

一所县域中学的崛起密码

教育部信息化项目校、全国心理健康教育特色校、教育部学科哲学课题校、福建省首批示范性高中……海都记者走进晋江一中,了解这所名校的特色办学之路

N海都记者
吴日锦 林良标

教育部信息化项目校、全国心理健康教育特色校、教育部学科哲学课题校、团中央实践教育先进校、福建省高中课改基地校、福建省文明校园、福建省首批示范性高中……近十年来,30人考入清华、北大,本科上线率、初中“七率”居全省前列。这些是泉州名校晋江一中近十年来取得的成就,这个县域中学的崛起究竟藏着什么样的密码?近日,海都记者来到晋江青阳石鼓山,为您揭秘这所创办于1952年的70年老校的崛起密码。

带过“厕所班”的名校长

在晋江,与晋江一中同样出名的,还有这所学校的校长陈燎原。“我们校长是个有故事的人。”这是在采访中,提起陈燎原时,师生们说过最多的话。在师生们眼里,正是这位2007年到任的“有故事”校长提出的“学生第一”、“哲学治校”理念,带领着学校一步一步走上巅峰。陈燎原说,晋江一中将学生置于首位,一切工作围绕学生,为了学生而展开。从教育心理学上说,这个“第一”体现在了对学生个性差异的理解和尊重。这种扎实接地气的工作方式,来源于陈燎原的丰

富的一线教学、管理经验。1990年,从教第二年的他就接手了当时全校被戏称为“厕所班”的年段“差班”。经过观察,陈燎原发现这个班级的“坏孩子”喜欢溜旱冰。根本不会溜冰的陈燎原就经常在体育课时带着孩子们玩旱冰。在一次一次的摔碰中,他自己学会了溜冰,也与孩子们建立起了信任。“教学并不仅仅在于书本。”陈燎原说,通过溜冰他告诉孩子们,每个人都有长处;而自己坚持学溜冰是想告诉孩子,只要坚持一定会有所收获。通过各种努力,后来这个“厕所班”彻底改

变了面貌,成为学校的先进班。他还曾花一年的时间,成功让一名英语成绩只考8分的孩子跃进到了72分。“智慧是在失败面前,开心地笑,说:它又给我机会了;智慧是摔倒了,对大家摇摇手,说:我自己来。”在晋江一中,每个孩子每年都会得到一张有意思的“校长寄语”小卡片,上面的每一句话都饱含深情、哲理。该校王洛阳副校长介绍说,这张小小的卡片其实大有文章,它浓缩了学校的治学、治校理念和学生发展导向,让孩子们于无声处体悟人生真谛。孩子们有卡片,老师们

也有。晋江一中的每个老师都有“六卡”:阅读卡记录老师的理论经典,联系卡让师生的交流更畅通,帮扶卡为学困、心困、身困、贫困的孩子突围,创新卡铭刻争先创优的点滴,廉洁卡促进师德,故事卡写就职业生涯的每一个经典。除了这些卡片,校长的“茶道”也让老师们印象深刻。“谈话不长,每次5分钟。”曾经不止一次品尝过校长新茶的龚馨雅老师说,校长请茶时间很有规律,新年伊始,大考前后。“茶话”或鼓舞人心或总结经验教训,“这让我们教师有了更加明确的发展方向。”



晋江一中为泉州名校 (学校供图)

校园处处哲学风

从“清华门”或“北大门”进入晋江一中的那一刻起,你就被一股浓烈的“哲学风”包围着。一所学校都会有教学楼、宿舍楼、办公室、食堂、会场,但并不是所有的学校都会为他们命名,在晋江一中,每一幢建筑都有属于自己的独特名字:慎思楼、思源楼、日知楼、博贤楼、怀德楼、众言堂……师生们也总能从中悟出点什么,杨晓梅老师说,从日知楼她告诉孩子们“日有所学,日有持,久之,日加知就变成了智”;2015级的丁灵彬同学则在“慎思楼”里对自己人生的目标有了新思考,“满足小我,成就大我”。建一所有哲学追求的学校,是陈燎原2007年调任晋江一中以来恒久的追求。历史学科出身,25岁就担任中学校长的陈燎原对他的“哲学治校、哲学治学”有着近乎完美的追求,并总能在各种行动中“创造性转化,创新性发展”。在学习、宣传、贯彻党的二十大精神中,晋江一中开创性开展了《党的二十大精神与学科教学的链接》课题实践,融入教材,融入课堂。

昔日织网下海捕鱼 今日“触网”上线卖鱼

N通讯员 欧东茵
海都记者 曾炳光 文/图

为应对年底生猛海鲜销售旺季,眼下各大电商正铆足干劲加紧备货,东山县陈城镇澳角村“电商大咖”沈志辉也不例外。在一间百来平方米的屋子里,工人们正忙着将一筐筐刚刚上岸的海鲜分门别类,装箱速冻。“我们澳角村每艘钢制渔船都配备大型冰箱,高端鱼货第一时间速冻以确保鱼货质量,提升渔获价值,每艘船每年能增收十几万元,也为电商销售提供稳定的货源。”澳角村党委书记林华忠说道。



东山澳角村风景优美

借助电商平台 带领渔民纷纷“触网”

澳角村位于东山岛东南突出部,三面临海,是一个以渔业生产发达、自然风光优美而闻名的渔村。近年来,澳角村改变传统渔业销售渠道单一局面,以电子商务发展为新引擎,借助电商平台,带领全村渔民纷纷“触网”,让东山岛的原生态海鲜水产品“游”上互联网。作为首批“触网”的渔民,沈志辉感慨颇深,这位昔日的“船老大”摇身一变,成了如今的“电商大咖”。2014年夏天,喜欢接触新潮事物的沈志辉接待几

位到东山旅游的网友,沈船长用刚捕捞回来的海鲜招待他们。“这么好吃的海鲜,在外地却买不到。”面对美味诱人的海鲜,一位曾在阿里巴巴工作的网友建议把海鲜放到网上卖。想到可以让家乡的海鲜摆上全国的餐桌,沈志辉决定尝试“触网”。起初,沈志辉只是抱着试一试的心态,能卖则卖,大部分时间里,他还是和往常一样出海捕鱼。“电商发展势不可挡,趁早放手去做。”朋友纷纷劝他专心搞电

商,“这么好吃的海鲜,不愁卖不出去。”2015年新春伊始,他将自己关在家中研究了两个月的“淘宝大学”课程,在朋友的指导下,沈志辉渐渐入了门。可是,初次“触网”谈何容易,运送海鲜技术要求多、成本高、风险大,加上他的货物零散,因而常常吃快递的“闭门羹”。无奈之下,他只得担保说:“如果海鲜坏了,由我来承担。”这才让海鲜顺利出货。然而,正是凭借着“不新鲜包退款”的诚信理念,功夫

不负有心人,2015年夏天沈志辉收获好评如潮,生意慢慢有了起色。沈志辉的电商团队也从最初的两个人发展到如今的28人。凭借多年来深耕水产品销售市场,积累了大量的销售经验和销售渠道,2020年初,沈志辉在澳角村成立沈船长水产品电商直播基地,目前拥有5个直播间,主播13人,月均销售额在40万~50万元之间,年订单量达18万单,2021年直播销量突破600万元。经过两年发展,沈船长微商品牌在东山县排名第一。



主播在卖东山海鲜

电商微商一条街 打造澳角品牌

党的二十大报告提出,全面推进乡村振兴,坚持农业农村优先发展,扎实推进乡村产业、人才、文化、生态、组织振兴,这给沈志辉指明了方向,坚定了信心。“下一步,我们计划把公司建成水产品电商生态文化示范园,集生产、加工、销售、展览、参观、示范、培训等多种功能,致力于服务东山水产品和旅游产业,把家乡建设得更具特色,让渔民多一份收入。”如今,澳角村利用

现有电商微商基础,打造电商微商一条街,成为示范点。在价格质量、食品安全、售后服务等方面打造澳角品牌,进一步完善互联网e+销售管理体系,促进行业抱团发展,组建电商微商协会,加强行业发展自律,培育以“沈船长”为示范的3~5家较大规模商家,提高行业竞争力。目前全村电商企业有100多家,2020年电商产值已达4亿元,带动就业500多人。