

徐闯闯世界

——一位挚爱母亲的亲述

鲍美琴

7.我的眼眶有些湿润了

没多久,儿子在中长跑方面的成绩提高了不少,施老师曾不止一次地对他说:“好好练,总有一天让你代表学校参加比赛。”听到这样的承诺,儿子的劲头更足了。

但不愉快的事也接踵而来。先是班主任张老师来“告状”,说我儿子的作文没写好,课文也背不出来。接着,蔡老师又向我反映他的理解能力太差,教的应用题早已经跟不上了。

面对这样的局面,我真有点不知所措了。难道是因为儿子在训练上花费的时间和精力太多才影响了功课?我和丈夫商量了一下,决定先把训练的强度降下来,让他一门心思攻语文和数学。另外,我还和儿子的教练通了气,她也表示理解,但明确表示训练不能停。

除了和班主任保持密切联系外,我还经常给蔡家欢老师打电话,了解儿子的情况。每天一放学,第一件事就是询问儿子的作业,再了解哪些题目他不会做。

日子一天天地过去,儿子的成绩没有任何起色。每天一吃完晚饭,我就会发现儿子已面露倦容,昏昏欲睡了。每当看到这种情况,我的火气便会一下子冒上来。但转念一想,发火对儿子根本没用,只会适得其反。

一天晚上,同样的情景又重演了。我强压火气,努力使自己安定下来,用平静的口吻轻声说道:“闯闯,来温习功课。”“来了。”儿子有气无力地回答。一摊开课本,儿子就情不自禁地打了一个大大的哈欠,我严肃地看了他一眼,他猛摇了几下头,努力想使自己保持清醒,可那又谈何容易。

那天,老师布置的是几道应用题。难度并不大。于是,我又像往常一样把题目的意思反复讲了几遍,看儿子有何反应,是否理解了。结果,他还是显出懵懵懂懂的神态,一脸茫然。

这时,我的火气再也压不下去了。我把桌子一拍,厉声说道:“你到底是怎么回事?



讲了这么多遍,还会做!”没想到儿子却冷不丁地回了一句:“不懂就是不懂,难道要我说谎吗?”此言一出,我也愣住了,儿子说的话一点不错,不懂装懂岂不是更糟糕了吗?

通过一段时间的细致观察,我发觉儿子成绩不佳的原因一半是智力问题,一半源于厌学。因为在他看来,只要全身心地参加体育活动就足够了。要扭转他的错误想法,看来还得多下点功夫。

关于此事,我特地请教了长期从事智障青少年教育的上南辅读学校校长姚平。她仔细地倾听了关于我儿子的情况介绍后,语重心长地对我说:“在教育儿子的问题上,一定要调整好心态并面对现实。所以,不能以正常孩子的标准来要求他,这样对他非但不公平,而且也没有效果。你只有通过谆谆引导和循序渐进的方法来逐渐开发孩子的智力,不但要教孩子的功课,还要通过生活中的小事教会他如何面对人生。这种过程是漫长和乏味的,而且还要建立在孩子确实感兴趣的基礎上。你能做到这一点吗?如果做得到的话,你会成为一位成功的伟大母亲,而你的儿子必将幸运地获得新生。”

校长的话给了我极大的震撼,我浑身的血也仿佛沸腾起来。回想过去,作为母亲的我根本没有用心地去体会儿子的内心世界,尽管拥有一颗充满母爱的心,但对待儿子的方法却简单粗暴,肯定已经在他的心灵上造成了不少伤害。

想到这里,向校长表示感谢后,我匆匆地朝儿子的教室走去。

到了教室门口,我朝里一看,正在上数学课,是蔡家欢老师的课。只见她在黑板上又是写,又是画,讲得头头是道。学生们有的似乎听懂了,有的却没有任何反应,其中也包括儿子。看着蔡老师还在一遍遍不厌其烦地讲解,我的眼眶有些湿润了。是啊,为智障孩子们付出辛勤汗水和辛劳的又何止我们这些做父母的啊!

从此,在教育儿子时,我始终把校长的话作为自己的座右铭,再也没有呵斥,再也没有发怒。有的只是耐心的启发和巧妙的引导。我还特地买了一些有关智障青少年心理学的书籍,提高自身的素养和教育水平。

8.她刚爬上山顶就看见了老三
长芳总是嘻嘻笑:“我也知道是不可能的,但我不去做恶人,要你自己去说。”
静秋临走前一天,长林自己找她来了,红着脸说:“我妈叫我明天送你一程,山上人少,不安全,山下路远,还怕涨水——”
静秋竭力推辞了,大妈也出面说了一通,静秋也推辞了。到了晚上,老三过来了,跟大家一起坐在堂屋里说话。静秋几次想告诉他明天回去的事,都没有机会开口。她希望别的人会提起这事,那样他就知道她要回K市两天了,但没有一个人提起这事。

静秋不好意思老呆在堂屋,就起身回到自己房间去写汇报,但她一直支着耳朵在听堂屋的动静。快10时了,她听见他在告辞了,她正想找个机会溜出去告诉他,他走进她房间来了,从她手里拿过笔,找了张纸,很快地写了几句话,然后把那张纸推到她面前。她看见他写着:“明天走山路,我在山上等你。8时。”

她吃了一惊,几乎看不懂他写的是什么意思了。她愣了片刻,还没等她回答,大妈已经走进来了。他提高声音说:“谢谢你,我走了。”就走了出去。
大妈狐疑地问:“他谢你什么?”
“噢,他请我帮他在K市买东西。”

大妈说:“我也正想要你帮忙买点东西。”大妈拿出一些钱,“你回去了,帮我们长林买些毛线,帮他织件毛衣,颜色式样都由你定。我听你大嫂说你蛮会织毛衣,你这身上穿的是自己织的吧?”

静秋不好推脱,只好收下了钱,心想,不能做大妈的儿媳,帮她儿子织件毛衣也算是补偿吧。

那一晚,静秋怎么都睡不着,她把那张纸拿出来看了又看,他的确是那样写的。但他是怎么知道她明天要回去的呢?他明天不上班吗?他会对她说什么?做什么?有他做伴,她心里很高兴,但是女孩防范的是男人,他也不是个男人吗?

第二天,才7时,静秋就起来了,梳洗了一下,跟大妈告个辞,就一个人出发了。她先走到河的上游,乘渡船过了那条小河,然后就开始爬山。

山楂树之恋



艾米

她刚爬上山顶,就看见了老三。他没穿她那件蓝色棉大衣,只穿了件她没见过的茄克。她望着他,无声地笑。他也是一个劲地望着她笑:“看见你出门了。开始还以为你不会来呢。”
“你——今天不上班?”“换休了,”他从随身背的包里拿出一个苹果,递给她,“早上吃东西了没有?”她老实回答:“没有,你呢?”

“我也没有,我们可以走到K县城去吃早点。”他把她背的包都拿了过去,“你胆子好大,准备一个人走山路吗?不怕豺狼虎豹?”

“长林说这山上没野物,他说——只需要防坏人——”

他笑起来:“你看我是不是坏人?”“我不知道——”他安慰她说:“我不是坏人,你慢慢就知道了。”

山顶的路还有点宽,两个人并排走着,他一直侧着脸望她,问:“大妈昨天找你干什么?”“她叫我在K市帮长林买毛线,帮他织件毛衣——”

“大妈想让你做她儿媳,你知不知道?”“她——说过一下——”“你——答应了?”

静秋差点跳起来:“你乱说些什么呀?我还在读书——”

他见她脸庞涨得红通通的,好像要发恼一样,不敢再问了,只说:“你答应给长林——织毛衣了?”“嗯。”他像吃了大亏一样叫起来:“你要给他织毛衣?那你也要给我织件毛衣!”

静秋笑道:“你怎么像小孩争嘴一样?别人要织一件,你也要织一件?”说到这里,又有心试探一下,“你还要我帮你织毛衣?你不会叫你——爱人——帮你织?”他急了:“我哪里有爱人?你听谁说我有爱人?”她见他没爱人,心里很高兴,但嘴里却继续冤枉他:“大妈说你——有爱人,说你上次就是回家探亲去了。”

他大喊冤枉:“我还没结婚,哪来的爱人?你到我们队上去问问,看我——结婚了没有。你不相信我,总要相信组织吧?”静秋说:“我干嘛去你队上问?你——结婚不结婚——跟我有什么关系?”

他好像也觉察到自己有点失态,笑了笑说:“怕你误会——”

国美重金打造十一博览"惠"

大单采购 超级特价 开业庆典 诚久保障

日前,家电巨鳄国美电器高调宣布,全面启动“十一”黄金周活动,让消费者充分享受国庆价格和各项优惠,为“十一”出游、新婚、装修一族提供采购特惠的尚佳机会。上海国美的四十几家门店早已做好了充足的准备,同时展开大型促销活动,由此掀起一场席卷中城的“十一”特惠风暴。

博——200亿采购大单

早在一个月前,国美永乐向全球200多家供应商发起邀请,通过大单采购的方式,成功签署了200多亿元的采购协议,其中彩电商品采购额高达71亿元,占据最大比重。为提前启动黄金周计划打下扎实全面的基础。

“此次采购中,首销、包销、定制的新品就有2000余款,占此次采购大单近40%,其中,首销产品从9月中旬开始首销两个月,如美的为2008年推出的具有除尘功能的新款空调产品‘天净星’系列、海尔的A系列、志高空调新品系列;夏普、康佳36

系列、创维28系列;海尔、海信、创维、长虹的32寸等离子新品——”上海国美总经理介绍,“这些新品将于十一前就在国美门店亮相,在活动期间全面开闸泄洪、足量供应。”

览——新品囤货国庆发力

如今,数码商品已进入高像素时代。国美“十一”全面推出40英寸以上的大屏幕平板电视机,其份额将占到平板电视机总量的20%左右。42英寸、46英寸、52英寸将会成为此次面对国庆消费市场的主流尺寸,大屏幕电视机的价格将在黄金周进一步下降。冰箱、洗衣机节能化、健康化的趋势愈加明显。考虑到冰箱的保鲜功能不断受到重视,一些温度控制准确、波动范围较小的冰箱,在国美将成为黄金周市场上一大亮点。除了节能环保,洗衣机的健康功能越来越被重视。届时,部分品牌厂家将在徐家汇店推出具有抑菌、除霉等功能的新产品。

据介绍,此次大单采购中,3C类产品也成为重点采购对象。面对即将到来的黄金周旅游季,国美永乐采购500多万台数码类产品,除“卡片机”外,高端单反相机的比重进一步提升,并一举签下尼康S51(黑色)、卡西欧Z77、柯达M873等主推型号首销包销权。

黄金周期间推出的3C新品包括数码相机、MP3、电脑及手机等,众多知名品牌齐聚一堂。数码类有消费者熟知的索尼新款照相机DSC-T200、佳能新款照相机EOS-400D、JVC摄像机GZ-HD7等07秋季新款;电脑类有联想火炬笔记本、华硕S6系列、惠普tx1100系列、系列等众多知名品牌;手机类有MOTORAZR2 V8、三星F308、索尼爱立信P1、诺基亚N95等流行时尚新款。众多3C新品亮相将极大地满足消费者对高品质生活的追求。

惠——“十一”惠申城

针对此次“十一”发力,国美从众厂家争取了

大量促销资源,投入了巨大的资金加注了活动的礼品“含金量”。大量促销资源的支持主要得利于国美电器与众厂家长期建立的亲密关系与大规模的现金采购,厂家十分看好国美电器庞大的资金实力和渠道销售能力,而国美同样看好上游厂家的高质量具竞争力的产品,厂商关系处理得好,获得更多实惠的最终还是消费者。

温馨提醒:国美全面推出了“诚久保障”服务,顾客可享受“满意保障”“价格保障”“退货保障”“换货保障”。凡9月22日至28日购买国美指定商品的消费者,依据“诚久保障”服务的价格保障,可持发票或有效凭证到国美门店领取降价补款。十一黄金周期间,如商品价格随市场波动,国庆节后将对调整价格的商品进行差价补偿。消费者现在购买高端产品或者是新品的时候,完全可以打消“十一”降价带来的顾虑。

广告

兴业“万利宝”人民币理财产品

产品名称	期限	预期年收益率	投资金额	销售日期	起息日
第44期年年升	345天	≥6%	最低投资金额为5万元,并以1万元整数倍递增	即日起-2007年10月15日	2007年10月16日
第43期季季丰	83天	4%	最低投资金额为5万元,并以1万元整数倍递增	即日起-2007年10月12日	2007年10月13日
第37期年年升——新股申购	328天	8-20% (非承诺收益)	最低投资金额为5万元,并以1万元整数倍递增	即日起-2007年10月12日	2007年10月13日
第十期万利宝——兴业基金宝	一年	8-25% (非承诺收益)	最低投资金额为5万元,并以1千元整数倍递增	即日起-2007年10月15日	2007年10月16日

限期限额销售 1) 以上产品除了第十期万利宝——“兴业基金宝”产品外,客户均不可提前赎回。2) 一切产品说明以协议书条款为准。3) 最终解释权归兴业银行所有。4) 国庆期间对外营业网点及营业时间,请洽95561

天弘精选混合型证券投资基金10月11日拆分, 拆分当日净值1元限量申购!

理财热线: 95561 63213488

兴业银行 上海分行
INDUSTRIAL BANK CO.,LTD. SHANGHAI BRANCH