

# 宁波一小学开设单车课,不比快只比稳

“加油!不对,‘减油’!稳住!”12月4日,宁波鄞州新蓝青学校的操场上,一场别开生面的“慢骑比赛”正在上演。

8名六年级学生脚踩由宁波市青少年绿色学校单车训考基地提供的单车,排成一排,在老师的一声号令下,比赛正式开始——比的不是谁更快,而是谁更慢、更稳。



## ■学校开课:从“不会骑”到“安全骑”

操场上,只见孩子们身体微微前倾,全神贯注地控制着车把,车轮则慢慢地向前滚动。有的学生骑得摇摇晃晃,紧张得屏住呼吸;有的则气定神闲,展现出超强的平衡感。场边的啦啦队更是“反其道而行之”,喊着“减油!减油”的趣味口号,欢笑声与呐喊声交织,气氛热烈。

这不是一场普通的游戏,而是新蓝青学校本学期为六年级学生专门开设的“单车课程”的实践考核环节之一。

据校方介绍,在课程开设前,学校对六年级学生进行了一项摸底调查,发现有四分之一的学生不会骑自行车,同时,即便会骑车的孩子,对于安全上路的知识知之甚少。这一调查结果促使学校迅速行动。

为了助力孩子们能稳稳地“上马路”,学校综合实践教研组自主开发了一套10课时的单车校本课程。课程内容远不止“学会踩动踏板”,它是一个系统的安全能力培养体系:从了解单车的发展历史与文化,到深入学习《中华人民共和国道路交通安全法》中关于非机动车的各项规定;再从基础的车辆检查、骑行姿势,进阶到“防御性骑行技能”训练。

“满12周岁后,许多学生选择骑车上学,但会骑车不等于能安全骑车。”新蓝青学校综合实践课教师龚永华是这门课程的主要设计者。他介绍:“我们的课程重点之一,就是模拟真实路况中的风险,教会孩子们如何预判和规避危险。比如,经过路边停靠的车辆时,如何防范‘开门杀’;在公交车头、绿化带等视觉盲区,如何警惕‘探头杀’。我们调查发现,绝大多数学生和家都缺乏这些关键的安全意识,因此,学校认为系统地补上这堂‘生命安全教育课’至关重要。”

## ■家长点赞:学校比我们想得更周到

这一课程的开设,赢得了家

长们的好评。

王禹舒爸爸表示,课程还解决了他的“心病”:“我家孩子胆子小,一直不敢学骑车,我们教得也没耐心。没想到有学校老师进行科学的指导,还有同学们一起鼓励,她几节课就学会了,现在自信心大增!这不仅是学技能,更是对孩子勇气和独立能力的一次锻炼。”

“教育的根本目的之一,是让学生学会生活,安全、健康、有责任感地生活。”学校相关负责人表示,“单车课程看似是一门技能课,其内核是安全教育、规则教育和生命教育。我们希望通过这样扎实的实践课程,真正为孩子的终身发展和幸福人生奠基。”

据介绍,该校六年级学生将在毕业前100%通过单车课程考核。从操场上歪歪扭扭地骑行练习,到沉稳自信的“马路预备骑士”,孩子们收获的不仅仅是一项技能,更是一份受益终身的交通安全意识和一份珍贵的成长自信。

## ■少年儿童骑行,需要加强危险防范教育

根据《中华人民共和国道路交通安全法》的相关规定,驾驶自行车必须年满12周岁,也就是说,未成年人年龄大于或等于12周岁,可以骑自行车上路,但必须遵守交通规则。如果未成年人小于12周岁,则不可以骑自行车上路。而驾驶电动自行车必须年满16周岁。

但近年来,骑行自行车、电动自行车等低龄化现象突出,未到法定年龄骑车上路、非法载人等行为有所上升。

鄞州区交警大队钟公庙中队宣传干事朱忠义介绍:“未成年人的行为控制能力与应急反应尚在发展期,对交通规则的认识也有限。如果未达法定年龄就骑车上路,一旦遇到突发状况,极易因判断不足而导致危险。”

朱忠义也特别提醒家长,务必履行监护责任,确保孩子符合法定年龄再允许其骑车上路,平时应多与孩子交流交通安全知识。同时,他寄语小朋友们:“遵守交通规则,保护好自己!”

据甬派客户端

# 外卖小哥用鲜花致谢小店老板 背后藏着一个“温柔相待”的故事

“小嬢嬢(niáng),鹅(应为我)要份烧饵块,不包油条和香肠,包一颗老板娘的心。”

近日,外卖小哥陈仕龙郑重地在一张祝福卡上写下这段话,他把这张倾诉自己心声的卡片对折,放进一束精心挑选的鲜花里,把它送到了杭州“阿嬢嬢”小店老板娘金女士和几位店员手中。

“我独自在杭州打工,没有要好的朋友,是她们让我在杭州有了家的感觉。”陈仕龙说,专程写卡片买鲜花致谢,是为了回馈来自陌生人的温暖和善意。

“阿嬢嬢”藏在杭州市上城区四季青街道钱运社区党群服务中心二楼,虽然没有门面,但一辆精致的餐车搭配透明橱窗,营造出了温馨的氛围,来自云南的特色美食饵块,还有咖啡、热狗、三明治……小店虽小,售卖产品丰富。

今年夏天,小店才正式对外营业,由于不是沿街店铺,加上社区自有流量较小,所以并不赚钱。金女士和一起经营这家小店的几位闺蜜商量后,决定开启外卖服务提升业绩。外卖业务上线没多久,陈仕龙接到这家小店的配送订单。

“刚开始,我们对外卖业务不熟悉,送餐速度跟不上,有时候会让小哥在现场等待较长时间。”金女士说,为

了表达歉意,她们会向外卖小哥赠送酸角汁饮料和小零食。

那天,陈仕龙也收到了小店送出的“致歉礼物”,觉得十分温暖,而老板娘随后的举动,更让他感到贴心。

“我是云南人,看到她们在售卖我老家的美食饵块,刚好出餐还要点时间,所以就点了一份。”陈仕龙说,当时只点了一份最便宜的套餐,但老板娘却很客气,怕他吃不饱,还送他许多食物。在杭州打拼的他尝到地道家乡味饵块,心中很感慨。

就这样,一份异乡的美食,拉近了两个陌生人的距离。

“后来,我看到有这家店附近的订单,都会抢一下,顺道过来买个饵块。”陈仕龙告诉记者,来的次数多了以后,他发现这家小店的老板娘和几位店员姐姐,都是很温暖的人,对他也十分照顾。

上周,为了表达自己的谢意,陈仕龙特意去花店挑选了一束鲜花,又手写了祝福卡片,亲自送到了小店。

对于这份感谢,老板娘金女士有些猝不及防,“当时看他拿着一束鲜花进来,我还以为是哪位客人点的外卖,完全没想到是送给我们的。自己开始做外卖生意后,才发现外卖小哥确实很不容易,我们其实也没做什么,只是力所能及给他们提供一点便利。” 据浙江在线

# 卖爆了! 义乌年画挂历热销国内外



“我的货什么时候发?”“上次看的款有没有新样式?”“丝绸款对联什么价格?”……近日,在义乌国际商贸城三区义乌市陈墨月历商行,客户的咨询电话不断,老板娘陈墨刚到店里就开始不停回复客户,跟发货、接订单。“这段时间台历爆单了,对联也开始热销期。”陈墨说。

2026年是马年,带有马元素的年画挂历尤为畅销。在陈墨月历商行,“马到成功”“马上有钱”“马年大吉”及“马上暴富”等富有吉祥寓意的台历和对联一经推出就成为畅销单品。

“马年寓意好,我们在去年产品的基础上增加了马年的吉祥话,比如这副丝绸对联,上面有‘马到成功’四个字,材质又比普通纸制品更显贵,非常喜气,很受客户欢迎。我们也根据他们的需求,推出了套装,包含一副对联、冰箱贴等,可以满足客户自用或送礼的需求。”陈墨说。在她的店中还有一款磁吸式对

联,不伤墙面,方便张贴,也很受国内外客户欢迎。在新品的引流以及春节采购需求的加持下,目前店内对联销量稳步上升,销量相比去年增长20%至30%,客户比去年增加30%至40%。

不仅内销市场火热,义乌市场的年画、挂历等喜庆产品也远销海外。据了解,全球有80%以上的年画、对联源自义乌。不少经营户表示,一般外贸的订单从二季度份就开始了,为了保证年底内销不受影响,他们一般都会提早完成外贸订单,今年整体销量十分不错。

“我们的产品除了国内,还销往韩国、马来西亚、菲律宾、美国、俄罗斯、西班牙等,目前对联等产品已经持续热销到春节前,今年的外贸订单大部分已收尾,我们已经在准备明年的外贸订单,比如一些挂历产品等,已根据不同客户需求打样。”陈墨说。 据金彩云客户端