

# 拒绝周末“葛优躺” 榕城掀起“蹭课热”

不少年轻人积极投身各式各样的低价体验课,开辟周末“新生活”

■海都见习记者 吴诗榕 王灵婧 文/图

一到周末就化身“葛优躺”,瘫在沙发一动不动任由时光悄然流逝?在快节奏的生活中,周末往往成为一些人逃避日常、寻求放松的“避风港”。那么,如何在周末里寻找乐趣与成长呢?海都记者近日走访发现,有这样一群年轻人,他们拒绝让周末成为“葛优躺”的代名词,积极投身各式各样的体验课,开辟一条增加周末丰富度的“新路径”。

## 周末新宠 “1元起”探索多元兴趣

记者在多个网络平台搜索“成人体验课”,发现品类琳琅满目,包括美术、硬笔、声乐以及各类乐器、舞蹈等,而且体验课价格更是低至“1元30分钟架子鼓课”、“1元90分钟围棋试听”、“9.9元90分钟素描课”……

长乐一家瑜伽馆的馆主丹老师(化名)告诉记者,每天都有咨询瑜伽体

验课的顾客,“我们有精品小班课、私教、女子塑形抗阻力训练、普拉提、肩颈康复等课程,可以在团购平台购买,一节精品小班课(19种瑜伽课程任选一节)体验价格只需要19.9元,体验时间60分钟。在体验课后我们会给顾客做一次评估,看看顾客具体适合哪类型的课程,专业教练会制定出课程方案”。

## 亲身体验 解锁1元架子鼓体验课

为亲身感受体验课的魅力,记者在网络平台预约了一节价值1元、时长30分钟的架子鼓体验课,通过添加客服的微信,轻松完成了预约流程。

20日上午11时许,记者来到架子鼓体验课位于鼓楼区的门店。体验课伊始,老师介绍了架子鼓作为

伴奏乐器独特的地位,接着又引导记者逐一认识架子鼓的各个组成部分,如沉稳的底鼓、清脆的军鼓、镲片等。在讲解过程中,老师讲解了理论知识,亲自示范了正确的坐姿、握槌方式以及手脚协调的基本技巧,让记者在短时间内对架子鼓演奏有了初步的认知和感受。

20日上午,记者来到该瑜伽馆看到,3间教室均爆满,来此上课的学员年龄跨度较大,但大多是刚刚毕业的大学生、上班族。正准备上课的“00后”瑜伽爱好者静静(化名)是体验课“热潮”中的一位典型代表,她告诉记者,自己是一名教师,偶然间在团购平台里看到瑜伽体验课,心动之下

“在我的课堂上,大部分学员都是年轻人,他们最初或许只是出于好奇前来,但往往体验后,会被架子鼓的魅力吸引,从而开始长期的学习。”谈及年轻人对上体验课的热情,老师认为只有通过亲身体验,才能发现自己内心的热爱与兴趣所在。此外,记者还随机咨询

便来尝试体验。“这家瑜伽馆距离我家只要10分钟,第一次来的时候我还害怕学不会,去了之后发现大家都是业余爱好者,老师也很细心,会根据我们的程度制定课程。”静静表示,从前她的业余生活就是睡觉逛街,现在发现了“瑜伽”这项运动,在放松之余还能锻炼身体,真的很惊喜。

了多家提供体验课课程的机构,发现爵士舞、美术绘画等课程同样受到年轻人的青睐。在爵士舞体验课中,学员们可以在60分钟内学习到一些基本功以及片段舞曲,感受身体和音乐的融合;在美术体验课中,学员们则能在老师的指导下,亲手完成一幅画作。



瑜伽馆内教室爆满

## 专家: 低价体验课可有效拓宽个人兴趣边界

有网友认为,体验课上完之后不报名,是“蹭课”行为。对此,记者咨询了福建师范大学教育学院教授、博士生导师杨启光。

“周末体验课的兴起,无疑是我国社会多元文化需求增长的直接反映,是一种顺应时代潮流的正常市场行为。”杨教授解释,体验课课程主要面向年轻群体多元化、多样化的需求,是能够促进他们实现自我并且个性化发展的一种新方式,是个体终身学习与自我教育的重要补充。这种形式的出现,是建设学习型城市化的重要举措,值得鼓励。但政府需要在其中加以积极支

持与引导,形成规范、有序和专业的市场,避免无序与恶意的竞争行为发生。

“关于低价体验课是否等同于‘蹭课’的争议,我认为这更多是一个价值观与动机的问题。对于真正怀揣好奇心与探索欲的学习者而言,低价体验课是降低尝试成本、拓宽兴趣边界的有效方式。他们通过亲身体验,有机会在众多可能性中发现真正热爱的事物,进而深入学习与投入。因此,我们不能简单地将低价体验课等同于无意义的‘蹭课’,而应看到其背后蕴含的积极学习态度和自我发现的价值。”杨教授如是说道。

# 拼抢盛夏旺季 无糖茶“卷”疯了

记者走访福州多家超市、便利店,发现众多无糖茶品牌开展促销活动,线上平台也有较大幅度优惠

■海都记者 林涓

步入盛夏,饮料旺季也随之到来,经常前往便利店的市民应该能发现,无糖茶慢慢占据了便利店饮品区的半壁江山。从一开始的众人吐槽“没什么味”“跟白开水差不多”,到如今却俨然成为饮品界的新“顶流”。近日,记者走访福州多家超市、便利店,发现众多无糖茶品牌进入新一轮价格战之中,以此在同质化严重的无糖茶市场抢占“一席之地”。

## 线下 无糖茶促销活动多

在鼓楼区的多家超市和便利店里,记者发现,无糖茶产品已经占据了饮品冰柜的一半以上,且大多伴有促销活动。

在鼓楼区化民营路的一家便利店里,原价6元的500ml果子熟了乌龙茶饮品与原价6元的500ml三得利清茶绿茶(无糖)和麦茶(无糖),分别推出了第二件

1元及第二件半价的优惠活动。

在鼓楼区华林路的一家便利店里,原价5元的500ml康师傅无糖和低糖乌龙茶也推出了第二件半价的的活动,原价5元的500ml统一春拂绿茶同样推出了第二件1元的活动。此外,在鼓楼区的一家永辉超市内,部分无糖茶产品也标有

特价标签。

“卖得比较好的还是无糖茶系列。”鼓楼区西环北路一家万嘉便利店的店员告诉记者,目前无糖茶产品是店内的热销产品,除了消费者接受外,也与无糖茶品牌目前大力度的促销有关。

随后,记者走访了鼓楼区的多家万嘉便利店、7—

ELEVEN便利店以及六意便利店,发现传统大品牌(如东方树叶、三得利、淳茶舍、统一等)大多采用第二件半价或直接打折的促销方式,而新锐品牌(如果子熟了、元气森林等)则多采用第二件1元的优惠策略。折算下来,大部分无糖茶产品的售价为每瓶3至4元。

## 线上 无糖茶“价格战”白热化

不仅线下市场竞争激烈,线上无糖茶市场的价格战也愈发白热化。

记者查询了多个线上平台,发现“6·18”大促期间无糖茶饮品均有较大幅度的优惠活动。在朴朴超市APP上,500ml

的东方树叶黑乌龙茶零售价为每瓶5元,优惠后为每瓶3.5元。

而在淘宝平台,由于各种平台活动与优惠券的叠加,优惠力度更大。500ml东方树叶无糖茶混合装12瓶售价为37.5元,

折合每瓶约3.1元;同净含量的果子熟了无糖茶和三得利乌龙茶在百亿补贴后的售价则约为每瓶2.9元。

不仅如此,其他电商平台如京东、拼多多也纷纷推出各类促销活动,

以吸引更多消费者。京东平台上,许多品牌的无糖茶在满减活动和优惠券的叠加下,售价比平时低了20%以上。拼多多则通过“限时秒杀”活动,让部分无糖茶产品价格一度低至每瓶2元左右。



无糖茶饮料受欢迎

## 专家: 长期饮用“无糖”饮料会诱发肥胖和糖尿病

近年来,随着健康饮食观念的普及和消费者对无糖、低卡路里饮品需求的增加,无糖茶饮逐渐成为市场的主流选择,赢得了越来越多消费者的青睐。市民李先生表示自己经常喝茶,尤其倾向于无糖茶。他认为无糖茶更健康,能够避免摄入过多糖分引发肥胖等健康问题,同时能让人品尝到茶叶本身纯粹自然的味道。“现在大家都很注重养生和健康生活,无糖茶正好契合这种需求。”李先生几乎每天都会喝上一两瓶无糖茶。

市民王女士认为,相比起有糖饮料,她觉得无糖茶喝起来没有负担,口感清爽、不甜腻,更能解渴。“去便利店买饮料,都会先看无糖茶,而且现在无糖茶促销很多。”福建省第三人民医院

治未病科营养师陈慧云介绍,根据中国居民膳食的安全标准规定,每100g或100ml含糖量不超过0.5g,就可以称为0糖。

陈慧云介绍,无糖饮料中的甜味是来自人工甜味剂。人工甜味剂虽然没有能量,但是长期饮用会扰乱我们的肠道菌群,增加我们的食欲。经长达10余年的研究表明,长期饮用无糖饮料会诱发肥胖和糖尿病。因此建议可以偶尔喝一次无糖饮料,满足一下味蕾,慢慢过渡到健康水。“含糖饮料尽量不喝,无糖饮料偶尔喝,水天天喝。”她还建议,市民可以根据自己的状态喝一些养生茶,比如说爱生气肝郁气滞的人可以喝玫瑰花、茉莉花、陈皮等组成的疏肝解郁茶,这样不仅满足味蕾还健康。