

教學分享《檸檬水戰爭》

實施學校：嘉義縣中山國小

教學製作：鄭秀真老師

實施對象：五年級

一、共讀實施歷程

→內容探討

1. 師生利用閱讀課時間共讀〈檸檬水戰爭〉一書，指導學生遇到不懂的地方可以由上下文推測詞意、查字典或上網查資料等方式解決，若尚無法解決則於課堂中提問。

2. 每次閱讀兩個章節後進一步討論書中的內容，透過討論除可協助學生回顧讀本內容，亦可引導學生進一步思考。

例如：你覺得潔西是個怎樣的人？為什麼？〈請學生由文本找支持的理由〉；

或者藉由相互提問方式釐清閱讀的內容：

◎故事一開始，伊凡為什麼一直在躲潔西？後來又對潔西說：「你把這一切都毀了，你毀掉我的夏天，現在又要毀掉學校，我恨你！」他到底為了什麼事在生氣？〈P15〉

◎為什麼伊凡有心事卻不說出來，還對潔西說：「你是天才，自己去想原因啊？」〈P14〉

◎伊凡一下子說潔西「蠢」、「幼稚」，一下子又說潔西是「天才」，為什麼？〈P14〉

3. 請學生將閱讀內容中印象最深刻的情節畫在聯絡簿上，隔天上台分享。

4. 請學生試想若自己要像主角潔西與伊凡一樣擺攤，會販賣什麼？畫出一張海報並展示出來。

5. 閱讀完畢之後，請學生分組討論，自選一段最精彩的情節上台表演。

→延伸活動 1：我們都是最佳表演者

1、活動構想：

藉由分組合作方式讓學生經由討論、排練到上台表演等方式，將書中認為最精彩的一段表演出來，也可展現自信。

2、課堂操作：

(1)學生閱讀檸檬水戰爭一書

(2)各組決定所要表演情節。

(3)可以將不是很重要的細節刪掉或自行加入更精采的情節。

(4)將表演內容錄製下來放在班級網站上供學生自行欣賞及檢核。

→延伸活動 2：期末拍賣會

1、活動構想：

結合期末跳蚤市場活動，讓學生將書中所學的經營策略應用於實際生活中，例如：擺攤地點、特價活動、加盟、附加價值...等，讓學生學習做生亦須考慮的面向及應有的正確心態。

2、課堂操作：

(1)學生三至四人一組，請各組討論期末跳蚤市場活動當天所要販賣的物品，可以

活用檸檬水戰爭一書中學到的策略，並預估成本、執行方式等，將討論結果寫在學習單上。

(2)請各組製作期末海報，提醒海報的標題須顯眼，並搭配插圖方能吸引顧客。

(3)請學生討論所要販賣的物品有幾項？打算如何製作？當天的工作分配如何？若是遇到窒礙難行之處如何解決？各組討論並上台分享。

(4)期末拍賣會之後，請各組學生扣除成本後再算出利潤，並將獲利所得寫在黑板上。

(5)請每位小朋友將跳蚤市場當天的心得或想法寫出來並公開展示。

二、操作感想

《檸檬水戰爭》這本書對本班一些學生而言，讀起來是有些困難的，除了背景知識不足，例如勞動節、利潤率的算法...外，書中有些詞彙會讓學生讀不懂，因而阻礙其對文本的理解，所以必須一段段全班共讀，讀完之後再一起討論、分享，藉由這個步驟來解決學生閱讀的困難，以利其接下來的篇章閱讀，直到將整個故事閱讀完畢，過程雖然漫長，但對一些學生而言，這是他第一次讀完這麼多字的一本書，似乎頗有意義，這件事告訴學生：「原來有些文字書的故事是很有趣的，而且我也能讀完！」。

利用閱讀及綜合活動課全班共讀時，偶爾讀著讀著學生會突然發問：「老師，什麼是『鎖盒』？」不管學生提的問題為何，我都鼓勵其勇敢說出來，如此方能幫助其真正了解，不過通常我會先示範如何由文推詞義，教導學生藉由上下文慢慢

推出這個詞的大概意思，並鼓勵其遇到不懂的語詞時可以用這個方法試試看，以解決閱讀時遇到的困難。

有時讀到一半，安靜的教室內會突然傳來一陣陣竊笑，看著學生逐漸能投入其中，享受閱讀帶來的樂趣，我覺得頗為欣慰！也有時學生會突發奇想，跟著故事中的人物對話開始喃喃自語，引發我給學生上台演戲的動機，對於能夠分組上台表演，學生大都顯得躍躍欲試，透過其表演時的表情、口氣、台詞...，更能感受到學生已融入故事情境，想像主角說那句話時的心情了，這也能使我檢核學生對故事內容的理解程度。

由於《檸檬水戰爭》這本書裡提到十種擺攤的經營策略，為了讓學生能活用書中所學，我們決定在期末的學校例行性「跳蚤市場」活動中，舉辦拍賣活動，鼓勵學生學以致用，至於販賣的物品由各組討論後決定，包括畫海報、工作分配到成本、利潤的估算等，都由學生討論後上台分享。發現有的學生容易異想天開且過於樂觀，一味地認為做生意穩賺不賠，因此不太會考慮細節及成本問題，此時，透過各組上台報告及分享時，老師即可透過提問讓其再深入思考。

活動的前一天，學生都忙得不可開交，紛紛相約放學後要到某某人家中煮果凍、準備材料，我也請家長儘量不要動手，要讓孩子自己體驗看看。有一組學生為了煮好果凍，事前詳細研究了果凍粉上面寫的做法及比例，其實五年級的學生尚未學到比例這個單元，但為了解決面臨的問題學生會自己想辦法，挺有趣的！活動當天也讓我看到少數學生的亮點，例如 S6 平時是個文靜少話的孩子，當天紅茶

和奶茶的生意非常好，幾個學生忙得不可開交，只見 S6 忙中有序，一一面對應接不暇的顧客，打招呼、裝紅茶、找錢...，臨「忙」不亂，頗有大將之風，這是平時課堂上看不到的，讓人對她刮目相看！

印象最深刻的是活動結束後，學生自動地窩在教室各個角落「算錢」，且興高采烈地大叫：「我們賺了好多錢哦！」直到我在黑板列出「收入、成本、利潤...」等項目，並要學生將總收入扣除成本，將成本還給當事人，學生才各個臉色大變，因為他們的利潤僅剩一點點而已，我告訴學生其中還不包括「煮果凍的瓦斯費、來回運送的交通費、人力的支出...」學生這體驗原來做生意真不是件簡單的事！

雖然一開始學生閱讀的速度很慢，但透過一點一滴的陪伴及帶領，發現有些學生已能逐漸自動利用時間閱讀，甚至能享受閱讀的樂趣了！這是最大的收穫。

三、課堂影像

班級共讀《檸檬水戰爭》↓	班級共讀《檸檬水戰爭》↓
	
學生輪流練習提問↓	學生輪流練習提問↓



將印象最深刻的畫面畫下來↓



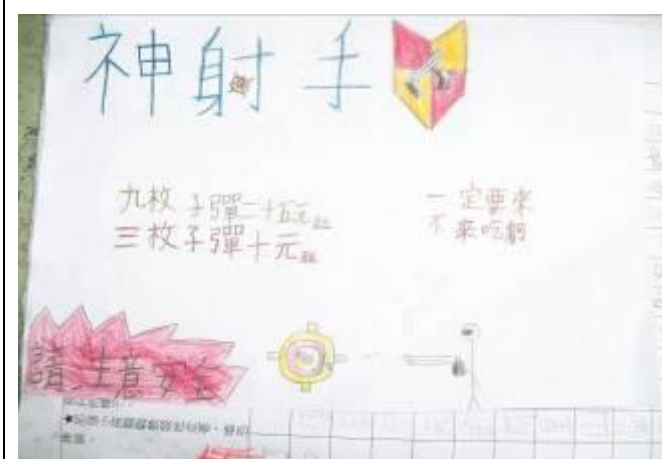
將印象最深刻的畫面畫下來↓



自己設計一個引人注目的招牌↓



自己設計一個引人注目的招牌↓



分組討論期末所欲販賣物品↓



分組討論期末所欲販賣物品↓



製作拍賣會海報↓



製作拍賣會海報↓



校長是我們的第一個顧客↓



期末拍賣會活動↓



期末拍賣會活動↓



期末拍賣會活動↓



誰是行銷高手學習單↓



急著結算賺了多少錢↓

誰是行銷高手?

姓名: _____ 日期: _____

▲小組成員 (請每位同學在表格中填寫自己的姓名, 並由小組長簽名)

姓名	小組成員	行銷策略	行銷效果	行銷心得
陳冠廷	陳冠廷、陳冠廷	宣傳、吸引、推廣	吸引更多人、推廣	行銷策略: 吸引更多人、推廣
陳冠廷	陳冠廷、陳冠廷	宣傳、吸引、推廣	吸引更多人、推廣	行銷策略: 吸引更多人、推廣
陳冠廷	陳冠廷、陳冠廷	宣傳、吸引、推廣	吸引更多人、推廣	行銷策略: 吸引更多人、推廣

▲小組行銷活動之行銷策略

行銷策略	行銷效果	行銷心得
宣傳、吸引、推廣	吸引更多人、推廣	行銷策略: 吸引更多人、推廣
宣傳、吸引、推廣	吸引更多人、推廣	行銷策略: 吸引更多人、推廣
宣傳、吸引、推廣	吸引更多人、推廣	行銷策略: 吸引更多人、推廣





四、學生心得分享

跳蚤市場活動

五甲/戴湘洛

前陣子，我們看了一本書 - 《檸檬水戰爭》，今天我們要像伊凡和潔西一樣，把物品拿出來販賣。

昨天，我、宜楹和宗緯相約去詳埤家做美味可口的小果凍。首先，我們將 6 公升的水倒入鍋內，之後，再把果凍粉倒下去，好了以後，把果凍水倒入容器中，並將容器放到木桌上等它涼。

今天是「跳蚤市場」的日子！我們將做好的果凍拿出去擺放整齊，過不久，客人就上門了！大家都搶著買果凍，我們忙得不可開交，不過我很開心呢！總算結束了！經過這次的努力與付出，使我覺得其他做生意的人真是厲害啊！而且我們這次的收入也不少喔！最主要的是我們又得到了新的經驗呢！



跳蚤市場活動 五甲 郭奕圻

前陣子，我們剛看完檸檬水戰爭，老師說要讓我們跟伊凡、潔西學習做生意。因為跳蚤市場要到了，我們也要賣東西，老師說三個人一組，其中一組有四個人，我們這組要賣 NERS，同學說三顆子彈十元、九個二十五元、十八個五十元。大家都匆匆忙忙地在工作。

跳蚤市場活動到了，我們開心不已，大家帶著大大小小的玩具拿去賣，還有幼

兒園的弟弟很厲害，因為他破了我們的記錄。

今天的活動讓我學到了做生意方法，還有要怎麼數錢。



好玩的跳蚤市場活動 五甲 楊宗緯

前陣子，老師給我們看一本書，裡面的伊凡和潔西做生意的好方法很多，例如：移動地點、在轉角處擺攤...等。

一月二十三日這天，我們在水池旁邊擺攤，我們的攤位要做的是射擊遊戲，開幕之前，我們把該準備的物品全部擺在桌上，開幕了，一大群的男生跑過來排隊，我們亂成一團，完全搞不清楚這個要給誰？那個要給誰？全都一蹋糊塗，結果到最後還是每個人都有玩到，結束了，我們把東西全部拿進教室，收拾完畢後，老

師請各組統計一個人賺多少錢，但必須扣掉本錢才行，結果我們這組每個人賺了九十六元。

這個活動我體會到做生意的辛苦，我好佩服在夜市裡做生意的人，因為他們要用很多的體力和精神才能賺到錢，這次的活動我很開心，真想要再辦一次。



難忘的跳蚤市場活動 五甲 林宜楹

前陣子，我們剛讀完「檸檬水戰爭」這本書，老師要我們嘗試看看像伊凡和潔西一樣賣東西。

昨天放學後，我和湘洛到詳堉家做茶凍，我們把五千毫升的水倒進鍋子裡，請詳堉的媽媽幫我們將開水煮滾，接下來端到客廳裡，再來把整包的果凍粉倒進鍋

子裡，然後攪拌均勻，最後把它倒進小杯子裡，這樣就大功告成了！

今天的跳蚤市場活動結束後，我們這組雖然賺的錢不是很多，但是經過這件事以後，我學到了如何做生意，原來做生意要面帶笑容，這樣客人才會喜歡；而且要動腦筋，適當地使用一些銷售策略，例如做海報吸引客人、特價活動及買一送一...等，才能吸引顧客上門。

最後，看到昨天辛辛苦苦做的布丁有人買，讓我感覺很有成就感，這是最開心的地方。



跳蚤市場活動 五甲 涂思妤

前陣子，我們讀了檸檬水戰爭這本書，它是在敘述伊凡和潔西他們賣檸檬水的過程，為了讓我們體驗做生意的過程及辛苦，這學期的期末跳蚤市場活動，老師

決定讓我們分成三組去準備要賣的食物，希望我們能相互合作，相互學習。

經過幾次討論後，我們這組決定要賣的是「布丁」。我們分成兩批做，我在家和媽媽一起做，其他三人則到詳埇家自製布丁，製做的過程中有些趣事，也有一些令我難忘的事，有趣的是：在煮布丁時，我拿著一支湯匙在鍋子裡攪拌，感覺真好玩；令我印象深刻的是：當我把布丁粉煮好後的液體倒進小杯子時，不小心碰到鐵鍋手被燙到，也體會到媽媽煮菜時的辛苦。

檸檬水戰爭這本書教會我一些做生意需要的秘訣：首先要選擇地點，其次可以使用附加價值，或者加盟...等策略，但實際在做生意時，我發現班上的陳怡均總是笑臉迎人，所以吸引許多人來買，可見保持笑容也是做生意很重要的秘訣哦！因為客人看到老闆親切的笑容，就會來買。而且要主動和顧客打招呼，問候一下.....等，這樣生意才會更興隆。

今天這個活動讓我學到怎樣做生意，這是很難得的經驗。



跳蚤市場活動 五甲 黃凱微

前陣子，我們正在讀檸檬水戰爭，看到書中的伊凡和潔西在賣檸檬水，便起了好奇心，於是想自己做做看，體會一下做生意的甘苦！

今天是跳蚤市場活動的日子，思妤和她媽媽做了美味可口的點心-布丁來，哇！光看就令人垂涎三尺，因此立刻引來一窩蜂的學生搶著買，一傳十，十傳百，才一下子，買我們紅茶、奶茶的人也越來越多，人潮絡繹不絕，最後，我們賺了八百八十元，扣掉成本，一人分到一百八十六元。

今天，我真的很高興，因為能把賺來的錢拿給媽媽，真的很有成就感！我覺得想賺錢不只要東西實在、價錢合理，賣的時候還要面帶微笑、迎接客人，客人才會陸續來店裡捧場！

今天的活動讓我學到數學要認真學，最後才能把錢算對，因為我們這組光是計算賺多少錢就搞得頭昏眼花；還要面帶微笑，迎接客人，不能愁眉苦臉，人家會不想買喔！這是我今天學到的寶貴經驗。



今天的跳蚤市場活動 五甲 陳怡均

前陣子，我們看了檸檬水戰爭的故事，這本書提到做生意的方法，所以今天的跳蚤市場，我們就是賣吃的、喝的，才能實際演練一遍書中學到的知識。

在跳蚤市場還沒正式開始前，我們這組要準備的東西好多，大家都忙得不可開交。我們要準備紅茶包、牛奶、套圈圈遊戲的道具等。

期待的星期五到了，我們把東西全拿出來擺放整齊，賣的過程，有很多人一直想玩套圈圈，也有人想喝紅茶跟奶茶，令我覺得手忙腳亂，不過看到我們的生意興隆，心裡就覺得昨晚和奶奶一起煮紅茶的辛苦全都不翼而飛了！顧客都誇獎我們煮的紅茶很好喝，所以一直來買，最後剩下沒多少，我們就分配給小組成員自己喝掉了。

跳蚤市場結束後，我們在教室裡數前，今天我學到了做生意的方法，感覺很辛

苦，因為必須準備很多的東西，還要花很多本錢，而且如果沒賣出去，就虧錢了，可見做生意其實是有風險的。



跳蚤市場活動 五甲 林晉宏

前一陣子，我看了「檸檬水戰爭」，學了很多賣東西的技巧。像：開分店、選好地點和行動攤販.....等方式。

今天星期五，我們要辦射擊遊戲，我選了一個很好的地點，就在幼稚班前面，因為擔心會有危險，所以做了一些防護措施，例如擺上椅子將場地隔開，以免有人被流彈波及，才貼好海報，排隊的人潮就很多了，大家都想來玩玩看。我發現有一些人無法控制自己，一玩再玩，所以花了很多錢。

今天的跳蚤市場有大大的收入，我很開心，這次活動讓我學到做生意並不是一

件容易的事。



跳蚤市場活動 五甲 石詳堉

前陣子！我們全班一起看了「檸檬水戰爭」這本書，它是寫有兩個人，哥哥是伊凡，妹妹是潔西，他們以前都在一起賣檸檬水，但是有一天，潔西被通知可以跳級，兄妹兩人就展開了賣檸檬水的戰爭，為了讓我們實際體會潔西和伊凡做生意的過程，我們決定在這學期的跳蚤市場活動中也來嘗試賣東西。

在跳蚤市場還沒開始之前，我們這一組討論好要賣果凍和戳戳樂，老師要我們把書中學到的銷售策略活用一下，因此，我們做了幾張大海報想吸引客人上門，還帶了一些二手玩具當獎品。

一大早，看到買東西的人在我們前面走來走去、看來看去，有的停下來東問西問，有的一下子就繞到別的攤位去，幸好我們的果凍和戳戳樂的生意還不錯，因此小組成員都忙得不亦樂乎。

這次活動讓我學到做生意是一件很不容易的事，因為光是事前的準備工作就夠忙得了，不過能靠自己的能力賺錢，雖然不多，卻很開心！



跳蚤市場活動 五甲 林彥均

前陣子，我們班讀了一本書—檸檬水戰爭。主角是伊凡和潔西，它教我們擺攤的幾個重點，如：地點很重要，要擺在人多的地方；招牌一定要漂亮才可以吸引人...。

這幾天，我、怡均、凱微就一直忙著跳蚤市場的事，一月二十三日這一天終於

到來了，首先，我們這一組先把個人要賣的物品擺出來。九點半之後，就把紅茶、冰塊、牛奶、套圈圈和獎品一一搬出來，我細心地將物品擺放整齊，讓攤位看起來耳目一新。在販賣的過程中人潮越來越多，我有些手忙腳亂，但發現怡均總是能面帶微笑，並以迅雷不及掩耳的速度，將紅茶裝好遞給顧客，令我佩服不已。

這次的活動讓我體會到做生意好像沒想像中的容易，因為如果生意不好，東西賣不出去就會虧錢，也了解到賺錢不是一件容易的事，所以從今以後，我不能亂花錢。

