

郑州晚报  
这厢有“礼”!

继“郑州晚报首届读者节”之后,郑州晚报再次派送大礼。即日起,凡电话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者,将有1名读者获得价值61倍(8784元)的珠宝礼品,将有61名读者获得价值8倍(1152元)的珠宝礼品。

订报热线: 07659999

订报地址: 郑州市陇海西路30号郑州晚报大厦305室

2010年5月27日 星期四 主编 王长善 编辑 刘德华 实习编辑 孙亚文 校对 刘畅 版式 王姿

# 给语文教材挑出63处错误的那个人 这次又把人民教育出版社告了

## 理由是:教材只给题目,没有具体指导,造成孩子写不好作文

【事件回放】

### 40岁老师状告人民教育出版社

这个爱钻牛角尖的人名叫彭帮怀,信阳商城人,今年40岁。彭帮怀师范中文系毕业,读过硕士,修过中文、政治、法律,教过小学、中学、大学,目前是一个民办培训机构的老板。

2007年,彭帮怀购买了江苏教育出版社出版的小学语文三至六年级的教科书,从8本书中挑出了63处标点符号及错别字等方面的错误。

2009年,为了充分搜集资料辅导学生,他购买了人民教育出版社出版的小学语文二年级至六年级上、下册共10本教科书。近10个月的

研读后,发现该套教科书中关于作文教学部分有6处没有完全按照教育部制订的《全日制义务教育课程标准语文》编写。

彭帮怀认为,目前的教科书上没有对写作过程的指导,导致教科书的内容不细化,这就让学生无所适从。

彭帮怀于今年5月19日到金水区法院起诉人民教育出版社。要求被告退还购书款65.20元,赔偿原告花费10个月研读的误工费2010元,共计2065.20,并要求被告道歉。

“法院25日已经受理了。”彭帮怀说。

### 不应只关注命题,要附上范文

彭帮怀以人民教育出版社出版的三年级语文课本上册第15页为例,教科书上指出:“在口语交际课里,我们交流了各自的课余生活,这次习作就来写一写自己的课余生活。可以写课余参加的活动,可以写课余发生的有趣的事,高兴的事……”

彭帮怀认为这是一个不完整、不科学的作

### 教科书影响的是一代人

“并不是所有家长都接受我的方法,也有人理解,说我是炒作。”彭帮怀说。

“有人认为,这么小的错误也值得抠出来,

文训练过程,如果教师按照教科书上这样安排的教学环节来组织教学,大多数小学生肯定是不知如何下笔。“没有构思,没有深入引导,不应该只关注命题。”

彭帮怀认为教科书中应给学生作出指导,“分步指导才能让学生明白作文究竟该怎么写。”彭帮怀还建议,在教科书上附上范文。

没有必要。”彭帮怀说,“一点小小的错误,平时不加以注意的话在考试中就会扣分,而且,教科书如果出错或者不符合规范,那影响的将是一代人。”

“现在小学生写不好作文的主要原因之一是课本不达标。”有多年教学经验的彭帮怀语出惊人。

彭老师已经起诉人民教育出版社,要求赔偿购书款并道歉。5月25日,金水区人民法院已接受其诉讼要求。

晚报记者 张璇/文 周甬/图



【各方观点】

### 作家不是雕刻出来的

有着21年语文教育经验的南阳路二小五年级的李虹老师认为,作文首先要重内容,轻形式。“作家不是雕刻出来的。如果带上范文,可能会有30%~40%的学生按照范文的模式进行作文,会让学生没有发展空间。”

### 有家长认为写作死抠书本不太好

李女士说:“如果是真的有错那还是应该支持改正的,标点虽然小,但出错受影响的还是孩子。”

同样是二年级学生的家长,孟先生却有不同意见。他说:“写作应该顺其自然,对低年级的学生没有必要让他们形成一个定式。”孟先生认为,写作需要一个宽松环境,死抠书本不太好。

### 律师认为彭帮怀胜算不大

金色阳光律师事务所的高健律师认为,彭帮怀是民办培训机构的老板,他与本案并没有直接的利害关系。高律师表示,目前法院已经受理,但其结果可能有三种。

第一,根据《民事诉讼法》108条,原告不是与本案有直接利害关系的当事人,因此,可能会对其驳回起诉。

第二,可能会认为其没有诉讼资格因而驳回其诉讼请求。

第三,经审理认为事实清楚,支持其诉讼请求。

## 百度业绩再创新高 搜索营销持续升温

日前,百度发布了2010年第一季度财报,财报显示百度第一季度网络营销营收为人民币12.94亿元,同比增长59.6%。作为国内搜索引擎市场的主力,百度不但营收再创历史新高,利润增长强劲,百度凤巢一季度表现更是突出,其提供的各种创新营销服务受到企业客户的广泛欢迎,客户籍此享受到的投资回报也日渐突显。

在百度搜索业务的带动下,第一季度企业网络营销显然也呈现出递增态势,2010年第一季度,百度活跃网络营销客户数量约为22.1万家,同比增长19.5%。这一态势在近日全国近百个城市陆续举办的大型营销论坛“营销中国行”活动中再次得到验证,广大中小企业对于网络搜索营销的需求增长显著,报名参与企业激增。

艾瑞咨询发布的《2009-2010年中国搜索引擎行业发展报告》报告显示,以运营商营收总和计算中国搜索引擎市场规模,2009年中国搜索引擎市场规模达69.5亿元,相比2008年的50.3亿元同比增长38.2%,并且借助经济加速成长的良好产业环境,未来几年搜索引擎营销还将呈现加速增长的态势。中国企业在搜索引擎上投入的营销费用已经全面超越门户网站广告,搜索引擎营销将成为受企业欢迎的网络营销方式。

而在《中国中小企业生存现状调查报告》中同样显示,搜索引擎营销已经成为广大中小企业最认可、最依赖的推广方式之一。在已经开展搜索引擎营销的企业中,91%的被访企业计划增加或保持对这一营销方式的投入,远高于他们对其他推广方式的投入程度。大部分

增加搜索引擎营销的企业主表示,增加投入主要是因为搜索引擎推广的性价比高、准确有效、可量化评估和不断优化。而随着新的经济增长周期到来,搜索营销更将凭借其精准高效、灵活可控、高性价比的独特优势成为中小企业开拓商机的理想选择。作为全球最大的中文搜索引擎之一,百度已经覆盖了全国95%的网民,每天响应数亿次搜索请求,这些搜索行为传递的消费和采购意向,形成了一个蕴含巨大商业机会的“金矿”。与此同时,百度搜索推广系统建立起的匹配机制,一步步使企业推广行为与这些需求意向准确对接起来。

“凤巢”作为是全新的百度搜索推广管理平台自2009年第二季度正式提供给百度推广企业客户使用后,其高效地管理与优化体验以及对推广效果更为科学地评估已得到企业客户的一致推崇。

“营销中国行”是百度今年4月启动的一项全国巡讲活动,其目的在于与各地企业、专家共同会诊当地经济,推进企业对搜索营销的应用,发动企业的成长引擎。目前该活动已在上海、杭州、深圳、合肥、石家庄、无锡、济南、福州、哈尔滨等地成功举办,得到当地政府相关部门、企业家、学者以及中小企业主的积极参与和响应。数千名中小企业主通过参与活动,了解到搜索引擎营销作为一种门槛低、精准高效、自主灵活的创新营销方式,特别适合规模较小、营销费用有限的成长型企业。随着“营销中国行”活动的持续开展,相信此举对搜索营销的普及、对广大企业通过搜索营销实现经济增长方式的转变和核心竞争力的提升发挥重要作用。

Baidu 百度



同为基业科技发展有限公司  
周慧生 总经理

### 百度推广

### 效果之选 成长之道

百度,覆盖95%以上的中国网民,为3000万家中国企业提供创新的搜索营销服务。

百度推广,凭借三大领先优势——覆盖面广、针对性强、按效果付费,少量投入就可以带来大量的潜在客户,有效提升企业销售额和知名度,加快企业成长步伐。

百度推广全国销售热线:4008008888

更多信息请访问 e.baidu.com