

组织城市青少年前往乡村体验生活,资助乡村少年走进城市开阔眼界 他们在城乡间架起“双向照亮”的桥

本报记者 牛益彤



▲汪星宇(右二)在四川大凉山进行助学家访。
▲“乡村笔记”项目团队在一所乡村学校现场授课。
均 资料图片

去年12月的一天,复兴岛上一座沉寂多年的老厂房被赋予新的意义。这是社会创新孵化器“山海青年空间”在上海落地的首站。近百位深耕于乡村创新领域的年轻人在这里碰头,参加一场名为“登岛”的仪式。“我们想营造一个有温度、有活力的‘孵化场’,吸引更多心怀热爱的青年伙伴‘登岛’。最终希望乡村的声音被真切地听见,乡村的好项目被更多人看见。”说话的人是汪星宇,“乡村笔记”项目的创始人,也是这个新空间的发起人之一。

对于许多公益领域的人来说,这个名字并不陌生。“90后”汪星宇是全国乡村振兴青年先锋,上海市青联委员。但在诸多光环中,他最为人熟知,也最珍视的身份,是那个“在城乡之间架桥的人”。

架桥不易,连接更非坦途。这一切,要从一个更早的“岛”说起——那个他最初登上的、名为“乡村”的广袤天地。

打破“看见”的屏障

在乡村振兴的宏大叙事中,人们选择的路径各有不同。有人选择扎根田间地头搞产业,有人专注于乡村基建补短板,而汪星宇和他的“乡村笔记”项目,却独辟蹊径地走上了教育连接之路——组织城市青少年前往乡村体验生活,同时资助乡村少年走进城市开阔眼界。

在技术让世界触手可及的时代,这种肉身迁徙的意义何在?这是汪星宇被追问的问题,也是他最初深入乡村时团队成员反复讨论的问题。答案也许藏在“触手可及”的反面。在汪星宇看来,屏幕在提供信息的同时,也在建造壁垒。“算法投喂偏好,城乡困在各自的信息茧房里。”短视频里的世界往往是扁平的、猎奇的,与真实、复杂、有温度的生活现场不同。于是,“乡村笔记”选择搭建一座最古老的“体验之桥”,它的目的是制造双向的“体验”:让城市孩子感受乡土生活的具体与智慧,让乡村孩子感受城市文明的广阔与可能。

而“看见”的发生,往往只需要一个真实的瞬间。汪星宇至今清晰地记

得,一个来自四川凉山的女孩,第一次随项目来到上海时的模样。女孩性格内向怯懦,全程低着头,不说话也不与人对视。直到在街边一家普通的早餐店,她咬下一口刚出笼的、热气腾腾的肉包子时,眼泪一下子涌了出来。后来,女孩的英语老师激动地告诉汪星宇:“我带了她5年,这是第一次看见她眼里有那么亮的光,第一次主动举手提问,第一次真正相信读书能带她去更远的地方。”

击穿认知壁垒,点燃乡村孩子对远方世界真切可感的渴望,这样的瞬间在项目中发生了上千次。“这也是我们这个项目的最大意义。”汪星宇说。这也让他和团队成员越来越坚信,乡村振兴不只是物质的丰裕,更是人心的联通。这桥,是为了让彼此从社交媒体上的“看到”,到“看见”一个活生生的人与世界。

转化为持久的动力

如果停留在体验上,那只是一场短暂的交换。随着项目的深入,团队有了一个更深刻的发现:比“看见”更重要的是“唤醒”。这一认识,源自一次下乡的经历。

时间拨回到2017年,汪星宇跟随“耶鲁村官”秦玥飞初次深入湖南湘

西。起初,他希望通过帮助老乡销售腊肉来增收。但当他顶着烈日走村串户收腊肉时,一位老乡拍着他的肩膀,语重心长地说:“小汪啊,猪是为你死的,你得负责。”这句朴实的话如当头棒喝,让他瞬间陷入沉思。他忽然意识到,单向的给予或帮助,姿态里带着居高临下的傲慢。人们需要的不是被拯救,而是被激发,是唤醒自身的力量。

湘西的经历,成为“乡村笔记”的关键拐点。他们意识到,桥的功能必须升级。它不能仅仅是一座让人“走过、看过、感叹过”的桥,而必须成为一座能激发人“想过、思考过、行动过”的“动力之桥”。

2018年初,“乡村笔记”的第一个项目“乡土研学”启动——组织城市青少年住进乡村,体验截然不同的生活。然而,团队很快意识到,真正能持续滋养乡村未来的,并非外来的短期介入,而是本地教育的力量,是那些生于斯、长于斯,最终可能回馈于斯的孩子。于是在一年后,纯粹的公益项目“城市职业”(后更名为“未来之旅”)诞生。它专门资助家庭人均年收入1万元以下的县乡青少年,免费前往上海、成都等大城市,进行为期约一周的深度体验。

这份“真实”包罗万象:孩子们既参观光鲜的金融机构,也走进喧闹的农贸市场;既与写字楼里的白领交流,也和菜市场的摊主、酒店的服务员对话。他们亲身体验不同职业,对自身未来也有了更多想象。汪星宇坦言,他从不奢求一次旅程能彻底改变一个孩子的命运,那不现实。“我们能做的,只是搭建一座桥梁,提供一次机会。只要城市的孩子能在乡村经历中,多一份对食物来源、对乡土故事的好奇与尊重,只要乡村的孩子能因此多一分对未来的憧憬,多一丝努力向前的动力,我们所做的一切就都有了意义。”

运营模式日趋成熟

汪星宇与乡村的牵绊,始于大学时期。在纽约留学时,面对外国朋友对“中国怎么样”的追问,他发现自己除了大城市外,对祖国乡村知之甚少。由此埋下了深入乡村的种子。

“村漂八年”,他的足迹遍布全国200多个地市,合作网络触及数千个县级行政区。作为上海乡村长大的孩子,他对土地有天然的亲近感;政治学的学科背景,让他看清城乡差距的结构性根源。他决定用知识与资源,在城乡间架起一座可持续的桥。这一理念直接影响了“乡村笔记”的运营模式。“严格来说,我们算是社会企业。”所谓社会企业,是指以商业手段解决社会问题、增进公共

福利的经济实体,兼具社会与经济的双重属性。既不同于纯粹的公益组织,也区别于传统的商业公司。

汪星宇解释,带城市孩子去乡村的“乡土研学”是商业项目,通过市场化运营获得收入;带乡村孩子来城市的“未来之旅”是纯公益项目,全部费用由商业项目的盈余覆盖。“最终实现以商业的可持续性支撑公益的长期性,不依赖捐赠也能让好事持续发生。”

如今,这套模式已运转得日益顺畅、日趋成熟:“乡土研学”的内容越来越丰富,涵盖农耕体验、乡土文化、非遗传承等多个主题,每年服务上千名城市孩子,将来自城市的资源、资金与关注,源源不断地引向乡村;而这一稳定的商业收入,又持续转化为“未来之旅”的公益资金,帮助一批又一批乡村少年走出大山、开阔眼界,助力他们实现梦想、改变命运。

微光成炬照亮前路

八年耕耘,这座桥是否成功,最终需要由走过它的人来定义。超过千名乡村少年通过“未来之旅”走出大山,最早的一批参与者,现已进入大学高年级,其中不少人选择以各种方式回馈家乡——这也成为“乡村笔记”衡量项目价值的一个朴素而重要的标准:是否激发了乡村

的内生力量。

湘西少年石蓉是2018年第二批参加“未来之旅”的孩子。当时的他,性格内向、成绩平平,对未来没有太多想法。上海之行,像推开一扇窗:他参观了复旦大学、同济大学,和高校的学长学姐交流;他走进科技企业,见识了前沿的科技成果;他还体验了医生、教师等职业,看到了不一样的职业可能性。

回到家乡,他目标清晰了,更努力地学习,最终以优异成绩考入中南大学法学院。大学期间,他总利用假期回村,给孩子们辅导功课,分享自己的经历。毕业后,他放弃了都市高薪工作,回到家乡花垣县,开起了公益阅读班,免费给村里孩子做辅导。“我曾被一束光照亮。”石蓉说,“现在,我想成为那束光,哪怕微弱,也能帮学弟学妹们看见更远的路。”

和石蓉一样,来自四川凉山的女孩阿西五甲,在“未来之旅”结束后,也选择回到家乡投身公益事业。阿西五甲生长在深山里,小时候,她以为大山就是整个世界。“上海之行”让她真切地感受到了认知差距带来的局限,也让她萌生了“改变家乡”的想法。如今,阿西五甲在当地的一所乡村小学做志愿者,负责辅导孩子们的英语和语文,她用自己的经历激励每一个孩子勇敢追梦。

这样的故事,在“乡村笔记”的八年历程中还有很多很多。这些被“未来之旅”照亮的少年,如同播撒在乡村的种子,在岁月的滋养下,逐渐长成参天大树,用自己的力量反哺家乡。

有人说,“带孩子出去一次,根本改变不了什么,纯粹是浪费钱”,面对这样的言论,汪星宇和团队从不辩解,只是默默坚持,用一个又一个孩子的改变,回应质疑。如今,主动联系他们、希望孩子能参与“未来之旅”项目的乡村老师和家长越来越多;越来越多的企业、机构主动找上门,希望与他们合作,支持乡村教育与乡村振兴事业。

连接城乡的桥梁,一旦开始搭建,便不会停歇。刚刚过去的1月,汪星宇从呼伦贝尔为孩子们捐赠完羽绒服回来,又匆匆赶往下一个县域。步履不停,一如过往八年。最近,他也有了一些新的思考。他尝试将AI引入乡村教育,“激发孩子们的好奇心,让他们主动去追问AI”。“很多问题,也许可以借助新的技术,有新的解法。”

金融加一度,年味更浓烈—— 中信银行上海分行助力申城新春消费



豫园灯会现场年味十足,人头攒动。 刘阳子 摄

助力新消费门店高效运营

走进位于上海徐家汇美罗城的三号椰门店,玻璃窗上的主题贴纸与金沙地贴相映成趣。店内年轻消费者络绎不绝。

这家主要以椰子水为基底,主打低卡高颜值的时尚现制椰子饮品品牌,自2023年首家店落地以来,已在全国开出超300家门店,计划2026年突破1000家。

今年春节,三号椰推出“香蕉熔岩巧克力椰子糖”“香蕉生椰拿铁”等新品,并联动情人节上线玫瑰系列限定饮品,辅以“驭风小马”冰箱贴、“蝴蝶结玻璃杯”等高颜值周边,将产品消费转化为社交互动。

“我们不做简单促销,而是打造一种‘时髦新春’的生活方式。”三号椰苏沪营运总监李煜表示。

然而,在快速扩张的背后,连锁品牌普遍面临加盟资金管理复杂、对账效率低、提现

成本高等痛点。2025年,三号椰与中信银行上海分行正式开启“e管家”业务合作,为这一难题提供系统性解决方案。

“e管家”是中信银行针对连锁加盟业态打造的特色资金清分产品,通过与企业内部管理系统对接,实现全国数百家门店营收资金与订货款项的“统收统付”。该服务不仅大幅提升财务效率,更显著降低运营成本:加盟商在指定平台提现可享受免手续费优惠;后台清晰展示每笔流水与货款明细,支持一键下载;7x24小时系统运维与专属客户经理机制,确保问题即时响应。

“我们有一位在核心商圈经营多店的加盟商,过去最头疼的就是多渠道收款后的账目核对和提现手续费支出。”李煜表示,“接入‘e管家’后,指定平台提现免手续费这一项,每年能直接为单店节省数千元的运营成本。更重要的是,账目更清晰了,每一笔流水、每一份订货款都能在系统上一目了然,极大地降低了沟通成本。”

“中信银行不只是提供金融服务,更像是

懂我们业务逻辑的生态伙伴。他们的专业度与响应速度,让我们在春节这样的业务高峰期也能安心运营。”李煜说。

金融陪伴点亮豫园灯会

如果说三号椰代表了新消费的“轻盈活力”,那么豫园灯会则是传统文化与现代商业深度融合的典范。

2026年豫园灯会以“来豫园过大上海年”为主题,首次构建“六区一体”空间格局,覆盖豫园商城、BFC外滩金融中心、古城公园乃至外滩江岸,形成一条贯穿“历史—现代—未来”的光影叙事带。

作为国家级非遗项目,本届灯会不仅是视觉盛宴,更是豫园股份“东方生活美学”战略的年度实践。黄金广场上,三层巨型走马灯融入老庙黄金“好运文化”;九曲桥畔,“马跃星河”幻境联动《山海经》IP,游客扫码即可召唤AI神兽“触触”,同步解锁线上会员权益;BFC风尚

灯区则携手泡泡玛特打造国潮快闪,江景露台“鼯鼯入梦”灯组与外滩天际线同框,成为打卡热点。

这场文旅活动的背后,是中信银行长达28年的深度陪伴,服务覆盖豫园股份珠宝、餐饮、文创、商业地产等多个板块。以豫园股份的全资子公司珠宝时尚集团为例,中信银行不仅为其提供了黄金租赁额度,以灵活应对黄金备货需求,还为其旗下品牌老庙、亚一的部分加盟商开展了小微线上个人经营性贷款业务,已服务近200个商户,累计投放信贷近4亿元,切实惠及终端商户。针对餐饮板块,中信银行上海分行也为豫园股份旗下南翔馒头店、上海老饭店等老字号提供了融资支持。“金融支持不仅体现在资金供给,更在于对产业逻辑的理解。”豫园股份相关负责人表示。

灯会期间,老庙黄金推出“马到成功”祈福金饰,门票内含100元黄金购物券;南翔馒头店、松鹤楼等老字号同步上线年夜饭礼盒;东家App联动数字灯谜,复星艺术中心举办故宫数字展,全业态协同,真正实现“一盏灯带动一个消费生态”。

据介绍,去年的蛇年豫园灯会,吸引了约400万人次客流,带动豫园商城交易额同比提升62%。今年进一步焕新的消费场景以及多项举措预计将进一步带动商圈客流与销售显著提升,彰显出“文化+商业”模式的强大生命力。

金融促消费“信”会好新春

从一杯椰子饮品到账目清晰的加盟体系,从一场非遗灯会到覆盖珠宝、餐饮、文创、地产的产业联动,中信银行上海分行正以多元化的金融产品与服务体系,深度融入实体消费的毛细血管。

近期,商务部、金融监管总局等单位联合印发《2026“乐购新春”春节特别活动方案》,明确围绕“好吃、好住、好行、好游、好购、好玩”六大维度,强化金融支持,激发假期消费潜力。

除了对公领域的深度合作,中信银行也在消费端积极发力,激发市民消费热情。

“春季”活动期间,客户在12306App或支付宝App购买火车票,使用中信银行上海分行发行的银联借记卡支付,可享受单笔满100元随机立减1—88元优惠。中信银行上海分行还携手滴滴出行,参与春运系列公益活动,在上海火车站为春运旅客送上新春福袋。此外,

上海地区乘客乘坐由上海“红旗方向盘”党员先锋队发起的、带有“回家路上就是年”标识的滴滴出行春运保障“彩蛋车”,也有机会领取中信银行春节实用礼包。

“年货节”活动期间,用户在支付宝和京东支付时使用中信银行借记卡完成在线支付(不含转账、还款、理财等),有机会享受单笔订单随机立减最高99元。

餐饮消费方面,在指定餐饮商户办理中信银行信用卡的新客户现场可享1元购最高100元代金券权益,及数百家餐饮品牌连续三个月每月一次消费满50元立减20元消费立减权益;老用户消费达标可享5折起购买美食代金券,以超值美味点燃团圆烟火气,为年味更“加一度”。

“金融的温度,在于让每一份创业梦想更轻盈,让每一次文化传承更有力。”中信银行上海分行相关负责人表示:“我们将继续发挥‘金融+产业’协同优势,围绕消费新场景、新业态、新模式,提供全周期、全链条、全生态的综合服务。”

新春的灯火照亮前路。在这个充满希望的马年春节,中信银行正以实际行动践行金融为民初心,为上海建设国际消费中心城市注入源源不断的金融动能。



2月10日,中信银行上海分行工作人员在上海火车站为春运旅客送上新春福袋。 余世佳 摄