

万家星光

# 我在雪场当教练

耿丹丹



新疆雪季漫长,从每年的10月下旬一直持续到次年4月。每到冬季,在各大雪场,雪具大厅人流蜿蜒,缆车吊厢循环攀升,魔毯传送满载滑雪者,远处山脊上跃动着俯冲滑雪者的彩色身影。

地处中国西北地区,新疆冰雪资源得天独厚。天山和阿尔泰山脉的“粉雪”久负盛名,雪质轻盈、干燥,适合滑雪运动。好口碑和好资源的吸引力,让“到新疆滑雪”的热度持续攀升。在新疆冰雪经济蓬勃发展的浪潮中,一群年轻人正以不同姿态书写属于自己的冰雪传奇。

## 从爱好到事业

从最初的滑雪爱好者到雪具店经营者,再到如今的滑雪培训机构负责人,吴文博用13年时间完成了从滑雪小白到行业深耕者的蝶变。

1990年出生的吴文博,滑雪生涯始于大学毕业后。2012年,他第一次踏上雪场,“那时滑雪的人不算多,在雪地上驰骋的感觉令人很上瘾”。

彼时新疆的滑雪产业还处于起步阶段,两年时间,与吴文博一起滑雪的小伙伴靠着自学掌握了一定的滑雪技能,但明显感觉专业性不足。“当时国内滑雪教学资源有限,新疆就更少。我们为了提升滑雪水平,请了一位经过美国AASI(美国滑雪教练协会)认证的教练。”通过专业的学习培训,吴文博考取了一级滑雪教练证,这段经历也为他之后从事滑雪教学和培训奠定了基础。

10年前,单板

滑雪还属于小众运动,参与者寥寥无几。那时,单板装备的获取渠道十分有限,常常需要费尽周折才能买到合适的装备。为了更好地体验滑雪,吴文博开始给自己和身边的雪友找渠道代购雪具。久而久之购买量越来越大,他在乌鲁木齐人流量最大的雪场之一——丝绸之路山地度假区开了第一家雪具销售店,主要销售单板、雪服、雪具等。随着来新疆滑雪的人数逐年增加,从2014年到2018年吴文博的雪具店也从1家变成了3家。

“大家可能不知道我的名字,但是提起‘翱翔’都有耳闻。”滑雪技术好的“翱翔”逐渐在雪友圈中声名鹊起,吴文博的雪具店也成为滑雪爱好者的聚集地。店里不仅卖装备,还总有滑雪爱好者“上门”请教,代课也成了他的冬季业余规律生活之一。

“随着滑雪运动的普及,系统化的培训将成为趋势。”凭借多年在冰雪行业的摸爬滚打,吴文博意识到:是时候了!

目前新疆雪场数量已达101家,但新疆的滑雪培训市场竞争力相对较小,培训市场教学水平参差不齐,系统化教学是吴文博进入新赛道选择的方向。今年1月,他与丝绸之路山地度假区合作成立滑雪培训机构,并聘请了10名滑雪教练。

“滑雪是一项需要耐心和技巧的运动,我希望让更多人感受滑雪的乐趣。”作为新疆滑雪产业的见证者,吴文博心里有憧憬,也有坚持。当然,吴文博也意识到目前滑雪培训市场存在的问题——夏季空白期太长。对此,吴文博想好了对策:夏季做网球培训,以满足市场的多样化需求。

“我们的滑雪教练基本是‘95后’,而且大部分都是体育专业毕业的。运动是相通的,他们更能适应新的运动方式。”吴文博说,如今,越来

越多的传统体育人在滑雪赛道里找到了新方向。

## 从跑道到雪道

清晨的阳光洒在可可托海滑雪场的雪道上,“95后”魏强正带着学员进行当天的第一堂滑雪课。这位体育教练在过去3年里完成了新身份的转变——从传统体育训练转向冰雪赛道,成为一名滑雪教练。

如果说吴文博见证了新疆冰雪产业的萌芽与生长,那么魏强的转型则折射出传统体育人拥抱冰雪经济的时代印记。当“三亿人上冰雪”的愿景照进现实,越来越多像魏强这样的跨界者,正将专业技能注入冰雪赛道,推动新疆滑雪教育的专业化升级。

“2020年我第一次踏上雪板时,专业滑雪教练还很少。”原本在克拉玛依市从事篮球、田径培训的魏强敏锐抓住滑雪教学机遇,在2022年考取了滑雪教练证,并开启了滑雪教学之路。

魏强所在的克拉玛依龙山滑雪场尽管规模不大,但有滑雪热情的孩子却不少。“第一年带了10多个孩子,第二年规模相当。今年只带了不到10个,主打精品班。”克拉玛依的滑雪场冬季开放时间短,因此,除了在克拉玛依教学,魏强冬季几乎都待在阿勒泰。“阿勒泰滑雪场多,滑雪场景丰富,游客也更多。”在可可托海滑雪场,魏强开设了私教服务,精准锁定追求深度滑雪体验的中高端客群。通过推出差异化的产品和服务,魏强在滑雪教练这个日趋激烈的竞争中依然占有一席之地。

“每到滑雪旺季都能看到雪友排队坐雪场大巴,这种热情让我看到了市场潜力。”他透露,不少疆外雪友专程飞赴新疆,愿意为优质滑雪资源支付溢价,这也让他更看好未来民宿的发展前景。为此,去年8月,魏强还在可可托海镇投资开设民宿,打造“滑雪+住宿”的全链条服务。去年首个雪季,民宿实现4万多元营收,今年雪季预计营收突破10万元。

在魏强眼中,越来越多的人加入了滑雪培训行业。几年前,在龙山

滑雪场,像魏强一样的专业滑雪教练并不多,但随着滑雪市场需求日益旺盛,教练数量也逐渐增加。他们虽然来自各行各业,但都有一个共同点——热爱滑雪。“这是一个趋势,越来越多的年轻人开始踏入这个领域。”魏强说。

新疆优质的冰雪资源也助力当地的冰雪运动不断向学校推进。近年来,新疆推广“冰雪进校园”,推动青少年冰雪人才培养。这位冰雪探路人也正筹划着提升自己,进一步优化课程,培养更多滑雪“小苗子”。“我也希望更多孩子从滑雪开始,爱上更多体育运动。”魏强望向远处绵延的雪道,眼中映照的是冰雪经济的未来图景。

## 从西北到东北

3月中旬,任轩媛踏上了从吉林返回乌鲁木齐的飞机。“雪季基本结束了,回家调整一下,等待下个雪季的到来。”对“00后”任轩媛来说,滑雪更像是一场必然的热爱。

以任轩媛为代表的新生代,赶上了冰雪经济的热潮。新生代的滑雪大军为冰雪产业注入了更多活力。

2022年,任轩媛第一次踏上雪场,用手机为朋友们记录下滑雪的瞬间。那时的她或许并未想到,自己会成为雪场上备受追捧的摄影师。

“上学期间我学了摄影,2023年初,接了一个滑雪俱乐部的拍摄活动,积累了雪场拍摄的宝贵经验。”雪场拍摄让她与滑雪结缘。彼时,任轩媛的滑雪水平并不高,以拍摄静态照片为主。凭借对滑雪的热爱和不断地练习,她逐渐开始尝试视频拍摄,并很快就能在雪道上自如地穿梭,用运动相机捕捉滑雪者的精彩瞬间。

2023年雪季,新疆冰雪旅游消费市场呈现爆发趋势,被誉为“人类滑雪起源地”的阿勒泰更是众多雪友心中的圣地。任轩媛也在这一年转战可可托海滑雪场,这里的雪场规模更大,客流量也更多。她在这里精进滑雪技术的同时,拍摄了不少滑雪视频分享到社交平

台上,没想到火了。她由此结识了许多来自全国各地的滑雪爱好者,不少人专门通过网络账号找她拍滑雪照。

“除了跟拍,我还教人滑雪,最开始是熟悉的朋友,后来有一些跟拍的客人也会让我教,把滑雪技巧教给别人挺有成就感的。”一到冬季,任轩媛最喜欢“泡”在雪场,一边拍摄,一边教人滑雪,乐此不疲。

去年7月毕业后,任轩媛毫不犹豫地选择成为一名全职雪场摄影师。近两年,新疆滑雪热度持续攀升,滑雪跟拍摄影师数量也在增加。随着新疆雪场的竞争加剧,任轩媛又有了一个大胆的决定:前往东北寻找新的机会。今年1月底,她与熟识的朋友一起到了吉林市的松花湖滑雪场。

“松花湖滑雪场的雪道与新疆差别不大,交通很方便,饮食也不错。”为了方便拍摄,任轩媛在雪场附近租了个公寓,走路到雪场10分钟的路程。“虽然这里竞争也很激烈,但我有不少固定的客源。”如今,任轩媛在社交平台上已经有5000余名粉丝。同时,她在松花湖滑雪场也认识了一群志同道合的年轻人,他们同样热爱滑雪,并且不少人以此作为职业。“大家虽然来自天南海北,但都做着自己喜欢的事。”

说起夏季的打算,任轩媛准备4月去上海的室内滑雪场体验一段时间。“这两年各地的室内滑雪场大火,我也想去体验一下。”在任轩媛看来,滑雪不仅是一项运动,更是一种生活方式。她相信,随着滑雪运动的普及,越来越多的人会爱上这项运动,而她也将继续在雪场上记录这些美好的瞬间。



# “毛孩子”们上高铁

勾明扬

“终于可以带着我家狗一起坐高铁了!”G119次列车旅客崔娜灿烂的笑容里满是幸福。

与往日不同,4月10日早上,北京南站的中铁快运营业部里,传出了许多小猫小狗的声音——京沪高铁宠物托运服务试点运行首日。曾经为出行发愁的养宠人,终于迎来了一场“携宠同行”。

4月9日晚上,崔娜发了条朋友圈:“收拾行李,明早赶高铁去,体验人宠高铁同行!”崔娜是一名宠物行业培训师,经常需要带着狗去上课。“之前坐飞机或开车带宠物出门都挺累的,这次看到高铁开通宠物托运服务,我卡着点抢票,一定要体验一把!”崔娜自豪地说:“我家宠物是一只美国可卡犬,现在它可是‘高铁人宠行首发第一狗’了,第一个上车,第一个用新箱子。”

G119次列车另一位托运宠物的旅客

唐亚龙的小猫名叫栗子,是一只1岁大的阿比西尼亚猫。“之前有个在济南的朋友一直想见我我家小猫,可惜带着它出远门不太方便,朋友只能‘云撸猫’。我这次正好要去济南出差,前两天一得知高铁能托运宠物就赶紧申请了,带着小猫体验一下新服务。”唐亚龙说。

“之前我们也了解过,铁路有绿皮火车的托运方式,但是时间相对较长,一直不敢尝试。现在有了高铁托运后,不仅速度上快了很多,而且安全性和舒适度都有很大改善。”唐亚龙指了指旁边的高铁专用宠物运输箱说,刚才让栗子进去体验了一下,里面的空气、温度、隔音效果都很不错,内部空间大小也合适。

中铁快运股份有限公司高级项目经理张磊说,高铁专用的宠物运输箱自带空气循环系统并且具有含氧量和温湿度监测及降噪、除味等功能,存放于独立的高

铁快运柜内。每次托运完毕后,工作人员都会使用宠物消毒剂和除味剂对高铁快运柜以及宠物运输箱进行清洁、消毒、除味,保证列车环境干净卫生,不会影响其他旅客的乘车体验。

9点24分,列车载着旅客和3只“毛孩子”准时从北京南站启程。途中唐亚龙给朋友发了一张高铁快运柜的照片。“我家栗子就在这个可通风的柜子里,每个柜子里放了一只托运的宠物。乘车过程中我们是不能探视的,说实话还有点心疼,想看看栗子在里面状态咋样,但也能理解,这是为了保证所有乘客和宠物的安全。”

作为高铁托运宠物健康方面的技术专家,北京农学院动物医院副院长赵恩满说,每辆列车上都有专门的工作人员看护这些“毛孩子”,通过宠物运输箱的监测系统观察宠物状态,定时巡视检查。而且每

个工作人员手里都有一个报警器,如果有数据出现异常,报警器都会震动和发出蜂鸣,提醒工作人员前往查看。“这里的工作人员都是经过培训和考试后才上岗的,我们也会给他们提供专业指导。”赵恩满说。

11点11分,列车准时抵达济南西站。十几分钟后,唐亚龙和崔娜收到了中铁快运的短信:您的宠物现已到达济南西站,请您于4月10日18时前,携带本人有效身份证件至中铁快运济南西站营业部接取宠物。唐亚龙说,收到短信他就赶紧去营业部接栗子了,不到10分钟,心心念念的小猫就再次回到他的怀抱里。

“搬到栗子了,很精神,安全到达!”唐亚龙发来的视频里,栗子正在东闻闻、西闻闻,感受着属于它的高铁新体验。

### 净菜 活中的经济学

生活中,我们常面临各种消费抉择,净菜和小份菜的兴起,正悄然展现出消费者作为理性经济人的考量。过去,传统菜量往往偏大,尤其是外出就餐或者点外卖时,人们为了丰富选择会点多几个菜,但往往吃不完造成浪费。以更亲民的价格和更合理的分量出现的小份菜,让消费者花更少的钱品尝多样菜品,可谓一举多得。无论是个人用餐还是家庭聚餐,小份菜都精准地契合了人们在控制开支与减少浪费之间的平衡需求,成为节俭与环保理念在餐桌上的生动体现,既是对资源的珍视,也是对钱包的呵护。

再看净菜。随着生活节奏加快,时间成本成为消费者的重要考量。购买普通蔬菜后,择洗、切配等繁琐工序要耗费大量时间和精力,对于忙碌的上班族而言,这些时间本可以用于休息、陪伴家人或是自我提升等。净菜的出现有助于解决这一痛点,精心处理开袋即食的净菜,极大节省了准备食材的时间和人力成本。即便净菜相较于普通蔬菜价格偏高,却依然备受消费者青睐。

省钱的小份菜和“偏贵”的净菜,背后都是消费者理性权衡的结果。本质上都是人们在经济决策中追求效益最大化的表现。

消费者在面临选择时,并非仅仅着眼于当下的价格高低,而是全面考量了金钱、时间、资源利用以及个人需求等多方面因素。打个比方,净菜在生产过程中通常根据需求精准定量,减少了因储存不当或采购过量导致的浪费。从这个角度看,消费者为净菜支付的额外费用,实则是在为便捷生活方式和高效时间利用买单,旨在寻找经济支出与生活品质的契合点。

在物质日益丰富的今天,人们不再盲目追求产品的数量,而是更加注重其品质和实用性,这种消费观念的转变,推动市场向更加绿色、高效、人性化的方向发展。

净菜和小份菜的流行,是消费市场的良性变革,彰显了消费者理性消费的成熟智慧。它们不仅满足了人们对省钱、环保、方便等多元需求,更成为社会进步和文明发展的生动注脚,引导我们在日常消费中践行绿色生活理念,实现经济效益与社会效益的双赢。

本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美编 倪梦婷  
来稿邮箱 fukan@jrbns.cn