

# 敬德书院：培养仁爱之师

书院培养模式重“道”不重“器”，以提高教师修养为主业



敬德书院正门。



■本报驻京记者 李扬

北京西山脚下，有一座140余年历史的中式古院落，这里院中套院，布局严谨，古松参天，花木满院。每个房间有属于自己的名字：正心堂、诚意堂、至圣堂、藏书斋、格物斋、慎思厅等，充满着浓郁的儒家文化气息，并提醒来访者勿忘圣贤训诫。时值盛夏，书香氤氲的竺僧堂内，主题为“知行合一与教师德性”的会讲正在进行。

这所院落便是敬德书院，由北京市海淀区教委于2014年创办，是国内首家以提升中小学教师传统文化修养为主旨，集学术交流、思想研讨于一身的办公书院。

## 传统书院升级版

“敬德书院是中国古代传统书院的现代升级版，通过研修课程、学术课程、读经课程、会讲课程等，让教师们秉承中华文化精髓，兼容古今治学之道，肩负人文教育使命，培育立身行道之人。”海淀教科院院长、敬德书院执



海淀区太平路小学教师在书院上研修课。

均王晓庆摄

行副院长吴颖惠说。“会讲”萌芽于先秦的自由辩论，是我国传统书院的基本活动方式之一。敬德书院沿袭了这一做法。

竺僧堂内正在进行的会讲，是第五期“中国教师·敬德会讲”。包括演说、展示和讨论等环节，北京教育学院教授迟希新、东方道德研究所教授任宝菊发表了专题演讲；北京大学附属小学语文教学主任贾宁展示了该校在传统文化建设方面的成果；随后，与会教师针对“知行合一与教师德性”展开热烈讨论，其中一位老师谈到自己的心得：“价值比智慧更重要，为师者应言行一致，表里如一，以身作则，帮助学生树立正确的价值观。”

“教师的责任不仅仅在于传授知识，还要重视对人格的培育。”海淀区政协主席、敬德书院院长傅首清说，育人先育己，教师本身的素养要过硬，敬德书院始终注重教师传统文化素养的提高，为他们提供了高品质的课程和学术交流活动。“中国教师·敬德会讲”“中华·敬德读书会”和“春秋论坛”已成为敬德书院的三大品牌活动。

敬德书院行政主任冯浩介绍，书院于2014年9月在中法大学附属温泉中学的旧址上修缮而成。这里提供的培训都是免费的。每年来培训的教师超过7000人次，在不到3年时间里，上百位学者走进书院讲学论道，百余场学术活动吸引了万余人参与，书院学刊、编著、教材、文集、微信公众号、网站等，汇成内容丰富的国学教育资源库。

## 提升修养为本

敬德书院与一般的教师进修学校和培训机构有什么不同？傅首清说：“我们重‘道’不重‘器’，以提升修养为本。”中关村一小教师郝宗平在学业总结中的心得，或许是对这番话的最好注解：“每周一次的书院学习令我快乐不已。与我过去参加的学历教育不同，它没有任何功利性，没有一丝的勉强，有的只是那种纯粹的精神追求的满足。”

为了高质量的“研”与“读”，敬德书院与中华书局共同主办了“中华·敬德读书会”，读书会以“自读—讲读—再自读”的形式开展，今年3月到5月为第五期读书会，包含10次活动共计40学时，由北京大学中文系常森教授和吴国武副教授主讲，带领学员研读《孟子》，来自海淀区25所中小学校的52名教师参加了学习。

中华书局经典教育推广中心主任祝安顺说：“读书会希望通过专家的讲解，让老师们以字解经，与圣人经典对话，从而知道中国经典作品这条‘河’是怎么流淌的，它的源头在哪儿，中间有什么曲折，又汇入了哪些支流。”

## 培养仁爱之师

“德行修养的提升是长期的、潜移默化的。我们会进行调研，学员需求最多的课程会重复开设，让更多教师获益。”敬德书院相关课程的负责人宋俊玲告诉记者，《中小学礼乐文明教育》《诗词创作与赏析》《四书》研读以及书法等是重复开设的课程。

参加研修课程的人大附小京西分校教师李雪梅说：“作为一名数学老师，我平日学习的多为数学领域的专业知识，感觉传承传统文化更多是语文老师的职责所在。在敬德书院，儒家思想的博大精深触动了我，让我有了一份沉甸甸的责任感，传承传统文化不分学科，不分角色，匹夫有责。”

“书院是文化精神形成之地。”谈到未来的方向，吴颖惠说，敬德书院将坚守“进德为本，诚敬致用”的院训，处理好承接传统与观照现代、立足本土文化与融汇西方文明、保持自主学术创新与服务社会教育实践等关系，培养开放、包容、独立、重道、爱国的新时代书院精神。“我们希望教师在这里学儒、修儒、行儒，做到通达事理，知行合一，培养有德行、有底气、有文化的仁爱之师。”吴颖惠表示。

(本报北京7月28日专电)

## 军民情深如鱼水 红色记忆代代传

浙江湖州连续七次荣膺“全国双拥模范城”光荣称号

■本报驻浙记者 蒋 萍  
通讯员 刘海波

“拥军是我家的传统，至今已经四代相传，以后还要一代一代传下去。”在湖州市双拥典型座谈会上，长兴县79岁的拥军模范周松兰满含热泪地说。

日前，浙江省湖州市为纪念建军90周年，启动“红色记忆，军民情深”活动。一直以来，湖州按照“强军、兴市、惠民”要求，促进军民融合，已连续七次荣膺“全国双拥模范城”光荣称号，实现全省双拥模范城市县联创“满堂红”。

## “江南小延安”的“双拥情”

湖州长兴是革命老区，有着“江南小延安”的美名。拥军优属、拥政爱民早已成为这座城市的禀性。

拥军模范周松兰家有着一“四代拥军的故事”。每年八一建军节、春节前夕，为部队官兵送慰问物资，已成为周松兰一家人的“必修课”，周松兰被战士们亲切地称为“拥军奶奶”。“无论是高温还是寒冬，战士们都要站好每一班岗，爱护他们、帮助他们，是社会每一个人的责任。”周松兰说。

79岁的老人章桂根是长兴县一名烈属。1990年，在福建当兵的小儿子为了抢救武器装备而牺牲，年仅19岁。承受了丧子之痛，章桂根并没倒下，他将对儿子的感情全部倾注在部队官兵身上。“看到部队官兵就觉得特别亲切。”章桂根说。随着年龄增长，他对小儿子的思念之情越来越浓。从2010年开始，在家人的陪伴下，他每年要去离家不远的驻地部队两次，一次在“八一”期间，一次在老兵退役的时候，雷打不动到部队看望“兵儿子”，彼此间建立了深厚的感情。

在章桂根和周松兰这样的拥军模范影响下，每个节假日和“八一”前夕，前往各驻长兴部队开展慰问活动的单位及个人络绎不绝，形成“人人参与拥军，争做拥军先进”的良好氛围。2015年，长兴县慈善总会首次成立“慈善暖军心”爱心基金，主要用于关爱外地在长兴服役的军人及家属，以及长兴在外地服役的军人及家属。

## 永不退役的“肖方兵”

长兴“肖方兵”的故事已延续了23

年，并在最近被改编成了微电影《寻找肖方兵》，在微信朋友圈广为转发。

1994年，一名叫雷毅辉的消防战士无意中在报纸上看到，长兴下箬寺村有个叫黄伟斌的小男孩，因家中变故面临失学困境。为圆孩子读书梦，雷毅辉化名为“肖方兵”，默默资助他上学。3年后，雷毅辉因工作调动要离开长兴，怕自己走后孩子失去资助，考虑再三后，他将秘密告诉了当时的指导员朱煜如。接下战友的重托后，“肖方兵”从一个人变成了一群人，并成立了“肖方兵”爱心基金。随着时间的推移，爱心队伍除了在湖州消防部队内部壮大以外，甚至在全省消防部队范围内呈滚雪球状发展，爱心基金也从部队内部走向了社会。

爱，在相互给予中交融，驻长兴部队、部队家属、退役官兵等也用自己的奉献谱写着“爱民之歌”，让军民之心越贴越近。作为空军某部现役军人的妻子，“好军嫂”杨瑜成为受长兴县培智学校孩子欢迎的人。几乎每个星期，她都会到学校看望、陪伴这些智力有缺陷的儿童，与孩子们结下了很深的情谊。杨瑜说：“这里的孩子更需要的是关心、陪伴和互动。我是学美术的，优美的线条和五彩斑斓的色彩能给孩子们带来快乐，对唤醒他们的智力很有帮助。”

湖州市双拥办相关负责人表示，拥军优属、拥政爱民，是湖州的光荣传统。近年来，湖州市政府投入5.88亿元建设外环线北段工程，让曾经雨天一身泥、晴天一身灰的泥土路变身成为全市基础设施最好的主干线路——双拥大道；出资1200万元帮助驻湖州部队改造营区有线电视信号系统；划拨390.18亩土地用于营区建设；出资改建部队健身场馆和文化大礼堂，丰富官兵文化生活。优抚事业费共支出8.48亿元，“三属”抚恤金年均增长10.2%。

“一直以来，湖州市各级政府倾心解决广大官兵的‘三后’困境——‘后步’之忧、‘后院’之忧、‘后代’之忧，让我们全身心投入到国防事业之中。有这样的军民关系，有这样的鱼水之情，我们没有理由带不好兵，没有理由打不赢仗。”驻湖州某部队政委如是感慨。

(本报湖州7月28日专电)

## 华中地区首条有轨电车通车

车场广场，与地铁3号线沌阳大道站无缝对接，止于黄陂官莲湖路，首期实施线路全长16.8公里，以地面线为主，设地面车站23座，官莲湖车辆基地1座。

目前车都T1线设定为一票制，票价2元/人，乘客从站外处直接上车购票；票价暂未与武汉市常规公交同步享受换乘优惠，但对所有优惠证件开放使用。

## 打造全新百货盛宴 第111届上海百货会亮点活动蓄势待发

备受业内关注的第111届中国日用百货商品交易会暨中国现代家庭用品博览会将于8月3日至5日在上海国际博览中心拉开帷幕。作为国内日用品和家居百货行业一年一度的盛会，看趋势、找新品、觅商机、会商友、组团参展的展商和买家们迫不及待了。届时，各种专业论坛、产品对接会、新品推介会悉数亮相。

政府协会搭台，企业组团参展成潮流。与上届展会相比，本届百货会在展馆面积、展位数量和展会布局上都进行了升级，150,000平方米的展厅共吸引了超过2000家展商入驻。经过大数据分析，主办方了解到，很多政府和企业协会组织对百货会开始看好，并积极地组织旗下企业组团参展。这足够说明百货会在行业内已经具备强大的影响力和号召力，以前展商单打独斗的时代也将慢慢成为历史。因此，本届百货会上，大家将可以看到来自各地的展商团、京东组织的电商团，还有来自日本等地的国际展团。

覆盖百货产业链，专业论坛助场突破。本届百货会主办方组织了两场专业论坛，专为百货专业人士、展商代表量身打造。第一场论坛主题为“以设计思维开创品牌市场之路”，剑鹰实业集团董事长万剑啸先生将为大家带来关于产品文化属性、视觉设计和设计思维创新等领域的真知灼见。上海盖合营销策划机构首席顾问闵庆显先生，重点关注了“新零售革命下的渠道构建”，他将通过诠释新老零售之间的区别，带领观众共同把握未来零售变革的突破方向。

商超展商对接，实力发掘新锐伙伴。在第111届百货会，主办方将举办多场商场超市与实力展商间的产品对接会，安徽万家福超市、京客隆超市和吉林新天

地的国际展团。因为抱团参展更有利于集中展示区域整体形象和经济实力，同协会展商间也能减少内耗，让资源配置更加合理，最后形成1+1>2的参展效应。

据了解，国际精品推介会包含了日本、澳洲、韩国、英国等专场，届时世界家庭生活杀虫第一品牌——日本金鸟、日本生活精品集成商千佳良品、澳大利亚考拉羊毛被、英国高端家居等一大波特色百货会集体推出。与国际展团同台竞技的国内展商，也会参加新锐产品亮相推介会，把创意、科技凝结成观众看得见摸得着的家庭用品，期待借此以来开拓家庭用品的新思路，为买家和观众提供更加多样化的选择。

## 每1.38小时，送出一份大病关爱 “闪赔”最快仅2.67分钟理赔到账——2017年上半年平安人寿上海分公司理赔大数据近日出炉

平安人寿一向秉承“客户至上”宗旨，不断用新技术、新服务，把最好的体验感受带给客户；从简单案件2日结案，到掌上理赔，到如今的30分钟“闪赔”，平安始终致力于打造极快、极简的理赔服务。

据悉，截至2017年6月，平安人寿上海分公司为3万余客户给予了近3.2亿理赔款，理赔平均用时仅1.46天；每1.38小时，送出一份大病关爱、解客户燃眉之急；每天为116位患病客户，送上住院医疗保障；每天42人次，为意外保驾护航，理赔件数、给付金额、理赔时效等数据较去年同期均有所提升。

自2015年平安人寿推出“重疾先赔”以来，平安人寿上海分公司陆陆续续为百来位客户“雪中送炭”；今年3月，外来打工的W女士家中不幸发生燃气爆炸，虽经抢救无人死亡，但W女士全身60%面积的烧伤，给她的家庭带来巨大的经济负担。所幸，W女士投保过“平安福”产品等保单，前前后后理赔重大保险金22万、意外伤害保险金20万、医疗费用近2万，当共

计44万余的理赔款送到她手中时，她和她和家人泣不成声：“我们已经没钱治病了，后面还有很多治疗等着花钱，但向亲戚朋友也借不到钱，如果不是买过保险，真不知道接下来该怎么活了……”理赔款的到账，给W女士一家带来了曙光，为W女士后续的治疗提供了强有力的保证。

家住浦东的小朋友Z，谁曾想到小年纪竟然也会得肿瘤。Z妈妈怎么也想不到，仅仅是给小Z洗澡时发现眼睛有点异常，竟被确诊“视网膜母细胞瘤”。回想起当时带孩子去医院看医生时，医生催着她快到大医院去看，随后确诊出来的肿瘤更是一度令小Z的妈妈陷入绝望，幸运的是，Z妈妈在小Z一出生就投保了“少儿平安福”，这不仅给小Z给予了重大疾病保险金，还有后续长达6个月的呵护金，持续关爱着他们。现在小Z病情已稳定，Z妈妈也从最初绝望中恢复过来，用她的话讲，“不是这份保险的话，我连活下去的信心也没了……”

客户L女士，2014年投保“爱无忧”，保额40万。今年3月她无意中发现甲状腺有



一肿块，经医院穿刺明确为甲状腺乳头状癌，这对年仅35岁、家境并不宽裕的她来说无疑是沉痛的打击！接到报案后，平安的理赔人员第一时间上门慰问，术后工作人员再次到医院看望她，并帮助她开通VIP通道，提交理赔申请。当L女士看到理赔已结案，自己的手机收到短信通知40万到账时，激动得打电话给平安寿险上海分公司，感谢的时候，让保险起到真实的作用，带给客户一丝丝的安慰。

此外，据上半年平安人寿上海分公司理赔大数据显示，“闪赔”服务方面，截至目前，平安人寿上海分公司已经将近600万理赔款极速送达至3千余位客户手中，最快的仅2.67分钟理赔到账，用速度表明了平安为客户兑现承诺的态度。

对每一个人而言，面对充满风险的现实生活，合理的保险配置既是对自己的负责，更是对家人的负责；而对保险公司而言，服务是承诺，理赔是责任。每一份理赔款的送出，都是向客户兑现的承诺在风险来临的时候，让保险起到真实的作用，带给客户一丝丝的安慰。

## “善心汇”涉嫌特大传销案调查——揭开“假慈善”“真敛财”的面具

高呼“扶贫济困、均富共生”，名为精准扶贫，实为非法传销，涉案金额高达数百亿元……

高收益为诱饵，通过网络虚假宣传，采取“拉人头”方式大肆发展会员，一年时间裹挟群众逾500万人……

慈善光环之下，十余亿元悄然进入张天明个人腰包，“善心汇”究竟隐藏着怎样的黑幕？

近日，公安部组织侦办了“善心汇”涉嫌特大传销案，依法对深圳市善心汇文化传播有限公司法人代表张天明等人涉嫌组织、领导传销活动等犯罪问题进行查处。新华社记者日前通过深入采访，揭露了张天明等人打着“善”的旗号违法行“恶”的本质。

## “共富神话”背后的“庞氏骗局”

办案民警介绍，发展会员时，“善心汇”以慈善的名义讲述一个“共富神话”：会员只要按一定标准投资，可以很快收回本金，并获取高额回报。同时，通过不断发展下线，随着会员层级提高，还有源源不断的获利。

“慈善事业是不求回报的，做慈善的公司怎么可能获得高额返利呢？”办案民警一针见血地指出了“善心汇”公司自相矛盾的行骗逻辑。张天明等人编制的“共富神话”是一个通过拆东墙补西墙来瞒天过海的“庞氏骗局”。

“他们说这是扶贫，交3000元，20天内以返3900元给我。”64岁的李某是湖南某县的一个农民。今年6月底，他被一个朋友诱导加入“善心汇”，把这几年靠种地、打工攒下的3000元交了上去，不料现在血本无归。

从2016年5月开始，张天明等人宣扬“扶贫济困、均富共生”，策划、操纵并发展人员加入“善心汇”。截至目前，“善心汇”注册会员500余万人，会员遍布全国。

事实真的如“善心汇”所宣传那样吗？办案民警通过剖析其模式，揭穿了其传销本质。参与人向推荐人以每颗300元价格购买一颗“善种子”，即可激活一个会员账号。会员账户激活后，可通过投入资金和发展下线获得高额静态、动态收益。

静态收益是指会员按照平台指令，向陌生会员汇款，称为“布施”。“这一环节完成一段时间后，平台会安排其他会员向此人汇款，称为“感恩受助”。会员可以选择“特困”“贫困”“小康”“富人”“德善”“大德”六个档次，“布施”金额从1000元至1000万元不等，收益率从5%至50%不等。动态收益则指的是会员发展下线后，可以拿到下线“布施”金额2%—6%的提成。

据警方调查，张天明所宣传的2000亩黄花梨基地，实际只有几百亩且还只是树苗；所谓的三亚槟榔谷260亩房地产开发用地，根本没有办理过用地手续；注册的公司中，大量只是空壳公司，没有实际业务。

按照其说法，系统内每个会员都能获取超过本金的收益，但是，“善心汇”以及会员没有能支撑这种高额收益的实体产业和正常的盈利模式，投入的资金没有产生增值，那么收益来自哪里？

如今被警方抓获的张天明向记者揭晓了答案：“‘善心汇’要维持运转就是靠不断发展新会员，用后面加入的人的钱补给前面的人。”“善心汇”公司通过搭建网络平台，用传销等手段吸纳资金，系统内用来支付回报和奖励的是源源不断补充进来的参与人的本金。

“这就是击鼓传花的骗局，一旦下线发展慢了，资金流入量小于支付量，资金链就会断裂，系统就会崩盘。”办案民警告诉记者。今年5月前后，“善心汇”被湖南省公安、工商部门调查，系统运转受影响，张天明担心系统崩盘，煽动了大量会员前往湖南省政府非法聚集，甚至在大雨天把残疾人 and 老人安排在人群的最前面，严重扰乱了当地社会秩序。

“幸亏查处及时，否则受损的人更多。”不少会员这样表示。截至今年6月1日，会员资金缺口达92亿余元，涉及会员230余万名。

## 扶贫幌子背后的敛财阴谋

“扶贫济困”“互助共生”，这是“善心汇”在发展会员时的口号，宣称所有的钱都用于扶贫和慈善。但实际上，除了“旧人吃新人”的资金循环，“善心汇”会员的大量资金以类似抽头的方式进入了张天明等人的私人腰包。

据负责技术维护的骨干成员黄某回忆，张天明诱导自己加入时，反复地说你有理想有抱负，要投入到扶贫中，说既能扶贫又能赚钱。在“善心汇”互助网络上，很多细节都有意帮扶慈善挂钩，比如把传销中的层级命名为“特困社区”“贫困社区”等等，还有诸如“功德主”“布施”“善心币”等各种命名。

实际上是怎么回事呢？几名骨干成员都表示，加入一段时间后，发现扶贫只是假象，实际还是通过传销来敛财，只是利用扶贫来包装、隐蔽。

办案民警向记者列举了一些类似例子。比如组织慰问贫困户，花费不多，却声势浩大，在发展新会员时大肆宣传。甚至还以帮扶的名义，把部分贫困户发展成会员。

办案民警介绍，“假扶贫”背后是张天明等人的“真敛财”，“善种子”“善心

币”“解冻费”等所有涉案费用，绝大部分由会员直接打款至张天明的多个个人账户，一年下来张天明获利十余亿元，其他骨干成员也都有不同程度的非法所得。张天明表示，他的非法所得投入到捐助、扶贫的钱只占极少数。用他自己的话说，掏这些钱也是为了给会员们呈现一个慈善家的形象，引诱更多人加入。

“捐助别人，应该是拿合法的钱，但这些都是非法所得，意味着有更多普通群众损失。”办案民警说。

## “天师”外衣藏着的贪婪之徒

受害人员告诉记者，在部分“善心汇”成员的眼中，张天明就像圣人，部分会员甚至称他为“张天明”。

据警方调查和“善心汇”部分骨干成员介绍，“张天明”的形象是张天明对自己极力包装的结果。

张天明，生于1975年，黑龙江省哈尔滨市人，初中肄业，近年常驻广东省深圳市宝安区，是整个“善心汇”传销活动的组织者、策划者、管理者。先后做过服装、净水器等生意，2013年到了深圳发展，前后开过几家公司。

据负责宣传的骨干成员刘某表示，“张天明特别会说，张口就能来一大段，跟人打交道也永远是一副笑脸。”但是，他认为张天明不踏实，喜欢吹嘘，比如要做一百万元的事情，就跟别人说做五百万元。经常宣传自己有39项专利，其实很多都是虚假的。有个什么想法，自己不去做，而是雇一张大饼，召集别人去做。

在“善心汇”内部，张天明每周周一到周五，晚上八点半都会在会员微信群里进行语音直播，大讲要实现人生价值，要互助共生。“通过不断的演讲，强化会员们对他的印象，认定了他是慈善家，相信‘善心汇’是慈善事业，发展更多人进来。”刘某说。

人前跟会员宣传要做好事，以慈善家包装自己的张天明，背后却在大肆敛财。综合张天明自己供述和公安部门调查，张天明把非法所得的十余亿元，用于给自己和家人购置大量资产，如在昆明以自己控股公司的名义花费2.2亿元购买了一座大厦。办案民警介绍说，张天明的妻子在逃跑时，随身携带了140多万元现金、29张银行卡，仅抽查的8张卡中的资金就有1100多万元。

“我愿意现身说法，‘善心汇’成立之初就是为了取得个人利益，我个人深深地感到悔恨和愧疚，‘善心汇’如今变成了‘恶心汇’。”在接受记者采访时，张天明说道，“不劳而获是走不通的。希望大家不要在错误道路上越走越远，能够真正意识到，这种模式的危害。”

新华社记者（新华社北京7月28日电）