

# コンビニ

## 从“便利店”看日本



Photo: 7-Eleven Japan

“コンビニエンスストア”（Convenience Store =便利店）简称“コンビニ”，是一种类似小型超市的商店，日常生活的所需物品店里均有销售，种类齐全。

如盒饭、面包、点心、饮料、报纸、杂志、文具、手纸、洗涤剂等等，应有尽有。除销售商品以外，便利店还提供各种服务，如店内设有复印机、传真机、银行自动存取款机供顾客使用，还承接包裹投递及冲洗照片等业务。也有季节性服务，如年末出售贺年卡及承接订印贺年卡、替顾客发送各种赠答礼品等。多数便利店24小时全天营业，终年不休。

因为必要的物品随时都能在便利店买到，所以利用便利店的人很多。根据ディムズドライブ公司的调查\*，在10至60岁不同年龄段的1500人当中，每周利用3次以上的人占总人数的近60%。其中，有11%的人每天都光顾便利店，而不利用便利店的人只有1%。由此可见，便利店已经深深地扎根于人们的日常生活之中。

\*从事网络调查的ディムズドライブ（インターワイヤード股份公司）在2005年3至4月间进行了一次咨询调查。此次有关便利店的调查以全日本10至60岁的居民为对象，不分性别，共有1549人接受了调查。

### 便利店的历史

便利店出现在日本大约是在上世纪的70年代。如今连锁店已遍布全国的ファミリーマート（全家）、セブン・イレブン（柒-拾壹）、ローソン（罗森）分别是在1973、74和75年推出了首家店铺。

目前在日本拥有1万多家连锁店、销售总额占便利店首位的セ

ブン・イレブン，原本出现在美国。据说在1927年，德克萨斯州的一家冰块销售店应顾客要求，在出售冰块的同时开始出售面包、牛奶等食品，便利店的经营模式由此而诞生了。这家冰块销售店后来成为在美国经营セブン・イレブン连锁店的サウスランド（南方）公司。在日本，伊藤洋华堂百货公司与这家南方公司签订了海外经营许可合同，在学习南方公司管理经验的同时，考虑到日本人的需求，在商品种类以及店铺设计等方面下工夫，推出了日本的“セブン・イレブン”首家店铺。

此后，便利店开始逐渐渗透到以年青人为主的消费群体当中。到上个世纪90年代，店铺的数目剧增，如今在全日本已有便利店4万多家。其中多数便利店都加盟于业界的几家巨头公司，如セブン・イレブン、ローソン、ファミリーマート、サンクス、サークルK、ミニストップ、ampm等，成为其号下的连锁店。现在连锁店的总数已达33,000多家，占便利店总数的80%。

便利店大多位于住宅区或办公区。各家公司在增设连锁店时的竞争日益激烈，特别是在城市里，多家店铺近在咫尺的情况并不少见。有调查显示，全日本近60%的地区，距离各家住宅不足500米就有一家便利店。最近，开设在车站及学校、医院等公共设施里的便利店也在不断增多。



Photo: 7-Eleven Japan



## 便利店的商品

便利店行业的年总销售额达7兆日元左右。其中，70%以上是熟食以及面包、点心、牛奶、果汁、茶水等食品及饮料。尤其是盒饭、饭团、夹馅面包等快餐食品比较畅销。以セブン・イレブン为例，在2003年度销售总额的2兆3431亿日元中，快餐食品的销售额就高达6700亿日元，约占销售总额的30%。

在快餐食品当中，饭团尤其受欢迎。每个饭团都有包装，价格多数在120-150日元之间。夹在饭团里的材料，既有人们早就熟悉的梅干、海带、干木鱼，也有不多见的烤肉、蛋黄酱等新颖材料，其种类丰富多彩。2003年度セブン・イレブンの饭团年销售量达10亿3900万个，平均每天销售2843个。



## 便利店的各种服务

便利店不仅销售商品，还提供各种服务。比如人们可以在便利店复印、发传真、发送包裹、交纳水电等公共费用及函购货款、订购车票及音乐会的入场券、冲洗和加洗照片等等。

近些年，便利店又推出了下载游戏软件、交付通过网络订购的车票及商品、以及银行自动存取款等服务项目。特别是近几年，设在便利店内银行自动存取款机的利用率猛增，每台机器的日均利用率为72次，是3年前的4倍左右。



## 便利店的应季商品及服务

便利店同超市、百货等其它商店一样，积极经营应季商品，提供应时服务。如在辞旧迎新之际，发卖贺年卡、承接贺年卡的订印及节日菜肴的订餐等等。适逢夏季，提供“中元节”礼品及其发送服务，出售凉拌面及刨冰。冬季来临，柜台上会出现热乎乎的炖杂烩和肉包子。便利店的这些应季商品和服务，以及相关的广



告和传单，能让人们感受到季节的更迭、想起各个节日和例行活动的时期又到了。



## 维系便利店经营的 POS 系统

便利店的店铺平均面积在110平方米左右。如何让有限的空间包罗更多的生活必需品，又如何将“走俏商品”摆在最适当的位置都是增加营业额的关键所在。便利店采用POS系统（取之Point of Sales的开头字母，即售货时点信息管理系统），这种系统对连锁店的每家店铺以及整个公司的经营起着举足轻重的作用，它为便利店挑选适应不同消费群体的商品以及开展促销活动提供依据。

所谓POS系统，指的是在收款处通过扫描商品条形码，将相关的信息记录下来，即“什么时间、哪种商品、售出多少”，该信息是便利店保持强劲的销售势头之根本。便利店的角色不单单是贩卖商，还与厂家合作共同开发商品，建立精密的商品流通网，按各类商品的保存温度以及发送频率进行发送。也就是说便利店是由商品开发、发送、贩卖、信息反馈等一系列环节构成的经营网络的中心。

那么，便利店是如何收集条形码以外的数据资料呢？原来，在收款处，店员凭直觉推测前来付款的顾客的年龄，在收款机上输入商品价格之后，最后按下“顾客阶层键”，将顾客的性别、所处年龄段记录下来。在某家连锁店，水色键表示男性，粉红色键表示女性，两种颜色分别设有以下5个键：“12”（12岁以下）、“19”（13至19岁）、“29”（20至29岁）、“49”（30至49岁）、“50”（50岁以上）。据说，连锁店总部可以通过这种方式收集到庞大的数据，单凭这份记录有性别、年龄的资料便足以能够了解每种商品的大致走向。



## 便利店的特色商品开发

便利店通过对销售信息的收集与分析,与一流厂家共同开发在质量、味道方面都深受消费者欢迎的特色商品,其种类繁多。而且,在制作盒饭、熟食等食品时,为消费者的安全及健康着想,不使用保鲜剂和色素等材料。在セブン・イレブン,特色商品的销售额占销售总额的50%以上。



Photo: 7-Eleven Japan

## 店内布置的秘诀

在便利店,摆在铺面的商品大约有2500种左右。想不到狭小的空间竟然容纳了数目如此庞大的商品。但这些商品并不是随便摆

放,而是很有讲究的。

便利店根据POS系统收集到的销售信息,彻底地、严格地挑选“走俏商品”。滞销商品一律被剔除。据说1年里有7成的商品要进行更换。在铺面设计方面,运用人类工学理论确定货架的高度及其商品的陈列位置,对顾客的行动方式进行细致的研究,以筹划增加销售额的计策。

因此,即使是加盟于同一家公司的连锁店,不同的店铺展示的商品不尽一致。因为“走俏商品”依据光顾店铺的顾客阶层而有所不同。带小孩的顾客经常光顾的便利店,小孩喜欢的点心以及配送玩具的点心相对多一些。而位于住宅区的便利店则会有蔬菜等新鲜副食品出售,虽然数量不多,但这在办公区的便利店里却是看不到的。也有的便利店为招揽新客源,还经营满足本社区居民需求的商品。像附近老年居民比较多的便利店,还经营小份蔬菜以及老年人喜爱的副食等等。

### クイズ どこに何が置かれてる?

以下の見取り図で、あ～おの部分で売られている商品は、①～⑤のどれかわかるかな? そこに置かれている理由も考えてみよう。

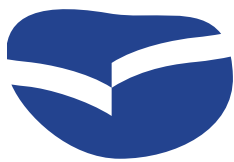


- ① お弁当、おにぎり、サンドイッチなど
- ② ジュース、お茶などの飲み物
- ③ 雑誌
- ④ チューインガム、あめ
- ⑤ コロッケ、フランクフルトソーセージ

## 词汇表

日常生活の所需物品 ……生活必需品	夹馅面包 ……調理パン	条形码 ……バーコード
复印机 ……コピー機	快餐食品 ……ファストフード	数据 ……データ
传真机 ……ファックス機	水电等公共费用 ……公共料金	走俏商品 ……売れ筋商品
银行自动存取款机 ……A T M	函购 ……通信販売	副食品 ……惣菜
包裹投递业务 ……宅配便	音乐会 ……コンサート	老年人 ……お年寄り
冲洗照片 ……写真の現像	入场券 ……チケット	三明治 ……サンドイッチ
服务 ……サービス	节日菜肴 ……おせち料理	口香糖 ……チューインガム
承接 ……取り次ぐ/受け付ける	中元节(的礼物) ……お中元	炸肉饼 ……コロッケ
贺年卡 ……年賀状	凉拌面 ……冷やし中華	法兰克福香肠 ……フランクフルトソーセージ
24小时全天营业 ……24時間営業	刨冰 ……カキ氷	饭后甜食 ……デザート
终年不休 ……年中無休	炖杂烩 ……おでん	方便面 ……カップラーメン
盒饭 ……弁当	肉包子 ……肉まん	收款处 ……レジ
饭团 ……おにぎり	系统 ……システム	





# ひだまり

第23号

2005年6月

## フォーラム便り

今号から、『ひだまり』本誌はフルカラーとなりました。これまで付録だった「今日日本」を本誌に掲載し、授業で使えるワークシートなどを使いやすいように付録にしました。また、生徒たちに読んでほしい「中高校生の声」の頁も付録にしました。皆さんが読み終わったら、授業で使うかどうかにかかわらず、「今日日本」や「中高校生の声」を教室に張ってください。生徒が日本語や日本に関する興味・関心を持ち、考え方を深め、もの見方を広げるのに役立つことを願っています。

新版『ひだまり』のモチーフはたんぽぽです。道端に咲くたんぽぽは、踏まれても折れないように茎を短くし、土の少ないところでも水分を十分に取れるように根を長く伸ばし、花が咲いたあとは種に十分な栄養を送るために茎をしておらせ、種が育ったら茎を長く伸ばし、そして風によって速くまで飛べるように種を綿毛に包んでいます。これがたんぽぽの知恵なんですね。力強く、柔軟に…。ひだまり編集部もそんな誌面づくりをめざしたいと思います。

右でご紹介した『学びと交流の場づくり』のPDFファイルをひだまりホームページに掲載する予定です。興味のある方は、是非ご覧ください。

発行 財団法人国際文化フォーラム

編集人 中野佳代子

編集・制作 飯野典子/千葉美由紀  
長江春子/藤掛敏也

〒163-0726

日本国東京都新宿区西新宿 2-7-1  
新宿第一生命ビル 26 階  
財団法人国際文化フォーラム電話：81-3-5322-5211  
ファックス：81-3-5322-5215  
Eメール：hidamari@tjf.or.jp  
URL：http://www.tjf.or.jp/

## 中高校日本語教師の奮闘に感動

この5月、(財)国際文化フォーラムでは『学びと交流の場づくり』を発行しました。これは、当財団が1996年から2002年の7回にわたって日中の機関と共催した中国中高校日本語教師研修会を総括した報告書です。研修会には東北三省および内蒙古自治区を中心に523名の中高校日本語教師等が参加しました。報告書を作るにあたって、これら元研修生の方々にアンケート調査を行い、300を超す回答をいただきました。

アンケートでは、研修会に何を期待したか、参加してどうだったか、研修会で学んだことをその後生かしているか、などを中心に聞きました。その結果、研修会に対する期待では「日本語力の向上」が7割強、「教授法の獲得」が4割でした。そして、ほぼ全員が参加して良かったと回答し、良かった点としても多かった回答は、「日本語力が向上した」「いろいろな教授法を学んだ」をおさえて「日本人講師の姿勢から多くを学んだ」でした。具体的には、「プロ意識」「周到的な授業準備」「時間厳守」「真摯な態度」「笑顔」というキーワードが浮かび上がります。そうした「日本人講師の姿勢」から「教師のあべき姿を学んだ」「教師のやりがいを再確認した」という記述も多く見られました。

一方、日本人講師も「研修生から、しっかり勉強しようという気迫が伝わってきて、こちらも熱が入った」「教師歴10年、20年のベテランでありながら、私たちの授業に真剣に耳を傾け、少しでも自分自身のレベルを向上させようとする姿勢に感動しました」とコメントしています。研修生の熱意が講師に伝わり、講師の真摯な姿勢が研修生に伝わり、という相乗効果が生まれていたのでしょう。そういう意味で、研修会は日本語や教授法を学ぶ場だけでなく、日中教育者同士の交流の場でもあったといえるでしょう。

また、研修会で得たことを授業で「生かしている」という回答が9割近くありました。その内容としては、「授業で日本語を使うようになった」「会話の練習を多く取り入れるようになった」「生徒の発話を引き出すようになった」「文化理解の視点を取り入れるようになった」「授業にいろいろな活動を取り入れるようになった」「笑顔で授業するようになった」などです。試してみたことすべてがうまくいったわけでない、と記述した人も少なからずいましたが、できることからやってみよう、という姿勢が多くの人から伝わってきました。ひとクラスの人数が多く、教材がそろっていない、教師の日本体験がないなど、環境が十分ととの整っていないなかで、奮闘されている先生方の姿が見えてくるようです。

2週間の研修でしたが、多くの教師にとって、自分の日本語力や教授法を確認して課題を認識したり、自信を取り戻し教師のやり甲斐を再発見したり、教師とはどうあるべきなのかについて考えるきっかけとなったことが分かって、一主催者としては新たな感動を覚えました。



# 教学设计

与本期的题材相关的初高中《日语》(人民教育出版社)的内容有:

初中《日语》8年级下册专栏(人气旺盛的“おにぎり”)、高中《日语》第2册第4课(現金からカードへ)、第3册第7课(コンビニ)

## 面向初高中日语教学:何谓“コンビニ”?

### 语言学习目标:

- 阅读有关便利店的资料,能用日语将了解到的情况写出、或口头表达、或和同学交换意见。
- 能够回答有关便利店的一些问题。
- 能够使用表示位置及场所的日语表达形式发表意见。

### 语言以外的学习目标:

- 了解日本便利店的历史、商品以及各种服务,从而进一步了解便利店的经营系统及经营战略。

### 句型 & 词汇:

- ~はどこですか/どこにありますか/~にあります(7年级下册第5课)
- ~と思います(8年级下册第3课)、~からだと思います(8年级下册第4课)
- 表示场所的日语表达形式(~の正面、~の近く、~の横、~のそば、~の向かい側)

活动时间: 45-50分钟

教具: 模造纸/小黑板

## ● 课前准备

1. 首先,将“今日日本”的内容提前1周贴在教室的墙壁上。同时,将事先参考下面的表格制作好的活动用填写纸(注意:解答栏先不要填写任何内容)发给学生,并提示学生课前通读“今日日本”、用日语填写解答栏。

質問	解答例
コンビニは何時から何時まで開いていますか。	24時間営業
コンビニはいつ休みですか。	年中無休
コンビニはどの国で始まりましたか。	アメリカ合衆国
コンビニではどのようなものを売っていますか。	食べ物、飲み物、雑誌、日用品など
食べ物の中で人気があるのは何ですか。	おにぎり
コンビニにはどんなサービスがありますか。	コピー、ファックス、宅配便、チケットの予約、写真の現像、ATMなど

### 提示

也可以不使用填写纸,让学生将问题部分抄写在笔记本上进行解答。

2. 上课之前将便利店的示意图(参照材料“今日日本”上的相关内容)画在模造纸或者小黑板等教具上。

### 提示

这项工作可由教师亲自来做,也可以交给对此比较感兴趣的学生来完成。但要留意不能让学生看到答案。

## ● 授课过程

### 1. 导入

- (1) 提出下面的问题,让学生主动说出所了解到的关于便利店的一些情况。

### 示范

今日はコンビニについて勉強します。みなさん、コンビニについての資料を見ましたか?コンビニについて分かったことを発表してください。

- (2) 教师将学生的发言内容写在黑板上,并营造气氛促使全体学生开口

进行补充、提问、质疑。必要时教师可以参考附录上的“相关信息”进行补充说明。这个活动的目的是了解有关便利店的一些情况,所以根据学生的日语能力,必要时可允许其使用母语。

### 提示

不要只是教师单方面作介绍,而是要调动学生表达自己所观察和了解到的事情,以及对这些事情自己所持的意见。

### 2. 确认学生对材料内容的理解程度

- (1) 在导入过程的学生发言告一段落之后,接下来确认学生能否解答课前分发的填写纸上的问题。
- (2) 高中教学可以根据学生的能力,参考以下内容提出一些比较难的问题,让学生就便利店的特征作进一步的说明。

質問	コンビニの始まりについて簡単に説明してください。	请参照“今日日本”中的“便利店的历史”部分
解答例	コンビニはもともとアメリカのテキサス州にある氷の販売店が、パンや牛乳を扱ったことから始まった。その店が、後にセブン・イレブンというコンビニの会社となった。	
質問	コンビニでは季節と関連してどんな商品やサービスを扱いますか。	请参照“今日日本”中的“便利店的应季商品及服务”部分
解答例	お正月には年賀状やおせち料理を売ったり、夏にはお中元商品の注文を受け付けたりする。また、夏には冷やし中華やかき氷、冬にはおでんや肉まんを売っている。	
質問	POSシステムとはどういうものですか。	请参照“今日日本”中的“维系便利店经营的POS系统”部分
解答例	レジで商品のバーコードを読み取ることで、「いつ・何が・何個」売れたかということをデータとして集めることができるシステム。	
質問	コンビニでは、商品がよく売れるようにどんな工夫をしていますか。	请参照“今日日本”中的“店内布置的秘诀”部分
解答例	場所によって来るお客さんが違うので、それに合わせて扱う商品を変えている。例えば、お年寄りが多く来るコンビニではお年寄りが好きな惣菜を置いたり、子供が多い場所では子供が好きなお菓子をたくさん置いたりしている。	

### 3. 有关便利店的猜谜活动&讨论

(1) 将〈课前准备〉环节中准备好的模造纸贴在黑板上。

(2) 教师首先向几个学生提问，作问答示范。

**示范**

教师：お弁当、おにぎり、サンドイッチはどこにあると思いますか。

学生：デザートの右だと思います。

教师：どうしてですか。

学生：お弁当などを先に買って、それからデザートを買うからだと思います。

**提示**

根据学生的日语能力，提醒学生使用适当的句型以及表示场所的日语表达形式，指导学生不单使用词汇而能使用句子来表达意见。必要时还可以导入相关的日语句型和表达形式，并进行适当的练习。

(3) 了解了活动形式之后，接下来以小组为单位讨论解答内容。

(4) 各小组将本组的解答内容写在黑板上。

	①お弁当	②飲み物	③雑誌	④ガム	⑤コロッケ
A チーム	い	う	お	え	あ
B チーム	う	お	い	あ	え

(5) 首先让各小组代表发表其选择答案的根据和理由，待各小组发表结束后，教师对解答内容进行说明。

**解答**

①お弁当、おにぎり、サンドイッチ…い

お弁当などは入り口の正面にあります。コンビニで一番人気がある商品なので、お客が買いやすい場所に置くとよく売れるからうです。

②ジュース、お茶などの飲み物…お

飲み物はお弁当の横にあります。お弁当を買ったら一緒に飲み物を買いたくなるからです。

③雑誌…あ

雑誌は窓の近くににあります。雑誌は表紙が店の外から見える窓の近くに置くと、店がにぎやかな印象になるからです。また、雑誌を読んでいる人が外から見ると、店の外にいる人に対して店内にお客がたくさんいるという印象を与えることができます。

④チューインガム、あめ…え

レジの向かい側にあります。レジの近くはコンビニの中でみんな必ず行く場所です。ですから、お金を払うのを待っている時に、ガムなどを買いたくなるからです。

⑤コロッケ、フランクフルトソーセージ…あ

レジの横にあります。これらは店員が温めるなどの管理をするのでレジの近くにあると便利だからです。

**提示**

在解答中，用黑色表示的部分是初中学习范围，用蓝色表示的部分是高中学习范围，教师应指导各级别的学生使用其学习范围内的日语来回答相关的问题。



Photo: 7-Eleven Japan

**面向高中日语教学：采访附近的商店**

**语言学习目标：**

- 能够就便利店的优缺点发表自己的意见。
- 能够读懂调查统计资料。
- 能够对观察及采访的结果进行归纳整理，并浅显易懂地表达出来。

**语言以外的学习目标：**

- 通过采访附近的零售店，了解其营销策略及其商品流通结构，将零

售店与便利店作比较，找出两者的异同点。

- 通过采访活动，了解社区的特征、工作的辛苦及其价值所在，加深学生对劳动的认识。

**活动时间：**2 节课加上课外活动

**教具：**附录「グラフで見るコンビニ（从统计资料上看便利店）」

好的附录“グラフで見るコンビニ”发给学生，开始进入读解活动。

**示范**

色々な意見が出ましたね。今日は日本で行われたコンビニに関する調査の結果について一緒に勉強しましょう。皆さんの予想が合っているかどうか調査の結果を見て確かめてください。

**提示**

以上环节通过事先让学生猜测调查结果，能够顺利地进入读解活动，同时能够提高学生参与读解活动的热情。

**● 授课过程**

**1. 导入**

(1) 向学生提出以下问题，让学生猜测人们利用便利店的的目的以及便利店的优缺点。

**示范**

前の時間ではコンビニについて勉強しました。皆さんはコンビニを利用したことがありますか。どんな目的でコンビニに来る人が多いのでしょうか。それから、コンビニの長所は何でしょうか。コンビニの短所は何でしょうか。少し考えてみてください。そして発表してください。

**示范**

- ・雑誌を買うために、コンビニを利用する人が多いと思います。
- ・コンビニの長所は、商品の種類が多いところだと思います。

(2) 教师将学生的发言内容写在黑板上，并且作如下说明之后，将复印

**2. 读解活动**

- (1) 结合学生的日语能力，适当参照附录上的“词汇表”进行读解。
- (2) 让学生参考附录上的统计资料，完成填写纸上的工作。
- (3) 让学生对照统计资料，就以下 4 点和同学交换意见。

①与猜测结果相同之处



- ②与猜测结果不同之处
- ③感到意外之处
- ④感到不解之处

**示范**

・わたしはコンビニの利用目的は「商品を買うこと」が主だと思っていました。調査の結果は予想通り「商品の購入」が一番でしたが、「トイレの利用」も多かったことは意外な点です。

・コンビニには2500種類も商品があるのに、調査結果には、短所として「ほしい商品が少ない」という意見が多いのは不思議です。

**提示**

在学生发言之前，教师应指导学生不只是单纯地将调查结果与自己的猜测作比较，而要在列举便利店的利用目的及优缺点的同时，对相关的理由作出推测。通过对“理由”的思考，可以借助便利店这一话题，提高学生对现代日本社会以及文化的兴趣。

**3. 调查活动**

(1) 让学生讨论并说出学校附近或者社区里有哪些便利店以及其它商店。教师将学生的发言内容写在黑板上。

例：水果店、酒店、香烟店、CD 专卖店、服装店、书店、市场、百货商店

- (2) 将班级里的学生分成小组，每组 4-5 人。
- (3) 组内成员商议并确定去哪一家零售店采访。
- (4) 确定调查内容及采访内容。为了更好地了解本组所选定的零售店，事先要考虑好就哪些内容进行调查。教师可以预先准备几个内容供学生参考，也可以让学生即兴选定一些内容。调查以观察和采访的形式进行。

调查内容参考：

- ①店名
- ②店员人数
- ③营业时间
- ④经营的商品
- ⑤比较畅销的商品
- ⑥不同的季节是否有不同的畅销品
- ⑦营销的策略
- ⑧工作中令人感到快乐和有意义的时候
- ⑨工作中令人感到辛苦和烦恼的时候

(5) 让学生利用星期六、星期天或者课后时间，以小组为单位实地采访零售店，开展调查活动。

(6) 指导学生将调查结果、感想、以及与日本便利店的异同点作如下归纳。

**示范**

	日本のコンビニ	ひだまり市場の果物屋
類似点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・季節によって商品が変わる (今はスイカとメロンがたくさん店に並んでいた。)</li> <li>・よく売れるような工夫をしている。 (果物屋では果物の色が濃い部分を見えるようにしている。)</li> </ul>	
相違点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・24時間営業</li> <li>・商品の種類が豊富</li> <li>・値段が決まっている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・朝8時から夕方5時まで</li> <li>・果物しか売っていない</li> <li>・値段は一応決まっているが、値切ることができる。</li> <li>・試食することができる。</li> </ul>

(7) 各小组依次发表(6)中所归纳的调查结果。发表时，教师要指导学生采用各种方法，如将发言内容写在模造纸上，或者展示商品的实物等等，使发表的内容直观易懂、一目了然。每个小组发言之后要回答其他小组提出的问题，同时，让各组之间相互评价兄弟小组在调查及发言中的良好表现。如果被调查的商店与便利店的性质截然不同，可以将各组之间的调查结果进行比较，找出其中的相同点和不同点。

**提示**

为了增强学生的参与意识，待学生对便利店有了充分的理解之后再开展此项学习活动。通过与日本便利店的对比，使得便利店与零售店的异同点更加清晰可辨，从而加深学生对日本的便利店以及所采访的零售店的理解。在发表过程中，教师要督促学生尽可能使用日语来表达。

**● 扩展活动：欢迎光临我们的便利店**

**1. 决定经营商品及服务项目**

分组讨论并推选出最近比较流行或者比较畅销的商品，并就新的便利店应该经营什么样的商品以及提供什么样的服务交换意见。

可供参考的表达形式

- ・どんなコンビニがいいと思いますか。
- ・どんな商品を売ればいいでしょうか。
- ・～を売ったらどうでしょうか。
- ・どんなサービスがあればいいでしょうか。
- ・～があつたらいいと思います。

**2. 制作宣传广告**

为新的便利店制作宣传广告。适当运用图表来充分展示该店的营销特点、推荐商品、以及相关服务。

广告内容参考：

- ①店名
- ②所处位置
- ③营业时间
- ④推出的商品以及各种服务项目的基本内容和价格
- ⑤吸引顾客的广告词语

**3. 分组发表 & 互相评价**

分组发表制作好的宣传广告。听取发言的同学可以就自己感兴趣的广告发表意见。说出自己对该广告感兴趣的理由，也可以向制作该广告的小组提问。待所有小组发表结束，通过举手表决等方式推选出最受欢迎的便利店。

**提示**

为使宣传的内容给“消费者”留下深刻的印象，教师应指导学生制作广告时词语不宜冗长，应短而精、或逐条列出。总之，广告词语要言简意赅。

● 执笔者：杉山充  
● 简历：曾在 2001 年至 2003 年期间，作为日本青年海外协力队员，到大连市第一中学任日语教师两年。现就读于日本早稻田大学研究生院。

本次教学活动的主题是“便利店”。教学设计中分别介绍了猜谜、分析图表、采访、广告制作等课堂教学活动。在开展这些活动的过程中应注意以下几点。

首先,就语言学习目标里的“让学生用日语说明事物的位置”一项而言,在指导“场所表达形式”时需注意以下几点:表示场所的词汇有很多,其中有些词汇意思相近,但又不完全相同。例如,“~の近く”和“~のそば”以及“~の横”和“~の隣”。前一组的“~の近く”比“~のそば”指示的范围要广,后一组的“~の横”可指示不同类事物,而“~の隣”则仅限于指示同类事物。教师本身必须准确理解这些用法的区别(有关内容详见国际文化交流中心编《汉语话者的ためのわかりやすい日本語シリーズ③ 類義表現の使い分け》)。

其次,在“确认学生对材料内容的理解程度”时,教师需注意辨清学习材料中所提及的社会文化现象是日中两国共有的、还是日本特有的。如果是日本特有的文化现象,可根据需要适当加以说明,但要浅显易懂。为此,教师应事先进行充分准备。例如,“便利店的应季商品及服务”的部分中介绍的“正月”及“贺年卡”都是日中两国共有的传统活动和文化习惯(虽然有庆祝新历正月和旧历正月之分)。而“おせち料理”是日本特有的传统菜肴,“お中元”是在夏季将要来临的一段特定期间(中元节),向关照和帮助过自己的人所赠送的礼物,这似乎也是日本特有的文化习惯。在讨论这些话题的时候,如果事先准备一些直观易懂的辅助教材,上课时灵活运用,对激发学生的兴趣会大有效果。(国际文化交流中心图片库网页 <http://photodatabank.tjf.or.jp/> 以及国际交流基金日语中心「みんなの教材」的网页 <http://momiji.jp.f.go.jp/kyozai/index.php> 上面都有相关的素材可供参考和利用)。

最后,在“采访附近商店”时,教师应该指导学生在争取社区的配合时需要注意的基本礼仪。事先抽出足够的时间与采访对象取得联系,对采访目的和内容及是否录音等采访形式、以及采访时间(尽量避开对方比较忙碌的时间段)等进行详细说明,以便取得对方的协助。采访结束后,首先当面致谢,日后再发出感谢信,感谢对方的配合与协助。

山口敏幸

国际交流基金海外派遣日本語教育专家

#### ◆「となり」と「よこ」

[Aのとなり/よこにBがあります]表示B并列在A的右侧或左侧。也可以分别用[右となり/右よこ][左となり/左よこ]的表达形式。这种情况下,[となり]和[よこ]的意思基本相同(例1)。

[となり]只能用于A和B具备同样性质的场合。而A和B不具备同样性质的场合应该用[よこ](例2)。**[となり]**常用于表示住宅或建筑物的位置(例3)。但是如例3,从地图上的平面角度来看银行和邮局的位置时,也可以使用[よこ]。此外,把自己的家作为中心,说明左右侧的住户时,用[隣の家]。称左右邻居为[お隣][お隣さん](例4)。例4的意思是从邻居那里得到了蔬菜。另外也可以把这个“邻居”的意思延伸为[隣の町][隣の国]等。

[よこ]还可以表示侧面的位置(例5)。这种场合不能用[となり]。如例5的意思是把挂历挂在了书架的侧面。

例1:自分の席の横/隣の机の上にかばんを置いてください。

例2:ポストの横に自転車止めました。〈誤:隣〉

例3:銀行の隣に郵便局があります。

例4:お隣から野菜をもらいました。〈誤:横〉

例5:本棚の横にカレンダーを掛けました。〈誤:隣〉

#### ◆「そば」と「ちかく」

[そば/ちかく]都表示把一个点作为中心时,这个点四周的空间位置。因此和[よこ][となり]的用法不同,[Aのそば/ちかくにBがあります]中的A和B的位置关系不一定相邻,两者之间可以有其他事物存在。这种场合的[そば]和[ちかく]的意思基本相同。但是相对来说,[ちかく]比[そば]所指的空间范围更广一些。如例6给人的感觉是到了离家只有几分钟路的地方,例7给人的感觉是到了家所在的地区或离家最近的车站等地方。此外,[そば]常用于日常会话。

例6:あなたの家のそばまで行ったのだけれど、急いでいたので、寄りませんでした。

例7:あなたの家の近くまで行ったのだけれど、急いでいたので、寄りませんでした。

摘录于《類義表現の使い分け》

### 日语教学中提倡开展任务型练习活动

《日语课程标准》提倡,在外语教学中要大力开展任务型的交际性练习活动,这是外语教育理念的根本变革,体现了外语教育的进步,突出了语言工具性的基本特征。

从经验教训和日语教学的实效来看,围绕话题完成交际性的任务是提高学生素养和运用日语综合能力的一项主要练习活动。日语教学中的所谓“任务型的交际性练习”是指在日常生活中运用日语做好一件或者若干件事情(买东西、问路、看病、访友等);传达和了解信息、沟通感情,维持良好的人际关系。其基本理念是:在一定的语境下,利用规范的语言材料,培养真实的交际能力;其基本特点是在执行任务的过程中进行对话式的互动,这种互动具有强烈的动态效果。换言之,“任务型的交际性练习”就是根据日语学习的要求,在交际中完成“主题活动”。

交际在形式上可以分成书面交际和口语交际。任务型的交际性练习强调口语交际,交际活动形式多样,如打电话、参加讨论会、

听报告、讲演等。大部分活动是通过面对面的形式呈现的。另外,活动时会有情境,活动中的角色会依据交际的需要自然互换。从初中学生的心理来看,这种练习活动能刺激学生自主学习的欲望,能使学生得到极大的满足感。因此,日语教育、教学中特别要注意把口头语言的交际能力训练放在第一位,让学生学会简单的“听话”和“说话”的技能。没有这种基本的技能,将无法顺利开展得体、和谐的交际活动。

最后我想补充的是,“听话”和“说话”这两种基本技能的训练既是外语教学的任务,也是本民族语言教学的任务。两者有着相互促进的关系。因此,任何一个日语教师都应该在注意提高自身的日语和母语的听说能力的前提下,去训练学生多“听话”、勤“说话”。

张国强

中国教育学会外语教学专业委员会 秘书长、日语部部长