

学做“大先生” 越地育英才 绍兴文理学院：卓越教师这样养成

周楷华 顾蓉佳 王伊然



浙江省特级教师王慧琴指导“祖楠班”学员

“此心光明，亦复何言……”

近日，由绍兴文理学院师生自编自导自演的原创历史话剧《千古一圣王阳明之吾心光明》再一次在校园内公演。台上的“阳明先生”演绎着跌宕起伏的传奇一生，台下的观众被阳明精神深深折服，帷幕落下，掌声雷动。

“这既是一场先贤精神的洗礼，也是一次越地文化的浸润。”绍兴文理学院人文学院院长李圣华说，观看“阳明戏”已成为众多文理学子的必修课，也是学校培育卓越教师的重要一环。

党的十八大以来，我国开展了卓越教师培养工作，旨在培育更多德才兼备、甘于奉献、善于创新的卓越教师。早在2013年，绍兴文理学院就创建了“卓越教师养成班”，并以首任院长陈祖楠先生名字命名（又称“祖楠班”），开启了特色化卓越教师培养的探索实践。

十二年栉风沐雨，笃行不怠。学校以“祖楠班”为主阵地，融合鲁迅、蔡元培、王阳明等越地教育家核心思想，形成“立德立人、六维并举、知行合一”的卓越教师培养理念，构建了以“养成教育引领、学科专业强基、越地文化浸润、全程名师指导、校地协同共育”为鲜明特色的卓越教师培养模式。

如今，“祖楠班”已累计培育522名卓越师范生，成为一张闪耀全国的“金名片”。而绍兴文理学院上演的“卓越教师养成记”，已在全国许多地方高校推广开来。

卓越 首先是品德的卓越

毕业于祖楠班，曾荣获浙江省优秀毕业生，已在绍兴鲁迅小学任教的李楚琳，到现在仍清晰地记得在那片海拔3500多米的净土上，一双双清澈又充满渴望的眼睛。

为了推广国家通用语言，李楚琳三次跨越2000多公里赴四川甘孜藏区支教。

恶劣的气候、磨人的高反……没有击溃这个姑娘心中的理想。她记得8岁的小女孩西姆，是全班汉语基础最差的孩子，没有教材，她一个字一个字手抄；不会发音，她就一遍一遍示范。

有一天，西姆悄悄走到她旁边，有些羞涩又有些期待地说：“老师，你能不能再教我几首诗，我还想学……”李楚琳当时就愣住了，所有的艰辛在这一刻化成了欣慰，更坚定了她成为一名人民教师的信念。

和季楚琳一样，每年寒暑假，祖楠班的学生都会积极参与学校开展多年的“小候鸟支教活动”，奔赴全国偏远地区，为孩子们带去光 and 希望。这场前赴后继、甘于奉献的公益接力之所以十多年不间断，得益于学校孜孜不倦地推行师德教育。

陈祖楠先生在世时，经常教导祖楠班的学生：“卓越教师之卓越，首先是思想品德的卓越。”

在卓越教师培养中，绍兴文理学院始终将师德教育放在第一位。全校4000名师范生中，祖楠班一年只招60人，其中重要的一条选拔标准就是德育考评为优。

如何培育学生高尚的品德？陈祖楠先生曾提倡“养成教育”，认为养成教育是素质教育的抓手，要对学生进行养成教育补课，培养学生良好的行为习惯和思想品德，希望人人讲文明有道德，言传身教影响他们的学生。

学校以“养成教育补课”为先导的

30多年德育改革经验，形成以“热爱国家、热爱教育、热爱学生”为核心的师德教育内涵；着力开发《基础道德与基础修养》《养成教育》《教育神圣》等师德微课程，搭建师德体验活动平台；制定《师范生师德教育考核方案》《师范生德育导师聘任制度》等，实现师德教育评价制度化；形成“制度立德—课堂育德—名师导德—实践习德—反思化德”的五阶师德养成生态。

在师德教育的引领下，学校师范生教育情怀测评优良率从68%提升至92%，师德认知优良率提升了37%，获得浙江省高校思政微课大赛特等奖。绍兴市鲁迅小学原校长王慧琴说，先后有10多位祖楠班毕业生考入鲁迅小学走上教师岗位，成长为各学科顶尖的年轻老师，他们身上有着明显的共同点，那就是爱教育、爱学生、师德优。

所谓六维并举，就是以师范生六大核心素养即通识素养、学科素养、教学素养、管理素养、研究素养、数字素养构建卓越师范生教育内容，聚焦师范生的关键能力，构建三类课程结构和三层课程进阶。这些课程中，获省级一流课程建设11门，为培养卓越教师提供了系统性解决方案。

“越语文博馆”位于教师教育学院的四楼，推开大门，墙壁上陈列着绍兴纵横古今的教育家，如马寅初、竺可桢等。“我们经常来这里走走看看，从教育大家的理念中汲取营养。”小学教育祖楠班241班的崔渝晗同学说。

六维并举固本，文化浸润培元。扎根于绍兴这座历史厚重、人文荟萃的文化名城，学校抓住了得天独厚的禀赋，首创“越地文化浸润”育人范式，促使卓越教师个性化创新发展。

为将越地文化精髓转化为教师教育特色资源，特开设《蔡元培教育思想研究》《鲁迅教育思想研究》《陈鹤琴教

提升 文化浸润固本培元

如果说，师德养成是培养卓越教师的精神引领，那专业素养则是卓越教师的“看家本领”。为此，绍兴文理学院创

新设计了“六维素养结构化”课程，以六维并举之法提升卓越教师的自我发展能力。

所谓六维并举，就是以师范生六大核心素养即通识素养、学科素养、教学素养、管理素养、研究素养、数字素养构建卓越师范生教育内容，聚焦师范生的关键能力，构建三类课程结构和三层课程进阶。这些课程中，获省级一流课程建设11门，为培养卓越教师提供了系统性解决方案。

“越语文博馆”位于教师教育学院的四楼，推开大门，墙壁上陈列着绍兴纵横古今的教育家，如马寅初、竺可桢等。“我们经常来这里走走看看，从教育大家的理念中汲取营养。”小学教育祖楠班241班的崔渝晗同学说。

六维并举固本，文化浸润培元。扎根于绍兴这座历史厚重、人文荟萃的文化名城，学校抓住了得天独厚的禀赋，首创“越地文化浸润”育人范式，促使卓越教师个性化创新发展。

为将越地文化精髓转化为教师教育特色资源，特开设《蔡元培教育思想研究》《鲁迅教育思想研究》《陈鹤琴教

育思想研究》等21门选修课程，组织“追寻教育家的足迹”“跟着鲁迅做先生”“阳明研学行”等特色活动，发表地域文化育人研究论文10余篇，《阿Q一百年：鲁迅文学的世界性精神探微》等研究成果获浙江省哲学社会科学优秀成果奖。

“我们传承越地文化，就是围绕王阳明的‘知行合一’，鲁迅的‘首在立人’，蔡元培的‘兼容并包’等思想，激发卓越教师的人文情怀和内生动力。”教师教育学院教授刘雄英表示。

以文化人，润物无声。在特色课程和文化浸润的双重赋能之下，以祖楠班为首的文理学子专业素养不断提升。祖楠班毕业生90%以优异成绩考入编制，71人获市级“教坛新秀”称号，29人次斩获省级教学竞赛一等奖。学生累计获国家级竞赛奖项23项、省级奖项116项，其中“祖楠班”学员丁俊成团队获“挑战杯”全国金奖。

实践 校内校外双循环

“学习拼音用处大，识字读书要靠它。帮我学好普通话，看谁学得顶呱呱……”大三学生王力可站上讲台，她的祖楠班同学则扮演了学生的角色，时而互动配合，时而打断提问。

这是祖楠班特色教学项目——模拟教研室，旨在为学生提供贴近实际教学场景的实践平台。拥有二十余年教学经验的闫瑞祥老师负责语文教学论课程，他介绍：“模拟教研室可以提升学生在教学设计和实施方面的能力，增强他们对学需求的理解。”

在王力可授课过程中，闫老师不时拿起手机记录学生的授课状态，其他同学则仔细观察其语言表达、行为举止及板书内容，随时指出不足之处。课后，大家共同总结并修改教案，确保每位学生都能从中受益。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。想成为一名卓越教师，必须经历实践的历练，在实践中创新，在实践中感悟，在实践中提升。为了给学

实践平台，绍兴文理学院积极构建校内外双循环的培养机制，整合更多的资源和力量推进卓越教师规模化培养。

校内循环，在校内展开四年连贯以“祖楠班”学生为“小先生”的递进式模拟教研系列活动，辐射全体师范生，形成“点线面结合”的朋辈学习模式。

校外循环则依托越派名师，构建了“高校—政府—中小学—教育研究机构”协同育人机制，首创由教授领衔的服务小分队入驻片区基础教育的校地服务机制。祖楠班大三学生章渝婕每周都会到北海小学进行课后服务，帮助学生进行数学思维训练。

“小候鸟支教活动”也为师范生提供了广阔的历练平台。去年暑假，小学教育221班学生肖锦前往松阳县一所小学支教，她发现孩子们对传统的古诗词课兴趣不大，于是和其他同事商量，能不能把古诗词演出来。

第二天在讲《悯农》的时候，支教老师带着学生模仿农民的动作和神态。“通过情景演绎的方式，班级气氛活跃了起来。学生不仅能够学习诗词内容，也加深了对其背后情感的理解。”肖锦说，实践带来的感悟和收获让自己受益匪浅。

双循环模式的加持，推动了规模化培育。如今全校师范生省级竞赛获奖人次从2013年的92人次增至2024年的765人次，考研率提升至172%，全校师范生考编率（含升学）连续十年超过80%，受益学生1.5万余人。

绍兴文理学院取得的经验，得到了权威部门和专家的认可。教育部专家评价“祖楠班”培养模式“符合师范生培育规律，具有地方特色，值得学习借鉴”。

通过全国高校文理学院联盟会议、全国地方高校院校学位建设与研究生教育工作会议等平台推广，西安文理学院等12所高校引进“祖楠班”培养模式，组建“跨校教研联盟”。

一棵树摇动另一棵树，一朵云推动另一朵云，一个灵魂唤醒另一个灵魂。这场卓越教师的“育英行动”，仍将在绍兴这片教育热土上持续上演，发光发热。

（图片由绍兴文理学院提供）

金融助力促消费 畅享美好新生活

沈超 马骏

当前，消费作为经济增长主引擎的作用日益凸显，从智能商圈到文旅融合，从新能源汽车到智能家居，消费场景加速迭代升级。金华金融监管分局积极发挥金融资源配置效能，激活消费市场活力。

今年以来，浙江金融监管局聚焦扩大内需、提振消费目标，部署开展金融促进提振消费专项行动，指导推动各金融机构进一步丰富优化消费金融产品和服务，提升金融服务消费便利度、可得性，全力促进社会消费能力、意愿和层级提升。金华金融监管分局认真贯彻落实有关要求，聚焦商城、文旅、汽车、家居、家电等重点消费领域，围绕供需两端，引导有关银行积极创新金融产品，加大消费金融供给，为提振消费赋能加力。

金融赋能，为商户引流

个体工商户是市场的“毛细血管”和“神经末梢”，在“稳经济、促就业、保民生”上有着不可替代的作用。为提振消费信心，泰隆银行金华分行积极搭建平台，推出“烟火计划”项目，为个体工商户发展注入新动能。

以开展“金彩‘家’年华”活动为契机，泰隆银行金华分行针对社区居民、商圈菜场、街边小店等推出“烟火计划”扶持政策，定向投放消费券、开展商户助销、专属权益和金融支持等，通过金融赋能，为商户引流，积极探索金融刺激消费模式。

泰隆银行金华城西支行在汤溪镇开展的“金彩‘家’年华·寻找民间艺人”活动，积极对接“共富市集”，将文化惠民与促进消费相结合，为商户增加客源，让居民得实惠，助力汤溪镇“汤吃汤玩”文旅品牌打造。为激活社区经济活力，泰隆银行金华分行在湖海塘社区推出“金彩‘家’年华·寻找社区共富人”活动，通过打造“共富人”生态圈，既帮助商户拓展客源，又让居民享受优质的社区服务，为周边商户和居民送去消费升级的红利，打通经济内循环的“最后一公里”。

在消费领域，建行金华分行在全辖商超、小吃、连锁便利店等场所开展了“礼遇蛇年支付宝支付立减”活动。市民在指定建行收单商户门店，使用建行借记卡支付，每周可享一次满10元减7

元优惠，累计覆盖金华全城7400多个线下餐饮、商超商户，吸引了超2.6万人次到店参与活动。据统计，活动期间累计优惠金额18.2万元，带动消费交易92.72万元，消费撬动比高达1:5，“金彩‘家’年华·寻找民间艺人”活动现场形成“支付便捷—消费升温—商户增收”的良性循环。

金融惠民，为民谋福利

今年以来，工行金华分行围绕落实市委、市政府关于稳经济一揽子政策和接续措施，坚持金融“为民、利民、惠民、安民”理念，聚焦强化消费对内需扩大的基础作用，把恢复和扩大消费摆在优先位置，助力扩大消费需求。

近日，工行金华分行积极发挥金融优势，着力推出消费惠民举措，通过多元场景满足差异化消费需求。该行冠名的2025年春季浙中婚博会，吸引了众多准新人和婚庆行业商家积极参与。工行金华分行依托这一平台，协同50余家婚庆行业商户，推出多项让利措施，如爱购



民泰银行磐安尖山支行走访果蔬种植户，了解农户金融需求。（图片由民泰银行金华分行提供）

8.8、婚博满减、积分超值购、信用卡分期等优惠活动，为新人提供更加便捷、实惠的备婚体验。

同时，工行还在现场设置了服务咨询台，为前来咨询的新人提供金融咨询、贷款政策解读等服务。活动现场共有500余人体验了该行的各项让利措施，一对对准新人在一站式选购婚嫁用品的同时享受到了优惠活动带来的福利。

中国农业银行金华分行通过构建覆盖“食、住、娱、游、购”五大场景的外卡支付服务体系，完成重点商圈外卡受理环境升级，为境外人士打造全链条便捷消费体验。

在餐饮住宿场景，农行已完成200余家特色商户外卡受理改造，通过专属培训提升商户服务能力，“八婺美食”实现无障碍支付。50余家合作酒店完成POS终端升级，支持从客房预订到餐饮消费的全场景外卡支付。酒店前台放置受理标识，并发放境外来华人员支付指南手册。

在旅游休闲场景，农行创新服务模式

式。在影城、美容院、健身房等文娱场所布设智能外卡终端，同步上线微信公众号商户外卡受理指引。众多热门景点完成售票处、文创商店等关键节点的支付终端升级，推出“聚合收款码”。城市核心商圈完成数字化改造，商业综合体500余台POS机具实现外卡受理，同时拓展数字人民币跨境支付应用，着力打造“支付无忧”的友好型城市金融生态。

宁波银行金华分行推出一系列金融支持提振和扩大消费的务实举措，持续打造更多消费增长点，助力广大消费者畅享更多美好生活。聚焦消费新热点、新需求，该行将数字金融嵌入消费



宁波银行金华分行举办集市活动现场（图片由宁波银行金华分行提供）



2025春季浙中婚博会活动现场（图片由工行金华分行提供）

生态圈建设，依托总行自主搭建的“美好生活”平台，整合线上线下资源，构建起辐射金华各区域的本地化“金融+生活”一站式服务平台，致力于打造银企协同、提振消费的创新样本。目前，该平台已覆盖美食餐饮、休闲娱乐、商超水果、家居日用等20余个主流消费场景，通过“周二超划算”“周四半价”“特惠买单”等特色活动，累计为20多万金华市民日常消费提供了便利和实惠，带动区域消费超千万元。

为帮助本土企业更好连接市场，同时也为居民优选商品和服务，宁波银行金华分行积极链接消费场景与企业需求，努力实现“促消费、助企业、惠民生”三重价值。通过高频推出“本地特卖会”“专题内购会”等活动，配套短视频、直播宣传，为本土企业提供品牌曝光与流量引导，助力实体企业打通商品与市民消费的“最后一公里”，目前已累计上线金华本地品牌商户及源头供应商超800家。

金融活水，助产业发展

“这笔贷款不仅解了资金难题，更让我们的芒果‘走’得更远。”近日，磐安尖山农户周先生感慨地说。

周先生的果园，过去仅靠批发销售，收益受市场波动影响大。民泰银行金华分行客户经理实地尽调后，为其匹配10万元信用贷款，支持其搭建电商平台实现“水果直邮”，将传统果园升级为采摘观光型的农旅综合体。如今，游

客既能体验采摘乐趣，又能通过电商平台下单，果园营收大幅增长。

无独有偶，朱先生在义乌与浦江交界处开办了仙坪茶园基地。随着露营经济热度的攀升，朱先生决定拓展经营范围，打造“露营+农家乐”模式。然而，茶园具有明显的季节性特征，资金需求呈现“短频急”特点且经营风险较高，这些因素限制了其融资能力。民泰银行义乌佛堂支行在知悉情况后，向茶园倾斜信贷资源，最大程度简化贷款办理环节，助力朱先生成功打造露营基地。目前，露营设施已投入运营，茶园变成了公园，朱先生满怀信心地说，今年营收将实现翻倍增长。

走进浦江中缙工艺有限公司生产车间，天然纤维、混纺材料、乳胶、塑料等原材料正通过机器转化为设计精美、材质多样的地毯，这批花色多样的地毯即将通过电商平台发往全国消费者手中。“从愁原料到赶订单，交通银行的‘及时雨’让我们抓住了消费升级新机遇。”企业负责人说。

此前，该企业计划开发新品地毯开拓消费市场，却因轻资产运营模式遭遇融资瓶颈。正当新品研发困于资金短缺时，交通银行金华浦江支行客户经理主动上门，通过“惠商贷”产品，将企业的纳税信用、稳定增长的销售流水及征信等“软实力”转化为融资凭证，实现“信用秒变现金流”。从提交材料到200万元贷款入账，全程未超过24小时的极速体验，让企业得以快速锁定优质原材料，提前布局家居消费季。