

教育部：

一夜暴富思想蔓延

本报综合消息 8月3日,教育部联合共青团中央、全国少工委印发《关于加强中小学劳动教育的意见》。意见指出,义务教育阶段三至九年级要切实开设劳动与技术教育课,地方和学校可开设家政、烹饪、手工、园艺、非物质文化遗产等课程,学校要安排劳动家庭作业,布置洗碗、洗衣、扫地、整理等学生力所能及的家务。

现状 劳动教育在学校被弱化

教育部基础教育一司相关负责人在答记者问时表示,近年一些地方在劳动教育方面取得了一定成绩。但劳动教育总体仍存在诸多薄弱环节和问题,劳动教育在学校中被弱化,在家庭中被软化,在社会中被淡化。中小学生劳动机会减少,劳动意识缺乏,出现了一些学生轻视劳动、不会劳动、不珍惜劳动成果的现象。

此外,中小学生劳动教育也受到了较大幅度的削弱,现状不容乐观。从学校来讲,劳动与技术课程经常被占用,师资、场地、经费缺乏,劳动教育无计划、无考核;有的把劳动当惩罚手段,劳动多教育少,忽视劳动观念和劳动习惯培养。

从家庭来讲,体力劳动和生产劳动在家庭教育中被忽视,家长往往只关心孩子的学业成绩,只要学习好,什么都不用干。

从社会来讲,一夜暴富、不劳而获的思想有所蔓延,体力劳动和生产劳动被淡化。

措施 有条件学校可开展养殖

意见指出,要切实抓好相关课程、校

内劳动、校外劳动、家务劳动等关键环节。在课程方面,意见要求,义务教育阶段三至九年级要切实开设劳动与技术教育课,高中阶段要开好通用技术课,要明确并保证课时。地方和学校可开设家政、烹饪、手工、园艺、非物质文化遗产等课程。其他学科也要有机融入劳动教育,加大劳动观念和态度的培养。

在校内劳动方面,意见要求学校组织开展校内劳动。如在学校日常运行中渗透劳动教育,积极组织学生参与校园卫生保洁和绿化美化。如普及校园种植,开辟专门区域种植花草树木或农作物,让班级、学生认领绿植或“责任田”予以精心呵护,有条件的学校可适当开展养殖。大力开展与劳动有关的兴趣小组、社团、俱乐部活动,进行手工制作、电器维修、班务整理、室内装饰、勤工俭学等实践活动。广泛组织以劳动教育为主题的班团队会、劳模报告会、手工劳技展演,提高学生劳动意识。

在校外劳动方面,意见要求中小学校结合研学旅行、团日队日活动和社会实践活动,组织学生学工学农、参加公益劳动与志愿服务。规定小学、初中、高中每学段都要安排一定的农业生产、工业体验、商业和服务业实习等劳动实践。

此外,意见还鼓励学生积极参加家务劳动,要求学校安排适量的劳动家庭作业,布置类似洗碗、洗衣、扫地、整理等学生力所能及的家务。

(张晓鸽)

公安部：

将在重点网站和互联网企业设立“网安警务室”

本报综合消息 日前,公安部要求在重点网站和互联网企业设立“网安警务室”,第一时间掌握网上涉嫌违法犯罪情况,服务和指导网站提高安全管理防范能力。

这是公安部8月4日在全国重点互联网站和服务企业安全管理工作会议上作出的一项要求。会议指出,当前维护网络安全的任务仍然艰巨。网络攻击、网络传播暴力恐怖信息、网络诈骗、窃取网民个人信息,以及网络黄赌毒等违法犯罪活动多发,已经成为影响国家安全和社会稳定的突出问题。

会议要求,公安机关要发挥网络社会安

全管理主力军作用,全面推进网站信息安全等级保护工作,提升网站防范非法入侵破坏、保护网民个人信息的能力;全面推行网警网上公开巡查执法,提升网上“见警率、管事率”,及时发现制止各类违法活动;全面清理整治网上暴恐、涉枪涉爆和涉黄赌毒等违法信息,严厉打击网络非法入侵破坏、窃取网民个人信息、网络盗窃、网络诈骗和制造传播网络谣言等多发性网络违法犯罪,依法保护互联网企业和广大网民的合法权益。

(张洋)

2015年8月2日,适值安利(中国)开业20周年之际,安利在广州发布其2025战略,宣布未来十年的战略目标是,实现安利平台上的成功创业者数量翻番。为了实现此目标,安利将全面实施数字化战略、体验战略和年轻化战略,为直销体系插上移动社交电商的翅膀,为营销人员打造O2O创业平台,并为其提供全程无忧的一站式创业支持服务。

四大系统支撑的O2O创业平台

2015年8月1日,安利(中国)开业20周年之际,安利在广州举办庆生大会,万余绩优营销人员现场聆听了美国前总统小布什与美安利董事长温安洛有关创业的对话。

安利大中华总裁颜志荣表示,安利从成立之日起,就是一个大众创业平台。安利的核心营销人员大都独立成商,虽然卖的是安利产品,但做的是自己的生意,是名符其实的创业者。56年前,安利的两位创办人正是在历经7次创业之后,饱尝了创业者艰辛,深切体会到创业者需求,才最终创办了安利公司,当时他们的目

安利推出O2O大众创业平台

标就是要让每一个人都有通过创业改变命运的机会。

以创业者为核心,安利推出的新版大众创业平台包括四大支持系统。安利大中华市场副总裁余放介绍说,第一,是产品支持系统。安利向创业者提供具有广阔前景和强大竞争力的丰富多样的产品,助其迅速开拓客户、留住客户。第二,是移动电商系统,顾客可在安利微信服务号、安利营销人员微店、安利数码港APP等移动渠道便捷下单购买、办理加入,营销人员则可通过这些渠道方便实现产品销售、客户服务及客户管理。第三,是顾客体验系统。安利正在将所有店铺升级改造为线下体验设施,同时开发基于人群细分和生活方式的社群活动平台,支持营销人员通过开展健身、美容、亲子、美食等丰富多彩的社群活动,开拓客源,为

学校需劳动教育



酷暑送清凉 警民一家亲

8月5日上午,河南万果园实业集团有限公司员工带着白糖、矿泉水、防晒霜、遮阳伞等价值1.3万元的物品,前往多个路面执勤点,慰问了坚守在一线的周口市公安局七一分局交巡防大队等执勤交警。

晚报记者 张志新 摄



优秀学子同场竞技

为巩固暑期中小学生所学的知识,提高学习兴趣,帮其养成良好的学习习惯,8月5日,周口市“新星杯”数学作文英语全能竞赛在周口新星学校举行,来自全市的600余名优秀中小学生参加了竞赛。

记者 王珂 陈军强 摄

社交媒体,开发出的安利版互联网+模式。

颜志荣认为,安利天然具有互联网基因,早在互联网出现之前,安利就依托其直销模式,建立起了庞大的“人联网”。当前,安利就是借助微信、微博等移动社交平台,将线下人联网搬到线上,通过线上线下互通互补,快速提升人际网络拓展及沟通效率。

发布会上,安利宣布正式启动营销人员移动工作室,其后台由安利公司统一设计开发并运营,类似于为每户营销人员开办一个微店。这些移动工作室完美融入微信生态系统,与安利现有的“安利云服务”微信服务账号、安利数码港APP,以及线下家居送货系统,共同构成安利的移动社交电商平台。

在余放看来,安利的移动社交电商模式有自己的优势,它保留了直销的人员倍增、口碑传播、消费和销售融合等核心竞争力,并借助移动社交平台放大和强化这些优势,通过移动电商及线下配送提升营销人员销售效率,是非常理想的安利互联网+路径。

(朱峰)

构建移动社交电商模式

颜志荣强调,直销是安利的核心竞争力,我们不会放弃直销这种模式,也一直在寻找直销与互联网结合的齿轮。移动社交电商,就是安利整合直销传统优势、有效利用移动电商和