

## 海外中文教学纵横谈

——希望中文学校泰城校区中文老师教学访谈实录

希望泰城校区小记者班 赵一诺 王艺淼 指导老师 陆强

近期,希望中文学校泰城校区小记者们线下采访了赖芳芳、王明京、田玲、史佳钰和徐珺五位中文老师。五位老师都是多年从事教育的中文老师,在海外的中文教学上颇有建树。老师们在采访中畅谈了在教学中的经验和体会,对所遇见的困难及解决方法进行了深入地探讨。

赖芳芳老师在希望泰城校区教授马立平一、二年级的课程,王明京老师负责教授马立平六、七年级的课程,田玲老师教授中英双语班(阳阳中文)及马立平学前及拼音班,史佳钰老师教授马立平四年级的课程,徐珺老师是经典诵读的老师。其中赖芳芳、王明京、徐珺老师都是希望泰城校区的建校元老。

问:希望泰城校区是一所只有6年历史的校区,为什么当年选择来到希望泰城校区教书?

王老师:希望泰城校区领导对教师管理严格,注重教师培训及教师之间的交流。希望泰城校区管理团队兢兢业业,注重学校的教学质量,宣传团队(小记者班)为学校的宣传工作做出了非常大的贡献,学校的生源不断,教学声誉不断提高,在希望泰城校区教学非常愉快。而希望泰城校区每年期末的文艺汇演也为学生们创造了中文的学习场景,带来了学习中文的自信心。

史老师:希望泰城校区的领导们对老师们的工作非常支持,教学氛围非常好,为老师们提供了很多培训及中文教学资源。在疫情发生后,学校领导为老师从面对面教学转为线上教学提供了诸多的培训,使得老师们能够尽快适应线上教学。所以我很愿意在这里教书。

问:作为中文老师,需要什么样的经验,素质和技能才能教好中文?

赖老师:我在国内从事了几十年的小学教育,有一定的教学经验。我认为教学中的经验和技能需要靠平时的工作积累,作为老师还需要不断地学习,提高自己的业务水平,和孩子们一起学习一起成长。老师在课上的一举一动都会影响着孩子们,所以作为老师,需要为孩子们在各个方面的树立好榜样。

在教学实践中老师要先去了解教材里的基本教学内容,明确教学目标,然后对教材里的重点难点有深入的了解和自己的理解,最后根据班里学生的具体情况备课,设计教学过程中的每一个环节,力争上好每一堂课。做老师能让孩子高高兴兴的上中文课,让学生们觉得学习中文是一件快乐的事情,中文教学就已经成功了一大半。

王老师:在中文教学中,教学技能的提高非常重要,老师要不断学习,不断地积累经验,提高教学水平,热爱教学工作,热爱孩子们,才能胜任教学工作。把学生留在中文学校学习中文是教学中面临的最大挑战,做到这一点需要寓教于乐,要让孩子们真正从心

底里喜爱中文的学习。在教马立平六年级时,有的学生造句都比较困难,通过第一个单元的学习,同学们的造句水平普遍有了很大提高。在第二个单元写作文时,不少同学写出了非常好的作文,有的同学的作文还被刊登在社区的报纸上。我感到无比的欣慰。成语是中文中最精练的、最有内涵的语言,我把课文中的成语抽出来,做专门讲解,并要求同学们造句。在两年一度的“希望杯”成语比赛中,我班上的多位学生取得了好成绩。

田老师:我已经在希望泰城校区教授了三年的课程,班里大部分是非华裔的学生。这是我来到美国后的第一份工作,我非常喜爱在这里教书。做老师需要有极大的耐心和爱心,要喜欢和热爱这个职业才能做好。

在教学中,需要把姿态放低,与学生们进行平等的交流,要注重引导学生的兴趣,而不是居高临下的说教。做老师要注意平时的学习,注意知识的积累,然后消化吸收、化繁为简,用最简单、最朴实的语言把课堂内容教授给学生。我不是师范专业出身,在开始教课时遇上了不少困难,比如学生上课过于活跃,纪律不好,不愿意读课文,而教学进度又必须完成。但是经过一段时间的调整,学生慢慢地都能按照我的要求来完成课上的学习。其中一位学生开始上课时我一提问他就哭,要找妈妈。后来我耐心引导,这位同学变得上课特别爱举手发言,积极回答问题,家长很高兴,我也非常有成就感!

作为老师,课上一分钟,课下十年功,我为了准备好教学,参加了很多线上、线下的教师培训,同时还阅读和参考了很多教材来补充上课的内容。我还学习了很多软件,自己制作多媒体的课件,自己的能力也得到了长足的提高。

徐老师:我认为作为老师需要对中华文化要有比较深刻的了解,需要喜欢老师这个职业。孩子们在经典诵读的课堂上学习了四书五经中的《论语》、《孟子》、《易经》等著作,以及《庄子》、《道德经》等中华传统文化的经典著作,这些书籍在我们读书的时候没有机会仔细阅读,所以现在能够借着教孩子们的机会反复阅读这些传统文化的瑰宝,与孩子们共同成长,我感到很荣幸,这也让我对中国传统文化有了更深一步的了解。中华文化源远流长,是人类文明中的一个瑰宝。孩子们有机会来中文学校跟着老师们在一起学习,是一个可以和长辈们交流学习的良机,不仅可以提高自己中文水平,锻炼自己的中文口语,还可以了解华夏的文明史,阅读《西游记》《三国演义》这样的名著。

问:作为中文老师,您面临的最大的挑战是什么?

史老师:我是教育专业出身,现在也在乔治王子郡公立学校做任课教师。从教学方法

来说,没有遇上很大的困难,对于大部分课堂上发生的情况,都能灵活应对。当然教学中的挑战也是有的,特别是疫情发生后,中文学校改成线上教学。以前线下教学时我与学生有很多互动,教学管理容易。线上教学后,虽然网络资源多,但教学管理不容易,学生与老师之间的交流不够,学生上课不容易集中精力。所以我要求学生们在上课开始前,学生必须打开摄像头,集中精力听讲。由于学生每周仅仅上两个小时的中文课,所以课后复习,认真完成作业,完成网上中文游戏,对中文学习的巩固和提高至关重要。教学中首先让学生认识到自己的问题,帮助学生建立改正的目标,对于达到目标的学生给予奖励。对于不爱发言的学生,老师可以在Zoom上单独与学生交流,了解学生的想法,提高学生学习的积极性。

赖老师:刚开始上网课的阶段,很多老师们对Zoom这个软件并不熟悉,不懂里面的各个操作和功能,但是希望泰城校区组织一次次的培训,使老师们都能熟悉基本的操作,可以尽心尽力的教学生学好中文。即使在上课中遇到困难,我们靠团队的力量来解决,所以一切的困难在老师们的共同努力下都不再是困难。

王老师:有些学生上课时过于活泼,影响了课堂的学习,我会与家长及时交流,请家长协助课堂管理,以保证中文学习的顺利进行。疫情爆发之后,线下教学改为了线上教学,学生的学习情况不容易通过Zoom及时得到掌握,我希望疫情能够早点结束,学校回到教室进行线下教学。

徐老师:孩子们一周只学习两个小时的中文,所以大部分的时间还是要孩子们自觉完成作业和家长督促去完成。孩子们天性活泼,而每个年龄段的孩子都会有不一样的成长和经历,老师觉得首先要让孩子们自己体会到学习中文的重要性,可以适当让教学的过程更有意思,要适当的鼓励孩子,给孩子树立起自信心。

问:您觉得中文教学中最大的收获是什么?

徐老师:我最大的收获就是可以教学相长,在教授中华传统文化知识的同时,我对传统文化也有了更深的理解。随着中华文化的传播,在海外教中文,将来也是一个不错的职业选择。

田老师:在过去的三年教学中,我的学生换了三拨。对于每一位学生,不管是什么样的情况,我在教学中都会一视同仁。在教学中中学生对于学习比较快的,我上课提问时就会提一些比较难的问题要学生来回答;而对于比较调皮的学生,我就会答应学生回答完问题就做个游戏,有的还给予小小的物质奖励。我认为学习中文需要多听,在反复学习中就掌握了语言应用的场景。拼音能够帮助

学生们读中文,而拼音的声母韵母与英文的字母发音相近,有助于学生掌握中文中“说”的能力。上过我课的学生都感到“说”中文其实不难。我还向学生们解释中文字的结构时就像乐高玩具一样,是一块块搭起来的,而每一块都有它特定的含义。我通过多种方法,打消了学生觉得学习中文难的顾虑,引导学生学习中文的兴趣。有一位4岁的学生在我班里学习,十个月后能与我进行比较流畅的中文对话,而且还完成了两本课本的学习,能够背24首唐诗。我认为学生只要认真学习,他们的付出或早或晚一定会有收获。老师在中文教学中是起到核心的作用,只要老师认真教,及时调整教学方法,学生们的中文学习一定会大有收获的。

问:您对在希望泰城校区学习中文的学生们有什么寄语吗?

赖老师:在一个没有中文环境下学习中文是一件很困难的事,所以孩子们能坚持学习中文已经很了不起了,即使遇到困难也不要放弃,坚持就是胜利,孩子们加油!

王老师:“世上无难事,只要肯登攀”,只要不懈地努力,同学们的中文水平一定会得到不断地提高的!

史老师:学生对中文课的喜爱,家长的支持,校领导的支持是我作为中文老师最大的工作动力。学生学习中文的过程是一个从量变到质变的过程,通过长期坚持不懈地努力,学生中文的水平一定会有飞跃似地提高。“水滴石穿非一日之功”,我相信孩子们只要长期坚持不懈地努力,一定会在中文的学习上有所突破。

田老师:学习中文其实不难,只要学生愿意学,我一定会找到一个适合的方法帮助学生们学习中文。

徐老师:学习中文也是在传播中国的文化,不管是我们哪一个人到世界的哪个角落,哪个国家,哪个城市,那你就就会是一粒小种子,能够把中国的文化播撒出去,让它生根发芽。所以我希望来中文学校学习的孩子们要有一个志向,就是可以在他们长大以后也做老师,可以像现在的中文学校里的老师们一样,教学生们学习中文,传播中华文化。也许孩子们会遇到这样或那样的困难,但是我们都不要克服困难的挫折,勇敢向前。采访结束后,老师们和小记者们都为线下视频采访的成功和运作顺利而感到欢欣鼓舞。老师们感谢了小记者们为采访所作的大量工作;小记者们被老师们的多年如一日在希望泰城校区辛勤耕耘的精神所感动,表示一定要努力工作,为希望泰城校区的建设做更大的贡献。

希望泰城校区(Hope Chinese School Tysons Corner Campus,简称HCS-TC)的注册网址 <https://www.hopechineseschool.org/hcstc>。2022年春季学期所有课程均为网络教学,周日下午2点到6点上课,欢迎注册!

## 当美团与星巴克相遇

流量,始终都是流量,这几乎是所有互联网玩家过去、现在,甚至是未来看似永恒的主题。或许,正是因为如此,我们在流量面前看到了很多想都不敢想的事情的发生。比如,移动互联网时代下,资本撮合下的竞争对手的握手,再比如,我们现在所看到的美团加入到了星巴克的外卖大军。原来,在流量的面前,一切都可以重新被定义。

一直以来,星巴克都是饿了么的天下。每次去到星巴克,我都会看到饿了么的那一抹蓝色。没有办法,谁让饿了么是阿里的资方呢,谁让阿里战略投资了星巴克呢。如果从这个角度来看星巴克的那一抹蓝色,或许,我们会感觉到一切都是那么地顺理成章。然而,当美团的黄色出现在星巴克的店里,一切或许都将变了。

曾经,饿了么坐在星巴克的门店里喝着咖啡,接着订单的日子,或许终将一去不复返了。取而代之的,或许是饿了么与美团在星巴克的「第三空间」的流量争夺战。没有办法,谁让星巴克有如此多的流量呢?谁让美团和饿了么对流量有如此强烈的需求呢?

一、不可否认的是,流量的确在美团和星巴克的合作过程中占据了相当重要的作用。然而,如果我们把美团与星巴克的合作仅仅归结为流量本身,或许并不全面。我认为,除了流量之外,美团和星巴克的合作,或许有着更加深刻的内在原因。

当以反垄断为代表的后互联网时代洗牌开始走向深入,传统意义上被互联网巨头们屡试不爽的资本操作套路开始受到越来越多的规范和限制。前有腾讯出售京东股份,后有阿里逍遥子不断退出所投企业的董事,这些迹象开始表明,有关互联网企业的垄断监管正在以一种润物细无声的方式开展着。

曾经,阿里与星巴克的合作被看成是线上和线下深度融合的标志,阿里有大型的线上平台,星巴克则有遍布各大城市,各大商超的线下门店。然而,如果我们抛开阿里和星巴克的较为明显的线上和线下的标签,剩下的,或许更多的是阿里借助自身的资本影响力开始不断建筑自身生态体系的内在逻辑。

所以,站在今天的视角再看待阿里与星巴克的合作,或许并不仅仅只是以线下和线下为主导的新零售的内在规律使然,而是更多反映出来的是阿里借助自身的资本影响力,不断建筑自身生态体系的内在逻辑。

二、当互联网红利的结束,特别是以规模和效率为主导的商业模式走入到死胡同,我们看到的是一场以互联网行业之间的互联互通为主导的全新时代的来临。曾经被认为是天经地义的生态高墙,现在开始了互联互通的推墙运动。无论是阿里与腾讯,无论是腾讯与今日头条,无论是美团与饿了

么,它们必然都将会经历一场深入而又全面的深度融合。

正是因为如此,我更多地认为,在流量的俗套逻辑之外,我们需要更多地看到的是美团与星巴克相遇背后的互联互通的开启,需要更多地看到的是持续不断的推墙运动。可以说,美团开始出现在星巴克的外卖配送列表里,更多地体现出来的是互联网企业的互联互通的持续深入。很显然,这是一场对用户相当有利的全新动作,这同样是重启互联网行业良性竞争的做法。

有了美团和饿了么的共同外卖支撑之后,用户可以有更多的选择,可以获得更多的实惠。无疑,最终的受益者其实是用户。我想,以互联互通为切入点,不断推倒平台的高墙,从而让用户有更多的选择。这才是我们看待美团开始与星巴克相遇的正确逻辑。

三、于是,当互联互通开始不断地深入,当曾经被奉为圭臬的互联网式的发展模式开始走向末路,我们或许需要更多地看到流量这个看似永恒的主题,开始扮演着并不重要的作用。随着互联互通的持续,流量将不再是被圈养的对象,而是真正成为被服务的对象。互联网玩家们想要获得新的发展,想要取得新的突破,必然需要跳出以往对于流量的盲目推崇和依赖,从而转移到新的方面。

当美团和星巴克相遇的消息见诸报端,我们看到的是,有关美团加入星巴克的外卖行业对于星巴克的影响;我们看到的是,有关美团的服务对于星巴克的业务促进;我们看到的是,有关美团和饿了么将会在星巴克身上开启新的流量争夺战;我们看到的是,有关星巴克自身的外卖战略的失败的质疑……没错,这些都有其合理之处,这些都是我们应当关注的地方。

然而,在我看来,我们应当更加深度地看到的是,究竟是什么导致了美团和星巴克的合作,究竟是什么样的社会背景造就了这个现象的出现。

当发端于互联网行业的互联互通开始持续,当平台为主导的商业模式开始受到越来越多的诟病,当人们对于资本的套路与操作日趋明朗,或许,我们需要站在更高的角度,站在更加深层次的层面上来看待美团与星巴克的相遇。

只有这样,我们才会真正知道,曾经被我们奉为圭臬的流量,或许早已不再是香饽饽;曾经被我们圈养的用户,或许早已不再是任人宰割的对象;曾经被我们趋之若鹜的资本,或许早已不再是万能的。一切正在回归重新开始的状态,这才是良性、健康的发展。

美团与星巴克的相遇,正是这一趋势下的必然。