

学生上课前,手机集中存放

曲师大设置“手机袋”引发热议

本报记者 王在辉 辛周伦 实习生 毕凯丽

在不少大学生眼里,上课玩手机似乎是一件再正常不过的事情了。25日,记者从曲师大管理学院了解到,为了提高学生听课质量,该院开始试行一条新规——上课前,同学们得把手机交出来,集中放置在特制的“手机袋”中,等下了课,大家再把自己的手机拿走。此举得到了大多数师生的支持和认可,并将在全校推广。

现象

学生上课机不离手 老师讲课颇显尴尬

随着智能手机的普及,手机几乎成了学生们的必备物品。“走路玩手机,吃饭玩手机,上课玩手机,手机不离手,没有手机就没有安全感。”一名大二学生姜洁坦言。

记者调查发现,90%的同学都表示上课玩过手机,选修课尤其严重。很多老师都表示,学生上课玩手机是对老师的不尊重,会打击老师讲课的积极性。

性。“有些同学就把手机放在桌子上,隔一会就看一眼,看得我讲课也没信心了。”曲师大一名老师无奈地说。

“每次上课时想掏出手机看看时间,可不自觉就会打开QQ、微博、微信、人人网看个遍,最后把手机放进口袋里,才发现忘了看几点了。”说起上课玩手机,一位同学笑着调侃道。

对策

把手机存进手机袋 从考试应用到课堂

让学生上课把手机放进手机袋的想法是由曲师大管理学院党总支副书记赵杰提出的,在上学期的期末考试中试行。据管理学院团总支书记宋秀娟介绍,“当时是把手机袋挂在考场门口,让每个进入考场学生自觉交出手机,强化考试纪律,防止学生作弊。”之后监考老师反映这个举措非常好,考试中并没有发现一起考试作弊的现象,于是新学期一开始,就应用到课堂上了。

24日,记者来到曲师大管理学院709教室,一进入教室门口,就看到一个透明袋子挂

在教室前方的侧墙上,每个袋子上面还贴着标签,上面写着每个学生的名字。学生上课之前,将手机放在各自的手机袋内,然后坐到座位上上课。

目前,管理学院每个班级都配备了一个手机袋,购买手机袋的费用由学院作为办公经费统一支付,班干部负责上课前将手机袋挂出,下课后拿走。“一开始很多同学抱怨,觉得这样不合理,后来经过劝说,大部分同学开始接受,整个氛围提起来了,学生们也支持把手机存进手机袋了。”班干部任亚磊说。

效果

学生从抱怨到支持 课堂气氛明显活跃

宋秀娟介绍,开始有很多同学不愿意交手机,觉得是约束了个人自由,对此抱有抵触情绪。不过时间一长,同学们慢慢接受了这个方式,上课前都能自觉交出手机。

“刚开始真的很不习惯,不时地摸兜。”新闻专业的大二学生李昕笑着说,虽然他每次都主动上交手机,但开始那几次总是不自觉地伸到口袋里摸摸手机。

一位姓谢的同学坦言,“学院虽然没有强制我们一定要把手机放过去,但是看着别的同学都放了,自己不放显得有点

尴尬。”

“虽说上大学了,但自控力还是不行。有时候手机一震动就会不自觉拿出手机看看。”2012级市场营销专业的任亚磊很赞同这个方式。他说没了手机在身边,上课不玩手机,分心少了,增加了听课的时间。

经济管理学院市场营销学齐老师介绍,自从学院设置手机袋后,课堂气氛明显活跃了很多。

“学生都能抬头认真听讲,并且互动性也增强了,我讲课的精神头更大了。”齐老师说。



上课前,一名学生将手机放进手机袋。 本报记者 王在辉 摄

看法

曲师大全校推广 其他高校老师纷纷点赞

随后,记者采访了学校相关领导,校方表示以前学校针对学生上课玩手机也讨论过一些对策,管理学院率先试行了,通过这段时间的试行来看,师生反应效果还不错,学校还在征集师生建议,逐渐在全校推行。

目前,已经有一些院系开始向管理学院取经,一些学生干部之间也交流学习,希望将

“手机袋”尽快推广下去。“学生对手机的依赖性越来越强,手机上一些资讯、赛事等分散了学生学习的的心思,导致学习时间碎片化。我们提倡用手机,但是要用在为人服务上,而不是被手机控制。”宋秀娟严肃地说。

日照职业技术学院的孙老师表示,教室设手机袋是个可以尝试的好点子,但实施起

来可能就没那么简单,一方面是学生们得有这个自觉性,另一方面老师在课堂管理方面也要加强,上课还是要有吸引力。

其他几所高校的相关老师也表示,上课玩手机对课堂学习氛围影响很大,在校园推广“手机袋”是个不错的点子,可以慢慢培养学生的学习习惯,值得借鉴学习。



有什么新鲜事想告诉大家?

为了让学生更好的学习,学校推出上课将手机放入手机袋的举措,对于这种让手机远离课堂的活动,你怎么看?

发布

@那个人:方式也许不完善,但是我们需要一次这样的行动。

@于守水:必须支持!可以让我们专心听课,能帮我们摆脱对手机的依赖,可以提高课堂听课效率!

@雨落:这样上课就不能玩

手机了,但是可以好好学习,遇上无聊的课就死翘翘了,逼着自己学习去,怎么着都是为了我们好!

@骑行人生:自己摆脱不了对手机的依赖,学校出此对策,也是一片苦心啊!

@恋嫁衣:亲身体过的表

示效果不错,课堂氛围好多了,以前看到身边的同学玩就忍不住拿出手机玩,现在不能玩就跟老师互动了。

@单车少年:个人表示赞成,作为学生好好学习是本职,保障课堂纪律,老师讲课心情也好。

两天破 2000 万 日照红星美凯龙商场捷报频传

“3.15”已经结束,家居行业的各路促销大战也已偃旗息鼓,但是一个劲爆捷报的传来,却依然传递着战场上的兴奋与惊喜!2014年3月22、23号,红星美凯龙再传捷报!,红星美凯龙日照商场在为期2天的“两天来了”活动中商户总销售突破2000万元,再创营销新高峰!

2000万元商户销售额,见证着红星美凯龙日照整体服务

水平的提升。活动期间,整体“二天来了”服务氛围的营销,进门就送牛奶的,砍头价,买家具、建材送家电、保洁服务、抽洗衣机等特色服务的推出,为消费者带来了前所未有的贴心感受,也为行业开创了服务新典范。据统计,与2013年“二天来了”大促相比,红星美凯龙在本年度“二天来了”活动期间,客流量同比增长了500%!

2000万元商户销售额,见证着红星美凯龙营销功力的提升。进门就送牛奶,上百款砍头价家居特色的营销主题活动,引来人气爆棚!活动二天吸引了38000人次,从清晨5点开始,迫不及待的顾客朋友不约而同地从四面八方向红星美凯龙日照商场聚集,早八点上万名众到场陆续排队,现场空前火爆。同样以去年同期作为

参照标准,红星美凯龙在2014年“二天”大促中,取得了商户总销售整体增长190%的好成绩!

2000万元商户销售额,见证着红星美凯龙影响力的提升。全场家具、建材品牌共携手,齐发力,在活动首日商户总销售就突破1200万元,彰显强大的凝聚力,也彰显出红星美凯龙强大的号召力和影响力。

正是在这样的号召力、影响力和凝聚力下,2天破2000万元商户销售奇迹才得以实现,并实现了同期190%的增长,创下了历史新高!

越来越好的服务,越来越强的营销能力,越来越大的影响力,让我们期待着接下来的“五一”大促,红星美凯龙定会创下更高的战绩,为港城家居行业书写新奇迹!