

# 把“选择权”交给孩子之后

舟山晚报



新学期午餐“自己做主”  
我市多所中小学推行自助餐模式，学生按需取餐减少浪费

5菜1汤12元  
低年级午餐有老师帮忙

新学期，我市一批中小学把午餐从套餐改成自助餐。从“给什么吃什么”到“想吃什么拿什么”，这个变化还真是不小，也值得点赞（9月2日《舟山晚报》报道）。

往前数几年，最先推开的是陪餐制。校长、老师跟学生坐一张桌子，吃一样的饭，饭菜什么口味、什么质量，当场就能知道。制度看起来简单，其实解决了一个根本问题，决策的人跟吃饭的人终于坐在一起。后来，出台推行《中小学校（幼儿园）食堂家长代表陪餐制度》，家长也加入进来。很多学校有了“每月食堂开放日”，家长可以预约进校，参观后厨，看食材怎么储存、菜怎么加工，然后跟孩子一起吃顿饭。再后来，家长参与得越来越深。比如，普陀区成立了“膳食监督家长委员会”，定海一中有“双委并行”（膳食管理委员会和膳食监督委员会同时运作），有的学校连食材供应商比选都让家长代表参与评审。

这些年的变化一层层叠加，到今年全市中小学逐步推行自助餐，其实是个水到渠成的事。

但不要觉得自助餐就是一“助”就灵。五六道菜，对口味千差万别的学生来说，选择空间还是有限。舟山是个海岛城市，外来务工人员子女不少，不同地方来的孩子饮食习惯差别挺大。食堂提供的还是偏本地口味的菜，那所谓的“自助”对新居民子女来说，可能只是在“不太喜欢”跟“更不喜欢”之间选一个。还有，先就餐的班级菜品充裕，后到的可能只剩残羹，这种因秩序和供给节奏造成的不公，本质上剥夺了部分学生的真实选择。低年级有老师帮忙还好，到了高年级全靠自觉。“想吃什么拿什么”变成“只拿想吃的”，自助反而可能助长偏食。

在此，可否让真正的主体——学生也参与进来，建立类似“学生议事会”的机制，定期跟校方一起定菜谱、评菜品。菜品好不好吃、合不合口味，天天吃饭的人最清楚。推行菜品中期评估，用数据而非经验指导菜单优化。此外，还必须关注新居民子女、过敏体质等特殊群体需求，提供个性化窗口或替代选项。

从校长陪餐到家长开放日，从膳食委员会到自助餐，每一步都在朝着更透明、更开放的方向走。自助餐是个好开头，但让每一次“选择”都真正属于学生，今后还有很长的路要走。

□阿蒲

## 让“敢救”成为城市文明底色

□薛卿

近日，一位老伯在定海南珍菜场外倒地受伤，路过的红十字应急救护师蒋丹丹迅速上前施救，从评估意识到冷敷止血，直至将伤者送上救护车。这，已是蒋丹丹第二次街头救人（《舟山日报》9月2日报道）。

蒋丹丹的两次出手，看似偶然，实则必然。她的从容与专业，源于2016年起成为红十字应急救护师后的持续学习与反复锤炼。更可贵的是，她边施救边向围观市民解释“为何冷敷而非揉搓”——这不仅是在救一个人，更是在传递急救常识。这种“敢救”的底气，来自过硬的本领；而“会救”的细节，则让善意真正落到实处。

我市近年来持续推进群众性应急救护培训，但“持证人数”与“街头施救”之间，仍存在一定距离。蒋丹丹的两次现身说法告诉我们：急救技能不是考

□歌

9月6日起，“浙BA”城市争霸赛战火重燃，舟山队将经历多个主场硬仗。更值得期待的是，舟山今年推出“1+5”升级运营模式，把票根从一张入场凭证，升级为覆盖“赛事+市集+演艺+互动+惠民”的全链条消费通行证（《舟山晚报》9月1日报道）。

2025年“浙BA”累计销售门票超80万张，直接拉动综合消费超29亿元。去年舟山首试“票根经济”，178万元文旅体消费券、11场市集嘉年华、近10万人次参与。票根虽小，撬动的市场空间却不可估量。但一张票根能否真正串起“吃玩游购”，考验的是各地的待客诚意。

诚意首先要体现在服务的颗粒度上。球迷凭票根能享受哪些景区折扣、哪几家酒店的优惠、哪些餐饮店的让利——不能笼统地说“有福利”，而要一张清单拉到底，让游客看得见、摸得着、用得上。舟山需要把“票根权益”做细做实，让每一张票根都成为实实在在的“消费券”。

诚意更体现在业态的整合力上。一场篮球赛只有

完就忘的证书，而是关键时刻能“唤醒”的本能。她的行动也证明，当专业素养与向善之心结合，陌生人之间的守望相助，就能从“心有余而力不足”变为“出手即有效”。

当然，我们也要看到，现场最先拨打急救电话的是电动车当事人，围拢的市民也提供了协助——这是城市温度的呈现。值得关注的是，让更多市民“敢救”，除了技能培训，还需要制度撑腰。《民法典》第184条明确规定“因自愿实施紧急救助行为造成受助人损害的，救助人不承担民事责任”，这道“好人条款”为施救者免除了后顾之忧。我市应进一步加大这一条款的普及宣传力度，让市民清楚知道法律站在好人一边；同时，可探索建立急救行为免责的快速纠纷调解机制，为施救者提供法律援助绿色通道。制度保障越坚实，陌生人之间伸出援手的心理门槛就越低。

两三个小时，但一场文旅狂欢可以持续一整天。普陀联动普陀山、桃花岛等7大景区及30余家文旅企业推出“跟着浙BA去旅行”活动；普朱管委会依托“浙BA”、后摇音乐节等赛事深化票根经济，带动吃、住、游、购全面增长。舟山拥有得天独厚的海岛资源，完全可以把“看一场球”延伸为“逛一次集、游一处景、品一味鲜、住一晚岛”，让赛事流量真正转化为消费增量。

诚意还要体现在长远的谋划上。票根经济的价值，不只是卖几张票、促几次消费，而是培育一种“跟着赛事游舟山”的生活方式。当球迷养成“看球顺便旅游”的习惯，当游客形成“旅游顺便看球”的自觉，“浙BA”就不只是一项赛事，而是一张舟山文旅的长期名片。“浙BA”、城市足球联赛已被写入浙江“十五五”规划纲要，舟山完全有基础、有条件把这张牌打出更大的声响。

一张票根，可以只是一张入场凭证；也可以是一粒种子，在舟山的山海之间生根发芽、开枝散叶，最终结出文旅融合的累累硕果。让每一个持票人都能乘兴而来、尽兴而归——这是“票根经济”的本意，也是舟山待客的诚意。

## 夫妻店靠什么火十二年



扫一扫，下载竞博客户端

### 小炒“炒”热老街烟火气，12年夫妻档古城“辣”出圈

竞博

2026-8-31 15:34 1588阅读

定海古城的东大街，两旁的铺子飘着各色烟火气。走到95号，你总能闻到一股混着鲜辣镬气的香气，顺着香味推开门，就是这家开了12年的江西小炒店。



这是一家夫妻店，老板掌管厨房，老板娘负责跑堂和收银，店里再无更多的手。空间不大，每张桌子也被收拾得干净利落。

□李海州

定海古城东大街，一家江西小炒夫妻店扎根老街12年。没有华丽装修，没有网络营销，仅凭地道鲜辣风味，每到饭点便座无虚席，最忙时一晚上翻台55桌（8月31日《舟山晚报》报道）。

在网红餐饮品牌“速生速死”、平均存活周期不足一年的当下，这家小店凭什么活了12年？它的“火”，不是运气，而是一套对抗流量焦虑的长期主义逻辑。

夫妻同心协作，是小店创业立足的根基。2014年，来自江西乐平的徐美英和沈张雪夫妻从宁波转战舟山。老板掌管厨房，老板娘负责跑堂和收银，店里再无更多人手。夫妻二人分工互补、彼此托举，把家庭力量转化为经营动力。

不追逐流量捷径，奉行长期主义，是这家店最务实的商业策略。这家店不追逐短期爆红，不沉迷探店引流，不搞花哨营销，把重心放在菜品、口味和食客感受上，把过路客流沉淀成长久信任。

这对夫妻的创业故事，给无数想开夫妻店的人带来了启示。夫妻店的核心竞争力，不在于规模扩张，而在于把自身优势发挥到位。一方面用好夫妻协作的优势，踏实肯干，权责同心；另一方面回归商业本质，守住产品品质，不靠噱头博取眼球，把口碑当成最好的广告。同时也要懂得体察食客需求，在烟火往来中积累信任。流量可以带来一时热闹，但只有产品与人情构筑的口碑，才是生存的根本。

烟火市井里，这家12年小炒店告诉我们，小店的长青，不靠风口眷顾，不靠营销噱头。夫妻同心的实干、较真的食材品质、拒绝浮躁的长期主义，这些朴素的力量，足以在喧嚣市场站稳脚跟，在老街烟火中持续散发温度。