

▶▶不同于成都平原“秋老虎”威力不减,9月的高原已有阵阵凉意。阿坝州马尔康中学校长张勇已经忙活了近两周,为新学期的到来做足准备。

从成都到阿坝 “组团式帮扶”为高原培养“永久牌”师资队伍

“绵阳中学今年开始和我们开展重点协作,这两天,我们就在着手部署相关工作,迎接孩子们的到来。”张勇原本是成都崇州市崇庆中学副校长,两年前,他参与“组团式”帮扶工作,来到马尔康中学校支教,任校长一职。他与一同入驻的9名同事在该校任教,致力于为高原培养一支“永久牌”师资队伍。

从崇州到马尔康 推进学校“组团式”帮扶工作

来到马尔康中学两年多,张勇已习惯了现在的生活。他每天早上6点半起床,洗漱完毕就前往学校食堂陪餐。确认食堂工作有条不紊后,张勇会到校门口迎接学生和老师。只要没有特殊安排,一日三餐他都与学生同吃食堂。“食品安全是学校工作的重点,我作为第一责任人,必须要监督好这项工作。”张勇说。

一校之长,也是学生们的大家长,除了学生生活方面尽心尽责,张勇为同学们的学习也没少费心思。来到马尔康后,他对各年级、教研组进行分析研判,结合学校发展实际,成立教育干部人才“组团式”帮扶工作领导小组。还提出争创省一级示范学校(特色型)的时间表和路线图,进一步明确学校近中远发展目标、帮扶措施、预期效果等,切实做到以目标引领学校高质量发展。

“组团式”帮扶走进来 师徒结对共同进步

提升教育质量,师资是关键。张勇和一同入驻的9名同事共同成立了“组团式”帮扶共建教学团队、名师工作室。建立起“师父带徒弟”“团队带团队”帮带机制,为当地学校进一步增强了“造血”功能。



作协议签字仪式。马尔康中学供图
张勇(中)参加“组团式”帮扶合

张勇介绍,目前“师徒结对”已达9对,师父是从成都前来支教的老师,徒弟则是马尔康中学教师。一个学期开展“同课异构”活动2次,并要求师父指导徒弟备课每周不少于1次,听课不少于1次,作业设计每月不少于1次,以求共同进步。

张开祥老师来自崇州市蜀城中学,与马尔康中学的王磊结对师徒。王磊曾经在学生“知识过手”上找不到方法,张开祥则传授让孩子们中午做10分钟小练习的秘诀,效果不错,现在已在全年级推广,王磊也成长为马尔康中学数学教研组的骨干。让张勇高兴的是,除了工作上的交流,这对师徒还成了生活上的朋友,相处十分融洽,这也是张勇所期望看到的帮扶团队成立的意义。

组织教师走出去 师资力量广泛交流

不仅邀请成都的教师们走进来,马尔康中学的老师也在走出去。

要提升教师专业素养,离不开教师之间

的交流。”张勇说,两年来,他不断通过各种工作联系,强化两校间的帮扶关系,积极促进两校教学、教研交流。比如,邀请马尔康中学的老师前往崇庆中学跟班学习,实地探访新的教学模式,与更多优秀老师进行交流。到目前为止,已与崇庆中学开展“同课异构”交流活动6次,派中层干部到崇庆中学跟岗学习45人次,到崇州市崇庆中学、新都香城中学参加教学、教研、德育、国防教育活动6次。

受益于这一帮扶机制,两年来,马尔康中学教学成绩的提升有目共睹。今年1月,阿坝州期末统考中,该校高2022级六个学科居全州第二名,总体居全州第二名。

“学生成绩的提升,让老师们也对未来有了信心。”张勇说,他们现在正为马尔康中学规划新的校区,在教师福利方面也有所谋划。“从长远来看,通过帮扶教师的示范引领,加上各项改革方案,给老师们吃了定心丸,他们知道未来的通道被打通了,在发展上自然就更加积极主动。”

华西都市报-封面新闻记者 戴竺苾 苟春

北京现代： 以坚守初心与创新变革应对车市变局

在当前内外部因素影响下,中国车市面临变局,价格战激烈,自主品牌崛起对合资品牌造成冲击。在2024年成都国际车展上,北京现代以“坚守初心”和“创新变革”展示应对策略。

坚守初心 深耕中国市场

北京现代常任副总经理吴周涛表示,现代汽车集团2024年蝉联全球销量TOP3,拥有强大的实力,这为北京现代提供了坚实后盾。北京现代成立于2002年,曾创下连续多年产销超百万辆的佳绩,多年深耕中国市场使其深知坚守初心的重要性。

许多新兴品牌为抢市场缩短测试流程、调整价格配置,“背刺”老车主,而北京现代秉持“以人为本的进步”愿景,为消费者提供高价值产品和优质服务,不忽悠、不背刺用户。

以品质为核是北京现代的长期理念。依托现代汽车全球先进质量体系,构建“Quality+”质量保证体系,产品多年蝉联J.D.Power“车辆可靠性研究”第一名。新车开发阶段进行严格测试,保证安全与品质。

此外,北京现代成立22年来积极担当社会责任,在华投资超千亿元,产值达1.2万亿元,带动20余万人就业,在公益方面投入超5.4亿元,建立社会责任体系助力社会发展。

创新变革 引领合资品牌

创新变革是北京现代的发展动力。



▲第五代胜达在成都车展上市。

▲成都车展北京现代展台。

其拥有时尚超前的设计风格,率先布局新能源全动力域产品,智能驾驶系统功能齐全,一直以技术创新引领合资品牌。面对车市变革,北京现代积极与北汽集团等合作,加大本土研发能力,依托现代中国(烟

台)技术研究中心加强智能化、电动化研发。从2025年起将推出全新纯电车型,构建新能源车型矩阵,中韩运营团队紧密配合提高决策效率。

推动海外出口是现代汽车集团“在中

国,为全球”战略的一部分。面对国内需求减缓,北京现代转变打法,推动出口拓展海外市场,今年上半年出口量突破1.3万辆,同比增长200%,利用闲置产能并反哺国内业务。

在营销策略上,Z世代成为主流消费者,北京现代采用灵活策略,秉持服务价值观与客户沟通,树立“年轻、科技、温暖”品牌标签。

第五代胜达是北京现代的典范之作,8月30日在成都车展上市,体现了“创新变革”与“坚守初心”的融合。胜达作为现代汽车第一款SUV,历经五次迭代,全球累计销量超570万台,具有深厚底蕴。

面对都市人群户外轻野生活需求,第五代胜达全面焕新,采用硬派“方盒子”设计,满足城市家庭高端生活追求,同时拓展户外轻野场景。在智能化方面,智舱采用全新座舱系统ccNC,硬件、UI、生态升级,新增小程序且五年流量全免;智驾配备22个高精度传感器和30项ADAS智能驾驶辅助系统,定义燃油量产车智驾标准。

在今年复杂市场形势下,车企竞争激烈。一些车企激进追求速度,导致成本上升、利润下滑、质量下降;一些车企按兵不动,面临掉队风险。北京现代将坚守初心与创新变革融合的打法值得借鉴,以用户为中心,坚守品质与责任,适应市场变化,为消费者提供更好的产品和服务,未来有望稳健发展,为中国车市贡献力量。

华西都市报-封面新闻记者 刘念
图片由北京现代提供