

教师节送不送礼,新生家长最纠结

老师发帖:我拒了500元红包

眼下,家长们碰面,10个话题有9个跟教师节送不送礼有关。小学新生家长是“新手”,在送与不送、怎么送之间纠结;老生家长各有主意,有的坚决不送,有的挖空心思送。不同心态的家长,不同心态的老师,构成了教师节送礼问题的怪圈。网络论坛也是一片热闹,多是家长发帖,但昨天也有老师“出声”,帖子题目就是“我拒绝了学生家长的500块钱红包”。

□快报记者 谢静娴 黄艳

老师发帖

真的不用送礼,多关心孩子最重要

近日,网上有不少家长发帖谈论给老师送礼,有的是骂老师贪心,有的是请教送什么、怎么送的。随着舌战升级,老师们也坐不住了。一位老师以“我拒绝了学生家长的500块钱红包,提醒父母要关心孩子而不是想着给我们如何送礼!”发帖。这位老师说,刚开学没几天,就有一位家长一大早送孩子来,进了办公室。后来家

长把老师半推半拽地推向走廊尽头,塞了张面值500元的超市卡。这位老师表示,比较反感家长送礼,弄来弄去跟做贼一样,并当面表示了拒绝。

后来这位妈妈有些不好意思地表示,自己孩子个子高,坐在最后一排,她担心孩子不专心,希望即使不调整座位,老师也能帮忙看牢点。而事实上,因为刚入学,老

师都是根据孩子的身高来安排座位的,如果以后出现问题,才会根据情况来调整。

这位老师看到家长其实在送礼时也很尴尬,又认为老师不收礼是因为不喜欢她家孩子。但这位老师却说,班里学生确实是多,老师精力确实有限,但是一定尽量照顾到每个学生,家长真的不用送礼,多关心自己的孩子才最重要。



漫画 俞晓翔

老师说

不送礼 不会另眼相看

不少家长都担心,如果不给老师送礼,在给老师安排座位时肯定会吃亏。

昨天,记者采访了多位小学教师,他们都肯定地表示,“家长们是多虑了。”一位老师告诉记者,老师在安排座位时是按学生的性格、注意力集中程度等情况安排,而且座位会经常调换。“应该说,绝大多数老师在安排座位时都是一视同仁的,如果孩子有特殊情况,家长可以直接和老师进行沟通。”

还有的家长认为,如果不送礼,老师肯定不会对这个孩子特别关注。

“这种担心实际上也是多余的。”南京一所名校的老师告诉记者,上课提问,举手积极的孩子自然会得到更多回答问题的机会,但老师也常常会找那些不爱举手发言的孩子,锻炼他们的胆量和信心。而且,当一位老师全身心投入在课堂中时,他是不会考虑到那么多杂事的。

另外一位老师告诉记者,对课堂点名提问,学校都会作为对老师的考核指标之一。学校会有经常性的听课,要看老师的点名数量和范围,还要综合考虑是否提问了不同层面的孩子。

纯洁的礼物 收得坦荡荡

南京游府西街小学语文教师于露已经从教10多年。她说,自己就收过学生和家长的礼物。“有麦克风,有花,还有贺卡,不过我们也给学生送礼啊!”于露说,送礼的家长的确有,尤其在名校,有的家长出手很大方,但对于很多老师来讲,一份份的有价票券会让老师心里有压力,会拒绝。“如果一个老师收了家长的贵重礼品,孩子知道了怎么

看老师?”她说,甚至有的家长进不了学校,让孩子把券放在贺卡里送,这样的行为就更不好了。她说,自己曾收过不少学生的仙人掌,她一直养在办公室。还有一次学校外面施工,很吵,有一位家长送来了麦克风,她也没有拒绝。“用了麦克风,上课孩子们都能听见,是全班受益。”这样的礼物她坦然接受。一些推不掉的月饼等礼物,没法退给家长,就干脆在班上一起分享。

“希望家长们多配合老师的工作,把自己的孩子教育好,那才是给老师最好的礼物。”一位名牌小学的老师说,名校每个班的孩子那么多,老师的压力非常大。家长如果能够对孩子的行为习惯上多配合老师,让老师能更好地进行教学,这样的家长不需要给老师送礼,老师也会对孩子非常好。“让教师节纯洁一点!”

最需要的是宽容和理解

昨天,在西祠胡同上,一位教师吐露心声,说出了自己在教师节特别想实现的几个简单愿望。她希望,教师节能放一天假,节日当天不要开大会,也千万别搞联谊活动,那样只会累到学生,累到老师。

至于收礼,她说,“教师节,我更渴望是孩子们送我们自己做的小礼物。有的家长让孩子送来高档香水什么,我真的觉得很不好。如果我收下,我会觉得这个礼物太昂贵,我还得还礼。如果不收,孩子以为老师看不上他(她)的礼物,可能他(她)会伤心。所以,家长们,如果你们真的爱自己的孩子,那么别让孩子为难,更别让老师为难。”

“教师节,老师们需要的不是礼物,是宽容和理解。如果家长和学生们对老师少点抱怨,少点投诉,少点人身攻击,教师节才会真正美好起来!”

专家说

家长的攀比心理在起作用

“在愈演愈烈的教师节送礼风中,肯定是家长在起主导作用。”南京师范大学社会学博士徐翔分析,教师节送礼,很大程度上也是家长的攀比心理在起作用。他们担心,别的家长送了,如果不送,老师会对孩子另眼相看。“实际上,绝大多数老师绝对不会因此对孩子有所偏见,这种担心是多余的。”

另外,家长送礼现象也是社会功利化导致的结果。他表示,这种社会风气会让原本纯粹的关系也打上了功利化的色彩,家长希望用物质来表达对老师的尊敬,

而家长们也希望孩子能得到老师更多的照顾和关心,因此希望用金钱“买”到老师对孩子的特殊待遇。

他建议,教师节可以适当给老师送些礼物,买来花或者孩子做张卡片表达心意,不是物质方面的来往,照样能表达尊敬之情。另一方面,作为学生家长,要体会到教师的艰辛,尊重教师的劳动,尽可能多地配合教师的工作,经常与学校和老师沟通,共同教育孩子。而且,家长也应该尽可能在孩子面前,表现出对老师在精神层面的尊重。

家长纠结

送不送?送啥好?送多少?都纠结

多多今年小班入园,被老师安排在了上铺。为此,多多妈被婆婆数落了一顿。“都怪你礼没送出去。”多多奶奶说,前几天老师来家访,正是好时机。多多妈拿了二百块的苏果券塞给老师,老师没要。“要不就是老师嫌少,要么就是品种不对。”多多奶奶要求多多妈教师节一定要送出去。“我从来还没送过礼呢,上次被老师拒绝就闹了个大红脸,再去送真是不好意思了。”多多妈觉得心理负担很重。

阳阳是小学一年级新生,才入学一周多。“我们在幼儿园曾经送过,也就是随大流,送点月饼券什么的,现在一年级要不要送啊?”阳阳妈说,开学前家长会见过老师一次,老师要是换件衣服,自己也不

认识老师,老师就更认不认自己了。“怎么送呢?难道堵在校门口等老师下班?估计老师要被吓坏了。”但阳阳妈又担心,别的孩子家是不是有什么渠道能送礼,自己要送不出去就落后了。“那么多孩子,怎么才能给老师留下深刻印象呢?家长肯定得努力呀!”

图图是小学三年级学生,平常体弱多病,没少受老师的照顾。“每到节日,我就想着给老师送礼。”图图妈说,前两年学校门禁不严,她就直接去办公室,给老师送点电影票,送点餐券。“凭良心说,班主任人很好,小孩不舒服打电话都是用她手机,有时候我们接晚了,老师自己拿东西给孩子吃。”图图妈一方面感激,一方面也希望老师多关照。今年她特地请朋

友在香港带了名牌眼霜,准备送给语文数学两科老师。“校门进不去,我就想约老师在门口见一下,但老师就是不肯出来。看来我今年的礼送不出去了。”不少家长都很着急,现在学校保安把得严严的,礼物难送了。

“为啥要送礼?好像别人都送的吧!”刘先生表示,早几年就听到了传言,说南京一所名小的老师收礼至少是四位数,这所学校的家长如果请老师吃饭,得两万块一顿。“这太厉害了,我们一个月收人才三四千。”但刘先生也表示,其实这都是听人说的,没得到过证实。记者也了解到,关于这所学校教师收礼的传言非常多,但向学校的家长了解,他们却觉得莫名其妙,至少自己没这么送过。

送礼潜规则

200~1000,不同学校送礼价不等

给老师送什么礼好,送多少比较合适?家长们几乎都挖空了心思。“最近两年来,家长们送礼的花样更多了。”昨天,南京一所普通小学的教师坦言,最普遍的就是各种超市、商场的购物卡或购物券。现在再往学校里拎东西的现象是基本没有了。有的时候,家长还会送一些美容美发卡,或者什么按摩卡,还有个别家长会送健身卡或者餐饮券,名头多得很。有的家长为了避免在学校里和老师拉拉扯扯,还会给老师的手机充个值,让老师不好意思。

记者了解到,名牌小学和普通小学之间的送礼标准也有差

距。南京一所小学的老师透露,“家长送礼的攀比风还是存在的,这在名校更为明显。一般情况下,家长给名校的老师送礼,300~500元是‘普遍价’,上千元的也有不少。但是普通小学的老师收到的也就200~300元左右,差距还是蛮大的。”

“还有一种送礼是无形的。”昨天,一位知情人士告诉记者,“家长的人脉和社会地位也会给一些老师提供便利。比如,有的家长是在一些机关或者权力部门,老师可能会请他们帮个忙,这比送卡送券更好。”

班主任或是语文、数学、英语

等学科的老师都是家长们送礼的主要对象。但是音乐、美术、体育、计算机这些副科老师基本上收不到礼。昨天,南京一所名牌小学的计算老师悄悄告诉记者,“我们这些副科老师都互相打趣,我们是被遗忘的角落。”

而另一所普通小学的美术老师也表示,“的确,副科老师基本上不在家长的考虑范围内,如果能收到礼,除非是这个孩子真的特别喜欢这位老师,一般就是送鲜花、贺卡。”但是,每次收到礼物,她都很开心,“这种礼物没有任何功利性,完全是一个孩子对老师的喜欢和尊敬。”

产能扩展 美的中央空调塑造民族企业第一品牌

9月5日,家电巨头美的集团与合肥市政府举行隆重的“美的中央空调合肥基地投资项目签约仪式”。这是中央空调国内第一品牌的美的中央空调继华南顺德、西南重庆后,又在华东合肥投资建设生产基地,初步完成对国内市场的整体布局,构成三足鼎立的战略形态。

《2009年中央空调行业发展报告》数据表明,在中央空调区域市场上,华东地区在全国市场中占有率排名第一,以接近50%的份额遥遥领先其它地区。分析人士认为,华东区域的

经济优势和气候特点决定了其在国内市场所处的权重地位,而且这一状态在短期内不会发生太大变化。因此,谁赢得了华东市场,谁就赢得了未来国内中央空调市场的“半壁江山”。

作为占国产品牌市场份额第一的美的中央空调,早已把华东发展视为重中之重,不惜在夯实顺德、发展重庆之后,以“三级跳”的方式,大手笔进行新的战略布局,开始在华东打造总部之外最大的生产基地。据介绍,美的中央空调华东基地占地1000亩、总投资20亿元,完成后年

产值可达到100亿元,届时美的中央空调年销售收入有望超过200亿。这将是目前国内中央空调行业内最大的投资项目。

经过连续多年的增长,美的中央空调市场销量连续打败众多实力强大的外资品牌,于2008年一举占据国内第一、行业第二的地位。据美的中央空调方面透露,未来三年,美的中央空调将大力投入,实施“全程低碳化、力推节能产品”的低碳发展战略,剑指行业第一品牌、技术、市场。周洁