

提升青少年阅读兴趣 求解全民阅读“最大公约数”

我陪孩子读经典

记者 黄银凤

书香致远，文化润心。时下，宁波正聚力打造“我陪孩子读经典”全民阅读品牌，与经典同行。

首个伴读书屋启用，可“点单式”借阅；汪顺化身阅读大使，与小朋友共读经典；阅读集市上，“你选书 我买单”活动受到市民欢迎；名优教师引领，周周开设共读课……

一年四季，四明大地书声琅琅，书香宁波馥郁芬芳。

一年开展各类阅读活动1.2万余场次，全网总阅读量逾18亿人次……在宁波，一个全民阅读成长体系已经形成。

“我陪孩子读经典”，不仅为孩子建起一个面向未来的精神家园，也让宁波逐渐成为一座近悦远来的魅力书香之城。

“幼吾幼，以及人之幼”。宁波以其丰厚的文化资源和兼容并蓄的包容气质，通过共读经典，用书香拥抱孩子，以经典育美好、以阅读伴成长。

共读经典，品味宁波文化的高度和厚度

一本本经典好书，如点点繁星指引文化前行的航程。

月湖之畔，天一阁中，20名孩子一同诵读《可爱的中国》，展现对祖国的热爱、对未来的憧憬。这是宁波学生朗诵活动登上央视《开学第一课》的动人场景。

诵读《红岩》，演绎红色经典；“阅读”甬城，在诵读名诗中感受中华优秀传统之美；参加“书香暖人心——经典共读，爱心同行”公益活动，感受氤氲书香……在刚刚过去的国庆假期，宁波举办了133场“我陪孩子读经典”活动，广大市民在阅读经典中感受峥嵘岁月，沉浸式感知红色力量。

书藏古今，港通天下。

自8000年前的井头山文化开始，这片土地一直在追寻文明，文人墨客相聚于月湖论学，世代名著



宁波市第二十届未成年人读书季活动现场。

(黄银凤 陈莹 摄)

珍藏于天一阁。

今年以来，宁波市广泛开展“我陪孩子读经典”全民阅读系列活动，推出了一份列有200本经典书籍的书单，梳理了138个传统文化行走点位，打造了200多个经典阅读角。陪孩子共读经典，让文化种子在孩子心中发芽。

找到支点，求解全民阅读“最大公约数”

如何让更多人热爱阅读、丰盈人生，一直是宁波这座书香之城思考的命题。

全民伴读，让经典无处不在；全民共建阅读生态圈，让阅读不再“孤独”。

今年，宁波市委宣传部等八部门联合发文，全面升级全民阅读主题“我陪孩子读经典”，以家庭为突破口，用一个“我”，撬动“最大公约数”，有效链接了老师、作家等各行各业的人群，通过创新探索家长陪读、老师引读、社会伴读、名人领读、远程共读等方式，开展全民阅读活动上万场。

越来越多的孩子通过一场场共读经典活动爱上读书，且读有所得、读有所乐。除了亲子阅读，来自学校和社会层面的支持则激荡起更强的能量。

学校积极引导泛阅读的形式创

新，将读书行动与教育教学有机结合；家、校、社联动，由专家、名师等引导家长每月共读一本书，惠及甬城家长近30万人次。

为提升全民“悦”读体验，宁波建立全民阅读激励机制。

9月7日，宁波举办“我陪孩子读经典”阅读集市，全市公共图书馆和新华书店参与。读者可推荐书目，图书馆去采购，然后供读者借阅。“这个活动可以让我们给孩子选择更多书籍，非常好。”在北仑图书馆，市民杨女士对“你选书 我买单”的阅读活动竖起大拇指。

就在上周，“我陪孩子读经典”首个伴读书屋启用。镇海新华书店为学生和家长提供“点单式”借阅服务。

在线上，宁波打造“新华伴读”小程序，目前注册读者超40万人，一年来，浏览人次超1000万，发布经典推荐视频1305条，销售图书达105万册。

以柔克刚，“从一米高度看世界”

“从一米高度看世界”，是北仑区富春社区推进书香建设的工作理念。一些居民形成了小范围的互助“搭子”，下班后接力给孩子们开故事会。“小板凳故事会”培养了孩子对阅读的兴趣，激发了社区的亲子互动，并让这片土壤滋养出新

的力量；原先理上班的家长融入阅读氛围，去追求更高的学历或者职称；亲子活动变成了社区与居民柔性沟通的渠道……

事实上，作为宁波全民阅读的有效载体，“我陪孩子读经典”既有对内容模式、表达形式的前瞻探索，也有对工作机制的创新重塑。宁波将不同领域的文化资源和公共文化设施融合，提升社会治理效能和城市文明程度，让阅读真正融入城市发展脉动。

陪“小候鸟”读经典、“山海共读经典”、“小星星儿童阅读”……宁波着力保障农村留守儿童、城市流动儿童的基本阅读需求，有针对性地向残疾人提供盲文出版物、有声读物等资源、设施与服务，丰富的活动呵护了特殊群体的阅读梦想。

创设四点钟学校、暑期阅读班等载体，制度化解决孩子无人照顾难题，解决家长后顾之忧。

宁波推出“小星星乡村儿童阅读实验基地”项目，深入乡村学校打造“有光的阅读教室”，送出1.3万册优质图书，还开设“绘·成长”线上家长成长平台，建成云端亲子共读社区，让乡村儿童在书香中成人成才。

从阅读开始，以共识为终，宁波用人文的双手，将天空向人们敞开，让文化的光照耀越来越多的人。

候机厅里话市场

阿拉来“粤”会

记者 单玉紫枫
见习记者 赵煜

今天，第136届广交会拉开帷幕。

昨天11时半，宁波栎社机场T1航站楼115号登机口，一些心急的乘客已经提前排起了队。再过一个多小时，海航HU7234航班将搭载数百名宁波乘客飞往广州。记者进行了一场随机采访。

“每年有两届广交会，公司从1992年开始，连续30多年从没缺席！”宁波南斗贸易有限公司总经理田万植说。

聚人气、拓市场，广交会为何历久弥新、魅力无限，持续发挥着外贸风向标、晴雨表作用？在他看来，关键在朋友圈。

共赢的魅力跨越空间。

对企业而言，展会期间的广州，不仅是全球新朋友碰面叙旧的一个重要平台，更重要的是，来自不同国家和地区的采购商增加了企业在全局的曝光度，让他们有机会向世界展示自身实力。

“我们主要做游艇配件、体育用品出口，这次参展带去了很多新品。我们也碰到了一些问题。目前，中欧、中美之间的航班数量略微不足，一些欧美客商可能来不了，但我们还是要去，不仅要去广交会一期、三期，之后

还要去澳大利亚参展。”田万植说，“越是困难的时候，越要抓住各种机会，咱们宁波人不都是这样的吗？”

共赢的魅力跨越时间。作为外贸风向标、晴雨表，广交会释放的信号亦穿越时间，指向当下与未来。

“我跑广交会20多年了，但在这么多前辈面前，不敢自称‘老广交’。”慈溪现代电器实业有限公司负责人薛萍娟说，她切身的体会是，现在拓市场、抢订单的打法、逻辑变了。

每年展会期间，宁波飞往、开往广州的航班、火车，往往座无虚席。24年前，宁波西店一群农民企业家甚至自主包机奔赴广交会。那时的广交会，像《一千零一夜》中的故事那样，喊一声“芝麻开门”，就能开启订单的宝库。换句话说，接单是被动的，也是相对简单的。

但随着外部环境变化，高质量发展的内在需求及跨境电商平台的风生水起，广交会的获单逻辑逐步变了，这也印证了许多外贸人的感受——客户变得挑剔了，订单不好拿了，同行间的竞争更加激烈了。

“解法，只有两个字——深耕。你不仅要打造线上、线下的销售平台，还要有产品创新能力、延伸的研发能力和团队的灵活调整能力。”薛萍娟说。

对于数万名境外采购商而言，他们带着现金而来，但订单下给谁，会是一场拉锯战。加油，宁波外贸！



乘客早早地在登机口排起了长队。

(单玉紫枫 赵煜 摄)

“世界大，抔只鹅”—— 从民谣里看宁波人的敢为天下先

民谣新声

记者 廖惠兰

在宁波，有首民谣，其中最经典的两句是：“世界大，抔只鹅；世界小，抔只鸟。”

胆魄与收获 宁波人放眼世界的胸怀

“这首民谣反映了宁波人的生活智慧，是我们宁波人用通俗的语言，寄托了一个美好的愿景。这个愿景就是对外开放，登上世界的舞台。”宁波文促会主席郁伟年说。

郁伟年说：“宁波人善经商！这首民谣就是指当年大批宁波籍企业家抓住时代机遇，凭借开放和创新的精神，吸纳外来的先进技术和文化，不断发展壮大自己，成为活跃在世界经济舞台上的一支重要力量。”

百年来，在几代宁波籍企业家闯荡商海的历程中，得出了“世界大，抔只鹅；世界小，抔只鸟”的结论，十分形象地说明了胆魄与收获的关系。

这里的“世界大”是指胆量大、场面大，做的生意大，反之亦然；这里的“鹅”是指收获大，“鸟”是指收获小。

郁伟年介绍，整句话的意思是，要想做大生意赚大钱、成就大事业，就要眼界开阔、敢闯敢冒；如果仅仅局限在一域一地，做些小生意、过过小日子就满足了，那么得到的也就是蝇头小利了。

“如果从精神层面来理解这句话，也是一样的道理。一个人如果没有大局观，没有远大的追求，鼠目寸光、小肚鸡肠、斤斤计较，是不可能做出大事业的，不仅抔不住‘鹅’，甚至抔牢的‘鸟’也会飞走。”郁伟年说。

在郁伟年看来，无论是一个地方的发展，还是一个企业的发展，都要用世界眼光、国际思维去谋划，并且脚踏实地一步步干下去，那么若干年后，会有一只美丽的

“天鹅”呈现在大家面前。

不忘反哺家乡 宁波随处可见“命名建筑”

“宁波的三江口矗立着一组名叫‘三江送别’的雕像，男人们背上行囊向家人告别，准备外出闯荡。这很形象地传达了历史上宁波人敢于‘走出去’的勇气和魄力。”郁伟年说。

宁波籍企业家历来具有独到的眼光，他们从宁波三江口“起航”，敢为天下先，敢吃天下苦，敢闯天下路，敢争天下强。如今，宁波籍企业家已遍布大江南北、世界各地。

从钱庄到银行，从航道上的搏击到制造业里的先声……宁波籍企业家，创造了中国经济史上许多“第一”和“最大”：创办中国第一家商业银行、第一家合资轮船航运公司、第一家房地产公司等，同时涌现出“世界船王”包玉刚、“棉纺大王”陈廷驊、“毛纺业大王”曹光彪、“钟表大王”李惠利等引领工商潮流的巨子。他们在金融、航运、贸易、实业等领域大展宏图，成为助力改革开放的重要力量。

“宁波还有一句民谣叫‘走遍天下，勿如宁波江夏’”郁伟年介绍，江夏街又称“钱行街”，早在上海开埠之前，江夏街就是宁波乃至浙东十分有影响的金融商贸区。

宁波人是这样说的，更是这样做的。宁波这座城市留下了众多由宁波籍企业家捐赠并以他们的名字命名的建筑。

“像宁波大学里的包氏教学楼群、邵逸夫图书馆、林杏琴会堂、曹光彪科技楼、李达三外语楼等，还有宁波东方理工大学（暂名），这些都是宁波籍企业家爱国爱乡、实业兴邦、教育报国的见证。”郁伟年说。

精神薪火相传 新一代宁波籍企业家再续传奇

“正如民谣唱的那样，宁波人



开放、兼容、务实的精神是深深刻在基因里的。”郁伟年说。

他认为，老一辈宁波籍企业家点燃的“火种”，已经传递到新生代宁波籍企业家的手中，他们在细分领域做到极致。

从服装业到零售业，再到互联网、新能源产业……沈国军、丁磊等新一代宁波籍企业家，走出宁波，让甬商在世界舞台上持续发声；李如成、郑坚江等企业家扎根家乡，为宁波的经济发展注入源源不断的活力。

如今，宁波的文具、慈溪的小

家电、鄞州的服装全国有名，宁波是国家级制造业单项冠军企业数量最多的城市，东方大港在这里链接全球贸易……宁波也变成一个“大世界”，吸引更多的人才和企业“落地生根”。

郁伟年说，一代代宁波籍企业家勤勉豁达、敢于开拓、诚实守信的品格，也深深影响着每一个宁波人。“这首民谣也鼓励我们要勇于走出舒适区，不断学习和进步，以适应不断变化的世界。只有这样，才能在激烈的竞争中立于不败之地，取得更大的成就。”郁伟年说。

开店后，她发现—— 生活是又甜又咸的

“00后”探店记

见习记者 水蓝薇
通讯员 王凯悦

店铺 Moonlit 坐落在慈溪浒山街道的一个街角。店铺的墙面、桌椅多为灰白色，阳光透过巨大的落地窗照进屋内，整体氛围自然又舒适。

店主高慈霞告诉记者，她和朋友合伙开了这家 Gelato（意式冰淇淋）店铺，两人都是“00后”留学生。她今年6月毕业，朋友目前正在读书，毕业后会和她一起打理店铺。

说起创业的初衷，高慈霞指向刻在墙壁上的一句话：“Under the moonlight, savor the delight（月光之下，享受喜悦）”。开店，是为了做自己喜欢的事情。

她和合伙人都喜欢吃冰淇淋。眼下，意式冰淇淋因为食材新鲜、口味多样等原因，很受欢迎。而且，这一类店铺规模不大，两人觉得在创业初期，有把握“hold住”。

在决定创业之前，高慈霞曾十分迷茫。

她的专业是人力资源管理。大二的时候，她曾在上海一家金融公司实习。其间，忙碌的工作和高额的日常开销给了她很大压力。

“回家找一个稳定的工作吧！”在她快毕业时，母亲建议。她不喜欢这个建议。她想过平淡的生活，又希望做自己喜欢的事情。

那就跳出“找工作”这个思维，开始创业吧！“我本来就是学管理的，所以，做老板也未尝不可呀。”高慈霞说。

好在，父母支持，她和合伙人的许多想法也不谋而合。今年初，两人开始筹备开店事宜；6月，店铺正式开张。

刚开始，她给店铺定的基调是“清冷，有距离感”。

“我比较内向，平时喜欢一个人待着。”高慈霞说。

店铺只招了一个兼职的学生。高慈霞既做老板，也做员工。她上午10点开店门，晚上10点才能收工。

一天忙下来，她不可避免地会和很多人打交道，变得越来越外向。

“我的顾客真的很善良。他们会毫无保留地释放善意，夸我的冰淇淋好吃，夸我好看。”说到这里，高慈霞还有点不好意思。

因为是在家乡开店，她的很多朋友会来捧场。

“我明天就来”“我想吃百香果和糯米口味的”……开业时，高慈霞发了一条朋友圈，小时候的朋友、同学纷纷留言。

渐渐地，小店成了高慈霞和朋友聊天说地的地方。家乡的人情味，让高慈霞感到十分温暖。她似乎做到了“自由地做自己喜欢的事情”。

她以前想着不要被困在琐碎的日常中。但开店以来，她每天都在反复地做清洗、消毒、产品打包等工作。“我现在觉得，这就是充实的生活。以崭新、干净的面貌去迎接客人，他们会给予我赞赏和支持。”

店里有一款黑松露玛玛森口味的冰淇淋，吃起来又甜又咸。高慈霞很喜欢这款产品，觉得它像极了自己目前的状态。

“生活的甜，在于我做了自己喜欢的事情。生活的咸，在于我为了喜欢的事情不断克服困难、更新自我，努力跳出舒适圈。”高慈霞说。