



黄稚云
Huang Zhiyun

- 美国联邦政府甜蜜之家指导员
- MD/VA/DC 持证调解员
- VA 最高法院 共同抚养 教育者
- Gottman 夫妇治疗师 二级
- 中国婚姻家庭咨询师
- 2017 杰出华人优秀教师

提供中英文服务
免费热线：
(240)716-1000

家事法调解

6周快速无争议离婚

最保密 最省钱 最省时

双赢调解事务所 华府唯一

symediation.com zhiyunmediator@gmail.com

最有尊严的争议解决

联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

华府诗友社2021年7月11日网上(Zoom)讲座 许翼云先生讲《八阵图——杜甫》

演讲时间: 938 2617 0309
2021年7月11日(周日),
下午2:00 - 4:00

演讲标题:
《八阵图——杜甫》

演讲嘉宾:
华府诗友社前社长 许翼云

主办单位:
华府诗友社

Zoom ID:

联系方式:
韩辉 huihan4@gmail.com;
陈艺虹 240-381-4379
yihongchen2013@gmail.com;
雷俊毅 484-683-1313 jlei0221@icloud.com

注册表免费, 注册号作为抽奖号。
<https://docs.google.com/forms/d/1JZ0zNeL-gte9Xv8YjseOFzC7dwRMPvUkiXRbge6yDc/edit>

演讲提要

应诗友们的恳切要求,华府诗友社再次特邀了诗社前社长许翼云先生分享他学习阅读杜甫的《八阵图》一诗的心得体会。此诗短短20字,含义甚丰。作者结合本人两访白帝城及泊舟于城下石滩上的经历,探讨杜甫在白帝城凭吊过孔明所摆八阵图之后创作此诗的背景,愿与诗友分享访古的心情。欢迎爱好中国古典诗的朋友参加,共襄盛举。

讲员简介
许翼云, 无锡人。台大1955毕业, 1958年获美国U. of ILL 化工系博士学位。参加过NASA首次登月火箭的设计, 及NRC核能安全国际大型实验的研发。在马大化工系



2万亿规模校外培训,到底做错了什么,又将何去何从?

近日,教育部成立了一个新部门——校外教育培训监管司,这引发了社会的广泛关注。

校外培训市场的繁荣
校外培训一直是令家长头痛的问题。上,花钱花精力,不上,别人孩子都上,自己孩子可能会输在起跑线上。校外培训机构,利用家长焦虑的心态,不断做焦虑营销、攀比营销。焦虑之下,家长带着孩子涌入培训机构,提分、提素质、获得竞赛名次。

巨大的需求,刺激了中国的校外培训飞速发展。目前,中国校外培训行业总体市场规模约为2万亿元,占GDP的2%左右。其中,中小学校外培训的规模约占40%。在就业方面,全国校外培训行业提供了1000万个岗位,且在快速增长。

繁荣的市场背后,是乱象横生。虚假宣传、价格违法、煽动情绪、课程质量低劣、甚至老板卷款潜逃都成为一种套路。更重要的是,学生被迫投入校外辅导大战,加重了学生的负担。“烧钱”“鸡娃”愈演愈烈,家长焦虑,学生苦不堪言。

新部门做什么?
某种程度上,新部门的宗旨,早在中央深改委第十九次会议上就定好了。会议通过了《关于减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》。

新成立的校外教育培训监管司,其主要职责是:承担面向中小學生(含幼儿园儿童)的校外教育培训管理工作,指导党建,拟定校外线上线下教育培训的规范管理政策,如机构设置、培训内容、培训时间、人员资质、收费监管等,然后还要管执行、综合执法。

说白了,就是通过各种审批,抑制校外培训。

还有一个重要内容是,指导规范面向中小学生的社会竞赛等活动。校外培训高效化的运作,也是要建标准、立IP的,于是校外竞赛应运而生。公立系统也需要竞赛作为教纲之外的参照系,这种合谋进一步提升了竞赛的作用。

在奥赛被监管抑制之后,编程又成为新的风口。此次校外教育培训监管司的职责,也包含规范中小學生各类竞赛活动。抑制校外竞赛,不再让校外竞赛成为公立教育的第二考场。

为什么要抑制校外培训?
成立校外教育培训监管司,有利于抑制校外辅导的过度发展,减轻学生负担,是适应社会需要的举措。

校外培训机构的运作是纯市场的。市场化是高效的,也是残酷的。市场会服务人,把人当作目的,也会把人当手段。打个比方,你消费的时候是“目的”,上班的时候是“手段”。学生本身的成绩,是“目的”,但为了达成绩,则是“手段”。

和成年人不同,成年人会自我调适,会抗议,会拒绝,但未成年人不行。成年人承压能力更强,但未成年人不行。义务教育阶段的残酷竞争,是不人道的。想要减弱未成年教育的竞争性,就要削弱市场化、吃大锅饭。

说是吃大锅饭,其实学生在公立教育系统中,本身就有足够的竞争,而校外辅导把这种竞争,用市场机制不合理地放大了,成了一个加压器。

所以,在义务教育阶段,反资本,甚至反市场,吃大锅饭,是成立的。抑制不合理的校外辅导,就要削弱教育系统的市场特性。

从本质上讲,大家都补课就等于大家都补课,那么,一声令下,大家都不补课,用现在流行的话来说,就能减少内卷,减少学生负担,也能减少家庭对成绩的影响,使我们的教育更公平。

有人说,校外培训被压制后,一对一的在家培训就会盛行。一对一更贵,只有富裕家庭才能负担,这对穷人的孩子更不公平。

这种看法是错误的。首先,大规模的一对一培训,必然是市场化经营的,这仍属于校外培训,在监管范围之内。

脱离市场范围的,依靠熟人之间口口相传的一对一培训,很难做大,只能限制在很小的范围内。

况且,一对一价格昂贵,能负担得起的人更少。所以私下的一对一,注定是少数人的选择,不会对大众形成干扰。这就像昂贵的私立学校始终存在,但大众也不会盲目跟随。

教育培训行业何去何从?
对校外培训的巨头而言,教育培训监管司的成立,不会是一个好消息。市场按

需提供服务,并没有错,但课外辅导这种商业模式的盈利逻辑,就是靠内卷。教育培训巨头盆满钵满,建立在中小学生的内卷与负担之上,他们受到监管影响在所难免。

今年以来,新东方、学而思、精锐教育、掌门1对1、华尔街英语、作业帮、猿辅导等校外培训机构,都因虚假宣传、价格欺诈等问题,受到不同程度的罚款。

资本市场的反应是灵敏的。5月份,美股在线教育概念股美股国际教育集团、朴新教育跌超20%,好未来、高途集团(原名“跟谁学”)等跌超10%。6月7日,中概股在线教育股集体崩盘,好未来跌幅一度扩大至超15%,收跌6.43%;新东方盘中跌近10%,收跌3.8%;高途(跟谁学)盘中跌超10%,收跌0.35%。这三只股票年内迄今跌幅均超过50%。

对行业巨头来说,他们发现在线教育的商机、满足市场需求本身没错,但在一个人人陷入囚徒困境的市场,给孩子加负担的商业模式终究是不对的。

校外培训行业发展成今天的庞然大物,也有其必然性。校外培训的确解决了一部分家长、学生的实际需求。但社会趋势变化了,只有调整发展方向才能适者生存。

未来的教育培训行业将何去何从?
其中一个发展方向是高中教育。高中是非义务教育阶段,学生年龄也相对大了,负担不再是那么不人道的了。另一方面,人人都有权利考大学,哪怕没有考上一个好高中,校外培训,就是市场提供救济,帮助学生努力的重要途径。所以,禁止高中社会培训是不公平的。

另一个方向是非学科方向的培训,也就是通常所说的素质教育。在各种兴趣、才艺方面,校外培训可以提供公立教育无法提供,也不该提供的一些教育服务。当然,家长在这方面的投入显然会小很多。

校外辅导的根子在校内
然而,监管也好罚款也罢,某种程度上都是治理校外培训的治标之策,因为校外辅导的根子,在校内。

首先,校外培训辅导承担了学校的一部分教学任务。

现在很多家长,早早地就让孩子在幼

儿园阶段学完拼音。

虽然学校表示会按零基础来计划一年级的教学进度,教育局也强调不准在幼儿园阶段教授拼音,但实际上,学校的教学进度往往仍然默认学生都学过拼音,这就是逼着所有家长必须给孩子报校外辅导班。

另一个例子是作业的辅导,有的老师会把教学任务分配给家长。虽然教育部也对此三令五申,但效果有限。

产生这个现象的原因很多,最根本的是,课程越来越多,素质教育也挤掉了一部分时间,师生比不足,老师无力独自完成教学任务,任务就会转移给家长。

当家长不能完成,市场就会来满足需求。大量的校外辅导机构,在幼儿阶段就普及了小学教育,而“晚托班”则为家长完成辅导作业的重任。

这些环节,其实都是教育系统让出来的。再加上大城市中产家长的鸡娃意愿,校外辅导在催化下野蛮生长。

其次,家长让孩子上校外培训,最终还是为了在公立教育系统里实现目标,考上好的初中、高中、大学。

中国的教育系统环环相扣。想在职场中有一个好的开始,必须要高学历好大学;想上一个好大学,就得上好高中;想上好高中,就得读好初中;以此类推,就得上好小学、好幼儿园。所以,现在连考幼儿园、幼升小、小升初,都让家长和孩子如临大敌。

在目前的教育系统里,压力的传导非常高效。你如果不从小学开始努力,你根本就上不了好的高中。校外辅导机构进一步放大了这种压力。

适当的竞争是需要的,但如果在低年级阶段,抹平教育系统内部的差异,这个阶段的校外辅导就会立竿见影地弱化。

比如上海实行小学公办民办统一招生的抽签制度后,一夜之间,校外幼升小培训就消失了,因为培训没有用了。上海把好高中的名额分配到初中,小学高年级的竞争压力也即刻减弱了。

所以,在有效监管、规范校外培训发展,落实减负政策的同时,也要充分发挥好校内教育的作用,提高师生比、优化升学制度。只有这样,才能从根本上抑制校外辅导的过度繁荣。