40年作诗4000首

吉林大学看门大爷出诗集风靡全校

张传振展示他创作的古体诗（视频截图）

10月18日，一段“吉林大学看门大爷爱好写诗，自出诗集”的视频在网上广泛传播。视频中，一位戴黑框眼镜、身着灰色呢大衣的大爷，在面前铺开了两张纸，上面写满了对仗工整的诗句。大爷还与一名学生交流诗句：“日月门前过，守爱心不空。”

记者了解到，这位看门大爷名叫张传振，深受吉大师生喜爱，有学生称其“满腹诗词，才华惊人”。

受师生鼓励出诗集

昨天下午，记者联系到了这位“吉大红人”张传振。

张传振说：“我没想过印书，但诗词受到学校师生欢迎，他们鼓励我出书留念。”据张传振介绍，他的诗集名为《心斋集》，选编了500首诗，分为励志篇、旅行篇、杂感篇等8个篇章。诗集中大部分为格律诗，少部分为古风诗词。

据张传振介绍，诗集中没有白话诗，都是日常生活中对思想和生活感受的记录，故起名为《心斋集》。其中的第三篇章是“正题篇”，记录了一些重大事件。“这一篇章很正能量。”张传振对记者说。

40年作诗4000余首

张传振今年70岁，祖籍山东，11岁时随父母迁到东北。由于从小离乡，思乡心切，上高中时，张传振尝试用诗句记录离乡思愁。令张传振没有想到的是，写诗成了他坚持多年的爱好。“几十年了，最大的爱好就是作诗，我不是特意去写这些诗的，有诗兴时就会立刻动笔写下来。”张传振称。

从学校毕业后，张传振在吉林某高级中学任职，多年在毕业班教授语文课。在40年的教学生涯中，张传振作诗4000余首，作品内容以教学感想为主。作为教学骨干，张传振还多次到国内其他省市的中学进行教学交流。在出差途中，张传振不忘用诗词记录下旅行见闻。

他告诉记者，“出差去过不少地方，因此见识了不少，但最大的遗憾是，工作太繁忙，使我疏忽了对子女的文学熏陶。”记者了解到，张传振的妻子因照顾孩子未参加工作，张传振负担着家庭绝大部分的收入来源。在子女眼中，张传振一身正气，朴实慈爱。女儿张红琴对记者说，“从记事起父亲就很喜欢写诗，还写得一手好字。小时候家里的橱柜都是父亲自己做的，橱柜上图案是他画了之后用烙铁烙上去的。”

退休后在吉大看门写诗

2010年退休后，张传振一下子清闲下来，经朋友介绍，他成了吉林大学教学楼的看门人。在吉大逸夫楼，张传振将所作诗词写在A4纸上，贴在了逸夫楼的大堂墙面。路过的学生看见A4纸上的诗词，觉得对仗工整，用手机将诗句拍下传到网上。随后，张传振的诗得到很多师生的转发，包括吉大某教授和行政老师，都表示惊讶。张传振由此成为吉大的“红人”。张传振告诉记者，“没想到会在学校火，和爱好诗词的同学们交流，也是一件有趣味的事。”

走红后，许多爱好诗词的学生主动来与张传振交流。吉大中文系的一名博士生对张传振说，“您的诗词气魄很大。”张传振对此感到很意外，很开心。

2012年，三名经济学专业的学生自费印刷了张传振的100首诗词，供吉大师生传看。直到现在，张传振与这三名学生仍保持着联系。

10月13日，张传振的儿子突发脑干出血，为了照顾儿子，他跟吉大提出辞职。张传振对记者说，“等儿子病情有好转后，如果吉大愿意留我这个老头子，我还会继续回去工作。”

据《北京青年报》

备战O2O购物节 冲刺收官2017

宁波苏宁易购发起供应商沟通会

十一黄金周期间各商家大战留下的硝烟还未彻底消散，随着双十一日益临近，新一轮的备战氛围日益浓厚。10月18日下午，苏宁易购宁波苏宁召开了9.8年度盛典总结暨冲刺收官2017供应商沟通会，会上宁波苏宁的领导对9.8年度盛典活动和国庆双节大促进行了回顾总结，也对双十一O2O购物节、第四季度收官以及2018年战略进行了规划和展望。

智慧零售赋能 剑指2亿销售

对于即将到来的O2O购物节，宁波苏宁采销总监赵浩表示：“今年的双十一O2O购物节，我们的目标是线上线下2亿销售额。从10月12日起的内部员工动员，到10月18日的供应商沟通会，都是为了这次双十一做努力，活动前、中、后期，我们都会实时对品牌进度进行锁定通报，方便供应商伙伴及时调整策略，同时保持双线价格一致。”

百大品牌强力助阵 释放资源低价狂欢

“双十一O2O购物节是全年最重要促销节点之一，我们在活动前期准备了3场事件营销，来吸引全城眼球聚焦苏宁。11月3日，我们会举行超级团购日和万达超品日两场大促！11月3日、9日，我们还会联合异业单位举办两场异业团购。”宁波苏宁总经理任伟在大会上还表示，“宁波苏宁将与供应商伙伴进一步洽谈，加大高品质家电、3C产品的采购备货和促销投入。11月1日–11月11日，宁波、温州、舟山、台州、丽水区域合计33家门店发起百团大战、烽烟四起活动，双十一红包券最高1111元、特价爆款抢购、购物送好礼、套餐返购物券、砸金蛋抽大奖，届时广大消费者可前往就近直营店参与或咨询。”

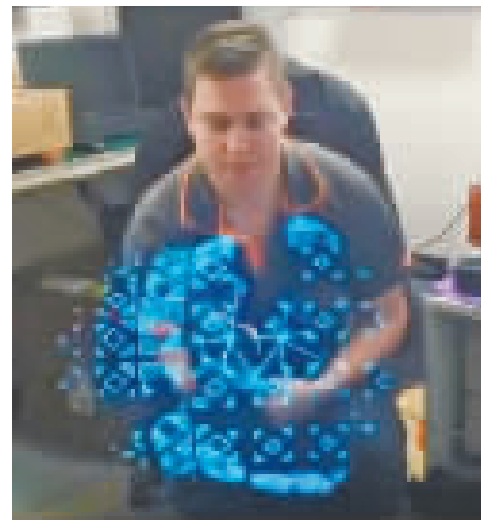
除了买买买 O2O互动玩法有这么多

发布会上，宁波苏宁总经理任伟介绍，11月4日–11月12日期间宁波苏宁结合城市音乐节，还会在天一广场搭建超级盒子“嗨购市集”，届时会推出许多新玩法，AR红包、火山红包、红包雨、5秒快闪等助力双十一，还有1111个免单，以促销活动为传播素材，线上线下中奖晒单买家秀，形成持续不断的宣传声势，并且全国所有门店按照统一主题和物料进行布展，形成全国门店视觉风暴。

创业大学生研发“中国电扇”

引全球2000万网友围观

近日，外国网友在社交媒体上发文称，他们在此前的中国之行中带回了一样非常酷的物件，它像电风扇一样，在叶片转动的同时能够展示出一幅幅3D影像。记者采访发现，这个炫酷的高科技产品是毕业于南京东南大学的90后小伙周全和他年轻的团队创造出来的。



▶ 外国网友贴出的“中国电扇”图片

这是电风扇？不，它叫“炫屏”

在社交媒体上，不少外国网友发文求购这台“中国电风扇”。“视频被发上网后，这几天接待了上千家希望和我们合作的公司。”南京达斯琪数字CEO周全告诉记者，这台设备是前阵子在国内广告展上被国外客户买走的，拍成视频以后在国内外已经点击率超过2000万。

“外国网友觉得新奇的是认为这真的是台电风扇，觉得中国的电扇太炫酷了，不过其实它的全名是‘全息3D智能炫屏’，是一个类似电风扇的视频载体。”周全介绍，“炫屏”营造的效果主要就是空气屏幕，旋转起来以后由LED发光，因人眼对光线的视觉停留原理而形成一幅动态的图画，由于没有边框，也没有固定的屏幕，看起来像是悬浮在空气中的图像，是目前裸眼3D中的一种。炫屏发明的主要用途是来搭载广告宣传。

转动起来像在空气中漂浮

记者在采访时看到，“炫屏”静止状态下和视频中炫酷的感觉完全是两回事。在静止状态下，1米直径的炫屏就像一个四个叶片的“电风扇”。不过每一个叶片是一根黑色的LED灯条，旋转轴后面是一个比拳头大不了多少的设备。当周全打开设备后，“见证奇迹”的时刻来临了：随着叶片越转越快，LED灯亮起，圆形面积内开始越来越像一块屏幕，上面的图像也越来越清晰稳定。大约30秒后，各种图像便开始表演了，屏幕运行起来既找不到边框，也不遮挡视线，仍能看到屏幕后的状况，看起来仿佛漂浮在空气中。在炫屏的画面中，既可以有汽车广告在上面开来开去，也可以看到3D的超级玛丽做出各种动作，左右移动都不影响视觉感官。

研发团队每天工作14个小时以上

这个炫酷的高科技产品是毕业于南京东南大学的90后小伙周全和他年轻的团队一起研发出来的。这款全息3D智能炫屏刚刚诞生，就拿到了不少业内的科技奖项，今年更拿到了中国互联网+创新创业大赛的季军。

周全告诉记者，“因为硬件研发不是一个循序渐进的过程，每一次设计都需要制作周期，不成功便要全部重来。”用周全的话来说，那段时间是最为煎熬的，没有捷径可以走。周全的合伙人之一包建欧告诉记者，“我基本上是每天超过14个小时都在工作。”包建欧回忆，最激动的是研发成功的时候，“在东大旁边的一个小饭店，吃完饭我们拿出第N次制作的样品打开，看着屏幕上的变形金刚逼真起来，特别激动。”

据《扬子晚报》