

# 杭州东方中学有个班 课业负担增加,学生为啥还挺幸福

记者采访后发现,给孩子们多一些选择,学习变得不再痛苦

本报记者 梁建伟

拿着一道数学难题,胡欣硕来到数学外教的办公室,请教自己的疑惑。15分钟时间,两人讨论异常热烈,各种数学专用词汇一个个蹦出来。题目解了,外教对着胡欣硕伸了伸大拇指,“你很棒!”

胡欣硕是杭州东方中学优行初中国际课程的第一届学生,这个班的学生比普通班的课程要多一些,除了要完成初中义务教育课程学习外,他们还要学习英语、数学、科学三门主要科目的国际课程。

“课程多了,学习负担也增加了,但我感觉不是太累,反而觉得很充实。”胡欣硕说。

## 东方中学开设优行班 小姑娘要“赌一把”

在读初中前,胡欣硕就打定了主意,读完初中后就出国读高中。

“小升初时,我跟家人说了,要为以后出国打基础。后来,听说东方中学开设了优行初中国际课程,就心动了。”胡欣硕说,她也曾犹豫过一段时间,如果她去读这个班,就是第一届学生,效果怎么样还不明了。

“后来,我就对自己说,就赌一把吧,第一个吃螃蟹的总是要冒点风险,不过一旦有收益,也是蛮大的。”她的这个决定,得到了父母的支持。

一个多学期下来,胡欣硕对这个班的评价是“挺好的”。“这个班有20多个学生,除了初中的课程外,还有4个外教分别上数学、英语和科学。”胡欣硕说,压力还是蛮大的,要比普通班多3门课。

她的变化也是很明显的。“小学里读书,我能偷懒肯定要偷懒,现在不这样了,课前预习,课后复习,好习惯慢慢养成了。不这样做不行啊,上课听不懂,只能逼着自己去做,坚持一段时间就成了习惯。”胡欣硕说,她觉得自己从来没有这么自觉过,但充满了快乐的感觉。

胡欣硕的词汇量增加很快,特别是口语能力。“我原来也是有基础的,在外面有英语培训,但这半年的口语提高特别明显,特别是专业词汇方面,已经可以跟外教进行讨论

了。”

这个班的英语水平真的特别厉害吗?学校的一位老师对记者说,如果用普通班的英语考试试卷来检测,优行班的英语水平不突出,但如果把优行班的数学、科学卷子拿给普通班学生来做,他们几乎做不出来,因为根本看不懂题目。

## 学习多一种选择 学生幸福指数大增

杭州东方中学对优行班做了一个调查,课业“负担”不减反增,学生、家长会怎么看?结果令人意外,几乎所有的学生都认为自己的幸福指数在上升,家长对这个班的满意度达到了100%。

学生马晨昕说,外方课程的信息量太大,一个学期下来,每个学生都养成了一个好习惯,就是上课做笔记,把重点和不懂的地方记下来,等下课问老师。

外教老师的课堂形式,也让学生坐得牢。比如外教上科学课,在教授肌肉这个章节时,会让学生用纸板来做各种肌肉模型,然后用线把模型按照顺序穿起来,像一个木偶的样子。

外教上数学课,上到“可能性”这个章节,老师会拿出骰子,问学生掷出的骰子出现哪个数字的概率最大,让学生在生动的体验中体会枯燥的数学概念,化抽象的数学思维为形象的记忆。

外教老师的作业也是脑洞大开。比如数学,要求在方格纸上设计新年元素图案,并列算式计算总面积;比如科学,用青豆、红枣、糖果、橡皮泥这些手边常见的材料制作动物或植物细胞模型,并标注各部分名称。

学校校长李烈明是浙江省特级教师,被聘为浙江大学硕士研究生导师。他认为,立足学生幸福成长的教育理想,积极探索实质意义上的“减负”之路,要从特色课程建设入手,要为学生开拓更广泛的升学渠道,让学生多一种选择。

东方中学高中部有一个中澳国际班,经过多年的发展交出了一张满意的成绩单,2017年的毕业生100%被澳大利亚各州优质大学录取,其中72%的学生进入世界百强澳洲前八所大学。李校长说,学校通过一年多的考察,在去年下半年开办了初中国际课程,同样想给初中生拓宽升学通道。

李校长说,优行班的学生毕业后,可以确保进入东方中学国际部“绿色通道”,进入澳大利亚、加拿大世界百强名校。学校这个课程也与友好学校英国大卫歌姆中学及其分校巴斯中学、西南柴郡学院高中课程实现有效衔接,学生九年级学业完成后可直升英国优质高中。

对于在该初中国际项目中综合表现优秀的学生,学校将提供为期1-6个月国际学校交换生名额,前往美国、加拿大等国际中学交流与学习,学费全免,只需提供交通费、生活费。

## 厚积薄发求变进取 34年“茅台不老酒”蜕变再出发

# 茅台不老酒成都糖酒会“青春系”新品首秀

金石

3月18日,花重锦官城,一场以“蜕变焕青春”为主题的“茅台不老酒”品牌暨新品推介会在成都世外桃源酒店隆重举行。

中国酿酒大师、茅台集团名誉董事长季克良先生,茅台集团党委委员、总法律顾问刘汉林出席会议,茅台集团保健酒业公司全国经销商、供应商和媒体代表同聚一堂。

茅台集团保健酒业公司党委书记、董事长王开馥致欢迎辞:“这是一个推介会,展示形象、表达决心;也是一个寻方会,广泛征求意见,进一步做强做大;更是一个自省会,听取批评,虚心改进。”看似简单的话,其实饱含深意。有统计数据显示,2017年中国健康产业规模为4.9万亿元,2021年将达到12.9万亿元,其中养生酒市场将超500亿元,未来五年预计年均复合增长率将高达27.6%。2010年全国保健酒产能为18.42万千升,2017年这个数字已经飞升至80.58万千升。

这是1984年成立的茅台保健酒业公司最好的时光。茅台不老酒深耕保健酒市场三十余年,依托茅台的强大影响力,正成为中高端保健酒市场的领跑者。

白酒和中药是同样悠久的文明积淀,而当茅台与养生两个词汇发生碰撞,更是茅台集团推行多年的“健康饮酒”理念的充分实体化。据悉,自去年下半年以来,按照茅台集团提质增效的要求,

茅台不老酒对其品质、品牌、形象进行了全新重塑和定位。发布会上,一众精心打造的新品悉数亮相,既有适合年轻人聚会,以“七彩元素”为设计理念的50ml“青春炫”系列,也有轻奢大气的“青春搏”系列,还有“青春养”“青春雅”“青春奇”为中产以上人群量身定制的高端产品。

新品设计既彰显出高度文化内涵和时代气息,更显示出茅台保健酒业公司对市场的充分调研和精准切割。“青春”二字,被茅台不老酒化作了个性消费和品质消费时代的“连环妙手”。

茅台集团相关领导对茅台保健酒业公司现场提出极高要求:“观念要变、眼光要变、市场要变、模式要变,进一步厘清思路、准确定位、转型升级、化危为机、奋起直追,将自身打造成为与公司定位相称,与茅台品牌相符的重要支柱企业。”

在茅台集团看来,“茅台不老酒”培育得好不好,关乎保健酒业公司未来发展有没有成效,关乎集团保健业务定位准不准确。茅台保健酒业公司将切实围绕“保健”二字,倾心培育“茅台不老”品牌,将其打造为广大消费者愿于接受、乐于消费、喜于频购的产品:一是更加专注品质,强化质量保障,提供高效产品;二是坚持诚信推介,注重信誉建设,规范品牌宣传;三是创新营销理念,整合市场资源,抓好渠道再造;四是讲好品牌故事,挖掘品牌文化,增添发展底蕴;五是强化责任意识,坚持共享共赢,打造放心品牌;六是贴近大众生活,

迎合市场需求,维护消费口碑。

王开馥回应以决心:“4月底前,由公司领导带队,组成市场调研访问组,把全国31个省市自治区全部跑遍,认真深入了解情况,使我们的决策和信心始终与市场、与消费者保持同步。”

王开馥现场透露说,“5月上旬或中旬,将召开更为大型的茅台不老酒全系列新品发布会,并启动全国招商。”

“我们必须做坚定者、奋进者、搏击者,而不能做犹豫者、懈怠者、畏难者。现在我们已经做好了迎接新时代、拥抱新机遇、创造新业绩的充分思想准备和行动准备,万事俱备,就等着各位的加入。”王开馥激情表示。

会议充分呈现出茅台保健酒业公司的多元内涵:企业宣传片展现出别样风骨;新品宣传片孕育的是一种新生;保健酒业之歌饱含着希冀;“蜕变焕青春”舞蹈则艺术再现了“茅台不老酒”品牌的蜕变历程……精彩绝伦的歌舞表演,让整个活动洋溢着浓厚的文化气息。现场还设置了抽奖环节,以丰厚奖品为嘉宾们送去惊喜。

季克良先生现场为“茅台不老酒”题字,并现场赠送墨宝。为表达保健酒业全体员工对季老的感谢之情,王开馥特别邀请艺术大师王彦阳先生创作一幅书法作品敬赠季老。

会议现场还透露,茅台保健酒业公司将力争在2022年实现主板上市。