文/图 羊城晚报记者 王敏

传统的重阳节过法,除了登高,还有两件事 必做,一是赏菊,二是吃蟹。

菊花盛放于秋季,经霜耐寒,古时有饮菊花 酒成仙的传说。根据古籍的记载,重阳节饮菊花 酒的风俗最迟于西汉已成定俗,而且成了这个节 日的保留节目之一,因此重阳节又有菊花节之 称。同时,重阳节期间正是大闸蟹肥美之时,于是 持螯赏菊便成了干古文人最爱,连《红楼梦》中那 一家子都在重阳里摆一桌螃蟹吟菊宴呢。



金秋蟹宴 即刻尝鲜

即使是一只蟹,也是千人千味,不同的 烹饪方法各有拥趸。"南京大牌档"自然深谙 此道,应季奉上五道蟹菜,以满足各位老饕

首先是店家独家创制的"老红糖炝闸 蟹",沿用古法红糖配以老生姜,佐以秘制 酱料, 经老卤熟炝而成。常见的清蒸大闸 蟹要趁热吃,这道蟹肴却是冷吃。每只蟹 已被对半切开,卧于浅汁。握着蟹腿,对着 蟹肚子咬下去,甜味、姜辣、油香、肉鲜,夹 裹着冲进嘴中。平时吃惯了原味的螃蟹, 这样妖娆的口感好新奇。再猛吸一口,蟹 黄滑进嘴中,在香油的晕染下,香气四窜, 好过瘾。

品完整蟹,再赏蟹粉

一到秋季,"南京大牌档"的大厨们 便开始紧锣密鼓地剔蟹粉。把蟹洗净后



大闸蟹还可以这样吃 重阳一过,大闸蟹正式踏入了

清蒸大闸蟹

最佳赏味期。对于大厨来说,此一 阶段的大闸蟹正是最适合用来玩 花样的时候。因为此时的大闸蟹, 无论是蟹膏的香滑度还是蟹肉的 饱满度,皆处于巅峰状态,而蟹价 相比刚上市时的高企也堪称亲民。

切成两半,放入大锅内煮,剔出蟹肉蟹黄,加 入江米、猪油熬制成蟹粉。今年,大牌档的秋 季菜单中,有三道菜肴用到了蟹粉,分别是 "蟹粉蒸蛋"、"蟹粉烩粉皮"以及"蟹黄汤 包"。若嫌吃蟹太麻烦,不妨尝试一下。

先来品品这道"蟹粉蒸蛋"。一般家里打 蛋都是用清水,再奢侈一点则是用鸡汤骨汤, 大厨则选用蟹汤打蛋。这样蒸出来的蛋呈明 黄色,再盖上一层蟹粉,撒上一撮葱花儿,这 一口鲜美,任谁都无法拒绝。

再来说说"蟹粉烩粉皮"。这道菜采用最 为普通的干粉皮,经冷水浸泡,在烹饪时加 入真材实料的蟹黄,收汁回软,加上蒜花点 缀,出品后的粉皮口感强韧、滑爽,每一口都 浸着蟹粉的鲜香。

最后要点名的,自然是"蟹黄汤包"。每 到蟹季,店里的蟹黄汤包是名副其实的明星 小吃。端上桌来,汤汁还在汤包中来回摇晃, 汤包看似皮薄如纸,但韧性十足,混合了蟹 黄的肉馅鲜而不腻。

靠烧钱

难以为继?

行家表示,一般而言,在中秋后 首先登场的是苏北蟹, 包括有洪泽 湖、骆马湖、白马湖、宝应湖、高邮湖 等产区。此时的大闸蟹虽然每一只都 有蟹膏,但尚未够香。而以膏滑为特 色的苏南蟹, 要等到重阳后才成熟, 此时西北风越刮越紧, 大闸蟹受寒 后,肉质收紧,更加细腻而富有弹性。 所以10月底至11月,才是大闸蟹品质 处于一年中的顶峰时期。

为何重阳之后才吃蟹?

到了11月底,接力的会是常州金坛 长荡湖蟹, 此蟹在品质上不输阳澄湖, 同样以肉甜膏香为特色。等长荡湖蟹捕 捞结束后,整个蟹季基本算结束了。

公蟹"得势",母蟹"失宠'

如果说重阳节之前, 母蟹比较 "受宠"的话,那么重阳节之后则是公 蟹"占领"餐桌的时候。"重阳一过、公 蟹肉质变美,蟹黄开始增多,口感也 要比母蟹好,因此每年这个时候公蟹 价格虽然有所上升,但是依然比母蟹 要便宜许多。"行家向记者透露道。

菊花入馔 尝尽风雅

农历九月又称菊月,民 谚云,"九月九,九重阳,菊花 做酒满缸香"。而持螯赏菊, 更是被我们的祖宗认为是重 阳至乐也。想要应景地和菊 花一块过,就干脆把菊花吃 下肚子去,来个口齿噙香。

中山菊花入肴香

菊花做菜用途广,焖、蒸、 煮、炒、烧、拌都有,还可切丝入 馅,如做成菊花酥饼和菊花饺 等。其中按颜色分菊花入肴多 用黄、白菊,若按品种分,则杭 白菊、黄山贡菊等都是上品。

至于说到广东一带最出名 的入菜菊花, 当然是中山小榄 菊花。在小榄人看来,菊花岂止 是用眼睛来品这么简单,用舌 头一尝色香味俱全的菊花宴, 又是另外一种享受了。

或者有人会问,菊花是很普 通的花,为何菊花菜价格不便 宜? 大厨就透露,因为品尝真正 的菊花菜,必须在菊放时节,入 菜的菊花得是开到九成左右的 大菊花,越大朵越好,因为这样 的花瓣才会爽口。种植食用菊花 不容易,因为是食用,不能使用 农药,只能采取环保灭虫的方 法。近年来菊花作为食材不断研 究改造,食用菊的清香度、爽甜、 滑口等方面都得到了改进。

而中山菊花与别家菊花不 同之处,则在于它的花瓣入口 香甜爽滑,味道纯正,吃起来无 渣。若是以为撒上几片菊花瓣, 再找一两朵根本不是用来食用 的小菊花做伴碟,这根本称不 上是真正的菊花宴。

双花并举菊味浓

要想做出的菊花菜香味足,



单单鲜菊是不够的,有经验的厨 师会预先用杭州白菊等干菊浸 出水来做上汤吊味,这就要求干 菊得选取那些大朵均一,颜色黄 净的,浸出水后混合清鸡汤就是 令到菊花菜喷香的法宝了。

"菊花炸鱼球"是菊花宴上 的首道菜式。小榄的炸鱼球是当 地特色之一,现在加入了菊花瓣 和菊花汁,更显鲜甜。采集新鲜 的食用菊花,去掉花托,取花瓣 风干后打碎,然后和菊花汁混进 鲮鱼肉里搅拌起胶,挤成鱼球, 最后入油镬炸之。炸至呈金黄 色,便可上碟。蚬蚧汁是这道菜 的点睛之笔, 由蚬蚧发酵而成。 据大厨介绍, 炸鱼球的时候,可 以在鱼肉里加入蚬蚧汁,咸鲜的 味道, 更能突出鲮鱼球的鲜甜。 现在一般酒楼都会用生菜包作 为配菜,包裹着鱼球与菊花瓣一 起吃,据说比较爽脆。

小榄人爱菊, 也爱吃鱼, 所 以用菊花和鱼肉做出了种种菜 式,特别是与传统的菜式相结 合,可见小榄人的巧思。比如这 一道"秋菊酿鲮鱼",是将鲮鱼起 骨,保留好完整的鱼头与鱼皮。 把鱼肉打成鱼胶, 拌入马蹄粒、 香芹粒、香菇粒、菊花碎等,搅拌 均匀后酿进鲮鱼皮内,使之与原 来的鱼身一般大小。放进锅里煎 成金黄色,最后浇上生抽、蚝油、 青辣椒等做成的汁就大功告成 了。鱼皮香脆,鱼肉无骨,更夹杂 了其他配料的清爽滋味。



提货地址: 广州市越秀区法 政路65号阿四蟹 行(小北路口) 提货时间:







超级小班和本土化

或破在线教育 **魔咒**

文/图 羊城晚报记者 蒋隽

悲催的是,K12 在线教育却好像套上了 "规模不经济"的魔咒——业内众多机构 都处于烧钱带量、量大亏损、骑虎难下继 续烧钱的模式中。在线大班课一度被认 为是放大互联网教育优势、节约成本的 利器,但随后显现出课程效果难以保障 的弊端也让家长、学生们望而却步

一个产品,买的人越多自然越赚钱 这是吃瓜群众都懂的"规模经济"效应;

如何规模和效益双保障? 技术进步 将大班拆分为几百个超级小班成为可 能,近来在线大班课出现了超级小班化 和本土化趋势,这两大趋势能否破解在 线教育"规模不经济"的魔咒?

超级大班拆分成上百个小组

每周六,家住增城的五年级 男生小林都在网络上学而思数学 课。从刚过去的暑假开始,原本动 辄几百人的大班网络课有了变 化,5人一个小组,"可以和大班里 认识的同学组队, 也可以和不认 识同学组队交新朋友,大家一起 听课、PK 答题,跟别的小组比赛, 每次课每个小组会评一个 MVP (最佳队员),也有小组排名。为了 自己和小组的排名,大家都要用 心听讲答题,为小组争取高分。

小林妈妈说:"小组学习形式 让孩子上课注意力集中多了,答

题也很积极主动。

"学而思在线"是学而思旗下 k12 在线直播互动课堂,采用"主 讲老师直播授课 + 辅导老师个 性化辅导"的教学模式。广州学而 思在线相关负责人介绍,从今年 暑假开始,大部分网课都上线了 5人学习小组、约伴组队上课、上 台发言、语音问答、课中闯关、课 堂诊断、拍照上墙、交互游戏、红 包互动、任务奖励等多种功能,目 的是构建更有趣的陪伴式学习场 景, 牢牢抓住孩子注意力, 从而提 高学生的专注度和接收程度。

技术进步助力超级小班

这种网络大班课的小组化教 学,也被业内称为"超级小班" -将几百甚至上千人的直播大 班拆分为上百个小班, 一个班级 四五人, 小班内的同学能相互交 流;在教师方面,超级小班由1 个主讲教师 +N 个助教教师组 成,主讲老师同时面向多个互动 小班授课, 助教老师则可自由进 入互动小班内, 负责管理课堂秩 序、解答学生疑问。

在线大班课一度被认为是教 育机构经济效益规模化的利器, 但教学效果也一直被质疑。

"儿子上课的时候一会吃东 西一会上厕所, 真不知道他听进 去了多少。一次更夸张,推门一 看屏幕上老师在讲,孩子在看故 事书。"一位给孩子报了某教育 机构大语文网课的家长吐槽。

"孩子在家不自觉,老师不能 关注到孩子状态,不知道学习情 况,是在线教育存在的问题。"-教育机构负责人表示。

而随着 AI、数据传输等技术 的进步,大班课分组小班化成为 K12 教育机构发力改进的重要方 向。7月份,在线教育行业实时音 视频解决方案供应商声网 Agora 发布四大创新场景技术, 赋能在 线教育, 其中超级小班课场景借 鉴了视频会议里的 breakout room 功能,将大班进行分组,小 组学习讨论, 符合 TBL (Team-Based Learning 团队导 向学习,课堂形态是将班级分为 多个团队小组,以自学、思考、讨 论、发表等方式学习并解决问 题)教学理念,既不浪费教师资 源,又能满足个性体验。



教育机构纷纷"试水"本地化

除了超级小班模式,在线大 班课的另一发展趋势是本地化。 授课,会没有针对性;各地教材 不一样,有的省份使用人教版、

在线大班课如果全国统一 苏教版、北师大版等不同教材; 各地进度不一样、学生接受能力 不一样、考试侧重也不一样。

本地化是大班课不可回避 的问题,教材的版本、难度、进 度、考试题型都是问题,现在大 部分大班课都是浅层次地解决 共性问题。

很多教育机构已经尝试本

学而思负责人表示,广州 学而思在线与线下面授班一脉 相承,由同一个教研体系负责,

依托广州本地化内容量身设计 课程。在线课程与面授课程在内 容和大纲上基本一致,授课老师 结合广州本地考点进行知识点 讲解。与此同时,线上线下的教 师资源也是共用的,每周一次教 师集体备课 + 全真模拟课,通过 严谨的教研教学、多次锤炼教 法、落实教师培训,充分保证学 而思在线课堂的教学品质。

新东方在线旗下的东方优 播,采取本地化招生、单师授课 和辅导、在线直播、20人小班的

卓越教育旗下的果肉网校, 辐射全国,主攻华南市场,对广东 的学情最为熟悉。从果肉网校 APP 可以看出,采用"主讲老师

+ 班主任"双师模式,但是主讲老 师的责任更重,批改作业、1对1 答疑辅导、为孩子布置专属补充 练习,而班主任只负责监督到课 和作业汇报、跟家长沟通等辅助 性工作。在作业环节,果肉已经 开始分层,按层次布置作业,针 对性练习,按不同难度梯度的习 题分配给不同的学生。

原新东方教育集团副总裁兼 双师东方 CEO 冯大为创办的鲸溪 网校,课程目标受众为7-13岁北 京本地中小学生,开设语文、数学、 英语三大基础学科。针对初中英 语, 鲸溪网校开发了适配北京当 地的人教、外研、北师等三个版本; 针对初中数学,则开发了北京当地 使用的人教和课改两个版本。

小班 + 本地化,破"规模不经济"魔咒?

2019年10月10日/星期四/政文编辑部主编

在线教育的"规模不经济" 已经成了各家公司头上的"魔 咒", VIPkid、51talk、哒哒英语等 主打在线1对1教学模式的都 处于亏损之中, 传统线下扩张到 线上的新东方、好未来、卓越等 机构,在线业务营收也不理想。

随着教育产业营销推广的 "贴身肉搏",投放资金总额可达 数十亿元,规模的扩张非但没有 带来预期中利润,边际成本不递 减反而迅速攀升, 收益增加的幅 度小于规模扩大的幅度,规模收 益递减甚至收益绝对地减少,成 为业界头痛的"规模不经济"。

超级小班化和本地化,被业内 寄予希望破解"规模不经济"魔咒。 超级小班模式则拥有三大

首先是教师资源高效使用。超 级小班只需一个有资质的主讲教 师就能覆盖多个小班,助教老师不 直接授课,批改作业、课堂管理等 工作未来可由 AI 智能教师替代, 极大地释放了教师资源;

其次是提高客单价。超级小班 课采用名师讲学+互动教学,学生 能享受到名师资源,小班互动的模 式又保证了个性化教学,这让平台 在定价策略上更有优势,均衡的性 价比也让家长更能接受;

三是教辅精准分工。主讲老 师专注提升教学内容, 助教老师 辅助学习,关注每位学生的个性 化培养, 教辅分工让线上教学内 容、流程更标准化。

总之,在成本控制、教师资源 紧缺的大背景下, 超级小班模式 吸收了直播大班和互动小班的优 势,从成本、互动效果、课堂管理 等多方位升级,成为在线教育行 业的"新宠",已经应用于多家在 线教育平台。

本地化则被认为可以帮助教 育机构避开烧钱大战,降低获客 成本——用线下渠道去招生,比线 上动辄上亿元的流量费用要便宜 得多。此外,本地化能为学生提供 更为个性化的辅导, 毕竟家长最 后认的,是孩子成绩有没有提高。

业内人士认为,无差别、大规 模的大班课处于在线教育的初级 阶段, 教学效果的提升和良好体 验是学生和家长续课关键, 因此 超级小班化和本地化、个性化必 将是转型方向。



重阳之后蟹更肥 黄金季节别错过 中国人向来讲究不时不食,而 这个季节的主角莫过于大闸蟹了。 过了重阳节,大闸蟹的黄金季节拉 开帷幕。虽然在9月下旬,大闸蟹已

业界报料

陆续上市, 但是有经验的老饕们都 会按捺住这份馋意,等到重阳之后, 大闸蟹才真正体大膘肥、膏满黄香。 虽然市面上的大闸蟹很多,价 格也不均等,让人眼花缭乱。但真正 要挑到好蟹, 而不是稀里糊涂买到 质量参差不齐的蟹,着实也需要一 些门道。一般来讲,公3.2两,母2.2 两6只装的大闸蟹,质量上乘的价格 在260-300元左右。好蟹除了"青 背、白肚、金爪、黄毛"的外形特征, 还会有好闻的腥香味、沉甸甸的手 感以及矫健的身姿。最重要的是,蒸 熟之后掀开蟹肚的那一瞬间, 丰满

按照如上的方法, 要想挑到好 蟹,还是到实体店现挑现选更叫人 放心。广州的老字号口碑好店阿四 蟹行,位于越秀区法政南路。"十· 一"之后,阿四蟹行也迎来了客流高 峰期,新鲜到货的大闸蟹香气弥漫 整个店面。活蟹捞出后爬行迅速、行 动灵活,还可以让老板帮忙挑选,蟹 壳后端与蟹脐之间缝隙大的, 隐隐 可见膏体泛出的黄色,这样的蟹一 定膏满黄肥了。

厚实的蟹黄蟹膏香气扑鼻, 吮吸一

口便回味无穷。

阿四蟹行是主营大闸蟹超过15 年的品牌老店,在全国十余个城市拥 有直营店。到店自行挑选和购买,眼见 为实, 更令人放心。为了回馈新老顾 客,现在打开淘宝扫码,或搜索"羊咩 咩杂货铺子"进店订购,可以享受188 元/6只(公3.2两3只,母2.2两3只)特惠 价(联系客服改价),下单后即可到店自

周一到周日早9 点到晚9点 (节

责编 解素蔚/美编 林春萍/校对 谢志忠