

校方满意的研学课程是这样炼成的

□ 本报记者 赵 垒

今年暑期,研学旅行市场很火。不论是面向学校推出的以研学旅行为主要方式的综合实践课程,还是服务散客市场的亲子研学产品,都受到游客的青睐。然而,伴随这股热潮,困扰研学旅行市场发展的一些顽疾也浮出水面。其中,最让学校、家长诟病的就是质价不符,花了比普通跟团游更高的价格报了研学游产品,但内容却“货不对板”。那么,符合学校需求的研学产品究竟什么样?从8月17日在北京延庆区召开的一次评审会上,可以窥一斑而知全豹。

当日,由北京大潮研学国际旅行社有限公司(以下简称大潮国旅)和八达岭文旅集团共同举办的“第三届中小学综合(实践类)课程线上线下集合式实施方案评审会”,邀请了来自北京教科院课程中心、海淀区教育科学研究院、首都师范大学附属中学、人大附中航天城学校、北京第二中学等30所研究机构、重点学校教育综合实践课程的负责人,对大潮国旅研发的8个综合实践课程现场打分。

这是一次直击问题的评审。当日,大潮国旅推出的8个综合实践课程,既包括穿越亿年“石”光、解锁地质密码,延庆“藕”遇野鸭湖、探究湿地生物多样性等传统课程,也有我是“本草”小传人等新课程。专家们对参与评审的课程给予高度肯定,并围绕“与国家课程现行政策的一致性”“课程设计在课前、课中、课后3个阶段的整体性”“课程主题在社会实践资源开发利用及行程设计中的突出性”“课程方案的实施完整度”“该课

程建议增加哪些学科内容开展探究学习”等多维度,对课程实施方案进行点评和优化。记者看到,专家给出的分数中,既有满分,也有较低的分数。差距到底在哪里?从专家们的建议中不难看出,校方更希望综合实践课程体现以下要素:

一是涵盖更多学科,体现跨学科融合。以穿越亿年“石”光、解锁地质密码课程为例,有专家建议:“在激发学生对地理学科产生学习兴趣的基础上做课程融合,增加历史学科,以地理学科为主,也可探讨景点的历史文化内涵。”

二是课前有明确的学习目标,课后有明确的“落地”方法。与会专家建议:“研学旅行结束后,可以让学生‘画’观察到的地质现象,这是地质、美术学科的内容;探古寻今并‘写’下来,这是语文学科的内容;将观察到的湿地‘记’下来,丰富学生的生物知识。同时,在行程中,还可以通过摄影的方式留存资料,行程后,也可以通过制作课程集锦的方式总结学到的知识。”

三是设计更多考察探究环节,引导学生思考。与会专家建议:“增加生物学科的探究内容,尤其是在野鸭湖湿地公园,让学生亲身体会湿地的特征,通过多种探究环节,理解为什么湿地被称为‘地球之肾’。另外,也可模拟水质净化过程。”

四是研发同一主题、适合不同学段的菜单式综合实践课程。有专家建议:“针对学生年龄特点,将综合实践课程分级,或是设计包括基础内容、拓展内容和挑战内容的多层级综合实践课程,供学校、家长和学生选择。也可考虑同

一主题多次课程,根据学生对课程目标的掌握情况区别对待,比如,首次研学的时间为两天,第二次可适当延长;为对研学内容有一定了解的学生,设计更有针对性的课程,并延长时长等。”

近年来,为了实现与学校、家长和学生三方更加顺畅沟通,将自己研发的研学课程更加直观形象地向学校展示,大潮国旅自主研发上线了北京游学网。

北京游学网总经理周小峰是此次评审会的主持人,也是第7位课程主讲人。他告诉记者,接下来,他们将按照专家们的意见建议调整课程,然后再沟通再调整。“其实,除去8个现场讲解的课程外,我们还准备了100多个国内综合实践课程,最终,这些课程将成为大潮国旅今年秋冬季的主推产品,供学校选择。”

周小峰说:“每个综合实践课程都是和学校、家长、学生一起不断打磨的结果。”

在这次评审会上,周小峰主讲的“铭记历史向未来 励志长白山天池巅”就是一个持续迭代升级的课程。17年前,周小峰刚刚进入大潮国旅,跟的第一个研学团就是长白山天池综合实践课程。十余年间,伴随着北京至长白山铁路网络的逐渐完善,他们在不断调整,即使疫情3年,也没有停止。“2020年响应‘停课不停学’的号召,我们推出了综合实践活动课线上线下集合式实施方案。因为疫情原因,学校的综合实践课程都停止了。我们想,学生不能出去,我们能否到课程所涉及的目的地,请相关专

家出镜拍摄微课呢?当年10月,我们拍摄了涉及长白山菌类、地质地貌等内容的5个微课。后来,在与有关教育专家接触时,我们才知道,原来教育界有一个概念叫‘翻转课堂’。不同于传统的‘老师上课一布置作业一学生回家练习’的模式,在‘翻转课堂’的教学模式下,学生在家完成知识的学习,而课堂变成了老师学生之间和学生与学生之间互动的场所,包括答疑解惑、知识的运用等,从而达到更好的教育效果。我们推出的微课,恰恰符合这一教育理念。2021年夏天,我们尝试通过北京游学网招徕C端客人,迈出转型C端的第一步。我们发现,做亲子研学要同时满足家长和孩子的需求,和服务学校的综合实践课程不同,于是,我们增加了一些增进家庭亲子关系的项目。那年冬天,又对课程进行了一次调整。今年上半年,我们再次考察长白山后,于4、5月把更新后的课程向学校推荐,7月组织了700多学生到长白山研学。对课程进行微调后,形成了现在的综合实践课程。”周小峰说。

周小峰告诉记者,通过这次评审会,他们发现,校方需求增加了,对综合实践课程的要求也提高了。“但是,经历了3年疫情对文旅资源的冲击,我们的力量也被削弱了。眼下,还有不到半个月的时间,我们会根据评审会上专家们的意见建议,把课程再完善,然后再送达校方。毕竟,一个成熟的综合实践课程,没有两三年的功夫是出不来的。”他说。

延伸阅读

近年来,我国对于中小学生学习综合实践活动高度重视,中共中央、国务院及相关部门陆续出台了多个指导文件。2016年教育部等11部门发布了《关于推进中小学生研学旅行的意见》,提出研学旅行是教育教学的重要内容。2017年教育部印发了《中小学综合实践活动课程指导纲要》,明确了以研学旅行等为主要方式的综合实践活动课与学科课程并列的地位,是学校教学刚需。2020年教育部印发了《大中小学劳动教育指导纲要(试行)》,强调重视劳动教育,要求有目的、有计划地组织学生参加日常生活劳动、生产劳动和服务性劳动。同年10月,中共中央、国务院印发了《深化新时代教育评价改革总体方案》,要求完善立德树人的体制机制,评价办法多元化,评价方式更加科学,结果更加综合客观。2021年7月,中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》,要求各地区各部门结合实际认真贯彻落实,切实提升学校教育水平,持续规范校外培训(包括线上培训和线下培训),有效减轻义务教育阶段学生过重作业负担和校外培训负担。

近日,新疆导游肖兵在进行新疆旅游资源推介线上直播时,看到一位陌生网友的留言:“好久不见,肖导。希望大家多多关注,这是我见过最纯粹最真诚的导游。”询问后肖兵才想起来,这是自己七八年前带过的游客。“没想到这么久了游客还记得,付出真心游客会感受到。”他激动地说。

“真诚和善良是导游最不能缺失的品质”,这是肖兵经常挂在嘴边的一句话,更是他从业十几年来不变的原则与坚守。“我为自己是旅游人而自豪,把文化和旅游资源传播好,把浓浓的人情味展示好,做纯粹的导游、带好玩的团,是不变的使命。”肖兵说。

心有猛虎 细嗅蔷薇

2010年,在朋友的建议下,从部队复员十多年后,肖兵成为一名导游。“最初是抱着试一试的态度,后来发现越干越喜欢。”肖兵说。作为一名老兵,精准的时间把控、严谨的行事作风、标准的行为准则帮助他迅速成为一名合格的导游。

“新疆景区面积普遍很大,旺季时游客又多,这就要求导游合理规划行程,安排好游玩顺序,掌控好游览时间,让游客‘少等多玩’。比如,游客统一行动就能节省更多时间,而想做到这一点,就需要设身处地为他们着想。先用餐再逛景区,把时间花在最值得看的景点,避开客流高峰,行程自然就顺了。”就是这些看上去不起眼的细节,让肖兵带的团总能比其他旅游团在景区多玩两个小时左右。

“跟着我玩,主打一个安心。我在带团伊始就会告诉游客,什么都不用担心,踏踏实实地玩,不会有所谓的‘套路’,我会帮大家分辨‘陷阱’,带你们‘避坑’。”肖兵说。

“游客来一趟新疆不容易,一定要把他们照顾好、呵护好,这样才对得起游客,才能对得起自己的良心。”从业十几年,肖兵一直保持着零投诉纪录。

有一次,肖兵带团中,大巴车在高速公路不过停留片刻,团里的一位老年游客就在某保健品销售人员的劝说下,买了7000多元的产品。“第二天游客缓过神来才告诉我,说自己被骗了。我一听就火了,在回程路上找到那个销售人员理论,硬是把游客的钱给要了回来。我不允许团队里任何一位游客的权益受损。”肖兵说。

“我们是导游,就是游客在新疆的‘亲人’,我们要对他们负责。”肖兵说。带团时,他的手机24小时开机,随时帮助游客解决问题。“新疆有些地方海拔较高,游客会有身体不适。还有的游客晚上出去玩,但搭不到车回酒店,只要游客一个电话,我们随时开车去接,尽最大努力满足游客的需求。”

多维发力 精益求精

“对游客真诚是第一步,在这个基础上还要讲解好、服务好。把新疆的美讲解清楚非常重要,这是作为一名新疆导游的责任。我们要让越来越多的人知道,新疆不只有沙滩戈壁和草原牧场,还有更大的魅力值得挖掘。而讲出这些,需要长时间的积累与沉淀。”为了详细掌握新疆的历史地理、政治经济、风土人情,肖兵读了上千本书籍,翻阅了无数人物志、地方志,走过了新疆的每一个县城。

“在我们社,人手两本‘红宝书’,《中国导游十万个为什么》新疆篇和《新疆两千年》。我要求所有导游,对书中的每一个知识点都要熟练掌握,要认认真真看上几十遍。其实每天,游客能够集中精力听讲解的时间大概也就两小时,但他们的兴趣点不同,导游一定要准备充分。比如,有的游客会问,哈萨克族和维吾尔族怎样区分,新疆生产建设兵团的起源。如果只是讲一些游客在网上也能搜到的内容,很难引发共鸣。”肖兵说。

做好服务是导游的基本功。在这方面,肖兵坚持多问多沟通。接团前,他就提前和游客电话沟通,了解其住宿需求。确认后再与酒店沟通,了解房间的朝向、设施,是否临街、距离电梯远近等。“玩得开心的前提是住得舒服,多问多沟通才能让游客安

「付出真心 游客会感受到」 ——记新疆游再疆土国际旅行社总经理肖兵

□ 本报记者 唐伯依

心,与酒店的信息确认不能只停留在房间数量上。”他说。

如今,自掏腰包请游客吃烤肉、吃水果,已经成为肖兵带团的“标配”。“请客时,只要我在,是不允许游客买单的,我必须尽地主之谊。新疆旅游的各种攻略早就深深地印在脑子里,哪里的大盘鸡、羊肉串最地道、最实惠,哪里最值得玩值得逛,我能一口气说出很多,都会毫无保留地告诉游客。”就这样,热情好客的肖兵和不少游客成了朋友。

在导游岗位历练了几年之后,肖兵坚定了带纯玩团的想法。2017年,他开始尝试做一些突破,组队伍、开公司、带导游,但是,他的创业之路并不平坦。过去3年,他成立过车队、投资过民宿,做过新疆特产专卖,但最终都因资金链断裂而失败。

“现在,旅游业慢慢复苏了,我和一位朋友重新组建团队,运营旅游车队和旅行社。”如今的肖兵是新疆游再疆土国际旅行社的总经理,与30多家旅行社建立了长期合作关系,纯玩团做得风生水起。“我也不觉得累,旅游业是我热爱的事业,这些挫折不算什么。”

做好培训 继续向前

眼下,肖兵正忙着培训导游,“先做人、再做事”是他不变的信条,而他也把这些传递给入行的新人。

“导游是服务业的一员,要学会尊重游客。现在的职场新人多是95后、00后,个性相对较强,需要不断磨合逐渐适应。而在这个阶段,就需要有经验的‘老人’传帮带。我会告诉他们,做导游首先要三观正,全心全意对待游客、关爱游客。”肖兵说。

虽然已经转型管理岗位,但肖兵给自己定下一个目标:每年至少要带3至5个团。“不然不了解行情。”

肖兵发现,经历了3年疫情,游客的出行方式和消费心态都发生了变化。于是,他不仅加大了培训力度,还要求每位导游必须掌握无人机、摄影、视频制作等技能。“留下美美的视频和照片是不少游客的刚需。服务好了、情绪高了,游客才会觉得钱花得值。”

谈及将来,肖兵充满希望。“我会在旅游行业继续耕耘,不仅因为自己喜欢,还因为身边聚集一群同样热爱旅游的兄弟姐妹,他们中的很多人是从2017年就跟我一起工作的,他们需要我。今后,我会拓展更多业务,帮他们联系旅行社、排团。我相信在大家的共同努力下,企业的未来会更好,旅游业的发展也会越来越好。”



北京海淀区、昌平区的学生在野鸭湖湿地公园研学 李新闻 摄

中秋国庆假期旅游需求走旺

□ 本报记者 唐伯依

中秋、国庆假期临近,多家OTA平台数据显示,出游产品预订火热。

国内游提前预订

中秋、国庆放假安排公布后,多家OTA平台上,中秋、国庆线路咨询量翻倍。

去哪儿数据显示,距离国庆假期还有一个多月,已经有游客预订行程。从首批预订中秋、国庆游产品的情况看,八成游客选择在假期出游,拒绝“拼假”;五成以上长线游游客选择提前一天返程,假期的最后一天用来休整。

同程旅行数据显示,最近一周,预订中秋、国庆假期国际机票出行人数环比增长超35%。预订国内机票的出行人数环比增长超四成。

同程研究院分析,中秋、国庆假期,探亲流及旅游客流高度叠加,国内机票平均价格将稳定在1000元以上,整体价格水平预计将超过暑期。从9月26日开始,国内航班票价将显著上涨。同时,中秋、国庆假期,国内长线游市场有望延续暑期热度,部分热门目的地的客流量有望超过疫情发生前同期水平。

出境游需求旺盛

携程数据显示,近一周,通过携程预订中秋、国庆假期出行的出境跟团游产品订单量,比上月同期增长近3.5

倍,私家团订单量增长超过3倍。同程旅行数据显示,有关中秋、国庆假期线路的咨询量翻倍,其中,出境游咨询量增长超4倍。

8月10日,第三批恢复出境团队旅游和“机票+酒店”业务的国家和地区名单发布后,当日,携程上线的9月26日从上海出发前往摩洛哥的12日跟团游产品,次日成团,第三天即售罄;9月20日从上海出发到日本的携程首发团也已成团,即将售罄。

从携程出境跟团游搜索量来看,近一周,日本搜索量超过东南亚地区的泰国、新加坡,跃居第一,土耳其、澳大利亚的产品搜索热度均上涨50%左右。爱彼迎平台数据显示,中秋、国庆假期,排名前十的热搜目的地分别为日本、韩国、泰国、英国、印度尼西亚、美国、法国、意大利、马来西亚和新西兰。其中,日本、韩国、印度尼西亚和新西兰的热度在夏季基础上有了进一步提升,有望成为中秋、国庆假期出境游热门目的地。

同程研究院首席研究员程超功认为,出境游复苏,有望在中秋、国庆期间迎来一个里程碑。其中,日本、韩国等目的地将有强劲表现,欧美长线游也将有不错的表现,并带动相关目的地的机票、住宿需求。受旺盛需求拉动,国际机票均价在假期也将大幅上涨。

高品质产品上新

第三批出境团队游目的地国家和地区“扩容”的消息发布至今,携程已上线超5000个出境跟团游、“机票+酒店”打包产品,覆盖超过1/3的第三批出境国家和地区。目前,携程平台上总计有超8万个出境跟团游及“机票+酒店”打包产品。

“第三批‘扩容’国家和地区的相关产品研发及上架速度要快于前两批,主要是我们提前与相关供应商对接,将与供应端的合作签约前置,得到消息后可以快速上线相关产品。”携程集团旅游事业群团队游业务总经理肖吟元说。

“当前,携程已经上线了跟团游、目的地参团、私家团、半自助等2000余个产品,中秋、国庆假期前后,出境游有望迎来爆发期。”携程团队游日本负责人介绍。携程数据显示,近一周,相关跟团游产品预订量比上月同期增长近九成,预订国庆出发的部分跟团游产品预订量环比增长超5倍。

同程度假相关负责人介绍,同程度假计划推出以同程专线为主打的高品质国内长线游和多样化的出境游线路。

私家团日渐流行

随着出境自由行逐渐火爆,游客自行预订交通、在当地报短途小团的

组合旅行方式日渐流行。

携程“机票+酒店”频道跨境业务7月上线后,提升了自由行旅客出行产品组合的效率。数据显示,产品上线以来,整体订单量比上月增长近两成,其中,从北上广深一线城市出发的订单占六成以上。

肖吟元介绍,目的地参团产品的推出,为出境自由行人群解决了当地城市与城市间的接驳问题、住宿问题。此类产品可以更深入地拓展当地小众资源,弥补出境跟团游丰富度不足的问题,为消费者提供性价比高、选择性多的目的地旅游产品,有望成为出境游市场新的增长点。

携程数据显示,上半年,出境游市场私家团的恢复程度好于跟团游。出境游成本增加也缩小了出境跟团游与私家团的价格差,灵活、私密、独立成团的出境游产品受到更多消费者的关注。

遗失声明

上海市 柳冰 导游标识卡遗失;
导游证号:KXG1761Y
江苏省 项晴 导游识别卡遗失;
导游证号:OQU3412N

声明作废



肖兵(左二)和游客合影留念 受访者 供图