

青年夜校不再仅依赖外部师资,学员与老师大多都是本社区居民

社区达人在瑞虹新城实现“技能互换”

焦点

本报记者 周楠

最近,虹口区嘉兴路街道“瑞虹友邻社”青年夜校,在社交媒体上挺火。看课表,每个工作日晚上排满,从宠物服饰DIY、AI入门实战、手机摄影到成人花艺课、尊巴、普拉提等,都是很受欢迎的课程。经过大半年走到第五季,这个青年夜校的独特之处在于:大多数学生和教师都是瑞虹新城的居民。

去年12月26日,瑞虹友邻社793共享直播间启用,面向区域内各领域青年开放、共享,共同生成社区的“声音会客厅”。

在瑞虹新城,各专业领域的达人在社区做“副业”已不只是零星尝试,而是一套有理论、有体系、有生机的社会创新模式。这种模式基于真实链接、技能互换和极低的交易成本,正在让都市生活有了新的可能。

瑞虹友邻社的联合发起人常琦,本职是建筑师。他将这套模式概括为“真实链接”——在消费主义与信息化社会带来的碎片化生活中,重新建立有温度、可信任的邻里关系,并在此土壤上,从志愿者服务起步,让专业价值自然生长。

始于交个“瑞友”

原则是“嘉兴路的人做嘉兴路的事”,挖掘本地居民当老师,服务本地邻里

一切始于最朴素的方式:“交个‘瑞友’”。

“我们开场都是这样:您住瑞虹新城几期?我住四期。我们觉得您做得特别好,想跟您聊聊。”常琦说。这种基于平等、非营利的“交友”邀请,让居民们先以“邻居”第一身份接触,暂时放下各自的职业标签。

通过19期“交个‘瑞友’”活动,他们链接了各个层面的能人达人。但链接之后,需要一个可持续的“场”来承载关系。

此前,嘉兴路街道打造的“楼下坐坐”会客厅,已为居民参与社区治理提供了场地。当越来越多的社区达人走出家门,瑞虹四期铭座业委会主任常琦以及多位居民在街道的支持下,成立了在地的社区组织:上海市虹口区瑞虹邻里营造发展中心,并孵化出瑞虹友邻社等平台。

去年5月,虹口团区委的“青年夜校”项目则提供了契机。“我们觉得正好缺一个平台,在一个规范的项目里,用不大的经济体量,较低的门槛,先把大家撮合在一起。”常琦说。

夜校定价500元10节课,原则是“嘉兴路的人做嘉兴路的事”,挖掘本地居民当老师,服务本地邻里。除了嘉兴路街道“楼下坐坐”会客厅,夜校的主阵地就放在瑞虹友邻社所在的瑞虹坊。

效果出人意料。夜校不仅形成稳



瑞虹新城居民、职业模特曹静在给小朋友上课。 均 资料图片



虹澜魔方联合会参与“上海市第二届科技体育博览会”。

定的内容和人群循环,而且成为一个“观察哨”和“链接器”——组织者作为志愿者坐在学员中,倾听需求,发现人才,学员中又涌现出摄影师、剪辑师、活动策划者。

“与其说是‘加入’,更像是一种‘相遇’和‘共振’。”在瑞虹创业成立普拉提机构的瑞虹新城居民张慧敏说。她偶然报名青年夜校的舞蹈课程,后来受邀成为老师,把市场价800元一节的私教课以公益价带进青年夜校。“一位90后姑娘通过训练缓解了腰椎间盘突出疼痛,一位二宝妈妈成功减重……看到更多邻居获得健康体验,我觉得更有意义。”

在张慧敏看来,瑞虹友邻社是个非常友好的平台,把个人的能量聚集起来形成一个更强大的公共空间。“只要你有意愿有能力参与加入进来,都能够收获非常有意思的人生新体验。”

专业人士“破圈”

专业人士参与进来,从服务的接受者变为提供者,从旁观者成为社区共建者

瑞虹新城居民、职业模特曹静,自己也没想到会成为社区亲子美育课堂的老师。

当时,邻居知道她是职业模特,推荐她来亲子美育课堂授课,她的第一反应是拒绝,因为“工作太忙,也没

有教小朋友的经验”。瑞虹友邻社一位成员多次做她的思想工作:“您不用多想,只要把专业展示出来就好。”

这句话打动了她,她决定试试。第一节课,15个孩子状况百出。“要喝水、要上厕所、坐地上哭……但我告诉她们,只要学会老师的心里,就能直接上台。”她让孩子们在心里默念“我是最美的”,用专业气场“稳住”她们。

每节课,她都带着孩子们变换不同造型——婚纱、礼服、旗袍,用美吸引孩子们。几节课后,崇拜她的小粉丝们出现了,家长们也认可了。甚至有家长问:“过年还有课吗?”

“以前我做模特是独来独往,现在这么多邻居让我教他们的孩子,我一下子有了社区责任感。”曹静说。

瑞虹友邻社搭建的青年夜校、亲子美育课堂平台,让越来越多的专业人士参与进来,比如,擅长书法、音乐、体能训练等技能的居民,也以类似曹静的路径“破圈”,从服务的接受者变为提供者,从旁观者成为社区共建者。

传统媒体出身的瑞虹新城居民Amanda,在做亲子自媒体“曼达爱的熊孩子”,了解到瑞虹友邻社正在筹备《嘉兴路》地方生活志,这是一本致力于挖掘嘉兴路街道的人文历史,计划形成可传播的纸质刊物。由于需要编辑团队,Amanda就自告奋勇站出来。她说:“我擅长选题设计与制作文化类内容以及外联传播,希望能为这个社群做些事。”

参加完第一次编辑部会议后,Amanda就觉得这里氛围很好,每个人

都很有能量,都在为社区做一些有意义的链接。经过大家的头脑风暴,眼下瑞虹友邻社还在打造一个探索嘉兴路深度文化脉络的CityWalk,从社区小店到文旅联动,希望能成为推介嘉兴路街道、推介虹口的一扇窗。

在Amanda看来,瑞虹友邻社是友邻关系社会化发展到现阶段,人们非常渴望链接的关系模式,未来很有发展。

社群“自我造血”

瑞虹友邻社通过一些活动的收益,反哺下一次活动和场地费,形成正向循环

不同于传统的“兴趣班”模式,瑞虹友邻社的特别之处在于:设计了一条清晰的成长路径。

在青年夜校和美育课堂的“初级场域”中,居民们逐渐熟悉了“被服务与服务”的节奏。平台则有意引导大家走向更高目标:创造社区文化认同。于是,一批更具深度和自主性的项目诞生了——别名“二师兄”的翟来柱,本职是从业17年的环保工程师,也是马拉松爱好者,目前是瑞虹跑联亲子跑公益活动主理人。

他介绍,开始只是带着自己的孩子跑步。后来,身边越来越多小朋友加入进来,一个小小的念头开始萌芽:能不能把这种简单的快乐带给更多家庭?于是,就有了每周日在和平公园的相聚——半

小时跑步,半小时运动游戏。

此后,在瑞虹友邻社的邀请和支持下,原本小范围的亲子跑逐步开放给更多家庭,变成每周持续的公益项目。眼下,“瑞虹跑联+亲子跑”已发展了400多组家庭,每周日在和平公园开展亲子跑。还在心理学专业人士的帮助下,融入运动游戏和心理建设环节。

虹澜魔方联合会,由一位魔方亚洲冠军的母亲、瑞虹新城居民蔡允莉发起,成为全市首个魔方社会组织。她分享了一个细节:在一堂魔方公益课上,她用“花朵从天上掉下来”的比喻引导一个气馁的孩子,当孩子独立复原第一个面时,眼睛里闪烁的光芒和兴奋的尖叫令人难忘。如今,这个孩子已成为联合会的小骨干。虹澜魔方联合会也在探索赛事运营。

目前,瑞虹友邻社平台已孵化出五六个成熟的社会组织,活跃社群超过30个,微信群成员超5000人,小红书粉丝近2000人。

常琦思考过这套模式能跑通的原因:第一,技术降低了“创业成本”。AI工具和社交网络,让内容创作、活动组织、传播的门槛大幅降低,使“一人公司”或小微项目成为可能。

第二,信任降低了“交易成本”。这是社区模式最核心的优势。在社区里,因为地缘亲近和持续互动,信任建立更快,沟通效率远高于市场环境。

第三,做对社会有益,但对传统企业来说可能并不经济的事。因为大家都有主业,可以当副业来做,所以成本够低。

记者手记

“所做的事很有活人感”

周楠

采访瑞虹友邻社,最打动我的不是琳琅满目的夜校课程,也不是日趋精准的运转模式,而是一个个具体的人,在“邻居”这个朴素身份下,绽放的另一种可能。

以在地社会组织为平台,从志愿者服务起步,让专业价值自然生长,或许可以成为一种未来社区“副业”的趋势——并非赚取额外收入的狭义范畴,而是一种连接、创造与自我实现的生活方式。

建筑师策划社区公共活动,专业模特变身美育导师,爱好马拉松的环保工程师组织起数百组家庭的亲子跑……专业技能的边界在社区里变得柔软可触。当人与人卸下社会角色的铠甲,以真实兴趣与互助善意相待时,会催生蓬勃的生命力。就像一位瑞虹友邻社的成员所说:“我们所做的事很有活人感。”

在效率至上的市场逻辑之外,社区也提供了一个珍贵空间——这里允许试错,包容非功利,珍视

那些“不经济”却有意义的事。这片低成本的信任土壤,让创意得以萌发,让许多在城市中渐被遗忘的邻里温情,以新的方式落地生根。

更值得关注的,是其中“人”的成长轨迹。从学员到老师,从参与者到组织者,从受益者到共建者——社区平台像一座无形的桥,引领个体一步步发现自身潜能,甚至走向更广阔的事业舞台。在归属感中,勇敢探索人生的多重维度。

政府“退”与“进”的智慧同样是关键。退出直接操办,转而提供空间与信任,恰恰激发了社会组织的活力与创造性,让社区成为情感与行动的共同体。

值得期待的还有,未来是否可以在社区孵化出更多具有法人地位的OPC(一人公司)?无论如何,尝试已经开始。不管是在社区找到一群伙伴,学会一项技能,还是开启一份热爱的事业,都值得欣喜。

据介绍,瑞虹友邻社在瑞虹坊租的场地每月租金也要2万多元,但是通过一些活动的收益,反哺到下一次活动和场地费中,形成正向循环。居民参与其中,可以通过认识邻里增强安全感,通过技能互助降低生活成本,还可以给孩子创造更好的生长环境,自己的专业能力被看见,获得潜在的创业机会。

从“副业”到“主业”

瑞虹友邻社更是一个“社区能量场”,它能够让善意有出口,让热爱被看见

采访中,一个关键词被反复提及:OPC(一人公司)。常琦解释,这指的是有强能力的个人,可以将社区中验证成功的服务,发展为真正的“一人公司”。

蔡允莉的心愿则代表了这种进阶:“未来,我希望能把虹澜魔方联合会做得更有影响力……我们计划举办更高规格的社区魔方赛事,甚至邀请一些国际顶尖选手来瑞虹交流,把这里打造成上海乃至全国知名的‘魔方社区’。”

这或许回答了最初的问题:在社区做“副业”,能成功吗?

瑞虹友邻社的实践也许给出了一个分层答案:对于大多数人,成功意味着获得真实的邻里连接、情感价值和生活便利;对于一部分人,成功意味着技能被认可、创造力被激发;对于少数人,社区则成为人生新事业的试验场和起点。

“我们不是在培养运动员,而是希望每个孩子都能在快乐中发现那个活力四射、敢于挑战的自己。”“瑞虹跑联”的宗旨,或许也能形容这群在社区探索的成年人:他们在被信任的土壤里,重新发现了自己的另一种可能。

翟来柱认为,瑞虹友邻社不只是一个活动平台,更是一个“社区能量场”,它能够让善意有出口,让热爱被看见,让邻里之间因为共同的参与成为一个大家庭。

在嘉兴路街道办事处副主任华梦洲看来,在党建引领的基础上,政府需掌握“退”与“进”的分寸:退,是退出直接操办;进,是提供公共空间、政策指导等。这种“双向奔赴”让政府收获了更活跃的社区、更丰富的公共服务供给,以及居民更强的归属感。

2026年,瑞虹友邻社希望打造社区营造的超级个体OPC平台:先推动部分有兴趣的居民,成立一个社区营造类的OPC平台型市场主体,再争取让更多瑞虹友邻社的成员成为具有法人地位的OPC,真正将兴趣转化为促进本地区发展的经济动能。

上海外国语大学(全球)城市基层治理研究中心主任俞祖成教授认为,城市社区的功能,决不能将其矮化为单一的“居住”功能,而要充分挖掘和发挥本地资源尤其是居民本身的专业资源,不断丰富社区的其他功能,包括邻里交往功能、社区教育功能、社区经济功能等。

唯有居民越来越多的需求能在社区场域中不断得到满足,以居民为主体的基层治理共同体才有可能被打造出来。显然,嘉兴路街道瑞虹友邻社的系列活动,正在朝着这一方向努力。

千字当头 确保“十五五”开好局起好步

(上接第1版)陈吉宁指出,要发挥“五个中心”建设先手棋作用。持续强化全球供应链管理、大宗商品资源配置、走出去综合服务、跨境和离岸金融等重要功能,更好落实国家战略、维护国家利益、保障国家安全。始终保持战略敏捷,加强战略部署和科学应对,把握窗口期,掌握主动权。

陈吉宁指出,要持续深化高水平改革开放。高质量建设东方枢纽国际商务合作区先行启动区,加快集聚全球资源要素和高端商务活动,促进国际科技创新合作。以经济体制改革为牵引,促进服务业优质高效发展,

深化国资国企改革,深入推进开发区管理制度改革,持续打造国际一流营商环境。

陈吉宁指出,要扎实推进人民城市建设。编制实施好新一轮民心工程,以城中村改造为重点解决好群众宜居安居问题,不断提升教育、医疗、养老等公共服务优质均衡水平。用心做好稳就业工作,促进重点群体就业。持续改善生态环境质量,深化公园城市建设,提升“一江一河”等公共空间品质。强化党建引领社会治理,持续用力推进“多格合一”、物业综合治理等。推动“一网通办”“一网统管”迭代升级,不断提升城

市治理现代化水平。

陈吉宁指出,要更好统筹发展和安全,增强经济和社会发展韧性。加强风险隐患排查,牢牢守住安全生产和城市运行安全底线。推动公共安全治理模式向事前预防转型,加强公安新质战斗力建设,不断提升本质安全水平,更好实现高质量发展和高水平安全良性互动。

陈吉宁强调,全市各级领导干部要树立和践行正确政绩观,把为民办事、为民造福作为最重要的政绩,多做打基础、增后劲、利长远的工作,坚持因地制宜,发挥比较优势,深耕细分赛道,推动实现高质量、可持续发展。

不断发展坚如磐石的军政军民关系

(上接第1版)加强政治建设,始终在政治立场、政治方向、政治原则、政治道路上同党中央、中央军委和习主席保持高度一致。把学习贯彻习近平强军思想作为政治之责、精神之需、动力之源,全面贯彻新时代政治建军方略,深刻领悟“两个确立”的决定性意义,增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。要全面深入贯彻军委主席负责制,优化和规范党委军事决策机制。

推进党组织固本强基工程。较真碰硬深化整训整肃,更高标准落实问题整改,举一反三强化制度建设。增强使命意识,提升实战能力,强化动员支撑。把培育发展新质生产力与新质战斗力紧密结合起来,推动需求高效对接、资源充分整合、能力双向提升。

陈吉宁指出,警备区要创新双拥实践路径,架好军民共建“连心桥”,不断发展坚如磐石的军政军民关系。

立足“地方所需、群众所盼”,组织驻沪部队和广大民兵更好承担抢险救灾、应急救援等重大任务,积极融入上海发展大局。要营造关心国防、热爱军队、尊崇军人的良好社会氛围,全面落实军人军属政策待遇,用心用情排忧解难,增强国防教育实效,共同续写爱我人民爱我军的时代新篇。

上海警备区司令员张占礼主持会议。市领导吴伟、李政、华源,警备区党委常委徐斌、杨盛出席会议。

锚定“十五五”集众智谋良策聚共识

(上接第1版)龚正说,过去一年,我们在党中央坚强领导下,按照市委部署要求,为国担当、勇为尖兵,着力推动高质量发展,统筹抓好稳增长、促转型、惠民生、防风险各项工作,全市经济社会发展稳中有进、进

中提质。新的一年,期望大家更好发挥人才荟萃、智力密集、联系广泛的优势,锚定“十五五”时期上海经济社会发展的重大命题深化研究,集众智、谋良策、聚共识。我们将进一步完善协商民主程序,为大家参政议政创

造良好环境,一如既往地主动加强沟通协作,认真听取意见建议,不断提高政府科学决策、民主决策、依法行政水平。

“足不出沪品环球美食”正掀热潮

(上接第1版)位于静安嘉里中心的Calypso地中海餐厅,以其开放式玻璃屋设计和纯正地中海风味受到海内外顾客青睐。餐饮部负责人陈文基是一名来到中国3年多的德国人,他介绍:“我们的地中海精选双人套餐原价1152元,活动价618元,购买套餐后,人均300元左右。”

折扣力度大,效果立竿见影。“活动前的周末,套餐大概仅卖出5—10份,启动后第一个周末就有30位顾客预订,是原先的3倍多,咨询量还在持续增加,整体客流量上涨了30%左右。”

更多餐厅将陆续加入优惠
富民路上的Tapa Tapa推出448元西

班牙海鲜双人套餐。“优惠活动提升了约20%的客流量,不少新顾客特意前来打卡套餐。”餐厅店长吕梦娇表示:“我们想要推广‘米其林主厨的平民美食’,让更多客人体验到正宗的瓦伦西亚风味。”

“我们新推出的1111元招牌肉眼分享套餐,包含科利沙拉、蘑菇汤、M5级黑安格斯肉眼牛排和芝士蛋糕。”位于静安香格里拉酒店4楼的1515牛排馆经理李晓春介绍,“牛排选自安格斯与牛的混血品种,肉质上乘。餐厅还提供M5至M9多个级别的牛肉供顾客选择。”该套餐上线两周已售出70余份,吸引了不少家庭前来品尝。

在徐汇区,刚开业两周的FIAMA BISTRO BY SENSO则主打地中海融合菜。餐厅

创始人李子春介绍:“为了响应环球美食汇活动,我们特别推出了1048元的4人分享套餐,菜品设计上兼顾中外口味,比如将意大利与蟹粉融合,形成有海派特色的创新菜。”

多家餐厅负责人对活动持续开展表示期待。赵毅方建议,如果能在南京路步行街等客流密集区组织周末美食展示,将极大助力引流。李晓春也表示,通过各种方式提升餐厅知名度是他们当前最为关注的事情。

随着欧陆风味季的深入推进,更多餐厅将陆续加入优惠行列。上海市商业联合会常务副会长兼秘书长、环球美食专委会主任吴星宝介绍,接下来还会有亚洲风味、美洲风味等主题季陆续推出,让市民游客在上海不仅能“吃遍全球”,还能打卡“美食+”融合场景。

45万亿元!外贸实现九连增

(上接第1版)民营企业继续发挥外贸“主引擎”作用,进出口26.04万亿元,增长7.1%,占进出口总值的比重提升至57.3%。

2025年,广东、江苏、浙江、上海、山东、北京、福建7省市合计进出口贡献了

我国一半以上的外贸增量。长三角地区船舶和海洋工程装备、生物医药等产品出口均占我国同类产品出口总值的一半以上。粤港澳大湾区内地9市外贸规模逼近9万亿元台阶。

“十四五”时期,我国外贸经受了外部

环境风高浪急的考验,累计进出口规模突破200万亿元,比“十三五”时期增长四成,5年来我国进出口年均增长7.1%,进口国际市场份额保持在10%左右,出口国际市场份额保持在14%以上,实现了“十四五”外贸圆满收官。

美景不止于方寸之间

回归自然生活·拥有健康人生

