

中科院博士烟台二中教生物 “学生求知的眼神更加吸引我”

宋庆楠,今年毕业的中科院植物学专业理学博士,到烟台二中任教高一生物,成为烟台市少有的高学历中学教师。苦读22年拿到博士学位,没到高校和科研院所工作,很多人觉得她“屈才”了。宋庆楠说,“自己喜欢的、适合自己的才好,相比科研数据,学生们求知的眼神更加吸引我。”

本报记者 李楠楠

父母和导师都支持 感觉每天很充实

周五晚上10点半,宋庆楠还没有下班,她要去学生寝室查寝,等学生都休息后,她才回到自己寝室休息。“早上学生5点50分起床,我们老师要5点40分起来,作为高一6班副班主任,我要跟着跑操,然后巡查自习。一周9节课,除了上课外就是教研和备课,听老教师的课。”宋庆楠说,“基本每天都要到晚上11点左右休息,每天都挺充实的。”

宋庆楠1988年出生,2007年从菏泽一中考入山东农业大学生物科学专业,2011年考上中国科学院上海生命科学研究院植物生理生态研究所植物学专业硕博连读研究生,2018年1月毕业,获得理学博士学位。

2018年4月26日,宋庆楠正



宋庆楠在课堂上传课。 本报记者 李楠楠 摄

式入职,见习期3个月,宋庆楠说,“我的很多学长毕业后到中小学任教的,我觉得我也可以。好在我的父母还算开明,只要我喜欢我选择了,他们最终还是支持我,导师也最终祝福我。”

研究所、大学和高中 她选择了高中教书

“博士毕业面临研究所、大学、高中三个选择,我最终选择了进烟台二中。”宋庆楠说,“一方面我男朋友硕士研究生毕业后于2012年8月已经来烟台工作,我们是大学同学,感情很好,他一直等我毕业,今年1月我们结婚了,我当时就决定要到烟台工作。”

宋庆楠表示,希望身边的

孩子会因为我的出现而发生改变,如同我的高中阶段,老师的谆谆教诲,至今让我受益匪浅。

“我高中的时候,特别是高二时语文成绩很差,幸运的是我遇到了杨老师,她平等对待每一个学生,上课是启发引导式,后来我语文成绩好转,高考考了120多分。”宋庆楠说。

宋庆楠说:“给学生上课,课堂是鲜活的,我面对的不再是一个个枯燥的数据,而是一张张真诚的笑脸,一双双求知的眼睛。我感觉我喜欢给学生上课,看到学生的进步,我更有成就感。”

第一次上课很紧张 准备了很长时间

“第一次上课也很紧张,准备了很长时间,一周课下来,感觉还不错。”宋庆楠说,做了老师才体会到老师的辛苦,但我现在很有劲头和热情,喜欢上课的感觉,我一定会虚心向老教师请教,扑下身子去干,努力做一名好老师。

“宋老师虽然上课时间不长,但做事很认真,对待工作很有热情。”烟台二中高一年级主任王智刚说。

“确实也很有压力,生怕教不会学生。”宋庆楠说,“每一个学生都代表一个家庭,代表着家长们的希望和寄托,责任很重。”宋庆楠说,要全身心地投入教学,“带完这一届学生再说。我有6年多的实验课题经验,希望将来在这一方面帮助学生们的更好的进步。”

新闻延伸

高学历教师是趋势 博士任教高中 北京上海很普遍

据了解,近年来省内济南、青岛等地已经出现了博士到中学任教的现象。2010年就有媒体报道中科院博士报考济南的中学教师,2011年青岛二中就已经有博士到岗任教。数据显示,2013年至2015年间,山东省中小学引进新教师中,硕士研究生8663名、博士研究生6名。

放眼全国,在北京、上海等一线城市,名校硕士、博士争当中学老师的现象已经很普遍。如人大附中2016年拟选聘的16名教师中硕士7人,博士9人,清一色都是名校毕业生,他们来自北大、清华、人大,还有美国明尼苏达大学、密歇根大学等。

“当前,博士研究生选择理想单位,不一定仅盯科研院所,要转变观念,只要能实现自己价值就可以考虑。”鲁东大学招生就业处副处长吕海航表示,现在重点中学越来越重视教学研究课题,而这些课题正适合这些博士从事教学与科研任务,同时在中学,博士学历教师职称晋升比在科研院所晋升也更有优势,从长远看博士到中学做教师发展前景不错。

泰山酒业:全力打造“民酒”中的“名酒”

泰山特曲年份小窖系列产品上市

“泰山驰名中外,特曲誉满九州”。9月5日,泰山酒业集团战略新品发布会暨中秋客户答谢会在泰安举行。备受关注的泰山特曲年份小窖系列产品也与广大消费者见面。这也将作为泰山酒业集团中低价位的核心产品在市场投放。正如泰山酒业董事长张铭新对泰山特曲的定位——大众消费产品中的知名产品。这也是继上半年泰山酒业发布高端新品“五岳独尊30年”之后的又一力作。

文 王丛

鲁酒振兴泰酒智慧

中秋临近,白酒企业迎来了新品发布季。许多鲁酒企业纷纷推出百元以上价格带产品,也有的推出了次高端产品。而泰山酒业此次推出的泰山特曲年份小窖系列产品则是将价格锁定在百元以上。无疑,泰山酒业这次的目标是不放弃中低端,要继续做好“民酒”。

与众不同的做事方法这不是泰山酒业的第一次。稳如泰山的发展理念始终贯穿在泰山酒业的发展过程中,正如发布会现场董事长张铭新所讲“泰山酒业始终奉行稳健发展战略,保持清醒的头脑。1990年代,我们避免了鲁酒企业争夺标王陷阱,2000年代,稳步改制,轻装上阵,2010年以来,我们



又避免了盲目扩张、盲目投资的陷阱。这使得泰山酒业始终保持稳健的财务状况,始终稳健前行。可以说,面对此轮调整,在新的产业生态中,泰山酒业保持了健康、可持续的发展状态。但是面对更加复杂的竞争和更加不确定的未来,我们应该怎么办?”

很显然,面对“白酒迎来白银发展十年”的声音,泰山酒业对于鲁酒振兴已经给出了自己的认识和做法。

老牌名酒泰山特曲

说起泰山特曲可谓家喻户晓。1975年成功推向市场的泰山特曲,可谓是一部誉满九州的传奇,不仅是因为它多次赢得中国白酒行业的桂冠,而且它还创造了一款白酒畅销四十多年的奇迹,并红遍了长江南北,成为鲁酒产品中全国化最成功的品牌。其开创的浓香白酒的淡雅风格,更是引领

了中国白酒低度化时代的革命。这也是此次年份小窖系列上市备受瞩目的重要原因。

“第一,目前泰山特曲缺乏一款全省乃至省外市场形象统一的产品,专供产品多,品牌宣传形不成合力,长远看,需要推出统一的形象产品。第二,产品升级的需要,尤其是大本营市场的升级。第三,让小窖概念真正落地。吃饭吃小灶,喝酒喝小窖。以前的‘小窖’停留在宣传层面,通过三款系列产品的问世,让小窖落地,体现在产品层面上。”泰山酒业营销总监吴修刚介绍道。

业界普遍认为,此次泰山特曲年份小窖的发布,让泰山酒业双品牌运作模式更为成熟。2000年上市的五岳独尊系列,不仅是泰酒集团更是鲁酒阵营中可以写入史册的高端品牌。经过十八年的锤炼之后,五岳独尊已经成为鲁酒阵营中最成熟的高端品牌之

一,连续多年获得山东省白酒感官质量金奖,连续7年牵手中国航天,为中国航天庆功喝彩。而作为老大哥的泰山特曲,通过此次战略性调整,势必将占领五岳独尊留下的中档产品市场。

匠心品质 创新营销

每一款经典的消费品升级,蜕变的外表不变的是内心。汽车如此,白酒产品更是如此。

据悉,2018年泰山酒业营销年会小窖年份首次发布,年后正式立项,经过半年多的精雕细琢,反复修改,才与消费者见面。这款包装由深圳专业设计团队精心设计,倾力打造的产品,更能体现泰山酒业的地域特色,独树一帜。在营销层面,更是经过企业内部各部门通力协作、多次研讨,从包装到酒质、价格体系、运作模式等全方位系统化考虑,不放过任何一个细节,全力打造精品。这也是泰山特曲年份小窖能够成为“第三十二届泰山国际登山节指定用酒”的重要原因。

与此同时,匠心品质是泰山特曲畅销四十年的核心。经过四十多年坚持不懈的工艺创新,不仅让泰酒集团具备了行业领先的科研能力,也培养出一支拥有中国白酒工艺大师一人、国家级白酒评委六人,省级评委十余人,酿酒师几百人的科研创新队伍,并率先在山东白酒行业成立了第一家省级技术中心,为泰酒品质的稳定提高提供了可靠的保障。可以说这款泰山特曲倾注了泰酒人更多的心血。当然,这也将成就泰山特曲续写下一段传奇。