

中学退休后又常驻当地一所小学,龙口69岁的周进宇: 不拿一分钱薪水的“全能”教师



在烟台龙口市第二实验小学,有一位老人,他不是班主任,却时常与家长沟通、交流;他不是任课老师,却常常参与学校组织的听课、评课活动;他也不是家长,却与孩子们同吃、同玩、同学习。他就是该校老教师工作团成员、常驻学校没有一分钱报酬的“全能老师”周进宇。

本报记者 钟建军
通讯员 韩晓声 赵阳

老教师成立工作团 周老师任“教导主任”

9月9日上午,记者在烟台龙口市第二实验小学见到了退休常驻学校的周进宇老师。他戴着眼镜,随身背着个相机,手里还拿着一束鲜花。“太高兴了,快教师节了,有个学生送给我的。”69岁的周进宇笑得像个孩子似的。

问起常驻学校的缘由,他说,在龙口市第十中学工作了30多年,2007年退休后,心里空落落的,老想再为孩子做些事情。这时一位老校长找到他,谈到了发挥余热“牵手两代人”的理念,就是“一手牵学生,一手牵家长”,为他们搭起一座桥梁,以促进孩子们更健康地成长。他们一拍即合,决定组织老教师成立老教师工作团,依靠这个工作团搭建一个连接学校、家长、学生的平台,也可以叫做“家长学校”。

经过努力,2010年,龙口市第二实验小学“家长学校”正式成立了,周进宇应邀担

任家长学校教导主任,这个小小的没有一点薪资的“官衔”,使他与第二实验小学结下了不解之缘,成为一名常驻学校的“全能老师”。

“学校对我不设限,我想去听哪个老师的课就去听,还可以提建议。”周进宇笑着说,他经常去听课,发现问题后便向青年教师传授好的教学方式方法。

偶尔他也给孩子们讲有趣故事。每当他从教室外的走廊上经过,孩子们便纷纷喊他“周爷爷”“周老师”。

定期给家长上课 5000多名家长受益

多年的教学经验让周进宇深知,要培养教育好孩子,仅靠学校是不行的,还必须有家长的共同努力才行。“有些家长教育孩子的方法、方式是不对的,需要尽快改正过来。”周进宇称,“家长学校上课时会有针对性地举例讲解,让家长学习。”

每次上课前,周进宇都要深入家长中发放调查问卷,了解家长们普遍关心的问题,整理汇总后,与工作团成员一起研讨,有针对性地进行备课。

周进宇说,有些家长关注

孩子多动,有些则反映孩子逆反的情况,“我们再有针对性地讲解”,不仅这样,还会对家长布置作业。

家长学校以前是每月一次,由于各种原因,后来改成了两个月一次。9月3日开学后,一年级的学生家长被请进了会议室,他们就是家长学校2016级学员。“我是家长的代表,我就是你们的眼睛,你们的耳朵。”周进宇说他这样对学员讲,并公布了微信号、手机号,家长随时可以与他联系。

据介绍,6年间,家长学校开讲33期,送走了5000余名家长学员。

忙忙碌碌不怕辛苦 他说这是一种享受

记者从周进宇的微信中看到,不少家长给他发信息询问孩子的各种情况。“我得落实啊,我得和孩子们熟起来啊。”从教30多年的周进宇对孩子们有着特殊的感情,为和孩子们打成一片,他时常参与孩子们的活动,并为孩子们拍摄了许多照片。

据介绍,原张家沟完小合并到龙口市第二实验小学后,



周老师常会给孩子们拍照。

一些孩子由于基础较差,跟不上正常的教学进度。在征得学校及家长的同意后,周进宇与老教师工作团成员一起,承担起这些孩子的辅导任务。经过三个多月的努力,这些孩子的学习成绩有了大幅度的提升,适应了学校的教学节奏。

2012年春天,三年级有一名学生因父母离异辍学在家。周进宇主动请缨,多次上门做工作。他的真诚感动了学生的家长,孩子终于回到了学校。

“前几天有个孩子回家说不吃不饱。”周进宇接到孩子家长

反映的情况后,到食堂落实情况,并录了视频,“家长一看,原来不是不给孩子吃,而是孩子不想吃饭。”

随后,周进宇来到了五年级一班,立刻被孩子们围了起来,他给孩子们讲了教师节的由来。一个女学生把一束花送给了周进宇,这让他十分感动。

“年近七旬,每天如此忙碌不累吗?”对此,周进宇笑着说,“有时候挺累的,但我是家长代表,也是学生的导师,我很热爱这个工作,虽然累,但很享受,很开心。”

日照首家星巴克开业, 山东成星巴克进驻城市数最多省份之一

9月26日一早,日照万象汇星巴克的灯光亮起,店内正对大街的圆弧形墙上,代表这个国际咖啡品牌的标志形象——双尾美人鱼,仿佛活了起来。

这是日照首家星巴克开业的第一天,秋风微凉,排队等待开业的人群却并不少。“听说家乡有了星巴克,我来赶个早场。”排队约半小时后,日照姑娘杨雪喝到了她喜爱的拿铁,和在一线城市品到的咖啡一模一样,化解了刚刚等待的辛苦。

国际品牌 深耕山东市场

随着该星巴克门店的开业,日照成为这个全球咖啡行业领导品牌自2005年入驻山东以来的第12个城市。这同时意味着,我省已成为星巴克在中国市场进驻城市数量最多的省份之一。

有媒体及研究机构常将星巴克门店数量作为评估地区经济发展水平的参考。纵观星巴克中国门店地图不难发现,北京、上海等一线城市的门店数量最多。而截至目前,



9月26日,热情的日照顾客在排队等候当地第一家星巴克开业。

山东12座城市均有星巴克入驻,已位列门店数量排名的第一梯队。

这也从侧面印证我省经济连年稳中向好,多项经济指标创新高的发展趋势。昔日以一山一水一圣人著称的孔孟故里,如今凭借良好的经济发展博得越来越多国际品牌落地青睐。

与此同时,这样的发展速度与星巴克在中国市场的整体规划也不无关系。目前,中国作为星巴克最大海外市场,门店数量仅次于美国本土,而未来五年,星巴克计划在中国保持每年新开500家的速度。

除了在一线城市继续深耕,发力二三线城市也显得尤为重要。

山东作为星巴克入驻时间最早,门店数量最多的省份之一,不难预见,未来几年,将有更多城市迎来绿色美人鱼。这对追求品质的省内消费者而言,无疑是个好消息。随着越来越多国际品牌入驻,在享受家乡便利的同时,也能享受到与一线城市格调相当的品质生活。

国际品牌入驻我省,带来高标准产品和服务水准的同时,和齐鲁文化融合创新,进一步丰富品牌底蕴,也是打动

当地顾客的关键。为更好迎合本地消费者,星巴克在本地化创新上做足功课。美人鱼所到之处,设计师都会结合当地风俗为其设计一个特别的“家”。比如,最新开张的日照门店大量运用弧线元素,体现海滨城市海岸线及浪花之美;而去年11月开张的德州首家星巴克,便把当地常见的瓦缸和花布搬进店内盛装咖啡豆,古朴有趣又不失创意。

省内年轻人群 生活方式渐更新

星巴克深耕山东市场的十余年间,正值省内年轻人生活方式逐步更新。咖啡文化及其消费在我省的发展,也从侧面折射出本地百姓消费理念的升级和生活方式的多样化。

济宁人张涛就是其中之一。5年前,他在西安旅游时喝到人生第一杯星巴克,自此喜欢,成为其城市杯收藏爱好者。但当时济宁没有门店,赶上星巴克发售新杯,他不得不从家坐火车往返济南。

直到2014年济宁首家星巴克开张,这场特别的“异地恋”终于结束。张涛随后成为济宁店常客,参加咖啡教室,学习手冲咖啡,结识更多星粉

成为好友,甚至坚持每年一场“星巴克探店之旅”,去成都、厦门等城市的特色门店参加聚会。“喜欢星巴克的人都比较投缘。”张涛称,和自己一样拥抱咖啡文化的星粉,在他微信好友里有上百人。

事实上,随着星巴克深耕地方市场,迅速成长的不仅是咖啡消费群体,一种新的职业选择也在年轻人中渐成风潮——咖啡师。

去年8月开业的星巴克泰安店,店经理陈立华就是本地人。她8年前在青岛星巴克成为咖啡师,后为离家更近,调往济南。去年,泰安店开业,她如愿回乡。陈立华对目前状态很满意:“能继续咖啡师生涯,又能离家更近,”她所在门店位于泰山脚下,能从事自己热爱的工作,又能陪伴父母左右,这样的生活很不错。



得知日照首家星巴克开业,星粉张涛专程从济宁赶来。