

花钱“假装上班”，听起来像个脱口秀段子。

想象这样一家公司：每天只要30元，员工和老板角色互换，老板亲自服务员工，公司由员工说了算。这里无需打卡，允许迟到早退，职位工位任选，电脑、空调、零食、饮品、无线网络、办公用品一应俱全，像是把电影《甲方乙方》中的“好梦一日游”搬进了职场。

如此“放飞自我”的情节，今年以来，却在全国多个城市上演。

在北京，一栋5层高的写字楼上“假装上班”的霓虹灯牌百米之外清晰可见，比写字楼招牌更加抢眼。开业近4个月，公司接待“员工”150多位。在西安、东莞、杭州等地，假装上班公司相继涌现。

有人不解，上班是为了挣钱，贴钱上班图什么？有人调侃，三百六十行终于被研究出第三百六十一行。有人评价，这与多年前曾红极一时的共享办公有异曲同工之处。就连假装上班公司的创办人也坦言，最初是被噱头吸引成立了公司。

然而，噱头总有散去的一天，真正支撑起一个业态，靠的是真实的市场需求。几个月来，看着“员工们”彼此产生新的链接，交织出更多机会与可能，老板们感受到前所未有的满足。他们的发现，聚集在“假装上班”标签下的，是一群踏实追梦的年轻人。

模拟创业场景

和北京假装上班公司董事长朱冠霖预想的，大多数“员工”都带着明确诉求前来。“这里80%是个人和团队创业者，18%是自由职业者，只有2%是学生、暂时失业或者来体验的人。”朱冠霖说。

他们中，有人需要一个会见客户的正式场地，有人想低成本试水互联网创业，例如直播起号、短视频制作，还有人只为寻找一个更有效率的办公场所。创业的方向五花八门，从美妆、宠物服装、商标设计到直播培训、跨境电商，多与时下热点紧密相关。

每个前来“应聘”的人，按惯例会与老板面谈一番，算是“假装面试”。流程却是反向的，应聘者只管陈述需求，老板会给出能提供的具体帮助。

曾有“员工”提出一个颇为特别的请求：他想与老板模拟一出职场情景剧。在现实中，他从来没有勇气对领导说不，这次他想尽情反驳。朱冠霖接受了。在国企做过10多年产业园区招商，他熟悉职场生存之道，唯一的要求是“别人攻击就行”。

“员工”梁程或许是“假装面试”的最大受益者——4个多小时的头脑风暴，碰撞出一个极易落地的创业点子。“假装上班”18天后，他成立了自己的公司。

梁程今年25岁，大学毕业后2年内从杭州一家直播公司的运营做起，把编导、拍摄、后期等工种挨个做了一遍，跑通了一个视频账号从起号到爆火的全流程。今年年中，他原本打算回北京尝试旅游方面的创业，却被“面试”时朱冠霖的一句话启发：“何不把你已有的技能用起来，少走一些弯路。”于是，他回归熟悉的赛道，做起短视频账

号指导的生意。

公司成立1周左右，梁程开始盈利了。1个月后，在直播间里请他指点账号运营需要排队预约，不时有客户创作出爆款视频，发来长长的感谢。他的创业之路，也平稳起步。

除了提供场域与灵感，老板们有时还扮演着“连接器”的角色，为“员工”牵线搭桥。

一家经营医疗器械的中小企业向药妆领域转型时遇到了一个棘手问题：从B端(企业端)转向C端(用户端)市场，营销成了重头戏。“现在去药店的人少了，如果还固守线下，不拓展电商渠道，很难有流量。”董事长张德飞坦言。可是，线上营销该怎么做，做不做得成，他心里没底。

出于成本考虑，张德飞决定租用假装上班公司的直播间，“先试试错”。新招聘的主播每天会来这里直播6个小时。其间，经朱冠霖引荐，梁程也为改进直播提出细致的建议。

这段“助跑”之旅，抚平了企业转型的阵痛。试水2个多月后，公司线上销售业绩划出一条上扬曲线，让“直播值不值得做”这个问题有了更直观的答案。张德飞团队告别了“假装上班”，转而在自己的公司搭建起两套直播场景，还与梁程达成了进一步合作。

“像我们这样的传统企业，转型时最怕踩坑。之前就有公司聘请过所谓的‘专业团队’，投入不少，效果却不理想。”张德飞说，“低成本试错是必要的。”

从“起步”到“助跑”，假装上班公司不只是一个付费自习室，更是一个创业试炼场。在这里，“老板”的意义发生了改变：不发工资、不给任务，却提供一个场所，指出一条道路、链接一组人脉，让“员工”自由成长。

找到奋斗状态

30岁的自由职业者周捷森原本只是需要一个安静的工位，谁料到“假装上班”公司的第二天，就被拉入一场19个小时的直播带货中。

5个月前，广东东莞。从事农产品直播的创业者“飞鱼”(肖爱斌)，偶然间被“假装上班”这个概念吸引，于是动起心思，将一间空置的40平方米办公室改造成拥有8个工位的假装上班公司。“与其一个人使用这里，倒不如共享出去，结识一些志同道合的朋友。”“飞鱼”说。经过布置后的空间清静、温馨，书桌上到处摆放着绿植，不失生活气息。

这样的氛围，正是周捷森需要的。最近2年多，他一直在家办公，一边在电商平台销售产品，一边为公众号爆款文章做流量转化。随着业务量增多，他迫切需要一个更适合工作的场所，“飞鱼”的假装上班公司成为他的选择。

“上班”第二天，恰逢“飞鱼”独自直播。一个账号突然有爆单的迹象，必须延长直播时间，否则可能错失一大批订单。“飞鱼”找不到人轮换，就询问周捷森“要不要试试，可以一起分钱”。听着“飞鱼”一遍遍讲解，他大着胆子顶了上去，话术逐渐从生疏到娴熟。

那天，两人从早上5点一直播到次日凌晨1点多。“看到成交量不停上涨，整个人抑制不住兴奋，感觉不到任何疲惫。”周捷森回忆道，直到下播那一刻，他才顿感喉咙干涩得难以吞咽。夜色里，两个累并快乐的人大口大口灌着水，吃光了整盒润喉糖。周捷森获得几千元分账，还斩获了一项新技能。

此后几个月，这里陆续迎来20多位“员工”。相比同事，大家的关系更像搭伙上班的朋友。工作之余，每周固定时间“飞鱼”会组织大家运动、聚餐，这种氛围“轻松自由，没有利益冲突，有点家的感觉”。

周捷森渐渐发觉，真正把人留在假装上班公司的不是一张桌子、一把椅子，而是一种即便脱离职场依旧需要的秩序感，以及可以相互扶持、同行的伙伴。

这可能出乎意料，但在“飞鱼”这里，不是人人都有资格来假装上班。当初，开业的帖子一经发布就有几十人咨询，可是工位有限，需要“飞鱼”作出筛选。那些想来打游戏、旅游住宿的，被一律回绝。

“飞鱼”认同这样一句话：人是环境的产物。但凡有人把环境带偏，其他人都可能受影响，他得对大家负责。周捷森也感到，这里有种无形监督的力量。当看到周围的人都在忙碌，自己也能自然而然地“找到奋斗的状态”。

有人习惯自律，有人需要他律，周捷森属于后者。曾经，他之所以选择自由职业，是不想失去对时间和自己人生的掌控感。他忘不了在私企时周末频繁响起在手机铃声，“那是一种恐怖的声音”，但自由职业者同样需要工作的节奏，和社会保持联系。

“飞鱼”更看重人与人之间建构的新链接，在“找搭子”的过程中，他本人也是受益者。曾有一位做服装生意的“员工”宝林在参与直播时，展现出对选品的高度敏锐度。他选择出的食品和农具销量总是出奇地好，“飞鱼”时常向他取经。

假装上班公司像一个“信息的十字路口”，汇集起拥有不同技能的人。在“飞鱼”看来，不断结识新的人、获取新信息，本身就是积累创业经验的过程，假装上班的最终形态应当是共享信息、共创项目，特别是处于红利期的项目，快人一步，就是优势。

段子变成生意

假装上班公司算不算一门好生意？对这个问题，不同老板有不同答案。比如，真金白银投入几十万元的朱冠霖，开公司的态度是认真的。

“从市场需求看，我们为灵活就业者提供了一个星巴克和图书馆之外的选择。特别是个人创业者，花几十元买到的不仅仅是一个工位。”朱冠霖说。

这是一本很容易算明白的账。场地租赁、设施购买、软件配套……个人创业前期成本少说要几万元，而在假装上班公司，场地可以按天付费，各种软硬件设施齐全，还有擅长不同领域的互联网创业伙伴，便于拓展人脉。

然而，现实有时略显骨感。当“假装上班”加上“公司”二字，当段子变成生意，

就意味着必须经受市场的检验。朱冠霖回忆，他曾在一个400多人的创业群提出构想，几乎获得一边倒的支持，但公司开业首月却无人问津。即便后来逐渐累积起客群，工位空置率偏高仍是收回成本的主要障碍。

朱冠霖38岁了，选择在这个年龄创业需要勇气。几年前，他在一次又一次辗转难眠中学会放下焦虑。他告诉身边的人“不要预设困难”。即便嘴上说着“大不了从头再来”，但看着“员工”的创业计划一个不落地，他比任何时候都更有干劲，也更加认可创业的意义。

30岁的“飞鱼”已是第二次创业。6年前，他在云南做花卉电商时亏了不少钱，一度迷失了人生方向，整日被后悔、懊恼、伤感等情绪包围。直到多年后，他一口气做了十几个视频号终于扭亏为盈时，才意识到人生的容错率比想象中高。回过头再看当初，他多么庆幸，自己第一次失败时还那么年轻。

“飞鱼”从未想过靠假装上班公司赚钱：“这种模式的投入产出比偏低，目前除去水电杂费，工位满员也只能维持收支平衡。”市面上，类似的项目大多是变相出租闲置工位的“二手房东”，很少有公司能提供完整的个人创业增值服务。

当然，这并不意味着服务个人创业者等群体不存在市场机会。

事实是：目前我国灵活就业人员规模超过2亿人，其中绝大部分岗位依托于互联网平台。这一数字的意义，远不止于职业更迭，更代表着已有超过2亿人的工作不再是传统意义上的“住宅—单位”两点一线。

科技进步对人们工作与生活方式的改变，正以一种超出预期的方式演进。而多数人对它的认知，滞后于现实的发展。从这个角度看，假装上班公司的出现，何尝不是对传统“上班”观念的一种更新。

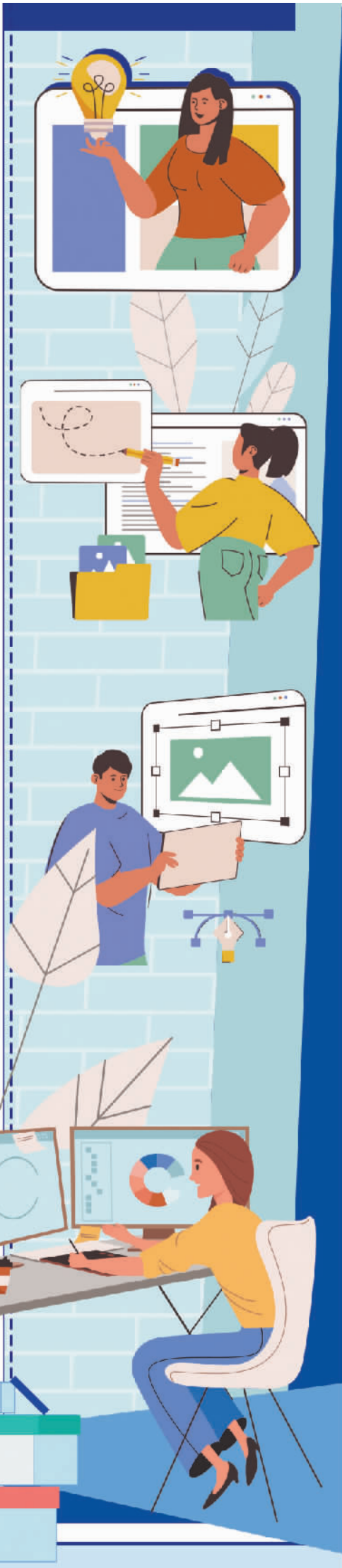
如果拉长时间线看，“上班”“下班”、被精确计算的时间，本身就是工业革命后的产物，至今不过200多年。如今，澎湃来袭的信息化、智能化浪潮，或许将以新的意想不到的方式影响人们的生产生活方式，衍生出更多业态。

变化，刚刚开始；机会，正在降临。朱冠霖保持乐观，他期待将假装上班公司打造成低成本创业平台，推广至全国；“飞鱼”则倾向于小而精的规模，这样能“彼此熟悉、互帮互助，不带来压迫感”。

唯一不变的是，无论在哪儿办公、以何种方式办公，这些“假装上班”的人，都在尽力成为更好的自己。

朱冠霖看了看空荡荡的休息室，觉得迟早得把这里改成工位：为“员工”准备的游戏机成了摆设，负责提供情绪价值的猫咪大橘总成了“直播背景板”。

明明是假装上班，人们都在认真工作。



烧录

“能让‘凉资源’变成‘热资产’，全靠辖区联建这步棋。”南墅镇西院上自然村党支部书记刘孟说。2020年，青岛市为促进城乡融合发展，出台政策推动城乡基层党组织联建共建，莱西市南墅镇成功“牵手”李沧区九水路街道。李沧区的资金注入后，莱西市80亩闲置土地得以盘活，建立了这个城乡联建共富基地项目——胶东大院。

刘孟进一步介绍，大院以胶东民俗文化为特色，不仅成功盘活了闲置资源，带动本地村民增收与就业，还发展成为青岛市“乡村振兴研学基地”及首个“城乡党员贯通式培训基地”，每年吸引上千名师生前来实践。此外，专业团队入驻后开发了系列特色课程，并带动了民宿、农产品加工、休闲农业等延伸产业的发展。

墙上展板清晰记录着大院蜕变：联建之年初收入为零，如今年收入已达300万元，还带动了180余名农民工在家门口就业。

移步至“胶东记忆”主题民宿区，“民宿管家”赵淑兰正在向学生们演示铺床技巧。“我们民宿采用‘统一标准+特色服务’模式，每间房都配有当地非遗手工艺品，客人特别喜欢，旺季时一房难求。”赵淑兰边示范边介绍。

在农产品直播间，莱西建新自然村党支部书记刘香志的解说引来网友纷纷下单：“这些地瓜来自我们的联建基地，口感软糯，味道香甜，价格实惠。按订单生产，既保证了品质，又让农户吃下定心丸。不多说了，上链接！”

暮色渐浓，文旅休闲区灯火初上。葡萄藤掩映的独栋小院，随风摇曳的音乐喷泉，共同勾勒出惬意的乡村夜景。补给点前，村民刘希知忙得不亦乐乎。“文旅产业带来了人气，节假日一天能挣上千元，过去哪敢想！”他脸上洋溢着幸福的笑容。

生活中的经济学

“买图书，送帆布包”“购化妆品，赠手拿包”“买维生素泡腾片，送便携随身包”……折叠收纳包、小卡包、斜挎包，我们常看到各式各样的赠品包装随单赠送。这看似不起眼的小礼物背后，是一场品牌与消费者的“双向奔赴”。

生活中，确实有不少消费者对包装情有独钟，即便家里各种赠品包装多到自己都记不清，看到富有巧思和设计感的赠品包装依然心动。仿佛“永远缺下一个包”！世间产品千千万，为什么卖家不约而同地选择“包”和“袋”来当赠品呢？这背后有多重原因。

对商家而言，这是一种低成本吸引顾客策略。赠品包装的优势在于成本可控，效益却显著。这

些包装与所售产品强关联：图书配承重好的帆布包，化妆品搭大容量化妆品。产品与赠品共同构建出完整的使用场景，贴心之余，也提升了消费者的购物体验。

对那些本就具有购物意愿或对品牌抱有好感的消费者而言，一个或喜欢或实用的赠品包装往往能成为说服他们下单的“临门一脚”。赠品包装能有效降低决策阻力，促成购买行为。即便是没有购买意愿的消费者，也常常由于产品与赠品的捆绑销售而提升对产品的好感度、降低对价格的敏感度。

赠品包装还是商家“行走的广告牌”。赠品包装融入消费者的日常生活，在不同场景中被使用、被看见，可以为品牌带来高频次、生活化的口碑

传播。一个设计在线、质量可靠的赠品包装，不仅“长了腿”走向大众生活，还“长了嘴”向人们无声地传达品牌的积极形象。独立书店帆布包是文艺青年的默契符号，高端美妆品牌的化妆品是都市丽人的风格注脚。小小赠品包装，成为消费者“不经意间”自我表达的媒介，乃至一种社会互动中的“社交货币”。

赠品包装，也是商家比拼品牌特质的“擂台”。在竞争日趋激烈的市场中，一款特色鲜明的赠品能为产品打造独特的辨识度与记忆点，进而影响消费者的决策。好看、有特色的赠品包装，是品牌方区别于竞品、彰显自身特质的好介质。

当然，即便是赠品包装，也得精致实用，让消费者感到物超所

值。赠品是为了促进销售，这一方式是否奏效很大程度上取决于赠品本身的吸引力。当吸引力足够强时，消费者甚至会为了赠品而购买本不需要的产品。劣质的赠品反而会损害品牌形象，不如不送。如果商家售卖的产品质量过硬，价格合理，再配上精致实用的赠品包，就能实现销量与口碑的双赢。买家真心喜爱产品，也会欣然笑纳那只精美的赠品包。

归根结底，定制赠品包装是一项精明高效的商业策略。它以较低成本撬动销售转化、品牌传播、用户好感等多维效益，既促成单笔交易，亦稳固长期关系。而从消费者的视角看，一份恰到好处惊喜，多多益善。

□ 于 浩