

万里援疆 用教育之光照亮祖国边疆

——记南阳市第八中学援疆教师刘苹

□本报记者 王雪 全媒体记者 屈连文 通讯员 任书苗



刘苹在辅导学生

舍家报国，倾情援疆。刘苹，南阳市八中地理教师。2023年春节后，毅然背起行囊，和其他援疆教师一起来到天山脚下，开启为期一年半的援疆支教工作。

万里援疆勇担当 倾情奉献在课堂

2004年，刘苹从信阳师范大学地理系毕业后应聘到南阳市八中任教，一干就是19个春秋。从教以来，她多次被评为市区优秀教师、先进个人。2023年1月，获悉我省第二批“组团式”援疆教师缺少地理老师时，刘苹毫不犹豫地报了名。2月14日，怀揣着赤诚之心，她踏上了援疆征程。

刘苹的援疆单位是哈密市一中。为了快速融入这里的教学中，她积极主动听同学科老师的课，认真学习优秀教师的授课方

式，积极参与教研活动，不断完善自己的教法。备课时，她认真研读教材和考纲，坚持二次备课，并且每节课后都要进行反思。

班里有名女生上课连课本都不拿，她把女生叫到办公室，通过聊天了解到该女生缺乏自信，她温柔地鼓励女生慢慢来，并且告诉她有问题可以随时来找老师。每次上课，刘苹总提问女生，答错也给予她正面评价和引导。渐渐地，女生的状态好了很多。期中考试成绩出来了，女生的地

理破天荒考及格了，刘苹觉得以往的辛勤付出一切都值了。

班里有名男生上课爱睡觉，还经常不交作业，为此刘苹没少找他谈心。谈学习、谈理想、谈生活，刘苹与他成了好朋友。有节课，刘苹讲热力环流图，讲完之后让学生上来画图。这名男生主动举手表示愿意上台展示。男生画得很好，刘苹带领全班同学为他热烈地鼓掌，并给予他很高的评价。那个瞬间，男生脸上绽出自信的笑容。从那以后，男生上课的状态越来越好。

接力前行守初心 一片丹心育幼苗

“能够成为第二批河南援疆教师队伍中的一员，我倍感荣幸。看着孩子们有变化，我心里有一种说不出的喜悦。”刘苹说，“我最大的愿望就是毫无保留地用近20年的教学经验，助力新疆教育发展。”

在哈密一中，刘苹与当地年轻老师雪合热提·伊不拉伊木老师结为师徒。在刘苹的引领下，雪合热提·伊不

拉伊木成长迅速，在学校的优质课比赛中获得二等奖，所带班级成绩也在期末考试中获得了第一名的好成绩。“八中一直倡导诱思探究教学模式和自主管理方法。”刘苹说，“通过我让南阳先进的教育教学思想在哈密开花结果，造福边疆教育，我感到特别光荣。”

“援疆是一种奉献，更是一

种担当。”市八中校长王满表示，“从2018年我们学校的胡昆鹏教师援疆到今年刘苹教师援疆，他们面对困难和挑战，全力以赴完成支教任务，展现了八中教师良好的形象，弘扬了八中精神，用教育之光点亮祖国边疆，值得每个人学习。”③1



不“搜”不知道，中心城区竟然有430多家连锁品牌零食店 小零食“吃”出大市场

□本报记者 王宜迪

最近一段时间，中心城区人流量密集的繁华街区和学校周边，犹如雨后春笋一般冒出很多连锁品牌零食店。记者在手机上以“零食”为关键词进行地图搜索，在中心城区范围内竟然有430余条结果。这么多连锁品牌零食店忽然之间一拥而上“同台竞技”，他们到底有何优势？消费者对此又有何看法？记者就此进行走访。

连锁品牌零食店“涌”上街头

记者在走访中发现，“好想来零食工厂”“良品铺子”“鸣趣零食”等连锁品牌零食店在中心城区主要街道均有店铺。这些连锁品牌零食店，店面形象醒目、统一，店内格局基本相同，所售商品也大同小异，多为饮料、糕点、果冻、蜜饯、肉脯等。

记者在手机上以“零食”为关键词进行地图搜索，在中心城区范围内竟然有430余条结果。其中，50%为拥有统一品牌的零食集合店，店铺集中在主要街道、商业广场、住宅小区周边，尤其是在居民区附近的路段上。

在位于建设路的一家连锁品牌零食店内，店主向记者介绍了店铺相关情况，“除了极个别单店是自营的以外，大部分零食店是像我这样加盟品牌经营的，店铺内的商品配货、价格都是统一标准。”

“这一小推车的零食才花了86.3元，很便宜。这里的零食不仅品类多，而且价格比超市便宜，不少零食还是称重售卖，花上几十块钱，就可以实现‘零食自由’，挺吸引人的。”在孔明大道某连锁品牌零食店消费的市民苏女士对记者说。

年轻人是零食消费主力军

“坚果还有一小包，香辣鱼皮吃完了，果蔬脆也需要补充点。另外，我还在网上看中了几种爆款‘网红’小零食，准备买回来尝尝鲜。”市民王女士说，她每月都从工资里划出300元作为“零食专项资金”。说起南阳的零食店，她一口气说出一大串。

记者在走访中发现，这么多连锁品牌零食店，年轻人是主要客流。

“现在的年轻人不仅会给自己

预留‘零食专项资金’，还很容易被小红书、抖音等平台推荐的‘网红’小零食‘洗脑’。当然，他们在追捧新口味、新产品的同时，也注重对健康的追求。连锁品牌零食店销售各种独立包装、称重售卖的休闲零食，主打小分量、多品种，符合年轻人的口味和购买习惯，特别是一些包装精致、热量低的小零食，非常‘讨喜’，卖得很快。”南阳理工学院附近一家连锁品牌零食店的理柜员告诉记者。

商家更加注重品质和服务

品类丰富、新品众多，价格实惠、购买便捷，使得连锁品牌零食店在中心城区遍地开花。不过，一些市民对连锁品牌零食店的新鲜感已经开始消退，大家纷纷表示，“去过两三次就不愿意去了，那里的零食也就那样，平时逛超市也能买到”“一下子冒出来很多家连锁品牌零食店，这种店也就是图个新鲜，时间长了都一样”……

不过，经营了半年连锁品牌零食店的李先生依然对市场前

景信心满满。他认为，现在，很多年轻人购买零食不仅仅是一种消费需求，更是一种享受和情调。南阳城区零食消费潜力很大，零食店增多并不意味着市场饱和。随着市民对零食的需求不断提高，零食店必须更加注重品质和服务。想在市场竞争中立于不败之地，经营风格要更具特色、更具差异化，价格要更加平民化，真正体现出“量贩”的优势，“如果仅仅是跟风，那迟早会被淘汰的”。③1