

下沙中学教育集团这场土特产展销会特别有意义

7万多元爱心善款,捐给病中的同学

本报记者 阮飞霞 通讯员 刘锦华

上周,下沙中学教育集团两个校区——景苑中学和下沙中学举办了一场土特产展销会。

展销会主角是学校学生,现场人潮涌动,吆喝、讨价还价声不绝于耳,好不热闹。不到30分钟,有些摊位上的土特产就被一抢而空。

这场展销会,从土特产收集、会场布置到现场营销,都是学生自己组织安排的。

说起来,土特产展销会是下沙中学教育集团的传统节目。因为学校70%的孩子来自全国各地,学校从2014年起就坚持每年举办一届土特产展销会,目的在于引导孩子们在寒假过年期间体验家乡的年俗文化,并把家乡传统文化分享给其他的孩子。

今年的土特产展销会新增了一个环节,精选出一些比较有价值的土特产进行爱心拍卖会,最后将展销及拍卖所得善款捐给隔壁学校景苑小学一位不幸得了脑瘤的孩子。

展销会现场土特产品类很多,有东北的长白山人参、安徽的龙须、哈尔滨的红肠、泉州的洪濑鸡爪、安徽的铁皮石斛,还有莲子酥、芙蓉糕、柑橘等等,品种繁多。为了卖个好价格,同学们也是使出浑身解数,有的班级甚至用上了高音喇叭拉客。

拍卖会也受到学生们的热捧。在拍卖会上,学校一位才子老师的手绘彩铅画尤其受欢迎,呼声极高。当他的一幅手绘彩铅人物被拍卖时,有个女孩表现尤为积极踊跃,她涨红了脸颊,小手举得高高的,不管别的同学喊价多少,她都会毫不犹豫地往上加,在场的人都感受到了她对这张手绘的渴望,终于,她如愿以偿了。

除了手绘彩铅画,拍卖品还有下沙中学原产柚子、校长签名限量版笔记本、温州鸭掌、毛绒卡通吉祥物、笋干、签名篮球等,同样受到了学生们的欢迎。



一名女生拍得手绘彩铅画



有班级搬上高音喇叭吆喝



一名男生拍得下沙中学原产柚子

据了解,两个校区展销会和拍卖会共收入7万多元,已由校长江志明送到了景苑小学,为一名五年级学生治疗所用。

11名同学33天打卡挑战目标 浙财大寒假挑战营有干劲

刚刚过去的寒假,浙江财经大学创业学院的同学们过得很充实很有意义。学校举办了新动力寒假挑战赛,通过每日打卡的形式,促使参加训练营的同学们在33天完成既定目标,挑战自我。

参与挑战赛的同学缴纳100元押金,制定个人在寒假33天内需要完成的目标,并将目标分散到每一天。寒假期间,他们每天需要完成当日任务并在微信群内打卡,33天之后完成任务的同学可以取回全部押金,未完成挑战的同学所缴纳的押金则被作为奖励金,奖赏完成目标的参赛者。每人每天完成打卡任务后,系统会分享一句名言来激励坚持的人。

最后参加寒假挑战赛的有11人。开学后,老师统计了一下,其中4人完成了每日打卡以及最终目标,7人完成了每日打卡。他们的目标不同,有同学做完了3本词汇书,有同学自学了整套金融市场相关证件,有同学完成了减重5斤,

有同学坚持每日一小时阅读,有同学学习了多首古筝曲子……有了挑战赛的激励,他们充分利用了寒假的时间,充实自我、提升自我。

17会计精益班的林宇涵同学就是坚持每天打卡,并完成了最终目标。利用这个寒假,她自学了下学期微积分和财务会计课程。提起寒假的这一段经历,她感慨道:“这次的挑战赛非常有趣,对我的激励作用也很大。但完成这些任务还是有一定的难度,尤其是最开始几天看到同学都在外出游玩,而我却必须在家完成任务,一度想要放弃。但后来看到挑战赛群里,参赛者一个接一个上传完成任务的证明,就感觉自己必须去把这件事情完成。最后,我调整了每日的学习计划,做到劳逸结合,最终完成挑战,我为自己骄傲。”

虽然不少学生因为定了超出自己能力范畴的目标而没有完成,但训练营的负责人林健老师却认为,这反而能够让学生去反思、评估实现目

标的过程,对自己的能力有更深入的认识,定一个合适的目标是完成任务的第一步。这次的经历能让同学们学会制定目标,从这个角度来说,结果并不是最重要了。

“寒假挑战赛的设立初衷便是让大家尽早地确立新年目标,并营造努力奋斗的氛围,而这个初衷,已经很好地达到了。无论最后是否完成任务,同学们都合理利用寒假,提高了自我并对自身有一个更清楚的认知,此外寒假挑战营还提供了平台让同学们交到了志同道合的朋友,这些远比完成目标重要。”林健老师说。

据了解,新动力寒假挑战赛是浙江财经大学创业学院“100天新动力训练营”下的分支活动,此类活动的目的是让学生通过自我约束及师生互助,加强对目前生活的掌控能力,对自己与未来抱有信心,并为学生提供提高的平台。

本报记者 阮飞霞
通讯员 金昱如 杜燕梅