



关注教师节



2011年9月9日 星期五
编辑 宋才华 组版 唐玉梅 校对 夏君

省城近7成家长不支持送礼,但8成多都送过 别让教师节变成家长“劫”

谢倩漪 记者 沈娟娟 董艳芬 记者 黄洋洋 文/图

9月10日教师节,一个关于“要不要给老师送礼,送什么礼”的问题又如约而至,成为许多学生家长的“心病”。近日,就“教师节送礼”话题记者随机抽样调查了省城7所学校(包括幼儿园、小学、中学、大学)的92位学生和108位家长。调查结果显示,67%的家长反对教师节送礼行为,但他们当中82.4%的家长又都有过送礼经历,而接受调查的99%的学生表示,都曾在教师节当天给老师准备一份礼物。



教师节将至花店生意火热

送不送礼? 学生 YES, 家长 NO

“每年都会送,从幼儿园开始送贺卡,到小学送鲜花,不光是我,全班都在送。”今年刚升入初中的杨同学告诉记者,即使集体给老师送过礼,自己还是会单独再送,表达对老师的敬意。在记者调查的92名学生中,99%的学生都曾在教师节当天给老师准备一份礼物,对教师节送礼表示支持的有85位,支持率92%。

相比学生的热情,家长则显得有些“冷眼”。刘英的孩子在省城一所小学上5年级,给老师送礼,每回她都是“硬着头皮上阵”。“从心底根本就不愿意这么送礼,但不送怎么办呢?总得随大流吧,不然就落伍了。”

记者调查结果显示,在家长中,近七成都不支持送礼,但是却有82.4%的家长都送过礼。不少家长告诉记者,教师节送礼只是为了在这个节日向老师表达尊师重教的心意,感谢老师的辛勤培育,不过,有32.4%的家长表示,看到周围人都送,自己不送礼的话会不好意思。

学生、家长如此“青睐”送礼,那送礼后,老师对学生的态度有变化吗?实际情况却并非如此。调查结果显示,46.74%的学生表示送礼之后老师对自己的态度和以前差不多,仅10.87%的学生认为送礼前后老师对自己有变化,而42.39%的孩子认为,说不清楚。

送什么礼? 学生“老三样”, 家长纠结

去年的教师节,省城一小学的学生张月提前买好了鲜花,再附上一张亲手写的卡片,当作教师节礼物送给了老师。跟张月一样,学生似乎更爱通过鲜花和贺卡传递对老师的“爱”,其中,有63.04%的学生会将鲜花作为自己的首选,50%的学生会在贺卡上写下自己的心里话,47.83%的学生则是通过短信或者电话表达祝福。

“真的很纠结,妈咪群里最近的热门话题就是给老

师送什么礼物。”省城市民孙女士的孩子今年3岁8个月,虽然还在上幼儿园,但孙女士也将加入“送礼大军”。在妈咪群里,孙女士发现,给老师送的礼物五花八门,发卡、鲜花、购物卡等等。“送购物卡?价格太高,以后这规格就降不下来了;送贵重物品,普通工薪家庭根本吃不消,这真是件麻烦的事情。”学生家长马女士也发出同样的感慨。

收什么礼? 最好的礼物莫过于优异的成绩

送鲜花、送数码,有的甚至直接送现金、购物卡……五花八门的教师节礼物中,老师最青睐什么呢?答案各不相同,但在合肥38中教导处副主任光善惠看来,最好的节日礼物莫过于一张贺卡、一条祝福、一份优异的成绩单。

“教师节送礼会让教师失去应有的师者尊严,而家长

则陷入社会‘潜规则’,二者交互作用,会助长不良社会风气的滋生蔓延。”光善惠分析,尽管家长送礼的出发点是为了孩子,但如果想通过物质去‘交换’孩子的特殊待遇,不仅亵渎了教师的职业,而且对正在读书的孩子形成正确的人生观、价值观十分不利。

专家观点: 莫让教师节成“家长劫”、“教师结”

在省精神文明建设研究中心副秘书长崔跃松教授看来,教师节之所以被功利化为师生利益“黏合剂”,是受当下社会风气的影响,而这种风气已经成为教师、家长的“精神负担”。教师节俨然已演变成为家长“劫”,教师“结”!

在崔跃松看来,时下给老师送礼的这种不正之风,已经给教师、家长带来“精神压力”,一方面,家长“想破脑袋”琢磨给老师送什么礼物,倒不是真想表达对老师有多么的敬重,而是看别的家长送礼,自己不送“吃亏”,怕孩

子得不到老师的“关照”,最后不得不花钱买“心安”;另一方面,老师接受礼物,心里会产生压力,也会影响到其在学生中的威望,不利于正常教学。不收吧,盛情难却,甚至可能引起误解,让家长以为礼轻了或抱有成见。家长送也不是,不送也不是;老师收也不是,不收也不是,教师节俨然已变成“家长劫”和“教师结”。

“教师节送礼不正之风肯定要抵制,但讲人情、论关系在中国源远流长,这跟历史、文化等都有关系,仅凭教育系统抵制肯定远远不够。”崔跃松说。

备注:此次调查共发放问卷200份,收回有效问卷200份,其中学生92人,家长108人,样本采集于合肥市南门小学、永红路小学、合肥六中、四十五中、安徽大学、合肥工业大学和芙蓉社区幼儿园。
安徽大学08级统计学专业余琼、管明月、郭桐、马成林参与本次调查,在此一并致谢!

八年五星 坚持打造家电连锁TOP店

五星电器宿州路旗舰店9月9日升级开业

有一种荣耀,叫信任;有一种精神,叫传承;有一种进取,叫创新;有一种勇敢,叫无畏。

闭关修炼 五星要腾飞

历经四年辉煌之路,五星电器宿州路旗舰店在合肥商家必争之地——宿州路商圈,稳扎稳打,服务创新,销售业绩一路飙升。自2007年起,五星宿州路店不断刷新自己的开业当日单店销售冠军纪录!9月9日,五星宿州路店又将迎来一年一度的开业巨惠,七大品类家电大幅让利,促销力度堪比黄金周,预计单日销售将达千万!目前,整个卖场的重装工作正在有序的推进,相信精心改造后的五星宿州路店必将带给合肥又一次的震撼!

五星电器合肥分部总经理郑莹表示,五星电器接下来将进入高速发展的时期,安徽市场潜力巨大,是整个五星电器未来发展战略中的重中之重,面对目前市场的竞争压力,五星首

先要做到的是集中力量,做到区域领先。然后逐步扩张,填补空白区域,力争上游。在未来五年中,五星在全省将要开50-60家新店,其中要有20家大店。

在连锁扩张的同时,五星电器将以“五星电器,五星服务”作为企业的核心竞争力,持续加快门店创新、多元化的发展。“保证服务,让顾客从满意到感动,这就是五星电器作为全国的TOP店未来的目标。”郑总这样说道。

此外,在山东青岛,在浙江杭州,五星电器全新业态5A体验店已经面世。5A,即为Anytime(任何时间)、Anywhere(任何地点)、Anybody(任何人)、Anything(任何事情)、Any-way(任何方法)。5A体验店旨在为消费者提供“随时随地,随心所欲”的购物体验。

另外,据透露,在今年年底,百思买将强势回归,第一家新店落户上海。这家百思买新店

将由五星电器团队打造,结合百思买和五星电器的优势,成为一家“中国的百思买”。

顾客体验新模式 打造家电新标杆

宿州路店是五星电器在安徽区域的第一大店,位于合肥市步行街宿州路家电黄金商圈,定位为“TOP”级的多元化、复合式家电卖场。

五星宿州路卖场拥有7000多平方营业面积,是合肥规模最大,拥有面积最大、品牌体验厅数量最多的家电卖场之一,厂商联合重金打造各大品牌专区,索尼、HTC、诺基亚等国际一线品牌新一代形象店,均为首次亮相。另外,产品种类齐全。世界顶尖品牌悉数登场。除增加更全产品出样,更多真机体验外,五星宿州路店这次打造的品牌专区全都按照国际化风格规划,体现了完美的现代时尚风格。

此外,小家电产品的丰富程度也出乎消费

者的意外。涉及美容、美发、清洁、等用途的健康美容小家电产品应有尽有;卖场三楼开辟运动、健身体验中心,在五星电器宿州路店,经过改造后将以全新家居体验馆模式向消费者开放。

家庭电脑、个人移动最佳解决方案在五星

凭借百思买庞大的全球采购量,此次五星宿州路旗舰店将采用与苹果、诺基亚、索尼、联想、戴尔等众多厂家直接合作的优秀经营模式,压低合肥市场20%以上的价格。五星宿州路旗舰店引进了全球7大电脑品牌进驻,更有诺基亚NSP体验店等亮相合肥。五星宿州路店将成为合肥名副其实的最优质3C产品卖场。

电脑服务区是五星宿州路店改造后的一大亮点,成为消费者最好的“家庭电脑解决方案”提供者。