

高中分科让学生成为“两个世界”的人——

“通识教育”是否应该早点开始？

家长点题:通识教育,这是眼下国内综合性大学推崇的教学模式。何谓通识?

通识就是,不管你所学什么专业,是理科、工科、文科,还是医科,进入大学第一天起,就必须上同一堂课。理科生要上文史课,文科生也得上数学课。这一做法,源自国外名牌大学。国内率先推行通识教育的复旦大学称:此举意在培育学生的人文素养,是大师级学术人才培养的基础。这所大学几代大师如苏步青、谢希德、谷超豪等,皆文理兼修,数学大师同时又是文学奇才。然而如今,我们的基础教育早早分科,跨越了基础教育的通识教育是否能给学生带来全面素质的提高呢?记者日前走进复旦通识课堂。

本报记者 张炯强

热捧 爆满到站着听课

久闻陈思和教授《中国现代文学名著选讲》课程的火爆程度,在复旦大学所有通识核心课程中是数一数二的。我们提前一个小时,在周三 17:30 就来到了教室,此时可坐 80 人的教室已接近满员,18:00 不到,晚来的学生已经只能站着听课了。

18:30,满头银发的陈教授走进教室时,全场一片惊叹。这是本学期这门课程的第二堂课,主题是王安忆的名作《长恨歌》。陈教授目光如炬,语调平和,说到妙处,总能引发学生的群起响应。“王安忆是个典型的语言型作家,《长恨歌》前五章看似琐碎,不知所云,但如果去掉这五章,整本书‘海派’的味道就没

有了。”陈教授的论述直指关键,我们挤在学生中间,只见身边手捧《长恨歌》的学生们无不点头称是。

陈教授提到在《长恨歌》的第五章中,女主角王琦瑶来到一个片场拍戏,看到躺在沙发上的一个老太婆,“她当时感到很奇怪,片场为什么会有这样一个老太婆,最后小说结尾王琦瑶被一个小偷掐死,临死时,她突然明白,那个老太婆就是她自己。”这样一个呼应,是陈教授最推崇的情节。

互动 发议论直指人心

从《长恨歌》到“海派文化”,再到数十年来上海的变化,作为一个老上海人,陈教授讲起上海,便“别是一番滋味在心头”。“在上世纪七八十年代,全国人民对上海的评价都不高,那时说‘这个人不像上海人’是一种表扬。”陈教授的自嘲让台下学生哄堂大笑。

“陈老师平易近人,特别和蔼,总能讲出一些直指人心的东西。陈老师还喜欢让同学们上台讲述自己对小说的理解,这是我喜欢的方式,不同观点的碰撞能带来更大的收获。”来自复旦大学数学系的夏天今年已经大三了,从大一下学期开始,他就一直想选陈教授的这门课,这学期他终于得偿所愿。夏天告诉我们,在下一下学期选课未果之



后,他坚持旁听了一个学期的《中国现代文学名著选讲》。真正让夏天爱上这门课的是陈教授对张爱玲的名作《倾城之恋》的解读。

“陈老师讲,作家的心中总有一个完美的故事,但作家不可能尽善尽美地将其写成小说,总会留下空白,但这些空白对理解小说是非常关键的。”《倾城之恋》是夏天最喜欢的小说之一,他高一时就读过这部作品,大一重读的时候,他循着陈教授的

指点找到了小说中的诸多“空白”。“白流苏和范柳原第一次相遇时跳了一支舞,是两人爱情的开始,但对于跳舞的细节小说完全没有描述。我觉得张爱玲是故意不写的,是为了表现美好爱情的短暂。”夏天是一名数学系的本科生,没想到,他对文学的分析头头是道。

遗憾 进大学为时晚矣

夏天从华师大二附中预录取进入复旦大学,第一志愿就是数学系。虽然在高中他选修化学,但他对历史、文学都有浓厚的兴趣。虽然自己在通识课程学习中获益匪浅,但夏天对于复旦大学通识课程的设置依然有自己的看法。

“像我这样对文史哲有一定兴趣的理科生是少数,这种兴趣基本都是在进入大学之前养成的。对于只热爱理科的学生而言,寥寥几门的文史哲课程学习,不能带来多少文科知识,更谈不上培养兴趣,只是徒增负担。对于文科生而言,理科课程亦然。”夏天的话非常诚恳,“实际上,我们高中时分科,让文科生和理科生几乎成了两个世界的人。再进入大学接受通识教育,已属亡羊补牢,其实已经很难了。要让理科生做大师,培养人文素养,必须从中学抓起,甚至更早。让文科生关心基本的理科知识,也要从基础教育从头做起。”

本报记者 张炯强 实习生 杨扬

沪上小学推出「课堂值日小老师」制

静安区陈鹤琴小学四(3)班数学课的讲台上,近日出现了两位“小老师”,给同班同学上起了《简便运算》。台下的学生好奇而兴奋地注视着自己的小老师,积极地参与课堂学习。这是陈鹤琴小学尝试推出“课堂值日小老师”制的第一堂课。

■ “小老师”先学新课

邵榆淇和施雨婷是该校推出的首两位“小老师”。他们告诉记者,事先,他们已经在数学老师虞凌洁的指导下,预习了新课,并分析了同学的学习情况,制定了教学计划。“主要是结合我们自己的预习体会,在课堂上与同学交流新课内容。”在当堂练习中,他们还在“助教”老师虞凌洁的协助下,当起了纠错“啄木鸟”。学生们听完“小老师”的课后纷纷表示,感觉特别新鲜,“很容易听懂。”

据介绍,“课堂值日小老师”制主要在高年级中推行,学生可自己报名,组成“小老师团”。在授新课前,教师先对他们进行指导,预习新课,并在课堂教学中替代部分教师角色,讲解新课知识,评点学生当堂作业。这项改革举措源于该校一项市级课题《现代城市小学实施“先学后教”的教学策略研究》的探索。课题指导老师、静安区教育学院科研人员陆少明说,“值日小老师”讲究的是“先学后教”和“同伴互教”。

■ 选拔不单凭成绩

“值日小老师”通过学生的视角来消化知识。这就改变了传统课堂里教师“满堂灌”模式。陈鹤琴小学校长俞玉敏说,“小老师”是教育家陶行知、陈鹤琴倡导的一种教育方法,能让每个优秀学生有机会上讲台。“当然,优秀的学生指学习态度积极、乐于和同伴分享学习经验、也愿意努力自学的学生,而不是单凭成绩来分优秀。”

本报记者 马丹

认准目标,执着前行

上海男生克隆师姐留学路考入牛津大学

他是个执着的孩子,一旦确定奋斗目标,就会克服重重困难,努力向前冲。对于他来说,去英国牛津大学读书,仿佛是顺理成章的事情。他就是上海师大剑桥国际中心 2012 届毕业生陆东利。

复制成功经验 立志冲刺名校

读初中时,父母就打算送陆东利去国外求学,可是考虑到他年龄太小,这一计划只得搁浅。等陆东利成为上海市实验性示范性高中二年级学生时,他的出国愿望变得更为迫切。

巧的是,陆东利母亲通过朋友介绍,认识了上师大剑桥国际中心首届毕业生谢欣颖,当时小谢已到牛津大学生。陆东利父母与谢欣颖多次交流后,产生了让儿子重走这条成功道路的想法。因此,陆东利转入上师大剑桥国际中心。

摒弃题海战术 享受生活乐趣

进入新学校,陆东利彻底摒弃原来“上课听讲、下课做题”的学习方式,他一口气选修了英语、数学、物理、历史、全球展望及独立研究等课程。“我接触

到的不再是死板的课本内容,而是广泛的课程、新奇的知识。众多外教教会我用逻辑思维去看待问题、解决问题。这对我以后在国外学习和生活,肯定大有帮助。”

不过,在学习之余,陆东利产生了新的困惑:学习已经无法填满他每天的生活,大把空闲时间该怎么处理呢?他静下心来回忆,小时候的成长历程。当时,陆东利酷爱弹钢琴,并轻松通过钢琴九级考试。可是,后来学业压力越来越大,他只得忍痛割爱,挥别钢琴。“以前在传统中学读书,不要说兴趣爱好,就连锻炼身体的时间也没有,我纯粹是书呆子。在国际高中,我不仅能学习有意思的科目,还能自主安排时间,享受生活的乐趣。”因此,陆东利积极参与、策划各类社团活动,并竞选学生会主席。“在中心,学习不再是唯一任务。我不断提升组织协调能力和人际沟通能力。我能轻而易举地跟陌生人打成一片。今后我到了异国他乡,不会为孤独无助而烦恼。”

与此同时,在中心升学指导办公室

老师的指点下,陆东利对英国、美国、加拿大等知名高校招生信息和专业特色了如指掌。“这促使我向着自己的目标迈进了一大步。”

参与模拟面试 收获牛津捷报

2011 年暑假,上师大剑桥国际中心请来大批牛津、剑桥的优秀大学生,为打算申报这两所名校的学生“开小灶”。陆东利抓住这样的机会,在中心接受了模拟面试培训。

2011 年 10 月,陆东利向英国牛津大学提交入学申请。12 月中旬,他如愿飞往该校,参加面试。陆东利坦言,“那天,我都来不及‘倒时差’,就兴冲冲地进入考场。”

临行前,陆东利特意自学大学数学教材,没想到,面试官给出的考题均没有跳出高中学习范围。在这所英国排名第一位的学府中,陆东利从容应对多位大学教授提出的难题,并和他们坦诚交流学术观点。走出考场后,陆东利长舒一口气,他乐观地表示:“我对自己的面试表现非常满意。”

12 月 21 日凌晨 1 点,躲在被窝里的小陆按捺不住紧张心情,他掏出手机,上网查看有无新的电子邮件。一封来自牛津大学数学专业本硕连读预录取通知书的出现让他激动得叫出声来。

(陈莉)

全国线上线下立体推进变革攻略 双引擎驱动上海苏宁全面提速

苏宁采购扩军 兵发百货家居

上周,苏宁宣布,原运营总部执行总裁、乐购仕中国负责人范志军调入上海,任上海苏宁总经理,在这一国际化大都市,全面推进新十年战略的实施。这一战略调整的背后,苏宁集团宏大的布局逐一显露,近日,苏宁电器召开2012年春季工作规划与部署会议,明确了各体系全年工作方向及目标。营销组织体系大幅扩容,新增百货、图书、日用品等五大采销中心,支持旗下苏宁易购、线下苏宁Expo超级旗舰店、乐购仕门店等新渠道的高速发展;强化采购资源海内外整合,构建超千亿的大采购平台。

“新兵种”彰显采购转型

据悉,2011年苏宁易购品类经营从传统家电、3C产品拓展至服装、化妆洗护、钟表首饰、图书、虚拟产品等,今年销售规模将冲刺5倍增长。而定位差异化经营的乐购仕门店经营品类也拓展至家居、玩具、动漫、手表、模型、休闲食品等,今年乐购仕门店将新增30家。苏宁线上线下新品类的高速拓展,加之2020年成就万亿级销售规模的战略目标,促使苏宁必须整合采购资源并构建大采购平台。

苏宁电器总裁金明表示,苏宁自身也具备了实施转型的能力,凭借行业领先的信息化系统和庞大的

供应商资源,苏宁的采购资源正快速实现整合,新品类的采购与管理机制正快速完善。

“大扩军”构建集采平台

2012年,苏宁在原有的空调、彩电、通讯等采销中心基础上,新成立百货、图书、日用品、虚拟产品等5大采销管理中心。金明表示,组织规模的扩大能更好地满足高速增长线上线下新品类发展,同时配合仓储、配送能力建设的提速,最终将打造一个支持超千亿销售的大采购平台。

苏宁对相关采购管理中心负责人进行了调整。具有丰富供应链管

理经验的原营销总部办公室副主任徐耀华担任新成立的百货、日用品采销中心负责人;精通白电行业的原冰洗品类采购负责人任伟调任空调采销中心负责人;生活电器采销中心负责人则来自生活类家电厂商比较集中的浙江地区,由具备丰富品类经验和厂商关系的原杭州大区总经理邵义龙担任;数码产品采购中心负责人则由原北京大区分管3C品类、并具备丰富终端零售管理经验的副总经理杨飞担任。

采购扩容触发销售升级

采购管理部门的扩军对苏宁新十年发展意义重大。一方面能加强

对苏宁易购、苏宁Expo旗舰店、乐购仕生活广场所需新品类的采购指导与管理,促进线上线下融合发展;另一方面实现公司整体采购职能的整合与优化,提高经营效益,进而培育苏宁成就世界级企业的核心竞争力。

对消费者而言,未来将在苏宁易购、苏宁Expo超级旗舰店、乐购仕门店中购买到更丰富的产品,真正实现一站式购物。金明表示,采购职能升级是苏宁营销变革的又一里程碑事件,对于促进采购专业化、供应链管理提升意义重大。同时,采购资源的整合与高效应用,将给消费者带来更加优惠、更加丰富的购物选择。