

“开学经济”升温,乐了商家愁了家长

教育不能忽视孩子心理,要帮孩子树立正确的消费观

开学在即,以学生为销售对象的商家开始忙碌起来,纷纷打出各种促销活动,争抢“开学经济”这块蛋糕。少则数百元,多则几千元,“开学经济”消费让商家兴奋的同时也让家长们感到“压力山大”。



文/片 本报记者 谭正正

商家以各种优惠手段,吸引学生注意。

想读逸夫小学咋变得这么难

本报8月27日讯(记者 王领娣 王茜茜) 前5年,泰山名郡小区的适龄孩子顺利就读于逸夫小学,今年却出现了入学难的问题。据学生家长反映,逸夫小学以“开发商相关配套教育资金没交全”为由,拒绝接受孩子入。

27日,在逸夫小学门口,记者看到五个孩子家长拿着档案等在门口。家住逸夫小学对面财政局宿舍的一位家长说,“以前我们小区的孩子入学很容易,都是正常上学,今年我都来了三四趟了,每次都缺少部分证明文件。这次还不知道能不能通过审批呢。”另一位孩子家长告诉记者,第一天来报名时,100多个孩子中只有5、6个孩子通过了审批。

逸夫小学一门卫以“概不接受记者采访”为由把记者挡在校门外。在门外,多次拨打逸夫小学办公室电话,均未接通。随后,电话联系到滨州市滨城区教育局普教科,一位工作人员称,该问题是因为开发商没有交全相关的教育配套费。

在泰山名郡开发商滨州恒源置业有限公司办公室,副董事长杨先船说,“我们早在五年前就已经把孩子上学的问题处理好了,那批孩子都快毕业了。为什么五年之后出这样的事情呢?”对于滨城区教育局所说的“没有交全相关教育配套费”的问题,杨先船称公司是按照政府政策和文件来办的,每一项费用都经过了审批。

“这个问题区教育局领导已经和逸夫小学进行了协商,并且联系到了家长代表,28日家长们就可以领着孩子去逸夫小学办理入学手续。”滨城区教育局普教科的工作人员称。而对于事情的具体过程,该工作人员则说,这是领导协商处理的,具体细节并不知情。

直到下午6点,等在学校门口的一位孩子家长打来电话表示,现在仍没有接到校方和家长代表的任何通知。记者拨打逸夫小学校长电话一直未接。

与学生有关的产品销售量十几倍增长

“学习机”完胜“早教机”

27日下午,记者来到渤海八路的万金科技市场,在一家联想电脑专卖柜前,很多人正在咨询,售货员在不停地介绍产品的性能,电脑的价格从3500-5000元不等。该专柜的一位女售货员告诉记者,快开学了,电脑的销量明显好很多。“在平时的淡季,平均一天卖3台就算不错了,最近卖得相当快,很多家长陪孩子

来买电脑,好的时候一天能买到28台。”在数码产品销售柜台前,同样挤满了学生,大家都在挑选产品,店主一个人忙得焦头烂额,根本无暇顾及记者。

大润发超市电梯通道的上面悬挂着“开学啦”的招牌吸引消费者,在三楼入口的左侧,很多小学生坐在桌子旁,体验读书郎学习机,相对

于读书郎人群的火爆,一旁的小天才早教机却无人问津。据了解,小天才早教机适合低龄儿童,不会受开学的影响。小天才早教机的销售员告诉记者,两个月仅卖几台,都比不上当下读书郎学习机一天的销售数量。据销售人员称,开学前,购买学习机的扎堆,以前销售是几天一部,现在一天十几部。

新学期开始,很多人都会换眼镜,在黄河六路与渤海八路的交叉口的莱州眼镜店内,来配眼镜的学生络绎不绝。销售人员称,由于是轮流上班,整体销售量不清楚,但是在自己上班时销售数量明显上升。该店的一位工作人员告诉记者,每年开学季,来配眼镜的学生总是很多。

有家长很无奈,称消费应重“实用性”

孩子考得好,答应给他奖励

刘女士的儿子今年上高中,自己的孩子中考超出了预期,为了奖励孩子,许诺答应儿子一个愿望。儿子要一部手机,上高中后住校,有部手机方便和家人联系。“虽然担心影响孩子学习,但是儿子说的也有道理,再说答应

儿子了,也就陪她转转。”刘女士说。

在万金科技市场的一位家长说:“开学了肯定要交钱,孩子还要这要那,同学们有啥,孩子天天喊着要,前几天刚买了一部学习机,现在又缠着买手机,养

个孩子真不容易,到处都得花钱,不买吧感觉孩子在同学面前矮人一头,买吧,花的全是钱,做家长的也很无奈啊。”

有家长称如果不买,孩子就会天天和你对着干,挺让人犯愁。不过也有家长称,孩子们之

间都在攀比,别人有啥,自己觉得也不能缺少,对于生活和学习必需品,该买的就买,不该买的不要溺爱孩子,家长自身应该理性消费,有自己的判断,不能孩子伸手就给钱,这也会给孩子一个正确的消费观。

孩子求攀比与社会、家庭、学校有关系

教学同时不要忽视学生心理

滨州实验学校的语文老师李玉军说,学生不正确的攀比行为有很多原因:首先,随着社会的发展,人们经济水平的提高,生活逐渐富裕,人们对物质的要求出现了价值的失衡,而且对物质的追求出现了一些

不正之风,这些不好的风气影响到孩子们的价值观念;其次,现在的家庭大部分是独生子女,家长对子女的溺爱,为孩子的攀比滋生了依赖。

学校教育的偏失也是重要因素,在学校教育中,教师只注重教

学的发展,忽略了心理方面的健康。同时在教导学生方面,教师都或多或少的流露出了一些相互攀比的思想。如言语上的激励,经常可以听到教师对学生说,“你们要努力学习,只有这样你们才能找到好的工

作,才能过上幸福的生活,才能过得比别人好”之类的话。久而久之,学生们会为了荣誉和未来而相互攀比。因此,给孩子树立正确的价值观要从社会、家庭、学校等众多方面入手。

消防风采录

滨州经济开发区公安

消防大队整治“三类场所”

为深入开展消防安全大排查大整治活动,滨州经济开发区公安消防大队紧盯“三类场所”开展火灾隐患排查整治工作。

紧盯人员密集场所。消防大队集中对辖区内宾馆饭店、商场市场等人员密集场所,重点消除电气线路、消防器材、疏散通道、安全出口等方面的消防安全隐患,坚决不留死角和盲点。

紧盯易燃易爆场所。消防大队组织开展易燃易爆场所消防安全专项整治活动,对易燃易爆物品经营、使用和储存单位开展了一次深

入细致的消防安全检查,对检查中发现的问题及时督促整改,确保易燃易爆场所的消防安全。

紧盯在建建筑工地装修工程。消防监督员重点检查各施工工地是否严格按照图纸进行施工;是否配置相应的消防器材;是否存放易燃易爆物品,是否存在私拉乱接电气线路,电(气)焊作业等重点岗位人员是否持证上岗,施工现场消防安全责任制度是否落实等进行了检查,并对不符合国家标准的彩钢板依法予以拆除。

(通讯员 王晓静)

滨州阳信县公安消防大队

推进生命通道体验活动

为扎实推动消防安全“大排查大整治”活动的深入开展,滨州阳信县公安消防大队积极开展“生命通道体验”活动。

搭建“电子提示宣传平台”。消防大队利用户外广场上的LED大屏幕每天循环播放消防安全公益宣传片,鼓励群众进行监督,形成了“覆盖各个角落、辐射各层人群”的消防宣传网络。

搭建“社区消防宣传平台”。消防大队充分发挥社区居委会、街道办事处、派出所民警的职能作用,制作了形象、生动的消防宣传展板,并深入推进镇、街

道消防安全“网格化”管理工作。

搭建“单位消防宣传平台”。大队组织开展了单位消防安全责任人、消防安全管理人及重点岗位员工进行了消防安全知识培训,防火监督人员有针对性的讲解消防法律法规,日常生活中的消防常识、初期火灾的扑救、火场逃生等多方面消防安全知识。

搭建“流动性消防宣传站”。大队监督人员积极在辖区大型活动广场,设立消防宣传站,悬挂宣传标语,并向百姓发放宣传单,讲解扑救初期火灾安全知识等。

(通讯员 王晓静)

滨州博兴县公安消防大队

“生命通道体验活动”持续升温

“生命通道体验活动”开展以来,滨州博兴县公安消防大队紧密结合消防安全“大排查大整治”专项活动的开展,创新工作思路,确保“生命通道体验活动”持续升温。

巡查通道,确保畅通。消防大队加大巡查力度,采取日查、夜查、交错查的方式,切实查除消防安全隐患。并不定期对问题进行“回访”,确保不留“毒瘤”整改到位。

组织逃生,体验自救。大队对人员密集场所、企事业单位采取先培训后体验的方式,提高教育体验活动的效果。

依托媒介,渲染氛围。大队积极联系电视台、广播电台、主流报刊等,对消防公益宣传片进行重点播报,宣传火灾逃生自救常识。

目前,全县“生命通道体验活动”持续升温。

(通讯员 王晓静)

消防公益广告全天候播放

助推“生命通道体验活动”

为推进“生命通道体验活动”的深入开展,营造浓厚宣传氛围,自“生命通道体验活动”开展以来,滨城区公安消防大队高度重视,充分发挥电视台、户外视频宣传平台作用,掀起消防宣传新热潮。

为确保消防宣传工作的落实,消防大队积极联系滨城区电视台和辖区内设有大型户外视频的场所,全天候高频次不间断的滚动播放“生命通道体验活动”宣传短片、消防公益广告、安全提示等,宣传“生命通道体验活动”,进一步

增强群众的消防安全意识和素质,掌握安全疏散逃生技能,提高全社会抗御火灾能力和公共消防安全水平。宣传广告直观醒目、贴近群众生活,受到了群众的一致好评。

通过电视台、户外视频播放消防宣传公益广告和安全提示,抢占消防宣传“制高点”,营造了良好的社会化消防宣传氛围,提高了辖区群众的消防安全意识以及火灾预防和自救能力,推进了“生命通道体验活动”的深入开展。

(通讯员 王晓静)