

名师是诱饵 外教洋泾浜

少儿英语培训“门道”多

“我儿子从 3 岁起开始学英语，英语培训机构换了七八个，钱不知道烧了多少，现在已经上小学 3 年级，怎么英语考试成绩还是不高？”

“我女儿本来还挺喜欢学英语的，可是自从上了一阵子英语培训班，提起英语就烦，死活不学了，怎么会这样？”……在一些教育论坛，记者看到，关于少儿英语培训的话题永远是热点，询问“北京哪家英语培训机构好”的帖子更是数不胜数，在这个全民英语的时代，让孩子从小练就一口流利的英语成了很多家长挥之不去的“情结”。

据统计，目前，中国已经成为全球英语(私立)培训领域增长速度最快的市场，年增长率达到 12%，规模高达 140 亿元人民币。在北京，绝大多数孩子都在课外培训英语，而国外的、民办的、私立的、高端的、大众的各路英语培训机构不下几百家，光是选择，就已经让家长挑花了眼，为了争夺这个大市场，种种“非常”的营销手段更让不少家长慨叹，“门道”真多，一不小心就被忽悠了。



拉客 玩具战略 收买孩子

每天下午接孩子的时间，不少学校门口都会上演“拉客”一幕，一群群手持小广告的人对家长“围追堵截”，非要硬塞到你手里一份；等孩子出来，他们又会凑上前来主动和孩子搭讪，和蔼可亲到极点……他们多数都是外语培训机构的业务员。不少家长接趟孩子，能收获 10 多张小广告。

“真是太佩服那些销售了，那嘴巴像是涂了高级润滑油外加蜜糖，跟我闺女对话，赞美呀，夸奖呀，总之，短短的几分钟就让孩子喜欢上了她。我家闺女非得去听课，我不想报名，孩子就哭。本来想告诉她，那老师那么喜欢她是为了钱，但是又不能这样对孩子说，这样会破坏了她美好的想法，真愁死我了……”一位家长这样

向记者诉苦。很快，记者就亲身领教了这些业务员的本事。

一位西装笔挺，模样很帅的小伙子瞄准目标向记者走过来，像变魔术一样拿出一个喜羊羊的卡通玩具递给记者儿子手里：“小朋友，喜欢学英语吗？来试听一节我们的英语课，可以免费得到一套喜羊羊呢……”记者看了一眼他递过来的

小广告，果然上面写着，他们有专家免费给孩子进行英语水平测试，体验一节价值 200 多元的多媒体试听课，还赠送一套卡通玩具，记者还未答话，被收买的儿子立刻说：“我去听，我去听！”记者只好在试听的报名单上签了字。“玩具战略”让这位小伙子在一群同行中胜出。

试听 千方百计 让你掏钱

记者在网上查了一下这家将要去试听的培训机构，发现在家长中口碑并不好，但拗不过孩子，本以为试听一次没什么大不了的，反正抱定了坚决不交钱的念头，到现场之后才发现情况完全出乎预料。

试听课上孩子相当兴奋，因为大部分时间都是在投影机上放动画片，老师随便讲解几句，然后向孩子提问，40 分钟很快过去了。一下课，一位自称是学校负责人的老师召集试听家长开会，先介绍了一番他们学校如何实力雄厚，然后请大家谈谈听课感受，立刻有几位家长站出来表示非常

满意，争着要交钱。其争先恐后的程度不禁让记者起疑，4 个月 8000 多元，真这么毫不犹豫吗？怎么看怎么像是“托”。

这位负责人进一步鼓励大家，如果现场交钱可以赠送价值 2800 元的课程，今天没带钱没关系，可以先报名，明天来交也可以获赠 1800 元的课程，果然又有几个家长过去交钱了。

看到记者始终不为之所动，销售人员急了，几个人围着记者轮番轰炸，动之以情，晓之以理，最后还偷偷允诺可以私下打个八折，从晚上 6 点

一直拖到 8 点半，记者控制着头脑一热想交钱的冲动，最终突出重围离开了学校，但没想到的是，试听只是“噩梦”的开始。

从此，记者隔三差五就会接到这家机构的电话，问记者考虑好了没有，问孩子最近学习怎么样等等，极尽礼貌客气，让你不好意思挂断，记者只好把这个电话号码屏蔽了，没想到他们换了个号码再打，最后，简直成了“骚扰电话”。记者一打听才知道，这是一些培训机构的惯用手段，不少家长都受过这种“骚扰”，一位家长称“再打就报警”才逃脱这种遭遇。

这些销售人员之所以如此锲而不舍，是因为拉多少客户直接关系到业绩和收入，记者在一家培训机构的办公室里看到，墙上贴着一张业绩考核表，其中星级销售人员被标明“发展客户超过 1000 人”，上了红榜。拉够 1000 个孩子看来还真需要一些特别手段。

所以，有家长在论坛里郑重告诫大家：“千万别随便去试听，因为试听后他们采用专家级的程序让你上套交钱。”有数家培训机构，包括一些名气很大的，都以“骚扰电话”著称，上了家长们列出的黑名单。

价格 低价留下人 再逐年涨价

京城各大英语培训机构比拼的除了理念、设备、师资，还有就是价格，在价格问题上，也是“门道”颇多。记者通过一番考察，最后在一家名气不小的连锁英语培训机构给儿子报了三一口语班，学的是三级，10 个人的小班，16 次课，每次三课时，价格是 2800 元。经过反复比较，记者认

为这个价格不算贵，平均一节课 30 多元，在北京属于中等偏下，相对于学校的口碑与名气，性价比还是不错的。三级学完后，儿子很喜欢老师，还想接着学，于是记者打算报名四级的三一口语班，没想到却被告知四级班的收费是 4200 元，而且课时不变，五级是 5000 多元，级别越高收费越高，

顿时令记者陷入进退两难的地步。老师一再强调学英语一定要有连续性，中断了就会忘记，可是按照这个价格一路向上，真不知何时是头。

这种做法在北京的英语培训机构中并不少见，一位家长给记者算了一笔账，他的小孩已经在一家名气很大的培训机构学了 4 年，头一年费用

3000 多元，第二年 5000 多元，第三年 8000 多元，到今年已经是 1 万元打不住了，光是暑假的集训就 5000 多元，还是必须参加的。对于为什么每年涨价，学校从未给出一个合理解释，但是家长都知道，频繁换学校对孩子学英语不利，只好咬牙挺下去。

名师 用于充门面 钓你没商量

王女士试听了多家英语培训机构后，对某所学校的刘老师最满意。刘老师也表示，只要交钱，就给她的孩子排班。王女士交了 1 万多元的培训费，可两个多月过去了，孩子还没上成课。机构解释说，刘老师的班现在全满，还要等一阵子，不久又说，刘老师最近病了，他的班暂停不收学生了，让她考虑上别的老师的班。王女

士要求退费，机构表示没有“正当理由”不退费，而合同里并未写明必须刘老师上课。王女士向别的家长一打听，大家几乎都是试听的刘老师的课，冲着刘老师交的钱，可最后都没进刘老师的班。“刘老师肯定是个托，是不是他们学校的都不一定，就是给家长表演的，让我们交钱。”

不少学校在公开课或者试听课上都会派出素质比较高的老师，家长满意，掏钱就会比较痛快，但是正式开课之后就会遭遇“临时换老师”。一位家长告诉记者，培训学校在他们的广告或者介绍里通常会罗列“名师”，可报名后，这些名师却可望而不可及，最终教孩子的老师可能毕业于河北某不知名大学，专业和外语完全

不沾边。一位曾经做过培训老师的小伙子告诉记者，机构会聘一些名师来充门面，只是兼职，同时还在其他机构开班，有的只是在这里上公开课，真正上课的都是一些像他这样刚毕业的年轻人，他们的工资很低，一课时 50 元。

外教 背景很模糊 身份很含混

为了让孩子能说一口纯正的英语，有无外教授课成了一些家长考察英语培训机构的条件之一，甚至有家长表示，非“全外教”不上。为了迎合家长这种心理，目前几乎所有的英语培训学校都有外教，但是外教里的猫腻也是多多。

一位家长向记者讲述了她遭遇的外教。半年前，她在一家培训机构给 10 岁的女儿报了外教班，本以为孩子语音语调能有所提高，没想到女儿回家哭诉，说同学们都嘲笑她说英

语有“乡土味”，这位家长到培训学校打听，才知道女儿的外教是一个马来西亚人，说的并非纯正英语，而是带着家乡口音的，“要不然收费怎么会这么便宜呢！”

记者在一家号称“全外教”的幼儿英语培训机构看到，墙上贴着所有老师的照片和简历，这些老师来自美国、英国、新西兰、澳大利亚、菲律宾，所学专业包括文学、工程、计算机等等，没有一个是和儿童教育沾边的。记者从一位年轻的女外教口中了解

到，她来自爱尔兰，是语言学院的留学生，来这里上课属于课余时间打工挣零花钱，至于如何和三四岁的小孩子打交道，她说机构曾经给他们做过几天的培训，包括了解幼儿的特点习性，如何抓住他们的兴趣等等，她承认“这不是一件容易的事情。”

记者咨询专家后了解到，以英语为母语的国家有美国、英国、爱尔兰、加拿大、澳大利亚、新西兰、甚至亚洲的印度、菲律宾等，虽然同样叫英语，但每个国家的英语口音和用法上还是

有很多不同。就外教的薪酬而言，属全职美国外教最高，很多机构对外教身份背景含糊其辞，刻意迷惑家长。

记者通过调查了解到，北京很多英语培训机构用的都是留学生之类的兼职外教。专家指出，全职外教多是专业的老师，而兼职外教则鱼龙混杂，水平参差不齐；全职外教最少都是签一个学期的合同，而兼职外教一般都是按天或按课时付酬，稳定性差，孩子学习效果难以保证。

(据《北京晚报》)