带着跨栏、障碍桶、跳远垫去上课——

这个暑期，“体育外卖”有点儿火

中青报·中青网见习记者 陈宇龙
记者 王聪聪

这个暑假，“体育外卖”的授课方式正在一些城市兴起：不少青少年上体育培训班不用接送，家长们从手机上下单，教练带着器材上门，最近的场地可能就在自己家楼下。

扛器材挤地铁送“体育外卖”，对于在杭州工作的00后刘晨来说不算什么，做上门教练以来，根据课程需要，他带过跨栏、障碍桶、弹力带、哑铃等工具。这让他常常惹人注目，在不同小区之间转场总有人来问联系方式；小区上课现场，也有家长先是在远处观望，再来咨询：“能不能拼团（课）？”

这种新型体育培训模式吸引着一些年轻人投身其中。石家庄一家上门体育机构负责人孙文表示，目前不到30人的教练团队跑不完全市的上门课程，所以公司还在持续招人，每天近百人通过招聘网站向他求职，但可能只筛出一两个合适的教练。

薛锐（右）在山东曲阜的一个小区内做上门体育教练。 受访者供图

禹创上门体育的教练在石家庄的一个广场上授课。 受访者供图

杭州市向日葵上门体育的教练刘晨（右）在小区里上课。 受访者供图

他们带着器械上门教体育

刘晨是一名前摔跤运动员，他所在的杭州市临平区是2021年才成立的，离市中心较远，不少双职工父母自己都很难有空锻炼，更没有时间陪着孩子去其他区的大机构进行体育培训，但孩子的体育锻炼却“拖不得”——肥胖、体能差、视力弱问题困扰着不少家长，“有的孩子下楼去买个东西，可能回来都会气喘吁吁”。灵活、便利的“体育外卖”，于是应运而生。

孙文在石家庄从事体育培训十余年，有一家超过200平方米、面向青少年的运动场馆，开始转型时，“上门体育”这个名词还没有出现。现在，他的禹创体育团队已经把“上门体育”作为主要业务。他解释：“家长没有时间来回接送孩子（到场馆），就会导致孩子的训练频率降低，断断续续的，效果不理想。”教练上门为家长减少了时间成本，而脱离场馆，在绿植多的公园、小区运动，“视野开阔，运动状态和心理是不一样的”。

不同学段的体育测试，是当下很多家长为孩子下单“体育外卖”的一大原因。近年来，多地出台政策对中考体育增加过程性考核，比如，北京各中小学校，将四、六、八年级学生的体质健康测试结果计入中考；河北则将七年级下学期至九年级上学期共4个学期的成绩之和，作为过程性考核成绩。

孙文称，很多家长转变了思路，不像之前，在体育测试前“临阵磨枪”，平时训练、提升成绩的需求大幅度增加了，也不再满足于原有的体育培训模式。

北京乐时运动联合创始人陈学利向中青报·中青网记者介绍，做“上门体育”的机构有些也是从体育场馆转型而来，开发“上门体育”线上平台的仅两三家。2024年年底“乐时运动”小程序上线，目前覆盖了100多个城市，已有3000余名专业教练入驻平台。陈学利表示，做“上门体育”是一种轻资产创业，没有场馆这种重资产的投入，而且覆盖范围很大。“不像一个场馆，只能覆盖周边10公里左右范围。教练直接对接家长，收入也比在场馆高。”

这也是曲阜师范大学体育教育专业大二学生薛锐眼中，“上门体育”的吸引力所在，不拿“死工资”、工作自由，凭个人能力赚钱。他做过田径、篮球、夏令营体育培训兼职，从今年上半年开始做上门教练，组了一个4人团队，正在考虑创办公司。“发展得好，毕业就可以接着做下去。”他了解到，在山东济宁曲阜这座县级市，大型体育场馆都离市中心较远，但他们送课到客户家楼下，家长“透过窗户就能看到”。90分钟的课程收费100多元，是当地家长能接受的价格。

陈学利介绍，“乐时运动”的上门体育课程定价与授课人数相关，但客单价比场馆更低，一对一课程低40%左右，4-6人的班课则会低70%左右。“很多孩子愿意一块拼着去上课，这种团课在平台上销量非常好。”陈学利说，有家长发起拼团后，会把团课链接发到自己的小区群里，为孩子寻找上课的“搭子”。

得益于轻资产投入，接受中青报·中青网记者采访的“上门体育”从业者均表示，他们采取小课包或一次一付的收费方式。孙文介绍，他接触的家长对传统机构的“大课包”式预付消费心存顾虑，非常看重“上门体育”课程机构的稳定性。就像陈学利所说，一次一付的模式下，家长交完钱几个小时以后，教练就上门来授课了。

面对新的市场需求，创业者们也在摸索。自媒体就是一个宣传渠道，薛锐的团队里由他负责出镜，拍摄带孩子训练的视频，“有教练出镜、指导的视频流量，就会高一些”。通过和家长们的私信互动，薛锐得知一些体能测试的培训需求很大，于是开始研究推出相关课程。

“南方沿海城市和北京，家长（对上门体育）接受度比较高，其他城市不少家长还是比较传统，我们也在慢慢推广，这需要有一个过程。”陈学利说。

上门体育“因地制宜”

暑假里，清晨和傍晚是上课黄金时段，应家长要求，刘晨团队的教练有的在早上6点上课，有的晚上10点半才下课，通常一天上4节课，下雨、台风天就在小区地下层教。找到合适的场地不算困难。“新小区里面配套都蛮好的”，跑道和体育广场适合训练。如果碰上老小区，刘晨会带上孩子去附近的体育公园，通常走800米左右就能抵达。薛锐则习惯在每次课前“踩点”找好训练场地，通常20分钟以内能找到。

“在场馆里上课与上门去户外上课，具体的实施、注意事项是有所区别的。”孙文说，教练首先会对场地的安全作一个判断。场馆内有运动地胶、周边墙体有软包，细微处都有保护设计，但“上门体育”需要靠教练选择场地。“检查周边是否有高空坠物风险、棱角、过往车辆，这些都得注意到。”同时，户外教学对教练的专业性要求更高，没有地胶的情况下，跳跃的动作不规范，教练更要及时纠正，防止对孩子的膝盖造成损伤。

在业内人士看来，场地需求与体育培训项目密切相关。孙文以体测的立定跳远项目举例，教练会带跳远垫上门，对膝盖起到缓冲作用，防止孩子受伤。而长跑训练，由于未必能就近找到开放的标准跑道，则需要将训练拆分：日常通过体能训练提升心肺耐力、纠正跑姿，测试则必须去专业跑道。他希望更多运动设施向公众开放，“无论对于上门体育，还是家长自己带着孩子去运动锻炼，都是一种便利”。

在做夏令营教练时，薛锐第一次意识到，体育教育不是严肃的，而是有趣的，他在那次兼职里学会如何融入孩子群体。“上门体育”往往是家长主导了课程报名，但孩子会慢慢喜欢训练，也会在休息时和他分享喜欢的动漫角色和校园里发生的事。

同一个项目也要根据目的来选择上课方式。孙文谈到：“比如篮球，如果要学专业的，我会建议去专业的室内场馆，如果说把篮球当作兴趣爱好，培养孩子的基础能力，再穿插着体能训练，我们可以说（上门）没问题。”

刘晨觉得，体育不仅影响一个人的身体，更重要的是心理。他遇到过一个五年级体重已经有70多公斤的男孩，拍摄时男孩很抗拒镜头，也不愿意训练。于是，刘晨就和他约定不再用手机记录，“就好好训练，这一个半小时的时间就属于我们俩”。现在，男孩在训练后瘦了5公斤，慢慢喜欢上了运动。

除了喜欢给孩子上课之外，刘晨还希望“通过创业的方式，让教练走进千家万户，让受过专业训练的人推广体育”。

“体育外卖”也需品控

武汉体育学院教授、中国青少年体育与体教融合公共政策研究中心负责人柳鸣毅向记者指出，随着大众体育健身意识的不断提高，包括“体育外卖”在内的各种体育教学、体育锻炼形态随之多元化发展。国家体育总局、教育部等部门提供了基本的公共体育服务，但个体的需求存在差异，因此市场提供了个体化、定制化的课程。家长和孩子在选择课程时，也需要注意防范孩子在体育运动中的运动损伤风险。

对于刘晨来说，选择注册公司还有一个重要因素：买保险。做个体教练时，刘晨只能在上课前一天请孩子父母买好保险、截图发给他，“我们有言在先，如果没有给孩子购买保险，第二天的课我们就不上”。现在，他可以以公司的名义，批量为孩子购买保险。

刘晨还发现，被训练场景吸引来的家长除了关注课程内容和价格，也对专业资质非常看重。他告诉家长，浙江省内从业教练员通过在该省体育培训监督管理数字化平台“浙体培”获得“电子认证”，可以通过小程序查看教练的资质证书。

为进一步完善课外体育培训监管，国家体育总局于2021年12月印发了《课外体育培训行为规范》，规定执教人员应持有体育教练员职称证书、社会体育指导员职业资格证书等6种证书的至少一种。

陈学利介绍，各地的教练需通过“身份证+资质证书+教学案例+人脸识别”四重严格审核，才可以入驻“乐时运动”平台接单。其中，教学案例指的是教练此前训练的孩子的视频，“能看出他的教学水平，还有对待孩子的态度”。

“我们现在是放慢了推广速度，在控制教练的数量和质量。”陈学利透露，在作为大本营的北京，“乐时运动”设计标准化的课程流程，如果得到家长欢迎，孩子又比较适应的话，就会慢慢往外去复制。

“品控”也是孙文正在考虑的事情，他为团队的每个教练都配置了一整套器材。因为“体育外卖”业务铺得广，他的确遇到没办法实时掌握教练上课情况的问题，他想到的方法是随机巡课、与家长教练建立三方沟通、定期培训，“也在思考有没有更加系统性的管理方式来提高课程品质”。

孙文在期待相关行业标准的出台，他坦言，对于教练的执教能力，仅靠证书无法直观展现。在面试教练时，他要求上门教练性格外向、有耐心，且拥有一到两年的实际授课经验。“我们得对家长负责、对孩子负责，也对教练的未来负责，不能让教练拿孩子练手，这里边的风险性、不可控性太大了。”

柳鸣毅认为：“仅依靠体育行政部门对‘体育外卖’等体育健身服务项目进行管理、监督、扶持，力度是不够的。我们要呼吁多部门围绕‘体育外卖’等体育健身服务的标准设置、场地、师资、营业资质等，提出合理且有助于市场发展的监管体系。”他也提醒，公众应增强安全防范意识，选择有资质和经验、靠得住的机构。

职来职往

职场新人的工作汇报需要『包装』吗

对职场新人来说，工作汇报是一个相对陌生却无法避开的流程。工作汇报需要进行“包装”吗？有什么“加分项”或者必须避开的“坑”？网友和专业人士及智能软件的回答，希望能给大家提供一些思路和帮助。欢迎到中国青年报知乎号或者邮箱（qnsxyjb@163.com）留下你的问题。

知乎网友@知言： 对于职场新人来说，工作汇报是给领导留下好印象的重要环节，一定要引起重视，不能马虎。

没有“踩中”关键点的工作汇报是无用的，没有“包装”的工作汇报是乏味的，没有抓住时机的工作汇报不如不汇报。结合工作经验，来说说工作汇报中的“坑点”：把自己的角色定位为文件“二传手”，不假思索地原文转报；汇报领导不关心的事情，内容过于鸡毛蒜皮；汇报工作中的难点但不提出建议；抢功式汇报，将集体的功劳归于自己。

知乎网友@孤鹜长天： 之所以需要工作汇报，其实是方便领导进行管理，快速了解工作的进展情况，以及遇到的问题，以便做好调整、改善和优化。一个好的工作汇报有时真的无须什么华丽的“包装”，只需要讲重点、说过程、列数据就行。

一、要有重点的结果：一份好的工作汇报需要把最核心、最有价值的内容放在里面，让领导一眼就知道最新成果。比如，电商运营工作报告要说到自己的业绩做到了多少，是增长还是跌落；挂了多少单；开发了多少产品等具体的一些劳动成果。

二、要有过程的详细描述：除了报告结果，还需要写到工作的一些具体过程。比如，业绩增长的原因是什么、具体做了哪些工作才产生效果、有哪些因素阻碍了发展，需要如何优化的具体建议和操作等。

举个例子，这个月的业绩做到了10万元，增长了3万元。之所以增长，是因为通过对市场调研发现，一些竞争对手的某些类目产品卖得很好。在此基础上，开发了相关新产品，并在采购、美工等部门的沟通协助下，完成了从开发到上架、销售、发货的全流程，打造出了3款日出50单以上的爆品。在这过程中发现了某些产品线可以深度开发，建议发动团队进行一个短期项目以推动等。

三、用数据说话：数据是工作汇报最有力的语言。可以多使用excel等工具，做好相关数据的记录，然后将简洁明了的图表置于工作报告中，以便领导快速抓到重点并直观看到相关数据趋势。

DeepSeek： 对职场新人来说，工作汇报确实是提升个人影响力、展现价值和快速融入团队的关键环节。掌握一些“加分项”技巧，能让你在众多新人中脱颖而出，给领导和同事留下深刻印象。

在汇报时要注意呈现出专业、自信、互动。具体来说，要提前练习，确保核心内容在规定时间内讲完；眼神交流很重要，保持积极、专业的姿态；在汇报过程中或结束后，主动询问：“大家对我的汇报有什么疑问吗”“关于这个问题，想听听您的看法”。对于提问，认真倾听，清晰回答，如果不知道答案，坦诚说明并承诺后续跟进；使用简洁、准确、专业的职场用语。

汇报后也有隐形加分项。比如，领导提过的疏漏，下次汇报要主动展示改进；在跨部门汇报中，说明协作同事的贡献。

工作汇报加分项：结论先行，数据支撑；问题+方案，求助明确；重点突出，价值导向；计划清晰，节点明确；倾听互动，积极回应；会后跟进，务必闭环；专业得体，自信表达；主动求反馈，持续精进。

说到底，职场汇报的本质不是完成任务，而是建立信任。把这些技巧融入你的工作习惯，你将发现汇报不再是负担，而是展示能力、推动工作的有力工具。

（中青报·中青网见习记者 席聪聪 记者 王聪聪整理）

创业者

为未来作出选择时，多“0.5秒念想”

中青报·中青网记者 尹海月

33岁的汪星宇至今记得，9年前的一个夜晚，他在美国纽约市曼哈顿区的地铁口，看着眼前的华尔街出神。

那时差不多深夜两点，在纽约大学读国际关系的他准备返回纽约港内一个小岛上的出租屋。他得搭半小时地铁，坐半小时轮渡，再步行半小时才能到家。他开始琢磨，“我到底去哪里？”

当时20多岁的汪星宇已经去过世界上很多地方，但他总是对这个问题不够确定。

2016年，因为想赢一张回中国的免费机票，汪星宇参加了一档答题闯关类电视节目，获得冠军并在社交平台收获了很多粉丝。有电视台向他抛来“签约艺人”的橄榄枝。

他没有接。“我对曼哈顿的纸醉金迷没有渴望。”他在自己的第一本书里写道，那个夏天，在那个决定人生走向的毕业季，牵引着他的不是华尔街的高楼，也不是电视台的灯光，而是在中国做乡村田野调查时看到的朴实面孔：云南临沧学校操场上你追我赶的孩子、湘西花垣架起柴火熏肉的老乡。

他自称是“上海乡下人”。小时候，他和祖父母生活在上海原南汇大团镇，村里人进市区都会说，“到上海去”，他因此有了城乡的概念。

也是这段经历，让他对乡村充满情感。他记得常跟祖父母去果园摘桃子，和小伙伴用砖头垒四驱车的赛道，在门前的水沟钓龙虾。夏季，他在夜里听蛙叫、蝉鸣，“充满田园感。”

不过，虽然有在乡村成长的经历，但他发现自己并不真正了解中国的乡村。在国外，常有人问他，“中国是什么样子”，他总是答不上来，“我不了解大城市以外的中国”。

带着探索真实中国乡村的渴望，2017年6月，汪星宇到湖南省湘西土家族苗族自治州花垣县调研，想办法帮村民卖腊肉，但干了一个月就干不下去了——不光是对卖腊肉不感兴趣，更重要的是，他发现村民不把他们当“自己人”。有人提醒，他才意识到，扶贫的出发点是好的，但“以一种居高临下的心态去做，不如不做”。

“比起把农副产品带出去，我更适合把人带进去。”他萌生了带城市孩子去乡村研学的想法。

他给上海的两名同学打电话，邀请他们一起创业。合伙人金一斐回忆，当时，他们一直聊到凌晨3点，最后，从小生活在奉贤“乡下”的他决定辞去体制内的工作，和汪星宇一起干，“我对土地有感情”。

3个年轻人跟家里要了创业资金，2017年9月，他们成立了一家社会企业，开启乡土研学的商业项目。

他们办的第一期研学“写作营”在湘西一座古村落启动。后来，他们去过甘孜的藏区、红河的梯田、菏泽的戏班、敖鲁古雅的狩猎部落……师生住在老乡家里，了解当地的民风、戏曲、建筑等。

截至2024年6月，这个不到20人的团队，已经带领3万多名青少年开展研学活动，在16个省（自治区、直辖市）建有不同性质的研学营地。

汪星宇希望，让更多城市的孩子看见乡村，了解真实的中国。“在他们未来做每一次人生选择的时候，都能多‘0.5秒的念想’，想到农村。”

项目持续两年后，汪星宇降低了期待，他发现，不少愿意来研学的学生来自国际高中，他们希望借此“提升背景，出国留学”。但城里学生的到来，也给乡村带来一些具体的变化。在重庆市大观镇金龙村，孩子们帮助当地村民设计茶叶袋的包装；在川西阿坝，他们通过直播帮助当地村民卖了40多罐土蜂蜜；还有从未开过张的客栈，因为他们的到来，在接下来的两个假期里住满了人。

“看见”远远不够。研学项目做了大半年后，汪星宇发现，比起外面的孩子，能改变乡村的力量，是当地的教育，当地的孩子。

他记得一个湘西凤凰县山江镇凉灯村的女孩。五年级时，她去镇里读书，每天要走三四个小时到校，觉得辛苦，就去外地打工，10年后遗憾当时没有继续上学——外出务工是当地十几岁少年寻常的选择。

汪星宇感慨，城里孩子从小画画、做科研、出国演出，选择很多元，但一些农村孩子还不清楚读书除了考试以外，还有什么用处。他的团队多次讨论后，决定为乡村孩子打造一个7天“城市职旅”的项目：让他们了解各行各业的信息后，“结合自己的特长、能力、性格、兴趣等各方面的因素，为未来作出选择”。

不同于乡土研学，这是一个公益项目，由汪星宇成立的另一家民办非企业单位独立运营。项目费用一部分来自公众筹款或与基金会和政府援建项目的合作，一部分由研学项目的利润反哺。

他们设计了详细的课程内容：有搬箱子、卖菜、卸货等辛苦的体力活儿，也有会计、程序员、财务等坐在办公室里的工作。有打磨车床这样的工厂技术活儿，也有社会调研、科学实验等学术研究工作。

2019年冬天，汪星宇和志愿者带着13个湘西的孩子来到上海。如今，回忆起第一期项目，汪星宇有不少遗憾。他记得复盘时，问孩子最感动的环节，超过一半人说是卖菜，职业体验没给他们带来什么收获。

汪星宇又把目光投向“宏志班”，一年时间，通过这个项目，98名来自云南、湖南的“宏志班”学生去过上海。“宏志班的孩子都很优秀。”汪星宇回忆，这些孩子表现积极，很多都考上了不错的大学。

基于项目中发现的问题和调查，团队又走访安庆、郑州、宝山等地几所学校，后来发起了“城乡社团共创共建计划”。但是因为各种原因，这个项目并没有进行下去。

汪星宇没有因此而停下来，还是迫切地想做一些事。2019年起，他免费给全国一些县乡的孩子讲职业规划课，去了上百所学校，讲到最后形成“肌肉记忆”。看他讲得嗓子哑了，别人劝他，不要讲了。他没有停下来。

如今，他又沉迷于研究“动力”。有人劝他需要休息一下，他说自己不需要关怀，只需要听见“你可以的”。回顾今年5月去四川凉山昭觉中学讲课的情况，他连说好几次没讲好。

在智慧大棚种出“四季果香”

□ 郭安琪
中青报·中青网记者 王海涵 王 磊

踏入安徽省芜湖市弋江区火龙街道善瑞村的元元家庭农场，一排排整齐划一的蓝色大棚跃入眼帘。掀开10号棚的门帘，一片生机勃勃的翠绿世界映入眼帘——鲜嫩的西瓜苗在透明地膜上舒展身姿，几个拳头大小的“小淘气”幼瓜藏在叶间探头探脑。

在农场草莓园，农场主理人陈同维实行了“先尝后买”的体验式销售——游客可在园内畅吃，满意再采摘称重。

今年，是36岁的陈同维创业的第五个年头，他曾报考军校、在部队服役，转业后在西藏自治区阿里地区狮泉河镇担任民警。2020年，他选择回到芜湖市，流转土地种植马蹄（别称“荸荠”），而后扩展到西瓜、草莓种植及油菜、水稻等大宗作物。

“选择返乡，一是想照顾家人，二是看着家乡日新月异，咱年轻人也想为振兴乡村出份力！”这位土生土长的农家子弟，对土地有着深厚的眷恋。父辈的农业经验则是陈同维创业路上的“金钥匙”，他对基本农时农事了然于胸：“拿油菜举例，10月上旬播种是黄金期，要是拖到10月20日以后，品质、产量都得打折扣。”

在大棚里，一个小小的方形“智慧农业小管家”——温湿度传感器正静静工作，屏幕清晰显示着“30.6℃/33.5%”。它通过物联网实时监测，为通风温控提供精准数据。虫害防治也充满“智慧”——杀虫灯、诱捕蚜虫飞虱的黄板、诱杀蓟马的蓝板，构筑起立体防线，大大减少对农药依赖。

“我们这代新农人，必须用新技术、新思维和新模式推动农业。”这是陈同维常挂嘴边的话。他坚信，农业创业不能光拼力气，更要靠脑子。在他的农场，“老把式”遇上了“新武器”。过去除草施肥靠人，如今，他的“得力干将”变成了植保无人机。“以前几十人，一天干100-200亩顶天了，现在一台‘铁鸟’轻松搞定400-500亩，效率翻倍！”陈同维介绍。

除了玩转无人机、物联网，陈同维始终保持“空杯心态”。2024年，初种草莓时，遭遇“只长叶不结果”的窘境，他找来农技专家诊断原因为“氮肥过量导致徒长”，调整方案后，问题迎刃而解。这次教训让他悟到：“干农业不能‘吃老本’，技术、市场都在变，学习的脚步绝不能停。”

打那儿以后，他更主动“充电”，积极参加政府部门组织的培训，走进农业类院校交流，考察知名种业公司。

作为弋江区青联委员，陈同维不仅用科技赋能传统农业，还投身各项公益活动，为区域发展建言献策。眼下，陈同维正与青年创业者合作搭建农产品销售平台，计划通过直播、电商等新渠道，销售周边农户的好产品。“我希望他们辛苦种的果实，都能卖出好价钱。”他说。

陈同维的农场也成为善瑞村许多村民的“暖心驿站”，农忙时，能带动30多位村民就业。他提到，“农场员工平均年龄60岁，现阶段，很多活儿确实能机械化，但我愿意留一部分岗位给他们。我希望大家在这里找到价值感！”

眼下，陈同维的农业创业版图清晰多元：既稳扎稳打布局油菜、水稻、小麦等“基本盘”，也在大棚精耕细作高价值的瓜果。他说，这两类作物的管理逻辑截然不同，前者实行“粗放式管理”，在作物生长的关键节点开展针对性农事操作；后者则需“精细式管护”。他坚信，无论是大宗作物，还是瓜果种植，“市场洞察力”都是农业核心竞争力所在——既要深度调研市场需求，精准锁定适销的品种，也要敢于引入创新品类。