

# 望子成龙心切 “家长学堂”火热

## 家庭教育选课要理性选择

好几百元一次的能力素养讲座,六七千元一次的研学营,上万元一次的个人成长研修班……记者近日走访发现,如今大大小小的家庭教育机构充斥省城。除了开设父母学堂,教家长更好地教育子女外,这些家庭教育机构还有大量课程涉及到对孩子能力素养的培养,对孩子眼界的开阔,对孩子生命能量的提升,虽然收费不菲,却受到家长们的热烈追捧。

### “家长学堂”火爆

“亲爱的家长们,我们与其把财富留给孩子,不如把我们的孩子培养成财富!我们自己持续学习不断激发孩子潜能就是一个把孩子培养成财富的必经之路。一个爱学习的好妈妈能旺家族三代,而一个爱学习的好爸爸能旺家族九代!将来你的子孙后代一定会感谢现在为了改变家族命运努力学习的你!”在亲贤北街一家酒店会议厅内,坐满了前来听课的几百位家长。台上讲师激情澎湃的演讲,不时激起台下家长们一阵阵热烈的掌声。记者注意到,课程中间还穿插有多首热血劲爆的正能量歌曲,带动家长起身跳舞、鼓掌,或者播放一些温情感人的感恩父母的歌曲引得家长动情流泪。在讲师的带动和感召下,全场原本互不相识的家长还牵手拥抱,相互鼓励支持,整个会场呈现出一种温馨和谐的氛围。课程中间的分环节,多位家长踊跃站到前台,激动地表达对讲师的感谢,泪流满面地分享着对课程的感悟以及课程对其家庭及孩子带来的帮助。

记者了解到,诸如此类的“家长学堂”在省城十分普遍,课程内容除了家庭关系、亲子关系、夫妻关系外,还涉及到很多自我成长的内容。对孩子厌学、抑郁、叛逆、网瘾及家庭婚姻问题等都有涉及,多采用“线上+线下”学习的方式,其参与者以妈妈为绝对主力,课程价格从几百元到几千元不等。每次开课,好几百人的会场内都座无虚席。“父母好好学习,孩子天天向上”,这类能准确击中家长痛点的课程成为其迅速发展的关键。



讲师与家长现场互动。



上课鼓掌的家长们。



上训练营课程的孩子们。

### “训练营”受宠

“我们夫妻俩都陪孩子报了那个沙漠徒步研学营,一个人六千多元,加上几天食宿等各种费用,我们一下子就花费两万多元。”家住北大街的市民高先生告诉记者,因为之前听说同事给自家孩子报了个研学营,孩子在一周的沙漠徒步中学会了坚持、忍耐、面对挫折的勇气、解决问题的智慧,回来后就和变了个人一样,非常懂事坚韧,学习也开始变得非常主动,觉得特别惊喜。他想到自家孩子的胆小、懒惰、怯懦等问题急需解决,便抱着试一试的心态也报名了。“为了鼓励孩子,我们两口子也一起报名了,想让孩子从父母的坚持与陪伴中汲取成长的力量。”高先生说。

记者走访发现,关于孩子的各种训练营、研学营以及亲子成长营,在省城各教育机构中可谓包罗万象。从强化自律性、提升忍耐力的自我管理训练营、沙漠徒步研学营、军训营到文化溯源开拓眼界的文字博物馆研学、曾国藩故居探访;从感受时代脉搏的深圳改革开放40周年研学到实现成长蜕变的智慧旅程研学,价格从两三百元到六七千元乃至上万元不等。虽然都不便宜,但家长花钱却毫不手软,有的研学营甚至需要靠手速去抢,有的研学营从开始报名到报满截止只有短短几分钟时间。“每年寒暑假至少要给孩子各报一个研学营,光这开支每年就过万元了。”家住老军营的市民刘女士说道。

### “渐进式”营销

动辄大几千好几万元,如此大额的消费,家长们是如何接受的?记者走访发现,这里面隐藏着家庭教育机构的“渐进式”营销模式。

家住朝阳街的党女士告诉记者,几年前在朋友推荐下,她先是参加了一场两小时的免费家庭教育沙龙,后来在讲师的推荐下花500元参加了一场线下两天的专业课程。在培训最后一天下午,在讲师的持续推荐和其他人的大力劝说下又报了3800元的3天两晚升级课。在课程中,听到讲师介绍的其他研学营也不错,又给孩子陆续报名了自我管理训练营、国际视野研学营、演讲与口才训练营等多个项目,前后陆续花费高达两三万元。她坦言若是一开始让她花这么多钱,她肯定会直接拒绝。

家住长风街的段女士则表示,她是几年前在同事的推

荐下参加了一个100元的线下家庭教育讲座,讲座中谈到了培养孩子韧性的徒步研学营、提升孩子注意力的训练营等多个课程都深深吸引了她。然而只有先花两万元成为会员,孩子才有资格去参加这个还需要另付费6000多元的徒步研学营。而只要加入会员,原本需要花费4800元的注意力训练营课程只需要500元会务费即可参与……考虑一段时间后,段女士花钱入会,带着老公和两个孩子参加了大大小小几十个课程,觉得获益匪浅。后来平台创始人以每位8万元的价格招收“弟子”,她和丈夫多番商议后,又花费16万元为两个孩子都报名成为“弟子”,经常去“师傅”处领受教诲,如今几年过去了,他们全家在家庭教育平台的花费已有20多万元,占去全家绝大部分收入。

### 选择需谨慎

“入门”很便宜,但后续收费越来越高的家庭教育课程是否值得选择?记者走访不少家长,得到了不同的答案。家住龙城大街的许女士说自己每年都花好几万元在某平台进行线上和线下的学习,星期一到星期天每天都排满了。她说不学习就感觉不自在、很疲惫,一学习就精神焕发。自己情绪一好,家里气氛也好了。但只上过两次课程后便不再继续的苏先生却表示自己不认可这些平台的做法。他说自己不喜欢平台工作人员打着“利他”的旗号一直煽动自己花钱报课的行为,也不喜欢为了“推课”不断地对平台创始人或主讲老师进行各种“个人崇拜”的行为,而课程中动辄让参训人员相互拥抱拉手营造团结氛围的做法以及挂在嘴边的“感谢承载”“随喜”“嘉许”等话术也让他感觉做作……总之,他

不喜欢这种被一步步“洗脑”的消费。

业内人士表示,自从2022年起家庭教育促进法实施后,“依法带娃”的观念开始普及,如何教育孩子困扰着很多家庭,各种家庭教育培训机构就是瞅准了这一需求。在一定程度上,家庭教育课程的火爆也折射出当下家庭的焦虑与教育的内卷。对于不少家长而言,通过花钱能从中获取一些方法与慰藉,解决家庭的问题,这样的消费是值得的。但在国内,家庭教育专业还处于学科建设期,专业标准尚未完善。专业教师和专业从业者不多,能够开展的课程服务总量十分有限,也导致当下的家庭教育培训市场存在课程质量良莠不齐的状况。对广大家长而言,望子成龙不必盲从,是否报课,要根据自己的经济状况谨慎选择。

记者 孙耀星