

■本报见习记者 吴金妍

“公司要前行，需要一根‘拐杖’——在线教育

每天一睁眼就有近千元损失，这是一种什么感觉？该如何止损？这些问题，似乎专为创业者而设，不同的人往往给出不同的答案。

过去短短半年，上海外国语大学新闻专业本科应届毕业生赵衡的心情仿佛坐了一次过山车。因为决定在教育行业创业，他在上海松江泗泾租下了200平方米的空间，为了省钱，他全程参与装修，没想到墙刷了一半，他回老家过春节时，疫情来了。

“一年房租差不多是30万，我签了三年。”每天一睁眼就是亏，每天早上心里都会“咯噔”一下。赵衡开玩笑说，自己简直是“天选之子”。只要想到自己尚未开始就命运多舛的创业，夜晚就会变得漫长无比……

从冬天到夏天，回望过去的数月，有太多的事情在人们的预想之外。

大学期间，赵衡是学院的学生干部，同学眼中不折不扣的“学霸”。从大一一开始，他就在课余时间做家教，积累了不错的口碑和丰富的经验。他辅导的学生曾在两个月内数学提高80多分，他的课时费更是一度高达2000元。就这样，他赚到了人生的“第一桶金”。临近毕业季，多家辅导机构向他抛来了“绣球”，仔细权衡后他都拒绝了。

“我很热爱教育，希望能够通过自己的努力让孩子能够快乐学习，获得应试教育之外的东西。”家长资源有了，教育经验有了，加上四年以来积攒的积蓄，一个关于创业的宏图在赵衡脑海中逐渐清晰铺展开来。

可一切发生得太快，完全在计划之外，打了他一个措手不及。

怎么办？两条新闻吸引了他的注意：“在线教育公司猿辅导获10亿美元G轮融资”，“3月2日起，上海143.5万中小学生学习开始在线教育。”

既然线下辅导无法开展，为什么不试试线上教学？于是，他开始联系家长群，带着试探性质地询问，能否通过视频形式进行辅导。“没想到对方很爽快地答应了。”在线上授课之余，赵衡也没闲着，他发挥专业特长，免费制作一些各地学生都适用的基础知识课程，如音标教学等，投放在家家长群中。30期的录播课不



连自建(左一)和他的创业团队

乘风破浪的90后闯荡在线教育市场

回望年初，这场突如其来的疫情让很多行业被迫按下了慢进键甚至“暂停键”，而在线教育却稳稳地启动了“快进键”。巨头的搅动，资本的融入，行业的迅速扩张向外界释放出强烈的信号：属于在线教育的春天来了。

据BOSS直聘《2019应届生求职趋势报告》，2019年应届生平均月薪5610元，按此标准，首年年薪约为6.7万。从各类春招宣讲会的薪资介绍来看，头部机构大班班课的辅导老师首年年薪可达18-20万。

在线教育企业拿出优厚的待遇全力争抢“人才高地”，为下半场积蓄力量。

无论是作为创业者的赵衡、连自建们，还是作为求职者的小泽、小雨和小夕们，都在有意无意间卷入这轮属于在线教育的浪潮。和十年前盲目跟风走入互联网大潮的那群人不同，在工作这件事情上，这批90后们显然要冷静很多。他们都有自己的衡量标准，在踏入浪潮之前，便有了乘风破浪、破釜沉舟的勇气。



图/视觉中国

仅为他稳固了客源，也通过口碑裂变吸引了新的家长。

原先一潭死水的创业，开始有了起色。但此时的赵衡，却已不敢有一丝侥幸。现实倒逼他反思自己的创业思路，最初闭眼狂奔，到疫情之下重重摔落在地，如今带着伤口重新站起来，他觉得自己的公司要前行，需要一根“拐杖”，而这根“拐杖”就是在线教育。

“除了线下教育，录播课还得继续做下去，未来要对音标课等主打课程产品进行迭代更新，成为一名优质的内容创作者。”在赵衡绘制的最新版蓝图中，在线教育已和公司的未来紧紧捆绑。

“想过放弃，但为了我的教育梦，必须坚持下去”

创业难吗？难！还要干吗？干！未来怎么办？坚持！

上海北端，距离泗泾34公里之外的高大国际大厦，上海大学数学系应届硕士生连自建也在坚持。

“未来教育领域一定是线上线下融合发展。”下午五点半，位于4楼众创空间的办公室大多已经关门。连自建在等待上晚托班的学生，这是他最近唯一的经济来源。疫情发生前，这层楼灯火通明，从不缺乏忙碌的身影。年轻创业者们常常在入口处的公共区域头脑风暴，走廊两边的每个格子间，都传来“哒哒哒”的键盘敲击声。

受疫情影响，春节过后，一些熟悉的面孔不见了，连自建的公司也离开大办公空间，挤到一个10平方米左右的格子间。和赵衡不同，连自建的创业路已经走了两年。他成立的伴子教育科技(上海)有限公司获得了觉群大学生创新创业基金会10万贴息贷款，EFG(上海市大学生创业基金会)15万贴息贷款支持。公司已经先后服务了上千个学生家庭，巅峰时期现金流达数十万。连自建觉得，一切都在走上正轨。

出身于农村的连自建受益于教育，也一直希望让教育惠及更多贫困地区的孩子。本科毕业那年，他曾作为上海大学第三届研究生支教团队长，在甘肃定西支教一年。为期一年的支教经历引发了他对西部教育的关注与思考：教育是一个长期的过程，如何才能长期为西部的教育贡献自己的力量？

他决定创业。带着这样的公益心愿，他和一群志同道合的伙伴开发了“我爱云杉”“小小小笔友”等公益项目，后期又开发了“西部游学”“麦田户外”“文化课辅导”等一些盈利项目，为20余名大学生提供了勤工俭学、实习锻炼的机会。

但是，一年多来取得的成就，在疫情面前显得脆弱异常。盈利项目无法开展，资金链枯竭，一开始朋友们还能友情帮忙，但一直开不出工资，团队也逐渐松散。“想过放弃，但为了我的教育梦，必须坚持下去。”为了自救，连自建现在开始转战晚托市场。实际上，晚托虽然辛苦，但一名稳定的生源，就可以带来不菲的收入。

但以后呢？疫情带来的“不安全感”，同样逼迫着他跨出“舒适圈”。最近他有一个新发现：受疫情影响，今年的不少大学毕业生遭遇就业难。而仔细分析，一些学生一时难以找到合适工作，和缺少职业规划有关。他突然意识到，突发的疫情无形中让在线教育实现了逆势起飞，而目前，很多大公司都把力量投放在K12市场，相比之下，大学生职业生涯规划是一个被忽视的细分市场。

经过充分调研，他同样认定，要在融合教育领域抓紧起步。为此，他决定利用校外教育资源搭建一个在线平台，一头连接高校在校生，一头连接公司的各类项目及企业资源，为想要走入教育行业的学生提供实践的机会。这个想法被写进计划书里，即将陪着他参加各类路演。

找工作就像买股票，要找朝阳产业

连自建的嗅觉是灵敏的。疫情之下，在线教育迎来高光时刻，行业竞争格局也在悄然变化。

据统计，2020年第一季度，中国在线教育融资事件共56起，融资金额约108亿元。还有机构统计，在线教育企业的分布中，上海数量仅次于北京，成为了在线教育领域的热土。

不光是细分领域，教育行业的头部机构在疫情导致的这一轮经济衰退中表现相当优异。从目前教育行业头部公司市值来看，新东方、好未来、中公三大头部机构的市值各自突破200亿美元大关，累计破700亿美元，远高于一些互联网公司的市值。另据猎聘发布的《2020复工一个月中高端人才大数据报告》，继互联网、计算机、专业服务(咨询/法律/翻译)、生物制药工程后，教培行业正成为新增中高端人才需求占比最高的第五大细分行业。

教育行业成为当之无愧的朝阳行业。疫情仿佛一针催化剂，加速了该领域的抢人大战。而越来越多的大学毕业生，也开始迎着“朝阳”进军。

小泽便是大军中的一员。2016年从华东理工大学高分子材料专业毕业后，带着毕业季的迷茫，小泽先后在广告公司实习过，做过房产中介，当过主播……用他自己的话来说，有点“时运不济”。做中介的那几个月，颗粒无收；虽然在风口时期走入直播，但没进入一家好公司，发

展受阻。

“可能我不知道自己喜欢什么，但我慢慢开始知道我不喜欢什么。”尝试了几份不同的工作后，为了维持生活，小泽经人介绍，成了一名家教。由于不熟悉本市使用的教材，刚做家教时小泽每小时仅收二三十块，有时试听后还会被退课，只能打“游击”。每天早上7点，小泽就出门，眼疾手快地踏上早高峰的地铁，穿梭在上海的各区之间，直到晚上11点多才能回到自己租住的小小房间，循环往复。令他颇为自豪的是，2017年到2019年间，上海地铁的每一站他几乎都去过。经过两年的家教积累，小泽的月收入也早已过万。

物质上不再拮据，可论及个人的精神世界，依然觉得少了些什么。同届毕业的同学们，有些已成为岗位上的精英，有些已结婚生子，有些已经在陌生的城市拥有了属于自己的房子……朋辈压力让小泽不得不思考自己的未来发展。有一天，他去家教试讲，家长听完后直接表示退课，小泽问起原因，对方诚实地表示，“网上只需要花9元，就可以买到类似的课程”。

晚上回到房间，卸下一天的疲惫，小泽看着周围，突然被一种巨大的虚无感包围。“空，就是觉得空空的，说不上到底缺了什么，就是突然不想再这样打游击了”。

思前想后，小泽决定，未来就在教育行业深耕，不单是因为热爱和有实战经验，更是因为疫情期间他看到了在线教育的逆市上扬。“找工作就像买股票，一定要在大盘好的时候去买。同样，找工作肯定也要去朝阳行业。”这一次，小泽不想再错过机会。他开始投递简历。

以优厚待遇全力争抢“人才高地”，在线教育的春天来了

今年，和小泽在同一年走入求职市场的，还有全国874万应届高校毕业生。

上海工程技术大学机械电子工程专业本科毕业生小雨觉得自己很幸运，秋招时投了20多份简历，一连拿下三个和专业相关的工作，还有某头部培训机构的录用通知。但不同于一般岗位，提供技术性岗位的公司要求，小雨要先实习，考察三个月后再决定是否录用。

这让小雨心中没底。一来，大学四年，他几乎没有校外实习经历；二来，学校的专业学习和实际操作未必是一回事，花三个月的时间做一件前途未卜的事情，究竟值不值得？他非常苦恼。

此次疫情暴发后，原定的技术岗实习时间不断推后，而另一边，教培机构已

优秀的语文教师遵循的应该是常识

■赵志伟

十多年来，我对自己的研究生一直有四个要求：要认识繁体字；要写一手比较像样的钢笔字；至少要背默二百首古诗词；要记两百本书名和他们的作者名。

十多年过去了，有人记住了；有人当作耳旁风，甚至还有人背后说：“赵老师自己傻，让我们也跟着傻。”

我所在专业有两种硕士生，一种是三年制的“课程论研究生”，另一种是两年制的“专业硕士”。每年有很多来自全国各地的“专硕”学生，他们不全是中文系毕业。短短两年学制，其中有四个月是实习，有限的时间里，要学的课程非常多，所以对于学习如何成为一名合格乃至优秀的未来语文教师，用时甚少。

曾经有学生对我谈起：“一学期快过去，我也不知道学了些什么，我们不全是在中文系课程论的书，看不懂。”那本书恰好我也有，确实看不太懂。于是我问她说：“看不懂就不要看。文科的书，如果看不懂，就不要看。文科的书，如果看不懂，就不要看。这个老师真的好。”我去中学教书前，去向他讨教，他告诉我：“一个老师要善于说学生的话，鼓励三年，笨孩子也会聪明起来，傻的老师喜欢自吹自擂，喜欢训斥孩子，其实学生肚子里有一本账。骂了三年，聪明的人也会傻掉。语文老师要有几样看家本领，字要写好，要会写文章，多看一些古诗词，

课本上文言文最好自己背出来，不要看书本念。”

我曾经担任中学教师近八年，对老师说过的这些话深以为然。我认为，这些都是常识：要真心对学生好，把学生当自己的孩子；字是人的第二张脸，学生喜欢漂亮的老师，当然也喜欢有一手好字的老师，应聘时，负责招聘的校长也喜欢板书好的人；自己能够熟诵古诗词，不但上课能够“左右逢源”，而且还给学生做榜样；识繁体字，有助于我们读古籍；能够记人名名著，可以辨别什么是真金，什么是“镀金铜”。

元好问有诗云：“少陵自有连城璧，争奈微之识碔砆。”我们如果不认识真正的“璧”，就会把“碔砆”当成璧。这种情况现在司空见惯。有学生写关于文言文的论文，参考书目居然不引王力、吕叔湘、张中行一流名家，却去引一些连断句都有困难的博士生硕士生的论文，就是证明。

我对研究生提出这些所谓的“看家本领”，用现在的话叫“硬件”，我说：“凡硬件要硬，否则就要吃亏。你学多少理论，别人不知道，但是你的板书不好，你的普通话不准，别人一下就可以看出来。”

语文老师谁都得懂，好像谁都可以提一点意见。美术老师可以说：“你的板书太潦草”；后勤主任可以说：“你的普通话不太准”；管学生思想工作的主任说：“你没有突出因文悟道的原

则。”如果叫他们去听高三的数学或外语课，他们就不一定能懂。所以，我对研究生的要求就是，教学上不能有短板，因为中学语文人人都懂。现代语文教学诞生以来，社会上对语文教学的批评最厉害。现在仍然是这样。比如每年的高考，大家都来议论作文题。

然而，语文教师还缺的一种常识就是对“专业意识”的坚持。美国教育心理学家林格伦曾经说过：教育不像其他专门职业如医学、法律和工程，它对公众来说，比较开放并易于理解。这种关系的好处之一是教育工作者比其他专业工作者更容易响应社会需要。但是不利之处是较难使教育工作者养成专门知识的观念和专业意识。例如，有调查表明，教师一般都关心能从他们专业以外的人们那里接受认可和赏识；而其他专业的人员则更关心他们本专业的同事和其他成员的认可。

但是，教师不同，尤其语文教师，常常因为“外行人对他和他的工作有意见而过分焦虑”。为了寻求外行人的表扬和认可，他们经常会受外行人的教与学的观念指导。不仅是非语文的同行，还有家长也会常常以“严要求”对待老师。

教师必须要有“专业意识”，语文教师同样如此。当然，前提必须是“专业过硬”。

(作者为华东师范大学中文系副教授)



图片来源/视觉中国