

教師分享「檸檬水戰爭」

實施學校：彰化縣草湖國小

教案製作：詹正傑老師

實施對象：六年級

一、共讀實施歷程（時間：四節課）

（一）教學前

1. 教師、學生皆先熟讀故事內容。
2. 老師設計根據書中內容設計課堂提問問題以及學習單。

（二）教學中

1. 引起動機

- (1). 老師引導同學閱讀書本封面。
- (2). 老師向學生提問：故事中出現的主要人物有哪些，哪些人物是次要人物。

2. 請同學歸納出潔西和伊凡兩個人的人格特質

- (1). 潔西的人格特質為何？請舉例說明。
- (2). 伊凡的人格特質為何？請舉例說明。
- (3). 請小朋友利用小白板寫出自己的觀點。
- (4). 完成潔西、伊凡人格特質圓餅圖。

3. 造成檸檬水戰爭的原因

- (1). 伊凡和潔西為了什麼事情而爭吵？
- (2). 伊凡找了誰來幫忙他賣檸檬水？
- (3). 潔西找了誰來幫忙他賣檸檬水？
- (4). 完成檸檬水戰爭重要事件圓餅圖。

4. 伊凡與潔西各用了什麼樣的方法來增加自己的銷售業績

1. 伊凡用了什麼方法來吸引客人？舉例說明。
2. 潔西用了什麼方法來吸引客人？舉例說明。
3. 最後誰獲得比賽的勝利？為什麼？舉例說明。
4. 完成伊凡、潔西銷售手法比較圖。

（三）教學後

教師提問問題與學生進行共同討論活動。

- (1). 伊凡和潔西分別做了哪些事情，才會讓彼此之間的誤會不斷的擴大？
- (2). 伊凡和潔西兩個人最後由於分別做出了哪些善意的作為，才讓彼此之間的誤會得以化解、消除？
- (3). 你有沒有對班上同學做過性格的「分類」？你自己是屬於哪一種類型的人？
- (4). 你有沒有販賣東西的經驗？你覺得初次販賣時，最難的事是什麼？為什麼？

二、教師操作感想

1. 教師提問故事中主要人物時，大部分的學生都能明確指出伊凡與潔西是檸檬水戰爭中的主要角色。
2. 在歸納伊凡與潔西人格特質時，有學生可以很明確的找出書中的例子來說明角色的人格特質，但也有些學生無法進行歸納活動，需要老師親自示範才理解。
3. 在比較伊凡與潔西銷售手法活動時，有些同學會將同一類的銷售手法分成兩類，例如潔西增加附加價值的手法中，潔西會給予顧客小點心與彩繪的服務，但學生會認為這是兩種銷售手法，無法他們歸類成一種行銷手法。有些學生會把肯恩警官給予伊凡五百元也當成是伊凡的銷售手法。在孩子的經驗中，因為鮮少有賣東西的經驗，所以對於銷售手法的概念不是很清楚。
4. 大部分的學生認為潔西贏得了比賽，因為她所賺的錢一樣多，比較少學生會認為是因為潔西不想再陷入爭執，主動退讓才使戰爭結束的。學生較無法進入深層的人際互動思考。

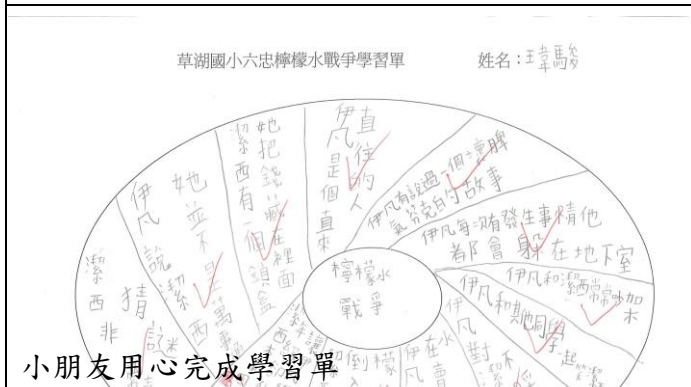
三、課堂照片及學生作品



老師說明並示範歸納情節的方法

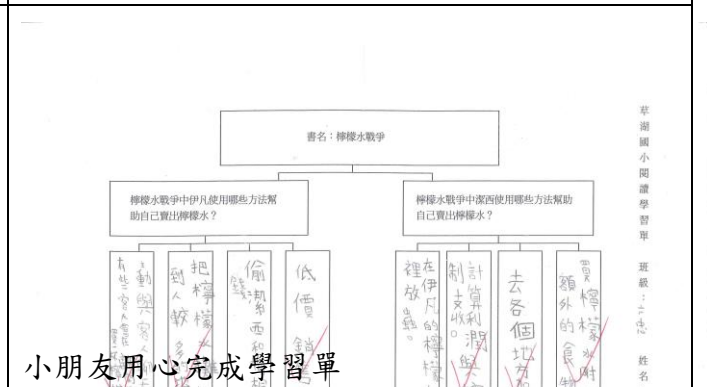


老師針對學生的問題進行個別指導



小朋友用心完成學習單

90



小朋友用心完成學習單

你認為檸檬水戰爭最後誰獲得勝利？從文章中找出你支持的證據：

- ① 我覺得他們平手
- ② 我覺得這場比賽不管誰輸誰贏，伊凡和潔西都很開心。160頁

90