



我市幼儿园师生 参观消防科普教育基地

本报讯 记者王恬、通讯员朱燕林报道:2月21日,市消防救援支队联合市应急管理局邀请100余名幼儿园师生走进省级消防科普教育基地——咸宁市消防减灾体验馆(湖北省消防科普教育基地)参观学习。基地向广大师生展示消防科技,普及消防安全知识和应急逃生技能,进一步提高幼儿的消防安全意识和自救能力。

“宝贝们知道发生火灾时应该拨打什么电话吗……地震来了又怎么办,躲什么地方安全?有哪些自救的方法?火灾时,该怎样正确使用灭火器?”在消防减灾体验馆,消防宣传员以“认识——探索——体验”为脉络,沿着序厅、认识地震、感知(防御)地震、地震安全科普综合厅、安全科普体验馆参观顺序,向师生们讲解地震基本知识、地震预警、震中避险、应急逃生等方面知识。

在器材展示区,消防宣传员细致介绍了各种消防器材装备的使用方法、功能、用途。小朋友们还体验了VR火场逃生、地震模拟小屋、自救互动体验装置,全方位认识了消防设备器材,让小朋友们“零距离”接触消防员的日常生活,感受消防员风采背后的故事。

师生们通过聆听讲解员讲解防灾减灾安全知识,学习了解常见消防器材的使用方法,观看火灾警示教育宣传片;通过“地震小屋”体验六级地震、幻剧场、VR大考验、应急小课堂等展项,学习地震时如何避险、保护自己。

通过一次“零距离”的科普教育,进一步提高了幼儿园师生扑救初期火灾和自救自护的能力,真正达到了“教育一个孩子,带动一个家庭,影响整个社会”的目的,为营造全市良好、和谐、稳定的消防安全环境奠定了基础。

教育问答

如何引导孩子使用电子产品

咸宁日报全媒体记者 朱亚平

疫情期间,不少孩子用电脑、手机,上网课、看电视、打电子游戏,一时间,电子产品成了孩子们的居家必备。如何引导孩子合理使用电子产品?近日,家长李彬先生和周妮女士来电本报咨询。

市第十七小学老师张海伦说,当今社会,电子产品不可不认的扩大了孩子的交往空间,同时通过电子产品会学到很多知识,开阔眼界。但是过度地使用电子产品会影响孩子与人的交流,对身体健康也不利。甚至还可能造成近视、青光眼,严重者甚至导致视网膜脱落、记忆力下降、注意力无法集中等问题,容易损害大脑的学习能力。

科学地引导孩子使用电子产品十分重要。首先,家长应转移兴趣,增加陪伴。孩子只要不是过度沉迷,大多数是缺乏陪伴,家长可以陪着孩子做他喜欢的事情,可以是户外运动,也可以是做游戏、做手工、阅读等。在孩子无聊时,让他们帮忙做一些家务,跑出去买东西,分散孩子的注意力,让他们不要只想看电视玩电脑。

设置上网的情境、目标及时间。家长应该明确地规定,孩子必须先完成课后作业,做完体育活动,或者家庭相处时间,才能去玩手机或者看电视。家长可以设定使用电子产品的时间,使用电子产品前,在一张纸上写下自己要做的事情及要花的时间。引导孩子在上网时只注意要完成的目标,不要超过限定的使用时间。一旦过了这个时间,必须要求关闭电脑和电视屏幕,否则第二天就不能看电视玩电脑了。

家长以身作则。家长不要忽视自己的行为对孩子的影响,尽量减少家里的电子产品数量,尽量不要当着孩子的面玩电子产品,不要把电子产品作为交易的筹码或奖励。

电子产品并不是洪水猛兽,家长们一方面不要过于担心,完全不让孩子接触电子产品;另一方面,也不要听之任之,对于孩子使用电子产品没有限制,而是要有科学的引导。和谐的亲子关系,丰富的家庭生活,才是防止孩子沉迷电子产品的良方。

另一方面,饲料周转商在年底也需要大量资金压货,也需要资金周转。养殖户购买饲料、经销商购买成鱼又可以跟进营销一批。通过对养殖户、经销商全链条营销,支行“春天行动”期间发放微贷24户,金额370万元。

转变是难能可贵的成绩
上山打虎易,开口求人难。这是大多数内勤人员转岗客户经理外拓难以跨越的第一步。

为调动全员营销的积极性、主动性,石城支行将辖内22个村分给支行7名员工维护,要求包村的员工定期进村入户,开展驻村服务,加入村组微信群,在重点节假日、或农商行出台新的产品政策时,在微信群进行覆盖式宣传。

支行员工魏峰刚调来时,不愿意转岗客户经理,不愿意走出去,主要原因是外出找不到客户,自从包村以来,勤勤恳恳进村入户,很快和村民熟悉起来,经常有村民主动打电话咨询业务。

魏峰感叹:“每天都有电话找我贷款,每月轻轻松松营销微贷200多万元,我还要继续加油努力,争取能够早日当上信贷主管。”

王颖,让课堂更新颖

咸宁日报全媒体记者 王恬



带着他们标记好节奏、停顿、重音,要求他们在理解的基础上去读出情感,并且还会进行范读或是和他们一起合作去读。同时,她组织了“读书分享会”,学生们一个个积极主动参与进来,平常很内向的孩子,也能上台来说上两句。

“记得是在七年级刚上古诗词时,我鼓励同学们主动站起来朗读,读出自己对诗歌的感悟和理解的情感。”王颖回忆说,这时,她发现班上后排的金同学将自己的右手半举半放,低着头,很羞涩。

于是,她走到金同学的旁边对他说:“起来试一试,老师相信你!”

在王颖和同学们期待的目光下,金同学缓缓站起,大声地开始朗读。在金同学的朗读声中,王颖发现他是一个非常具有朗诵潜力的孩子。后来,王颖从金同学身上的优点入手,想方设法增强他的自信心,从不吝啬关爱的眼神和信任的鼓励,经过不懈努力,金同学开始愿意在课堂的各个方面展现自己,并且语文阅读理解能力也不断地提高。

2021年,我市举办红色经典诵读活动,金同学代表咸宁市香城学校取得了全市二等奖的好成绩。

群文教学结硕果

平凡的沙子想要在蚌壳中化身成珠

名师在线

星海横流,岁月成碑。在这日月移的时光里,香城学校九年级语文老师王颖如同一颗沙子,在这广袤的“学海”中磨炼。磨炼之中蕴藏着是她满贯式收获,本质式改变和革新式成长。

研学名著促提高

王颖说,她初入教师行业,就像海滩上的一粒沙子,平凡而又渺小。

在教学上,她深知初中的语文除了大量的积累识记以外,更侧重于对的理解、分析、欣赏与综合运用的能力培养,所以她积极参加教研活动,研读教学名著,多听课,多钻研教材,集中别人的优点确定自己的教学思路。

在不断学习的过程中,同科的老师们也给予她很大的帮助,在一次次次的磨练中,她不断地成长着。

王颖把学习思想融入到课堂之中。如在讲授朱德的《回忆我的母亲》的公开课中,她针对这篇课文中出现的一个特别句式——“还”字句,根据“还”字的作用进行深度教学。

她打破了传统的教学模式,设计了一个“扣词分析法”教学,首先向学生解读“扣词分析法”,再展示文本中的“还”字句,让同学们根据这些“还”字句说说这些句子刻画了一个怎样的母亲?作者对母亲有什么样的情感呢?最后谈谈作者运用了怎样的写法来写这篇文章的呢?

根据这个“还”字句,由形象到情感再到手法,一环扣一环,最后再回头让学生带着讲解后的新认识,重新读一下开头展示的“还”字句,看看是否情感有所变化,并试着让学生举一反三,问学生本文还可以围绕哪个字来分析,以此来检查学生的接受情况。在这样的过程中,学生们经过深入的探寻与罗列,便无形之中增加了知识的含量,增加了厚度与深度,展开了丰富的知识层面,从而增强了阅读兴趣,使得师生在一堂小小的语文课中,共同成长,共同进步。

又如,在八年级上册的古诗词《如梦令》的学习中,王颖也融入了“板块式

教学法”,她构思了三个板块:读中入境,想象溪亭日暮、藕花深处、惊起鸥鹭的画面——拓展读词《如梦令·昨夜雨疏风骤》,掌握方法——比较阅读,仿写短句叠句训练。

这不同设计中的板块,步步为营、层层递进,形成了清晰明朗的教学过程。这样的板块设计,一节课就是几个板块的组合,其教学过程就是“块”与“块”之间的碰撞,“感悟”与“感悟”之间的延续,最高境界是出人意料,而又浑然一体。

“上王老师的课,不仅能够学到知识,更是一种心灵的享受,特别快乐。”学生们纷纷表示。

无私关爱获好评

“春蚕到死丝方尽,蜡炬成灰泪始干。”王颖明白,沙砾的成长需要付出,在教师这条成长路上也离不开付出,而教师对学生无私的爱,就是教师对学生的付出,也是师德的核心即“师魂”。

在实际工作中,王颖时时处处注意观察学生,通过各种渠道了解学生,力争做到因材施教。

学生的优点,即便很平常,她也会尽力地去表扬;学生的长处,哪怕很普通,她也会努力去开掘,培养他们的自信心。日常上课时,王颖会与学生共同训练朗读,

学生是希望 老师是脊梁

通城一中党委书记、校长 杜华伟

学生们,你们是通城一中的希望,是祖国的希望。一中的育人目标是培养“高尚的人,成功的人,现代的人”,有信仰有担当便是题中之义。

要守规矩。坚决服从学校封闭式管理,不要给自己和学校“添堵”。校纪校规是用来约束你们的,但也是用来塑造你们的,更是用来保护你们的。古人说“无规矩不成方圆”,“木受绳则直”,好的规矩可以帮助我们打磨棱角,帮助我们成人成才。学校小社会,社会大学校。你们在学校学会自立、自爱、自尊、自强,在未来才能成为一个对社会、对国家、对亲人有正能量的优秀公民。

要勤学习。学习是学生的天职,也可以说是每个公民的天职。古人说“金就砺则利”,只有不断通过学习来打磨自己,才能使自己变得更加锋利,更加游刃有余。

渴望幸福是青年人的天性,也是青年人的权利,但幸福只有通过学习和奋斗才能得到,“幸福没有那么容易,才会特别让人着迷”,幸福不仅仅是结果,更是过程,学习本身也是一种幸福。

要重情义。“独学则无友”,在你们生命最好的年华中,能够与你朝夕相处,风雨同舟的同学都弥足珍贵,能够相识相知的更风毛麟角,同学情谊是人生的宝贵财富;我们要感恩老师的教导,“老师是世界上除了父母之外只想着为你好的人”,老师是灵魂的工程师,帮助学生完成自我实现是老师完成自我实现的不二之法;要感恩父母的哺育,“可怜天下父母心”,父母的爱在为你提供动力,父母的希望在你指引方向;要感恩祖国的关怀,“有国才有家,有家才有我”,立志报国,将自我价值的实现与社会价值的实现统一起来,这是每个青年应

该有的担当。

老师们,你们是学校的脊梁。如果把通城一中比作一列火车,把学生比作乘客的话,你们就是车头。鲁迅先生说过“我们从古以来,就有埋头苦干的人,有拼命硬干的人,有为民请命的人,有舍身求法的人”,老师就是这样的人。作为一名人民教师,需要有“三心”:

耐心。“十年树木,百年树人”,教育是长远之计,也只能“慢工出细活”,不能心浮气躁。对于学生一定要有耐心,一定要做到“一个人都不能少”,特别是对一些所谓的差生,要能够迎难而上。“世界上只有不会教的老师”,这句话充斥着刻薄,但是“世界上没有教不好的学生”,这句话却充满了理想。就好比在海滩上钓鱼的故事,我们也许会因不能救下所有的鱼而自责,但是我们救下的每一条鱼都会因为自己的耐心

和坚持而活下来,都会因为自己的耐心和坚持而回到了大海,回到广阔的充满无限的可能的自由之中。

慧心。教育是一门艺术,是一门需要智慧的艺术。在这个“终生学习”型的现代社会,教师也需要不断充电,通过不断学习来提升自己的智慧,通过不断学习来营造书香校园,通过不断学习来为学生树立榜样。通城有句俗话说“马吃石灰,一张白嘴”,光说不练嘴把式,这也非明智之举。

爱心。教育的本质是爱,是“一棵树摇动另一棵树,一朵云推动另一朵云,一个灵魂唤醒另一个灵魂”。我们的学校,不是工厂的车间,只会生产做题机器。教育如果成了流水线上的生产,就注定偏离了它的本质。教育应该是潜移默化中的影响,是对灵魂的唤醒,对精神的塑造,是爱的魔力。

不找关系不求人 农商微贷送上门 ⑥

崇阳农商行:扎根乡村精准服务

通讯员 金时军 程余连

崇阳农商行石城支行立足本地,以金融服务乡村振兴为抓手,统筹存款、贷款等业务综合营销,实现各项业务稳定增长,为全县农商行赢得“春天行动”开门红起到了示范作用,打下了良好基础。截至2月14日,石城支行综合得分全县第一,各项存款余额净增3244万元,完成任务占比60.07%,其中定期存款余额净增4038.47万元;各项贷款余额净增1464万元,完成任务占比69.71%,其中微贷扩面79户,占全行三分之一,余额净增849.4万元。

乡情是割舍不断的情怀

石城支行真正把金融服务乡村当做农商行的一种情怀,心理上拉近了距离,行动上才会落到实处。

石城支行行长黄雷、副行长王康带领员工坚持勤走访、勤联络,春节前夕,按计划将石城镇22个村的超市、门市部、诊所、种养殖户全部再走访一遍,一来联络了感情,关心了

解客户经营现状,二来也顺便询问客户“春天行动”期间资金流向,以便做好经营现金流归行管理。

王康在石城工作三年,早已成为石城镇各村干部、种养大户、小卖部等老熟人,说起农商行的王康,老板们都认识。王康也在一次又一次的走访中,变成石城镇地道的“土著”、移动的“活字典”,哪户哪家在哪里从事什么产业,仿佛印在他脑海里,张口即来。

通过持之以恒的宣传、务实的走访,把陌生的农户变成相熟的邻居,把相熟的邻居变成相知的亲人。“春天行动”期间,王康在去年揽存1200万元基础上,1月份新增存款715万元。

渠道是快捷获客的关键

为了快速找到需要农商行金融服务的对象,石城支行梳理出七个快捷渠道,有针对性地拓展业务。

一是拜访石城镇政府,汇报农商行助力乡村振兴的政策和工作,得到政府领导和部

门的大力支持,获取新型农业经营主体、个体工商户清单。

二是拜访村组获取乡贤清单。

三是拜访种子化肥站,获取种植户清单和经销商清单。

四是拜访饲料代理商,获取养殖户清单。

五是拜访畜牧站,获取养猪大户清单。

六是拜访工商所柜台,获取近年来新办营业执照的市场主体清单。

七是辖内超市、门店、诊所等经营主体清单。王康介绍:“我们支行要求客户经理随身携带一个U盘,随时准备更新各个清单数据。”

精准是营销成功的前提
营销要因地制宜、因人而异,才能提高效率。

一是算好时间账。石城镇是远近闻名的水稻种植区和渔业产区,根据农业生产季节性强的特点,石城支行以微贷手续简单、放款快、利息低、还款灵活的优势进行营销,秉承三天放款的承诺,给客户很好的体验感,贷款

发放后请他们在种养殖群介绍农商行的贷款政策,让客户成为支行的“活名片”。

二是掐准时间。每年3月、4月是水稻种植大户播种时节,育种、化肥等农资资金需求较大;渔业则需要重点关注6月、12月,6月份是鱼儿快速生长期,12月是养殖户预付来年饲料款的时间。

三是算好利息账。每年12月份,上游饲料代理商承诺,一次性付清,可以打九折,养殖户以前主要依靠民间借贷,成本较高。王康和农户算了一笔账,在农商行贷款可以使融资利率下降一分多。养殖户集体奔走相告,主动上门申请贷款。

