

近年来,伴随着我国经济结构的深刻转型,各类新兴领域的青年群体如雨后春笋般不断涌现,在经济建设、社会民生、文化艺术等诸多领域内发挥着举足轻重的作用。被誉为“青春合伙人”的他们正在渐渐成为引领潮流的先锋,始终怀揣对事业的无限热爱,锤炼过硬本领,进而影响和凝聚更多青年力量。那么,新兴青年究竟“新”在何处? 青年记者和三位新兴青年代表聊了聊,聆听他们的故事,探寻其中对广大青年的启迪与激励。

青年报记者 丁文佳

凝聚向“新”力,在小赛道上闪闪发光

■对话

专家解读
新兴青年力量

赵雷:博士、副教授,中央团校青少年思想政治教育教研部副主任

青年报:上海共青团做了很多服务新兴青年群体的工作,你认为这些工作有哪些积极意义?

赵雷:首先能更好地服务新兴青年群体成长成才,这是最直接的意义。许多新兴青年由于缺乏系统的职业技能和强力的组织依托,其就业收入等很多处于不稳定状态,自身的一些合法权益难以得到保障,在就业生存、职业发展、教育培训、社会融入等方面,都迫切需要得到帮助和支持。上海共青团针对新兴青年的系列服务活动,切中新兴青年的成长“痛点”,有效满足了新兴青年成长的迫切需求,对于推动新兴青年更好成长成才具有积极意义。

其次,新兴青年群体从存在状态看,“原子化”特征明显,缺乏单位纽带,普遍处于党组织视野之外,这给联系组织该群体提出了挑战。上海共青团采取的新兴青年群体召集人、秘书长机制、集中培训机制等,既有效服务了青年,同时也为联系组织该群体搭建了平台和渠道,能够有效加强新兴青年群体的思想政治引领,把更广泛的新兴青年群体组织动员起来,为中国式现代化挺膺担当。

另外,从社会治理的层面看,遍布于城市基层的快递小哥、外卖骑手等服务业新兴青年,是社会治理的“神经末梢”。发挥好这些群体在社会基层治理中的作用,也是提高国家治理体系和治理能力现代化水平的应有之一。上海共青团针对这些群体开展的“小哥服务驿站”“问需问计”“新兴青年等活动,既服务了这些青年,汇聚这些群体的智慧和力量,为提升基层社会治理水平作出了积极探索。

青年报:新兴青年有哪些特质,对推动社会发展有哪些影响?

赵雷:与传统行业领域的青年相比,新兴青年群体主要依托兴趣爱好和专业技能,为社会提供服务,发挥作用。他们更富有创新精神和超前意识,能够敏锐地把握社会发展的趋势和社会服务的空白点,找到自己的立足地。因此,新兴青年群体的就业方式更加灵活多样,服务社会领域更加广泛,在经济建设、科技创新、文化艺术和社会民生等领域日益发挥重要作用。

从类型看,新兴青年群体大体包括三类。第一类依托互联网平台进行文化内容创作、提供线上文化服务的网络文化青年,其中,一些知名的网络主播、大V通过直播带货、助农等方式,投身乡村振兴,为农村经济发展贡献力量。第二类活跃于线下文化领域,采取灵活组织方式开展文艺创作和服务的独立文艺青年则在丰富城市文化生活、改善城市文化氛围、提升城市居民精神文明、传承城市历史文化中发挥着越来越重要的作用,成为城市活力和创造力的源泉。第三类则是生活新业态青年,主要集中在生活服务业新业态领域,是能提供专业生活服务的年轻人。他们提供的“互联网+生活”、个性化服务,与居民日常生活所追求的便利性、高品质性息息相关,极大提升了市民生活品质,满足了人民群众对美好生活的需要。



邹一峰



殷明



张俊程

本版均为受访者供图

“新”在内容 / 新形式讲好老故事



时,网友在评论中为他提供新线索,他便会进一步查阅书籍或实地探访,加以完善,“正如老一辈故事家告诉我的,创作是大家共同的智慧。”

邹一峰将明朝初年户部尚书夏原吉的《夜泊唐行》改编成现代歌词并谱曲演唱,希望借助旋律帮助人们认识青浦的前身——唐行镇。据1990版《青浦县志》记载,该镇“元时有大姓唐氏在此贩卖竹木,逐渐发展成大市,遂称唐行镇”。这是他对史料考据后的创作,他将这些关于青浦的古诗词、非遗艺术制作成欣赏类课程,更便于向孩子们普及。

作为青浦故事家协会会员,邹一峰常参加沙龙,却发现会员年龄多集中在60岁至80岁。“我40岁,这中间断档了20年,无人接续。”更令他难过的是,老会员常提及青浦老一辈文艺工作者过世的消息。邹一峰说,协会里的老先生们总是用欣慰的眼神看着自己这个年轻人,“但老一辈文化工作者离开我们后,这些故事谁来继续讲?”邹一峰深感自己的责任越来越重了,就逐渐把工作辞了,一心扑在讲青浦历史这件事上。

邹一峰受邀到青浦少年宫为孩子们讲课,带他们寻访金泽镇的古桥。在一座桥边,他们遇到了宣卷非遗传承人诸留云。宣卷是一种演绎故事的传统说唱艺术形式,老先生当时唱的正是金泽桥的故事,孩子们听得津津有味。几周后的一次演出

中,邹一峰再次遇到诸老爷子,不承想,这一次相遇竟是永别。诸老爷子不久后在家中去世,得知消息的邹一峰心情沉重。“这么古老的技艺其实也很受孩子们欢迎,我更要好好宣传。”邹一峰说。后来,他将非遗宣卷和古桥的故事写成歌,致敬已故的诸留云,并呼吁更多人参与到非遗传承工作中来。这首歌曲被青浦区青少年活动中心改编成了音乐剧。

自媒体已成为广为人知的新兴领域,成功案例屡见不鲜。但是,邹一峰选择的路却是这个热门领域中的“冷门”赛道,一路走来他的感受颇为艰辛:“好难、好累,每一步都考验着我是否要继续走下去。毕竟我也是两个孩子的父亲,有压力也不敢跟家人说。”起初,他在一个视频网站上三年的视频流量收益总计不过一千元,单条视频点赞数量也是个位数。“一次次坚持,才能拥有现在坚强的内心。”邹一峰表示,历史读多了,会代入古人的情境思考问题,“他们的心态很豁达,即使做平凡的事情也很伟大。”

让邹一峰骄傲的是,高中母校邀请他回去参加升旗仪式的讲话。昔日的班主任与他拥抱时说:“你小子一点都没变。”得到母校的认可,让他倍感兴奋,“我直面生活的困难,还在做最真实的自己。所以回到这个起点,也想起爷爷奶奶讲的那些故事,想要去追寻那份纯真的感觉。”邹一峰说道。

“专注自己所擅长的领域,并且坚持下去,做时间的朋友,通过各种破圈的新尝试,那就能在本行业继续扎根和立足。”殷明选择的创业赛道非常小众,受《声入人心》这档新形态声乐综艺的影响,他“入坑”音乐剧,于2020年和几位伙伴一起创立了“魔都音悦聚”社群,他们通过举办音乐剧派对、工作坊、音乐节及大赛等活动,积极传播音乐剧文化。

从最初的七八人小团体,到如今拥有5000余名成员的庞大社群,殷明已成功将个人爱好转化为事业。在这个新兴且小众的领域,他们在四年内发展成为全国最专业的音乐剧主题活动策划团队之一,同时也是上海最大的音乐剧爱好者社区,累积了近300场活动的策划与执行经验。近期,殷明刚完成由“魔都音悦聚”承办的第三届全国高校音乐剧社论坛,活动内容包括大师课堂、走访观摩、主题论坛及高校展

演,旨在鼓励高校学子走进艺术世界,拓宽视野。

殷明凭借在话剧行业的丰富经验,转战音乐剧领域显得轻车熟路。尽管初期收入微薄,但团队仍倾注大量心血与时间,视之为“用爱发电”的兴趣。起初,社群仅筹办简单的音乐剧沙龙,从场地选择到宣传组织,再到现场执行,全由这群爱好者一手包办。”与因音乐剧而结缘的每一个人建立情感联系,这种互动给予我们巨大的正向能量,让我非常有成就感。”殷明说道。音乐剧作为舶来品,早年在国内市场并不成熟,而社群中许多留学归来的年轻人,已习惯每周欣赏音乐剧的生活。他们回国后,发现国内音乐剧氛围并不热烈,直到加入社群,才找到志同道合的伙伴。

在一次音乐剧工作坊中,社群邀请专业导师指导唱法,排练后分享时,一位高中女生感慨身边无人喜爱音乐剧,甚至一度

觉得自己是个异类。”别人听我喜欢音乐剧,总是嘲讽我高雅。”来到活动现场,看到近30位音乐剧爱好者,她激动落泪,“此刻,我终于找到归属感。”这样的感慨,殷明已习以为常,也成为他继续帮助他人的动力。

社群中,热爱是常态,但强烈的兴趣也让一些人感到困惑。他们渴望更贴近音乐剧,甚至站上舞台,却不知从何入手。小羽便是这样一位年轻人,本科专业与音乐无关,却怀揣音乐剧梦想。殷明团队了解情况后,为她引荐专业老师指导,最终小羽考上上海戏剧学院研究生,得以在学业之余登台表演。殷明表示,如今越来越多年轻人勇于追梦,却缺乏实现梦想的途径和经验。因此,社群日常便是为他们提供知识解答和资源支持。

“我们始终在尝试‘破圈’,将音乐剧与其他艺术形式融合,让音乐剧走出剧场,触



达更多人。”殷明不断创新,尝试与舞蹈、民乐、二次元等跨界合作,让社群成员在接触不同人群的同时,传播音乐剧文化。他的愿望朴素而美好,“期待更多人爱上音乐剧,让上海成为一座爱乐之城。”

“新”在技术 / 做“生意”还得靠手艺



上海华安美容美发有限公司的美发技术总监张俊程,已连续八年担任华安美丽馆爱心捐发公益活动的义剪员。爱心人士通过预约到店剪发,将符合要求的头发捐赠给假发工厂,为白血病儿童量身定制假发套。这些头发需未经染烫、自然无卷、无白发,且长度需超过45厘米。除了爱心捐赠,张俊程还曾被一位10岁的白血病患儿小文所感动,在她完成造血干细胞移植手术后,主动前往医院送上假发套,帮助她重拾信心。

华安美丽馆作为百年老字号,顾客和员工的平均年龄都在40岁以上。2014年,18岁的张俊程以学徒身份加入时就已经知道这家店在业内的“江湖地位”,“大家都以进店为荣”。作为店内最年轻的一员,他虽感受到店里的年龄断层,但很快便发

现老师傅们技艺精湛,能学到许多外界难以学到的技术。

“看老师傅们每天忙碌,我就很羡慕他们。”张俊程坦言,人喜欢待在有发展的地方,他在这里感受到自己可以大有可为。但与同行们不太一样的是,这里要求学徒满三年才能服务顾客,而他曾经短暂工作过的美发店只要三五月就能正式操作。于是,他沉下心来磨练技艺,久而久之,收获颇丰。他不仅是第44届世界技能大赛的选手,还在第45届和第46届担任美发项目上海队的教练。

如今,店内许多老员工即将退休,而他们拥有稳定的客户群。为留住这批顾客,张俊程召集年轻人开展宣传传活动,展示百年老店的新生力量。他深知,吸引年轻人

的关键在于过硬的技术。因此,他带领年轻员工紧跟行业步伐,每年安排外出进修。

张俊程的客人多为20至35岁的年轻人,“同龄人之间没什么代沟,聊聊娱乐圈的‘瓜’或者新开了什么网红店,整个过程就会非常轻松。”张俊程说。在华安美丽馆的十年里,张俊程结识了一位“认准”他八九年的老顾客。从初中到博士,这位顾客每次剪发都找张俊程。即便现在她在北京读书,也会通过视频向张俊程请教如何修剪空气刘海。今年五月,张俊程恰好在北京参加会议,便在她的宿舍楼下为她修剪了刘海。

“美发行业是跟人息息相关的,在短时间应该没法被人工智能替代,这是一个可持续发展的行业,我庆幸选择了这个行业,也会继续坚守下去。”张俊程说。

