

要闻

全国青年理论宣讲大赛在龙游迎来总决赛
青年“开麦”，讲进青年心里

政已闻

■ 本报记者 王璐怡 朱哲源 梅玲玲

最“能说会道”的青年相聚浙江了！2026年“青年大学习”全国青年理论宣讲大赛正在衢州龙游火热进行，来自全国各行各业的128名优秀青年宣讲员围绕“青春心向党 建功‘十五五’”主题同台比拼。7月9日，大赛进入总决赛日程，最终入围的32名选手迎来“巅峰”对决。

说起青年理论宣讲，大家其实早已不陌生。近年来各地举办的理论宣讲比赛层出不穷，以赛促学、以赛促讲成为常态。但此次大赛不同以往，仍有不少看点值得说道。

先看时间。

7月8日，是大赛复赛开赛日。就在一周前的庆祝中国共产党成立105周年大会上，习近平总书记的重要讲话中专门提到青年，对新时代中国青年寄予了厚望。

今年是建党105周年，也是“十五五”开局之年。如何回应习总书记的期许，引领广大青年建功“十五五”、奋进新征程？在这个节点，团中央宣传部等主办这次大赛，意蕴深厚。

理论是行动的先导。青年理论宣讲员既是学思践悟的先行者，也是春风化雨的讲述者，他们擅长用青春的视角和鲜活的语言，将宏大理论叙事具象化为身边可知可感的生动实践。通过他

们，能够更好凝聚起更广泛的思想共识，进而转化为建功“十五五”、奋进新征程的实际行动。

再看地点。

龙游，是本次大赛主赛场。“国字头”青年理论宣讲大赛，为何选择浙江、落地龙游？

时间拉回到7年前，龙游创新探索组建了一支以80后、90后年轻人为主体的“8090新时代理论宣讲团”，以青年的视角和表达方式，让理论宣讲更加通俗易懂、生动活泼。青年宣讲员不拘一格的宣讲迅速吸引了大批“粉丝”，成员从最初的31人日渐壮大。

2020年，习近平总书记对8090新时代理论宣讲工作作出重要批示。“青年讲给青年听”“群众在哪里，宣讲就到哪里”迅速从龙游走向衢州、走向浙江全省，最终辐射全国，成为青年思想政治引领的一张“金名片”。

如今，青年理论宣讲的焦点又一次回到龙游。正如大赛组委会有关负责人所说，既是一次初心的回望，也是青年理论宣讲的一次再出发。

大赛场地之一、浙江青年宣讲学堂同样值得关注。“让有信仰的人讲信仰”“无调研不宣讲”“俯下身就能见到理论和自己”……学堂内这类鲜活标语随处可见。这是我省去年11月推出的青年宣讲人才培育新阵地，也是浙江“8090”和“00后”新时代理论宣讲创新探索的新成果。截至目前，学堂已承接全国培训班36批次，培训学员2000余人。

学堂不只是培养宣讲人才阵地，

也是浙江经验的展示窗口。过去6年来，浙江不断迭代升级青年理论宣讲，创新推出“开放麦”“蹲点式宣讲”等新模式。学堂陈设中就有不少经验展示。

比如，浙江省委宣传部重点打造的青年理论宣讲品牌“00后 talker”，就是以训练营的方式，让00后亲身讲述“八八战略”春风下浙江所发生的变化。他们从幕后走向台前，成为宣讲的主角。又如龙游最新推出的“村讲”。今年龙游吸纳返乡青创客产业领头人、自媒体达人 and 一线村干部等乡土达人组成宣讲队伍，这也是龙游8090新时代理论宣讲团第一百支分队。他们以田间地头宣讲、乡土故事分享等形式，盘活乡村文化资源，促进乡村振兴。

赛事切磋之余，选手们对这些做法兴趣十足，不少人表示要将这些经验带回家乡。

此次大赛，来自全国的128名青年理论宣讲员登台亮相，他们都是各地理论宣讲工作的优秀代表。赛场，也是对全国青年理论宣讲成果的一次集中检阅。

能够脱颖而出，代表各自省份来参赛，他们的宣讲能力自然不言而喻。这两天，记者在现场围观，普遍感受到青年理论宣讲员的优秀。

代表浙江出战的参赛选手黄森骅以当下火热的世界杯为切入点，讲述了在国际舆论赛场如何讲述好中国故事，“开放麦+RAP说唱”方式，一下子点燃现场氛围。“互动性强又很接地气，印象

非常深刻。”一名来自现代农业领域的大众评审代表说。

来自新疆的青年宣讲员古丽迪达尔·艾尔肯，在讲述新疆人文故事、自然风光与发展变迁的同时，还秀了一把舞技，赢得不少掌声。

对选手们而言，这次大赛远不止是一场单纯的比赛，更是一次难得的学习交流之旅。

甘肃省兰州市安宁区刘家堡消防救援站党支部书记、政治指导员高睿是第一次来龙游，但格外有亲切感。2023年，高睿在家乡首次参加宣讲比赛时，主办方邀请了龙游县8090新时代理论宣讲团金牌导师金敏军担任评委。那次相遇让他深受触动，此后他反复研习衢州宣讲团的文章与视频，去年借鉴龙游“以小见大、故事切入”的表达方式，拿下一项省级赛事一等奖。这次到浙江，他又有了许多新收获。

7月9日晚，作为东道主，浙江专门设置了浙江省“8090”和“00后”新时代理论宣讲团宣讲分享会。现场，全国首位具身智能宣讲员浙小宣、资深开放麦宣讲员梁龙、越剧男小生王哲等先后登台，从人工智能到传统戏曲，理论在浙里被赋予了无限可能，也展示了浙江理论宣讲的多元形态与青春气象。

七年前，龙游的一群年轻人点燃了一簇理论宣讲的星火；七年后，这场全国性大赛的聚光灯照亮了更多青春脸庞。从发轫地到新起点，从浙江经验到全国实践，大赛会落幕，但宣讲会走进更多青年心里，走向更远的地方。

多学科协作 一站式诊疗
天台让基层百姓“就近抗敏”

本报讯（记者 林晓晖 杨群 通讯员 陈潇怡）7月8日是“世界过敏性疾病日”。当天上午，天台县变态反应（过敏）性疾病诊疗中心内，一场“健康集市”开张，近十个门诊科室现场义诊。正值夏季过敏高发期，近百位来自周边村镇的居民参与过敏原免费检测和咨询。

记者了解到，作为全省首个县级变态反应（过敏）性疾病诊疗中心，该中心依托浙江省医疗卫生“山海”提升工程，于2023年底在浙江省人民医院帮扶下成立，率先在县域探索建立了覆盖筛查、检测、诊断、治疗、脱敏、随访的全流程过敏性疾病诊疗服务体系，为基层百姓筑起一道健康屏障。

过敏性疾病被世界卫生组织列为21世纪重点防治的三大疾病之一。“过敏性疾病治疗周期较长，还涉及多学科交叉，诊疗难度大。”省医师协会变态反应医师分会会长王震说，优质过敏诊疗资源大多集中在城市，基层百姓面临诊断难、治疗难、长期管理难等问题。

找到病因是过敏性疾病诊疗的起点。在中心检验窗口，记者看到，患者完成抽血后，血样即刻被送入专属检验区，全自动免疫印迹仪设备正在进行过敏原分析。检验科医生介绍，这里可以检测17种常见过敏原，采样后次日下午即可出报告，检测标准、精准度与省级医院同质同步。

完成全套检测后，患者会拿到三份报告单。天台县人民医院党委书记、过敏性疾病专家王军伟解释，过敏是人体免疫系统对原本无害的物质（过敏原）产生“过度攻击”。血常规主要看嗜酸粒细胞指标，判断是否存在过敏炎症；IgE抗体检测判断是否属于过敏体质、

对哪些物质过敏；IgG抗体检测主要评估食物不耐受情况。三项结果结合，可基本明确后续诊疗方向。

精准检测让不少患者少走弯路。当地一名初中生长期受过敏困扰，却一直找不到真正病因。在中心就诊后，诊疗团队结合血液、过敏原检测等，最终确诊为螨虫过敏诱发的全身多系统不适。

“同一种过敏原，可能同时引起多种症状。如果分散到各个专科，容易‘头痛医头、脚痛医脚’。”王军伟说，中心实行多学科联合诊疗，遇到疑难病例，则召集耳鼻喉科、呼吸科、儿科、皮肤科等专家会诊。

“过敏不是吃几天药就能解决的问题，需要长期、持续的科学管理。”王军伟介绍，中心根据患者病情实施分级治疗：轻症患者规范药物治疗；符合条件者开展脱敏治疗，这是目前唯一能够改变过敏性疾病自然进程的方法，最佳启动年龄一般在6至8岁，规范疗程约3年，完成后可逐步建立免疫耐受。

自过敏中心成立以来，已累计完成1万余例过敏症患者过敏原检测，初步掌握基于本地人群的过敏谱数据，同时依托精准检测数据，已为50余位患者开展脱敏治疗。

今年，世界过敏组织将“过敏照护是基本医疗服务”定为主题，呼吁让每个人都享有基础的过敏诊疗服务。“随着气候变化和城市化，过敏性疾病发病率持续上升。”王震说，推进规范化过敏诊疗在基层落地，需要通过临床和医技多学科交叉，持续培育过敏专科医生和技师，也要推广“超前抗过敏防治”，在明确过敏原的基础上，于过敏高发季提前干预，从被动应对转向主动预防。

临平三方协同推进社区焕新

本报讯（记者 余丽 通讯员 李莉丽）“以前走夜路不放心，现在灯亮路平，心里踏实多了！”日前夏日傍晚，杭州市临平区星桥街道班荆社区擎天半岛小区居民聂大伯，在新铺游步道上悠然散步。

这个2013年交付的小区曾陷入“治理真空”：设施老旧、资金缺乏。其“蝶变”源于临平区强力推行的“社区居委会+业委会（物管会）+物业服务企业三方协同治理机制。

班荆社区成立实体化运行“红色物

管会”，以党员骨干为核心，通过集体协商，盘活闲置租金120万元。过渡至业委会后，又实施“三步强基、五环精治”工作法，根治了监控“瘫痪”、房屋漏水等陈年顽疾。

这一模式已在临平多点开花：香榭社区完成老旧车库翻新；星仪社区下沉网格办结诉求52条；五云社区新建充电桩消除火灾隐患。临平区正以党建为引擎，持续深化三方协同，将民生实事办到群众心坎上。



7月8日，武义县西联乡宣莲发源地基地荷花盛开，莲蓬迎来采摘期，不少大学生走进莲田开展研学活动。西联乡为宣莲发源地，当地依托莲田资源打造暑期研学活动，融合采摘劳作与莲文化科普，吸引青年学子走近传统农耕文化。 本报记者 金思成 通讯员 陈业 文摄

一本泛黄执勤日志、800件归还失物——
断桥21年，他把自己站成了“桥”

本报杭州7月9日讯（记者 王逸群 刘倩言 通讯员 黄修琳）没有盛大仪式，没有聚光灯加持，9日下午，杭州西湖断桥畔一场朴素的退休仪式，牵动众多市民、游客的心。当天，杭州市公安局西湖景区分局民警陈宗耀卸下警号徽章，正式告别坚守21年的断桥执勤岗位。

老陈荣休的消息传开，不少市民、游客专程赶赴断桥，表达祝福。市民邹建国拿着手机上前，提出要留下一张合影。对于在西湖边晨练十余载的老街坊来说，陈宗耀早已是风雨相伴的老熟人。遗失财物、发生纠纷，大家第一时间都会找到他；断桥旁的祝福桥上，也贴满便利贴：“老陈，舍不得你”“以后来断桥，还想再看你”……质朴文字，道出群众真切的感念。

一名基层民警退休，为何引得人们动容？“伟大出自平凡，把每一件小事做好，就是最大的不平凡。”现场，西湖景区分局主要负责人员这样回答。

仪式上，一叠泛黄厚实的手写《执勤日志》格外引人注目。第一页是2005年，陈宗耀从武警部队转业加入景区公安。他主动申请，驻守在勤务繁重、客流密集的断桥点位，点滴工作全



陈宗耀在断桥上执勤(资料照片)。

西湖景区公安供图

部详实记录在日志中。

一年中秋，断桥人流爆棚，年幼的蒋佳元随家人出游时不慎走失，母亲焦急万分。正在巡逻的陈宗耀迅速联动周边警力，顺利找回了她。如今的她，如愿成为一名警察，机缘巧合加入景区公安队伍。退休仪式上，蒋佳元身着警

服，对着师父敬礼。

“这些小事，天天做、年年做，日积月累就是大事。”21年来，他累计日均答复游客咨询百余次，归还遗失手机、钱包等财物800余件，先后荣立个人三等功8次，获评全省优秀人民警察、全国模范退役军人。

立正、敬礼、交班……当日18时，卸下陪伴多年的对讲机、急救包等足足12斤重的执勤装备，陈宗耀正式完成交接。告别坚守半生的岗位，陈宗耀初心不改：“虽然要退休了，但身为人民警察的初心不会改变。只要群众有需要，我永远都会。”

（上接第一版）但最难的变革还是从自身开刀。第一次创业叠加公司快速发展，难免会经历“自我膨胀”，忽视了战略落地。有一次参加一个商学院私教营，通过外部引导才发现自己的步子迈得太大、冲得太前了，但组织型人才还跟不上。后来我们及时优化了不少非核心业务，聚焦主营业务，精简了组织架构。

我的核心精力聚焦在战略方向和资源布局上，执行则充分放手给团队。但放手不等于撒手不管——背后支撑的是我们持续在做的梯队建设和带教体系，同时加强了通过关键节点复盘和校验确保战略落地。

为了防止下一次“膨胀”，我们几个核心负责人组成了一个虚拟董事会，新方向由大家投票表决，少数服从多数，我保留一票否决权。

问：2025年直播电商盘子滚到5.6万亿元，一个无法回避的问题是：它究竟在创造增量，还只是在重新切存量蛋糕？

答：这个问题逻辑很简单，就像当年大家说电商冲击了实体。但看大数据，中国社会零售总额一直在增长，很大的动力来自线上零售的增长。

比如，当你在刷短视频的时候，刷着刷着看到个户外Vlog，这个鞋子设计得不错，正合适就下单了，这需求本来是没意识到的。我原来不怎么在电商购物，有非常明确需求才上去，但内容消费是高频的，购物需求本身是低频的，通过高频能发掘低频需求。所以内容电商很大程度上推动了增量消费。

还有一个层面——技术变化改变生

活方式，社会生态会自动调节。线下商业体从百货公司到Shopping Mall再到街区，一直在变。所以我们必须认识到，社会在发展，技术在进步，只能以变应变。一味守旧，觉得新事物抢了旧事物的饭碗，天天焦虑，没意义。新事物的出现，不以个人意志为转移。当然国家需要通过规范来避免恶性竞争、守住底线，直播电商也需要合规。

MCN行业的真实水温

问：业内都说九成以上的MCN机构不盈利，你怎么看待现在的行业环境？

答：一个行业竞争激烈出现“内卷”，恰恰说明机会足够多。如果一个行业一直是无人竞争的蓝海，反而说明体量小、天花板低。

现在的MCN行业，早就不是狭义的网络孵化器。早期草根入局，后来平台、专业资本、品牌方纷纷入场，各行各业都在搭建自有MCN体系，短视频和直播已经变成链接千行百业的基础设施。

问：这两年合规监管步步收紧，对无忧这种体量的公司来说，感受应该更直接。你是压力多些，还是底气多些？

答：任何一个行业发展到一定规模，必然都会迎来合规化。

我们从公司创立之初就笃定，做达人孵化核心是做“人”的工作，但是“管”人是最难的，尤其是管一帮高颜值、有才华、能挣钱、有消费力和影响力的创作者。

我们很早就成立了党支部，2025年8月升格为党委。我们把合规工作、风

控工作整合到了党建引领的发展体系里统一落地，也一直积极对接主管部门，争取前置的合规指导，提前规避风险，并以此建立和不断完善“主播第一课”合规培训课程。

我们还从选人签约源头把控，不仅看颜值、才艺、诉求，更看重情商、人品。人品需要时间验证，所以我们配套了淘汰机制。对有一定粉丝影响力的达人，签约前都要做完整的背调和资质复核。有些人签约初期没问题，但后续暴露价值观偏差或违规风险，如果经引导协调“屡教不改”的，我们也会主动解约。

问：十万主播达人，十种性格。把这么多的人搅在一起，还能让他们愿意留下来，利益和关系的平衡，你们怎么把握？

答：简单说，我们不只是合作方，更是主播达人的事业合伙人——提供内容、运营、商业化、合规、风控、情绪陪伴、长期规划的全链路服务，这是个体创作者无法自给自足的。

大部分创作者擅长内容创作，有创意、有天赋，但缺乏理性的商业思维、长远的发展认知。一个达人或许能靠灵感拍出一条爆款，但很难持续稳定产出，更难自己做好商业化和长期规划。我们深耕行业多年，能帮他们看清趋势、找准方向。

很多达人会经历网暴、低谷、数据波动、心态崩盘，个体创作者没人疏导、没有团队支撑，很容易就此沉沦。我们有专业的团队做情绪疏导、陪伴扶持，陪他们度过瓶颈期。

更重要的是合规保障、商业化赋能、流量联动。现在行业监管复杂，个体达

人没有专业的合规团队很容易踩坑或走偏。我们有成熟的中台体系，能帮达人规避风险、放大流量、提升变现效率。

至于利益分成，我从创业之初就坚守一个核心原则：按劳分配、多方共赢、长久可持续。不管是主播达人、一线运营团队还是公司平台，每一方都要赚到合理利润，合作才能长久。

问：外界看直播网红，总觉得他们活在滤镜里。真实的他们是什么样的？他们的处境能被真正“看到”吗？

答：我们刚发布了一个《青年主播职业发展报告》，基于无忧样本做的调研——早年主播甚至不好意思跟家里说自己从事主播这个工作，感觉不务正业，现在知名企业、电视台主持人都在拥抱短视频和直播。

这个行业确实不容易，不是到点上班那么简单，做得好天花板很高，但压力也大。所以我们一直关注健康。

首先是身心健康。这个行业作息不规律，做内容时也常面临不涨粉的焦虑。公司发起第二届减重大赛，我带头瘦了30斤，800多名参与打卡的员工，三个月平均每人减了5公斤。

其次，公司经营指标也要健康，不仅仅关注规模和营收增长，也要注重营收结构与质量、组织人效及利润等“健康指标”的提升。

最后，作为行业头部，我们有责任引领行业生态健康发展。

从“人的IP”到“商品IP”

问：回看你的从业经历，二十多年来

其实始终在和“流量”打交道，对这两个字有什么理解？网红经济怎么跳出单纯的流量生意？

答：我二十多年一直在做内容、产品和用户价值相关的工作，流量只是价值落地后的自然结果。

行业内常年争论“内容为王还是渠道为王”，我觉得两者缺一不可。再大的渠道没有优质内容也留不住用户；再优质的内容没有好的分发机制和渠道，也很难触达精准用户。

互联网的底层逻辑从来没变过，永远是“come—stay—pay”。变现模式也无非就是广告、增值服务、电商、金融这几类。唯一的变化是AI算法让流量分发变得更精准、更公平了——再小量的内容，只要优质、精准，算法就会帮你匹配用户。

我始终认为，流量不是追逐来的，是优质内容、用户价值沉淀出来的。

问：你曾讲，其实你不是赶上了风口，而是风口来之前就在那里了。下一个风口呢？你已经在那里了吗？

答：在我看来，有两个大的风口，第一个就是AI。现在AI大幅降低了视频创作的技术门槛、成本门槛，这本质上就是技术平权，2026年会是视频行业AI规模化应用的元年。

技术解决了“怎么做”的问题，而“做什么、为什么做”依然需要人来回答。真正打动人的内容，始终源于内容创作者对生活的洞察、对情感的捕捉，以及对想象力的释放，创作者和MCN的价值也因此会得到更大的凸显。工具可以普惠，但灵魂和审美永远稀缺。

另一个更大的风口，我觉得是品牌全球化和文娱全球化——这是可以做几十年的事情。

中国生产制造的产品已经享誉全球，但中国品牌离享誉全球还有很大空间。这几年大家也看到了，《哪吒》票房到全球前五了，《黑神话：悟空》广受好评，网文、网游、网游出海……这都是我们努力追赶的证明。文化输出不仅是国家层面的事，在自媒体时代，普通人也要利用好短视频和直播去传播。

问：在这个风口下，无忧有什么计划？

答：其实无忧创立不久，我们就把公司的愿景定为“让有才华的年轻人通过新媒体实现自我，助力中国新消费品牌快速崛起走向世界。”但这条路很长，我们现在只是开了个头，你得自己功底强了，才能“走出去”。

在大文娱和大消费领域，我们正在积累和签约更多“人的IP”，然后再做大“内容IP”，最终我们希望撬动“商品IP”，助力“Made in China（中国制造）”发展为“Brand of China（中国品牌）”。

采访中，雷彬艺不止一次向我们提起前不久他在无忧传媒成立十周年庆典上的一个演讲，主题是：去做一家伟大的公司。

那篇演讲的结尾，他是这样说的：伟大从来不是一个可以到达的终点。它是一种方向，一种标准，一种修行。你今天觉得离它近了一点，明天可能又发现离它很远。它就像地平线，你往前走，它也往前走。