

老师:这样讲课能接受吗 学生:问我妈,我妈说了算

家长包办过度,老师很无奈

老师最不想听到的口头禅是什么?既不是“我不会”,也不是“不知道”,而是“问我妈”。最近,网上一则探讨学生口头禅的帖子引起了大家的反思。小小的口头禅,却折射出家长“包办”过度的社会话题。

老师说啥学生都说“问我妈”

发帖人自称是小学老师,平常就怕听到孩子嘴里蹦出“问我妈”、“问我爸”这样的口头禅。有时跟学生课后交流,问他们,觉得老师这样讲课能接受吗?孩子很爽快,张嘴就是“问我妈妈”;再问,能不能按照老师的安排去学习啊?孩子依然很爽快地答:“我妈说了算!”

这一幕对于楼主来说再常见不过。可想到孩子的将来,她挺着急,“家长事无巨细,一概包办,导致孩子过分依赖父母,不能自己拿主意。”

更让她操心的是,有些该“抓”的方面,家长却偏偏“放手”了。她举例说:有的孩子不想做作业,家长生怕累着“宝贝疙瘩”就同意了;有的孩子不想听课,家长甚至还帮着编好借口,给孩子请假。对此,她哭笑不得。

得,“这些家长啊,殊不知,现在孩子轻松了,将来会更累,最终他们要独自面对这个社会啊!”

网友现身说法:“包办”后果很严重

帖子让不少网友陷入了深思。一名深有同感的家长讲起了自己的育儿经历。“我就吃过这个教训,差点耽误了孩子。”

这位网友说,儿子刚上小学时,自己每天陪着一起做功课,从复习到预习,一一安排好。一开始孩子成绩不错,他还挺高兴。可不久他就发现了问题:只要自己不在旁边,儿子就敷衍了事,随便翻翻书就算交差了。“将来大学都是靠自学的,我总不能陪他一块儿上大学吧!”现在,他庆幸自己及时放手,儿子已经逐渐有了学习的自觉性。

也有的极端例子让大家唏嘘不已。一网友说,自己远房亲戚家的女儿每当跟别人一言不



漫画 见习编辑 张冰洁

合,就使出口头禅兼“杀手锏”:“这是我妈说的!”这往往让对方瞠目结舌,而她却还洋洋自得。时间一长,除了亲戚外,其他的同学和朋友渐渐都疏远了她。“她的父母从小非常宠她,连出门买东西都舍不得,导致她后来连最简单的人际交往都成问题。”

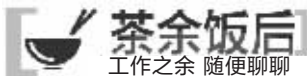
专家:管孩子就像放风筝

分不清哪些方面该放手,哪些则要抓牢,是当下不少家长的通病。那如何才能做到收放自如呢?

“其实管孩子就像放风筝,给他们一定的自由度,但那根

‘线’,家长一定要牢牢牵在手里。”南大教育科学院的吕博士认为,适当地放手,可能会让孩子碰些钉子,吃些苦头,但有助于他们的成长。放手的尺度,则可以根据孩子的适应能力及家长的承受能力来决定。而一些原则性问题,比如涉及品德、学习态度等方面时,一定要始终控制在家中手中,如果出现什么不好的苗头,家长要及时给予指正。

快报记者 沈晓伟



抢圣诞商机 圣诞树提前来了



昨天,南京一家商场里出现了数棵不同造型的圣诞树,现场节日气氛浓郁。距圣诞节还有一个多月,商家已开始抢圣诞商机了,让人感叹,不知不觉新的一年又要来临了。

快报记者 赵杰 摄



“拼”家教 拼出一堆乐事

购物拼,吃饭拼,如今精明的家长们连家教也开始“拼”着请。钱少花了不说,孩子有了伴儿,学习积极性上去了,连家长陪读的时间和精力也省下不少。不过业内人士提醒,拼家教不是每个孩子都适合。

学生乐:搭伙上课,热闹多了

为了不让儿子输在起跑线上,章先生夫妇花钱请了专门教少儿英语的老师。可问题来了,儿子是个“皮猴儿”,上课时老耐不住性子东张西望。一怪他就嬉皮笑脸,老师也拿他没办法。一个月下来,连基础的见面打招呼怎么说都没学会。儿子还嫌上课“闷”,不乐意继续上。

章先生注意到,每次带儿子在小区广场玩耍,遇到其他小朋友在场,他总是表现得不错:大方、有礼貌,还主动带着年纪小的弟弟妹妹玩,“我就想到利用这点,给儿子找个伴儿一块儿上家教。”家教老师不介意多教。章先生跟几个家长一合计,很快有人响应,找到两个差不多的小朋友来一块儿上课。

果然,有了新伙伴加入,每次老师一提问,三个小朋友立刻抢着回答。儿子算是“学长”,有时他还帮着老师纠正起其他小朋友的发音。那认真劲儿让一旁“偷窥”的章先生偷着乐,“费用少了,效率高了。”

家长乐:省时省力

拼家教,不但能拼出孩子的学习效率,还能让家长省时省力。

家住大纱帽巷的秦女士,儿子正在念初二,“学习不错,就是物理有点吃力。”秦女士请来东大的学生当家教,周六上午下午各补两小时。每当这时,秦女士总在一旁照应着,端茶送水不说,还得留神观察孩子的听课效果,有没有开小差等。

眼看孩子的物理成绩上来了,高兴的同时,她也有点吃不消了,

“陪着他们,我的周六也泡汤了。”秦女士是名瑜伽爱好者,为了陪孩子,每周六的瑜伽课不得不取消,“不陪吧,又觉得不放心。”

一天,她跟同事发牢骚时,对方灵机一动,“我家亲戚的孩子物理也吃劲,不如一块儿上。”这样一来,每次的上课地点在两家之间轮换,两家的大人轮番照着孩子。儿子去别人家拼课,秦女士也能放心地去练瑜伽了。

老师乐:少跑腿,钱没少赚

南京理工大学的赵鸣宇今年大四,从大二开始,他就兼职家教。靠着成绩过硬,谈吐不错,而且善于总结学习方法,每到周末他就成了“大忙人”,最多要跑上三四家。有时候两家之间隔得远,为了省钱,他要飞快地踩上半个多钟头的自行车。

因此当有家长询问,能不能多带两个孩子一块儿听,费用也相应提高时,他爽快地答应了,“跑腿的工夫省了,钱赚得也没差多少。”他举例说,给一名学生补习高中数学,两小时收费70元,三个学生同时进行的话,每人只要交50元。但对于老师来说,收入总量提高了,一次就有150元。

业内人士:拼课要因人而异

不过,南京阳光家教中心有着多年家教经验的印老师提醒家长,并不是所有孩子都适合“拼”着学。他解释说,有的孩子基础弱,这时就需要老师系统地进行全面“回灶”,这就适合“一对一”教学。有的孩子性格内向,不爱好主动表现,拼课反而容易让其产生被忽视的感受。另外,有时家长攀比心理重,几个孩子一块儿难免会被比较,也难免会给孩子带来不必要的压力。同时,他建议拼之前,家长们最好订好协议,商量好轮流上课的地点和时间,避免以后发生争议。快报记者 沈晓伟



商业代理 包围高校BBS

没有买不到,只有想不到,连牙膏都能送货上门

在西祠各个高校BBS上,首页不乏商业代理们打出的广告帖,“还在逛商场,你就OUT了!”“想买可靠电脑的看过来!”记者统计发现,校园商业代理的范畴五花八门,无所不包。而买东西就上校园论坛找代理,也成为了不少高校学生的生活方式。

商品五花八门

仔细揣摩这些帖子不难发现,校园里处处是商机,而产品也是网罗衣食住行各个层面,应有尽有。

“想刷牙却没牙膏了,一个电话就解决你的难题!”一家销售日常生活用品的网店,以火速的送货服务著称。

有家新开张的网络零食店,号称“躺在床上就能把全球各种美味一网打尽”,让爱吃零食的学生们趋之若鹜。而看准学生毕业前喜欢结伴旅游的商机,今年5月,一家旅行社打着“毕业旅行”的旗号进驻南航,扎稳了脚跟。眼下虽然距离新年还早,但已有商家打出“过年回家给爸妈买啥?”的广告词,推销起了保健养生用品。

甚至连轿车买卖都走进了校园。一家二手车交易机构就把广告发到了几所高校的BBS上。工作人员表示,出售的都是二手车,价格便宜,从几千元到5万元不等,目前已经卖出去两辆万元价位的车。

送货上门成卖点

大学生中不乏宅男宅女,针对这类人群,“送货上门”成为不少商家的卖点。

“不出宿舍就能逛商场,对于懒得逛街又爱漂亮的女生来说,太有吸引力了。”范小姐是几个服装品牌的校园代理,衣服的售价总比商场便宜了两成。而且她还提供免费送货上门的服务,要是不合身还可以退换,每个月起码能赚五六百生意,少说也能赚到两千元。

而像电脑这样比较贵重的商品,学生们下手时则要谨慎得多,“打电话咨询的人挺多,可真正掏钱买的就少了。这时就要靠口碑相传的力量。”每天早上起来到各个高校的BBS上发发帖子,是电脑代理小徐的必修课。他的电脑直接从仓库拿货,价格比市面上稍低。由于他肯为客户着想,会推荐一些性价比高的电脑;遇到故障时,也积极配合处理,因此时常有人推荐朋友来这儿买电脑。每个月,他大概能卖出20台电脑,收入超过普通白领。

学生代理:锻炼能力

在接触到校园代理的实惠之后,不少学生也加入了这个行列。打开某高校BBS,记者被首页上的“超低折扣名牌运动鞋”的广告吸引。照着帖子里的QQ号,记者联系上了发帖人刘萧,他目前正在读大三,经营品牌运动鞋已有半年多了。作为一名喜欢篮球的男生,他说自己的球鞋一直穿得很“费”,半年差不多就要换一双。“现在有点档次的球鞋动辄几百上千,老这么买,荷包经不起折腾。”

不久,他通过网络找到一家专卖旧款运动鞋机构的校园代理,“都是全新的鞋子,但就是因为是库存的旧款,所以可以拿到更低的折扣。”同时,这家机构是跟各个品牌厂家直接签约合作,货源比较可靠。他买了两双,感觉挺不错,这才成为了这家机构的校园代理,“要不是真的好东西,我也不敢随便卖给同学。”

采访中,这些学生代理们表示,没想要赚大钱,主要是想锻炼自己的处世能力,好为将来走上社会做准备。快报记者 沈晓伟