

金中女生数学奥赛中斩金夺银,名师揭秘——

调皮点的女生更有数学天分

“她们突破了一些女生抽象思维、逻辑推理能力不强的瓶颈,加上女生特有的细心,脱颖而出并不奇怪。”昨天,金陵中学高二女生严梦媛、戎欣云、郑歆和高一女生王平分别挂着刚刚在厦门结束的2009女子数学奥林匹克竞赛中获得的金银铜牌回校。著名数学特级教师冯惠愚做了一个总结归纳,学习数学不能墨守陈规,往往调皮一点的女生学数学更占优势,而很多女生从小被教育要循规蹈矩,往往找不到学习数学的兴趣和方法。



金陵中学代表队的严梦媛(左二)等四位女生夺得一金二银一铜 快报记者 赵杰 摄

金牌选手严梦媛再夺金

严梦媛,去年就是这项竞赛的金牌获得者,今年又再次蝉联。这项旨在鼓励女生学数学的赛事由中国数学会奥林匹克委员会主办,今年有来自世界各地的51个队,200多名高手参赛,比去年竞争更加激烈。但严梦媛仍然选择再次挑战,这都是缘于她从小对数学的热爱。

严梦媛告诉记者,她从小学一年级就对一些趣味数学感兴趣,到了三年级开始参加小学生的各种数学竞赛,常常拿到一等奖。初中进入金陵中学后,严梦媛在江苏省初中生数学竞赛中每年都得一等奖。

初见严梦媛的人,可能会被她文静的外表“欺骗”,觉得她可能是一心埋首书斋的内向女生。其实不然,她喜欢长跑,得过全校女生第一;喜欢唱歌,参加比赛总少不了

她。学习上,她也不偏科,年级总分第一总是她。

金中的学生属于自己的时间比较多,严梦媛有机会接触更多喜欢的学科竞赛,计算机、物理、数学……与男生同场竞技,都是获得了江苏省的一等奖。“她到了晚上10:30就要睡觉,我们说话很少,但总吵醒她。”队友们说,严梦媛特别爱睡觉,到点就支撑不住了,也许正是有充足的睡眠时间,严梦媛的学习效率才特别高。

一般人解题解不出来会继续想,但严梦媛不是这样的,只要思考10分钟想不出答案,她就要去看看参考答案。“这时会有一种恍然大悟的感觉,觉得很有挑战性。”严梦媛说自己能坚持下来主要原因就是有兴趣,解难题在她看来是件好玩的事。她也表示,很多人说不用多做题,她不同意这种观念,她认为做题能长见识,是

非常有益的学习方法。

竞赛之外生活更精彩

戎欣云、郑歆与严梦媛同级,她们获得了银牌。这两位选手也是多才多艺、活泼调皮,以前她们的数学成绩并不像严梦媛那么拔尖,但因为喜欢,她们主动参加了学校的竞赛辅导,为自己赢得了展示实力的机会。有意思的是,她们在比赛期间还惦记着“快乐女声”和“我爱记歌词”的电视比赛,两人在老师的宿舍里抢抢视频道抢到很晚。戎欣云还是健美操比赛的军师,四个女孩一边参加数学竞赛一边比跳健美操,还多得了个三等奖回来。郑歆在校的成绩也都是年级前十,还获得了电子琴十级的证书,可谓多才多艺。这两位女生都说,数学是一门特别的学科,一旦入了门,越学越上瘾。

此次参赛队中最小的一

位是高一的王平,获得了铜牌。数学很好,其他理科成绩也不错,不少人以为王平会选择理科,而王平在选科时选的却是文科,这位小姑娘很有主见,她坦然地表示,就是因为喜欢。同样,选择了文科她并不会放弃在数学学习上的钻研。

老师揭秘成功秘诀

王丙风老师看着几个小姑娘一路走来。他认为,她们之所以数学学得那么好首先是有兴趣,当然自信也很重要。她们的学习方法各有不同,在老师点拨之下悟出了最适合自己的道路,没有走弯路,学习效率高。因为高中课业较多,她们还要统筹安排好学校学习和竞赛的时间,要花一些时间在题目训练上。但他也表示,女生的抽象思维和逻辑推理能力是可以突破的。一旦找到正确的道路,静下心来,成功是必然的。快报记者 黄艳

5家连锁药店扎堆激战

瑞金路 真是药店黄金路?

南京的药店已形成“磁场效应”,某一个地方只要有一家药店进驻,接着就有第二家、第三家……在南京,药店最密集的地方除了新街口,瑞金路也成了“必争之地”。上周五,老百姓大药房的开业更是加剧了瑞金路药店的竞争激烈程度。昨天记者在瑞金路上看到,1000米瑞金路上有5家连锁药店,几乎囊括各大主流药店。究竟是什么吸引药店纷至沓来,这些药店生存状况如何?

瑞金路上药店扎堆

瑞金路十万人的庞大居民社区已成商家必争之地。刚走到龙蟠中路和瑞金路的路口就是刚开业的老百姓大药房,不远的200米处的对面就是芝林大药房,下面依次是百信药房和先声连锁药店。只有金陵大药房开在瑞金北村里面。

先声药店较早进驻瑞金路,营业面积在100平方米左右。其负责人称,开业十年以来,生意以每年10%的销售额递增,已经笼络了一批固定的老顾客,到今年,每天的营业额维持在1万到2万元左右。随着后来药店越开越多,生意则差了很多。说到当初选择在瑞金路开店的原因,这位负责人坦承,最看重的就是瑞金路居住人口多,把店开在这里有很大的广告效应。

和先声药店这样的“元老”比起来,刚开业的老百姓大药房则来势汹汹,420平方米的药店开在润润发超市的边上。老百姓大药房负责人告诉记者,尽管这里的租金很高,但是他们依然毫不犹豫地拿下。毕竟谁也不想放弃拥有十万人居民社区的大靠山。开业促销仅仅三天,销售额就达30万。

瑞金路会形成磁场效应?

对于老百姓大药房的加入,芝林大药房的负责人告诉记者,不会对他们药店构成威胁,反而会给大家药店带来客源,他曾经在山西太原出差,有一条5公里的路上有30多家零售药店,而且各家生意都不错,大家都知道,要想买便宜药、买全药都到这条街上来,这样就形成了一个品牌,就像大明路汽车一条街、太平南路珠宝一条街一样。这样形成规模对各家药店都是有利的。

同样在南京发展势头很猛的益丰大药房怎么没有进驻瑞

金路?对此,益丰大药房的负责人对记者说,瑞金路他们一直“惦记着”,但一直没有找到合适的门店,退而求其次,只好在靠近瑞金路的御道街开了一家。

和开在瑞金路边上的四家药店相比,金陵大药房的选址稍稍有些“背”,尽管药价要比其他药店的价格低一些,生意却差很多。药房总经理助理许加峰对记者说,“房租可能要涨,我们也在等消息,如果房租长得凶的话,就准备撤出瑞金路。”

对于瑞金路是药店的黄金地段说法,许加峰也有自己的见解,他认为,虽然有十万人的居民社区,但是总体看来,人气并不旺,影响力有限。这个地区的居民层次相对高些,买药的话,还是去医院多。在这条街上,多开一家药店,其他药店的生意就会受到影响。许加峰告诉记者,在南京药店还是开在新街口闹市区和医院边上生意最好。

“战火”纷飞,老百姓得实惠

那么在这样一个对消费者极其有利的买方市场,消费者是不是得到了实惠呢?记者随机采访了一些前来买药的市民,他们均表示,买药确实比以前方便了,选择也多了,扎堆的药店为了揽客,经常进行促销,展开价格战,甚至送油、送米,这些活动起初让消费者尝到了实惠。竞争如此激烈,商家们除了在促销上下功夫外,在经营模式上也尽量避免“正面冲突”,走错位竞争的路线。

除了正常购药,医保药店也是吸引老百姓的关键,在瑞金路上先声、百信、芝林都是医保药店,自然也有着一大群固定的中老年顾客。先声药店的负责人告诉记者,除了医保和促销之外,药店还在专业服务上下功夫,给顾客更专业和贴心的服务。快报记者 安莹

查胃病再也不怕

“纳米”胃肠彩超查胃病(无痛苦 不插管)仅收100元

南京机关医院率先引进美国 APOGEE3100 全数字化三维立体纳米胃肠彩色超声诊断系统,应用现代纳米科技,三维成像技术,针对胃肠及免费10个器官组织做出精确的分析,为胃肠病患者临床提供准确的诊断。而这台大型的胃肠彩超它能分清胃壁的四层结构,并能准确地查出胃肠内的肿瘤,所以不会错过胃肠病变早期诊断的最佳时机。

活动时间:至8月31日止

活动期间:查胃肠仅收100元。并免费检查:肝、胆、脾、胰腺、双肾、膀胱、子宫附件、前列腺、甲状腺。

活动期间:由全国著名的胃肠病专家亲临本院,为保证诊查质量每天限诊30名患者。

来诊请提前 预约电话:025-82081558 网址:WWW.njwccw.cn

南京机关医院胃肠病治疗中心,地址:南京市龙蟠中路46号,市内乘40、58、93、68、313路,火车站乘南金线,59路到九华山站下车即到(华山饭店斜对面)。

小学教师开出新生入学准备菜单

“一想到要面对不认识的小朋友,儿子就感到害怕,如何培养他的学习习惯我们心里也没底。”很多小学一年级新生家长到处向人打听良策。月底孩子就要升入小学了,该如何为孩子心理、生活、物质上做准备?南京市鼓楼区一些富有经验的小学低年级老师为家长开出了一份小学新生入学的菜单。

家长首先要帮助孩子做好心理上的准备。抽空让孩子熟悉上学的线路,熟悉校园环境。小学课堂教学一节课长达40分钟,家长要有意识地培养孩子能静心地坐下来,开始的时间可以是10分钟,以后再逐渐延长,可以布置一些小作业,如让他看看画书、画些画等等,告诉孩子认真做事才能将事情做好。

培养孩子的时间概念和安全感。家长要逐步培养孩子定时看书、喝水、如厕的习惯,要适当地减少孩子午睡和游戏时间。

生活上的准备包括固定孩子摆放物品的位置,培养孩子自己收拾东西的习惯,教会孩子吃饭时的好习惯。还有一点特别要注意,早晨起床后,让孩子自己完成“四部曲”:自己穿衣裤,家长晚上可以将孩子第二天要穿的衣服摆放在固定的位置,以便孩子能随手拿到;自己挤牙膏刷牙;控制好吃饭的时间;自己背书包去上学。

通讯员 曹小平 快报记者 黄艳

更多准备事项详见都市圈网 www.dsqq.cn