

作业太多太难,学生不爱写? 试试这个办法

一小学分层次布置作业,让学生自选

小学生为作业“自助餐”叫好

他们不仅不怕写作业了,还想挑战难一点的作业

□郑州晚报 董艳竹

本报讯 “老师布置的作业太难了,简单的还不懂,问爸爸时,还经常被吵,怎么这么笨。”市区某小学学生王阳阳(化名)自从上了四年级,面对越来越多、越来越难的作业,每天都害怕回家写作业,因为不会写又怕挨批评,所以干脆去同学家抄作业。阳阳遇到的这种情况,二七区铭功路小学四年级的学生们不会遇到。

为了让学生们不再讨厌写作业,提高学

生们的学习兴趣,近日,二七区铭功路小学实行了一种“分层次布置作业”的制度,每次给学生布置的作业分为三个层次:棒、很棒、非常棒。分别为基础性作业、提升能力作业、开放型作业。基础性作业包括字音词、背诵、摘抄等;提升能力作业包括阅读故事、讲故事、小练笔等;开放型作业则具发散性、拓展性,包括诗词配插图、制作手抄报、对联等。

“现在每天都觉得写作业特别轻松,不再是沉重的负担了,因为可以根据自己的能力有选择性地写。”该小学四年级四班的一名学生

说,自从老师让自己根据知识掌握的情况选择做作业后,就再也不怕写作业了,心情也变得很好,有时还想挑战一下稍难一点的作业。

看到孩子回家后不再嚷嚷作业太多写不完,家长梁女士说,学校的这种做法确实很好,孩子的负担也相对减少。但是孩子对作业有了自主选择权后,会不会由于懒惰而放弃本来该做的一些作业呢?

对此,铭功路小学校长刘俊彦表示,虽然学生可以自主选择写作业,但是老师也要调控指导,老师要提前跟学生说,哪个学生适合

做哪些题目,选择作业难度较难的学生,首先要保证前两个级别的作业都会做。不过,老师不再强制性地布置作业,学生则可根据自身的学习特点、兴趣爱好和个人特长有选择性地写作业,这样,不同的孩子都能享受到多彩的作业“自助餐”。

“刚开始推行这种制度时,学校针对的是四年级学生,经过两个星期的试行,效果很好,学生们不再像以前那样讨厌写作业了,现在这种分层次布置作业的制度将在全校实施。”刘俊彦说。

铁路春运高校网上集中订票启动

每位学生限定往返车票各一张

省教育厅、郑州铁路局昨日联合召开会议,部署全省春运铁路高校联合网上集中订票事宜。2012年春运期间,郑州车站、洛阳车站将试行通过12306网站集中受理、优先发售学生往返票工作,每位学生限定一张往程车票和一张返程车票。

晚报记者 张竞跃

集中订票有4个流程

按照要求,春运期间,只有符合国家有关规定享受学生优惠资质的学校才允许在互联网上集中预订学生团体票。活动启动后,集中受理学生车票流程如下。

12月10日~20日,高校组织录入车票需求订单,录入订单时必须输入学生的真实姓名和二代身份证号码。

12月21日~27日,由客票系统自动配票。

2011年12月28日~2012年1月2日,郑州、洛阳车站集中制票,并通知高校取票。

2012年1月2日22时集中办理学生票。

集中订票有4个“限定”

2012年寒假可订2012年1月6日~18日的往程票和2月1日~29日的返程票,每位学生限定一张往程车票和一张返程车票,重复录入的以先录入的为准。

乘车站限定为学校所在地城市行政管辖范围内的所有车站,订票乘车区间必须与学生证载明的优惠区间一致。

学校网上订票可录入单程或往返车票订单,不允许录入通票和联程车票的订单。

暂时只能办理动车组二等座和普通车硬座的预订业务。

◆小贴士

12月27日前,按日常售票窗口预售期办理学生客票;12月28日起,学校可在网站上查看订单兑现情况,在指定时间到指定地点交款取票;进入日常预售期后,“学生”预留票余额转入通信窗口发售。

对于配票成功的订单,铁路将扣除乘车学生相应的减价优惠次数。

当学生改变行程计划时,必须取票后到车站窗口办理退票,否则将影响后续正常购票。

“书画伯乐”大学校园“种艺术”



本报讯 中原书画研究院院长、中原美术馆馆长张本平大师,昨日与国家一级美术师吴建潮一起来到河南工程学院,给大学生讲述他们学习时期的艰难历程,鼓励他们抓住机遇,努力学习,并当场给学生们作画。他们还现场收了儿名大学生书画爱好者做徒弟,“种艺术”

入大学校园。

张本平大师多次在乡村举办书画大展,把昔日百姓无缘相见的高雅书画作品送到家门口,送文化下乡,“种文化”下乡,培养农民书画爱好者,促进乡村、社区和谐和文化繁荣,曾被村民称为“书画伯乐”。

晚报首席记者 徐富盈 文/图



无镜片眼镜成潮人新装备 2岁宝宝也赶潮

本报讯 “无镜片眼镜”被潮人们称之为“非主流眼镜”,前年开始流行,如今成了许多型男美女们的新装备。

现在,许多80后女性已荣升为潮妈,又怎能放过无镜片眼镜。“前几天在儿童饰品店里看到一款无镜片眼镜,就给儿子买了款哈里波特圆框的,回家后小家伙立马戴上,臭美得不行,还跑到姥姥面前问酷不酷。”李女士

说儿子刚刚2岁,别看年纪小,平时买衣服都是自己挑,人小鬼大着呢。

昨日上午,记者在市场上走访发现,适合儿童的无镜片眼镜很少,但在淘宝网上输入“儿童无镜片眼镜”时,马上出现1000余件此类商品,有的月成交量达597件,客户还给出“儿子戴上特别有范儿”、“女儿戴上很Q(可爱)”等评价。 郑州晚报 董艳竹

抱歉云电视!

创维独家拉低均价 3000元/台

创维年末3D电视专场抢购会

云电视高贵不贵,价格一步到位。12月9-11日,创维电视在郑州市区各大连锁家电卖场掀起年末3D电视专场抢购会,活动前预交100元定金活动期间可抵扣200元货款,购创维云电视即有价值1999元的三重豪礼相送!

随着云电视的逐渐热销,越来越多的人将目光聚焦到云电视上,笔者走访了各彩电卖场,虽然云电视货源占比已超过40%,但零售量占比却不到四成,这是为什么?调查发现,大部分人都认可云电视,但其高昂的价格令很多消费者望而却步。一台42寸云电视动辄就8000元以上,很大程度上影响了消费者的消费欲望。

难道云电视的价格一直高挺么?这就是创维云电视普及风暴喊出的口号:“云电视高贵不贵,价格一步到位,抱歉云电视!创维独家拉低均价3000元/台!”

作为电视行业领导品牌,创维在云转型上为何走在了前面?

一是连续多年第一的销售业绩,有实力的保障。笔者从奥维咨询(AVC)对国内390个城市的彩电零售调查得出的数据也显示:在2010年4月至2011年3月的财务年度里,创维彩电整体零售量占有率为14.4%,名列第一;创维连续五年蝉联彩电销售总量及液晶销售额双第一。

二是坚决主推云模块,获得消费者认可;通过技术创新,整合上游产业链资源,不断降



低3D电视生产成本,使3D电视生产成本接近于普通电视,打破3D电视价格高高在上的局面,从而使得云电视更贴近消费者。

实力、技术和成本的三重优势,使创维下定决心,率先激活云市场。从12月份起,创维集团营销总部将投入千万资源,推动云电视普及。创维集团河南分公司也将在全省掀起云电视普及风暴,“创维年末3D电视专场抢购会”,活动范围辐射全省各大城市主要卖场,力度空前,拉低云电视行业均价,绝不仅仅是一

句口号!

此次云电视普及活动,不仅是创维电视的一次价格运动,更能拉动整个云电视行业降价,从而使更多消费者,从而改变传统数字视听生活。通过本次活动,创维电视郑重宣布,河南彩电市场全面进入云时代!同时,为了进一步加强此次抢购活动的力度,创维总部更是将市场热销的主力机型进行特惠促销。其中,32寸LED年末抢购价:1999元!3D电视方面,笔者了解到本次创维公布参加促销的产品线丰富,包括E96RA、E72RA、E96RS、E99、E91RD、E92RD、E82RD、E65SG、E70RD、K08RD等十多个系列,其中42寸智能3DLED抢购价仅为3999元,比许多2D的产品还优惠!同时,创维作为一家民族企业,在2011年岁末,真诚回馈河南人民对创维的长期支持与厚爱,在此次“创维云电视普及风暴”年末3D专场抢购会活动上,相关云电视、酷开智能3D产品还有众多豪礼相赠。

朱江华