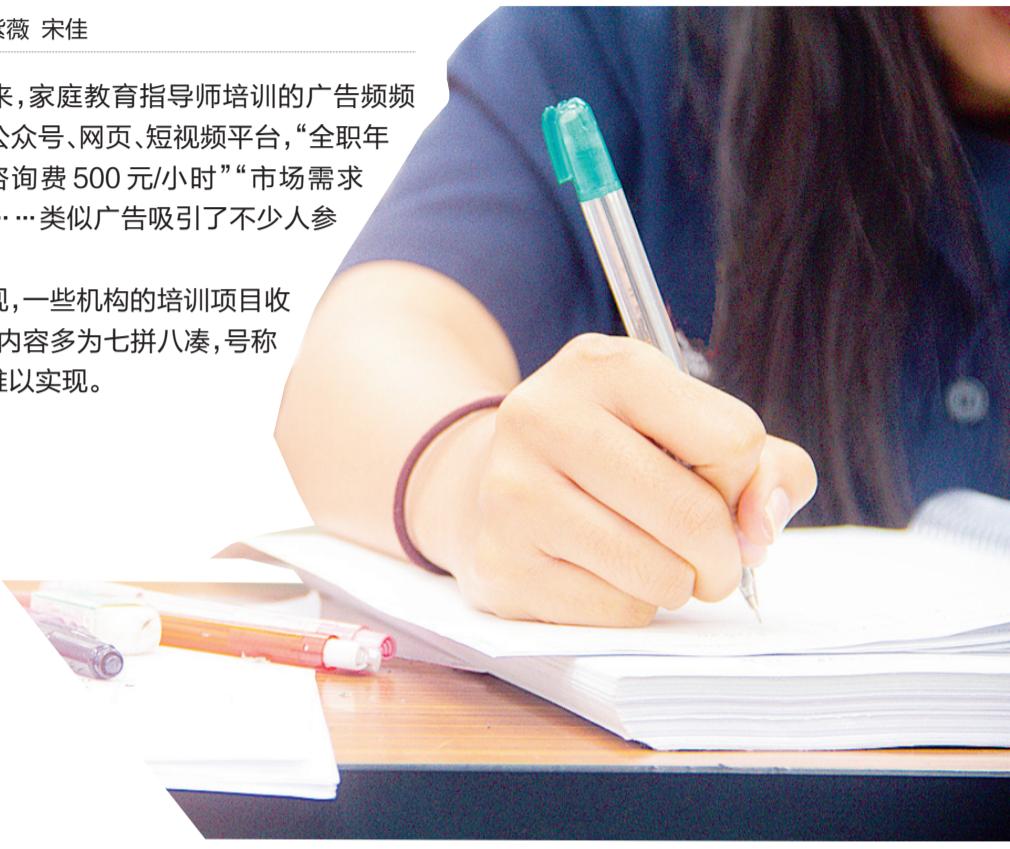


一些家庭教育指导师培训: 课程七拼八凑 高薪就业不靠谱

新华社 王菲菲 李紫薇 宋佳

一段时间以来,家庭教育指导师培训的广告频频出现在一些微信公众号、网页、短视频平台,“全职年薪30万”“兼职咨询费500元/小时”“市场需求多,岗位缺口大”……类似广告吸引了不少人参加培训考证。

记者调查发现,一些机构的培训项目收费几千元,但课程内容多为七拼八凑,号称的高薪就业更是难以实现。



机构力推 号称拿证就可高薪就业

“年人30万元,人才缺口超过250万人,家庭教育指导师是现在最有前景的职业”“无门槛、无要求,参加培训即可拿证,拿证就能上岗”……

家庭教育促进法于2022年1月1日起正式施行,家庭教育指导师培训和考证项目大量出现。企查查数据显示,2021年,新注册的家庭教育指导相关企业同比增长24.39%,截至2022年5月,今年新注册企业数量已超过了2021年增长数的一半。

记者咨询多个机构,销售人员均称,家庭教育指导师市场需求旺盛,从业者缺口大,目前的家庭教育指导师证书考试无专业限制、无学历要求,短训即可上岗,就业后收入丰厚。这些培训项目收费几千元,有的对一培训价格上万元。

记者向一家在招生的机构咨询,一位张老师称,拿到证书后,机构会向多个就业平台推送学员信息,帮助就业。“现在家庭教育出现问题的很多,不愁没有人咨询。”他还发送了一张职业需求表,写着月薪一万元起。

多个机构销售人员称,无门槛报名马上停止,相关专业以外的人错过机会将无法报名。一名销售人员表示:“6月份的考试有200多人报名。”

记者调查发现,参加培训的多为想找兼职的学生家长、培训机构老师等,家政人员也是一些机构推销课程的重要群体。

一位家政人员告诉记者,家政公司不断推销家庭教育指导师证,称拿到证书可以要求加薪,还帮助他们与机构对接,课程费用为3980元。

课程七拼八凑 一周短训就可拿证

在中国家庭教育学会原副会长赵忠心看来,目前市场上的家庭教育指导师培训可以用“杂乱无章”来形容,“家庭教育指导服务从业者需要系统培养,具备教育学、心理学、社会学等多学科知识”。

记者调查发现,各机构的课程内容主要是亲子关系、夫妻关系等。有的机构选择一些高校教师的讲课录像拼凑出一套课程,毫无系统性。多名参加过培训的消费者告诉记者,课程质量并不高,讲师一般结合自身经历对教育理论进行讲解,“这些理论在网上都能查到,有的讲师全程念课件资料”。

有业内人士表示,目前培训机构的多数授课教师其实是销售人员。

一些机构的培训项目多为短训班,有的全套网络课程仅20小时,课程最长的也不超过100小时,培训结束就可拿到机构发的“家庭教育指导师证书”。

多位机构销售人员表示,拿证后可推荐线上平台兼职,职位包括家庭教育指导师、亲子关系咨询师、家庭教育讲师等。

但多位获得证书的消费者均表示从未找到过相关工作。刘杰今年3月花费3000多元考取了某机构的家庭教育指导师专项技能培训证书,想做兼职。“我将自己的证书和信息上传在多个平台,至今无人问津。”刘杰说。

事实上,2021年11月,人社部公布新版国家职业资格目录,家庭教育指导师并未入列其中。人社部曾发文要求,目录之外一律不得许可和认定职业资格,目录之内除准入类职业资格外一律不得与就业创业挂钩。

制定新职业标准 按有关要求培训发证

山西师范大学教育科学学院副教授李海云从事了近10年家庭教育研究。她表示,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。这一领域在咨询行业也较为小众,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,低质量课程充斥着现在的培训市场。

业内人士表示,家庭教育促进法实施后,“依法带娃”的观念开始普及,但如何带娃困扰着很多家庭。“确实会有家长希望寻求家庭教育方面的帮助,不少培训机构就是瞅准了这一需求,推出看似对口的家庭教育指导师培训。”

李海云认为,专业的家庭教育指导包含了教育学、心理学等多方面知识,更需要长期实践经验,要规范从业者资格,从课程内容、师资等多方面对开展培训的机构进行规范,真正培养具有家庭教育指导素养的人才。

记者调查发现,目前,不少地方的家庭教育指导由学校或公益机构承担。比如北京一些学校定期开设家长课堂,邀请专业家庭教育工作者对家长进行有针对性的辅导。

北京师范大学中国教育政策研究院执行院长张志勇建议,针对目前家庭教育指导师培训中存在的乱象,要切实加强监管。高等学校特别是师范院校,应加强家庭教育专业学科建设和人才培养,为家庭教育培训提供更多专业人才。

人社部6月14日向社会公示了家庭教育指导师等18个新职业,经征求意见、修改完善后,这些职业将被纳入新版职业分类大典。据了解,人社部将会同有关部门组织制定新职业标准,对相关从业人员的职业活动内容和知识技能要求等作出明确规定。并指导培训机构依据国家职业标准开展培训,按照有关规定颁发证书,促进家庭教育指导等领域健康有序发展。

以次充好、货不对板?

总台央广 李行健

近年来,翡翠玉石等珠宝被搬上电商直播平台,不过多地市场监管部门近日发布执法案例显示,珠宝玉石销售涉商品质量、虚假宣传等问题仍有发生,且在被投诉案例中,网络销售占比超过九成。

与此同时,多地消协也提醒,消费者要警惕直播销售中出现的珠宝首饰回购、换购类“陷阱”。那么,消费者如何才能避开这些套路?

近日,江苏消费者孙女士反映,自己通过某电商平台,花费8280元购买翡翠手镯,销售人员在直播中宣称,手镯“种水到冰”,属于上等品,但孙女士收到货后发现,手镯材质普通,价值约2000元。

孙女士说,即便将商品送至第三方机构鉴定,机构也只能对商品是否属于翡翠给出定性判断,而不能对商品到底值多少钱给出参考。“但是懂的人一看就知道,因为相差太大了。”目前,经平台与商家协商,孙女士已完成退款退货。

有媒体曾报道,广东佛山南海区市场监管部门近日查处两家涉嫌虚假宣传的玉器店铺,拟共罚款40万元。执法人员调查发现,涉案玉石板料为商家从本地散货商购进,并非声称的“缅甸矿场一手货源”,且宣传所用效果图是从互联网下载的,实物手镯与销售的品质、外观和市场预估价均存在较大差异。

据了解,今年1—5月,仅南海区市场监管部门就受理玉器消费投诉举报2215宗,其中网络销售占比达99%,夸大种水、过度“美颜”、货不对板、虚假宣传、拒绝发货等成为投诉关键词。

业内人士提醒,在电商平台购买翡翠玉石等产品,要询问商品的细节,如售前质量保证、物流保价服务保障、售后退货换货条件及范围等,避免落入消费陷阱。

吉林长春消协近日也发布提醒,除“以次充好”等翡翠玉器销售套路外,还有商家打出“回购”“以旧换新”等促销牌。

“消费者要注意甄别,仔细了解回购换购产品的规定,了解是否有折旧费、损耗计算、工艺费等细节。”长春市消协秘书长钟萍提醒,在换购回购首饰中,商家以珠宝首饰有损伤等为由拒绝兑现承诺的情况不可不防,回购协议暗藏各种门槛限制。消费者在选择首饰时应提前做好功课,尽可能选择大品牌,或有较好售后保障的金店购买;同时也要树立取证维权意识,及时保存直播主播推荐的首饰、视频、活动页面,购买后主动索取并保留好发票及相关票据。

