

3岁接受面试培训 学前掌握3000汉字

幼升小果真需要如此“衔接”？

语文、数学、英语、面试技巧、仪容口才……本应恣意奔跑嬉戏的年龄，许多孩子却被家长塞进教室接受“幼小衔接”培训。

疯狂的培训

在上海一家专为应试民办小学招生而开设的“幼升小精英培训班”，孩子们拿着平板电脑做题，并模拟升入学面试一般回答老师的问题。在这个培训班里，最小的孩子仅有2岁半。

当记者以家长身份咨询中班孩子的幼升小课程时，一位姓杨的老师反问孩子此前有没有上过拼音、英语培训班。记者回答说“没有”后，这位老师反复强调，必须抓紧了，时间不多了，“因为已经荒废了两年”。

杨姓老师给记者介绍了一个让孩子“迎头赶上”的方案：暑期里孩子每天来机构学习，开学后每周来两次，收费3万元。按照这家机构“幼升小”孩子的知识标配，幼儿园毕业前孩子要掌握3000个汉字、100以内加减法和简单的英语会话，此外还要基本掌握汉语拼音。

在上海，幼升小、小升初，一直是家长择校的重点环节，其中以竞相追逐知名民办中小学为主流，某些“第一梯队”民办学校招生甚至百里挑一。

部分民办小学采取面谈方式招生。“不能告诉老师自己爱看动画片、玩游戏，不能说自己的外号是‘小霸王’‘小淘气’，也不能说平时父母没时间陪，都是姥姥姥爷陪着……”某“幼小衔接”培训机构的老师反复提醒孩子们，按照事先背好的标准答案回答老师提问，万一老师问了其他问

题，也一定要说“好的一面”。

焦虑的家长

根据教育部统计数据，包括北京、天津、上海、沈阳等在内的19个热点大城市幼升小就近入学率已达到99%。既然绝大多数小学都已实现就近入学，为何“幼小衔接”培训仍然大受追捧？

记者采访发现，部分民办小学可以通过面谈等方式选择招生，这成为培训机构紧盯的市场。它们倡导超纲早学，培训具有极强的应试针对性，家长也在机构营造出的“鸡血”环境下越发焦虑。

广州李女士的孩子暑假后即升入大班。为了明年的幼升小，李女士已经搜集了厚厚的攻略：某某小学面试时家长和孩子分开，会考孩子算数题、画画、跳绳、叠被子等；某某小学面试时有三个老师，第一个老师问姓名、来自哪里，然后计算题、英文从1数到10，第二个老师看图说话，第三个老师问父母电话号码、工作内容……

“每个民办小学的要求都不同，培训班可以有针对性地辅导孩子。”李女士说。

即使是打算就近进入公立小学，家长们也普遍担心如果孩子“零基础”入学，会跟不上进度，遭到老师“嫌弃”，挫伤孩子的自信心。

“小学一年级时，通常大部分学生都提前学了拼音、计算，老师就会随着‘大部队’的进度走，一个星期就教完拼音，没学过的孩子就跟不上了。”正在某培训班等着接孩子的曹女士认为，即使小学可以就近入学，



新华社图

但孩子将来总要面临中考、高考等选拔性考试。

“中考就是一道坎。倒在坎下的，可能就是不一样的人生。”北京一名6岁孩子的家长孙东说。

正本清源的责任

不久前，教育部印发《关于开展幼儿园“小学化”专项治理工作的通知》明确，对于幼儿园提前教授汉语拼音、识字、计算、英语等小学课程内容的，要坚决予以禁止；小学在招生入学中面向幼儿园组织测试等行为的，将视具体情节追究校长和有关教

师的责任。

通知还强调，社会培训机构也不得以学前班、幼小衔接等名义提前教授小学内容，各地要结合校外培训机构治理予以规范。

安徽大学社会与政治学院教授范和生认为，仅靠禁令仍然不够。整治“幼小衔接”乱象，要看禁令是否得到了真正落实。主管部门要走出办公室，到那些违规的小学校、幼儿园去，到火爆的培训市场去，看一看禁令发出后的成效。工商等相关部门也要切实负起责任，相互配合，形成监管合力。 据新华社电

揭秘低价游：购物回扣最高达90%

一个店一年返利近2000万元



短短一年多，一个购物店返给一家旅行社回扣近2000万元；游客购买的翡翠、银器等商品，回扣低则30%、高则90%；从组团社、地接社、导游到大巴司机，每个环节都吃回扣……近日，昆明警方打掉一个以“低价团”吸引游客、通过购物收取高额回扣的团伙，抓获犯罪嫌疑人31名。这起案件揭开了低价旅游背后的黑色利益链。

组团社、购物店、导游合谋

据“新华视点”记者了解，这一团伙分工明确。其中，去玩吧(北京)旅游有限公司和深圳青年旅行社两家旅行社主要负责在两地低价组团，昆明仟悦旅行社负责地接、设计线路，导游负责带团旅游及引导到购物店消费，购物店提供商品及回扣。

在整个链条中，掌握游客资源的两家组团公司地位最高。仟悦旅行社按照每位游客100元至500元的标准将费用交给组团公司，另将每人50元至100元的“人头费”直接交给两家组团公司的各一名负责人。去玩吧(北京)旅游有限公司总经理赵某某说：“我手里有总公司北京金色世纪商旅网络科技股份有限公司200多万会员的资源，利用这个条件收取‘人头费’。”

仟悦旅行社是“中枢”环节，不仅要对接上游的组团公司，还要安排导游，同时根据收取的团费和商家的回扣，设计线路和购物店的数量。“按照行业惯例，商店必须给旅行社回扣，不给回扣就不带旅游团进店。”仟悦旅行社法定代表人毛某某说。

“地接社主要靠导游来忽悠，因此导游作用至关重要。”办案人员介绍，在旅游过程中，导游会尽量让游客少睡觉、少进景点，时间都被挤压出来购物。此外，旅游团游览完景区回到昆明后还要“扫个尾”，“导游会威胁游客，到了昆明就没有义务送去机场，但如果愿意去一家花店购物就可以送。”知情人士告诉记者，在此过程中，司机往往也会相机行事，如游客到了购物店不下车，司机就说不能开空调、不能在车上休息，想方设法把游客“赶”去购物。

购物店则要随时核对游客的购物金额和返点。为了盈利，他们往往按照商品进货价的数倍甚至数十倍定价。“低价团一般是旅行社贴钱运营，每名游客贴一千多元。而购物店的商品往往是进价的30倍以上，多的甚至达到100多倍。只要游客买东西、旅行社收回扣，这个倒贴的成本就轻松赚回来了。”昆明市公安局旅游警察支队支队长杨荣彪说。

目前，昆明警方已抓获31名犯罪嫌疑人，查获100余本会计账簿、7台涉案电脑，冻结一批涉案银行账户、房产和资金。

一个店一年返利近2000万元

支撑这个黑色链条的关键就是回扣。记者了解到，回扣最高的是翡翠，可达90%，其他玉石一般是70%到90%，银器和茶叶一般分别为40%至50%、30%至40%。

公安机关侦查表明，仟悦旅行社在云南有20余家合作商店，回扣数额最大的是腾冲一家玉石商店，一年多内累计向仟悦旅行社返款近2000万元。“这家店合作时间最长，从2012年就开始了。由于购物返点比例高，往往几个团去买茶叶都不如一个团来买玉。”昆明市公安局西山分局副局长袁恒说。

据了解，仟悦旅行社70%以上的收入都来自购物回扣。正是靠着高额回扣，这家只有12人的旅行社2017年净收入达1200余万元。公安机关同时查明，2017年1月至2018年5月，毛某某共接“低价团”“零价团”280余个，向上游组团社相关人员行贿130余万元。

导游是收取回扣的末端。涉案导游沐某某供认，其于2016年9月至2017年6月在仟悦旅行社工作，没有基本工资，也没有保险和补助，带团要先垫付相关费用。“收入是我所带团的客人到购物店购物总额的10%，我再从10%里按照行程给大巴车司机2.5%的提成，如果团队还有全陪导游，我还要给全陪导游2%的提成。”沐某某称其一年收入20多万元。 据新华社电

■神州大地

冒充美女卖茶叶 诈骗窝点被捣毁

厦门警方8日对外发布消息称，经对电信网络诈骗线索的深度研判和全面摸排，公安部门近日捣毁多个以“冒充美女”实施电信网络诈骗窝点，抓获犯罪嫌疑人40余人。

据警方介绍，此类案件中诈骗团伙通常以带美女头像的微信账号添加受害人为好友，之后又以高价兜售劣质茶叶、骗取受害人购买礼物等形式要求受害人进行微信转账。7月24日，厦门警方成功在湖里区某商业楼内捣毁1个“冒充美女卖茶叶”的电信网络诈骗窝点，现场抓获犯罪嫌疑人20余人，缴获作案电脑、手机数百台，查获相关账本若干。经初查，涉及案件50余起，涉案金额50余万元。目前，犯罪嫌疑人已被刑拘，案件仍在进一步侦办中。

厦门市公安局相关负责人表示，民警在查处的案件中发现，此类犯罪团伙招聘的员工多以外来务工人员及刚毕业或在读大学生为主，不法分子以网络营销手段为由对员工进行培训、洗脑，使员工认可诈骗行为，具有较大社会危害性。

警方提醒广大群众，在微信中面对突如其来的美色诱惑时，需提高警惕，拒绝添加陌生账号为好友。此外，求职者在网络平台寻找工作机会时，应多做企业的背景资料核查，通过企业信用信息公示系统等网站核实应聘单位的合法性，发现可疑线索应及时向警方报案。 据新华社电