

晚報
视点

记者实地探访宣城悄然兴起的付费自习室

小隔间里
他们正在为未来拼搏

□ 全媒体记者 付玉

一米宽的书桌、明亮的台灯、码满书架的书本、随意搭在椅子上的外套、半封闭的小隔间……在吾悦广场B座29楼的一家无人自习室，“二战”考研的何轩正在埋头“刷题”，为即将到来的考试做最后的冲刺——“在这里学习效率比较高。”他说。

这家坐落在写字楼里每小时收费3元的自习室，有数个大小不一的房间，每个房间都铺着柔软的地垫，房间被隔断分割成十几个平均约一平方米的格子间。通过手机扫描桌面上的二维码付费，台灯自动亮起，一个安静的学习空间便生成了。

据媒体公开报道显示，2019年，主打“沉浸式学习氛围”的付费自习室悄然走红，北京、上海、广州、西安、天津、银川等国内数十个城市相继出现。同样，在安庆，付费自习室也正在悄然兴起。



宣家花园街付费自习室，晚上上座率较高。

■ 花钱买座学习悄然兴起

“我们自习室今年9月份开始试营业，10月中旬正式营业。上座率平常大概40%，晚上上座率相对较高，达到70%—80%。”吾悦广场B座无人自习室的创始人徐弢介绍道。

“我们这边占比比较大的是包月的固定座位，马上12月26日就是硕士研究生招生考试的初试时间了，所以最近我们自习室几乎全满。”位于宣家花园街的自习室创始人李鹏程介绍说，在有重要考试的月份，自习室的上座率能达到90%以上、甚至是100%，“其他月份周一到周五上座率大概70%—80%，周末会稍微多一点。”

记者走访发现，付费自习室基本都设有公共休闲区和深度学习区。在人均面积约一平方米的独立隔间里，配备有台灯、插座、储物柜等硬件。公共休闲区配备有餐桌椅、电磁炉、冰箱、打印机等。

不同于一二线城市按小时收费的模式，安庆市场上的付费自习室多以套餐消费模式为主。“比如我们有早鸟卡、晚间卡、月卡、季卡、周卡、日卡等，按小时付费的很少，极少数实在找不到合适的套餐的人才按小时付费，3元一个小时。”徐弢说。

记者了解到，每一家付费自习室的收费情况都有所不同，套餐内容也不尽相同，但卖得最好的多为体验卡、月卡、季卡等，价格从几元到几千元不等。

■ 格子间里“为未来努力”

“来这里上自习的主要有三类人：一类是初高中学生；一类是准备考研的大学生；还有一类是准备考研、考公务员和考证的上班族。”李鹏程说，还有一小部分宝妈，想自我提升一下，研究一点她们自己感兴趣的知识。

张子钰是城区一所中学的高三学生，一个月前开始去付费自习室上自习，“我觉得在那里学习效率比较高一点，没有人找我说话，也安静很多。”

记者了解到，除了初三高二的学生，还有一部分二胎家庭或者父母上晚班家庭的孩子来付费自习室。二胎家庭小的孩子比较吵，影响到大孩子的学习，一些父母就把他们送来。另外一种就是父母上夜班，孩子学习无人照看，有的付费自习室配有老师。

市民费昭是一家公司的职员，也是一名业余作家，工作之余会写一些文章发布在自己的公众号上。“身兼多职”的费昭还是一个两岁孩子妈妈。“在家里几乎什么都干不成。以前会去图书馆或者咖啡厅，现在更多选择去付费自习室。”费昭说，每当有约稿，下班后她就直奔付费自习室，“那里有一种大家都很努力的氛围，是我特别喜欢的。”

方艳同样是一名上班族，她最近在准备“考证”，不久前，她在微信朋友圈发了两张付费自习室的照片，并配文：“要不是需要回家洗澡洗头洗衣服，我都不想走，真是越学越精神的地方。”

■ 创立者大多为年轻人

找不到一个安静看书的地方、因为看了一部电影……谈起创立付费自习室的初衷，他们的理由有相同也有不同。

徐弢是一名“95后”，在自己创办的无人自习室门口，贴着一张“营业指引”，简介的第一句话便是：“2019年底，我想在安庆找一个上自习的地方，结果不尽人意，那只好自己做一个了。”

“2019年寒假，家里的哥哥姐姐包括我自己马上就要考研了，但是在安庆并没有太多合适的自习室，于是就萌生了自己做一家的想法，也是为毕业积累工作经验。”目前仍然在外地上大二的徐弢“远程遥控”着付费自习室的管理运营：“我们实施的是无人管理模式，通过网上预约的形式提供服务。像打扫卫生和清除垃圾这样的事，我们从顾客中聘请短期店长，以奖励自习室套餐的形式让他们管理日常。”

无人管理自习室类似于共享经济，大多数靠顾客自觉，徐弢发现运行到现在各方面都井然有序：“我们的耗材全部摆在外面，储物柜交费也全凭自觉，从未发生过偷盗或是不缴费而擅自使用储物柜的情况。这让我感受到在共享经济如此发达的今天，互相信任正在成为社会的常态。”

毕业于西北师范大学物理学专业的李鹏程也是“90后”。“我这个付费自习室在安庆有四年的时间了，中间换了很多地方。”李鹏程说，某一天，他看了一部电影，“电影里有带隔间的付费自习室，我觉得挺好的。”说干就干，李鹏程将付费自习室开起来了。

“安庆市场也有一个对新兴经济业态的接纳过程。一开始我开第一个付费自习室的时候，一个顾客都没有，要不是我兼职做补习老师，那一年可能就要亏了。”李鹏程说，有了第一次失败的经历，挪了地方以后，他没敢设太多座位。“只设了17个座位，但是最火爆的时候要加桌子。”经历了三次换地方，李鹏程的付费自习室也逐步进入正轨，“一个月纯收入大概在2—3万元，但这个数字不是固定的，一般来说上半年要好一点。”

■ 消费需求倒逼是重要因素

为什么会有这么多人愿意为自习室付费呢？

徐弢认为，“有需求就有市场”、“不论是学生还是已经工作的职场人，都需要提升自己，从而更好地面对竞争。”

安庆师范大学经济与管理学院副教授张时玲认为，现代人对知识的渴求度更高，技术更新换代的速度也对劳动者的技能提高不断提出新的要求。选择付费自习室学习，满足了一些年轻人的心理需要；另外，付费自习室的出现也反映出公共学习空间的不足，比如图书馆可能存在空位少、关门时间太早等问题。消费者需求倒逼是推动新业态产生和发展的重要因素之一。“付费自习室这一新业态的产生正是企业及时把握消费者需求，满足特定消费群体现实需求的结果。”



宣家花园街自习室，一名高中生在学习



无人管理自习室，考研一族正在冲刺

本版图片
由李鹏程提供