

“‘成人’教育比‘成才’教育更重要”

访郑州财经技师学院党委书记宋红军

职业

首先要将学生培养成“人”

“教育的职责在于培养人才,而培养人才首先得把学生培养成‘人’。”访谈一开始,宋红军便打开了话题。

在宋红军看来,学校教育应该以人为本,通过教育让学生对自己有一个准确的定位,在认清自我的同时,让自我适应社会需求,融入社会,不仅成为一个“工作人”,更要成为一个合格的“社会人”。

“我们的一室一报一讲座,就是为了引导学生健康成长,让学生成为真正的‘人’,从而让家长放心,让社会满意。”宋红军解释说,“考虑到中职生大多年龄小,正处于青春叛逆期,在很多事情上需要老师从心理上给以正确引导,我们在五年前成立了心理咨询室,由几名持有资格证的专业教师做学生的‘知心朋友’,五年来已帮助千余名学生解开了心锁。郑州财经技师学院校报作为一个对外交流的平台、对内展示的舞台,弘扬校园正气,引领学生成长。校内人文讲座,众多社会名流为师生送上一桌桌内容丰富、精神大餐,滋养了学生的人文情怀。”

正是在这样理念的引导下,学生的幸福指数不断提升,大家庭的氛围愈发浓厚:学生韩冰割身患重病,全院师生纷纷捐款,院领导亲赴他的家中慰问。每一年,学院都为困难的学生发棉衣棉被。同时,工会团委等群团组织积极开展活动,加强在思想政治方面的引导,校园内竞相追求进步蔚然成风,业余党校每期都有近千人,每年都有十多位学生加入党组织。

“这样做的目的,就是让学校的发展和学生的成长,具体入微地体现在这些细节和感动之中。”宋红军说。

家长都希望孩子学业有成走上工作岗位后,既能胜任工作,又能游刃有余地融入社会,让人生价值得以完美体现。这就要求学校和教育者要为学生未来的考虑,不仅教知识教技能,更要教做人教处事。

那么,三十余年来,郑州财经技师学院是如何在传授知识技能的同时成功实施素质教育,又是如何在为学生架起成人成才的桥梁中实现学校的快速发展的呢?8月3日下午,记者走进学校,采访了该院党委书记宋红军。

晚报记者 唐善普

教改

宋红军认为,只有提升师资水平,才能科学施教,使学生学有所长,为后续学习和综合发展打好基础。为此,学院以教师竞课、新老教师结对、教师下企业顶岗实践、推广行为引导型教学法、开展模块化教学等各种创新措施提高教学质量。

目标

记者了解到,近几年,该院一直坚持和探索完善的办学思路是以服务为宗旨,以就业为导向,坚持一体两翼,通过推行三个转变来实现四个统一,最终达到五满意效果,即以中职为主体,以高职和短训为两翼,推行由关门教学向校企合作转变,由为学生服务向学生、企业并重服务转变,由重视理论向强化动手转变,从而实现教师和师傅、教室和车间、作品和作业、学生和学徒相统一,最终达到家



郑州财经技师学院优美的校园环境

多举措促老师提升教学水平

比如教师竞课,全部是由外校专家评议,180多位老师每年都要竞课上岗,达不到要求取消任教资格。教师压力增大了,就会不断学习,综合水平得到提高。

再如专业教师下企业,财会、计算机、导游、幼

师、市场营销等专业的教师,每年都要到会计师事务所、电脑公司、旅行社等实习,掌握最新的岗位技能。

宋红军说,只有老师了解市场,通晓技能,他在教学中才会注重实践,才能培养出岗位需求的学生,让学生既成人又能成才。

创造“毕业即就业”五个满意效果

长、学生、企业、教师、社会“五满意”。

“通过实践,证明这个思路非常符合我们的实际情况。”宋红军告诉记者,这几年,他们接连取得了毕业生双证合格率100%,就业率98%以上,对口升学上线率95%以上,单位对毕业生满意度95%的好成绩。

丹尼斯、丰乐园大酒店、宇通公司、东风日产汽车、郑州铁路局客运段、黄河饭店、娅丽达服饰、金博大购物广场、正弘购物俱乐部、裕达

国贸、新郑国际机场、三全食品公司等企业,以及深圳和北京富士康公司、西安比亚迪汽车、上海服装厂等,都成为实习基地及未来就业的单位。“这串数字的背后,是全体员工努力奋斗的目标和结果。”宋红军解释说。

关于学院未来的发展,宋红军说,将来还是要潜心办学,注重内涵,一切为了学生,通过精心施教,让每一位学生学会学习,学会生存,学会适应,成人,成才,成功。

2007年在郑州,他用一天时间,帮助11中一名理科学生从二模94分提高到高考133分;

2008年在郑州,他轻松帮助八中一女生将英语成绩提高60多分;

2009年在郑州,他用一天时间轻松帮106中一名女生提高50多分,一举考入名校华中科技大学;

2010年在郑州,他仅用3次课,帮助郑州一中一名学生从三模120分提高到高考145分……

2006年,携带着自己总结出来的“高考英语快速提分秘籍”,张清波从北京大学跳了出来,全力以赴地投入了教育培训行业。2007年年初,他将目光瞄向了郑州这个人口最多省份的省会城市,总共带着1万元,他就来到郑州打天下。

没有人知道他还会创造什么样的“奇迹”,也没有人知道不断出现的“奇迹”会延续到什么时候,但无数的家长通过认识了他,记住了他。这个“神奇的张老师”,原是北京大学普普通通的一名英语教师,三年时间,成为河南乃至全国知名的“神奇的张老师”,而且,“奇迹”在他的努力下还不断地诞生着……



从北大教师到“神奇的张老师”

张清波英语快速提分 打造教育神话

谈教育

“教学质量永远是第一位的”

谈起自己总结的这套“英语提分秘籍”,张清波老师说,作为一名英语老师,从踏入培训行业的第一天起,他就十分清楚,教学质量永远是第一位的。

来到郑州,他将自己总结的这套秘籍的精髓都无私地传给了学生,而随着时间的推移,他还不断地将其优化,以达到最好的教学效果。“如果没有良好的教学质量,就不会有家长的认可;如果没有家长的认可,我做再多的广告宣传也不会有学生来上课。”张清波说,在河南这个高考生源大省,分数是家长和考生最为看重的,正是他缔造的一个个中高考提分神话,将家长和学生不断地吸引了过来,而神话也就一年年地重演着。

谈做人

诚信是做人做事的立足之本

说起在河南培训行业三年多的立足之本,张清波老师说:“要诚信,对学生和家长说到做到,不做虚假宣传。”

张老师说,今年暑假,郑州就有几个培训机构卷款失踪了,这都是培训机构不注重诚信所致。近几年,培训机构还比较流行“承诺”教学,给家长和学生承诺提高多少分,达不到承诺分数全额退款,这是培训机构集体浮躁的表现,正是他们对自己承诺的东西无法兑现,一退款就必死无疑,于是才会“卷款失踪”。

“因此来说,在报纸上对家长承诺的内容必须说到做到,不含糊、不打折扣、不推卸责任,这样才会获得家长的信任。”张清波说,而他在报纸上所宣传的内容,家长都可以查实。

谈教学

对孩子负责任,教他们最需要的内容

谈起这几年在郑州的体会,张清波老师说,在教学方面,一定要对孩子负责任,教他们最需要的内容。

“我有多个英语培训项目,但针对不同的学

生要教他们不同的内容。比如,我不能跟初一、初二、高一、高二的学生讲高考英语提分技巧,跟初三高三学生讲英语基本功。而是根据他们的急需,结合他们的英语水平讲不同的内容。”张老师说。

每年中高考前都有一部分英语成绩在130分以上的学生找到张老师,张老师反而劝他们不要报名。别的机构可能会来者不拒,因为那都是钱。但张老师说,从他们的成绩来看,提升的空间不大,报名没有多大意义。而且,张老师还建议他们尽量不要在英语上下工夫了,全力以赴将所有精力放在弱势学科上,因为弱势学科的提分空间最大。

正是因为张清波老师的对人诚恳、诚信,他在教学方面的神奇,张清波成为家长心目中的“神奇的张老师”。