

寒假里的爱心托管班 孩子和家长都“赢麻了”



“慈团子”爱心托管寒假班。

1 “娘家人”和社区“出手”了

“小文第一天来到托管班，有点害羞，在同学们的帮助下，他很快就融入了集体。今天中午他还主动和我说出了他要吃饺子的需求。”“慈团子”爱心托管寒假班老师雷秀英笑着说道。

据了解，雷秀英是位心理咨询师、学习力教练、亲子游戏培训师和青少年成长导师，已经有10多年的亲子教育经验。在这个寒假里，她和孩子、家长们共度了一个特别的假期。

记者了解到，“慈团子”爱心托管寒假班由慈城镇总工会与维拉小镇社区联合打造，旨在为慈

城镇产业工人子女打造一个友好的成长环境，让孩子深度参与到城市发展和慈孝文化传承中去。

依托维拉小镇社区的地缘、人缘优势，目前的“慈团子”托管班设置有传统文化教育、工业研学、兴趣拓展、综合实践、作业辅导等丰富内容，同时一站式解决孩子们的午餐和午休问题。

寒假时间短暂，且中间隔着一个春节，市场上的培训机构相对难匹配。于是，在这个寒假，将孩子交给“官方”，成了不少维拉小镇社区乃至整个慈城青年父母的唯一“选择”。

2 孩子有“托”

“我已经能每天按时完成自己定下的任务目标，非常开心！”“我希望妈妈早点来接我，这样我就可以和我的朋友多待一会儿了。”“今天我们吃了村里嬷嬷种的番薯，可甜啦，我好喜欢。”……

“这儿的托管班真的不一样！”“刚开始去还有顾虑，没想到活动丰富又好玩。”“孩子说托管班的菜超级好吃，老师带着他们玩各种好玩游戏，在托管班太开心啦！”……

孩子乐在其中，家长赞不绝口，慈城镇维拉小镇社区党支部书记于燕飞非常欣慰，她直言：“爱心托管寒假班能不负众‘托’，让孩子有获得感是关键一招。”

维拉小镇社区在慈城镇总工会的指导带领下，不断深挖内部资源，积极联动周边企事业单位，提供优质服务保障，将“慈团子”打造成一个个娃娃喜欢、家长放心的好去处。

随后，“慈团子”研学行走进了家乡名企，孩子们通过参观慈城年糕博物馆、赛特威尔电子股份有限公司、宁波大央科技有限公司及双鹿电池，深入了解了传统年糕文化与现代科技的魅力。

“慈团子”探索行走进了慈城百草园，以“自然即课本，山林即课堂”为宗旨，一边爬山一边观察，在玩乐中互相交流，分享知识，一场沉浸式自然教育范式就此展开。

“慈团子”包饺子、剪窗花，大家围坐在一起开启了一场年味十足的传统民俗体验之旅，在欢声笑语中习得传统技艺，“匠心”精神也在小小的身体里生根发芽。

“整个寒假，托管的小朋友有20多名，前几天都还有不少家长在询问是否还能加入‘慈团子’爱心托管班，我们只得请他们再等等，密切关注暑托班。”于燕飞说。

3 家长有“获”

托管教育不仅是教育好孩子，更要为家庭提供全方位教育支持。“我们特别邀请了在托管服务领域具备专业经验与能力的老师来代办，就是希望‘慈团子’托管寒假班能帮助家长实现教育理念的成长与提升，从而形成强大的教育合力，为孩子的全面发展创造更优质环境。”张红燕说。

在“慈团子”爱心托管寒假班的实践中，“心急”的小哲妈妈的转变颇具代表性。面对孩子与同伴间的摩擦，这位母亲选择“速战速决”的方式——道歉解决问题。托班老师雷秀英的适时介入，为这场教育场景带来了

新的结果和深刻转变。她耐心地引导孩子们自主分析矛盾，不仅还原了事实真相，更让家长意识到了倾听与理解的重要性。

“我确实经常打断孩子的表达，用成人的思维武断地替他做决定。”小哲妈妈在事后与雷秀英的深入交流中反思道，“非常感谢爱心托管班，相信我也会成长为一个更优秀的妈妈。”

小哲妈妈的情况并非个例。基于此，雷秀英正计划围绕“学习习惯培养”“心理健康引导”“亲子沟通技巧”等核心主题，为家长们系统传授科学的教育方法，帮助科学家教、优良家风进到家家户户。

4 解决职工家庭“心尖上”的难题

“寒假只有3-4周，中间还隔着一个春节，外面市场上的培训班不好找，把孩子单独放到家里，我们也不放心，既担心他们的安全和餐饮，又怕在家一直看电视玩手机……”采访中，一个家长的吐槽引发了大家的共鸣。的确，孩子的寒假安置，成为不少职工家庭“心尖上”的难题。

“职工的关切，就是我们努力的方向。”张红燕表示，在了解到职工家庭的这一苦恼后，她密切对接社区资源，尝试着开出了首届爱心托管班寒假班，“其实也是试试水，看看反响怎么样。没想到收获了一致好评，这给了我们很大的信心和鼓励。”

张红燕说，接下来，慈城镇总工会将乘势而上，持续聚焦资源整合与力量协同，充分发挥自身纽带作用，凝聚起助力儿童健康成长的“红色引擎”，为孩子们创造更多元的成长机会，将“慈团子”品牌打造成慈城职工子女成长路上的温暖陪伴，助力培养具有爱心、匠心，能思考、会实践、敢创新的未来接班人。

“暑假里的爱心托管班，已经在计划中了。家长们知道这个消息，都很开心，我们也希望能为他们解忧，让他们更安心地奋斗在岗位上。”张红燕说。

记者 滕华
通讯员 周永卫 姚梦

关爱银发一族，邮储银行宁波分行用心做好“养老金融”服务

为切实优化“养老金融”服务，帮助老年人跨越“数字鸿沟”，邮储银行宁波分行聚焦银发一族，满足适老化金融服务的多样性、差异性、特色化需求，不断提高老年群体的获得感、安全感和幸福感，为做好养老金融大文章积极贡献邮储力量。

产品推广上有深度。营销人员努力做好养老财富管理，深耕养老理财产品、商业养老保险等产品推广，采用线上线下方式，对不同风险偏好的老年群体推出差异化产品组合，最大化满足老年群体。

硬件打造上有态度。在硬件方面，针对老年群体行动不便的特征，该行秉持着高度负责的态度，积极响应群众需求，对辖内网点适时进行优化改造，建立完善无障碍通道，设立金融服务教育专区，优化爱心专座、爱心药箱、便民伞、便民服务

图、便民饮水区、老花镜、放大镜等设施。

消保宣教上有力度。积极发挥网点主阵地作用，对前往该行办理业务或咨询的老年群体适时开展金融消费者权益保护宣传教育，以“一对一、面对面”方式现场给老爷爷、老奶奶们“上课”，现场讲解如何防范电信诈骗、非法集资、反洗钱等金融知识，并通过体验学习、尝试应用、经验交谈等方式，帮助老年人了解体验新科技，切实让老年人能用、会用、敢用、想用银行智能化金融服务。

专项活动上有温度。该行在重阳节、端午节等重要节假日来临之际，以老年人为中心，以产品为导向，以金融知识普及为落脚点，认认真真办好养老金融系列活动，在活动中让老年群体切实感受到敬老、尊老、爱老的温馨氛围。 周雁