“一个中心, 两个基本点”模型的创新创业教育模式——以市场营销专业为例[J]. 职业教育, 2017, (12).

[4]孙德玉, 杨慧. 从荀子的“礼”论看儒家的人格修塑[J]. 人格教育, 2018, (3).