



# 没有完美的网课 唯有用心的老师

## 75天 1385节线上课程,金华婺城区4.4万名学生在家学习也精彩

本报记者 阮飞霞 通讯员 鲍强

从教十多年的金华婺城区红湖路小学语文老师金霞怎么也没想到,自己在今年这个特殊的寒假掌握了一门新技能——做直播。随着4月24日三年级学生的最后一节网课《蚕的一生》上完,始于2月10日的“网上课堂”将全部结束。1385节新鲜又有趣的课程,陪伴婺城区4.4万名学生过了一个充实的“漫长假期”。

### 夜深人静时,录课正当时

“金老师,今天的课受益匪浅,我们第一时间就收看了。”金霞是婺城区红湖路小学语文老师兼班主任,上午8点46分,金霞收到学生家长给她发的这条微信。

家长所说的这堂课,是金霞在打磨了5次才定稿的一节区级综合实践课,学生及家长们对这节课的肯定和喜爱,超出了她的预期。

2月28日,接到录制综合实践网课的任务后,金霞有些发愁。教书十多年的她,上课本身不是问题,难的是如何制作出一堂网络精品课,更何况这次是要上综合实践课。围绕培养学生的课外知识自主主题,一周一节,没有现成的教材,对老师而言是个挑战。

约20分钟的视频,她前后录了5遍,从晚上12时一直到凌晨3时许才完成,“一个字音没发准,或者是手机、电脑出现响声,窗外移动三轮车的小喇叭声突然传入都得重新来过”。在金霞看来,上一堂精品网课,比线下课堂花的工夫要多得多:录制、剪辑各项技能都用上,还特意借了耳麦;为了让课件中的视频更符合主题,她找了30多个视频才选定一个。

为了录好网课,环城小学数学老师周安安也花费了大量精力:“隔着屏幕,如何抓住低龄段孩子的注意力?内容必须更生动形象,语言必须更清晰简洁,素材选择必须更精益求精,而且搜集、录制、剪辑视频,制作动画这些大量的技术性工作都是平时没有的。”

金师附小二年级班主任范秋菊讲授的《生命教育》很受学生喜欢,她以番外学堂的微课形式,让孩子们通过故事以及生活中的案例,认识自然、探索人与自然的关系,同时引导孩子们认识生命的意义。

婺城区教研室主任叶一平介绍,这次婺城区提供的网课课程内容系统性、逻辑性和完整性强,且网课时长根据学生年龄制定,初中每节精品课30分钟,小学20分钟左右,适合学生网络学习。有的老师,为了录好一堂课,把家里的台式机、笔记本、平板、手机全部拿出来,还安装了视频、音频等各种软件,录制、消杂、剪辑、合成、转化等各种方法用得得心应手。

### 闯过三道关,课程保质量

自2月10日“网上课堂”任务通知发出后,教师踊跃报名。婺城区教育局从全区特级教师、教坛新秀、优质课获奖者等专家和优秀教师中遴选出861名教师,按学科组建教学备课组。

每一节网课从酝酿到播出,历经层层研讨、修改、审查,有如大浪淘沙后留下的精彩,熠熠生辉。

王春燕,现任婺城区小学语文教研员。2月10日起,她便建立了语文教研组,把好审课三道关口,与100多名小学语文教师开启语文网课。

婺城区共有29所小学,每所小学建立一个5到10人的语文教研团队,作为网课教材、课件审核的第一道关口。



金霞老师正在录制网课。

第二道关口,由区级语文名师团队审核,每个年级抽取一到两名语文名师,三四十名老师对学校提交的课件进行二次审核,并指导授课老师如何做出更优秀的课件。疫情期间,作为名师审核组的滕小祯常常凌晨两三点还对着电脑修改课件。

第三道关口,就是像王春燕这样的教研员进行第三次审核。三审对老师们来说,也是最严厉的一道关口,一个发音不对,一处标点符号错误,就会被打回。

青春小学语文老师龚彩萍,上的是四年级下册内容《三月桃花水》。她一个字一个字地敲,一句一句地说,一段一段地剪辑,一遍一遍地回听,终于将录好的网课提交送审,想不到王春燕在审核时,心细如发,发现课件中有两个标点不对。于是,一切回炉再重造。而白龙桥小学楼正皓老师的一节网课前后改了13稿。

这种高严格的把关,既让老师们有了业务上的提升,也获得了家长们的一致认可。

环城二小语文老师姜淑芬的网课《月是故乡明》,被家长评价为“老师授课时的情感投入之深与课堂语言之美,教学设计之有条理,配乐选择之用心,堪称经典。没有完美的网课,唯有用心的老师。”

# 宅家开启“买买买”新模式 “云端”卖货火了

## 今年前2月桐乡网络零售额达45.2亿元

通讯员 徐潇卓 陈建钟 本报记者 胡芸

“线上销售已经成为各经营户销售的重要渠道。目前线上销售的成交额占总成交额近20%。”桐乡市濮院羊毛衫市场经营户臧燕对今年服装业的发展前景信心满满。

濮院是全国最大的羊毛衫集散中心,是目前全球规模最大的毛针织产业集群,商铺达1.3万多家,2019年市场实现交易额突破1000亿元。受新冠肺炎疫情影响,实体零售行业面临严峻挑战。桐乡市商务局电子商务科科长沈芸表示,云购物为大多数“宅”家的人带来不一样的消费理念,不少商家因此打开了新销路,寻找到新增长点。

### 男店长直播卖女装 一个月卖出5000多件

布置好背景、架起灯光、调整摄像头……4月18日下午,侯斌新一天的直播开始了,“欢迎宝宝来到我的直播间”“这件整体设计是小A版,穿上会更好看”……

身材魁梧的侯斌卖起女装来,丝毫不逊于女主播,从产品设计、面料到搭配,向镜头前的网友详细介绍着自己店里每一件商品。“一天播下来,卖掉的衣服少则几十件,多则几百件。”侯斌说,靠直播仅在3月就卖出了5000多件。

这个数字虽不能与一些网红主播带货量相提并论,但要知道,这是侯斌第一次做主播,起初他连镜头都不敢看。

侯斌是濮院国际时装城一门店店长,疫情期间,几万件的羽绒服压在仓库。2月中旬,他组建起了直播小组,试水“直播带货”,侯斌作为店长,披挂上阵。但当直播开始的时候,他一下子紧张起来,不敢直视镜头,说话磕磕巴巴,这与他平时在店里侃侃而谈完全不一样。

为了克服镜头恐惧感,侯斌每次提前几个小时在店里“模拟”直播,反复回看,反复改进,调整语气、语速,让自己看起来更自然。

渐渐地,侯斌放开了自己,直播一次比一次顺畅,直播间粉丝很快突破万人。“现在每次直播至少有5000人在线,下单率也高。”侯斌说。

经过一番探索,侯斌直播开始形成相对固定的模式:每两天一场,一人负责出镜,一人做信息补充,回答网友提问,每场三小时,介绍200多件衣服。

### 让流量变销量 加速数字化转型

培育壮大新型消费,桐乡不失时机地为新生力量“助攻”,主动积极对接阿里巴巴等知名电商平台,开展系列“产地直播”活动,助力产地商家拓渠道增销量,并为商家顺利上“云”提供一站式服务。

“这款桐乡辣酱,相信嘉兴地区的小伙伴们再熟



侯斌接单发货。王志杰摄

悉不过了,如果你是嘉兴以外的网友,也欢迎订购品尝,价格实惠、味道鲜美。”4月12日晚上7点,在桐乡特色农产品供销超市里,一场由共青团桐乡市委与桐乡供销合作总社共同举办“产地直播”活动如火如荼地进行,团干部们卖力带货,为特色农产品吆喝。短短一个多小时直播吸引了3万多人次观看。

在桐乡,“云端”消费正推动市场加快“活”起来,带动经济加快“热”起来。截至目前,桐乡已有3000多家企业通过电商平台开展线上数字化经营,实现了月日常交易额194%的增长,产生交易的商家、买家、商品数量也分别实现167%、139%、156%的增长。沈芸表示:“接下来,桐乡将充分发挥平台数字化优势,加快商务模式改革,锚定‘产—供—销’三端,以线上销售带动线下生产,进一步推动本地产业全链路恢复,加速实现核心产业带数字化转型。”

数据显示,2020年1—2月,桐乡累计实现网络零售额45.2亿元,同比增长17.8%。