

高三生打比赛幌子推销"应试宝典" 高考母题翻版? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/389/2021_2022__E9_AB_98_E4_B8_89_E7_94_9F_E6_c65_389371.htm 一名18岁高三学生称不满现行教育体制，要举办“应试技巧大赛”。本报记者调查后发现打着比赛幌子，推销“应试宝典”新民图表制图贺信近日，2008年秋季高考报名工作即将启动，一则名为“首届全国应试技巧大赛征稿启事”突然现身网络，这则启事上写明：稿酬起价1000字5000元；第一名获得者重奖20万元。大赛的宗旨：快速提高高考成绩，减少考生应试压力，倡导智慧考试、快乐考试。这是网络骗局，还是确有其事？记者几经周折，联系到主办人一个即将参加高考的高三学生。“拯救高考”，让学生轻松应考？许洋泽，18岁，济南人。由他举办的这场应试技巧大赛“参赛内容不限，只要是应试技巧都行”。参赛对象包括“全球拥有应试技巧窍门的华人”，设3个组：教师、专家组；在读大中学生组；其他社会人士组。许洋泽说，他对现在的教育体制不满，题海战术耗费了学生大量精力，起不到好效果。还有许多学生通过作弊来提高分数，一旦被发现，前程就毁了。因此他要“拯救高考”，让学生轻松应考。关于评审程序、标准，征稿启事上只字未提。也就是说，主办方可以制造一个内部人士获金奖，“拿走”20万元。“主办大赛的目的，是在全国范围内搜集应试技巧，用于一项‘新产品’。”说到这里，明白了，办比赛只是噱头，重点是推销“新产品”《选择题应试宝典》。“宝典”每本599元，且限量发售记者在许洋泽创办的应试大赛官方网站里看到，《选择题应试宝典》的促销广告五花八门

：“特价购买方案”“推荐会员加入奖励现金”“优惠促销只剩3天”“免费提供各地高考选择题各选项出现概率”……许洋泽称，《选择题应试宝典》不是帮助考生巩固基础知识，也不是“押题”，而是直接提供答题方法，帮助考生临阵磨枪，巧取分数。“宝典”看似投机取巧，却很管用直击高考命题软肋，抛开知识之外的因素，注重题目的题干、选项本身的内在逻辑。“宝典”每本开价599元，且限量发售。“为了保证购买者的利益，我们仅限量9999本，也就是全国每1000名考生中才有一个人可能得到我们的资料。”向名师约稿，稿费每千字2万元 主编许洋泽从没经历过高考，这份资料的内容从何而来？许洋泽说：“我所写的内容只占很少部分。内容主要来源于我们公司的团队研究成果，如国内最有经验的一线教师‘私房’应试方法，巨资从国外引进的版权资料，还有这次应试大赛的获奖作品。”国外引进的版权资料包括两部分：中国留学生从国外邮寄相关应试资料，再逐一翻译、改编、汇编；买断韩国、美国、瑞士、德国、日本、加拿大、新加坡等国相关版权资料在中国境内的翻译、改编、汇编权利。“资料来之不易”，所以“开价599元，一点都不贵”。许洋泽自称与国内多家教育教学杂志有联系，拥有许多名师资源，可约稿，汇总经验。“我们为此支付的稿费高达每千字2万元。不少教师支持我们，献出‘私房’解题方法。”考前一小时看“宝典”，成绩提高20%“中等成绩的考生在考试前一小时看‘宝典’，成绩将提高20%。”许洋泽说。“考前一小时”“提高20%”，如此准确的数据，是通过什么办法估算出来的？许洋泽解释说，《选择题应试宝典》去年就已推出。据“调查”，用户满意率100%。不

少平时只考200多分的考生，用了“宝典”后成绩提高到400多分。提高幅度最大的，考分增加300多分。更离谱的说法是：“用了我们产品的个人成了全班第一，用了我们产品的班级成了年级第一，用了我们产品的学校成了全区第一。”网友小Q说：“看本‘宝典’，就能得第一，那大家都不用读书了，简直是信口开河！”还有网友说：“吹得这么厉害，反倒露怯，不可信。”“宝典”内容是机密，不能泄漏“宝典”里究竟有些什么内容？许洋泽三缄其口，强调是公司机密，不能泄漏。在记者的再三追问下，他才说出几个“简单的应试技巧”。拿英语作文来说，即使你不懂语法，也能抄前面的题目拿分。有些考生一段段抄，容易被阅卷老师看出来。应该这里抄2句，那里抄2句，再把字体写得漂亮一点，就可能得到一半分数，甚至满分。再举一个选择题“入门级”例子。“下列关于许洋泽的说法正确的是：A.许洋泽喜欢小狗；B.喜欢小猫；C.喜欢小兔；D.不喜欢小狗。”“这题中，A和D选项矛盾，那么答案不是A就是D，A、B、C都是肯定选项，所以答案是A。”许洋泽说，这只是最初级的方法，更高深的方法不便透露。“我们搜集了上亿道选择题，从中找出规律。”【焦点分析】何必为商业行为盖上遮羞布许洋泽推出应试大赛的真正目的是什么？这套“拯救高考”的做法，是否有意义？记者专访教育专家熊丙奇，他认为，这是彻头彻尾的炒作，目的是在高考经济中牟取暴利。“高考母题”的翻版熊丙奇说：“以为打着应试技巧大赛的幌子，就能变出新花样。其实这个做法，跟前段时间出现的‘高考母题’没太大区别。”曾在媒体上热闹过一阵的“高考母题”，强调“权威专家”“精确命中”“高价出售”。路子

跟“应试宝典”几乎一模一样。不同的是，这次的主办人是高三学生，增加了炒作的噱头。许洋泽举例说明的那些应试技巧，多数老师都知道。他所谓的“更高深的方法”，究竟有多少实际效果，值得怀疑。专家不该搅浑水 熊丙奇认为，抛开具体产品不谈，许洋泽的营销逻辑没有问题。可是，把功能简单的产品，通过一系列商业炒作夸大，把豆腐卖出肉价钱，就是很大的问题。“不敢相信，有许多老师参加编写，还对活动‘高度配合’。”有的专家、学者，可能是在不知情的情况下，被“套”了进去；但在金钱的诱惑下，一些人放弃师道尊严的例子也不少见。家长“病急乱投医”处于高考焦虑中的考生和家长，未免有些“病急乱投医”，不说花几百元能增加10分，即便能增加一分，也心甘情愿掏钱。尤其对于那些在分数线边缘徘徊的考生来说，更具诱惑力。商家正是看透了考生和家长的这种心理。何况，他们根本不用为你没增加几分或没被录取而承担责任“你原来能考几分，天知道；高考题目难易变化很大；你能否被录取还与志愿填报等密切相关呢，关我什么事？”助长应试教育风气 许洋泽一直说自己不满应试教育，要做“抗击应试教育”的实验者。然而，他的行为却恰恰证明了他是一个彻底的应试教育拥护者。“他如果推出应试技巧公益讲座，免费发放资料，我倒有可能相信他是玩世不恭的反抗者。既然谈到了钱，还这么大张旗鼓地宣传，就不要再标榜‘拯救高考’了。”熊丙奇认为，许洋泽的做法等于间接承认，现阶段所有的应试做法，都合情合理，只是看谁更有技巧罢了。（记者 曹刚）

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com