

何赛君 学行思写硕果累累

她,教坛耕耘30多年,桃李满园;她,爱岗敬业,乐于奉献;她,荣誉满身,荣获浙江省劳模、浙江省特级教师、浙江省科教研先进个人、市县拔尖人才等称号,但她不骄不躁。她,就是三门中学高级教师、三门县首批名师名医名工作室领衔人之一何赛君。

何赛君名师工作室位于三门中学,成立已有5年,去年有成员9人,均为来自三门中学、第二高级中学的优秀教师。“我们的初衷就是立足本土高中物理、教学与教育基础,让每位工作室成员成为学有所长、学有所专的骨干教师及名师。”何赛君说。

在何赛君带领下,名师工作室以课题研究为重点和抓手,编写的选考复习课程《基于核心素养提升的高中物理学》在三门中学、第

二高级中学等进行了两轮的教学实践,对涵养学生的应试素养、高考分数提高有着明显效果。《高中物理针对性教学的理论与实践》获2016年台州市基础教育教学成果三等奖。

经过多年研究,何赛君还构建了三门中学物理课程系统。其中,《有关核电发展的安全与环境问题的专题活动》已被开发成浙江省首批全省推荐使用的网络视频课程,供全省师生参考选修。

“平时我们碰到课题、论文或者教学中的问题,都会找何赛君老师交流、研讨,她总是耐心细致地给予指导和帮助。”三门中学物理教研组长刘堂锦是名师工作室的成员,在他眼里,何赛君是他们学习的楷模。

在何赛君的指导及成员们的配合努力下,名师工作室硕果累累,先后完成省规划课题1项,市重点课题1项;省级以上刊物公开发表论文7篇;市级三等奖以上11篇;县级获奖4篇,共计22篇。

“教书需要学习,更需要相互帮助。尤其对于年轻老师而言,前辈和团队的帮助很重要,在工作室里,每一个经典教案都离不开团队成员们的共同努力。”何赛君说。

读书教书又写书,无怨无悔亦无尤。“读书是我的生活方式,教书是我的职业状态,写书是我的理想爱好。”谈及未来的打算,何赛君坦言,在退休前,最想做的是把自己的从教经验写成一本书。

朱曙光 陈佳

范静波 国内外亮“点钞”绝活

这两天,中国农业银行绍兴柯桥支行工会副主席范静波经常会接到亲友打来的电话,称赞她的点钞神技“太酷太惊艳了”。

“自6月15日晚上那期《奔跑吧,兄弟》首播后,我的手机就响个不停,收到许多同事、亲友的电话和微信祝福。”范静波说,能被邀请上第六季“跑男”节目,展示柯桥职工的风采,既荣幸又开心。

今年4月7日,范静波突然收到浙江卫视节目中心电话,问她是否愿意参加《奔跑吧,兄弟》节目录制,展示她的点钞绝活。在咨询单位领导意见后,范静波当即作出肯定的答复。据悉,“跑男”是浙江卫视节目中心制作的一档大型明星户外竞技类真人秀节目,单期最高收视率曾打破中国电视综艺行业记录,网络热度高居各大综艺排行榜首。那么,这么高大上的节目,为什么会相中范静波呢?

原来,该季“跑男”的主题是贸易和理财,而素有“超级点钞机”之称的范静波正是最佳

人选。现年40岁的范静波,多次在银行界的各类技能操作比赛中获奖,并不断刷新单指单张点钞的纪录:从2000年拿下绍兴市第一的10分钟2800张,到2005年拿下浙江省农行系统业务技术操作点钞冠军的10分钟3000张,再到2007年打破全国纪录的9分钟3000张。

2010年1月,受央视之邀,范静波参加“想挑战吗”节目,一举以58秒单指单张点钞400张的速度,打破吉尼斯世界纪录,成为“超级点钞机”。同年,受德国国家电视二台邀请,范静波参加当地收视率最高的现场直播节目,作为唯一一名亚洲选手上台表演点钞“绝活”。这次她在更短的时间内,精确点完400张以前从未点过的欧元钞票,以近乎完美的表演,向德国人民展示了中国人的风采。

根据“跑男”节目录制安排,4月15日范静波赶赴山西太原青龙古镇。在节目录制中,范静波现场展示“数钱的技巧”。只见她手拿一叠

练功券,首先表演了最常见的手持式单指单张点钞法,随后表演了刀削式的单指单张点钞法,最后是多指多张点钞法。看着指尖上飞舞的练功券,在场的明星个个张大嘴巴,瞪大眼睛。Angelababy(杨颖)惊奇之余,还忍不住上前试学了单指单张刀削式点钞法。由于当初和浙江卫视节目中心签订了保密协议,范静波一直守口如瓶,直到节目播出后大家才知道此事。

据了解,范静波进入农行22年,一直与练功券为伴。勤练加上巧练,使自己的技能突飞猛进,最终站上了世界点钞技能的珠峰,先后被中国金融工会授予“全国金融先进女职工”称号,被团中央、人力资源和社会保障部命名为“全国青年岗位能手”称号,并获“全国五一劳动奖章”“全国金融五一劳动奖章”荣誉。范静波说:“三百六十行,行行出状元,只有坚持不懈努力,才能达到自己想要的目标。”这就是范静波一直恪守的“工匠精神”。

钟伟 张建军

朱德青 把面塑老手艺传承下去

“今天教同学们怎么捏小鸟,先捏鸟身,再捏头。鸟的翅膀要先捏这样的一根长条,然后从中间对折……”近日,在永康市老师进修学校的附属中学,永康市面塑“非遗”传承人朱德青正手把手教学生们捏面塑。

朱德青今年59岁,谈起家传的这门面塑技艺的由来,他笑称是因为爷爷曾经在山里救下了一个人。

朱德青的爷爷是个挑夫,帮人从永康徒步担锅到台州仙居卖,赚点运输费。有一回,他的爷爷担着锅经过一个山林时,看到一个人倒在地上一动不动。于是,他就将他救了下来。获救后,对方十分感激朱德青的爷爷,见他以担锅赚运输费为生,很辛苦赚得又少,便要当面塑的技艺传给他。朱德青的爷爷几番拒绝,后经对方几次诚恳劝说后,爷爷答应学习面塑。

“做面塑得到处跑,去一个地方,他们也

就图个新鲜买来玩一下,久了就没有生意了。”朱德青说,其后,他爷爷开始辗转各地,除了永康周边,还游历海南、云南、广东等地,一边做街头艺人,一边不断磨砺技艺,力求精益求精。

面塑俗称“捏面人”,是一种源自民间、具有浓厚乡土气息的造型艺术。它以面为原料,用简单的工具捏塑成千姿百态的形象。

制作面人的过程看似简单,但一件作品从构思到完成需要耗费不少心思。之前,朱德青用面粉做原料时,要提前和面,然后经过醒、揉、蒸、加入颜料等数十道工序。从颜色的调配到制作再到人物形象、服装服饰搭配,每一步都相当繁琐。

朱德青十分喜欢钻研,最初,面塑是单纯用面粉做,但做出来的面人总是经不起太阳的曝晒,一晒就会开裂。有一天,他突然想到,糯米粉很黏稠,他尝试在面粉里加入糯米

粉来做面塑。果然,即便在太阳的曝晒下,作品也不会开裂。

后来,朱德青又想到面粉和糯米毕竟是粮食,久了会腐烂。他又开始研究,最后他又往面中加入了某种元素。

由于对面塑工艺的传承和创新,去年,朱德青被评为永康市第七批非物质文化遗产面塑传承人。

作为永康市非物质文化遗产传承人,朱德青依然有一种危机感。他说,面塑也是中华民族一项艺术性很高的非物质文化遗产,是老祖宗留下来的宝贝,千万不能在我们这一代手里失传。于是,他与永康各中小学联系,让学校专门安排“非遗”课,他则免费给学生上课,面授面塑要诀。此外,他还打算将这么技艺传授给儿子,希望他能将这门技艺继续传承下去。

章周宇

华福康 放弃高薪 回乡种养致富

日前,笔者在开化县村头镇古竹村乌木山麓看到,树林中有好多公鸡和母鸡在追逐抢吃虫草,这里是开化福康家庭农场。

业主华福康介绍,目前农场拥有杉木、银杏、红豆杉等山林220亩,林中还散养着10000多只大小土鸡。2017年,出售成品土鸡12000只,销往安徽省休宁、江西省玉山、乐平等市县,仅出售土鸡一项收入达120多万元。

今年39岁的华福康,20来岁就去杭城打工,做泥水活,经过多年学习磨炼,泥水技术越来越好,工资越涨越高,年薪已达10余万元。10年奋斗在杭州、临安等建筑工地,积攒了几十万元钱。

2009年,他想到家有父母妻儿,为了方便

照顾他们,毅然放弃城里的高薪,返回家乡创业。他看准了本村乌木山的200多亩荒山及少量疏林山,一下就把投进了65万元,流转荒山疏林山220亩,准备植树造林。这下妻子操心得发火了,这么大笔的钱扔到那稀稀拉拉的山上,你有病呀,你靠什么来养家?父母也急了:你赶快把钱退回来。而华福康像一头勇往直前的战马,认定的事绝不回头!

冬去春来,他买来各种树苗,雇了一大班村民,上山植树造林。连续几年,他把荒山、疏林山全部种上树,并加强抚育。如今,绿荫荫的成片树林,将百亩荒芜的乌木山全部披上了绿装,带来了当地山岗里的美景。

为了让树木长得快又好,华福康想到山

上多养些鸡可以减少除草,鸡的粪便又可肥山林。于是,他专门赶到常山一家土鸡专业合作社学习养鸡技术,并购进1000只鸡试养,他按照学得的技术,做好科学喂养、防疫等。试养成功后,他在当地信用社贷款55万元支持下,大批量购进小鸡,加上自繁自养,养殖规模不断扩大。华福康介绍说,他养的鸡吃的主食全部以玉米为主,加上山上吃虫草等,属正宗土鸡。而且,他养的万余只鸡,大多像鸟那样会飞,每到晚上,一只只鸡全部飞到高高的树上过夜。所以,这种“飞鸡”的肉特别好吃,且销路大增,供不应求。

图为华福康给会飞的土鸡喂玉米。

齐振松 汪邦团



吴德仁 智能航海显身手

5月17日凌晨,由交通运输部东海航海保障中心与浙江易航海信息技术有限公司联合开发的国内第一款真正海上智能导航App——“海e行智慧版”正式上线,这款App被誉为“海上高德地图”。当天,应用宝、豌豆荚、360、小米等各大应用市场陆续开放下载,截至5月25日,该App已被下载安装3万余人次。

“我们要借助互联网,开启海上智能航海时代。”浙江易航海信息技术有限公司董事长吴德仁如是说。

“高德地图”让你闭着眼睛都能开船

“引领航海未来,开创便捷e时代”。走入定海科技大楼12层,这一占据了一个墙面的标语,显示着“易航海”向海的胸怀。“易航海”是一家新航海技术创新型企业,主营海上移动智能导航、船舶避碰、专业气象服务、船载智能通信导航终端、海上立体通信系统、海洋船舶安全监管云平台、海上遇险救助指挥控制系统。“其实,我们就是要做海上的眼睛。”吴德仁介绍。有了这双“眼睛”,用户再也不用担心“前方有没有障碍,船到底该怎么开”等问题了。

在中国近海,每天有几十万艘渔船和货轮在航行,信息不通、不可预测的隐患时有发生。“海e行智慧版”可以为用户提供包含通航信息、海区气象、港口潮汐、政策法规、船舶航海知识、官方发布信息等等十项服务。

吴德仁划开自己手机上的“海e行智慧版”App,随手设定了一条航线,便听到手机端传来提醒语音:“已为你配置最优线路,本次航行大约需要4个小时。”“陆上的导航怎么用,海上也怎么用。”吴德仁介绍,跨海桥梁、大陆引水管道、锚地、海底电缆、灯塔、暗礁等等,都能在航行中实时提醒。

笔者在“海e行智慧版”App中发现,软件设计了语音、文字、图片等不同模式,例如气象信息、从北到南的海岸线上,用不同的颜色显示阵风级数,黄色8级,红色超过12级,用户一看颜色就一目了然,非常形象。

用吴德仁的话说,有了这款App,闭着眼睛都能开船。

受益于国家战略的支撑

吴德仁是名军转干部。他向记者透露,原先在部队时,就是从事智能航海这块的。转业后,他和8名军转干部、6名专业士官,以“航海更简单,安全有保障”为目标,构建海洋生态链综合服务平台,并把航海大数据导航融入国家海洋强国战略。

在吴德仁看来,国家海洋强国战略的实施,必然带来巨大的市场需求。如海岛开发利用,就会对海图有大量需求。

吴德仁表示,“海e行智慧版”App之所以能发挥强大的服务功能,原因是应用海洋大数据和海上终端进行数据连接,通航信息或海图更新,均由官方牵头维护。

受益于国家战略的支撑,“易航海”提交的答卷相当亮丽:去年10月才入驻舟山定海海洋科学城,一年不到,已与多家单位签署战略合作协议或技术合同,上线用户达3万多。预计到2019年,用户将达30万以上,产值估算超亿元。

从通用版到专业版,路越走越宽

说到“易航海”的未来,吴德仁信心满满。

“我国是一个海洋大国,未来在导航领域的产值会从百亿级向千亿级提升,海上的移动智能导航大有可为。”吴德仁表示,目前“海e行智慧版”App上市的仅是通用版,他们将继续开发游艇版、渔业版、引航版、海钓版四个专业版本,满足不同客户的需求。

通过“易航海”打造的“海上一张图”,将来还可以为船只搭建一个海上电商平台。“通过我们的平台,可以向海上的船只推送服务信息,比如加油、货物运输,我们的推送将更有针对性。”

吴德仁还计划将“海e行智慧版”的海洋大数据并入舟山江海联运公共信息平台和国家交通运输部物流公共信息平台,实现互联互通。

向着大海的方向,“易航海”正奋力开创便捷“E”时代。

黄银凤 王晓敏

应旭辉 打造母婴领域的“小米”

应旭辉,是宁波芯芯母婴科技CEO。

2003年,应旭辉从国际贸易专业毕业,到宁波一家外贸公司上班,一年后他开始创业。尽管白手起家,但是得益于当时的外贸良好环境,每年也有可观的利润。有了积累,他不假思考,就去投资开办了一家五六千平方米的生产童车的工厂。可是,管理工厂与做外贸截然不同,由于缺少经验,三年来工厂亏损了300多万元。无奈之下,他关闭了工厂,并进行深刻反思。

他觉得自己多年来一直聚集于童车领域,今后

也要继续在这个行业深耕。2010年,国内电商初露端倪,他就在淘宝注册了商城,卖起了儿童三轮车,实现了从外贸到内销的转型。

此时,他收购了一家意大利“Lecoco”乐卡童车品牌,让自己公司进行品牌童车的研发和生产。

多年的从业经验使应旭辉意识到,产品在精而不在多。他的目标是把单品打造成爆款。七年下来,他们只销售3款儿童三轮车,却成为网红产品。通过不懈地努力,还连续四年获得“天猫双11”单类目销售冠军。

在互联网、电商的浪潮下,母婴市场面临着万亿风口红利,再加上全面二孩政策放开,市场蓝海越发庞大,吸引着更多的母婴企业来抢占蛋糕。与此同时,用户的消费模式也发生巨大变化,更倾向于移动消费,传统销售模式变得难以触动新生代父母。于是,应旭辉意识到,母婴企业想在互联网时代找准定位,不仅要满足用户需求,坚持做好商品;更需要一个优质专业的线上推广平台,除了拓展自己品牌的空间,还需要帮助其他童车企业实现转型升级,如塑造品牌形象、传播口碑、精准引流和销售转化。

应旭辉表示,他的目标就是打造母婴领域的“小米”。今后,以国内市场为主,运用电商渠道,将儿童三轮车做成王牌产品。同时,推出更多智能化、益智化的婴童户外运动户外用品,设计开发一些儿童滑板车、平衡车、学步车和儿童自行车等。

去年,他又收购瑞典“Wellide”品牌,依托该品牌背后的资源,通过国际化的设计理念,推出更多的智能产品,引导消费升级。从去年开始,他把网红产品引入线下,在国内外开办直营店和加盟店,加快市场推广的力度。

张文胜