

口语练习

【适合年级】 华文（高年级）

【新闻】 年糕商家推陈出新 减糖提倡健康饮食

师生对话（共 3 题）

问题 1：在文章中提到，今年有一家糕饼店推出了无麸质（fū zhì）、低糖的烤年糕。你会考虑尝试这种年糕吗？为什么？（引申/评价题）

参考答案	<p>我绝对会尝试这个新潮的无麸质、低糖烤年糕！</p> <p>第一，对于我这种喜欢尝鲜的人来说，新口味总是让人心动的。这种烤年糕不仅保留了传统的味道，还加入了无麸质和低糖的元素，感觉好奇心都被勾起来了。而且我是个烤年糕的超级粉丝，听到有这种新版本，我就按耐不住兴奋啊！简直是口水都要流下来了。我觉得这个新颖的烤年糕，一定会给我的味蕾带来一场不一样的冒险！</p> <p>第二，考虑到健康，这烤年糕的无麸质和低糖可真是贴心。我们这个年龄要保持健康体魄，减少糖分摄入就是大势所趋。这个烤年糕既满足了我对美味的追求，又能让我不那么担心健康问题，简直是完美啊！</p> <p>总之，这种无麸质、低糖的烤年糕绝对是我想尝试的，新鲜、美味、又健康，不试试怎么知道呢？</p>
答题指引	<p>*能够根据新闻中提供的信息，根据自己的经验从两到三个方面提供答案。</p> <p>*能用适当的语速，语调，语气表达。</p>

问题 2：文章中提到今年的年糕价格上涨了约 5%，但需求仍然很稳定。你有什么建议可以帮助商家吸引更多顾客？（创意题）

参考答案	<p>我认为可以通过以下两个方式吸引更多顾客。</p> <p>第一，商家可以考虑推出一些特别套餐或促销活动，吸引更多顾客。因为特价活动能够吸引更多的人尝试购买，尤其是价格上涨了，通过打折可以让顾客感觉到更实惠，增加他们的购买欲望。比如说，每周某天推出打折套餐，或者购买一份年糕送一份小吃之类的。这样一来，尽管价格上涨了，但因为有了特价优惠，更多人会愿意购买。</p>
------	---

	<p>第二，商家可以考虑提供客制化服务，根据顾客的口味和需求调整年糕的配料或口感。同时，建立一个有效的反馈机制，听取顾客的意见建议，以不断改进产品。客制化服务可以让顾客感受到个性化关怀，增强他们的满意度。通过建立反馈机制，顾客可以分享他们的意见，商家能够更及时地调整产品，提高顾客忠诚度。例如，如果有顾客提到希望有更多口味选择，商家可以推出不同口味的年糕，满足更广泛的需求。比如，一家糕饼店通过社交媒体征集顾客的意见，并推出了客制化口味的年糕服务。一位顾客建议添加坚果，结果这种口味的年糕成为畅销产品，吸引了更多的顾客。</p>
答题指引	<p>*能够根据情境，提供切实可行的两到三个建议，并对每个建议进行解释说明即可。</p> <p>*能用适当的语速，语调，语气表达。</p>

问题 3：有人认为“在传统食品中加入新颖的元素是弄丢传统的做法。”你同意吗？为什么？（评价题）

参考答案	<p>我有点同意这种观点，因为在传统食品中加入新颖的元素，有时可能导致失去了原汁原味的传统味道。</p> <p>首先，传统食品通常是经过几代人传承下来的，有其独特的烹饪方法和风味，这种传统的味道是代代相传的珍宝。如果过度追求创新，可能会破坏这种传统的味道，使得食物失去了原有的魅力。</p> <p>其次，一些新颖的元素可能并不被所有人接受，尤其是那些对传统口味有着深厚感情的人。有些创新可能过于前卫，让一些顾客感到陌生和不适应。比如，在传统的年糕中加入一些非常奇特的食材，可能会让一些喜欢传统味道的人感到失望，觉得这已经不是他们熟悉的那份美味了。</p> <p>然而，也要看具体情况。适度的创新可以使传统食品更具吸引力，吸引更多年轻人尝试。但需要在保留传统精髓的基础上进行，以确保新颖的元素与传统相融合，而不是彻底颠覆。因此，平衡传统和创新是关键，以确保新颖的元素既能够吸引新的群体，又不失去传统食品的独特魅力。</p>
答题指引	<p>*能有针对性地，从正反两面提出自己的看法。</p> <p>*能够有条理地对自己的看法进行说明。</p>