

商业和慈善如何融合？

华附学生义卖十七年 坚持用创意和劳动献爱心

文/何宁

6月10日-12日，华南师范大学附属中学(下称“华附”)一年一度的“雷”厉“锋”行扶贫助学义卖活动在学校修业楼和致知楼的架空层举行。受疫情影响，往年3月份举办的活动今年推迟至6月份举行，不过对于华附学子来说，这个坚持了十七年的活动没有中断，已是莫大的欣慰。每年义卖筹得的善款都会捐给学校的育才基金。今年初疫情肆虐之时，华附团委也于1月31日从往年义卖所得款项中提取20000元，捐给广东省青少年发展基金会，用行动贡献出华附学子的力量。

实用+创意+促销，义卖现场人头攒动

“从寒假到开学的筹备，从开学到义卖前的宣传，从预售到补货阶段的销售，义卖像一场旷日持久的战争，让班里的每个同学都前赴后继地奔向战场。”6月11日下午的华附义卖现场，高二(5)支部学生黎子菁正卖力地推销着班里的产品。她告诉记者，原本以为会因疫情取消义卖，“当时还挺伤感的，毕竟我们寒假就开始准备了。没想到前两周，我们突然得知义卖可以正常进行，全班同学欢呼雀跃，大家群策群力，用了不到一周的时间重新制作海报和预售单、确认产品、联系厂家、订货……”

记者在现场看到，售卖的是实用的写字板、亚克力挂件、时间管理手账、明信片等。摊位前人头攒动，不少学生和都被印有华附建筑的产品所吸引。黎子菁说：“我们在征得原作者及同学的同意后，将去年义卖的爆红产品带到了今年，并美其名曰：大仙五联名款。”高二(5)支部第一天的销售战绩是1800多元，黎子菁和班里同学都很满意这个业绩：“我们卖的是很实用的产品，不止是学生，很多老师也来光顾，比如这个带夹子的写字板，特别受老师的欢迎。我们产品上

的图案是去年爆红的设计，很多同学都来买这些印有华附建筑的产品，特别是这个状元桥的挂件，今天都脱销了，很多同学和老师都重新登记预约，我们得赶紧补货。”高二(5)支部摊位不远处，不时传来阵阵欢呼声，原来，高二(1)支部学生为了促销，准备了现场砸金蛋(抽奖)的活动。促销活动确实带旺了高二(1)支部的摊位，叫卖声此起彼伏。学生肖睿说：“砸金蛋这个点子是班长想出来的，他平时会去参加动漫展，里面就有砸金蛋、送福袋等活动。我们也觉得这个确实挺好玩的。”与其他班都是初次体验义卖不一样，高二(1)班是奥班，初中三年在华附度过，他们对义卖更有经验。肖睿说：“我们班今年主要卖的是文具、钥匙扣等，成本和售价相对较低，但要追求高销售量，就需要一些手段来捆绑销售。从义卖这几天的现场表现来看，砸金蛋达到了预期的效果，确实起到了造势的作用，吸引了不少顾客，特别是一些带着小朋友的老师和初中同学，都非常喜欢光顾我们摊位。而且义卖最后一天一般都会有一些存货，我们通过砸金蛋还能起到清仓的作用。”



大仙五联名款

“我与华附义卖 结下了不解之缘”

更有趣?于是就想到创意义卖这种形式。”华附团委副书记、学生处副主任林春鸿老师说，义卖是学生通过自己的劳动和创意去获取利润、实现价值，然后再用筹得的款项做慈善，“我们特别强调，义卖的产品要有学生自己的创意，如果能有华附的特色就更好了。”每年3月，各校都有“学雷锋”主题教育活动，华附把义卖活动也安排在3月，“所以，‘雷’厉‘锋’行这个活动主题就是这么来的。”华附团委组织部长陈健仪老师说。每年义卖活动的现场，除了华附师生外，还有不少身着外校校服的学生也参与其中，他们有的是兄弟学校的学生，有的是毕业的校友，还有学生家长等。不少华附

校友会专程回到母校购买喜欢的纪念品。华附团委老师刘颖仪十年前在华附读高二，那时候她在学校团委负责组织义卖的活动，高中毕业后几乎每年的义卖都回来，如今她成为华附团委的一名老师，今年也负责义卖活动，用她自己的话来说：“我与华附义卖结下了不解之缘。”十年来，刘颖仪在义卖中买的纪念品可以堆满一个书架，她最喜欢的是一个穿着华附校服的人偶做的布袋：“这个产品既实用又好玩，不当笔袋使用的话，也是一个非常可爱的玩具。”刘颖仪喜欢买具有华附特色的产品：“我中意收集明信片，有那么两三年，我几乎把义卖活动的所有明信片都买下来了。”



华附学生服务中心展出的历年部分义卖热品

毕业生返校 不忘购买“华附特产”

林春鸿说，很多毕业生回忆起华附的学习和生活，都会讲起义卖的经历：“这个活动的教育意义很大，通过义卖活动，除了让学生有职业体验，掌握更多沟通与协调的能力和技巧外，还增强了班级的凝聚力。”林春鸿印象深刻的是，有一年义卖，摄影社接到消费者投诉——“义卖明信片印刷质量差”：“投诉的学生强烈要求退货，而摄影社因为刚开始卖货，如果退货会影响后面的销量，损失很大。一时间双方僵持不下。”林春鸿当时让他们自己协商解决。两组同学谈判了两个多小时，在充分了解了双方的诉求和困难后，最终达成一致，各家各退一步：摄影社答应退货，但是在义卖结束后，并且会赠送别的产品作为补偿；投诉者接受了提议，表示愿意配合摄影社完成本次义卖。最后，双方都明白了一个道理：无论是卖方还是买方，都有一个共同的出发点——做慈善。林春鸿表示：“如果他们只是像平常一样坐在教室里上课，是绝不会遇到这种现实生活中的问题。义卖活动的亲身经历，让他们深刻体会到了诚信、沟通、相互理解的重要性，活动教会了他们如何做人、做事。”每年义卖结束后，学校团委都会对受欢迎的产品进行盘点，选出几样特别受欢迎的产品摆放在学生服务中心，如学需计划本、学生原创台历、原创书法作品、校园地图棋等。每年12月第二个星期天的“附中日”和12月底的“华附春晚”，不少校友返校都会光顾学生服务中心，购买自己喜欢的华附特色产品。“学生服务中心卖出的产品也是义卖的一部分，收入同样放入学校的育才基金。”陈健仪说。林春鸿介绍，华附每年义卖，平均净利润有6万元左右，最多的一年是8万多元，义卖款进入学校的育才基金，育才基金的使用也有规范的流程，主要用于社会公益活动。林春鸿解释说：“比如汶川地震、新冠疫情支援武汉、资助贫困学生等。每一笔资金的收支都会有详细的记录，并定期向学生公布，接受监督。”



执信校长何勇：在精神的海洋里养“鲸鱼”

校长问答

文/羊城晚报记者 蒋隽 图/羊城晚报记者 林桂炎



高二的梁天择已明确目标：华南理工大小车辆工程专业



执信“钢琴王子”吴雨松已手握8所世界名校offer

选择一所学校，就是选择一种文化，选择一种成长的方式，甚至选择一种人生。日前，广州市执信中学公开招聘数学、物理、化学、生物、信息技术五大学科竞赛指导名师10人，符合条件的高层次人才最高可享246万元安家费。目前，已十得其二，皆为国家级金牌教练。一向人文色彩浓厚的执信为何变了“画风”？在义务教育和高考改革的背景下，执信的教育理念、育人追求、教学布局将如何变化？羊城晚报记者专访校长何勇，阐明执信未来。

“执信人”气质鲜明

电影《闻香识女人》里有一所名叫博德的名牌高中，不告密、选择正直但人生道路充满荆棘的查理，是真正的“博德人”。名校之名，不仅在分数，更在风骨。在广州，作为百年名校的学子，“执信人”也有鲜明的气质烙印。执信学生或校友，有自我但不自我为中心，有自信但不自大自负，有才华但不恃才傲物。近在眼前的高考，高三(13)班吴雨松将不参加，只为同学服务，因为他已手握8所世界名校offer。他四岁学钢琴，进入执信

支持型学校 给学生支配时空、选择学习的权利

校长何勇致力于在精神的海洋里养“鲸鱼”。高考后填报志愿选专业，很多孩子茫然无措，执信学子却大多早有打算。高二(14)班的梁天择目标是华南理工大学汽车工程专业。1月17日，执信一年一度的“职掌猎场”校园模拟招聘会上，共有106家大型

理科省前50名的陈子奇来自执信普通班，他告诉好哥们成绩时，第一句话是安慰对方，而不是先说自己的“战绩”。“无论说什么班，任何老师都不会拒绝学生的提问，资源没多大差别。只要稳下心，通过自己的努力，在哪个班级都可以提升。”执信的学生参加大学入学面试，先面试的同学会大方提醒后面的同学注意哪些问题。何勇像“别人家的校长”，常

小时都有规定。学生只管按学校老师要求走，不用选择也没有选择。“高中三年只解答老师提供的卷子，但社会给的卷子可没有学校考卷那样规范，没有标准答案，充满不确定性，孩子能答吗？”支持型学校则让孩子有一

定的时间空间支配权、课程选择权、学习选择权。“让孩子有符合他们年龄特点的学习体验、生活体验、情感体验、研学体验、文化体验，发现自己的特长，找到自信和未来的发展方向。”何勇说，执信一直做支持型学校。

随着城市格局的变化，百年执信落子水荫路、天河、二沙岛，未来几个校区如何分工？各自有何特色？何勇介绍，未来执信将形成初中部、高中部和国际部三足鼎立格局。2021年开始，高中部将逐渐集中于天河校区，校园占地250亩，游泳馆、体育馆、艺术馆、功能室等都按照国家标准建设，基础设施全国一流。预计高中每个年级设置16个

横贯能力 未来高中和老师须具备

何勇相信，未来学校和老师必须具备“横贯能力”。“人与人之间是有差异的，世界需要的人才也是多样化的，所以高中办学要多样性，满足学生发展多样性和个性化的需要。”何勇说，执信除了要让取得好成绩的学业成绩之外，还要保证学生有综合能力、判断能力、选择能力。课程设置方面，执信极力满足学生的不同需求，“向全社会聘了80多位大学或科研院所、大医院的专家作为专业性学习指导老师，只要学生有兴趣的方向，一定会提供合

适的师资。”“以往学科边界明显，但未来对跨学科的综合素质能力要求更高，相信以后学校需要相当比例具备综合素质、横贯能力的老师，给孩子足够的基础和引领，开拓科学、人文、国际视野。”何勇承诺孩子们，“你想走多高，学校就架多高的梯子；想走多远，就指导你走更远的路。”学校正申请博士后工作站，引进一批教育研究博士，开展高中教育和义务教育研究，为课程的高质量和多元化提供支撑。

体育和艺术 学生心灵的支撑

执信的“鲸鱼”还得有审美能力、高雅情趣。“希望学生有文化艺术的鉴赏能力，为将来实现幸福生活奠定基础。”何勇认为，“仓廪足，知礼仪。”当物质生活得到满足，幸福生活更多是内心感受，精神上的丰盈和满足。”学校打造高水平艺术、体育团队，带动全校艺术体育发展，为孩子们的心灵提供支撑。“不畏艰苦、勇敢拼搏、团队合作……怎么培养？体育和艺术中有快乐，更有艰辛；团队中的每个人各司其职，不能只想自己出风头；球场上给人打败、但不能打垮……这些都是意志的磨炼。”所以，在执信，艺术课和体育课永远开足开齐、上满上好，绝不会被挤占时间。“美育、体育开少几节课，好比墙基掏洞，墙砌高了，不稳定就会显现出来。”何勇说。

记：执信的自主招生青睐什么样的学生？何：欢迎初中阶段综合素质优秀，学科(数学、物理、信息学)特长突出，志向远大，社会责任感强，具备发展潜力与创新潜质的应届初中毕业生报考执信。

执信未来 将形成三足鼎立格局

记：高一有多少实验班，具有什么特色教学？何：高一设立元培学院，共五个班，其中一个班为学科竞赛方向，约260学生可以进入元培学院，选修学校的“元培计划”课程体系，跟随高水平专家教授团队开展研究学习。学校将为元培学院的学生开设八个模块的元培特色课程，致力于拔尖创新型人才早期培养。同时，为全面探索新高考新课程改革路径，成立“承志学院”，共两个班，将在国家课程校本化实施以及深度教学改革上开展探索。

班，规模在800人左右。执信落子水荫路、天河、二沙岛，未来几个校区如何分工？各自有何特色？何勇介绍，未来执信将形成初中部、高中部和国际部三足鼎立格局。2021年开始，高中部将逐渐集中于天河校区，校园占地250亩，游泳馆、体育馆、艺术馆、功能室等都按照国家标准建设，基础设施全国一流。预计高中每个年级设置16个

高一设元培学院 招五个班约260人

记：今年执信高中招生有何计划？指标到校对招生有何影响？何：2020级高一招生728人，自主招生80人，招收有学科特长、综合成绩优秀的学生。执信中学坚持实施创新人才培养的“元培计划”，成立元培学院，对学生的创新素养进行系统培养。今年指标到校364个，往年指标到校约完成六成，四成指标回到提前批。体育特长生约50人，根据往年经验，还有约430个指标在提前批统一计划录取，我们往年的录取分数线都在700分上下，只要中考分数预估超过高分优先投档线，就可以在填报志愿时，在自主招生、指标到校、提前批三处的第一志愿填报执信，提高命中率。