



## 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



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,在一次次磨课中,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,

带着他们标记好节奏、停顿、重音,要求他们要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,金同学开始愿意在班集体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

的珍珠,还需经过自身不断地成长,而青训营和名师工作室正是王颖成长的平台。

2022年初,王颖进入咸安区青年教师成长训练营和陈娅兰初中语文名师工作室进行学习。她一群语文人一起听课评课,一起共读一本书,一起共写一篇文章。

这一年,工作室多次组织了研讨交流活动,让她见到了很多优秀的语文教师,学习了多篇教研文稿,聆听了多堂优质课。

在学习之中,王颖阅读了《名作细读》、《阅读教学艺术50讲》和《群文阅读教学的理论和实践》等书,通过对书中理论知识的理解以及对名师的仿课训练,她从一开始只能直接模仿《钱塘湖春行》的教学,到后面能够独立地结合书中理论知识对课堂进行重构。

在《群文阅读教学的理论和实践》一书的学习中,王颖针对“群文阅读教学”的概念进行了反思和复盘,这一模糊的概念在她的头脑中也不断清晰起来。

王颖积极参加了全市第五届初中群文阅读教学成果评选系列活动,所撰写的教学设计和论文获得了优秀奖和三等奖。

去年7月,湖北省教科院开展人教版教材“活动探究”单元活动设计评比活动,王颖认真研读教材,撰写的九年级上册第一单元教学设计,被评为省级三等奖和市级二等奖。

去年9月,初中语文群文阅读课题开题仪式暨集体备课研讨活动在市香城学校举行。在课堂展示中,王颖以诵读为主要途径,指导学生诵读方法,引导他们从理解意象入手去品味情感。

在一次次的诵读指导、小组合作和分享交流中,王颖真切地感受到了“群文阅读教学”这种新的教学模式的魅力所在。

去年11月,王颖参与了由咸宁高新实验外国语学校举办的“基于新课改融合信息技术的新课型教学”优质课竞赛活动。她立足于课本对杜甫的群诗进行了群文设计,引导学生在语文实践活动中,通过阅读、比较、推断、讨论、表达等方式,让学生感受文学语言和形象的独特魅力,培养学生的思维能力。

王颖说,最动人的平凡不是默默无闻,也不是忍辱负重,而是处在蚌壳中依旧渴望成长为珍珠,并为此不断追逐。

# 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。

