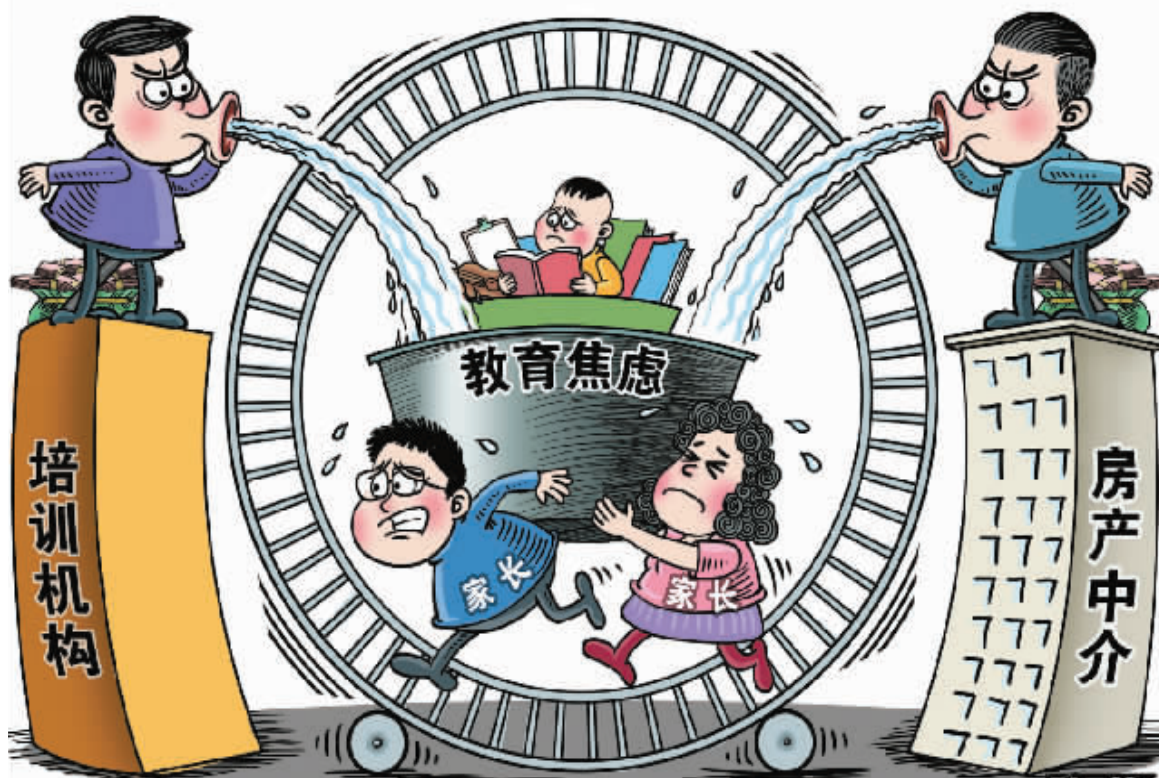




“培训大军”再度集结。“找房大军”正在奔走。名校周边的“老破小”早已一房难求，中介还在不断提高租金。不辞辛苦培训、不惜人力陪读、不惜成本择校……专家认为，当下的教育焦虑固然来自优质教育资源相对稀缺，但家长严重焦虑和畸形攀比的“心魔”背后确有利益推手。教育焦虑究竟为何愈演愈烈？谁在靠“吹大”你的焦虑“泡泡”牟利？新华社记者进行了调查。



■培训机构、房产中介利用家长心理，制造教育恐慌。

两个硕士为何教不了一个小学生

教育焦虑来自优质教育资源稀缺 家长“心魔”背后确有利益推手

以为是口碑其实是套路

——培训机构成了“心理专家”

刚一开学，南京一所名校二年级的小安就开始了在一家英语培训机构密集的课程，他的父母虽是分别毕业于国内985与211大学的硕士，但为了让孩子受到“专业”的培训，还是坚定地给小安报了班。妈妈说：“苦虽苦，孩子的语言敏感期没几年，不能偷懒。”

“要专挑孩子不会的提问”“一定要让家长感觉自己孩子真的不太行”……近日被媒体曝光的某培训机构英语课程设计，揭出了培训机构的“攻心计”。

记者调查了解到，利用家长从众、攀比的心理，培训机构的“洗脑”阵地已经前移到了手机里。

南京一位刚刚幼升小的家长冉峰发现，自从孩子确定要上家附近一所著名小学后，就被拉进了“某小学入学群”。刚开始，大家交流孩子和家长信息，相谈甚欢。随着人数增多，广告出现了——暑期游学团、游泳教练、理财平台等等，而最多的还是各种培训班的推荐。

“真是聊着天就把你给‘套路’了。”冉峰说，每次都是他家孩子学什么了，感觉很好给大家推荐，然后几个固定的托儿开始跟帖。“我孩子也在这家学的，真不错。”

一位教育培训业内人士说，家长们往往今天看某个“牛娃”上了什么班，就开始焦虑，想马上跟风报班；明天去报，发现居然有钱也报不上，越报不上越心焦。摸透了这些心理，培训机构就会利用各种群圈定目标受众，打着分享升学信息、提供升学指导的旗号，散播报名紧张等信息，制造焦虑气氛，“吹风”中就把生意给做了。

优质学区等于美好未来

——房产中介成了“教育专家”

开学了，学区房的投资暂时降温，租房陪读的市场火爆起来。记者走访南京多家房产中介了解到，几家名校周边的出租房虽是“老破小”，租金却年年看涨。“人生是一种选择。学区房=优质教育资源=孩子的美好未来。”房产中介王龙向记者“兜售”这一理念。

南京的一位家长任女士无奈地说：“别人换房子是改善，陪读的家庭却在改差。但是为了孩子的未来，蜗居一段时间是值得的。”

学区房、陪读房，为何价格严重偏离市场规律仍受追捧？教育业内人士分析，根源当然是教育资源不均衡，优质教育资源相对稀缺。“问题在于，市场正在利用这种不均衡炒作焦虑，不断推高价格。”南京师范大学副教授殷飞说。

房产中介变身“教育专家”，类似现象已不鲜见。北京西城区的教学实力曾一度被追捧，“老破小”的学区房获利也因此节节攀升。后经有关部门调查，背后是一家中介机构的统一行为。

一些在网络上、在微信朋友圈里被炒得火热、看起来出自资深教育人士的文章，背后的写手却是房产中介机构。“现在很多学区中介开始做自媒体，自己给自己写软文，稳赚不赔。”一位房产营销人士告诉记者，这些中介一边炒着小学、中学的学区排名，哪个版块的教育资源好，一边在群里面鼓动家长一定要买学区房，动态更新房源。“很多家长一焦虑，头脑一热，孩子才进小学就开始琢磨初中的学区房该往哪里买了。”

校内减负校外“烧钱”

——商业中心成了“超级学校”

“强烈要求减负！”“强烈要求取消成绩排名！”呐喊方才消退，“强烈要求恢复小升初统考！”的呼声又起。记者采访多位家长了解到，相比各种培训、竞赛、考证给孩子带来的压力、给家长带来的焦虑，不少人宁愿重新承受“一考定成败”。一位家长说：“看不到清晰的路径规划，搞不清什么时间做什么事合适，无法不焦虑。”

“不可捉摸、模棱两可、体外循环。”殷飞则用这样三个词概括当下的基础教育阶段的无序竞争。正是这种不确定性，让人们感到确定的统一考试反而显得不那么面目可憎了。

现实中，焦虑消解正在被置换为各种形式的“烧钱”行为，而嗅到了这一“商机”的商业综合体们迎来了“新生”。

记者采访发现，城市中的商业中心正在变身“超级学校”。以南京市地标紫峰大厦为例，每一层楼都有至少两家培训机构进驻。每到周末、假期，背着书包的中小學生频繁进出，孩子们的身影从一楼的英语班出来，又进入二楼的学而思培优班，匆匆吃完午饭，再进入三楼的舞蹈班。门外等候的家长中不乏硕士、博士，他们一边焦虑地在刷着手机，吐槽起步阶段的数学、拼音、图形这么简单收费却不低，但又很庆幸自己第一时间“秒杀”到了课程。

殷飞认为，要纾解家长的焦虑，不能仅靠劝家长保持理性，要推进优质教育资源的均衡，丰富优质教育资源的供给，从根本上打破不健康的教育生态。