



的，谈话选择在这里，是避免家长情绪上的互相影响。Lucky解释说，机构的英语课程，将转型为戏剧课、音乐课、科技课等素质类课程，老学员可在现有课时学习，新学员价格要涨三分之一，教学形式会更丰富，但最终目的都是让孩子学英语，让七七妈妈不要担心。

七七妈妈皱了皱眉头，表示不太理解，她清楚课程形式上的灵活，但提出几点担忧：转型后的课程，机构的师资是否匹配；目的是学习英语，教学效果又该如何量化；后期学费涨价，核心竞争力比以往优秀在哪里；如果学习戏剧，家长何不选择一个专业机构进行培训。

Lucky一一解释，但对于教学的效果，作为普通员工，她也不敢保证。“我们是大机构，不会倒的。你们先上几节课看看，如果实在要退费，我们也不强求。”Lucky安抚着说，9月初第一周，她约谈了十几位孩子家长，大多处于观望状态。大家认为以前一节课能讲清楚的，现在反而要花上三节课，意义何在。

一位行业人士向《新民周刊》透露，英语搭配戏剧、音乐

等形式，并不是强需求，或者说只是伪需求，机构没研究透彻就着急上马，主要是为了“活下去”。不可持续，未来还需等待验证。尽管有很多不确定性，多家机构争抢素质教育这一赛道的热度依然不减。

7月28日，猿辅导上线的“南瓜教育”，定位在了STEAM教育，但早在2019年，这一业务曾一度被抛弃；好未来在全国各地分校变更了经营范围，增加了语言、艺术、体育、科技等素质教育类培训。旗下的彼芯课后成长中心也转型课后托管，具体模式和效果仍需观察。

一位好未来战投人士表示，此前也曾考察过“课后托管”，发现它难以盈利、客单价不高，且市场分散，更重要的是薪资低，教培老师愿意干的不多。“但现在这些都不重要了，能做什么就赶紧做吧。”

教育圈大佬辗转反侧，一些中小型教育企业的掌舵者们也不得不想办法活下去。在生死存亡的自救时刻，各家的一举一动都暴露在闪光灯下。

2021年8月27日下午，面向社会人员举办的北京中小学教师专场招聘会启动。部分用人单位表示，校外培训机构有经验的老师优先考虑。

