

宋代的马车为什么不能坐?“三寸金莲”是如何来的?

“吊胃口”的历史课,学生们越听越兴奋

郑州102中学历史课,能在网上逛宋朝服装店、观光游、吃小吃
全国高效课堂首届郑州课博会举行,九大“教学范式”同时展现

□晚报记者 何水清 张勤 实习生 查阳/文 晚报记者 王银廷/图

宋代有马车,但是不能坐,为什么呢?

因为没有马。马呢?这个问题一下把同学们问住了。

吊足同学们胃口的问题和兴奋点,45分钟的课堂上不止这一个。

平常课堂上常见的东倒西歪,这课堂上没有一个。越上越兴奋,这是奇特的一课。

4月17日上午,郑州102中学。全国高效课堂首届郑州课博会现场示范课在这里开讲,来自河南、山东、江苏、安徽、河北等省份的课改名校带来了自己的特色课。我们为大家呈现其中的两节特色课,看看他们的高效课堂是怎样上的。



课堂上,学生当主角。

高效课堂九大“教学范式”

中国高效课堂九大“教学范式”分别是山东杜郎口中学“10+35”模式、山东昌乐二中“271”模式、山东兖州一中“循环大课堂”、江苏灌南新知学校“自学与交流”学习模式、河北围场天卉中学大单元教学、辽宁沈阳立人学校整体教学系统、江西武宁宁达中学自主式开放型课堂、河南郑州第102中学“网络环境下的自主课堂”和安徽铜陵铜都双语学校五大环大课堂。

其中,杜郎口中学采取的是“10+35”模式,教师10分钟用于分配学习任务 and 予以点拨指导,学生35分钟进行“自学+合作、探究”。

兖州一中采取“循环大课堂”模式,把课堂分为两截,“35+10”,即“展示+预习”,前半段占35分钟,教师组织学生进行充分展示,后段10分钟“预习”,教师领着学生坐下节课的预习。

郑州102中学的“网络环境下的自主课堂”

特点:硬件条件优越,把杜郎口模式的“预习展示、调节达标、教学探索”通过电子白板技术呈现,充分发挥计算机、投影、音响、实物展台和校园网络等多媒体设备的功能,学生把预习好的导学案及课堂展示的内容课前上传,上课时就不用忙着记笔记,也不用在黑板上临时书写了。“挤出来的大量时间可以用于师生之间、同学之间的交流互动,极大地提高了课堂效率。”

时间:4月17日上午8时30分

老师:郑州102中学历史教师李茹

课程:万千气象的宋代社会风貌

助理:三批同学讲解员

逛街:为“三寸金莲”教室吵翻天

“今天大家要到北宋时期旅游一番,请大家注意安全,换个参观,不要掉队。”李茹微笑着说。

同学们一听到“逛街”顿时来了兴趣,端正正地坐好。

同学讲解员依次来到讲台前,指点着交互式电子白板,带领大家开始“逛”大宋服装店、饰品店、衣帽店。

电子白板上出现了宋朝的“衣帽店”,

有双漂亮的鞋子“三寸金莲”。

讲解员:“有谁知道古代妇女为什么要裹脚?”

教室内顿时热闹起来,这时,竖排座位的好处便显示了出来:排排对坐着的同学们激烈争辩着。

(在这里,学生们发言并不需要举手,谁有问题就直接站起来,回答问题也是站起来就回答,课堂有点乱,但很鲜活。)

坐车:宋代有马车,但不能坐

“逛完服装店,我想大家都累了,我们就乘坐交通工具继续旅游吧!”第二小组讲解员说。

“在宋代,有驴车、马车、轿子等交通工具,大家可以选择自己喜欢的继续逛街。”

“我选马车!”“我要轿子!”……讲台下面快爆炸了。

这时,第二组的讲解员又一次提出了问题:“虽然宋代有马车,但是并不能坐,因为没有马。大家知道为什么吗?”

这个问题把同学们问住了,没有马怎么会有马车呢?

接下来,讲解员解决了疑惑,“因为在宋代战争比较多,所以马都被调到了前线打仗去了!”同学们睁大眼睛,恍然大悟。

吃喝:端上东坡肉“哇”声一片

出去旅游免不了吃吃喝喝,下一组的同学就带领大家来到了“宋朝小吃一条街”。

电子白板上出现“东坡肉”的图片,色香味俱全,台下“哇”声一片。

讲解员娓娓讲出东坡肉的由来。这

下,不仅教室内的同学们被吸引了,就连听课的老师们都都被这样“声色兼备”的课堂所吸引。

(在这样新颖的教学方式下,一堂课45分钟很快就过去了。学生越上越兴奋。)

山东昌乐二中的“271模式”

特点:课堂45分钟按照2:7:1的比例,划分为“10+30+5”,教师的讲课时间不大于20%,学生自主学习占70%,剩余的10%用于每堂课的成果测评。还体现在学生组的划分上:20%是优生,70%是中等生,10%是后进生。操作时,前10分钟预习,课堂中段30分钟,教师针对各小组提出的问题,进行点拨、引导、分析、讲解;课堂后段5分钟,学生迅速整理本节课的知识结构及知识要点。

时间:4月17日上午10时

老师:山东昌乐二中刘晓萍

课程:高一语文柳永《望海潮》

10分钟:诵读《望海潮》,反馈预习效果

老师:一首词引发一场战争,一句词改变一个人的命运。这是怎么回事?

学生:柳永的《望海潮》写出了杭州的富庶和美,金主完颜洪烈……

老师打断:完颜洪烈?这难道是在说

《射雕英雄传》吗?(学生笑)

学生:不对,是金主完颜亮,他看中了宋朝的富庶,加快了南征的野心……

(课堂气氛顿时轻松起来,同学们进入到《望海潮》所描绘的美景中。)

30分钟:学生主导,老师适时点拨

课堂进入“合作探究、共同提高”的30分钟环节,全部由学生主导,提出问题,解决问题,老师在同学们中间,适时进行点拨。

8个小组的同学面对面进行小组讨论,提出在自主学习中遇到的疑问,重点解决“导学案”中的几个问题。A层同学帮B层,B层同学帮C层,A层注意拓展总结。

5分钟:对整堂课进行测评

老师:下面由学科班长进行总结。

学生:这节课非常好,优秀学生颂给喜欢质疑的同学。他们提出了问题,并有自己的见解。

不过,质疑的同学太少,每次都是固定的几个同学质疑问题,其他同学没有完全参与进来。希望以后所有同学都能进入课

堂互动中,大胆提出自己的疑问。

(老师在整堂课中成了“次要”角色,学生是“主角”,每个学生都可以当一名老师来用。把课堂还给学生后,学生出现理解偏差时,老师适时进行点拨、引导,回到正确轨道上。45分钟的课堂,至少能达到60分钟的课堂效果。)

全线产品订金翻翻 重磅让利规模空前 海尔“群英惠”今日全面引爆

近期想买家电的消费者可要留意了!从今天开始,凡是从本周一至周五,预交订金100元订购海尔家电的消费者,都可在本周六至下周一购机时享受订金翻倍惊喜优惠(部分产品除外),最高可享受存100元订金当3000元花,同时还可获得抢订大礼和套购大礼。

清明节已过,五一将至,四月的家电市场似乎正处于临战前短暂的宁静。然而,本周海尔携全线产品在全省盛大启动的“海尔群英惠,抢购72小时”活动,将以规模空前的重磅让利,提前启动五一家电盛宴,在家电市场率先引爆了一颗“震撼弹”。

以往,家电厂家的节日让利政策大多是在节中数天集中释放,消费者为了得实惠,通常会选择节日购机,然而节日里人们挤在人头攒动的卖场选购家电,不仅劳神耗时,而且还影响到节日旅游、外出和亲朋团聚的安排。针对这一情况,海尔河南分公司特别将五一营销活动提前到本周启动,并以整套家电全线联手的形式让利政策提前释放。

据海尔河南分公司总经理程传岭介绍,此次“海尔群英惠,抢购72小时”优惠活动将是海尔进入河南市场以来空前绝后的一次。本次活动将创造三项第一:一是让利幅度最大。海尔将一次性拿出数千万元专项资金,通

过产品让利和送赠品两大形式,直接让广大购机者得到实惠;二是全线产品首次联手统一采取订金翻倍这一创新营销模式。只要4月19日至23日在海尔各大售点预交100元定金的消费者,即可免费领取海尔精品保温壶一个和抢订券一张,在4月24日至26日持抢订券购机,更可享受1-30倍的订金翻倍优惠。购机金额越大,订金翻倍的力度越大;三是像这样规模空前的优惠活动对海尔来讲是第一次也是最后一次。

“一枝独秀不是春,百花齐放春满园”。据悉,以往一些家电企业也曾采用订金翻倍的让利政策,但像海尔这次将订金翻倍政策运用于全线产品(部分产品除外),还极为罕见。

此外,为了推广整套绿色家电,海尔还推出了更具诱人的“套购大礼”,消费者只要一次性购买海尔家电2件以上,且总金额达到相应台阶者,将享受到最高价值5000元的套餐大礼。

近年来,节前购物,假日旅游成为一种趋势,海尔河南分公司相关负责人表示:“海尔提前启动五一家电盛宴,一是为了顺应这种趋势,确保在节前将最大限度的回报消费者,更重要的是使大家不必都挤在节日里‘赶集’式的消费,让大家过一个从容、惬意的五一假期。”

朱江华