

新闻幕后

面对高考,家长更需平常心

□记者 李楠楠

一年一度的高考进入了复习的冲刺阶段,不少家长这个阶段也突然变得“殷勤”起来,每天抽出更多的时间陪孩子复习或变着花样给孩子充实营养,但效果却适得其反。专家建议,考试心理调适要从家长做起,家长自己也要学会解压。(本报5月22日B10版报道)

高考是孩子的大事,做父母的再怎么关心也不为过。但是,做父母的还应该明白,懂事的孩子知道家长的一片苦心。事实证明,

高考需要平常心。有人曾对400多位高考状元成功进行研究,总结出高考规律:高考成功=实力+心态。掌握和运用知识的水平是高考成功硬件,考生心态调节是成功的软件,实力和心态同等重要,缺一不可。越是临近高考,心态调节越关键。保持平常心,发挥平常水平,是这个时期家长需要协助考生做到的。

家长应该明白一个道理,考生在非常时期的最佳状态,就是平常时期的正常状态。要想为孩子创造一个好的学习环境,应该在平时去创造。

现在考生及家长紧张和焦虑都是正常的,这时候需要做的是尽可能地以平常心看待高考,尤其是家长,在转变态度的同时要帮助孩子缓解压力。

如何做到平常心?现在高考已经从精英教育转化为大众教育,高考也不是考生唯一的出路,所以家长不要拿自己的孩子同别人的孩子做对比,更要避免在孩子面前强调高考的绝对性。家长应鼓励孩子在考场上要有信心,以便发挥自己的最佳水平,也要帮助孩子做好考试失利的最坏打算。

同时,家长和孩子都要客观评价自己的能力、现实状态、成绩水平和全面素质,以平常心看待高考。成败乃兵家常事,更何况考试。只要发挥正常,高考的成绩与平时的成绩不会有太大的不同,因此没必要过多地担心或是期望,增加心中的焦虑。

什么结果都比不上孩子的健康重要,只要孩子努力了,考过之后,只要孩子没有后悔的地方,这就是孩子的最佳结果。家长心态平衡,情绪稳定,孩子才会心情宁静,有安全感,才能提高学习效率。

征稿启事

为加大大地读者评论力度,形成关注烟台的良好氛围,本报诚邀烟台市民针对烟台新闻及各种社会现象,在互动版发出自己的声音。

如果您对烟台身边事觉得不吐不快,对自己的经历见闻有话要说,或者对烟台城市发展有自己的建议,《我有话说》栏目欢迎您的参与;如果您读本报新闻后想谈谈看法,《评报区》、《一家之言》栏目也等着您。

稿件字数以500-1000字为宜,择优刊发,稿费从优。来稿注明姓名、地址、邮编。

投稿邮箱:qwbqss@163.com

我有话说

只摘能够得着的桃子

□张洪欣(龙口市)

最近,与朋友聊天,得知有一位年轻朋友在新的领域投资遭受重大挫折,把以前挣的钱全都赔了进去,关键是他在这个领域是新手,对许多问题了解得不深,因此难以有所作为,蒙受损失也属必然现象。

记得小时候我曾经跟随我爷爷上山摘桃子。那时候,我喜欢爬树,去摘树梢上的桃子。一次,我不小心踏断了树枝,从桃树上摔了下来,幸好桃树不高,我没有受伤。这时我爷爷走过来对我说:“你应该只摘自己够得着的桃子,够不着的桃子,让大人去摘,有危险的高处不要去。”过了一会,我爷爷又说:“你长大后做事,也要做力所能及的事情,不要做那些很难办到的事情。”爷爷的话给我留下

了深刻的印象,为我以后处事做人指明了方向。

这个事例说明,办事要尊重客观规律,量力而行,尽力回避风险。有些事情只能有大人来做,小孩子就不行。同理,经商、办企业以及在各行各业投资,都应该瞻前顾后,仔细考虑。

首先,一个人应该考虑自身素质,明确自己适合做什么。如果你是一只虎,大山就是你的势力范围,如果你想下海,莫说同蛟龙比赛,实际上你可能连鱼虾都不如。如果你是一条龙,那么,你可以在大海里大显身手,如果你企图上高山,你就难以施展你的本领,你可能连一只兔子也赶不上。正如俗话说,女怕嫁错郎,男怕入错行。找准了行业,才能够做到人尽其能。

其次,还要考虑天时地利人和,逐渐适应新情况。即使在同一行业,也应考虑不同特点。俗话说,虎落荒山被犬欺,说的就是这个道理。在陌生的地方,应该先摸清情况,再决定或进或出,制定各项措施也应该留有充分余地。

再次,还应该注意循序渐进的原则,从小事做起,不断壮大,不要企图一口吃个胖子,操之过急,往往会遇到诸多麻烦。有许多大企业,当初就是从小企业入手,一点一点地发展起来的。扎扎实实,稳进稳打,必能获得成功。

俗话说,知己知彼,百战百胜。知己就是要弄清楚自身情况,知彼就是要详知对方情况和客观情况。一切都能了如指掌,才有可能稳操胜券。

你多久没和老友叙旧了



漫画:贺妍妍



@女人心事:结婚好几年了,总感觉在围着家庭转,偶尔和好朋友通个电话,也是草草几句话就挂掉了。

《引爆式大客户销售》强势来袭



李成林

本报讯 5月25-26日,实战型咨询式销售培训专家,李成林将来烟开讲《引爆式大客

户销售》课程,李成林是国家注册高级咨询顾问、中国企业联合会特聘专家、《销售与市场》、《中国经营报》特约撰稿人、清华大学、北京大学等客座教授。从事营销管理工作20年,先后在可口可乐、深圳采纳营销策划公司、联合信息集团、海星集团担任过品牌经理、营销总监、销售副总、总经理、营销副总裁等职务。曾就任上市公司销售总经理,率领团队完成年销售额4亿元。

本次课程的学习大纲为:1、先入为主:大客户销售基础。2、带上销售的探雷器:客户开拓。3、观察销售的显微镜:客户分析。4、点燃销售的驱动器:建立信任。5、亮出销售的通行证:

挖掘需求。6、开具销售的药方:呈现价值。7、争取销售的人参果:赢取承诺。7、套上销售的保鲜袋:跟进服务。

《引爆式大客户销售》课程让您了解大客户销售的特点与销售技能,为企业打造极具竞争力的基础管理队伍,并对大客户销售流程中的每一步骤掌握3-5种专业解决方法,让企业突破销售瓶颈,打造一支销售强队。

主办单位:聚成股份烟台分公司

课程地点:烟台凤凰山宾馆(烟台市莱山区桐林路19号凤凰山,高新区科技花园)

课程时间:2013年5月25-26日
票务咨询:0535-6688726

@花花韩国代购:曾经因为有些情况耽搁了没有联络,现在想联络了,却又不知道该怎么说起。

@烟台巴黎婚纱:是该聚聚会了,好多年没见了。

@kevinzeng:为了生活和工作,在一起聚聚都挺难的。

@我是小萝莉:我有个闺蜜,我们两家步行大约十分钟,每次见面都有说不完的话,有朋友在身边真好。

@优+:分久必聚,聚久必分,聚聚分分,各自散也。

@梦芭蕾66:外地的好朋友一直还偶尔联系着聊聊天,反而身边的因为都有老公和孩子,没时间出来聚。

@感性与理性:有了自己不同的生活圈子,不同的价值观,没有以前的共同语言了。还不如不谈,谈来谈去,终究会一声叹息。“哎,时间让我们都变了。”

@qhp0237:为了生活忙的时候,不要忘了朋友,和朋友常聚聚,不管对自己对大家都是一种机遇,为生活找到一种方向。

@滨滨:去年夏天回老家,老同学聚聚,都不知从何说起,好不容易想的话说出来,总觉得客套,没有以前那么畅快淋漓,觉得我们真的失去了很多很多。

@lihuamissyou:毕业8年了,连一个在同一城市的同学都没有,平时想见面都见不着,只能越来越远感情越来越淡,我们都在忙自己的事。

@专业刷家:朋友之间越来越有礼貌,只是因为见面越来越少。

@梦回缘落:网上就是没话说,没感觉,等见面了就好了,所以还是要多见面。

@dadmombaby:真心想联系,可是找不到原来的感觉了。
来源:烟台论坛