



# “助考生一笔之力”礼包今起发放

## 全市设6个发放点,考生凭身份证免费领取

本报5月28日讯(记者张萍) 虽然一支2B铅笔价格不贵,但高考考场上劣质的2B铅笔可以影响考生的一生。为了让考生避免遭受假冒铅笔的危害,由齐鲁晚报和山东协和学院联合举办的“助考生一笔之力”爱心活动,即日起在日照启动,万余个爱心礼包助考生一臂之力。凡是今年参加高考的学生及学生家长,均可到6个发放点免费领取。

今年的爱心礼包不仅包含2B铅笔、小刀、橡皮,还有一本《高考宝典》,宝典分为学习篇、考试篇和生活篇,不仅为考生提供了各个科目的指导,还从考场注意事项、考试心理调试、应试技巧、饮食安排等方面给考生和家长提出了建议。

“助考生一笔之力”活动从2006年开始在日照开展,今年已经是第9个年头。为考生

赠送的优质2B铅笔,受到全市考生和家长的好评。仅去年,山东协和学院就为日照的考生发放了12000余个爱心礼包,学生们拿着“放心笔”走进考场,收获了一份踏实。

为了方便考生和家长领取,主办方在全市共设6个领取点,各区县也设立了领取点。凡是参加今年高考的考生,凭身份证,就可到就近的发放点免费领取爱心礼包。

6个“助考生一笔之力”爱心礼包免费发放点分别是:

齐鲁晚报日照记者站(位于烟台路,日照市住建委东侧,丽城花园西门沿街一楼105室)电话:8308110

日照市东港区日照南路12号瑞源宾馆106室山东协和学院招生咨询处,联系人:婁老师,电话:15098987370

日照市岚山区万斛路北段(广来宾馆302室)山东协和学院招生咨询处,联系人:黄老师,电话:

15288801730

日照市岚山区巨峰镇巨峰招待所二楼6号房间山东协和学院招生咨询处,联系人:黄老师,电话:15288801730

日照市涛雒镇仿古街与204国道交会处聚龙源宾馆305室山东协和学院招生咨询处,黄老师,电话:15288801730

莒县汽车站对面天成宾馆288室山东协和学院招生咨询处,联系人:韩老师,电话:15194155919

日照一中历史教师李雪梅支招学科备考

## 强化答题规范提高准确性



本报记者 张萍

目前,距离高考还有不到10天的时间了,在这最后冲刺阶段,日照一中历史教师李雪梅建议考生查漏补缺,弥补记忆漏洞,加强对重点知识的理解记忆。李雪梅还建议考生,考前切忌疲劳战术,保持旺盛精力和好心态是决胜高考的关键。



李雪梅:日照一中历史教师,中学历史高级教师,日照市教学能手,日照市历史学会理事。

### 回归课本复习 立足基础知识

李雪梅提醒考生,高考历史试题无论选取的材料多么丰富,呈现的形式多么新颖,问题的设置多么精巧,其实都是紧扣着教材的主干知识点,60%以上的试题考查的是对学科基础知识的记忆、理解和运用。所以,后期复习更应该从题海中跳出来,留出更多的时间回归课本。

“要立足于基础知识的复习,根据教材知识要点来思考和回答问题;要重视并熟练掌握教材中的基础知识结构史实、结论甚至表述方式,澄清以往感觉模糊的知识点,特别是对主干知识必须理解透彻。李雪梅说。

### 及时查漏补缺 把握做题速度

在最后阶段,李雪梅说,高考的查漏补缺尤为重要,“部分考生

在复习和测试中普遍暴露出学习效率低、应试技巧差等问题,从根本上说是由于缺乏知识综合能力所造成的。”因此,查漏补缺,提升综合能力是后期复习备考的重点。

“复习中不断查漏补缺,着重在知识盲点上下功夫,加强对重点知识的理解记忆,在二轮复习形成系统的知识网络的基础上,做到记忆知识点全面,理解知识点准确,运用知识点有效,不断提升思维的高度。”李雪梅建议道。

在考试中,把握了效率也就把握了考试的主动权,在具体的复习过程中,通过限时训练提高做题速度,强化答题规范意识,提高答题准确性。遇到问题多问老师,及时总结做题方法和应试技巧,是短时间内提高学习效率的法宝。

### 选择题要三审三辨 解析题分四步进行

李雪梅给考生们提出了建议,做选择题时要做到三审三辨,

审时、空、角度等限制条件,审关键的词句,审整体,辨是否符合历史史实,辨概念内涵与外延是否准确,辨是否与题干有必然的逻辑联系。

历史材料解析题阅卷是采点和采意相结合,审题要细,答题要快,可分四步进行。第一步:明确主题,粗读材料和问题;第二步:准确审题,带着问题细读材料,材料较长时可以划分层次概括层意;第三步:紧扣问题,草拟提纲,注意看分答题;第四步:整合课程知识,精确作答,语言组织力求做到点多、面广、话短,书写工整、字迹清楚,答案提示化、段落化、序号化,要点化、术语化,让阅卷老师一目了然,在印象上加。

李雪梅建议考生,越临近高考,越要保持正常的生活学习节奏,注重效率,讲求方法,劳逸结合,坚决杜绝疲劳战术。特别是在感觉大脑疲劳时,不要“硬撑”,一定要及时休息,及时调整。

## 中高考临近,心理服务热线火爆 200个咨询电话中 高考相关的占4成多

本报5月28日讯(记者张萍) 记者从日照市精神卫生中心获悉,随着中、高考的日益临近,拨打12355青少年心理服务热线的家长和学生大幅增加。进入3月以来,该中心每月接到的咨询电话都在200个以上,比平时多了一倍。据不完全统计,本月截止到目前,该中心就已接到近200个咨询电话,其中关于高考咨询的就占了4成以上。

### 心理热线咨询 近几个月猛增

据日照市精神卫生中心工作介绍,在所接到的咨询电话当中,关于中、高考的占了绝大多数。“随着考试日益临近,考试成绩的不稳定、家长对成绩的过度重视和紧张的学习氛围都让考生的心理压力增大不少。”

据介绍,2月份以前,日照市精神卫生中心接到的咨询电话仅有100余个,2月份,该中心接到130个咨询电话。而进入3月份以来,每个月的咨询电话都在200个以上。4月份,该中心共接到了250个咨询电话,而本月截止到现在,该中心也已经接到近200个电话了。“学习和心理问题占的比重较大,来心理咨询室面询的考生也有大幅增加。”

不过,该工作人员表示,尽管咨询量与日俱增,但大多数考生的焦虑情绪都是暂时性的,不需要通过药物治疗,可通过心理疏导的方式进行调节。“最简单的方法,

在紧张或者不安时,连续三次深呼吸,就能起到一定的调节作用。”该工作人员说。

### 考前焦虑症 要引起重视

国家二级心理咨询师姜振铃表示,一些考生由于考前心理压力过大,父母期望过高,导致心理和身体上出现不良反应,行为和言语上出现不安、焦虑和浮躁,以至于考试过程中可能出现注意力、观察力下降,不能正常发挥的现象,也就是通常所说的“考前焦虑症”。

姜振铃说,“考前焦虑症”表现在,无论考试前和考试时,考生都会有不同程度的紧张、焦虑情绪,导致胸闷、呼吸急促、手心出汗、头昏脑胀、尿频,而且平时很容易做出来的问题,一到考试时就会出现大脑一片空白,不知所措的现象,完全发挥不出正常水平。

姜振铃表示,考前适度焦虑是正常的,考生和家长不必太紧张。她建议考生要保持充足的睡眠,因为这是帮助学生恢复精力的重要步骤。如果晚上睡眠不好,白天学习时,注意力、观察力、学习能力会急速下降。如此循环,会导致不良情绪产生。姜振铃建议,考生平时可经常做一些积极的自我暗示,比如“我能行,我可以”“没有关系,加油”等等,来增强自信。当情绪低落、压力过大时,可以找朋友或是家人倾诉一番,甚至大哭一场也可,不要压抑在心中。

# 上市热销突破1.2万台 新世代奇骏“闪击”SUV车市

“新世代奇骏,过万很平常,前三才及格”,东风日产乘用车公司副总经理任勇在新世代奇骏上市时的一席话,在连年火爆的中国SUV市场又浇了一桶油,引发行业的空前震动。东风日产上下的底气十足,以及竞争对手们如临大敌的姿态和行动,证明了任勇此言非虚。

在剑拔弩张的竞争态势下,新世代奇骏首月销量这一关键指标,受到前所未有的关注。日前,东风日产正式公布了新世代奇骏的首张成绩单:上市36天即销售12471台。这个预料之中的不俗数据,宣告一场由新世代奇骏主导的“闪击战”,业已席卷SUV市场。

### 销量、订单“闪击” 新世代奇骏开门红

作为2014年度风头无两的战略新车,新世代奇骏可谓集万千宠爱于一身,被行业、媒体和消费者寄予厚望,也让竞争对手高度紧张。作为一

款极具竞争力的明星车型,新世代奇骏的火爆势所必然,东风日产终端普现一车难求即是最好的明证。新世代奇骏火爆到何种程度,则有待于最终数据的证实。

5月初,新世代奇骏的首张成绩单新鲜出炉。自3月26日上市至4月30日,新世代奇骏累计销量达到12,471台,其中4月销量8846台。与之同步,更让竞争对手倒抽一口凉气的是新世代奇骏在订单上的斩获。东风日产官方信息显示,新世代奇骏4月份订单超过2万份,上市以来累计订单近3万份,这是一个足以“改朝换代”的数字。

上市仅36天销量即突破1.2万台,订单近3万份,日均订单高达800份,4月甚至创下了单日1162份的纪录。新世代奇骏上升势头之猛烈、终端需求之强劲近年罕有,成功“闪击”SUV市场,一举杀入主流SUV市场第一阵营。重压之下,竞争对手纷纷采取降价促销或取消加价的针对性

举措,以应对新世代奇骏的强势冲击,也让近期购车的消费者成为最大得利者。

需指出的是,因工厂产能有一个调整和爬坡的阶段,新世代奇骏目前并不能满足消费者的全部订单需求,提车甚至要等到一个月之后,但仍难阻购车者热情,其需求之火爆可见一斑。相信,随着工厂产能的逐步调整和释放,新世代奇骏销量屡创新高指日可待。

市场表现的急速跃升,也提出了一个问题或猜想,新世代奇骏的目标是什么?作为东风日产SUV战略不可或缺的核心车型,新世代奇骏将与途观、CR-V、RAV4、翼虎等王牌车型同场竞技,格局决定结局,是满足于在TOP10之内赢得一席之地,还是革新现有版图,甚至开创一个属于自己的崭新时代,似乎一切皆有可能。

### 目标前三,新世代奇骏“穿越火线”

对于“存活容易,上位太难”的SUV市场,进入月销万辆俱乐部是一个不凡的成就,这意味着可以跻身中国SUV市场总销量榜的TOP10。从新世代奇骏的势头与能量来看,其月销量破万将很轻松。但从任勇“前三才及格”的豪言壮语,显然新世代奇骏有更高的志向。

创领者才能开创新格局,这也正是新世代奇骏被业内广泛看好成为市场“第三极”的最主要原因。源于日产Hi-Cross理念的新世代奇骏,身兼都市时尚SUV和硬派高性能SUV两大流派,建立起针对同区隔产品的“代差”优势,是一款划时代的城市SUV。

新世代奇骏在外观、空间、配置、油耗等方面均有出色表现,精准抓住了消费者的主流消费需求和购买决策点,18.18-26.78万元的售价区间,也让其刷新了主流城市SUV的入门标准和价值比高度。最具革命性的是,在市场普遍缺失的越野性能方

面,新世代奇骏保持上一代产品全球首款登陆地球三极的量产乘用车水准,并犹有过之,成为30万以内城市SUV市场一骑绝尘的性能之王。

随着国民经济水平和生活理念的不断提升,以及更崇尚说走就走的新世代消费者的接班,势必对城市SUV产品提出更高的要求。这其中,一直被忽视的越野性能,将成为城市SUV产品不可或缺的元素。或者说,时代和消费者需要“既城市,更越野”的产品。

在此背景下,凭借先人一步的卡位布局和产品力后发优势,依托东风日产作为领军车企的战略平台,新世代奇骏将一飞冲天,颠覆两极格局并非不可能。

东风日产奎山海正店新奇骏现车有售,欢迎感兴趣的朋友到店赏购!

购车就到奎山海正店 日照购车首选的品质老店 服务值得信赖 (通讯员:齐海艳)