

教培行業裏的畢業生：從年薪60萬到畢業兩周就失業

畢業後不到兩周，陳琳收到離職的通知。她在2021年春季招聘中和一家線上教育機構簽下勞動合同意向書，但是7月13日，剛在北京大學邱德拔體育館門口完成本科畢業的撥穗儀式，7月26日，她收到了離職的通知。從畢業到失業，前後不過13天。

告別

“過去這幾個月就像一場夢，現在是碎到不知從何撿起。”陳琳說。她入職這家線上教育機構，是靠朋友的“內推”。朋友在2020年秋招的時候加入了這家風頭正盛的在職教育公司。“美好”，對方用這個詞向陳琳概括自己在這家教培企業的工作。

某種意義上，朋友說的沒有錯，那稱得上是教培最巔峰，也同樣最為癡狂的年份。2020年，教培行業到達頂峰。疫情破開了線上教育的需求豁口，整個市場加速滲透，不斷擴大。根據中國科學院大數據挖掘與知識管理重點實驗室發布的《中國K12在職教育市場調研及用戶消費行為報告》，K12教育行業的滲透率于2020年3月達到85%的峰值。課題組預測，2022年K12教育行業的滲透率預計能突破55%。

行業快速擴張，讓從業人員的需求不斷擴大。陳琳還記得初入公司實習時，辦公室的座位不斷在調換，“因為每天都有人在加入”。隔壁工位的同事和陳琳聊天，說起自己入職時，“從簡歷投出去到最後拿到正式錄取通知，前後祇用了3天。”

攬入的同時，教培行業將入行門檻逐漸抬升，名校畢業生成為香餑餑。

“他們需要名校名師，幫他們打響招牌。”面試時，教培機構的人力資源告訴陳琳，她所參加的校招計劃基本祇招來自清華北大的學生。除此之外，祇有如北外的英語專業或者北師大的漢語言文學專業的學生，才可能獲得入圍機會。

郭豪是北大外國語學院的學生。他還記得2020年秋招時候的場景，新東方、好未來、高斯……教培機構排着隊在北大英杰交流中心舉辦宣講會。他當時掃了一下別人的簡歷，中文系的碩士、物理學院的博士、曾經的數學競賽獲獎者……一張張被寫得滿滿當當的紙堆疊在人力資源的案頭。

名校招牌帶來的是高額底薪。“一年保底60萬元”，這是人力資源給陳琳開出的薪資。中信證券于2020年2月發布的《在職K12課外輔導行業專題報告》中統計，主講教師薪酬水平普遍高于18萬元一年，薪資20萬-40萬元一年的居多。甚至不止在職員工，實習生也待遇優厚。鄭希是北京大學

2020級的碩士畢業生，2020年春以管培生的身份在某教培機構實習。疫情影響，公司讓她在家裏看教師培訓視頻，聽機構開的報告會。“當時我就把培訓視頻開着在那兒放，公司就能給我開出每月5000元的實習工資。”鄭希覺得瘋狂，“公司是不是有錢沒處花，要燒着玩。”

事實上，那時教培行業確實受資本青睞。據媒體報道，截至2020年12月，當年投入教培行業的資金已超500億元。就在當年最後一個月，作業幫E+輪融資超過16億美元，好未來定增33億美元……來自名校的講師收獲了底薪高昂的勞務合同，有人轉行跳槽來做中臺運營，用3個月賺到了前一份職位兩年才能掙到的錢。

而現在，教培行業大量裁員。這一屆進入教培的畢業生，由此面臨新的職業選擇。

高薪

教培曾吸引了大批的年輕人。一家招聘網站發布的《2019教育培訓行業教師從業者大數據報告》顯示，教培行業本科和碩士學歷從業者占比分別為59.52%、33.12%。從年齡層看，25-30歲年齡段的從業者占比達到41%。某家在職教育企業的校招計劃自2020年推出以來，在頂尖學府招走了近70名應屆畢業生。

高薪是吸引畢業生的重要因素。有一家在職教育的企業打出過“將心注入，全力以赴”的口號。但在校招生的聚會中，同齡人會互相打趣：你為什麼來公司，是爲了將心注入？是爲了保底年薪60萬元吧。

“這種高薪建立在對你青春的消耗。”曾經作爲某教育培訓機構管培生的鄭希說。有畢業生自嘲說，進入教培行業是“恰爛錢”（恰，網絡流行語，出自中國西南地區的方言“吃”——作者注）。鄭希覺得“爛錢”“爛”在“你得不到太多的提升”。

當時她負責教培機構小升初的語文銜接班，她本以爲自己需要購置小六教材和初中課本，但她的同事告訴她，祇需要按照講義去“磨課”就好。換句話說，主講教師祇需要根據教培機構發放的這份講義反復推敲試講。講義內容事無巨細，老師在其中幾年沒有鑽研和發揮的空間。“所有老師講的都是同樣的，不一樣的可能祇有老師們講的段子。”鄭希說。

教培行業中的老師需要使出渾身解數讓學生喜歡上你，進而讓學生能夠繼續報下一期教師的課程，提升個人的續班率。行業將其稱爲“表現力”。鄭希在表現力培訓的課堂上被“刷新三觀”，她的培訓老師建議，可以用尿尿屁的笑話

吸引孩子們的注意力。

與續班率相配套的，是教培行業由上而下的營銷邏輯。有企業的營銷費用在一年內漲了7倍。而銷售邏輯推導到員工身上，那就是推課、賣課。

陳琳在教培機構“磨”的第一門課就是以“推課”爲最終目的。在這門一個半小時的課堂上，她需要用至少30分鐘的時間進行課程推銷。每次練課到最後的半小時，她的語速和神情會顯得不自然。鄭希參加了公司教研部的會議，負責人提出要進行“學科三板斧”的改革，具體操作是讓數學老師在課堂上推薦語文課的老師，在語文課堂上去推銷機構的英語班。公司要求郭豪每天和家長聯系，保證學生能夠順利續課。“有同事會給家長打電話，然後提續報的事。我做不到，很多時候就是發條微信。”續報目的性太強，對着電話那頭的家長，郭豪話到嘴邊，停住了。

陳琳還記得當時提交畢業論文的時候，導師問她畢業去向。陳琳發現，自己沒辦法把公司的名字報出來，祇能模糊地說“教育行業”。導師又問：“公立校還是私立校？”陳琳沉默了。

退路

和很多進入教培行業的應屆畢業生一樣，陳琳最初沒有把這條路納入自己的人生選項之中。

在此之前，她想成爲一名綜藝制片人。大二那年暑假，她獲得了到某頂尖綜藝制作公司實習的機會，然而現實與她的設想完全相反。“我分配到的任務就是將韓國綜藝裏面的各種遊戲、橋段記錄下來”。那年暑假，她電腦裏存了近60部的韓國綜藝片片源，“你在裏面沒有價值，你的所有想法、點子，他們是不會看的，他們祇需要你像流水線工人一樣完成橋段的搬運”。在團隊領導將自己熬夜原創文案甩在桌面上，尖着嗓子叫“你們是豬吧”的時候，陳琳在心裏默念“夢想已死”。她重新開始嘗試提續點，保研，繼續讀書。

但事情發展依然不像她想象的那樣順利。大三下學期的暑假，她被告知由于沒有完成必修課程的學分，無法獲得推免資格。保研失敗了。並不樂觀的疫情狀況以及仍舊緊張的中美關係，也打消了陳琳出國的想法。家人會時常打來電話，一邊責備女兒沒能在保研期間多做一手準備，一邊是催促女兒把考研提上日程，在家人看來，研究生才能成爲就業市場的“硬通貨”。“那個時間節點，考研好像也來不及了”，陳琳整個人蒙了，按照她自己的話說，她“平躺了小半年”。迷茫、掙扎成爲了這一時期陳琳心中的高頻詞，她被擠出了原本明晰、可知的賽道。

2021年4月，進入教培機構讓陳琳短暫地結束了迷茫期。“能掙錢是一個因素”，陳琳告訴記者，“但更重要的是讓我感覺我在做一件事情。”簽完意向書後，陳琳參加了公司的崗後培訓，投入到講課、做卷子、分析試題中去。

“我還給初中語文的作用類題總結出了一套口訣”，陳琳用了一周不到的時間將《五年中考三年模擬》刷完了，“比我自己中考的時候還要認真。”

這是她久違的狀態，生活像是有了抓手，“雖然現在看回去覺得也沒啥實際意義，因爲這東西總結也沒啥意義，但當時自己覺得每一天都過得好充實。”早上開完例會，陳琳會進到直播間錄課、講題。直播間隔音效果很好，它隔掉了外面的雜音，也暫時性地隔掉陳琳的迷茫與焦躁。

郭豪也是在自己的迷茫期撞見了教培行業。在走入教培企業校招宣講會前，郭豪在心裏默默算了一筆賬。考公和考研存在很大的壓力和不確定性，其他行業要麼是與自己的專業不匹配，要麼就是薪資不合適。這樣算下來，頂着學校招牌就能去，且動輒幾十萬元起薪的教培行業是一個合算的選擇。

7月2日，沒等到學校的畢業典禮，郭豪就趕到教培機構開始暑期一期課程的講授。機構的業績提成按照開課班次計算，如果不趕着第一期，這個暑假他將少掉至少三分之一的工資。他需要盡快開課，因爲他知道，這份底薪50萬元的工作能讓自己在回拒家長對於考研、考公的催促時，多一分底氣；同時也能說服自己——看，我接受這麼多年的教育，還是在金錢上看到回報的。

“我肯定不會久待”。郭豪把教培這個來錢快門檻低的行業當做“臨時避難所”，北大本科的身份能夠先讓自己在裏面過上不錯的一兩年。

未來

7月24日，中共中央辦公廳、國務院辦公廳發布了《關於進一步減輕義務教育階段學生作業負擔和校外培訓負擔的意見》（以下簡稱“雙減”政策）。那天是周六，按照主講培養要求，陳琳需要參與公司課程培訓。同事在課程進行中看到了“雙減”政策的發布。會議廳裏出現騷動，同事間不斷議論，有人對着政策讀其中的關鍵語句“堅決防止”“從嚴治理”“3年內成效顯著”；有人和同事坦陳，自己在一個多月前就已經做好了抽身的打算，在不斷向其他公司投遞簡歷；給他們講課培訓的老師看到政策後，“臉一下就黑了”，陳琳形容。

陳琳對此并非全無預料。在她看來，規範教培行業的聲音從未

停止。在陳琳簽下意向書的前，今年全國兩會上，義務教育階段課外培訓存在的問題就引起關注。6月教育部成立校外教育培訓監管司，面向教培行業進行管理。資本更早地嗅到了這一變化，二級市場中，去年暴漲的教育企業市值紛紛縮水，當中，好未來市值由5月中旬的314.3億美元縮水至7月初的150.9億美元。

“雙減”政策出臺前一晚11點左右，陳琳的朋友下班到工位領東西，她看到工位上有一臺電腦屏幕還亮着，工位上一個男人躺在轉椅上，思考自己的未來，他反問陳琳的朋友：“你難道不迷茫自己的未來嗎？”他是2020屆北大數院畢業的學生，入職擔任初中數學講師兩年，績效指標一直排在初中主講教師的首位。

7月13日陳琳拿到畢業證，畢業一周後她拿到了正式合同。按照安排，她將在7月26日周一進行“磨課”，公司安排了一名資深的萬人主講給她點評。她特意去了趟理發店，做了個護理，希望正式試講的這一天能夠有好的形象。但就在準備試講的當天，陳琳被告知自己被“優化”了。

“教培60萬元養刁了我的胃口”，被“優化”後，陳琳和一位同行談到了未來計劃，對方抱怨現在重新再找工作的過程讓自己很暴躁，因爲怎麼看工資都好低。“教培行業讓我無法對自己在就業市場上的價值有一個清醒的認知。”陳琳身邊也有朋友選擇了本科就業，但無論是互聯網、公務員、傳媒……沒有一個行業能讓一位剛畢業的大學生獲得如此高的報酬：“就連搞金融的，你第一年也不一定拿到這麼多錢。”

陳琳本來還期待着自己能成爲明星講師，在教培行業的邏輯中，萬人講師是所有入行者的終極目標，“他們可能一年賺幾百萬元”。不過現在，一切清零。

沈源是在2019年進入教培行業的，高薪是讓她動心的原因。兩年內，沈源被裁員兩次，但薪資卻不斷抬升，在再次被裁之前，她的月薪已經從第一份工作的6000元漲到了1.6萬元。“當時很多朋友都羨慕我能賺這麼多錢。”

如今教培行業泡沫擠出，沈源自嘲：“我竟然真的以爲自己年紀輕輕就能賺那麼多錢。”

陳琳家人給她打了電話，讓她趕緊準備雅思考試，能趕上明年申請季節。郭豪還沒有接到被辭退的通知，但他感覺到，能到手的工資越來越少，“拿不到高薪就有違我入行的初心了”。他打算帶完這期課就離職，但離職之後呢？找工作嗎？他好像還沒想好。

（應採訪對象要求，文中陳琳、郭豪、鄭希、沈源爲化名）

注意！這7個場所極易被偷拍 家庭攝像頭也能被破解

住民宿在床尾發現攝像頭，商場試衣間竟隔牆有“眼”，甚至正常的居家生活也成了陌生人隱秘圍觀的“真人秀”……

近年來，不法分子利用黑客技術破解并控制公共場所及家用攝像頭，非法安裝偷拍設備，出售破解軟件，傳授偷拍技術，獲取他人隱私畫面并借此牟利，形成了一條攝像頭偷窺的黑色產業鏈，嚴重侵害公民個人隱私。

防偷拍，這7個場所要特別小心

防止被偷窺，在哪些地方要格外小心呢？根據公安機關公開發布的案例，我們總結出了一些高危區域：包括酒店、民宿、商場試衣

間、公共洗手間、電動扶梯、公交車、地鐵等地方。當你處于這些區域時，一定要多留個心眼。

家庭攝像頭也存安全漏洞

除了公共場所，部分犯罪分子甚至將黑手伸向了家庭攝像頭。浙江溫州警方曾經破獲過一起非法控制攝像頭案，犯罪分子利用家庭攝像頭破解工具，控制了高達數十萬祇家庭攝像頭的賬號和密碼，非法獲取了大量他人隱私視頻。同時該犯罪分子還組建QQ群，組織他人實時觀看監控畫面，買賣隱私視頻及家庭攝像頭的賬號密碼。

家庭攝像頭這樣使用更安全

第一、要從正規渠道購買攝像頭。選擇正規廠家生產的大品牌產品，充分了解所選產品和服務的各项功能，切勿購買“三無”產品。

第二、安裝時應注意避開隱私區域。攝像頭不要正對臥室、浴室等，并經常檢查攝像頭的角度是否發生變化。如發現實際拍攝角度與安裝時發生變化，需要警惕賬號的安全性。

第三、要及時更改賬號密碼。養成定期更換密碼的習慣，防止密碼被破譯。

第四、要定期查殺病毒，及時更新使用軟件的版本。

偷裝針孔攝像頭販賣邀請碼牟取暴利

犯罪分子非法獲取他人隱私畫面，究竟用來幹什麼？警方表示，有的純粹是爲了滿足自己的偷窺欲，而更多的則是以此牟利。

曾有警方破獲的案例顯示，有不法分子將針孔攝像頭暗藏在酒店客房內，再通過分享App邀請碼，使他人獲得觀看權。

針孔攝像頭安裝者往往以每個150元到200元的價格，將邀請碼銷售給下線代理，代理再層層加價進行分銷，最終一個邀請碼可賣到五六百元，而每個攝像頭可生成100個邀請碼，供百人同時在線觀看。

蓄意偷窺他人隱私將受何種法律懲處？

法律專家表示，偷窺是一種侵害他人隱私權及個人信息權的行爲。蓄意偷窺他人隱私，需承擔包括民事責任、行政責任和刑事責任在內的不同層級的法律責任。

其中《中華人民共和國治安管理處罰法》第四十二條規定：“偷窺、偷拍、竊聽、散布他人隱私的，處五日以下拘留或者五百元以下罰款；情節較重的，處五日以上十日以下拘留，可以并處五百元以下罰款。

而2017年6月1日實施的兩高司法解釋則明確，向他人出售或者提供公民個人信息，情節嚴重的，處3年以下有期徒刑或者拘役，并處或者單處罰金；情節特別嚴重的，處3年以上7年以下有期徒刑，并處罰金。