

家长捐物资 助学校防疫

狮山一家长向学校无偿捐助了价值近万元的防疫物资

珠江时报讯(记者/彭燕燕 通讯员/彭凯瑞)近日,狮山镇联和吴汉小学303班学生家长李光振向学校无偿捐助了价值近万元的防疫物资,助力学校防控疫情。

本次捐助的物资包括1500个口罩和140升的消毒液。当天,李光振一家三口将物资送到学校,联和吴汉小学校长陈国权代表学校接受了捐助,并为李光振颁发荣誉证书,感谢其对学校的支持与关心。

“防控疫情人人有责,个人的力量虽然很微小,但也应该承担一份社会责任。”李光振表示,希望能够为校园防疫出一分力。

陈国权表示,家长的爱心令人感动和敬佩,学校会竭尽全力做好校园疫情防控工作,保障学生安全返校。

据悉,联和吴汉小学通过学校购买和家校捐赠渠道,已经准备13100只口罩、460升消毒液、20kg消毒粉等防疫物资,并为校内的所有教室和功能场所配备了紫外线消毒支架灯,在校门口配备了红外线热成像测温仪。

为了做好校园防疫工作,除了开展疫情防控应急演练之外,近日,该校还开展了班主任防疫专题培训,强调了入学检查、教育安全、学生就餐、家长接送等方面的防控要求,让全校班主任进一步熟悉疫情防控工作流程,提高防疫工作能力,确保老师落实“一岗双责”。

了解不同的需求。比如,在对家长提出建议和要求时,可向家长坦诚作为老师将作出哪些努力,请家长监督。让家长认识到老师也有理想追求和强烈的责任感,增进彼此的理解和信任。

李红波举了一个例子,该校老师朱东峰,上网课以来,一个多月里对任教的两个班级每天坚持记录所有学生的上课表现,作业情况。他在家长会上,将统计数据呈现给家长,家长在感动敬佩之余也增强了对孩子学业的关注度和行动力。不少家长认为,班主任能为几十位学生做到如此细致负责,家长又有什么理由不关注自己的孩子呢?这种方法远胜于班主任在家长会上滔滔不绝地说教。

任何教育都不是完美的,但必须要尽全力。要让家长在家里教,班主任就得在校为学生尽责教。班主任期望家长为学生立榜样,老师也要为家长做教育榜样。唯有敬业负责严谨的班主任,才能让学校教育和家庭教育结合得更好。

文/珠江时报记者 蓝志中 通讯员 殷德渊

扫码一下

详见更多精彩内容



佛山市名班主任工作室主持人、大沥实验小学李红波老师分享线上家长会经验 三大策略让线上家长会更有效

新气质·创未来/最美教育故事 ——大沥实验小学系列报道(10)



佛山市名班主任工作室主持人李红波与工作室成员开展线上班会课和家长会研讨培训。(学校供图)

法涉及面比较狭窄,普惠性、针对性不强。

“3月底我开了第三次班级线上家长会。着重对家长的家教心理调适和家庭陪读方式进行优化指引。”李红波说,一个班级学生分属多种不同层次,家庭教育方式也各式各样。为了让线上家长会更有针对性,经验分享更接地气,她进行了两天时间的调研,先后对班级中不同类型、不同层面的十几位学生家长进行了一对一的访问,调研问题:你如何评价自己的孩子?你希望在家长会上听到哪位家长的经验分享?你希望在本次家长会中获得哪些信息?目前你的家庭教育面对什么困难,你希望得到老师哪些方面的帮助和指导?如果邀请您在家长会上分享,您是否愿意?您有哪些家教

案例等。李红波表示,在调研中,她和家长之间增进了情感的交流。有的即时作反馈指引,有的后期进行家教专家信息分享,有的推荐家教材料,对一些有代表性的家教话题则安排在家长会上进行疑难解惑支招,尽量在分享会上实现多层次全覆盖。

策略3 教育引领会,共识再达理 家长会上,班主任都会进行教育思想引领和提出教育建议、要求等,这是教师的职责所在。家长在会上虽然看似表示认同,但在情感上道理上未必共情共识。

李红波建议,线上家长会,班主任要做足功夫,摸清底细,

让每个学生都有存在感、价值感、成就感,让每个家庭享受一份荣耀。李红波建议,线上家长会中,班主任如果设计了表彰环节,就得遵循多元评价原则,从德智体美劳、艺术、亲子关系、家庭活动等各方面进行综合考量评价,不仅有学业结果的评价,更要有对过程中进步发展的评价。班主任可遵循“扬善公堂,归于于室”的教育之道,学生存在的缺点、不足,如果是极具单一性个体问题,可以私下沟通;如果是小团体性或班级普遍性存在的,则在家长会上摆事实或现象呈现,对事不对人(不点名),更重要的是给予可操作性的教育方法指导。

李红波表示,线上家长会应该成为架设家校情感交流的桥梁,成为家长获取教育信心的源泉,成为促进亲子关系的润滑剂。

策略2 经验分享会,多层次全覆盖

在设计家长会内容时,很多班主任会设计安排一些家长作经验分享,但在选择家长代表时,容易受固定思维影响,往往单方面地选择学业优秀的学生家长,或者选择平时乐于和老师沟通性格开朗的家长。这样容易造成家长分享的案例经验、方

目前,小学仍处于“停课不停学”的阶段,如何解决孩子宅家学习出现的各种各样问题,线上家长会成了学校与家长最有效的沟通途径。

那么,如何让线上家长会更有效?4月29日,珠江时报记者采访了佛山市名班主任工作室主持人、南海区首席名班主任、南海区班主任讲师团成员、大沥实验小学老师李红波。她表示,线上家长会设计要注意三大策略。

策略1 班级表彰会,一个不能少

学生如今宅家,家长们几乎都是绞尽脑汁,费尽心力,尽己所能支持孩子开展学习,也许能力有差距,方法有不同,效果也不一,但努力的心态是几乎一样的。

“我们要承认学生发展存在差异性,不能认为有的学生不够学霸优秀,有的学生作业做得不好,有的学生不爱举手发言,就单一地去认定他上课不积极不认真。”李红波认为,线上家长会不应像以往的家长会那样,成为班主任、老师的“学霸”表彰会,“差生”告状会,家长教育会,最终成为家庭亲子冲突的引爆剂。

人人有亮点,样样可出彩,

贴心促消费,“农”情惠民时

农行南海分行多措并举促进消费

随着新冠肺炎疫情相对缓和,各行各业复工复产,城市逐渐回暖。为促进经济“升温”,稳内需,稳消费,各地发放“消费券”等惠民生、促消费措施纷纷推出。农行南海分行积极践行社会责任,多方位、多举措做老百姓的贴心人,为客户消费解决资金难题,提振南海消费需求。

惠 多措并举广惠民

位于南海区桂城街道的中海环宇城服务台近日排起了小长龙,原来,农行南海平洲支行与中海环宇城合作推出智慧网点商圈项目,通过农行掌上银行扫码支付0.1元即可获得环宇城40元无门槛代金券。4月20日,活动推出后仅18小时内,已有1200名客户参与代金券预约。客户梁小姐高兴地向工作人员展示自己的新裙子:“我和几个朋友都已经成功兑券,在商场里买了碎花裙子,夏天快到了,就应该美美的!”在南海的另一头,农行南海狮山支行也与北京同仁堂药店合作推出优惠活动,通过掌银扫码支付1分钱即可抢购20元同仁堂代金券;农行南海松岗支行与某汽车美容中心合作推出优惠洗车活动,客户可在掌银下单享9.9元优惠洗车服务。

“您好,欢迎光临,需要帮您申请一张农行信用卡吗?可以参与肯德基、苏宁小店、百果园等多家店铺的优惠购物券哦。”农行南

海罗村新城支行大堂经理黎穗贤每天热心地为每位客户介绍该行消费优惠活动。为了提振消费者消费信心,促进经济回暖,南海农行携手3万多家高品质商户为信用卡客户提供多重福利,派发专属优惠券,还有线上支付、积分抵现等优惠,广受消费者欢迎。“我想让更多客户知道这些优惠,让大家消费时能有更多选择,享受更多优惠。”黎穗贤说。

“我儿子在家用旧电脑上网课时总是卡,我一直想给儿子换台新的,听说农行可以办消费分期,我就申请了。”南海九江的吴女士说,经过简单几步线上申请手续,“乐分易”资金当天便顺利到账。据悉,今年以来,农行南海分行全员行动,将“乐”送进千家万户。这款为满足客户消费信贷需求而推出的“乐分易”信用卡分期付款产品拥有“审批快速、办理便捷、专享额度、期数灵活”等特点,截至目前,已成功办理1888笔,为消费者提供分期总额2.35亿元。



农行南海黄岐支行上门回访进驻“暖到家”平台商户。

食 爱心助企暖到家

受新冠肺炎疫情影响,堂食大大减少,消费者更愿意在外卖平台搜罗美食,商户若离开外卖平台,便失去了主要客源。农行南海盐步支行主动联系当地餐饮商户,上门为商家注册上线农行“暖到家”云餐饮平台,助力商家获得客源,提升店铺销量,“浓心爷爷”西点店便是其中之一。南海区大沥黄岐的魏先生是“音乐奶茶吧”的经营者,自从取消与外卖平台合作后,店里的订单量和营业额不断下滑,无奈之下,魏先生在短视频平台上倾吐苦水,农行南海黄岐支行员工刚好刷到视频,并发现商户就在辖区内,主动上门向魏先生推荐农行的“暖到家”平台。听到有免手续费的外卖平台,魏先生当即表达合作意向,并讲述餐饮业复工复产过程中遇到的难题。短短一天,南海农行工作人员便协助魏先生完成资料申请和审批,让“音乐奶茶吧”顺利入驻“暖到家”云餐饮平台。

“这个枸杞子看起来品质不

错,在哪里能买到啊?”在农行南海丹灶支行的“扶贫爱心购”展示区,不时有客户驻足询问。为了贯彻落实打好脱贫攻坚战的各项部署,助力解决受新冠肺炎疫情影响的贫困地区农产品滞销问题,农行南海丹灶支行积极响应“扶贫爱心购”专项活动,在网点搭建“扶贫爱心购”展示区,让前来办理业务的客户能直观地了解这些优质农产品。得知在农行掌上银行简单地动动手指就能购买到品质保障的地方特色农产品,还能扶贫出一份力,许多客户都产生了浓厚的兴趣,这种“线下体验+线上轻松下单”的购买模式得到广泛好评。“没想到在这里能看到这么地道的家乡特产!”来自贵州的李女士看到展示区后很惊喜,当场便下单购买了200多元扶贫农产品。农行南海桂城支行员工自发组成“爱心助农志愿队”,积极把“扶贫爱心购”优质农产品分享给周边亲友及客户,一周内带动了超7万元扶贫产品消费。

住 幸福家居换新装

随着“叮咚”一声,30万元“网捷贷”贷款到账,李小姐高兴地向农行南海大沥支行客户经理何伟棋致谢:“何经理,贷款已经到账,我赶上了厂家的优惠活动,谢谢你!”

随着新冠肺炎疫情逐渐稳定,政府大力刺激消费,家装行业也开展了各式各样的促销活动。趁这个难得的机会,李小姐想给房子重新装修一番,却苦于没有足够的资金,到农行办理业务时,李小姐无意间提起自己的难题,客户经理小何立即针对需求向她介绍了农行“网捷贷”。这款无需抵押担保,可以在线申请,最高额度达30万,支持多种还款方式,可随借随还的信贷产品让李小姐成功乘上了优惠活动的“班车”,为家里换

上温馨新装。

去年,南海区里水镇的刘先生和太太购买了一套房子,最近刚刚验收。这本是一件大好事,刘先生却愁眉苦脸,原来购房后他的积蓄已所剩无几,流动资金更是不足。眼看着太太的身孕渐大,生活起居越来越不便,新房子装修和采购家电的资金却仍没有着落,一家人有房住不上,只能蜗居在出租房中,刘先生分外焦虑。恰在此时,刘先生收到农行的分期邀约,他立即联系农行南海里水支行。收到请求的里水支行客户经理随即上门协助刘先生准备申请资料,指导他通过掌上银行进行线上申请,几小时后,10万元资金成功到账,并可分期还款,为刘先生解了燃眉之急。

行 汽车分期伴您行

看着崭新的小车停放在自家绿意茵茵、生机勃勃的韭菜田旁,叶先生脸上露出了幸福的笑容。叶先生是一名蔬菜种植户,为了就近打理蔬菜,一家人住在农田旁,地处偏远,平时接送孩子上下学以及出行都十分不便。本想赶紧存钱购置一台小汽车,近期收入减少,让叶先生的购车计划一再延期。详细了解叶先生的情况后,农行南海丹灶支行向他推荐了汽车分期业务,并协助他迅速申请到一笔低利率、分36期还款的10万元分期贷款。“你们农行真有

办法!”阳光下,农田边,叶先生小心翼翼地爱抚着新车,朝农行工作人员高高竖起了大拇指。

无独有偶,南海区西樵镇的陈小姐在农行南海西樵支行办理了汽车分期,圆了自己的“婚车”梦。据了解,农业银行汽车分期专为即将购买新车、换车或买车后三个月内有资金需求的客户量身打造,费率低、手续简便、放款速度快。今年以来,农行南海分行汽车分期已办理1.27亿元,助力近600名车主畅享飞驰新生活。

(江宛霖



农行南海平洲支行指导客户成功兑换优惠活动代金券。