



这个报考季，来咨询的学生和家长比往年多两三成。咨询直播成新“阵地”，有家长同时看三场直播学习。

# 花万元规划高考志愿 你会埋单吗？



□本报记者  
万佳

“没有低分的孩子，只有不会规划的家长。”打开短视频平台，铺天盖地的高考相关视频充斥其中。正值报考季，一些高考考生家长陷入“报考焦虑”中，争先恐后搭上高考咨询“快车”。

“今年高考后，来咨询的学生和家长尤其多，大概比往年多两三成。”在哈尔滨从事20多年高考志愿咨询的刘毅说。报考咨询直播热的背后，实际上是高考咨询服务市场的日渐庞大。据不完全统计，2022年我国高考生总人数将近1200万人，创下历史新高。如果按照20%的考生选择付费咨询，平均咨询费用在千元左右计算的话，咨询市场价值过亿，“报考经济”浮出水面。

## 深扒报考直播： 老师良莠不齐， 用户「玻璃碴子里捡糖吃」

每天19时，哈尔滨家长老王同时打开两部手机和一部Ipad，就是为了不错过任何一个名师的高考填报志愿直播。“19:00是张雪峰报考咨询，同一时间，还有刘毅直播；19:30是本市一家高考规划研究院开播。”老王说，“经过一番观察，我发现报考志愿咨询直播行业里，不仅名师众多、内卷严重，而且良莠不齐，必须仔细辨别，才能找到真正有用的好老师。”

报考咨询直播无疑成为近期互联网视频平台的“顶流”。搜索“报考咨询直播”，每个平台首页弹出来的用户都有七八十个，这还不包括其他曾经发布过高考相关内容的用户。

记者在某平台看到，粉丝数量超过10万的报考咨询相关账户超过百个。粉丝越多，老师越好？老王看直播踩过不少的“坑”，“有人说自己是老师，其实连一些高校的基本情况都不知道。他们主要就是不断给家长们洗脑，说孩子寒窗苦学12年，你用几天就潦潦草草填了，害了孩子一辈子，不要因为信息资料了解少，而耽误孩子等等言论，实际就是想让大家购买他们的书籍和付费咨询服务。”

记者在“某老师讲高考”账户中看到，该账户挂出来的商品包括高考填报指南卡、各种高考填报书籍等几十种，价格从45元到300元，近期带货量1.3万份，销售收入预计在百万元以上。

经过一路摸爬滚打，老王在一堆“玻璃碴子”里还真捡到了“糖块”。高考过后这几天，老王每天晚上三台设备同时开听。“某某老师讲的内容实操性特别强。另一位老师的特点是数据全、信息多。这两位老师都是本省老师，对黑龙江考生的指导性特别强，听完他们的直播就能有针对性地对自己的孩子进行规划。而某某老师虽然不是本省的老师，但他讲的质量最高，能开阔视野。看了这么多直播终于没有白看，视野一下子打开了，而且还学到了想要的东西。”老王说。

## 部分高考生家长「焦虑」， 付费咨询同比增两三成

每年进入五月，刘毅的行程被安排得满满当当。“今年来找我咨询的家长特别多，差不多比往年多两三成。”刘毅说，原因很多，其中之一就是家长想用更科学的规划给孩子一个最好的未来。

早在姑娘进入高三之前，哈尔滨家长张先生就开始关注志愿填报问题。作为一个曾经名校毕业的高材生，张先生经历了从自信满满到自我怀疑，直至最后被“报考大潮”裹挟着加入家长们的“焦虑大军”。“我和我爱人都名校毕业，当年的志愿也都是自己作主填报的，所以当初我和孩子他妈根本没打算咨询别人。”张先生说，可是随着对高考越了解，心里越没底。现在的高考志愿填报政策是平行志愿，一个批次报十个志愿。而这十个志愿如果报考不当，未来人生道路会有大同。比如选择哪个城市、哪个学校、哪个专业都是巨大的差别。

一边是对政策解读的不确定，另一边充斥着耳边的报考咨询“碎碎念”。经常听到某个家长说“孩子12年寒窗苦读不容易，花个几千一万块钱的报个好志愿是值得的”，张先生对自己的判断也产生了怀疑，秉承着不能耽误孩子前途的原则，今年花了3000多元钱给女儿请了一个专业咨询老师。

谈起部分家长的“焦虑”，诸葛云高考规划研究院院长王全旭认为是几方面因素造成的。“一是现在高考家长的年龄段基本是70后、80后，他们大多数学习能力很强，在各个平台上听讲座、看直播，90%的家长会认真听老师指导，按照老师讲授的思路来填报。”王全旭说，但同时，他们又很焦虑，感觉孩子分数、全省排位不够理想，害怕一旦决策错误会给孩子造成终生遗憾，于是其中一部分加入报考咨询大潮当中。

此外，许多咨询机构“低分考上理想大学”的宣传攻势也确实“摸中”了众多家长的心思。在各大高考咨询机构的办公处，基本都悬挂着往年辅导过的成功案例。记者在位于道里区某小区内的一家高考咨询公司看到，工作人员正在热心地给家长介绍以往的经典案例。“这个学生当年分数线刚超过一本线3分，按理说没有什么好的选择。在我们咨询师的帮助下，他不仅考上了理想的学校，挑的专业也是那个学校最好的。”工作人员热情地介绍着，“我们的专家最擅长的就是用最低的分考取最理想的高校。”

“从更大的层面讲，高考填报志愿咨询市场涌入大量资本，也是搅热高考咨询市场的另外一个主要原因。”王全旭说，自从2013年国家高考改革实施平行志愿政策之后，有上市公司开辟高考咨询业务，并采取“高举高打”政策。所谓“高举高打”，就是突出填报志愿重要性，并推出1万元甚至几万元的咨询服务，以此给学生家长造成不咨询贻误孩子终生的市场氛围。在大资本的带动下，全国从大城市到小城镇，都刮起了高考咨询热潮，价格从最高几万元到最低几百元不等，以适应不同受众需求。

6月7日，高考考场外，等待的家长们手上已经塞满了各式各样的高考志愿填报宣传单。“进群免费咨询领资料”“名师指导，100元报志愿”……记者注意到，许多宣传单的机构名称上都带有“文化培训”字样。

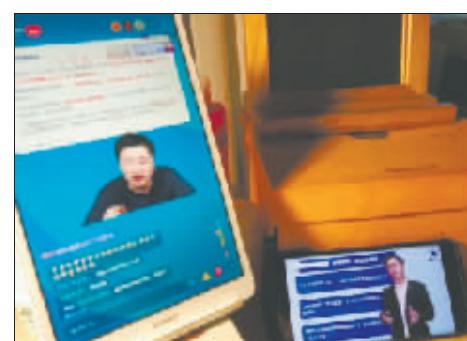
“今年不仅来咨询的家长多，进入咨询行业的机构也突然增加了不少。”刘毅说，许多文化课补习学校在国家双减政策下不得不转型，其中一部分就转到高考志愿填报咨询方面。

天眼查数据显示，目前哈尔滨共有约500家教育培训相关企业，其中，经营范围包含志愿填报指导、志愿填报咨询的有6家。实际上，许多教育培训机构已经悄然转型。在香坊区某教育培训机构门前，工作人员正在接待前来咨询的家长。当记者询问是否可以提供高考志愿咨询时，工作人员表示可以，而且可以先听老师的免费讲座再决定是否交费。“我们聘请的老师都具有多年的高考指导经验，会根据孩子特点进行有针对性的指导。”工作人员说。

记者调查发现，与平台直播中出现的情况类似，许多所谓的高考咨询专家其实并不专业。“目前在中国还没有官方认证的专业的高考志愿规划师这个职业。由于这个行业门槛很低，谁都能干，有的咨询师甚至自己都没上过大学。”刘毅说，因为目前没有行业标准，导致鱼龙混杂，也听到过因报考不当导致严重后果的个案。不仅如此，有的咨询机构还雇人刷单，给考生家长造成假象。

“高考咨询行业比较特殊，每年服务时间也就只有十几天，即高考结束到高考志愿填报的这段时间。”刘毅说，大部分咨询机构在一年中的其余11个月里基本是赔钱运作的，因此导致高考咨询公司相对较少，个人咨询的比较多。正因为这样，许多机构试图通过拓宽咨询服务内容和领域，来让“一锤子买卖”变成全方位学业规划服务。所谓全方位的学业规划服务包括学业规划、心理咨询、选科规划、中高考规划。学业规划就是对学生的学习效率进行指导。此外，学生的心理辅导也比过去要多。

刘毅说，未来如果高考志愿填报相对来说容易了，来咨询的人也会减少。届时，大部分咨询机构会随着政策变化而转型到其他相关领域。



家长在咨询高考志愿填报。 本报资料片

有高考生家长同时观看多个高考咨询直播。