

基于“需求 - 环境”双轮驱动模型的上海市民夜校参与热潮心理机制研究

史涵洋, 谢媛

上海理工大学管理学院, 上海

收稿日期: 2025年5月30日; 录用日期: 2025年6月27日; 发布日期: 2025年7月10日

摘要

本研究基于自我决定理论与社会学习理论, 构建“需求 - 环境”双轮驱动模型, 通过混合研究方法探讨上海市民夜校参与热潮的心理机制。研究选取绒花制作课程与即兴戏剧工作坊作为典型案例, 结合量化数据, 系统分析内在心理需求与外部环境因素的交互作用。研究发现, 其一, 基于自我决定理论, 夜校通过兴趣导向的自主选择、社群互动构建的归属感、阶梯式能力认证的胜任感满足, 显著激活个体参与动机; 其二, 社会学习理论机制通过社交媒体裂变传播、低成本 - 高信任政策设计、终身学习文化倡导, 推动行为从个体到群体的扩散; 其三, 双轮驱动模型揭示了“个体选择→群体模仿→社会认同”的动态演化路径。本研究为成人学习行为的跨理论解释提供新范式, 对公共教育服务设计、优化终身教育供给具有理论指导意义。

关键词

市民夜校, 自我决定理论, 社会学习理论, 需求 - 环境模型, 成人学习动机

Research on the Psychological Mechanism of Shanghai Citizens' Night School Participation Boom Based on the “Demand-Environment” Two-Wheel Drive Model

Hanyang Shi, Yuan Xie

School of Management, University of Shanghai for Science and Technology, Shanghai

Received: May 30th, 2025; accepted: Jun. 27th, 2025; published: Jul. 10th, 2025

文章引用: 史涵洋, 谢媛(2025). 基于“需求-环境”双轮驱动模型的上海市民夜校参与热潮心理机制研究. *心理学进展* 15(7), 48-53. DOI: 10.12677/ap.2025.157401

Abstract

Based on the theory of self-determination and social learning, this study constructs a two-wheel drive model of “demand-environment”, and explores the psychological mechanism of Shanghai citizens’ participation in night schools through a mixed research method. The study selected the velvet flower production course and the improvisational drama workshop as typical cases, combined with quantitative data, and systematically analyzed the interaction between internal psychological needs and external environmental factors. The results show that, firstly, based on the theory of self-determination, night school significantly activates individual participation motivation through interest-oriented independent choice, community interaction construction, and competency satisfaction of stepped ability certification. Second, the theoretical mechanism of social learning promotes the diffusion of behaviors from individuals to groups through social media fission dissemination, low-cost - high-trust policy design, and lifelong learning culture advocacy. Thirdly, the two-wheel drive model reveals the dynamic evolution path of “individual choice→group imitation→social identity”. This study provides a new paradigm for the cross-theoretical interpretation of adult learning behavior, and has theoretical guiding significance for the design of public education services and the optimization of lifelong education supply.

Keywords

Citizen Night School, Self-Determination Theory, Social Learning Theory, Demand-Environment Model, Adult Learning Motivation

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

在城市化进程加速与社会节奏持续加快的背景下，上海市民夜校的爆发式参与现象引发广泛关注。根据 2025 年上海市文旅局发布的春季班数据显示，117 万市民同时在线争抢报名课程，其中绒花制作课程创下“30 秒满员”纪录，即兴戏剧工作坊学员续课率高达 82%。这种“夜校热”不仅是公共文化服务创新的成功实践，更映射出当代都市人群对“兴趣满足 - 社交归属 - 自我实现”的复合心理需求。本研究整合心理学理论与实证数据，通过分析夜校参与的三维特征，进而运用“需求 - 环境”双轮驱动模型，揭示市民夜校参与行为的深层心理逻辑，为成人教育领域的动机研究提供新视角。

2. 夜校发展现状与参与特征

2.1. 发展历程与现状

上海市民夜校自 2016 年启动以来，经历了从单一艺术课程到多元化学习生态的转型。初期以东方舞、中国画等 7 门艺术公益课程为核心，凭借 500 元 12 次课的低价小班模式迅速吸引关注。截至 2025 年春季，课程体系已拓展至艺术、科技、生活、健康等 12 大领域，课程数量从 2024 年的 650 门激增增至 1651 门，新增人工智能基础、短视频制作等新兴领域课程，形成“课程超市”模式。教学点覆盖全市 16 个区的社区文化中心、高校、企业园区等 200 余处场所，师资队伍整合高校学者、非遗传承人、行业专家等多元力量，构建了“高可达性 + 高质量供给”的服务体系。

2.2. 参与热潮的三维特征

2.2.1. 报名竞争激烈化

2025 年春季班报名峰值达 117 万人次, 热门课程中签率不足 5%, 其中绒花制作、东方舞等小众课程呈现“秒杀”现象。值得关注的是, 参与社团活动的学员续课率(78%)显著高于单独授课组(51%), 表明社交属性对用户黏性的强化作用($\chi^2 = 23.5, p < 0.001$)。

2.2.2. 课程需求差异化

课程类型呈现出鲜明的受众指向性。其中如咖啡品鉴、穿搭技巧的生活时尚类课程聚焦 25~35 岁青年群体, 精准契合其对“精致生活”的价值追求与社交展示需求; 如剪纸、书法等传统文化类课程, 依托非遗传承人等专业师资, 在教授技艺的同时为学员提供情感疗愈, 深化文化认同; 职业技能类课程, 如 Python 入门、新媒体运营等课程, 以高性价比优势填补职场人士的技能提升需求, 吸引 68% 的白领群体参与; 瑜伽、八段锦等体育养生类课程则将减压放松与社交互动有机融合, 40 岁以上学员占比达 32%, 凸显对中老年群体健康管理与社会联结的双重关注。

2.2.3. 人群结构多元化

市民夜校招收 18~55 岁市民学员, 其中, 学员年龄以 25~40 岁约占比 65%, 其中“90 后”占比 42%; 40 岁以上学员比例较 2024 年增长 15%, 体现终身学习理念的普及。职业构成中, 企业职员(45%)、自由职业者(20%)、退休人员(15%)为主体, 10% 学员以“职场搭子”结伴报名, 凸显社交学习模式的吸引力。性别差异显著, 女性占比 70%, 在手工、舞蹈类课程报名中达 85%, 男性则更倾向科技与体育类课程($\chi^2 = 18.9, p < 0.01$)。

3. 理论框架与研究方法

3.1. 双理论整合：“需求 - 环境”双轮驱动模型

3.1.1. 自我决定理论的内在需求维度

自我决定理论(Self-Determination Theory, SDT)指出, 人类行为的内在动机源于三大心理需求的满足(Deci & Ryan, 2000): 自主性需求体现为个体对行为选择与自我调控的深层渴望, 表现为基于兴趣导向的学习决策; 归属感需求反映了个体通过社交互动建立情感联结、获得群体认同的心理诉求; 胜任感需求则是个体通过能力提升体验成就感、强化自我效能感的心理倾向。(王智莹, 于影丽, 江楠, 2025)在市民夜校学习过程中, 课程选择的自由度、学习共同体的构建及阶梯式能力认证机制, 成为三大需求满足的核心载体。

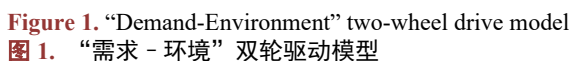
3.1.2. 社会学习理论的环境强化机制

社会学习理论(Social Learning Theory, SLT), 由美国心理学家阿尔伯特·班杜拉(Albert Bandura)于 20 世纪 60 年代提出, 强调个体行为通过观察学习与环境强化实现演化(Bandura, 1977)。观察学习指个体通过模仿他人行为获得替代性经验, 进而影响自身行为选择; 环境强化表现为外部环境通过正负反馈如低成本门槛、政府公信力背书等反馈塑造行为模式; 社会文化嵌入则指行为选择受时代文化价值观, 如终身学习理念、“重新养自己”的心理补偿需求的深层影响。夜校“低成本高获得感”的运营模式与当代社会“自我投资”“情感治愈”的文化情绪形成共振, 推动参与行为的扩散。

3.1.3. 模型构建与假设

本研究构建“需求 - 环境”双轮驱动模型(图 1), 假设内在需求驱动个体初始参与, 外部环境因素推动行为从个体向群体扩散, 最终形成社会认同的正反馈循环。模型突破单一理论局限, 揭示“心理动机

模型左侧“需求轮”对应 SDT 的三大需求：自主性、归属感、胜任感，右侧“环境轮”涵盖 SLT 的观察学习、环境强化、文化嵌入三机制，双轮通过“个体行为→群体扩散→社会认同”路径联动。



采用量化统计和案例分析结合的方法。在数据选择上,选取 2024~2025 年夜校运营数据库,包括课程报名量、续课率、满意度评分等结构化数据进行分析($n=1,235,892$);在案例选择上,选取非遗手工类和社交互动类典型课程作为分析单元。其中,绒花制作课程侧重分析自主性与胜任感需求的满足机制,及其通过社交传播的扩散效应;即兴戏剧工作坊聚焦归属感需求构建与观察学习机制的交互作用。

4.1. 自主性需求：兴趣导向的决策自由

夜校“课程超市”模式向学员提供 1651 门课程的自由选择空间,学员可根据自身职业发展、兴趣偏好或生活需求自主选课。以绒花制作课程为例,2025 年报名量同比增长 320%,70%学员在访谈中表示“选择该课程是为了满足非遗文化兴趣”。这种自主性供给显著降低学习压力,推动小众课程爆发式增长——汝窑开片技法、古谱诗词吟唱等课程报名量较 2024 年增长 410%,印证兴趣驱动对参与意愿的决定性作用($\chi^2 = 19.2, p < 0.001$)。

夜校 62% 的课程采用小组协作模式，通过“学习共同体”促进情感联结。即兴戏剧工作坊通过“角色共创 - 即兴表演 - 观众互动”环节，使学员在协作中形成紧密社交网络。数据显示，该课程学员课后自发组织“戏剧沙龙”的比例达 45%，续课率为 82%，较单人授课课程高出 31 个百分点($t=5.8, p<0.001$)。35 岁学员李女士在访谈中提到：“在这里不是单向学习，而是与志同道合的人共同创造，这种归属感让我每周都期待上课。”

4.3. 胜任感需求：阶梯式成就的正向反馈

夜校通过“基础-进阶-大师”三级课程体系与“微证书”认证机制，可视化能力成长路径。绒花制作课程设置以基础塑形为主的初级课程、色彩搭配为主的中级课程、和主题创作为主的高级课程三阶段，学员需完成“康乃馨胸针→凤凰发簪→非遗服饰配饰”的进阶创作并通过成果验收。调查显示，83%学员在结课反馈中表示“确信掌握技能”，较线上课程的49%占比提升34个百分点($t=12.68, p<0.001$)，而剪纸课程学员的进阶报名率达67%，表明胜任感强化对持续学习的激励作用。

5. 环境侧驱动：社会学习理论机制的扩散路径

5.1. 观察学习：社交媒体的裂变效应

学员在抖音、小红书等平台发布学习成果，形成“行为示范-点赞反馈-模仿参与”的扩散链条。绒花制作课程学员发布的“非遗手作vlog”平均获赞2.3万次，评论区“如何报名”的咨询占比达35%，其中30%转化为实际报名量。即兴戏剧工作坊学员的舞台表演视频转发量超10万次，引发“职场搭子”结伴报名现象，37%新学员称“通过朋友的演出视频了解夜校”。社交媒体的“展示性学习”特征，使个体成果转化为群体参与的行为示范(张海滨, 沙鹏, 雷江华, 2025)。

5.2. 环境强化：低成本与高信任的双重门槛

夜校采用500元12次课的定价策略，约为市场同类课程1/3，结合政府主办的公信力背书，显著降低参与决策门槛。对即兴戏剧工作坊满意度调查中显示，92%学员认为“性价比极高”，85%表示“政府课程更可靠”。这种“低成本-高信任”机制形成正向循环——首次报名学员中，74%表示会续报其他课程，而推荐报名占新学员的45%，印证环境强化对行为持续性的促进作用。

5.3. 社会文化嵌入：补偿心理与时代价值观的共振

当代年轻人将夜校视为“重新养育自己”的心理补偿空间。26岁设计师陈小姐在访谈中提到：“白天为甲方改稿是生存，晚上做绒花是生活，这种‘给自己充电’的仪式感能治愈职场焦虑。”与此同时，40岁以上学员占比从2024年的22%提升至2025年的37%，反映出“活到老学到老”观念从青年向中老年群体渗透，形成代际文化共识。夜校通过“技能学习+社交互动+情感治愈”的复合供给，精准回应了新时代社会的精神需求。

6. 需求与环境的动态交互：行为扩散链机制分析

以绒花制作课程为例，其传播扩散过程充分展现了“需求-环境”双轮驱动模型的作用机制。在需求触发阶段，学员因对非遗文化兴趣的自主性需求选择课程，通过小组协作学习获得归属感需求的满足与阶梯式认证机制所带来的胜任感强化，从而深化参与效能，形成“兴趣选课-社群联结-能力提升”的内在心理循环；进入环境强化阶段，学员在社交媒体发布学习成果，引发他人观察学习行为，通过亲友点赞、评论咨询等正向反馈的环境强化，带动“职场搭子”“母女组合”等小群体模仿报名，实现参与规模的几何级增长；最终呈现出社会认同趋势，课程从单纯的学习项目升维为城市文化消费符号，衍生出“夜校手作市集”“非遗文化沙龙”等跨界社会活动，形成“一课难求”的集体参与热潮。这一演化过程显示出“个体心理动机→环境传播放大→社会文化认同”的逻辑链条，揭示了自我决定理论(SDT)与社会学习理论(SLT)的协同作用是推动行为扩散的核心动力机制。

7. 研究结论与实践探索

本研究首次将SDT与SLT整合于成人学习行为分析，验证了“需求-环境”双轮驱动模型的解释效

力。研究发现,单一课程需至少满足 SDT 中的两项需求,并通过 SLT 机制实现群体扩散,这为跨理论研究提供了新方法论;此外,研究揭示了“重新养自己”等社会文化因素对学习行为的塑造作用,拓展了成人学习动机的研究边界。基于上述结论,在实践层面可展开以下探索:

在课程设计维度,需强化需求满足的精准性,基于胜任感需求的能力-价值转化机制,参照“效应动机”理论,可在手工课程中设置如作品寄售的“技能货币化”环节,通过将能力转化为经济价值来强化自我效能感。例如,推动绒花制作课程与文创企业合作开发衍生商品,将学习成果转化为实际经济价值,以强化自主性需求与胜任感体验;同时在社交类课程中构建“身份标识体系”,如戏剧工作坊设置“见习演员-主力演员-导演助理”进阶等级,通过可视化身份认证增强学员归属感与能力获得感。在传播策略层面,需放大社会学习的扩散效应,可建立“学员创作激励计划”,对优质 UGC 内容给予课程优惠券、线下展示机会等奖励,通过强化观察学习的示范效应激发潜在用户参与;同时与本地 KOL 开展“夜校体验官”合作,借助专业创作者影响力扩大品牌认知半径,形成“体验-传播-转化”的良性循环。在文化联结层面,需深化社会价值的嵌入性,可开发“城市记忆”主题课程体系,如“石库门建筑模型制作”“上海方言脱口秀”等特色内容,通过本土化文化元素增强市民情感共鸣与文化认同;同时推动夜校与社区治理联动,设计“夜校+公益服务”融合项目,如组织手工课程学员为孤寡老人定制手作礼物、开展非遗技艺社区义教等,将个体学习行为升华为社会价值共创的集体实践。

参考文献

- 王智莹,于影丽,江楠(2025). 自我决定理论视域下中小学教师的情绪劳动及其管理策略研究. *西部素质教育*, 11(8), 108-111.
- 张海滨,沙鹏,雷江华(2025). 社会学习理论视域下融合性沙盘游戏对孤独症儿童社会交往的影响. *中国临床心理学杂志*, 33(2), 429-436.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory* (pp. 1-405). Prentice Hall.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-Being. *American Psychologist*, 55, 68-78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>