

费用一涨再涨，高考志愿填报服务靠谱吗？



一涨再涨 新华社发 徐骏 作

“考得好更要报得好”“名师指导弥补分数不足”……临近高考，各种高考志愿填报广告铺天盖地，令高考生和家长本就焦灼的神经更加紧绷。

随着多地高考改革落地，志愿填报变得更加复杂，相关服务市场也因此更趋火爆。“新华社视点”记者调查发现，虽然费用不断提高，一对一的辅导甚至出现了数万元的高价，但从业人员水平和指导质量参差不齐，有的“规划专家”其实仅仅培训三四天就上岗了。

价格从几百元至数万元，随高考临近一涨再涨

“机构说马上就要涨价了，家长群都在讨论要不要赶紧买填报志愿软件。”北京高三家长张女士说。

2021年，更多省份实行新高考政策，合并本科批次。“专业+院校”“平行+顺序”等多线录取模式，让很多家长和考生理不清头绪。例如，北京以院校专业组为单位，本科普通批设置30个平行志愿；河北、辽宁以“专业+院校”为单位，普通类分别最多可填报96个和112个志愿。

越来越多的家长和学生愿意花钱得到填报志愿辅导。“每个批次可以报8个学校，每个学校又能报6个专业。选择性更大了，但也更理不清方向了，很希望能有懂的人可以咨询一下。”山西考生王敏说。

5月初，记者在北京某机构举办的高考志愿填报宣讲会看到，几十平方米的房间里，一百多位家长坐得满满的。

听课的都是北京的高三家长。宣讲人一边进行相关内容的普及讲授，一边推销机构的填报软件。宣讲结束后，有十几位家长购买，此时的价格为600元。“本想等高考结束后看看情况再决定买不买，可是机构说那时候就要涨到近900元了。”

北京广渠门中学的一位家长表示，今年是北京实行新高考的第二年，志愿到底怎么报，大家心里都没底，“孩子班里的好多同学都买了，买了心里能踏实点。”

高考前的最后投资，对于多数家长来说都舍得。北京市第六十五中学的一位家长说：“反正几百元也不贵，买了就等于多一个信息渠道，孩子能选个好学校好专业最重要。”

“含金量”更是存疑。记者向某位“主任级”规划师咨询北京高考志愿填报的相关信息，该规划师给出的回复都是河北省2021年高考志愿如何填报。记者质疑其信息不准确，他没有正面解释，而是发过来一段某名师对新高考形势下志愿填报变化的讲解视频。

山西2020届考生家长王颖告诉记者，她去年花5000元购买了机构的志愿填报服务，但对方给的信息在网上都能查到，而且为了保证成功率，规划师让孩子选择最保守的方案，最后的录取结果并不理想。

多位从业人员坦言，“正常填报志愿都会冒一点险，考生要冲击一下比分数高一档的学校。但我们的建议都会强调考生报一些确保能够投档的学校，以保证成功率。这样有利于最后给家长交代。”

据了解，一对一的咨询往往包括兴趣测试、性格测试、人生规划等服务。业内人士透露，这些环节的设置是为了增加服务含量，说白了就是增加内容、时长，便于收费。“一对一面谈其实只有几个小时，能了解孩子多少？更何况所谓的兴趣测试、性格测试也只是最基础的问答，没啥专业性可言。”

中国科学院心理医学教授王极盛认为，一些机构在志愿填报辅导中加入的心理测评并不靠谱，“很多规划师应该并不是搞心理研究的，分析得也不很专业。”

有的规划师三四天培训速成，有的与学校、培训机构联手推销

记者了解到，辅导填报志愿的规划师能力参差不齐，“从业数年”“经验丰富”的“名师”可能只参加了三四天培训就速成上岗，“熟知招录规则”“了解院校和专业”的“专家”可能是利用课余时间短期兼职的大学生。

记者调查发现，不少从事高考志愿填报辅导的机构同时开办“高考志愿规划师”培训班，线下培训三四天时间，收费几千元。

记者以零基础高职学生身份进行咨询，聚铭师的客服推荐了为期4天、收费6980元的高级班。“零基础不影响，培训显示，一对一咨询的起步价也比两周前涨了2000元，变成了最低18800元。”

所谓内部数据多为“忽悠”，选择最保守方案保证成功率

机构提供的服务如何？

在一些志愿填报软件的售卖网店，记者看到不少“数据陈旧”“更新不及时”“感觉是以前的信息”等评价。一位购买了填报软件的家长告诉记者，数据参考价值不大，“很多数据都是新高考之前的，可比数据很少，真不敢按那个走。”

据了解，填报软件依靠的数据其实都是学校官网、教育部网站和阳光高考平台上的公开信息。对于有些广告宣称的“内部数据”，业内人士表示是“在忽悠”。

一家机构的从业者告诉记者，填报软件最大的功能是把各个渠道的零碎信息整合到了一起，省却了家长自己收集信息的麻烦。但是，最终的录取结果和很多因素有关，哪怕分数线相同，也会因为报考人数的不同而影响结果，而填报软件提供的只是往年的录取数据，无法提供当年的报考数据，所以只能作为参考。

至于动辄上万元的一对一咨询，

开卷，肯定能过。”她说。

多家规划师培训班的客服表示，规划师的专业度其实不是重点，最重要的是打入市场，找到学生资源。

记者了解到，有的规划师会和教培机构“捆绑”，将教培机构的学生作为目标客户，还有的则“打”入学校，通过家长会等形式进行推销。

北京家长赵女士说，高三下学期第一次家长会，学校通知说为家长讲解志愿填报。到了现场发现，讲解的是某培训机构的“老师”，讲的都是高三家长早已了解的基本信息。讲解过程中，这位“老师”反复让家长扫码加好友、进微信群。群里，除了推荐一些免费课程外，最明显的就是推销机构的志愿填报软件。

“早知道是机构来宣讲，这样的家长会就不会去了，浪费时间，毫无意义。机构正常推销软件无可非议，虽然也没有强制购买，但和学校‘捆绑’起来推销就让人质疑了。”赵女士说。

记者采访了北京多所学校的高三家长，均反映学校召开了这种由培训机构来宣讲、推销志愿填报软件的家长会。

应对机构夸大宣传、高收费进行监管

企查查数据显示，截至2020年7月初，全国共有954家从事高考志愿填报的相关企业，其中42%的企业成立时间不足1年。

业内人士表示，高考志愿填报辅导机构不同于教培机构，后者需要获取由教育部门开具的办学许可证，但前者只要办理经营许可证等手续即可。

有业内人士表示，高考志愿填报咨询服务行业尚不成熟，面对广大考生和家长的需求，一些机构定价畸高，但是并不能真正为家长提供有价值的服务。

中国农业大学教授、中国就业研究所所长曾湘泉等专家认为，高考志愿填报是学生生涯规划的重要环节，只有能力、水平都过硬的规划师才能提供有益指导。如果考生和家长确有需求，可以借助志愿填报机构进行填报。但相关部门应加强对这一行业的规范整治，明确收费标准和监管体系，对那些夸大宣传、乱收费的机构应加强监管和查处，保障广大考生的利益。

对于考生而言，信息的权威性与准确性是最重要的。有专家表示，高考志愿填报市场的火热侧面反映出招录信息在公开和整合等方面不足，建议招生部门和高校进一步优化信息发布的渠道和方式，加强信息整合，以更好地满足考生和家长的需求。

事实上，为了更好地服务考生，一些互联网平台已经汇总了招生政策等权威信息和解读，并免费提供智能填报志愿。专家提示，考生和家长不应过分依赖收费的志愿填报辅导机构，应发挥自身能动性，积极主动获取有针对性的招考信息，综合考虑考生的兴趣、实力、理性分析，从有利于长远发展的方面进行填报。

新华社“新华视点”记者 宋佳 李紫薇 王菲菲

XINHUASHIDIAN
新华

视点

忙完农场进工厂 偏远村点亮新希望

“我们村只有173户家庭，但私家车就有200多台。”在山东聊城东昌府区梁水镇镇许屯村，村支书韩美军向记者“炫起了富”。

地处鲁西北的许屯村位置偏远，村集体收入只有20万元规模。近年来，当地通过农场和就业工场“两场同建”，让村民在家门口有了富起来的机会，曾经外出打工的人们陆续回流。

在村民李洪付家的冬暖大棚里，记者看到，一根根顶花带刺的黄瓜长势正旺，吃起来脆滑可口。“现在黄瓜正大量上市，价格不高；前几个月天冷的时候行情很好。”李洪付说，一年下来，他种大棚的纯收入在14万元左右。

建成这座占地5亩的大棚并不容易，“光挨家挨户动员土地流转，村两委就用了一个月的时间。”韩美军说，解除了耕地的制约，村里的设施农业才迎来跨越发展，以无公害黄瓜种植为主的蔬菜大棚占地面积已经达到300余亩。

种植规模提升后，村党支部通过领办合作社的方式，让村里的蔬菜产业实现统一育苗、统一药肥、统一外销；村集体新建蔬菜交易市场，并与当地大型超市签订农超对接协议，让黄瓜平均每斤多卖0.2元，“便民”和“富民”兼顾。

理顺了农业，许屯村又将目光投向了外出务工人员。为给这些村民创造在家门口就业的机会，村集体利用20亩的闲置宅基地，投资260余万元建起了服装厂，做起来料加工，并

于去年8月投产。

记者在这里看到，数十名女工正在忙着给海天、新希望等知名企业提供加工。韩美军说，服装厂可接纳64人就业，村民经过培训后上岗，每道工序按件计价，上班时间灵活自由。

今年39岁的赵子燕曾在青岛从事服装加工，为了照顾两个孩子，她重新回到村里。“去年服装厂建好我就来了，老本行做起来顺手。”

她说，从服装厂到家里、幼儿园都只需要步行几分钟，接送孩子放学、照顾家庭、上班挣钱都不耽误，大棚里需要人时她还能搭把手。虽然每个月3000多元的工资比在大城市打工低，但现在的生状态让她觉得更踏实。

韩美军说，服装厂的订单一直处于饱和状态，仅4月份工资就发放12万元。本村女工不够用了，就从邻村招人。蔬菜种植和服装加工提供的就业机会，也吸引了一些在外打工的年轻人回到村里。

今年33岁的闫长城去年从城里回村，承包了2亩拱棚种植蔬菜，妻子做起了电商，外销村里的农产品。在他的大棚里，西红柿已经进入盛果期，即将上市。他说，如今在村里发展的机会比以前多了，他不打算再外出打工。

新华社记者 陈灏

乡村振兴



阅读“一卡通” 构建成渝两地市民的城市书房

6月1日，读者在重庆图书馆翻阅书籍。

当日，由重庆市文化和旅游发展委员会、四川省文化和旅游厅携手策划的“川渝阅读‘一卡通’项目”在重庆图书馆启动。即日起，成渝两地市民凭个人电子社保卡、实体社保卡替代读者证，可无障碍地享受重庆图书馆、四川省图书馆、成都图书馆服务。

据了解，“川渝阅读‘一卡通’项目”计划到2023年，分三年时间打通川渝地区86家公共图书馆图书资源网络，实现基于居民社保卡的图书通借通还服务，让两地公共图书馆成为川渝两地市民的城市书房。

新华社记者 唐奕摄



人物小传

焦杨，女，汉族，山西大同人，1978年1月出生，1993年12月入伍，1996年12月退役。退役后，先后涉足早期教育、房地产开发相关业务、装修装饰等行业。2017年创办了大同市寓尚装饰有限公司。2019年4月，开办“知味特色火锅”饭店。2005年，荣获“大同十佳杰出青年”提名。

焦杨：胸怀梦想 引领潮流勇向前

退役军人焦杨，一个表面看似柔弱的女性，在退役后的每一天里，都在为自己的理想打拼。办过早期教育，开过服装店，从事过房地产相关业务，她用满腔热情拥抱着这个世界，其间的种种经历，成为了她人生道路上的另类风景。

摸索：创业路上多磨炼

1996年底焦杨退役后，最开始干的是医药销售工作，这份工作不仅需要具备丰富的专业知识，还需要有多方面的人文素养。伴随着对社会了解的深入，她深深地感受到了自己知识储备的不足。“提升能力，强大自己！”怀着这样的心愿，1997年，她自费前往北京理工大学进修办公自动化专业。“我很珍惜进入大学课堂里学习的机会，就是想让自己静下来，像海绵一样尽可能多地吸收东西，让自己充实了、强大了，干事创业才会更加自信。”

后来，一次偶然的机会让她接触到了早期教育。2005年，她不仅开办了早期教育幼儿园，而且大胆地将园址选在了大同市郊，这在当时的幼教行业是非常超前的。虽然付出了很多的心血，但残酷的现实还是给了她猛烈的一击。3年后，因种种原因，她告别了这个行业。再后来，看到与自己理念相同的早期教育机构陆续崛起，她心里五味杂陈：“那时太年轻，对市场的把握和判断不足，但我找对了一个行业的发展方向。哪怕是给别人

垫路，人生也是有价值的。”

2005年，她进入了房地产开发行业。2007年，参与了大同市首个精装修小区的规划与建设，从此与装修装饰行业结缘。

创新：引领潮流勇向前

2008年她的生意遭遇重创，家庭生活也因此发生变故，但面对巨额的债务和前所未有的生活压力，她选择了坚强、勇敢地面对。

她承接了原同煤集团一个老旧住宅小区项目的拆迁改造，用高强度的工作让自己进入了一个全新的状态。拆迁现场、工程筹备、人员培训、销售策划，处处都留下了她奔波忙碌的身影；晚上回到宿舍，顾不上洗去一身的灰尘，她又扑在了电脑前，项目方案、营销计划、工程进度……一项一项的工作，在她的废寝忘食中有序推进。“我全身心投入到工作中，人生道路上，跌倒了，总得爬起来呀！”焦杨这样说。她感谢3年军旅生涯的磨炼，让她即使在人生最灰暗的日子里，明澈的心永远向着远方。

打拼两年后，外债还得差不多了，焦杨却感觉整个人一下子空了。接下来该做什么？这摆在她面前的一个新问题。她进入了又一个未知的领域——服装行业。从品牌引进到货品购销，再到人员培训、店面管理、售后服务，她完全把自己

放到一个“服务员”的角度，让美丽绽放在每一位消费者的身上，这样一干就是11年。抓住大同商业发展最好的时机，最多时她一共开了7家服装店。

面对逐渐兴起的家装市场，2017年她成立了大同市寓尚装饰有限公司。期间，为了更好地为消费者提供优质便利的线上线下体验服务，她与“斑马仓”开展了两年的线上平台合作。

奋进：拥抱人生追梦想

2019年她有了开一家饭店的想法，“知味特色火锅”面世了。现在，她专注于饭店和装饰公司经营。

虽然这是两个完全不同的行业，但在焦杨的心中，服务消费者的理念却异曲同工——用“心”服务，最终二者分别达到一个至美的境界：前者带给消费者舌尖上的体验和惬意，后者带给消费者居家的幸福和温馨。

“干了饭店才知道，这个行业有多辛苦，‘人口大事’，我必须把好每一道关。”如今，焦杨是“知味特色火锅”最忙的人，从食材采购到烹饪加工，从人员培训到店面管理，每一个细节她都不放过。她说，让每一位来店里的食客享受到回味无穷的美味，体验到特色美食的健康、安全，那种成就感无与伦比。



焦杨在办公室里

她也特别享受为客户精心打造幸福家居的一分一秒。面对家装市场的个性化，为每一位客户量身打造一个完全属于自己的幸福小家，是作为设计师的焦杨毕生的追求。“每次接到业务单，我都会独自一人来到客户的房子里，想象着我就是那位客户，结合客户的职业、生活特点，在房子里静静地呆上两三天，然后一点一点地体会，这是我的家，我需要什么样的功能、什么样的场景？”焦杨说。

一切以客户为中心，在最大限度地满足房子最便利、最简洁使用功能的同时，减少不可移动性装修的比例，更多地用装饰来提升房间的整体效果，重装饰、轻装修，为客户打造经济、简洁、适用的幸福居家空间，这就是焦杨的目标。

文/邸东芳 陈世权