

洛阳红太阳演艺剧场项目正式签约—— 长沙红太阳在洛“升起”

□记者 李燕锋

昨日上午，作为我市建设国际文化旅游名城的重点项目之一——洛阳红太阳演艺剧场项目正式签约。

洛阳红太阳演艺剧场由河南名阁影画文化传播有限公司与湖南省长沙红太阳演艺集团出资6000万元筹建。该项目将通过3~4个月的时间，对洛铜工人文化宫进行修

建、改造，打造出一座占地8500平方米的大型演艺剧场。

据介绍，长沙红太阳演艺集团是国内知名演艺企业，年接待国内外参观团上千批次，年创产值两亿多元，是中国演艺界的一面旗帜。

该项目建成后将对提升我市演艺娱乐业水平，拉动文化产业发展，改善区域文化环境等发挥示范和推动作用。



天然气公交车上路运营

昨日上午，我市公交车应用天然气启动仪式在九都东路公交车场举行。改装完使用天然气的部分公交车开始上路运营。据了解，首批实施油改气的23辆公交车将在本月底全部完成改装投入运营。

记者 潘郁 通讯员 童志江 摄

首个“中国旅游日” 我市游客增不少

□记者 戚中华

昨日是首个“中国旅游日”，今年“中国旅游日”活动的主题是“读万卷书，行万里路”，主会场设在《徐霞客游记》的开篇之地浙江省宁海县。

我市不少景区在“中国旅游日”当天推出优惠活动，这些优惠措施吸引了不少游客。据统计，当日，白云山、天池山、木札岭三个景区共接待游客3.5万人次，老君山景区接待游客3900人次，重渡沟景区接待游客3100人次，龙潭峡景区接待游客1805

人次，这些景区的游客接待量比平时增加了10%至30%。

■链接

各地“中国旅游日”活动

为庆祝首个“中国旅游日”，昨日，全国不少景区推出了优惠活动。山西：全省景区门票半价迎客；上海：部分景区免费或半价；山东：11个城市推出惠民措施；浙江宁海：所有景区每年免费游3天；江苏周庄：首推“免费游”；云南：多个景区半价迎客。

高考前，英语如何复习—— 题海战术已失效 总结思考最重要

□记者 李燕锋

高考前，很多同学在复习英语的过程中，都会被这样一个问题困扰：做了一套又一套的练习题，但回头看看，错的题目数量和类型都相似。尤其是阅读理解和完形填空，虽然每一篇基本上能看明白，却做不对。

问题出在哪里？洛阳一高的高三英语教师李奕给出的答案是：做题不在多，思考最重要。

李老师说，到目前为止，高三的学生做的题已经够多了，欠缺的是“停下疾行的脚步，看看走过的旅程”。

如何反思，李老师给考生的建议是，将自己所做的易错题型找出来，仔细进行分析。

通常情况下，正确答案有以下特点：正确答案中通常包含了文章最重要的一些概念和词汇。这些词汇可能在文章中多次出现，表述不会非常绝对，经常用到一些描述性的词。

错误答案有以下特点：错误答案的表述中常出现一些较为绝对的词汇，如：always、never等；错误答案的表述常犯以偏概全的毛病，而不是对全文进行概括；答案中的表述常犯颠倒主次的毛病，把文章中并不重要的内容作为主要内容来表述；答案中的表述虽然也是总体概括，但是概括的内容过于空泛没有抓住文章的要义；答案中的表述与原文的意思相反或者矛盾；答案中的表述看似与原文有关系，实则把原文中没有关联的内容胡乱地联系在一起；答案中的表述虽然使用了文章的关键词汇，实际上其内容与原文无关。

找到了这些特点，在接下来的复习中就可以有的放矢了。

比如阅读理解题，在做这类题时一定要记住以下方面：精读出现重要考点比较多的地方，其他细节性的信息可略读。

阅读理解题的正确选项应该是对原文的精确改写，这种改写一般符合两个特征：形式对应和语义对应，如：原文中出现比较形式，那么正确选项中也应该对应出现相应形式。需要注意的是，在选项和原文高度相似甚至照抄原文的情况下，一定要慎重选择。

再如完形填空题，做这类题要注意以下技巧：一是“上下求索寻信息”。有些空格的提示信息在空格之前已经出现，有些空格的提示信息在上下文才会出现，而有些空格的信息在上下文中都会出现，需要结合起来进行考虑，相互印证。

二是“左顾右盼找搭配”。答题时，注意力不能只集中在空格上或盯在一个句子上，一定要理清上下文的语义，弄清前后的搭配。

三是“思前想后通全文”。有时如果单独看某个空格，可能有两个或两个以上选项可以填入，但是，考生只要联系全文内容，就只有一个最佳答案了，因此做题时一定要仔细。

家有考生	百年名校
	洛阳一高 地址：新区学府街 关林路口南

《22楼会客厅》： 听市高招办负责人讲今年高考

□宋扬

今日15时30分，市高招办负责人和教育人士将走进洛阳网《22楼会客厅》，对2011年高招政策和考前复习进行解读和指导。

今年的高招总体情况如何？高招政策有何新变化？在最后半个月的时间里怎样进行复习冲刺？生活和心理上如何

调整，才能在考试时做到正常发挥，不留遗憾？

市高招办相关负责人和洛阳理工学院附中教务主任将做客《22楼会客厅》，给考生作全面分析和指导。

欢迎网友登录洛阳网(<http://www.lyd.com.cn>) 收看直播或拨打66778866发表看法。

2011 空调销售市场：服务最重要

随着人们生活水平的日益提高，购买空调已经成了必然趋势，2011年空调市场的销售不再是难题，随着高温天气的到来，空调也迎来了一个新的旺季。目前售后服务怎么提高，如何能按时送货、保证质量的安装，让消费者在购买空调后能享受到更加体贴的服务等成为了许多家电卖场急需解决的问题。

根据洛阳容威家电5月15日之前的

销售情况分析，容威的售后服务正在接受严峻的考验，容威家电300名售后服务员工已经连续100天放弃休息，加班加点为消费者能在夏天使用上空调而尽心尽力的工作。

容威家电董事长车炳恒对于空调的售后服务十分重视，曾一度给一线销售部门下发紧急通知，凡没有库存的型号一律不准销售，每天限量销售，以便能

更好地服务于每一位顾客，宁愿少卖一台空调，也要把在容威消费的顾客服务好。目前容威的空调售后服务部门正在紧张培训后续力量，准备在旺季到来之前培训好第二梯队，为今后的销售做好保障。同时车总还表示，容威这些年一直在做服务，做好了售后服务，销量自然就会上升，这也正是容威人努力做好售后服务的初衷和目的。

在消费心理已经日趋成熟的今天，仅靠特价已经不能吸引消费者的注意力，他们还关心商家的服务。容威家电豪华旗舰店开业后，空调的销售展区十分宽敞，10多个市场一级品牌的空调纷纷登场，商场中央空调开放，整体购物环境十分优雅，是目前我市家电商圈里的旗舰级家电卖场。

(鹏飞)