

考场满绩,球场夺冠! 拥有6位女博士的浙大女篮如此霸气

“ 在此前结束的浙江省第十五届大学生运动会篮球比赛女子甲组的决赛中,浙江大学险胜浙江工业大学,拿下该场赛事的冠军。

这支由6位博士生3位硕士生和3位本科生组成的球队,被戏称为是所有参赛球队中“学历最高”的球队。队员们除了拥有高超的球技,还是名副其实的荣誉收割机:国家奖学金、优秀研究生、三好研究生、优秀研究生干部……但比起这些,这些英姿飒爽的女篮队员们却说,这个篮球比赛的冠军是她们获得的最好奖项。



冠军背后的酸甜苦辣

“学历高其实意味着队员们的年龄相对来说要比其他球队队员大,体能可能会不如年龄小的球员,而且平时科研压力、学习压力也特别大。”面对“学历最高”这一标签,10号后卫黄倩如给出了一个让人意外的回答。

面对内线平均身高一米八以上的对手,浙大女篮队的硬件条件并不突出。四年前浙大夺冠后,球队经历大换血。要顺利走出协调磨合期,并在大运会上斩获佳绩,离不开他们平常刻苦的训练和不断的坚持。



为了更好地准备比赛,队员们去年从8月中旬就开始集训。当别的同学可能还在吃着西瓜吹着空调的时候,队员们已经在训练场上练得大汗淋漓。除了星期三以外的工作日,队员们每天都要训练两个半小时以上,周末更是要开展一天两次的训练。举重15kg到20kg,3组1分钟平

板支撑,折返跑66次,负重仰卧起坐……这些对男生来说都困难的训练量,是队员们体能训练的日常,辛苦程度可想而知。

除此以外,很多队员都有科研和实习的任务,还需要协调训练和学业的时间。队员们都来自不同的校区,每天从五、六个校区赶来,结束训练又匆匆赶回各自的校区。队员们表示,在篮球队的训练跟军训很像,讲规则、讲纪律,虽然会感到辛苦,但她们绝不会选择放弃,“我们是一个团队,一个队就要一起坚持!”

集体为上,团结冲第一

在篮球上,女篮队员们有一种奇妙的灵魂互通,这是一种心灵上的归属感。她们在训练中收获成长,收获突破自己体能和精神极限的成就感,也收获凭借技术打赢对手的满足感。

这种共鸣让队员们变得比常人更有集体荣誉感。“可以说是为了这个队在不断坚持。”没有比赛的时候,队员和教练亲如一家人。压力大的时候,教练和队友会一起帮忙排解;遇到烦心事的时候,看到队员们的逗乐表情包,心情也能舒缓不少。

“篮球不是一个人做好了大家就都能做好,而是球队里每一个人都要做到最好。”在刘博教练的带领下,队员们始终秉持集体精神,同时努力提高个人技术,老队员发挥传帮带的作用,要树立好的榜样,帮助新队员;新队员进队敢打敢拼,谦虚向老队员学习。

永不放弃,书写浙大女篮精神

17号前锋姜雯回忆了一件让她印象深刻的事。那是一场练习赛,比赛进行到后面,大家都很累。当时对方球员在三分线断球快攻,并运球过场。“我们当时太累了,都站在原地,完全不想跑,没有一个人去防守。”姜雯说,错失那个球之后,她们五个人就被教练换下场,被罚围着篮球场跑圈。

教练告诉她们,每一个球都要尽全力去拼下来,不管什么情况,精神上永远不能放弃,就算是60:10、70:8大比分领先的时候,也不可以松懈,“我们在球场上就是要做到最好,这是对我们自己的高要求,也是对对手的尊重。”因此,现在的队员们要做的不是为进了一个球而喝彩,而是时刻在为下一个球做准备。(通讯员 徐银星)



骑行1千公里来杭州阿里取经 山东小伙返乡后帮县城开800家淘宝店

赶在物流快递停运之前,各位淘宝店主正忙着张罗好年前的最后一笔订单。远在山东的侯庆敏也乐此不疲地打理着他的淘宝店铺,除了自己的,还有村民的店也需要他指导,据他统计,一年下来受他帮助的淘宝店有800余家——他的这些“运营之道”都来自去杭州的一次骑行经历。

大学毕业后,侯庆敏做过教育培训,也开过韩版女装淘宝店,因为这些电商从业经历,促使他在2013年返回莘县帮朋友打理这间农副产品网店。

侯庆敏所在的莘县是山东省有名的蔬菜县,瓜果蔬菜种植面积大、质量好,盛产香瓜,圣女果,山药,食用菌,但和中国大多数农业县一样,农民挣的都是辛苦钱,瓜菜价格被批发商压的很低,人们又苦于没有其他销路。

当时莘县的农淘电商环境也非常差,大家都不懂品牌的概念,整个县城只有一家天猫店。后来,他听北京的朋友说起参加网商聚会见到很多同行的故事,很是羡慕。一个大胆的想法

产生了,单人单车,骑行前往杭州阿里巴巴总部。他想用这样的方式来给自己和小伙伴加油打气。

就这样,侯庆敏背负着全公司的嘱托,开始了这次“取经”之旅。为此他还特别设计了骑行线路,专门路过县道村道上的农村淘宝站点,就是为了找到更多同行。

在骑行过程中,侯庆敏每经过一家农村淘宝服务站,都会停下来与淘宝创业者攀谈。他说这就像是更换一道“通关文牒”,哪怕停下来只聊半个小时,都能获得不少收获和鼓励。

全程风雪无阻地骑行了大约1000公里,没有专业骑行设备的侯庆敏,历经10天,途径山东、河南、安徽、江苏、浙江五省,最终到达杭州阿里巴巴总部。

一直在网上关注他骑行过程的阿里小伙伴热情的接待了侯庆敏,给他介绍公司文化,数据分析结论,以及聊农副产品的定位。当时全网卖杂粮粥的店铺并不多,二人热聊细分类目,细分人群,如何把一门生意做到极致。



“取经”回来之后,在侯庆敏的带领下,专卖杂粮粥的梦思香旗舰店逐渐走上正轨,几个单品也成为爆款,侯庆敏说,后来店铺里上新的老人粥,小孩儿粥,黑润粥,红润粥,都是这次骑行的成果。

根据侯庆敏的粗略统计,截至去年年底,参与过他们的电商培训,并成功运营淘宝的商家达到了800多家,天猫店铺也有12家,就去年的天猫双11国际购物节中,这些店铺的销售总额

突破了一千万元。

如今,经历了双11、双12、年货节的侯庆敏还在盘算着年后的经营,虽然经常熬夜,但侯庆敏脸上却依然洋溢着兴奋。他心里一直有个梦想,要再次骑行前往阿里总部,但这一次不是取经,而是还愿。侯庆敏说这次还愿也许会有新的启发,人生没有白走的路,要有一颗永远在路上的心。

(通讯员 孙杰)