

团长宁区委组建学习贯彻党的二十届三中全会精神青年宣讲团 让理论宣讲“声”入人心

锚定现代化
改革再深化

多次参与宣讲 为青少年根植红色精神

“我是红领巾讲师团讲师许多，来自上海凝聚力工程博物馆。这次要给大家讲一讲‘以民心为我心，永远跟党走’的故事。”上海凝聚力工程博物馆宣教陈展部负责人许多有多重身份，既是长宁区青年讲师团成员，也是红领巾讲师团成员。

从一名一线的博物馆讲解员，到如今带领团队6人的宣教陈展部负责人，许多的宣讲能力毋庸置疑。她所在的上海凝聚力工程博物馆讲述了改革开放以来，上海基层党组织保持同人民群众的血肉联系，关心服务群众的故事。

许多说，她在宣讲时，以上海改革开放的时代变迁为主线，会利用馆藏资源，用新旧对比照片向青少年展示改革开放前后上海城市建设和人民生活发生的巨大变化。“1990年前后的长宁区华阳路街道是上海典型的棚户区，我展示了一组以当年孙家宅、西新街棚户区老照片为蓝本的旧区实景模型，随处可见老虎灶、煤球炉，孩子们的课余活动就是在洗衣服的水泥板上打乒乓球。如今的青少年，压根不知道什么是棚户区。”通过一系列新老照片的对比，许多会告诉青少年，当年面对群众的困难，华阳路街道干部不等不靠，坚持开展“串百家门、知百家情、解百家难、暖百家心”的“四百”走访温暖人心活动，最初的凝聚

力工程就是从这里开始。她粗略估算，进社区进校园，一年参与的宣讲超过50批次。

春秋航空团委副书记王建秀的宣讲经历同样丰富，除了在集团面向团员和青年开展主题教育团课外，她还参与过黄浦区“我的二十大”青年宣讲，在市水务行政服务中心宣讲“学习二十大，争做新青年”主题团课。

在普陀区“靠谱同心圆服务站”活动中宣讲时，王建秀以奋斗、担当、温度为关键词，讲述起科技创新中的青年力量，说起了保障性租赁住房建设为来沪新市民、青年和一线务工人员带来的城市温度。这场新青年微宣讲让“两企三新”团员和青年“共享”城市温度，感受到城市温暖。

培训结合自我学习 提升理论水平

上海凝聚力工程博物馆是上海市爱国主义教育基地。7月28日，市委书记陈吉宁来到上海凝聚力工程博物馆，向基层一线代表宣讲党的二十届三中全会精神，与他们交流学习贯彻全会精神的心得体会，指出要认真践行人民城市理念 and 全过程人民民主重大理念，自觉当好进一步全面深化改革的促进派、实干家。

这让许多深有感触，接下来在认真学习贯彻党的二十届三中全会精神要求的基础上，如何结合青少年工作，做好全会精神宣讲成为新的挑战。“作



许多对青年团员开展宣讲。

本版均为受访者供图

为讲解员，对讲解内容要反复准备和练习，就算同一个故事的讲解词，面向党员、学生、居民或外籍友人都要准备很多个版本。全会精神的宣讲，也需要细细打磨。”

就在8月8日，许多参加了上海市学习贯彻党的二十届三中全会精神基层理论宣讲骨干培训班，听专家学者对全会精神进行解读，培训后，她又加强了自我学习。“未来我会继续讲好红色故事，讲好‘凝聚力工程’的

故事，用新颖的方式与青少年交流，也希望更多青年来到上海凝聚力工程博物馆实地了解。”

王建秀最近也在加强学习。7月初，她参加了在中央团校举行的“两企三新”团员青年骨干专题培训班。7月24日，习近平总书记给厦门航空有限公司全体员工回信，强调弘扬优良传统坚持改革创新，在服务经济社会发展促进两岸交流合作上积极发挥作用。她也召集了集团团员青年学习回信精

神。就她个人而言，她会继续艰苦奋斗，坚持改革创新，努力提升自己的政治素养和工作能力。坚持扎根一线，聚焦员工需求，推动更多青年人才政策和服务落地。坚持以身作则，发挥桥梁纽带作用，团结带领春秋青年立足岗位、建功立业，推动青年成长成才与春秋高质量发展同频共振。“按照计划，这个月我们就将安排学习贯彻党的二十届三中全会精神，继续做好宣讲工作。”

中国式现代化奋进者

辞职回崇明创业

陆慧慧：很骄傲我是个农民！

青年报记者 刘晶晶

本报讯 30岁时，陆慧慧做了一个让周围人都大吃一惊的选择，放弃了在上海市区的稳定工作，回到崇明创业。14年过去，陆慧慧已经成为绿华镇农旅产业的带头人，先后获得了上海市巾帼建功标兵、上海市三八红旗手、最美崇明人的荣誉称号。她说自己做过的最正确的事，就是选择了回乡建设这条路。

2009年10月31日，上海长江隧桥正式通车。这个大事件，改变了陆慧慧的人生轨迹。

2010年，她辞去了上海亚通股份有限公司客运主任的工作，那是她在亚通公司工作的第十个年头，每个月拿着5000多元的工资，生活稳定。

“我当时的想法很简单，大桥

开通后，崇明的游客肯定会越来越多。这里的文旅产业有很大的发展空间。”辞职后的她，在老家绿华镇绿港村改建了原有的老屋，利用父母给她的2亩地，种植了新鲜的绿色蔬菜，以现采现做的方式，经营起一家以崇明农家菜为主打的农家乐。2010年9月，“桔香园”农家乐正式开业。

“一条路，你不往前走，怎么知道是不对的呢。”如今，陆慧慧觉得自己做得最正确的事，就是这个一时冲动下做出的决定，让她回到了家乡，在这片土地上建设事业。

“原先都说酒香不怕巷子深，但时代变化非常快，再香的酒也需要你多去宣传。”陆慧慧说，崇明大力发展生态旅游业，给很多人带来了机遇，要抓住这个机遇，也需要不断适应时代需求。她的创业路，就是不断求

变，不断学习的过程。

从最初传统的农家乐，到2012年成立桔苑农家乐专业合作社种植柑桔，陆慧慧开始了农家乐和农产品“两条腿走路”的探索模式。她承包的农田也从2亩扩大到了几百亩。桔香园从提供简单的农家乐，升级为可住宿、可采摘、可进行乡野拓展活动的乡村旅游休闲度假地。

2015年前后，崇明推进市区农产品专营店建设，借助这个机会，在崇明妇联的牵头下，陆慧慧和其他姐妹在杨浦区陆续开了13家崇明姐妹农产品直营店，以组团的方式向外推销崇明地产农产品。“刚开始的销售成绩很好，业绩高的店单天营业额可以超过2万元。”陆慧慧告诉记者，“但随着盒马、叮咚等线上新零售平台的出现，我们的线下门



“新农人”陆慧慧带货直播。

店逐渐失去了人气。”2019年，最后一家直营店闭店，这难免对她的农产品销售造成一定影响。

她没有气馁，将目光转向“朋友圈”和直播平台。“通过朋友圈，我可以向几千个人‘打广告’，只有做出口碑，一条夸赞的朋友圈又可以让更多人看见。”每天的业务量再次增多。如今，“网上配送到个体客户”成了陆慧慧新的业务增长点，她的微信通讯录里足足有9402个人，这都是她一点一滴积累起来的人气。

为保证农产品质量，她与结对的女科技工作者骨干一起下农田，学习种植、栽培技术，听取村

民意见建议。“我这样的人可能需要不断保持学习状态。”今年起，她又开始参加短视频应用培训班，从携程、小红书到抖音、微信视频号，“我觉得都来不及学。”

10多年前，家乡是一张白纸，10多年后，已徐徐展开画卷。“我学历不高，家庭背景也一般，但是既然选择了回乡建设，就坚持一路走下去。”陆慧慧说。

陆慧慧说，她还记得自己第一次参加新型职业农民培训，第一节课程的口号就是“我是农民我骄傲”。“起初喊着有些害羞，但慢慢地我真的觉得：很骄傲我是个农民！”