



http://www.lifenanjing.com.cn 论坛·快报说吧

南京·说吧

# 小学生“商战”打出啥名堂

## 今日话题

“到我们的超市里来购物吧,我们有总经理推荐的特价商品!”南京某小学有两个特别的文化超市——青苹果和红苹果,从总经理到员工都是竞聘上岗的小学生,专卖学习用品,生意可红火了!  
(10月19日《现代快报》)

## 读者快评

**“职业教育”早些好!**  
校园超市学生经营,不仅可以让孩子们从中体味经营之道,还可以让他们感受工作的苦乐滋味。而类似的职业教育与体验课程在国外早已成为惯例,不仅是商店经营,还有消防、厨师、医疗、环保,几乎样样职业都能在学龄期间就让学生有切身的体会。因此,国外的学生往往在考大学之前就能对不同职业有较为深入的了解,完全可以从自身的性格特点出发作出合理的继续教育选择,而不至于像国内的学生那样临渊羡鱼了,却依旧对职业毫无概念。  
从这一视角来看,与那些一味追求学习成绩,以分数为唯一指标的学校的孩子相比,这些孩子要幸运得多,而这样的环境,以及在过程中所取得的经验对于孩子们的全面成长当然更属难能可贵。  
天妃巷 雅力

## 只能学到低劣竞争

低龄学生过早涉足商界,副作用不容忽视。如:“有一种一元钱的商品,两家超市为了吸引客源,从一块降到八角,又降到三角,弄到最后大家连本钱都要贴进去了。”这就是市场上

的“倾轧”,即恶性竞争。实际上,学习经商的核心是要学会“找市场”,而这一点恰恰被学校忽略了。因为超市的货物不是由孩子们根据“市场”来采购,而是由学校包办,所以才产生了“同质竞争”这种最低劣的竞争。产生了这样的竞争后,学校又是如何去正确引导呢?显然,学校尚没有意识到这个问题,更谈不上正确引导了。客观地说,让小学生经营超市,只能学习一点经商的“皮毛”而已。  
慢慢聊

## 寓教于商,挺好!

古人说:纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。学生超市弥补了书本上知识的缺陷,通过实践,使孩子们真正理解了那些早已烂熟于胸却总是相忘于心的教育。  
小小超市还开动了学生的头脑,比如现在商厦经常用“满XX送XX”的形式来促销,看上去好像合算,其实算下来还不如直接打折来得实惠呢,这些经常把大人们搞迷糊的促销手段,小家伙们却精明得很。在实践中,枯燥的书本知识活了起来,有利于调动孩子们学习的积极性。  
通过各自角色的定位,孩子们还学会了管理,明白了责任,培养了团结协作能力,而这些都是苍白的说教无法达到的。  
草木菁华

## 孩子“经商”学的是商道

孔子说,君子喻于义,小人喻于利。在人们传统意识上,似乎一谈到钱,人就变俗了,孩子经商更是令人忧心。不过,在西方国家,孩子从小“经商”,有“经商”意识却是件很平常的事。因为“商道”正是现代公民所

应具备的素质。

首先在“经商”中孩子可以懂得什么是合作,上至经理下到营业员,就是一个团队,大家只有一起努力合作才能把超市做好;其次孩子还可以明白什么是责任,如果大家交给你的任务,你没有完成,那么很可能会拖累整个超市的利益;最后,孩子还可以树立正确的金钱观,知道只有通过自己的努力才能拥有财富,这样才会珍惜每一分钱。  
其实,教育就是教人为人之道和生存之道,而学习“商道”便可以使孩子领悟到现代社会的“为人”和“生存”之道。  
广陵龙

## 闹着玩无碍,不要当真

小学生经营超市,新鲜!这可以让他们在繁重、枯燥的学习之余,体验一种别样的生活,以调节情绪,活跃学习气氛,增强他们与同学和谐相处,与经济相融相通的机会和能力。  
但是,老实说,我并不赞成小学生们把超市的经营,作为课堂教学以外的必修课,闹着玩无碍,不要当真。一是经营的收入归谁,最终会引起争论,可能弄得学校、学生、家长都不快活;二是出差错了怎么办,但愿不要出差错,出了差错免不了排查、赔偿,牵涉的人多了,遇到具体难题,谁也吃不消;三是这个超市是合法经营,还是无证经营,经营者是谁,违法交易,给小学生留下了阴影,就不好了。  
广春

## 别做与年龄不符的事

人的智力和道德品质的发展,总是和人的生理年龄、接受能力紧密相关的。一定年龄段内的教育,总是

需要和这种认知规律相适应,才能发挥出真正的价值。小学属于打下扎实的文化基础的起始阶段。在这个时间段内的孩子,其价值评判能力和道德责任意识都还没有形成,过早让孩子们体验成年世界的商场争斗,会使他们丧失童年的纯真与无邪。  
再说,让小学生了解商场运行规则,目的又在哪儿呢?倘若有兴趣从事商业活动,将来等待他们的有商业学校,有MBA。有多少知识,不能在那个时候学习,而非要提早到童年时代来培养灌输?一个年龄段,总需要与之相适应的理性生活。属于孩子的理性教育,应该是读书,是阅读大量有意义的能培养真善美精神的经典书籍。书籍才是孩子永远也消耗不完财富。至于实践活动,还是留到应该进行的时候再开展吧。  
刘祥

## 竞争扼杀商业想像力

让孩子接触商业活动对他们的发展不利,这使得孩子过早地见识到商业的“狡黠”,从而对社会产生不信任感,所有的人都将被视为对手,携手合作变得步履维艰。西方那些成功人士的儿女商业意识的教育,往往也是让其通过一些简单商业活动去发现赚钱的秘密,而不是早早让他们参与商业竞争,造成思想的早熟,从而扼杀商业想像力。因此,我们对孩子的商业意识教育,也该是培养他们的互助合作的关系,而不是过早接触到残酷的“竞争”。  
瑜伽

## 本版言论仅代表作者个人观点

## 七嘴八舌

### 声讯查询审判信息收费吗

打个电话就可以知道如何打官司,发个短信就可以了解案件的审判信息……南京市中级人民法院在全国率先开通声讯查询系统和短信查询系统。  
(10月19日《现代快报》)

一些政府部门开通声讯短信平台以便公众,更好地服务公众,值得提倡。但是类似的声讯短信平台,咱老百姓早有切身感受,高考查分便是一例,你想早知道信息,请用声讯查询,可是别高兴得太早,这绝非免费午餐,而是要老百姓掏出真金白银的。富裕阶层不在乎这点信息费,但是对于那些经济不宽裕的百姓来说,这收费信息显然令他们难以承受,虽然这些信息对他们而言同样的重要。  
因此,在为南京中院的便民举措叫好之前,须先追问两句,搞清个把问题,比如这声讯短信查询如何收费?价位几何?如果价格不菲,那么除去这一查询渠道之外,有无更加成本低廉但同样快捷的查询

渠道呢?毕竟,需要查询案件信息的还有那些对成本极其敏感的公众。中山北路 秦治

### 大学生没抢民工饭碗

南京安德门民工就业市场内的大学生就业窗口今天挂牌,推出了一批适合大中专毕业生的岗位。据悉,这在全国的外来人员求职市场中属开先河之举。  
(10月19日《扬子晚报》)

随着就业形势的日益严峻,大学生就业窗口在民工市场内挂牌,也就不足为奇了。有人觉得这是大学生在和民工抢饭碗,笔者对此不敢苟同。正如专家所言,人力资源市场是有“人才层次”的,尽管大学生、民工挤在同一个就业市场求职,但他们的目标却不尽相同。民工侧重于保洁、家政等劳务岗位,大学生则偏向于管理、技术等白领岗位,这种更加清晰的分类显然有助于求职人员的针对性。而民工中一些具有高中、中专学历的,也可以向大学生这个窗口靠拢——用人单位的意外之喜啊!  
对就业者划清渠道,南京此创举值得叫好。 奥体飞儿

## 读者挑剔

读者郁先生等:10月10日A13版《无锡重奖高新项目功臣》第三段第一行“杨卫自”应该是“杨卫泽”(编辑余亚仕)。

读者钱女士等:10月10日A10版《打水洗澡发现井里藏尸》第一段第二行“六合区冶山镇”应该是“六合区冶山镇”(记者顾元森,编辑刘伟)。

读者王先生等:10月11日A12版《他将深爱自己的表妹分尸》第十段第九行“十个”应该是“十个”(记者葛小林,编辑崔洪曙,校对贺希皓)。

读者洪先生等:10月12日A19版《策划人邹跃进个人介绍》第一段第二行

“1960年毕业”应该是“1980年毕业”(编辑王娟,校对郑晶)。

读者王先生等:10月12日B8版《洋美女恋上中国小保安》第十三段第三行“让她去”应该是“让她去”(编辑王志君,校对许元华)。

读者肖先生等:10月12日A14版《当好高尔夫球童真不易》第四段第六行“球童”应该是“球童”(记者卞飞,编辑王磊,校对李国均)。

读者郑先生等:10月13日A24版《学前班变险卷土重来》图片下“上班前”应该是“上班前”(编辑张,校对贺希皓)。

快报向广大读者致歉!欢迎举报差错,举报电话:96060

南京·健康

南京·街区

南京·学堂

南京·最HIGH

## 民人言

# 银行铁路何时联姻?

由于工作原因,常常来往于南京和国内各大城市之间,我发现一个共性,就是这些城市火车站的售票处,基本把银行拒之门外。

曾经有一次在南京站购买车票,结果发现现金不足,当时满钱包的银行卡却无处可刷,火车站也没有一个明显的标志指示附近银行在何处,只有急得满头大汗最后打的找附近的银行刷卡提现。

火车站每日钱流滚滚,应该是银行垂涎的一

块大肥肉,但为何不见银行伸手?个中原因我等不知其详,但是,我想原因不外乎“利益”二字:铁路手上的肥肉不想被人挖一勺,银行方面又不可能做无利之事,于是乎虽是郎才女貌,却无法结秦晋之好。实际上,我知道如果在车站设立刷卡售票机、刷卡售票专窗或提供ATM机,技术上不是难题,如果实施,铁路方面可分流排队购票的人流,减轻售票员工作负担,提高售票

效率,减少假钞可能性,资金清点也会减少很多负担;银行方面会借助车站的人气,提高现金流量,吸引客户,提高银行卡利用率;旅客呢,购票方式选择更多,排队时间更短,资金安全得到进一步提高……种种好处不一而足,所以,银铁联姻乃是一件三赢的大好事。

下面的问题就是,哪一个部门来做这个月老,协调双方关系,给他们牵根红线呢?  
加肥猫

# 上海市浦东新区高东镇人民政府招商中心

注册各类销售、结算中心、贸易公司。为企业搭建优质服务平台。企业生产在全国,销售在上海,可享受上海浦东的各项优惠政策。

对企业高东镇所产生的增加值、营业收入、利润所得部分,前三年给予100%的补贴。

招商(南京) (0)13917564716 025-84711888-2203 沈文武先生  
招商热线(上海) 021-58487770-225 胡丹欢小姐

# 天津大学MBA招生

教育部直属国家重点大学,首批拥有MBA授予权的九所院校之一;学员修满学分,通过论文答辩者,授予国家承认的MBA学位证书。

◆入学条件:本科学历,工龄三年以上者均可免试入学;也可招收少量专科在职人员参加学习。  
◆研究方向:财务管理、人力资源开发与管理、项目管理、电子商务、企业战略管理、市场营销管理、物流管理等。  
◆特邀全国著名MBA辅导专家尤承业、张能彦、赵鑫全、杨武金等教授指导授课,为学员联考过线提供强力支持!

地址:南京市广州路5号君临国际1幢407室 电话:025-51862506 51862507 网址:www.mimba.com.cn

# 大型环保家装及材料公益课堂

主办:现代快报装饰材料专版

讲座时间:2006年10月28日  
讲座内容:1. 如何选择瓷砖、洁具、橱柜,哪些材料是比较环保的? 2. 水电隐蔽工程如何验收? 3. 怎样控制家装的环保污染指数? 4. 如何识别家装过程中种种陷阱与误区?  
友情提醒:凡准备装潢的市民均可拨打预约报名电话免费参加讲座。

讲座地点:新街口华联商厦19楼 预约报名热线:84462489 84218755

# 同济大学2007年MBA招生

报名地点:为方便江苏考生,在南京市湖北路3号开元大厦405室设报名点  
报名办法:考生必须在10月31日前完成网上报名 网址:http://www.chinayz.com.cn  
11月10日-14日到同济大学研究生院现场确认,南京点现场确认时间见网站通知。  
联系方式:★同济大学MBA教育中心网址:http://www.tongjimba.com 电话:021-65981931 ★同济MBA南京报名点网址:www.njmiba.com.cn 联系电话:025-83243151,86312018

省经贸委下属的省教研会暨太奇MBA辅导模考串讲班  
11月26日开课,同时报名!

祝贺 同济MBA 2004级南京学员全体毕业!