编辑/版式：陈素琴 E-mail:ttb0571@163.com

体坛报 2026年10月31日 星期六

她把散点状的热爱缝成了一面旗

本报记者 陈素琴



在浙BA诸暨队比赛的看台上，总有一片红色最先“撞进”眼里。红色的T恤，T恤背后印着八个字——“诸暨篮球，不负所爱”。这片红色的召集人，是诸暨铁杆球迷群的成员徐奕梅。

从去年开始，诸暨队的比赛，徐奕梅一家三口几乎一场不落。今年球队远征客场，她也一路追随，自带“报道”任务，用镜头和文字把现场情况发到球迷群。跟得久了，一个念头越来越清晰：球迷不能只是散落在看台上的一个个名字，得有一件醒目的专属战袍，让大家无论主客场，都能一眼认出彼此。战袍背后的“诸暨篮球，不负所爱”，取自诸暨队出征仪式上的最后几个字，像一句约定，也像一声应答。衣服找浙BA官方赞助商兆壹定制，目前做了80件，按成本价给到球迷，不赚一分钱。“纯粹是一份热爱，只想凑起一片红色，给球队加油。”她说，每到比赛日，看到越来越多的红衫在看台汇合，那便是最直白的答案——把散点状的热爱，缝成了一面“旗”。

这片红色最燃的一次，是和越城队争夺绍兴市预选赛冠军的那场。虽然是越城队的主场，但看台上大半座位，都被诸暨球迷“占”了下来，硬生生把客场唱出了主场的声势。比赛中球队比分交错上升，形势紧得让人喘不过气。关键时刻，看台上的诸暨球迷齐刷刷起立，呐喊声一浪高过一浪。最终，诸暨队也如球迷所愿，逆转拿下绍兴市冠军。

这样的夜晚，徐奕梅讲起来仍会眼眶发热。而她心里另一个“泪点”，与胜负无关。省级争霸赛中，诸暨队客场3分惜败宁海队，诸暨队蒋官洋也被推到风口浪尖。徐奕梅悄悄给他发去私信，宽慰他、鼓励他。这个能在最后一秒三分绝杀、能在实战中完成扣篮的后卫，把这份来自看台的善意记在了心里。不久后与海宁队一战，诸暨队大胜，蒋官洋获得当场MVP。终场哨响，他没有先奔向镜头，而是径直跑向球迷区。徐奕梅报出自己的抖音号，他连忙把MVP的牌子递过来，和她并肩合影。“我想，这就是双向奔赴的温暖。”徐奕梅说。

诸暨队的球迷，一直信任着自己的球队。球员在场上拼命，球迷在看台托底；赢了一起狂，输了一起扛。这是诸暨球迷写给球队的情书。他们在球员最低谷时，先递上一句“没关系”；在球队最需要时，先撑起“一片红”。浙BA的哨声还在继续，那片红色到哪里，诸暨队的主场就在哪里。



浙BA看台上的“非遗特派员”

本报记者 毛佳琦

每逢比赛日，在宁波队主场的看台上，蒋夏怡比别人多带了一样“装备”——独立包装的溪口千层饼。“宁波队主场我基本都在，宁海队的比赛也尽量赶。”

“90后”姑娘蒋夏怡，她既是浙BA宁波队的“铁杆球迷”，也是蒋家龙门千层饼第四代传承人、奉化区级非遗（溪口千层饼制作技艺）代表性传承人。而她的父亲，是蒋家龙门千层饼第三代，更是溪口千层饼制作技艺省级非遗代表性传承人。

说起蒋夏怡和浙BA的缘分，颇有些无心插柳柳成荫的意味。去年浙BA宁波赛区预选赛，朋友喊她去看了一场宁海队对阵奉化队的揭幕战。“一开始根本不知道浙BA有这么好看，就当凑个热闹。”蒋夏怡说，这一去，就彻底“入坑”。从那以后，奉化队一路打，她就一路追；奉化队决赛输给余姚队，她转头又跟着宁波队跑。其实，小学时她就是校篮球队队员，平时跑半马、爱运动。但浙BA带给她的，不仅仅是竞技心跳——“一群人为了同一件事喊到嗓子哑，这种情绪价值，赚钱都买不到。”蒋夏怡说，每次比赛，别的球迷带喇叭，她带千层饼。每逢主队主场，她先给看台上的“战友”送上千层饼，剩下的分给身边球迷，宁波本地的、客队来的，照分不误。有几次去客场路程远，大巴、高铁需要坐两三小时，她也会随身带着千层饼，一路分给同行的球迷。

今年她追得更勤：只要当天不撞场，宁波队、宁海队的主客场她全到场。她打趣地说，看球比谈客户还准时。而这份“看台社交”很快有了回响。浙BA场外市集里，作为奉化非遗美食代表，她把现烤现卖的摊子也支起来：千层饼一层层酥得掉渣，半天能卖近300份。有人尝过一口，当场就要加微信，赛后线上复购。

蒋家龙门千层饼的销量随着浙BA的出圈水涨船高，但相比赚钱，她更看重千层饼品牌的名气。在蒋夏怡看来，非遗传承人和球迷两个身份，并不违和。千层饼要手工叠层、控火候，急不得；篮球要跑位、要耐心，也急不得。前者守的是家乡味道，后者拼的是家乡荣誉。更微妙的变化体现在客流结构里：过去溪口游客冲着蒋氏故里、雪窦山来；现在，有球迷拿着浙BA票根寻到古镇石板路，顺手拎一盒千层饼走。体育把流量拉进来，非遗把记忆留下来。

蒋夏怡的故事是赛事与城市双向奔赴的一个生动缩影。当赛事撞上非遗老字号，当客队球迷咬下第一口海苔香时，体育就不再是单纯的胜负与排名，而成了城与城之间最香甜的联络：球员拼胜负，球迷传烟火，老字号借势出山，让小城的“家乡味”飘得更远。

