

# “椅子老师” 坐着讲课11年

## 鱼台一乡村教师丧失行走能力 仍坚守三尺讲台

文/片 本报记者 姬生辉 本报通讯员 赵磊 周民伟

9日早上7点半,56岁的王树科像往常一样来到济宁市鱼台县鱼城镇前蒋小学,开始了一天的工作。因患腰部骨结核,他丧失了独立行走的能力。11年来,他只能坐在椅子上为学生们上课,因此被大家尊称为“椅子老师”。



王树科正在教孩子们朗读生字。

## 一个痴心人:只要还有一口气,就不离开学校

打开教室门,王树科拄着拐杖走到讲台前,左手扶着讲桌,左腿吃力地迈上讲台,然后用右手将右腿搬上去……大约五分钟后,王树科端坐在讲台上的课桌前,打开教案准备开始当天的第一节语文课。

11年前,王树科患上骨结核,双腿丧失独立行走能力。哪怕是从教室到办公室不足30米远的距离,也要依靠电动三轮车。

“我觉得自己的身体还行,更主要的是对孩子们和三尺讲台有了感情,一天不到学校总觉得心里不踏实。”当记者见到王树科时,他身穿一件已经洗得灰白的中山装,正利用课间时间批改学生的作业。

尽管身体行走不便,但王树科仍坚持每天早上7点半准时到校,看着孩子们上完早自习后,他才到办公室休息片刻。中午放学最后一个孩子离开后,王树科才拄

着拐杖缓慢地走出教室,匆匆赶回家。进家后,他用最快的速度吃饭,因为每天下午1点半他要准时返校,看一眼孩子们是否都到校上课。下午5点,当孩子们都放学回家了,王树科一天的工作才算告一段落。

“我已经做了31年教师,早已经习惯了这种节奏。”王树科说,这些年来风雨无阻。“只要还有一口气,我就不会离开学校。”

## 一个热心人:最后一个孩子走了,他才回家

“王老师是我们全镇老师的榜样。”济宁市鱼台县鱼城镇教育办公室主任李艳雷说,尽管多年患病,但为了心爱的教育事业,王树科没有因特别原因请过一天假。

1980年初中毕业后,王树科成为一名普通的乡村教师,辗转多所农村小学后,来到鱼城镇前蒋小学任教。2000年2月份上课时,王树科突然感觉腰部痛得如刀绞一般,几乎无法支撑身体。到医院检查,被确诊为腰部骨结核,丧失独立行走能力。但是在

家休息两个月后,他又主动回到学校。因为不能长时间站立,他在讲台上准备了一把椅子,坐着为学生们上课。

因具有培养低年级学生的经验,王树科多年来一直担任小学一年级的教学工作。“这些孩子年龄小,需要投入更多的关怀。”课间时候,他帮着孩子们削铅笔;放学后,他陪着学生等待家长……只有当班内最后一个孩子离校,他才回家。

去年冬天一个下着大雪的早上,王树科匆匆地

骑着电动三轮车往学校赶,因为积雪路滑,他跌进路旁的沟中,但他仍爬起来赶到学校。“到教室后感觉左手腕隐隐作痛,去医院检查才知道骨折了。”

相比自己的身体,王树科对待学生认真得多。他班内曾经有一个女孩,因为家庭生活贫困多次产生辍学念头。王树科得知后,骑着电动三轮车来到女孩家中,给她父母做思想工作,最终女孩终于打消了辍学的念头。

## 一个“狠心”人:儿子动手术,他仍在上课

在王树科心中,埋着一个不为人知的秘密,即使是学校内的同事知道的也不多。“王老师唯一的儿子患有先天性血小板缺失,进行过多次手术,光治疗费用就已经花了近20万元。”鱼城镇前蒋小学校长李正运说,2006年春天,王树科的儿子进行了脾脏切

除手术,但是在这个特殊的时候,王老师依然在学校为学生们上课。

“怎么能不担心呢,当时我也曾打算跟孩子去天津做手术,但班里60多名学生,只有我一个教师。我走了谁为他们上课?”王树科说,他最放不下的,就是这些孩子,与他们在一起

能够忘记所有伤痛。

王树科对教育认真的态度也赢得了家长们的认同。“把孩子交给王老师我们心里踏实。”一位家长说。每当听到这样的话时,王树科都非常感动,“这不仅仅是一种简单的信任,更是一份沉甸甸的责任。”

设计、品质、动力 一个都不能少

# 别克英朗GT: 以中高级车标准“要求”的中级车

如果一款车能够在上市当年,就力压群雄,令消费者“一见钟情”,你想知道他是谁?

如果一款车能在其细分市场中打破10年的传统“僵死”困局,在上市头几个月便跻身主流阵营,你又能猜到他是谁?

给你点提示吧,这是一款中级车,一款外观设计绝不大众化的高端中级车;  
一款9月份销量突破9081辆的,在产品品质与价格方面都能找到平衡的中级车;  
——它就是上海通用别克英朗GT!

来自中国汽车工业协会的最新统计数据显示,9月份国内市场乘用车市场以1.05万辆的销售成绩再现火爆场景,这其中,中级车占了38%的份额,一个值得注意的现象是,中级车高端产品的消费增长迅速,以英朗GT为例,2011年9月份的销售高达9081辆。

中级车向来是竞争最激烈的细分市场,英朗GT于2010年6月底正式上市,作为一款中级车市场的高端车型,上市短短三个月就能够一炮打响,当年9月份销量竟高达8406辆,成为中级车高端细分市场当之无愧的黑马,令业内同行为之侧目。

市场的分析认为,英朗GT能够成功突围中级车高端“僵死”的怪圈,就在于它拥有“越级”产品力和高价值,并且满足目标消费群体的需求。

动感优雅的中高级车绅士  
颠覆中级车传统形象

“一见钟情很重要,消费者希望购买的产品能强调其审美观和品位,如果在设计或外观上

没有吸引力,消费者也很难动购买的念头。”这是一位在市场终端浸淫了多年的资深汽车销售的心得体会,在他看来,“一辆外观长得不好看的车,你想他能卖得多好,那也是有限公司!”

细细分析下这位销售的话也不无道理,因为消费者在购买汽车时,第一眼看到的,就是外观,其次才会去了解价格、性能、品质以及买车后的售后服务等,来自市场的调查数据也显示,英朗GT能在中级市场火爆,其大气流畅的外观是一个不可或缺的因素。

“大气、时尚、简约而不失优雅、舒适”这是英朗GT给众多消费者留下的深刻印象,这也是中级车中极少能做到的多项核心因素的平衡协调。

英朗GT何以能做到这样?这主要源自其别克品牌“全球平台,欧美技术”的精髓,汲取了“Buick Riviera别克未来”概念车的前瞻设计理念,汇聚了来自全球领先的设计理念,将大气与优雅、品位与简约融为一体,

一举颠覆中级车的传统形象,修长的体型,外凸的轮廓,设计师巧妙地将每一个边角加以柔化处理,令整车曲线浑然一体,动感流畅;1:2的完美车身比例,经典的展翼式特征线勾勒出优雅的侧面轮廓,成为英朗GT造型的点睛之笔,也成就了其拥有中级车少见的优雅大气。

另外,“展翼式”自动感应大灯组合,标志性的直瀑镀铬格栅,微视同级的17寸豪华轮毂,“智者中心”360度环抱式的内饰设计理念,双炮筒式运动仪表盘,战斗造型门饰……都令英朗GT在体现科技感的同时不失柔雅惬意。

越级产品力与合理价格的平衡理性的消费者更重视综合品质

事实上,在国内,中级车用户对产品品质与价格的平衡非常敏感,产品要想在这一细分市场占据高端,往往要付出时间的代价,耐心等待口碑的积累,让消费者消除对于其“值还是不值”的疑虑,才能逐渐进入市场的主流。



然而,擅长营销的上海通用却在市场调查中发现,仅靠产品的价格或仅靠车型的品质都不是打开中级车车主心门的最佳钥匙,而越级产品力与合理价格的平衡,则是取得市场的利器。

作为用中高级车标准打造的高档中级车,英朗GT体现了别克品牌对市场需求的理解和把握,产品的越级品质在各方面都有突出表现。

英朗GT配备了1.6L、1.8L Eco智能发动机和1.6T涡轮增压发动机三款动力配备——其中后者还是中级车

中的动力之王,自动挡车型全系标配先进的新一代六速手自一体变速箱,结合高级别的别克专利Quiet Tuning高效静音技术,以及齐全丰富的人性化科技舒适配备,还有突破性的安吉星OnStar全时在线助理,令英朗GT在操控、舒适和安全上都有异常出色的表现。

在同级车中突出了科技领先的形象,值得一提的是,英朗GT还拥有通用欧洲研发的最新中级全球平台搭载了同级最先进的车身总线结构和世界首创的瓦特连杆底盘悬

佳设计;是同级中拥有最大的车身,宽敞的空间的车型。

如今,随着消费者越来越理性,中级车车主也越来越关注产品的性能、设计、科技含量、配置等多方面因素,产品必须具备更先进的科技和更强的产品力,才能获得消费者的青睐,今年的汽车市场机遇难得,预计中级车市场全年销量可能达到1.0万辆,尤其是中级车高端细分市场将有100万辆的总量和4.2%的增幅,蛋糕已经做大了,谁能切到更大的一块恐怕最终还得靠产品实力来说话。(彦翰)