

土球台起步,孕育国球未来之星

从校园启蒙到梯队培养,从名师引领到体教融合,上海乒乓球以多元路径培养后备力量

上海,为何“乒燃”心动

本报记者 龚洁芸 秦东颖

小小白球,转动的不仅是赛场风云,更是一座城市的体育文脉与少年梦想。上海,向来是中国乒乓球版图上的重镇,一代代名将从这里走向世界,让“乒乓球世界冠军摇篮”的美誉声名远扬。如今,这份荣耀亟待续写,而根基,正系于青训一线的坚守与创新。

从“五块板”开始创业

巨鹿路第一小学从简陋的土球台起步,硬生生打造出享誉全国的“乒乓球世界冠军摇篮”。

时光倒回1959年,没有专业球台,没有完备场馆,巨鹿路一小的师生们就地取材,用菜板、门板、铺板、地板、洗衣板拼起“五块板”简易球台,就这样开启了校园乒乓之路。条件虽苦,热爱不减,凭着这份执着深耕,学校先后摘下上海市乒乓球传统学校、全国乒乓球重点学校等金字招牌,从草根乒乓阵地,蜕变成国家级乒乓球后备人才摇篮。

带领学校“五块板”起家的,正是全国知名乒乓球启蒙教练、上海市特级教师、原巨一小体育教师柯老师。

柯老师原本是一名乒乓球爱好者,1964年调入巨一小后,开启了乒乓球教学事业。凭着一股子热情,柯老师自己琢磨出一套启蒙教学方法。

六十余载薪火相传,这所小学堪称“国乒人才宝库”,陆元盛、黄锦萍、井俊泓、冯洁、唐薇依等10多位世界冠军、15名国字号选手,全都从这里起步,累计百余位优秀运动员从这里走进专业队。

能够源源不断地孕育乒乓新星,离不开科学的培养模式,更离不开硬核的教练团队。学校坚持“普及+精英”双线发力,让乒乓走进每个孩子的日常;一年级每周2节乒乓必修课,从握拍、发球练起,人人都会打乒乓球;中高年级常态化开展趣味乒乓课,校园里随处可见挥拍击球的身影,厚植起庞大的人才根基。

世界冠军的梦想接力

刚从国家队退役时,世界冠军曹燕华心里想着,再也不碰乒乓球了。在国外生活多年后回归故里,她难舍小白球,创办了曹燕华乒乓培训学校。

1999年,曹乒校与上海市宝山区杨泰小学联合办学,学校扎根中城乒乓沃土,将乒乓运动全面融入校园日常。20余年扎根青训,曹乒校已经形成小学、初中、高中“一条龙”的体育后备人才培养体系。

作为伯乐,曹燕华曾在接受采访时回忆初见许昕的第一印象,“他打球很聪明,人很顽皮,看到他想到我年轻的时候,我觉得他有希望。”

在曹乒校,许昕的球技也取得了长足进步。16岁时入选国家队,17岁就拿到萨格勒布世乒赛混双入场券,一步步成长为奥运冠军。

如今,在杨泰实验中学、小学的乒乓球运动开展得如火如荼。每周固定开设乒乓校本课程与课后服务训练,专职教练手把手指导学生掌握击球、接球技巧。学校搭建起普及班、校队、专业队三级训练体系,校队成员每日开展两小时提升训练,专业队队员坚持四小时强化训练,同时灵活调整课程安排,兼顾文化课学习与专项训练,教练与任课教师全程跟进辅导。除此之外,学校常态化举办校园金球节、亲子乒乓、寒暑假特训等活动,浓厚的乒乓氛围无处不在。

从校园普及到精英培育,体教结合让更多学生享受到优质资源的辐射。曹乒校已输送出尚坤、赵子豪、杨屹韵、马小惠等十余位国家队选手,数十名学子跻身专业队伍;袁佳宜、蒋恩泽等校园小将斩获世界中学生赛事冠军;周冉、张誉文、段雷等考入清华、北大,一批批少年学子在乒乓运动中成长为才。

象牙塔里的成才之路

1992年,全国第一支由高校组织的乒乓球俱乐部“华东理工大学俱乐部”成立,以学校为“龙头”,探索大中小学学生文化学习、运动教学训练以及梯队建设等体教结合的一条“一条龙”人才培养模式,培养百余名学生夺得世界冠军与中国乒超冠军,开全

国普通高校之先河。

华东理工大学探索体教结合之路的背后,离不开一位“草根英雄”——教练臧玉瑛。她曾带领华东理工大学乒乓球队,代表中国大学生长期征战世界学生比赛,斩获金牌近百枚。年过六旬的她,至今仍奋战在一线。臧玉瑛不断吸收先进的训练理念,并根据每个学生的特点,制定不同的训练计划,指导学生刻苦训练。队员们都称:“有臧指导在,我们心安。”

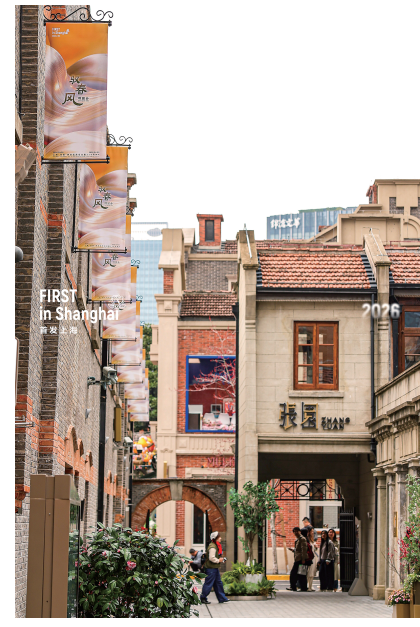
1997年,首届中国乒超联赛拉开帷幕,华东理工大学作为唯一一支高校球队参赛,取得了女团第六名的优异成绩,此后球队一直坚持打联赛,2012年更是勇夺乒超冠军。在高校乒超和职业联赛两条路上都能达到顶尖水平的俱乐部球队,华东理工大学一枝独秀。从华东理工大学乒乓球俱乐部走出一大批德智体美劳全面发展的优秀运动员。其中有2001年北京大运会上击败张怡宁、牛剑锋等国家队名将,夺得3块金牌的帖雅娜;还有高军、张瑞、乔云萍、郭娜、单晓娜、王艺迪等世界名将。

如今的教练组中,留校任教的马越斐是华理乒乓球体教结合“一条龙”模式培养的优秀典范。她曾作为大学生运动员参加过四届世界大学生运动会,从自己拿冠军到带队员拿冠军,她也从臧玉瑛的弟子成为与老师并肩作战的同行。

在政府政策支持、社会力量参与、校园阵地扎根的多方合力下,上海用六十余年的坚守与创新,打造出一套可复制、可持续的乒乓球青训体系,不断孕育出国球的未来之星。

首店加速向静安集聚

一季度落地数量翻倍,南京西路商圈加速提升“含科量”



“首发经济”是南京西路迈向世界级商圈最强劲的引擎。受访者供图

本报记者 唐烨

首店加速向静安集聚!记者昨天从静安区获悉,2026年一季度,静安落地首店58家,同比翻倍;截至第一季度末,南京西路商圈顶奢品牌门店达78家,每10家门店中就有一家是全球顶奢,“含奢量”在上海核心商圈中排名第一。在保持“含奢量”的同时,静安还在加速提升“含科量”以及做强“中国定制”。

“首发经济”是南京西路迈向世界级商圈最强劲的引擎。2025年,静安区全年新增各类首店238家,数量稳居全市第一,平均每周约有5家首店落地。其中包括全球首店2家、亚洲首店4家、全国首店40家。2026年,首店加速集

聚,今年一季度58家首店落地静安,同比翻倍。

值得注意的是,这种“首发”能级已从单一事件升级为持续生态。以“路易号”为例,这一现象级IP落地后,其所在的兴业太古汇日均客流长期维持在8万至10万人次的高位,带动南京西路商圈日均客流突破50万人次。更为关键的是,“路易号”并非昙花一现,其带来的“流量进发”持续转化为商圈的实际消费力——周边重点商场销售额实现翻倍增长,且吸引了来自80多个国家和地区的游客在此消费并完成离境退税。“高密度、高频次、高能级的首发特点,已成为南京西路商业新常态。”静安区商务负责人说。

在保持顶级时尚浓度的同时,商圈正加速提升“含科量”。国内具身智能龙头企业宇树科技(Unitree)日前正式官宣,其“具身智能体验馆”亚洲首店将于今年5月底落地南京西路商圈的久光百货,将打造为集可操作、可体验、可互动于一体的沉浸式中心,展出包括全尺寸人形机器人H2在内的全线产品。京东101HOME全国首店计划于6月开业,打造约1万平方米的沉浸式家居体验空间。“南京西路商圈正进化为一个‘含奢量’与‘含科量’并重、能够同时定义全球时尚与科技生活方式的价值创造核心。”也是静安区打造世界级商圈的核心密码。

世界级商圈的价值,不仅在于展示全球品牌,更在于参与甚至定义全球时尚潮流。静安区正积极打造本土创意力量的孵化沃土,在南京西路、苏河湾、巨富长等商圈街区腾挪空间,支持中国原创设计落地转化。静安区还通过系统化的产业孵化,将本土创意力量推向台前,助力静安从“世界橱窗”进化为全球输出能力的“潮流策源地”,助力国潮品牌实现品牌化、高端化、国际化发展。

上海国际花卉节即将开幕,一众小店率先迎来消费红利 移步换花借东风,街边小店生意已热

深化文旅体展融合

本报记者 唐烨

锦绣花团爬满老建筑的围墙,大红蝴蝶结系在铁艺栅栏上,最吸引眼球的是10家沿街小店的橱窗被五彩斑斓的鲜花“包围”,一店一花语,超级有氛围感。

上海国际花卉节即将开幕,这两天,黄浦区淡水路变身“花街”,吸引了众多消费者前来打卡,一众小店率先迎来了上海国际花卉节的消费红利。

“4月8日左右花艺橱窗上线后,这条小路上的人流一下多了。上周五和周六,我们的进店顾客人数和成交量都翻倍了。”在位于淡水路260号的“大施裁缝铺”,店铺主理人、非遗技艺苏州宋锦传承人施意的语气中充满惊喜。

“大施裁缝铺”原址是丁玲旧居,店铺外观以白色为主色调,橱窗花艺配的是淡粉、淡紫与白色花朵,再加翠绿叶点缀,更显淡雅别致,文艺感十足。不少人在店外拍着拍着,不禁勾引起兴趣,走进店内。配合上海国际花卉节,“大施裁缝铺”自发在店内策划了一场微型展览——老式插花里的上海。茶几上、桌案边,布设着各色老式花瓶与插花,还原了上世纪80年代上海人家桌子上的瓶花场景,充满诗意与温馨。施意告诉记者,不少上海人走进来,看到老式插花眼前一亮,就不自觉与自己聊了起来。“聊着聊着,生意就慢慢来了。”

往前走几十米,主打意大利手工冰淇淋的“Osc Gelato”店招处,一个硕大的焦糖色蛋筒“流淌”出一串串



沿街小店的橱窗被五彩斑斓的鲜花“包围”。

受访者供图

粉白相间的花朵“瀑布”,将小店的甜蜜指数拉满。

“Osc Gelato”以各种创新口味被年轻人喜爱。这两天,店内的招牌口味——巴伐利亚碱水面包和香草咸豆浆冰淇淋几乎卖到爆。“巴伐利亚碱水面包口味是我们独创的。香草咸豆浆口味中加入了豆浆与酱油,做出了上海人喜欢的咸豆浆风味,不仅

上海消费者喜欢,外国游客也非常喜欢。”店铺主理人朱祥宇说。

淡水路“花街”的打造,来自淮海中路街道的主动作为。“我们聘请设计师,根据淡水路上10家店铺的风格进行了花艺橱窗设计,并邀请店主们一起贡献点子。”街道负责人说,希望借着上海国际花卉节的东风,进一步营造淡水路浓厚的商业氛围,为

小店主们带来客流的流量,更带来消费的“留量”。

上海国际花卉节是一场文旅体展融合的消费盛宴。对于一些沿街小店,黄浦以政府主导、小店参与的方式,来帮助它们参与花艺橱窗设计。对一些重点商户企业,黄浦则鼓励它们自行设计主题花艺橱窗与互动装置。目前,黄浦已有100家重点商户自发参与花艺布置。

不断探索,让京剧拥抱年轻人

《候场》对话鲁肃:“叛逆精神”是艺术往前走的核心动力



本报记者 吴桐

“Everybody晚上好!”上海京剧院演员鲁肃,因反串《拾玉镯》里的“刘媒婆”在社交媒体走红。台上的他,头戴一朵花,眼珠滴溜溜转,活脱脱《天书奇谭》里的“狐狸婆婆”。网络热梗、流行歌曲与英文唱词,都被他融入京剧唱段中,鲜活接地气,笑点拉满。

热度之下,争议也随之而来。有人质疑:这还是京剧吗?是不是在讨好年

轻人?在鲁肃看来,只要用唱念做打的手法成功塑造一个人物,它就没有脱离戏曲的本质。网络热梗、流行歌曲的植入,只是想用“熟悉+意外”拉近京剧和观众的距离。“京剧从来不是束之高阁的艺术,它可以登堂入室,也可以在田间地头、勾栏瓦舍,它是面向大众的,不能失去根基和土壤。”

鲁肃是中国京剧麒派艺术第四代传人,在他看来,麒派不是一个宗派,而是一种理念,可以影响任何一个行当、任何一个剧种、任何一个艺术门类。麒派艺术最触动他的一种“叛逆精神”。“不断地打破旧规则并塑造新规则,这才是一个艺术门类往前走的核心动力。”

这些年,在原汁原味传承麒派经典的同时,鲁肃也一直在关注年轻人的喜好和表达方式,大胆从其他艺术门类中汲取养分,融入京剧的当代表达。他直言:“都说我讨好年轻人,我就是讨好他们,不然我讨好谁呢?他们是任何一个艺术种类的明天和希望。”

“刘媒婆”出圈后,如何接住“泼天的流量”?鲁肃希望,未来能打造“中国京剧反串大会”,在贺岁档推出。“虽是‘闲笔’,但既然观众爱看,也可以拿‘反串’跟大家多交朋友,把‘反串大会’变成一个节日,变成观众每年的期待。”

在鲁肃看来,从业者要有不断探索的勇气。“刘媒婆”的走红给他的启发是,好作品是“玩”出来的。“不要总是一本正经,要玩,别怕犯错,也别怕走弯路。对得起每一次舞台,每一次创作,剩下的就交给命运,交给机缘。”



扫码看视频

今日聚焦 ■ 关于科创的想象力,既在于大企业、大项目,也在图书馆、咖啡馆里写代码的年轻人

本报记者 束涵

从48小时“脑力马拉松”看科创变量

上周,上海张江科学会堂,200名选手在48小时里拼写代码、做产品。他们被称为“黑客松选手”,这是一种高强度的科技比赛形式,参与者在封闭空间内限时创作,并进行路演和评选。本次参赛者中,有初中生、创业者,也有来自不同行业的跨界开发者,共同参与一场“脑力马拉松”。

这场赛事聚集了当下活跃的年轻创造者,同时也让人看到,上海的科创,既发生在张江这样的大平台,也生长在社区的微创新生态里。

超六成选手是“00后”

13岁的参赛选手杨曦哲,在线上平台教人用AI背单词,意外获得百万播放量。“我第一次接触AI是在两三年前,ChatGPT最火的时候。”杨曦哲回忆,“当时有一道编程题很难,我把题目发给了ChatGPT,它讲得很详细。”此后,AI开始成为他的工具乃至伙伴。从解答编程难题,到生成产品雏形,他逐渐习惯了“用想法驱动开发”的节奏。

杨曦哲并非个例,本次大赛超过60%的入围选手是“00后”。

“pre-AI时代的黑客松更极客一些。”“00后”创业者陈锦初拥有多年参赛经历。他告诉记者,过去组队要专门挑人,一个团队必须有前端、后端、运维等,大家的代码能力都要在线。但AI改变了这一模式,一个人也有可能都搞定,参赛人群正变得更加多元。

从“00后”大学生“手搓”小程序,到文科生跨界成为独立游戏开发者,类似的案例并不少见。同时,年轻开发者在社交平台边上开发边分享,实时获取用户反馈,完成从0到1的产品创造。这种“Build in Public”(公开构建)模式,正成为AI新一代的重要创新路径。

“这次黑客松,产品的‘活人感’更强,更贴近生活。”陈锦初说。从具身智能麻将机器人到AI发型设计师,从AI中式养成系宠物到跨模态气象相机,比赛现场的作品脑洞大开,又关

乎真实痛点,展现了新一代青年的创造力。

让陈锦初印象很深的是一款脑控轮椅——通过脑电波信号控制轮椅移动,这也是斩获本次大赛硬件组第一名的作品。参赛者“肥牛”经历过两次瘫痪,产品的出发点正是为了解决脊髓损伤等群体的真实需求。作品由他和爱人联手打造,用户只需佩戴一个头盔,大脑信号便能传输给轮椅,用意念操控前进或后退。

AI开发生态下的新生意

48小时的极限开发,张江科学会堂里诞生了多个产品原型。它们中的绝大多数仍处于试验阶段,距离落地还有不少路要走。而在会场内外的交流中,一个围绕AI开发生态的商业图景,正在被一点点拼凑出来。譬如Vibe Coding(氛围编程)的创作者,就有为创作者服务的平台。

在会场一角,Vibe Friends的展台前不时

有人驻足交流。这个由前大厂员工创立的创作者社区,本身就是一家“一人公司”。创始人江昇介绍:“按传统模式,成熟产品需要三四个人的团队,三个月到半年的周期。”他估算,“现在一个人,几个星期就能做出来。”

当前,社区正在探索商业可能性,比如设立一个门槛不低的俱乐部——每月token(代币)消耗超过999美元可加入。“我们可以为成员提供闭门会、优质token供应。”江昇说。

他也坦言,目前能靠产品养活自己的开发者仍是少数。“问题出在找需求上。大部分人解决的是自己的需求,面太窄了。”可预见的是,随着AI生态的发展,更多新生意将出现。

长出微创新生态

有业内人士认为,通过举办黑客松、聚集开发者、扶持科技创作者,有助于小红书在生活社区之外构建“科技发生地”的认知,增强在

下一代互联网人群中的影响力。

这场黑客松之所以落地张江人工智能创新小镇,也正是因为它这里提供了让人扎根、生长的土壤。

目前,小镇两平方公里核心区已集聚英伟达、AMD、阿里、百度、IBM等全球科技巨头,400余家AI创新企业入驻。小镇配套出台了“高质量发展十条”——发放算力券、模型券、语料券,支持建设研发创新公共服务平台等。

这是上海科创“大平台”的缩影。而关于科创的想象力,既在于这些大企业、大项目,也在于那些在图书馆、咖啡馆里写代码的年轻人。他们发现一个真实的痛点,也许是某个App功能的缺失,也许是一个小众但迫切的需求,然后用一个工具、一个社区,把它变成可用的产品,这就是“微创新生态”。

参赛前,杨曦哲在朋友圈发文,“在各位技术大佬面前,我们这五个初中生,可能只是这段黑客松程序里最不起眼的一行代码。但是,任何一个微小变量,都可能改变最终结果。”