

# 教之有道 研之有法

## ——我市首届初中道德与法治学科展评活动掠影

本报记者 陈希子

11月8日,由咸宁市教科院主办的首届初中道德与法治学科展评活动,在通城县实验学校圆满落幕。

这次活动主题为“聚焦核心素养 打造特色课堂”。来自各县(市、区)初中200余名道德与法治教师共同见证了这一教学盛会,7名教师展示了他们的教学风采和课堂特色。

“请按指示牌往里走,有序步入会场。”活动前期,通城县教研室和通城县实验学校做了大量准备工作。活动当天,活动指南醒目清楚,引导井然有序,报到安排热情紧凑。

来自不同县(市、区)的老师展示了七堂精彩的优质课。这些课程涵盖了初中道德与法治学科的核心内容,展示了教师们的教学智慧和创新能力。

赤壁市余家桥学校教师程静主讲了《做负责任的人》。她指导学生用通城方言呈现情景剧,学生深层次参与,极大地调动了学生的积极性和课堂气氛,让学生在演绎中领悟责任的含义以及应如何去承担责任。

咸宁市温泉中学教师叶青带来了《做有梦想的少年》一课。她以湖北姑娘郑钦文获得巴黎奥运会冠军的故事为例,采用议题式教学,逻辑严密,层次分明,引导学生思考梦想的意义,鼓励同学们做个有梦想的少年。

通山县明德中学教师陈明芳讲授了《关爱他人》,落落大方的教姿教态让学生倍感亲切,使他们真切地感受到了帮助他人、关爱他人所带来的影响,将“德育”具象化、真实化。

通城县实验学校教师阮雪梅带来《促进民族团结》一课。阮雪梅合理利用当地民族文化作为教学资源,课程设计有特色,她身着瑶族服饰,结合通城瑶族文化,引领学生感受民族魅力,感受民族团结的重要性。

来自咸宁市各县(市、区)初中道德与法治教研员组成评委团队。他们以专业的眼光和丰富的经验,根据课程的设计、实施效果以及学生的参与度等方面对参展课进行了公正、客观地评价。

最终,来自通城县实验学校的阮雪梅、通城县马港中学的王琦和温泉中学的叶青获得了展评一等奖。这一评选结果



不仅体现了教师们的辛勤付出和卓越成就,也激励着更多的教师投身于教育教学改革之中。

“台上的选手们都很优秀,自己也收获了许多宝贵的经验,会向身边的优秀榜样学习。”旁听的青年教师们全情投入到评课活动中来,聆听评委的精彩点评,受益匪浅。

咸宁市教育科学研究院负责人、中小学教师汪正高级工程师汪洋对现场课程进行了点评和总结。参展的七堂课呈现的“特色”很精彩:情景剧“演”与“议”,学生参与度高;议题式教学,一例到底(郑钦文奥运夺冠);教学资源本土化,具有通城特点,瑶族特色;追问式课堂,互动气氛活跃。同时,课堂上也要多关注知识的生成性问题、资源

源对教学内容的有效性问题、教材资源的开发利用问题,还有必备知识、关键能力、核心价值的突出与巩固问题。本次初中道德与法治学科展评活动,以不同的形式体现了思政学科的魅力,打造了极具特色的课堂。此次活动的举办,不仅提升了我市初中道德与法治学科的教学质量,也促进了教师之间的交流与合作。

# 我当编辑的那些年

○胡钦辉

日子过得真快,一转眼,我任《学校与家庭》报编辑已十多个年头了。期间,主要担任“师者心得”版的编辑,负责“个性空间”版是最近两三年的事。当编辑是个辛苦活,对视力要求很高的。而我总是戴着600多度的近视眼镜,最近两年,视力下降更加明显,继续担任这个编辑是愈来愈吃力了。

说到当编辑的收获,倒也不少。首先是自己对文字的处理能力提高了。还在师范学院学习的时候,写作老师就告诫我们,他说文章的最高境界就是文从字顺。当时不明白这个意思。觉得文章嘛,华美是应该的,响亮是应该的,最好花团锦簇一些。后来才明白其实那些都是花花架子,简洁明了就不容易了,文从字顺那简直就是语言大师才能玩的花样。

郑板桥有云:“删繁就简三秋树,领异标新二月花。”事实上,我真的非常崇尚这样一种境界。不过,简洁明了应该是最为接近文从字顺的一条路径。所以,我自己写文章力求简洁明了。投到我这里的每一篇文章,

我也尽量用这把尺子去衡量。数十年来,编辑文章时,我可能用删比用改多,用疏通比用润色多。人家的文章洋洋洒洒多少字,后来到报纸上只剩下一个小豆腐块。一来二去,我发现自己的眼光变得“毒”起来。一文在手,合用不合用,大意是什么,有什么问题,怎么去修改,能很快有一个基本的反应。对于自己的阅读鉴赏和写作能力的提升都有一个潜移默化的影响。

另外,当编辑令我的人际交往的能力提高了。我生性腴内向,与开明大方好像隔着很远的距离,与人打交道比较费劲。但是校报编辑通常都是要积极地与老师们约稿件,这就倒逼着我主动地与人沟通。早些年,学校并不是每年都安排大家写文章。主动写点什么的老师真是少之又少,倒不是大家不能写,主要是平常教学工作太忙,杂务太多,要静下心来写点东西真的不容易。

我负责的“师者心得”稿源吃紧是个常

态,记得刚开始的时候我常常犯愁,这可怎么办呀,报纸眼瞅着要开天窗了。等等等不来的,我就主动向老师们约稿。我还总结出约稿三要素,那就是“面广一些,时间早一些,次数多一些”。没想到这个方法挺奏效,催来的稿件总在报纸刊发前到位,稿件的质量也比较有保证。催稿的另一好处是我觉得自己变得勇敢多了,和别人沟通起来比较顺畅,甚至和很多同事都成了好朋友。这还让我明白了,很多事情不像看上去的那么困难,一点一点地努力,问题总会解决的。

还有,实小师生的正能量催我奋进。编辑十年,读过学生们用自己稚嫩的笔触抒写的成长故事,聆听生命拔节的美妙声响。也拜读过很多老师们用心血谱写的育人篇章,文字背后真和美力量令人动容。我并非专业编辑,我的主业是语文老师,更多的时候是班主任。和实小很多老师一样,都是身兼多职。我时常觉得自己很累,很倦怠。但是,当我捧读那些文章,我觉得自己好像找到了巨大的力量源泉;实小的这一群人,

爱岗敬业,甘为人梯,知行合一,俯仰无愧。很多时候,我很庆幸,如果不当校报编辑,哪能第一时间读到这么多好文章;如果不是和这些人在实小一起度过这些岁月,我的教师人生又该是多么无趣。

现在,我颇有些自傲。这些年来在工作上小有所成,书教得不错,班主任或者组长当得也还行,很大程度上得益于实小这个大家庭。她让我在校报编辑这个平台上看到了这边风光独好,懂得了实践出真知的道理。那些年,校报在习校长和付步雄编辑的领导下,越办越好,拿了好多大奖,作为一个小编,我很受鼓舞,觉得自己的工作也很重要。视力条件允许的话,我会继续走下去。

注:2005年到2015年笔者担任《学校与家庭》报编辑



# 服务幕后:农商人忙碌的一周

通讯员 张芳 吴涵

为深入支持地方经济发展,赤壁农商行中伙支行积极推进“六访六增”活动,开展常态化走访对接。截至10月末,赤壁农商行中伙支行累计走访个体工商户236户,其中企业类91户,进度排名赤壁行第一。他们有哪些做法,我们一起来看看“十一”之后的一周记事。

**电话连线 精准筛选锁定目标客户**  
电话沟通,架起银企合作的“金色桥梁”。10月8日,赤壁农商行中伙支行精心部署,率先通过电话连线与入库企业建立初步联系,为后续的走访工作奠定坚实基础。

在电话交流过程中,支行客户经理采用“情感联结、细致询问、科学评估”三步策略,确保沟通既有效又具针对性。他们以热情洋溢的开场白自我介绍,阐明来电意图,并传达支行对企业的深切关怀与支持,以此建立初步的信任纽带。

随后,客户经理深入了解企业的主营业务、市场表现及经营状况,细致询问资金周转情况、资金需求及经营中遇到的具

体挑战,如市场竞争态势、供应链管理难题等。同时,详细记录企业特点与问题,通过综合分析,为企业量身定制金融解决方案,实现“一企一策”的精准服务。

经过电话筛选,中伙支行成功锁定赤壁某建材公司作为重点走访对象,为后续上门服务奠定了坚实基础。

**上门走访 详细掌握企业经营现状**  
高效地走访需要趁热打铁。10月9日早上,李婷行长带领客户经理上门走访该企业。通过“看现场、听介绍、问难题”进行实地考察,深入挖掘企业需求。客户经理现场查看了企业的生产流程、设备配置及员工效能,详细询问企业经营状况及资金难题。负责人陈先生表示,虽然建材销售市场逐渐回暖,但企业作为“首贷户”,在生产垫资方面压力较大,资金周转困难,影响了订单履行。

针对企业资金需求,客户经理精准匹配“咸创贷”产品,详细介绍贷款额度、利率及灵活的还款方式,并通过具体案例展示产品优势。同时,耐心解答企业

对贷款申请流程的疑虑,为其简化申请手续。

**快速放款 争分夺秒助力企业发展**  
金融服务无小事,服务效率是关键。客户经理现场指导该企业整理并完善申请材料,确保信息准确无误。资料齐备后,中伙支行副行长吴伟迅速驱车前往市区行机关递交材料。

为加快审核进度,吴伟多次往返机关与乡镇,及时做好内部沟通,确保申请流程顺畅无阻。团队在审核过程中,严格评估企业信用状况和财务健康状况,精准把控资金流动风险,为企业发展保驾护航。

同时,与企业保持密切沟通,及时更新审核进展。这种信息的透明性不仅让企业感到安心,也增强了对支行的信任。10月12日,仅用时4天,200万元贷款资金迅速到账,成功缓解了该企业的资金压力。陈亮对此表示由衷感谢,感慨道:“你们那句宣传语‘不找关系不求人,农商贷款送上门’名不虚传。”

# 崇阳农商行金融“活水”滋养黄精变“黄金”

通讯员 金时军 程仕琛

2019年,在外务工的尧先生了解到家乡崇阳黄精种植非常有发展前景,经过深思熟虑决定返乡种植黄精。

然而黄精从种植、栽培到采收期限较长,需要2到3年时间,期间4、6、9、11月份需要除草施肥,收获之后还需要经过九蒸九晒,才能达到药膳同源的价值。眼看着黄精成熟的时间还没有到,前期平地、翻土、育苗、除草、施肥等,已投入不少成本,现在需要支付的人工费、有机肥等费用一个也不能少,看着将近100亩的黄精田,尧先生脸上布满愁纹。就在他苦恼之际,崇阳农商行铜钟支行工作人员在村组走访了解到这一情况后,立即与尧先生取得联系,经过实地调查后给尧先生推荐申请创业贴息贷款,从收集资料到跑社保手续,短短一个星期成功放款,解决了他资金周转难题。

看着卡上的90万元周转金,尧先生笑容满面地说:“多亏了农商行的支持,有了这笔资金,我可以先付村民的工资了,相信黄精长势也会更好,到明年差不多可以产收100多万元,你们真是帮我把黄精变成了‘黄金’!”

这样的故事时常在发生,它是崇阳农商行开展“六访六增”大走访,助力乡村振兴的真实写照。作为农村金融主力军银行,崇阳农商行紧紧围绕白茶、黄精、雷竹笋、马蹄等本地特色产业,积极探索出了“产业+金融”深度融合的服务模式,综合运用“农e贷”“亲情贷”“新农快贷”“创业担保贷”等产品,全体员工团结奋斗,心怀“三同”情怀,坚持“三水”“三勤”“三光”的良好作风,为推动县域经济高质量发展贡献农商力量。截至10月末,崇阳农商行已为辖内农户提供1.79亿元资金支持。

