



一。它是最突出的表现形式，但它并不能展现变化的全貌。除了上课方式，学校对于教学的规划，老师课前准备、布置作业、课后考评，以及学生的自我反馈，这些都因为疫情而产生了怎样的变化？《新民周刊》采访到体制内外的教育界人士。在他们看来，疫情期间教育形式的改变，对于学生、教师，或是学校与培训机构，是一场全方位的“倒逼”。

“两相结合，博采众长，方显教学有法”。谈及疫情对于基础教育的改变，上海浦东新区东荷小学党委书记杨丽莉接受《新民周刊》记者采访时提到。在她看来，疫情令学校领导与教师意识到，无论是线上还是线下教育，都有自己独特优势。因此，在未来的基础教育中，学校要做的便是更好地将二者结合。

“一方面，等到回归正轨后，我们将更能体悟线下教学的情境之妙。这里的妙，是指师生之间的课堂活动、情感交流，以及老师的言传身教等；另一方面，我们也会继续使用在线交流平台，做好信息收集和统计。充分发挥好‘互联网+教育’的线上优势。”另外，在这段时间，线上教学也对学校教师提出了新要求。“在我们学校，学科教研组每天交流，群策群力。不但研究授课内容的重点难点，还一起精选同步习题，以及探讨师生互动交流过程中自己的得失体会。”

除了学校与教师，倒逼对于广大学子同样存在。杨丽莉向《新民周刊》记者表示，总体上感觉“在线教学”有如80年代“电视大学”。当年，学生学完后可按实际情况报名参加全国成人高考自学考试，有学习压力和竞争力，但是学生对自己的学习程度和能力有明晰评估。

如今，网上“云课堂”对学生提出了类似的要求，无形中“逼迫”学生养成主动学习的好习惯。“在线教学帮助学生在无教师和铃声的管理下，按照既定的时间表，自觉地合理利用时间。这种方式培养了学生学习的自觉性和自律性。这是它的优势所在。当然，这一情况也扩大了学生间的差距，导致两极分化更明显。”杨丽莉对《新民周刊》说道。

而在上海轻轻教育创始人刘常科看来，突如其来的疫情，对中国的在线教育，也按下了快车键。“在国内，我们推广在线教育也有些年头了。不过，原本让公办学校和教育主管部门推进这个过程，存在一定难度。因为不同地区和学校情况各异。但这次，让大家天然拥抱了这一业务。”

刘常科接受《新民周刊》采访时提出，这场意外对线下教育起到了“倒逼”作用，因为线下教育转移到线上的过程中必须面临一些困难和挑战。而对各大互联网教育企业而言，这意味着更多机遇。“我们轻轻教育的特征就是客户与员工随时在线、



3月1日，在家小朋友边上网课边抓紧时间吃饭。摄影/周馨

随时沟通。一方面，我们以往大部分业务本来就在线上，另一方面，如今线下授课纷纷搬到了线上。这二者结合，需要我们这样的企业不断扩充业务，以满足新需求。

那么，等到疫情完全结束后，线上教育又将何去何从？刘常科认为，之后就算教育逐渐回归传统的线下，鉴于此番渠道被大大拓宽，线上教育仍有巨大增量。这背后，离不开国家力量的支持。“这是我第一次在家上网课，不用爬山，更不会受冻了，我一定好好学习，不辜负叔叔们的期望。”3月17日下午，甘肃省陇南市马鸡山村八年级的学生尹芳终于结束了疫情期间在山顶寒风中上网课的学习生活，坐在家中书桌前的她，脸上洋溢着灿烂的笑容。而她由衷感谢的，是一群天天和信号打交道的叔叔。原来，3月9日，甘肃铁塔陇南分公司工作人员在基站规划选址途中，发现了一群孩子竟然在悬崖边上网课，他们围着一堆柴火，石头当椅子，板凳当课桌，小手冻得通红。上前询问后得知，原来孩子们的家都在不远处的深山中，无线网络信号很弱，只能约着一起在信号比较好的山顶上网。如今，人们谈到互联网教育的优势，普遍认为其将优质资源送到了偏远山区。但“教育公平”的落地，同样离不开国家层面的技术支持，这次疫情也让公众愈发意识到其中的重要性。

餐饮业：阵痛面前，企业自救成为大势所趋

“此次涨价是公司管理层的错误决策，伤害了海底捞顾客的利益。对此我们深感抱歉。自即时起，中国内地门店菜品价格恢复到今年1月26日门店停业前标准。”4月10日，“火锅巨头”海底捞又道歉了。疫情之下，彼时刚恢复营业没多久