

### 东城区文化馆“艺+1 公益艺术培训课程”

在北京二环内的交道口片区里，一座现代化公共设施屹立于众多胡同民宅之中，这里便是北京市东城区第一文化馆。作为东城区政府设立的公益性群众文化艺术活动中心，文化馆常年为群众提供文化培训服务及各类公益演出。

工作日的傍晚，东城区文化馆一层的舞蹈排练厅内，依旧灯火通明。步入文化馆，阵阵乐曲声入耳，二十名学员正翩翩起舞。这门课由毕业于中国戏曲学院舞蹈教育系，专业从事舞蹈教学多年的石老师教授，在文化馆长期授课的她发现了近期授课的新变化。“现在年轻的面孔越来越多了。”石老师说，在历次授课中，这里大多数学员是60后、70后，而这期出现了四名90后的年轻面孔。

1998年出生的小张就是石老师班中年轻学员的代表。在某国企单位上班的她对于朝九晚五上班的生活节奏早已疲惫，长期坐在电脑前办公也让她腰酸背痛。“上班枯燥得很，只能试图在下班时间给自己找点乐子。”小张说，选择古典舞是为了让自己在跳舞的过程中放松身心，也能够借此锻炼身体。

在晚间开课并非是夜校追求潮流的新举措。早在2023年年中，夜校火爆前，为扩大对上班族和年轻群体的服务，东城区文化馆就增设了晚间和周末时段的公益培训课程。课程每期三个月，除节假日外，共

设置12节课，均分下来几乎每天都有课程开设，开设科目涉及舞蹈、声乐、美妆、秧歌等17门。

与其他夜校机构相比，对老百姓而言，这里最大的特点就是免费。东城区文化馆办公室工作人员称，大家所谓的“夜校”，在文化馆其实是全年均有开设的“艺+1公益艺术培训课程”，课程通过微信公众号推文内的二维码报名，每门课程设20个名额，经常是刚发出去不到一小时就被抢光。东城区文化馆是全额拨款的公益一类事业单位，文化馆的设立初衷就是为了满足周边群众精神文化需求。除公益培训课程外，东城区文化馆还定期组织艺术家讲座、公益观影、公益演出等丰富多彩的活动。据悉，今年寒假期间，这里还将针对青少年群体开设公益课程。

据了解，去年初施行的《北京市公共文化服务保障条例》鼓励公共文化设施延时开放、错时开放、夜间开放。在采访过程中，记者发现，北京还有不少官方文化机构也在用自己的实际行动尝试开办“晚间课堂”或“周末课堂”，例如石景山文化馆的“艺术夜校”、景山市民文化中心的“美后夜校”等。相信在不久的将来，会有更多官方文化机构积极应对市民群众的客观需求，延长开放时间，让公共文化资源惠及更广泛的群体。

### 天通苑地区公共文化综合体服务群众精神文化需求

夜校的身影遍布京城各处，除铺天盖地的商业机构在经营外，一些基层公共文化场所也在探索开办。

在号称京北最大“睡城”，众多“北漂”一族的聚集地，拥有常住人口超80万的回龙观、天通苑地区，一座总面积3.5万平方米的公共文化综合体正在努力让这里焕发新的生机。去年底，首场青年“Yeah”校美妆课在天通苑文化艺术中心地下一层会议室开课，教室里大屏幕播放着老师的课件，上面清晰演绎着化妆的步骤图解。老师一边演示一边解说。台下，学员们聚精会神地聆听学习，有模有样地对照实践。

专业从事美妆教学工作八年的佳琪是这堂课的老师。作为一名90后，佳琪也对夜校有着浓厚的兴趣。“晚上短短一个半小时时间能收获的远不止知识技能。”佳琪对记者说，夜校更像是为素不相识但又有着相同爱好的年轻人搭了个平台。在这个平台，不仅可以学到知识，还能交到朋友。据佳琪介绍，目前她所带的班里有二十名学员，她们中最小的24岁，最大的45岁。虽然学员的年龄差异较大，但丝毫不影响授课效果。

“附近的居民朋友对美妆课有着极大的兴趣。”中心公益活动负责人拓悦说，她们在夜校开课前会做大量的准备工作，其中很重要的一点就是问卷调查。与商业机构不同的是，公办机构着重强调公益性，以普惠的价格和有限的资源尽可能服务更多居民百姓的需求。此次在发出去的数百份问卷中，有不少在可选课程外提到了美妆。张娜就是其中的一员，35岁的她在朝九晚五的时间里忙于工作，仅有夜晚的短短几个小时是属于她自己的。“我想通过学

美妆让自己变得有气质。”张娜腼腆地说，因为平时没时间所以上夜校，因为不会化妆所以报了美妆，最简单最直白的答复往往是大多数人的心声。

在收集调查结果后，中心工作人员便与合作机构及授课老师展开遴选。拓悦介绍说，目前中心开设的夜校课程里，除书法课是由中心内入驻的老师教授外，其他课都是外面请的。除专业能力是必要考虑的因素外，价格也是他们集中关注的。“找开课老师就像买东西，也要货比三家。”拓悦说，作为带有公益属性的公办机构，他们开办夜校课程要做到惠民，就将学费设置在了单门课程500元，但很多机构提供老师的报价是远高于这个价格的，这就需要不断地谈，不断地对比其他机构，尽可能找到最合适的。

虽说问卷调查的结果是中心确定夜校课程科目的风向标，但也并非每个提议都能立刻采纳。“其实在前期的问卷调查里，想学插花的居民朋友也不少，但我们本次并未采纳开设。”拓悦说，考虑到现在是冬天，鲜切花价格贵，在保证惠民价格不变的前提下，开设的难度就会很大，并且作为课程耗材也不方便让学员自行准备，所以首期先开课暂不开设，预计开春之后开设。

据了解，天通苑文化艺术中心是在“回天地区”三年行动计划推动下建立的，自正式运营以来，主要通过周末、节假日等时间开展丰富多样的文化活动，服务回天地区群众百姓的精神文化需求。此次，也是借着夜校兴起的热潮，将服务的目标人群向区域内的青年群体拓展。中心探索举办的夜校先导课采取小班教学的模式，除美妆外，还有瑜伽、茶道、书法等五门课程开设。

夜校，这个最早出现在上世纪八九十年代，用于学历提升的社会教育形式，最近可是火出了圈。区别于光鲜的，如今的夜校已不再枯燥乏味，取而代之的则是多元化的兴趣课程，不论是美术创作、乐器弹奏，还是非遗技艺、传统手艺，又或是运动健康、瑜伽健美，统统有机开设。除此之外，价格低也是当今夜校的一大特点。相比于学费动辄上千上万元的日常培训课来说，夜校的大多数课程学费仅几百元。虽说两者教学深度有所不同，但对于当代年轻人来说，能通过夜校让自己在感兴趣的课程里入门就够了。夜校，以它独特的优越性吸引着众多年轻人入圈。大城市里，“白天上班，晚上上课”的生活方式已然跃升成为当代年轻人的新时尚。

最近，上海市民艺术夜校因超65万人抢报近1万个课程名额大火。与此同时，北京一些机构相继开设的夜校里，不少课程的报名人数已爆满。记者在社交平台检索关键词“北京夜校”后，各式各样的课程琳琅满目，发帖作者大多是机构负责人，不少帖子都是直接以课程信息表作为封面，整个页面看起来像是面广告墙。记者点开一篇热帖看到，作者发布的信息涵盖声乐舞蹈、绘画摄影、调酒烘焙、演讲表演等多门课程，帖子下紧跟的是上千条评论，“授课地点在哪？”“海淀区有吗？”“怎么报名？”“怎么联系啊？”……面对网友的提问，作者几乎每条都有回复。进入主页，“夜校咨询10号群”的二维码被挂在了置顶位置，每群限额500人，这意味着平台上已经有超过4500人加入群聊咨询了解作者推广的夜校。类似的情景在平台其他夜校机构的主页也能够看到。

在数不胜数的夜校大军里显然自己绝非易事。为吸引顾客，夜校机构也在想方设法地提高自己的核心竞争力。“我们是北京



首家开玻璃首饰制作的。”夜校机构负责人说，现在网上夜校的信息太多了，很多课程都是雷同的，有必要做出自己的特色来。类似想法的夜校还有不少，他们的课程内容越发新奇，授课形式也越发有趣。位于丰台区的一家商业机构里开设了缝纫课，老师手把手教学员使用缝纫机，用小布块练习缝线，在一次又一次的实践中学习，最后以制作成型的衣服作为结课作业。“因为我肩膀有些厚，所以不太适合做吊带，我就改成了一字领。”学员顾女士说，最开始会担心自己跟不上学不会，整套课下来感觉理解得还可以，最后还亲手给自己做了件裙子。类似玻璃首饰制作、缝纫这类的课程还有很多，如“美人鱼”潜水课、皮具制作等，相较于多数夜校开设的普通课程来说，这类课程的教学场景会更专业，适应人群会更小众。

据光明网去年10月的报道显示，美团、大众点评等平台上“夜校”的搜索量同比增长980%，相关笔记评价数同比增长226%。以2023年7月为例，研学、民族声乐、滑板等细分课程的搜索量同比增长，分别位居增速前三位。夜校火爆绝非是短暂的社会现象，而是当代年轻人对于文化生活的真切向往和对于公共文化服务的客观需求。

文/北青社区报 闫宇辰

### 延长开放时间，让公共文化资源惠及更广泛的群体

# 夜校狂潮 成年人的文艺狂欢



### 教培机构转型调整经营模式

近段时间，夜校在社交媒体上广受关注，似乎成了年轻人之间的新潮流，甚至连秋冬的寒风也抵挡不住他们的热情。与此同时，这股风潮也为不少兴趣培训机构带来新的机遇。

近日，北京东四环外朝阳路附近的商场内，一家名为京畿非遗工坊的机构里挤满了前来上课的年轻人。三四十平方米的教室里十多个人围坐在一张大桌子旁，桌上放置有水桶、刮板等工具，教室两侧书架整齐码放着各种工艺品，身后的墙面上并悬挂着各类工具，文化墙上“匠心”二字尤其显眼。“和泥的比例是不是不太对？再多加点胶。”“刮板平着用。”“小心别把泥层的粘粘给刮出来。”老师逐一叮嘱学员注意事项。

和泥、抹泥、上色……一个接一个步骤地跟下来，不少学员的作品已略见雏形。“下了班来这儿和泥巴蛮有意思的，老师也很有耐心。”一名学员告诉记者，自己是通过网上的夜校宣传了解到的课程，目前已经上了两次课，每每做完作品还是很有成就感的，这对身心也是种放松。

抓住夜校这阵风转变的远不止京畿非遗工坊这一家。在海淀区公主坟附近，一家绘画工作室也围绕自己的老本行开办了夜校。国画、书法、陶瓷、油画均在夜校课程的列表里，500元10次课的收费标准也与大多数夜校保持一致。但这次决定直接改变了这家机构的经营模式。

时间倒回到去年10月，这家绘画机构的受众人群还只针对即将参加高考的艺术类学生，主营业务还只是提供素描、速写和水粉画的应试化教学，虽然日均学费高，但学员人数少，客源不固定。现在抓住夜校爆发的契机开办全年龄段兴趣化培训后，仅通过网络和员工朋友圈转发宣传带来的私域流量就很多，近两个月来更是出现抢不到课的情况。

在这波潮流的驱使下，很多教培机构也纷纷转变、调整原有经营模式。对于这些商业机构来说，这无疑是一次机遇。在网络上，每天来自各种机构、夜校主人的信息不断更新。关于其背景、师资等信息，也并不方便直接得知。网络平台上纷繁复杂、鱼龙混杂的信息也成为目前商业机构或个人开办夜校反映出的真实状况。

图片由受访者提供