第一届全国技工院校教师职业能力大赛教学设计

参赛项目类别	公共类		作品编码	
专业名称	语文			
课程名称	语文	参赛作品题目	说理的方法与应用 ——“义卖进小区”洽谈活动	
课　　时	课内 2 课时 + 课后 2 周	教学对象	市场营销专业 1449 班 （高级班四年级）	

一、选题价值

说理是日常交流中常用的表达方式之一。其核心在于应用说理的基本方法，以典型的论据来阐述自己的观点，使他人认可和接受；表现在日常生活、工作中，就是摆事实、讲道理，做到以理服人——这就是本选题所谓的说理。

好的说理，能够以鲜明的观点、充分的理由、缜密的逻辑，在人际交往过程中有效提高信息传播效率，化解分歧、求同存异，解决生活、工作中的实际问题，是所有人尤其是营销人员必备的核心职业素质之一。因此，无论是从语文课程的角度，还是从通用职业素质养成的角度，本选题都具有极强的独立性和典型性——这就是本选题的价值所在。

之所以选择“义卖进小区”洽谈实践活动作为本选题的学习任务，主要意义表现在下列三个方面：

一是因为学生已经学完“沟通技巧”“商务谈判技术”“商务公关”等专业核心课程，初步具备了根据任务需要组建小组，结合成员特点进行角色分工、相互协作的意识，以及按条理陈述较为复杂事物的能力；理论上也已经具备了实施该任务所需的营销策划、商务沟通与洽谈等专业知识背景。

大赛工作办公室
本作品仅供学习，不得用于商业

二是因为学生可以在真实的商业洽谈活动（“义卖进小区”本身具有商业性）中应用说理的基本模式和方法，有效地感受到“好的说理”所展现的强大逻辑力量，深刻体会说理方法对获得商务洽谈成功的基础意义（否则任何商务沟通、谈判、公关均是沙滩上的“艺术”）；而部分已经参与过本校“校园爱心义卖”活动的学生，则能从中获得完全不同的心理体验。

三是因为该任务承载了社会主义核心价值观，它发自于校园、延伸至社会，能够让学生认识到，营销活动除了追逐合理的商业利益外，还应承担相应的社会责任和商业道义。

因此，该任务的实施可以有效地让学生掌握并应用说理的基本方法，同时在真实的洽谈实践中获得职业素质的综合提升。

二、学习目标

基于**《市场营销专业人才培养方案》**对学生必须具备“语言文字表达能力”的要求，本着公共课着眼于学生综合素质养成、服务于专业课学习的课程定位，依据人社部**《技工院校语文课程标准》**（2016 年）“课程目标第 2 条、第 8 条”，确定本选题学习目标如下：

1. 能借助历史上真实典型的说理案例，在教师引导下归纳并理解说理的基本方法和基本模式。

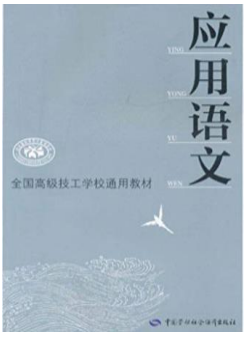
2. 能利用网络资源，为给定观点提供合适的理由，并作较有说服力的简要阐述。

3. 能就“校园义卖”活动提出个人观点，应用说理的基本方法展开讨论并形成讨论文本。

4. 能结合营销专业知识背景，应用说理的基本方法，在真实的商业情境中进行有效说理；能撰写个人洽谈实践“活动总结”。

本作品仅供学习，不得用于商业

三、学习内容



根据学习目标，本选题**以高级技校教材《应用语文》（高级阶段适用）中的“情境口语交际”为主题**，选取通用语文课程中已学经典篇目《谏逐客书》《陈情表》中所反映的真实历史说理案例，结合营销专业相关知识、能力要求和培养目标，确定如下学习内容：

1. 借助于教师给出的《谏逐客书》《陈情表》结构对照表，学习说理的基本方法和“说理=观点+理由”的基本模式；学习“事实”“理论”作为理由构成的基本原理；学习“对比”“寓情于理”“晓之以理，动之以情”等方法对说理的加强效果；体会“好的说理”对解决实际问题的重要作用。

2. 根据学业评价表所列各项指标，利用搜索引擎检索相关网络资源，学习为教师所给观点“诚信是企业基业长青之本”提供合适的理由；学习运用“对比”“寓情于理”等方法对“理由”合理排序，并做简要说理性陈述。

3. 就本校团委、商贸旅游系学生会组织开展的“‘为 5 加油’校园爱心义卖”活动（“为 5 加油——学前儿童营养改善计划”是中国儿童少年基金会等单位发起的一项社会公益项目，旨在帮助中国贫困地区 3～5 岁儿童在成长关键期，获得必要的营养补充与健康教育），训练发表个人见解或提出改进建议，并提供足够理由支撑，以最大程度获得他人认可的意识和能力。

4. 根据要求，搜索相关网络资料，就“‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区”洽谈资料的准备展开主题讨论；在讨论中进一步训练自己发表见解、求同存异、达成共识的意识和能力；全组形成“‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区洽谈资料备忘录”（以下简称“洽谈资料备忘录”）。

5. 课后第 1 周，在“洽谈资料备忘录”的基础上，结合专业知识，学习编制、优化“‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区洽谈方案”（以下简称“洽谈方案”）。

大赛工作公众号
本作品仅供学习，不得用于商业

在获得教师认可的前提下，**提交校团委、系学生会审批同意后**，以小组为单位作“洽谈方案”实施准备。

6. 课后第 2 周，**在校团委、系学生会的组织下**，以小组为单位，根据“洽谈方案”实施洽谈实践；撰写个人“活动总结”。

学习重点：说理的基本方法在课堂讨论中的恰当应用。

讨论是为了集思广益、化解分歧、求同存异。应用说理的基本方法，使讨论中的发言具有一定的说服力，才能得到他人的认同。这是说理的核心所在，也是本选题的学习重点。

该重点的突破，主要依靠激发学生积极参与讨论，主动提出观点和理由，最大程度地获得小组成员的认同，以及教师对小组讨论成果的评价来实现。

学习难点：在“义卖进小区”洽谈活动中与对方达成共识。

一般的讨论，由于没有或很少面对外部压力，发言相对随意；但商业洽谈需要在实战中恰当地应用说理方法，获得实际效果，需要较高的发言质量，对缺乏洽谈经验的学生而言，挑战性很大，自然成为本选题的学习难点。

学生要突破该难点，除了课内用一整节的时间进行洽谈资料及说理方法的准备外，还要编制方案、实地考察、模拟演练等。而洽谈过程中可能存在的种种不确定因素，会让学生意识到，洽谈的前期准备（包括检索目标小区相关信息等洽谈所需资料，说理方法的合理应用，商务礼仪以及人际交往必备的心理素质等）越充分，洽谈成功的概率就越高，因而会更加认真严谨地作好各种必要的准备。这需要学生有意识地运用所学“商务沟通”“商务谈判技术”“商务公关”等专业课程知识，分析研判资料的洽谈应用价值，对洽谈过程可能产生的困难进行对策评估，以专业知识来有效支持说理基本方法的应用。

学生是否真正突破难点，最终在洽谈结果中得以体现；而这种体现也直接检验了学生对说理基本方法掌握和应用的程度。

本作品仅供学习，不得用于商业

四、学习资源

本选题主要用到以下学习资源（按使用顺序排列）：

1. 市场营销专业实训室。使用多媒体等教学设备，师生即时传递资料，为讨论活动及教学评价的顺利开展提供设备、场地支持。

2. 历史案例及其文本《谏逐客书》《陈情表》结构对照表。用于“经典再现”“温故知新”两个教学环节，旨在让学生体会说理对解决实际问题的强大功能，归纳出说理的基本方法和基本模式。

3. 中国少年儿童基金会官网等相关网站和搜索引擎。用于“慎思明辨”“笃行致知”两个教学环节，供学生查阅“为 5 加油”公益项目、相关慈善企业家事迹等信息，讨论并形成“义卖进小区洽谈资料备忘录”。

4. 极域电子教室软件。用于全部课堂讨论活动，供小组内、师生间传递资料，共享信息。

5. 学业评价表。用于全部课堂讨论活动和课后洽谈实践，作为对学生开展学习活动的方法引导和对小组学习成果评分的依据。

6. 班级 QQ 群。用于“知行合一”环节，教师向学生传递“洽谈资料备忘录”的评分结果及修改意见；指导学生制定、修改“义卖进小区洽谈方案”；学生反馈洽谈情况、提交洽谈实践“活动总结”。

7. 电子成绩记录表。用于“知行合一”环节，可按照既定计算规则，由学生的各环节得分自动生成学生个人最终学业成绩。

8. 学校教学信息管理系统。用于洽谈实践活动结束后，师生登录、查询学生各学习环节成绩以及个人最终学业成绩。

9. 义卖展台、展板及商品。用于“义卖进小区”洽谈成功后的小区义卖。所需经费由校团委、系学生会从学生社会实践专项资金中解决。

大赛工作委员会 本作品仅供学习，不得用于商业

五、教学实施过程

本选题教学总体思路是：以史上经典说理案例导入，引导学生归纳出说理的基本方法和基本模式；再以课堂连续的讨论培养学生以理服人的意识和能力；最后在“义卖进小区”洽谈活动中，锻炼、提升学生综合应用说理方法获得预期效果的能力。据此，遵循“**由知到行，知行合一**”的原则，本选题设计了“经典再现”“温故知新”“慎思明辨”“学以致用”“笃行致知”“知行合一”6 个逐层递进的教学环节。

教学方法与教学手段的选用，应服从于学生学习的实际需要，最大程度地提高学习效能。秉承这一理念，本选题采用了讨论、任务驱动等教学方法、PPT 课件、学业评价表等主要教学手段。具体简述如下：

本选题采用的教学方法是：

1. **讲授教学法**。即时激发学生的学习动机并引出本课主题——说理的方法。

2. **讨论教学法**。加深学生对说理方法的理解，提升其方法应用能力。

3. **任务驱动教学法**。以真实工作任务调动学生的参与热情；依据行动导向原理，让其在专业知识支持下，锻炼其应用说理方法解决实际问题的实战能力。

本选题采用的教学手段主要有：

1. **PPT 课件**。直观展示案例，文本，活动内容、要求和评价标准。

2. **相关网站和搜索引擎**。供学生即时检索、处理讨论所需的信息。

3. **极域电子教室软件**。用于课堂讨论，供组内、师生间传递资料。

4. **班级 QQ 群**。供师生在洽谈任务实施过程中交流意见、传递资料。

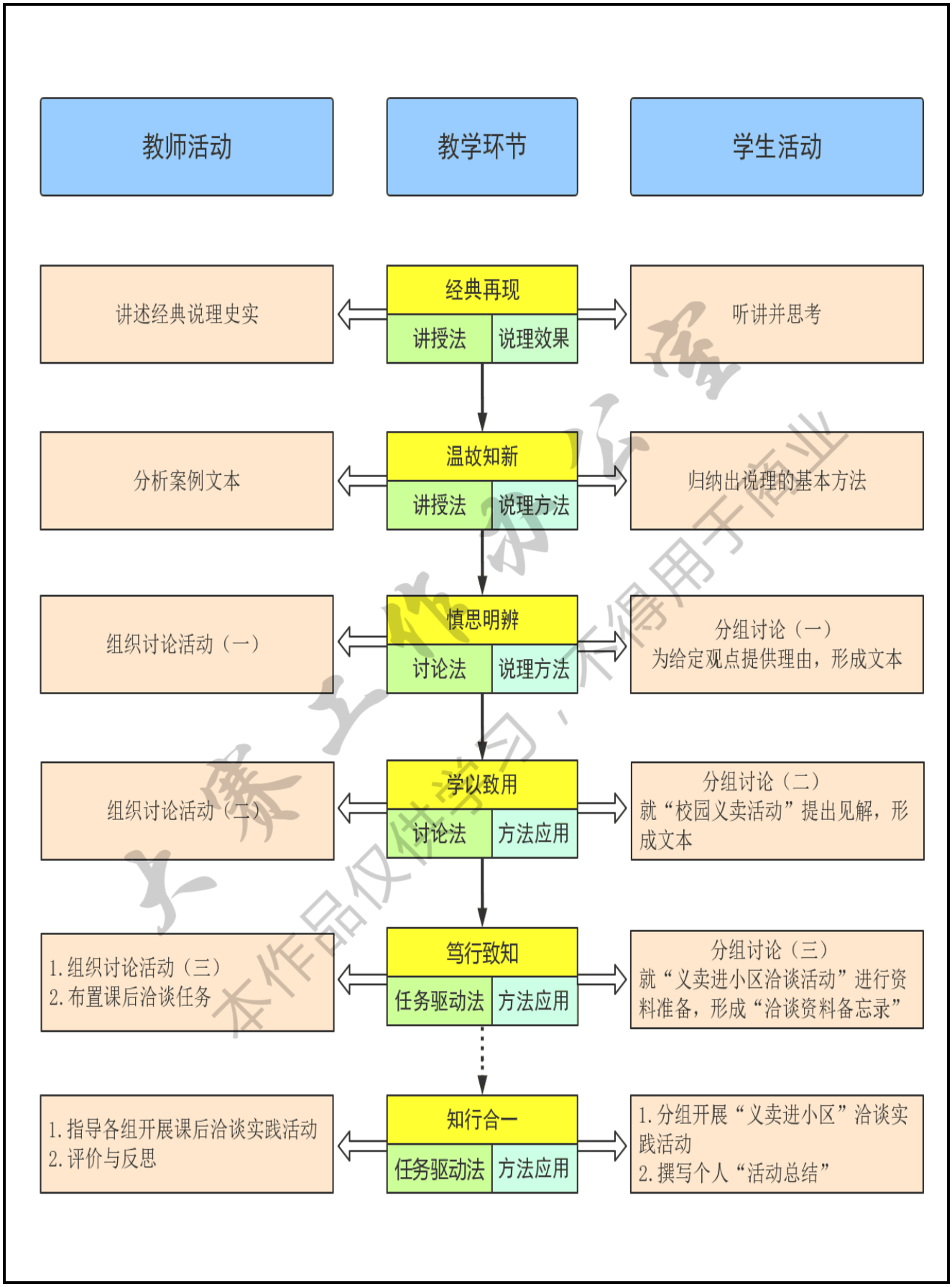
5. **学业评价表**。提供学习标准；引导学习活动；评价学习成果。

6. **电子成绩记录表。**按照既定规则，自动生成学生个人最终学业成绩。

7. **学校教学信息管理系统。**师生登录、查询学生个人成绩。

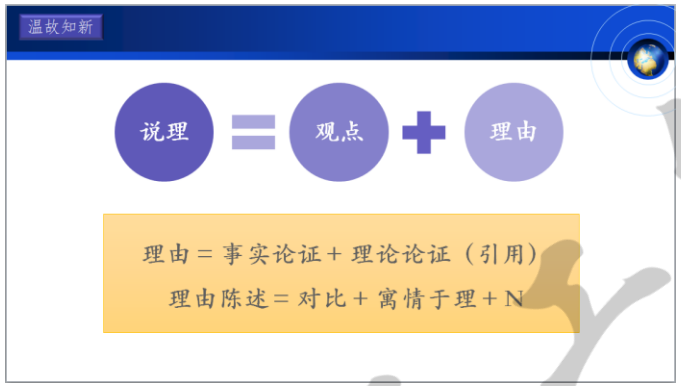
上述总体设计思路，用教学流程简图示意如下：

大赛工作办公室 本作品仅供学习，不得用于商业


教师活动
教学环节
学生活动
经典再现
讲授法
说理效果
讲述经典说理史实
听讲并思考
温故知新
讲授法
说理方法
分析案例文本
归纳出说理的基本方法
慎思明辨
讨论法
说理方法
组织讨论活动（一）
分组讨论（一）
为给定观点提供理由，形成文本
学以致用
讨论法
方法应用
组织讨论活动（二）
分组讨论（二）
就“校园义卖活动”提出见解，形成文本
笃行致知
任务驱动法
方法应用
1. 组织讨论活动（三）
2. 布置课后洽谈任务
分组讨论（三）
就“义卖进小区洽谈活动”进行资料准备，形成“洽谈资料备忘录”
知行合一
任务驱动法
方法应用
1. 指导各组开展课后洽谈实践活动
2. 评价与反思
1. 分组开展“义卖进小区”洽谈实践活动
2. 撰写个人“活动总结”

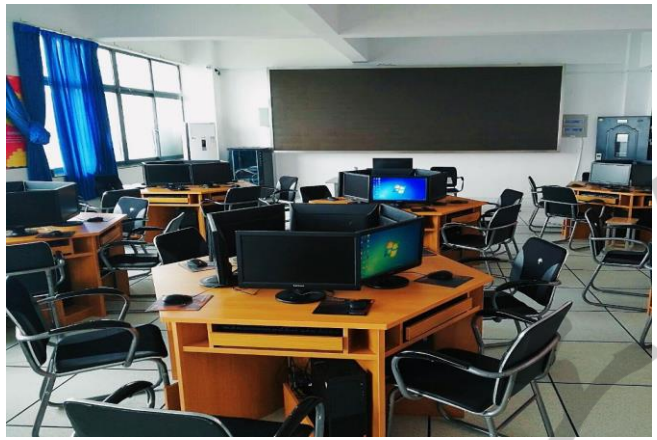
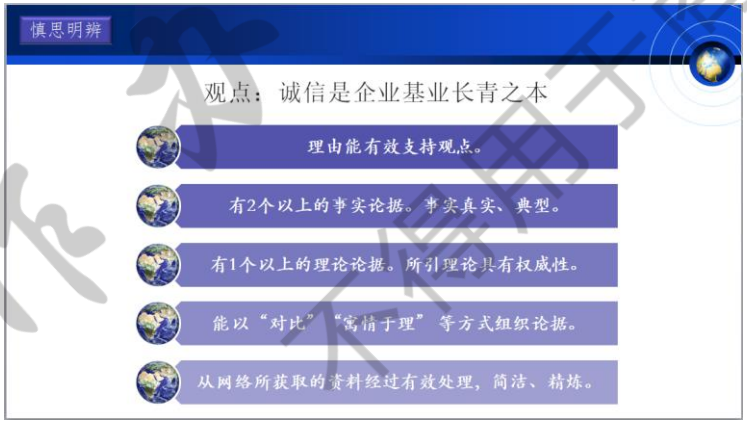
教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法
第一课时（45'）				
经典再现（2'）	【感知经典】 1. 观看课件并听讲。 2. 思考教师所提问题，体会李斯和李密就自己的职业诉求进行有效说理的实际效果。	【再现经典】 1. 出示图片，简述真实的经典历史说理故事。 2. 设问：假如你是李斯或李密，如何就自己的诉求来说服秦王或晋武帝？	PPT 课件：直观展示图片	讲授教学法：激发学生动机，示范说理实效
	设计意图：解决“为什么学”			
	1. 体会说理的效果：让学生从经典中强烈地感受到，好的说理能解决生活、工作中的实际问题。 2. 明确本选题价值：让学生结合自己的就业预期，明确本选题的学习对未来职业活动和社会生活的重要意义。 3. 激发学习动机：让学生从由经典故事而产生的浓厚兴趣，转向对说理基本方法的探究欲望，进而激发出深入学习、应用说理方法的强烈动机。			

本作品仅供学习，不得用于商业

<table>
<tr><th>教学环节</th><th>学生活动</th><th>教师活动</th><th>教学手段</th><th>教学方法</th></tr>
<tr>
<td rowspan="2">温故知新
（8'）</td>
<td>【学习说理的方法】
1. 在教师引导下，从《谏逐客书》《陈情表》文本结构对照表中归纳出说理的基本方法与模式。
 

2. 换位思考，感受文本中“理由”陈述方式的精妙之处和说服效果。</td>
<td>【引导学生学习说理的方法】
出示《谏逐客书》《陈情表》文本结构对照表，引导学生分析两者说理的共同点和不同点。
（1）两文是如何表达观点并且让君王接受的？
（2）两文在说理中各有何特点？
<table>
<tr><th>案例</th><th>谏逐客书</th><th>陈情表</th></tr>
<tr><td>观点</td><td>臣闻吏议逐客，窃以为过</td><td>愿陛下……听臣微志……保卒余年</td></tr>
<tr><td rowspan="2">摆事实</td><td>过去：先王重用客卿
结果：终成霸业</td><td>李密：半岁丧父，四岁失母
祖母：躬亲抚养，夙婴疾病</td></tr>
<tr><td>现在：驱逐客卿，追求享乐
结果：求国无危，不可得也</td><td>李密：四十四岁，来日方长
祖母：九十六岁，来日无多</td></tr>
<tr><td>讲道理</td><td>王者不却众庶，故能明其德</td><td>圣朝以孝治天下</td></tr>
<tr><td>陈述特点</td><td>对比说理、寓情于理</td><td>晓之以理、动之以情</td></tr>
</table></td>
<td>PPT 课件：直观展示文本结构对照表、说理的基本方法与模式</td>
<td>讲授
教学法：引导学生归纳出说理的基本方法与基本模式</td>
</tr>
<tr><td colspan="4">设计意图：解决“学什么”——说理的基本方法</td></tr>
<tr><td colspan="5">在文本结构比较中，学习说理的基本方法，体会“对比”等论证方法对加强说理效果、解决实际问题的重要作用。</td></tr>
</table>

本作品仅供学习，不得用于商业

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法
慎思明辨（15'）	【开展讨论（一）】 1. 按座位自然分组（共 6 个学习小组，每组 5 人），推举出组长。  2. 按教师要求，在组长主持下，各组员分别按照各自分工，上网收集资料，并对所搜资料进行价值判断、文字处理。	【组织讨论（一）】为观点提供合适的理由 1. 给出观点：诚信是企业基业长青之本  2. 组织学生分组讨论，提出要求。 （1）在 10 分钟之内，组内分工，上网搜集能证明观点的资料（事实、理论，每人 1～2 条），组内讨论、筛选资料，达成共识。（事实论据 2 条，理论论据 1 条）	PPT 课件：直观展示讨论话题和要求 相关网站和搜索引擎：即时检索所需信息	讨论教学法：以简单应用帮助学生加深对说理方法的理解，为后续应用进行初步铺垫

本作品仅供学习，不得用于商业

<table>
<tr><th>教学环节</th><th>学生活动</th><th>教师活动</th><th>教学手段</th><th>教学方法</th></tr>
<tr>
<td>慎
思
明
辨
（15'）</td>
<td>

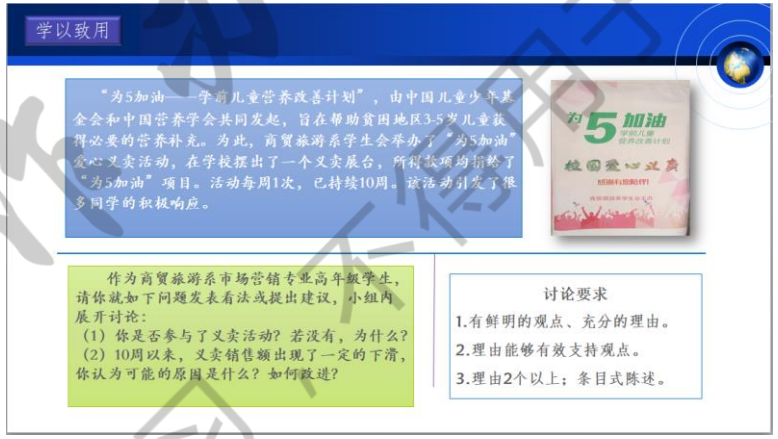
3. 组员筛选、编辑符合要求的资料，在线发送组长。组长对有争议价值的资料主持讨论，达成共识；对照“评价表”各项要求，以电子文档形式，整理出小组成果文本。
4. 组长在线提交小组成果文本；经教师许可，上台就本组成果作口头陈述。
</td>
<td>
（2）组长就选定的资料，用“对比”等明显增强说理效果的方法进行排序，形成小组成果文本。
（3）组长在线提交书面讨论成果，代表小组作口头陈述。
3. 出示学业评价表（表 1）。
表 1 “诚信是企业基业长青之本”评价表
<table>
<tr><th rowspan="2">评分标准</th><th rowspan="2">配分</th><th colspan="6">得 分</th></tr>
<tr><th>第 1 组</th><th>第 2 组</th><th>第 3 组</th><th>第 4 组</th><th>第 5 组</th><th>第 6 组</th></tr>
<tr><td>理由能有效支持观点</td><td>40</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>有 2 个以上的事实论据。事实真实、典型</td><td>30</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>有 1 个以上的理论论据，所引理论具有权威性</td><td>20</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>对所用论据能应用“对比”“寓情于理”等方法进行组织</td><td>5</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>从网络所获取的资料经过有效处理，精炼、简洁</td><td>5</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>合计得分</td><td>100</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

4. 巡视，接受学生的咨询。
</td>
<td>学业评价表：提供检索、处理资料及讨论的标准；量化评价学习成果
极域电子教室软件：即时传递信息</td>
<td>讨论教学法：以简单应用帮助学生加深对说理方法的理解，为后续应用进行合理铺垫</td>
</tr>
</table>

本作品仅供学习，不得用于商业

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法
慎思明辨（15'）	5. 对照评价表，在教师引导下点评各组成果，得出小组成绩。 6. 理解教师实行小组成绩二次分配的用意；明确二次分配的基本标准，并在课后自主实施。实施过程中，组长需对照标准、有理有据地进行分配，组员享有提出异议或质疑并求助教师的权利。	5. 对照评价表，组织学生点评各组书面成果文本，以百分制给出各组成绩。 6. 要求各组组长课后根据组员对小组成果的贡献程度，将本组成绩二次分配到个人，并简要说明理由。		讨论教学法
	设计意图：解决“如何学”——巩固理解			
	1. 通过初步的简单应用，加深、巩固学生对说理基本方法与模式的理解。 2. 以“信息收集与处理”来支持讨论的开展，提升学生对“观点+理由”基本说理模式的认知水平。 3. 将评价也作为一种教学形式。在课堂小组成果教师点评、评分的基础上，让学生在课后二次分配过程中再次应用说理的方法，解决成绩分配中可能出现的分歧；如果难以达成共识，教师则及时干预——这其实又是一次说理方法的针对性教学。之所以放到课后，一是为提高课堂时间使用效率，二是要让学生在成绩二次分配中有时间充分说理，达到课上学习说理，课下能够说理的教学目的。（以下各教学环节“小组成绩二次分配”设计意图均与此相同）			

本作品仅供学习，不得用于商业

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法
学以致用 （20'）	**【开展讨论（二）】** 1. 阅读给定案例，理解讨论主题及具体要求。 学校团委发起了“‘为 5 加油’校园爱心义卖”活动，商贸旅游系学生会积极响应，每周 1 次连续 10 周，在校内摆出义卖展台，所得款项均通过中国少年儿童基金会网站（http://www.cctf.org.cn/）捐给了“为 5 加油——学前儿童营养改善计划”项目。 请就如下问题，在小组内发表个人见解、展开讨论： （1）你是否参与了义卖活动？若没有，为什么？ （2）10 周以来，义卖销售额出现了一	**【组织讨论（二）】就“校园义卖”发表见解** 1. 出示主题：就本校团委组织开展的“‘为 5 加油’校园爱心义卖”活动发表见解。  2. 说明讨论要求。 （1）各组组长主持讨论。 （2）每位发言控制在 1 分钟左右。 （3）组长记录、整理各组员发言要点；讨论结束，将整理结果以文本形式在线发送给教师。	**PPT 课件：**直观展示“‘为 5 加油’校园爱心义卖”活动案例和讨论要求	**讨论教学法：**加深对说理基本模式及方法的理解，提升方法应用的熟练程度；为下个环节的实际应用作合理铺垫

本作品仅供学习，不得用于商业

<table>
<tr><th>教学环节</th><th>学生活动</th><th>教师活动</th><th>教学手段</th><th>教学方法</th></tr>
<tr>
<td>学以致用
（20'）</td>
<td>定的下滑，你认为可能的原因是什么？有何对策？
2. 组长主持小组讨论。
（1）各组员对照评价标准和要求，以“观点+理由”的方式，依次发表个人意见或建议。
（2）组长记录、整理组员发言要点；就有分歧的观点或建议，引导组员讨论甚至争论。
（3）全组形成 1～2 条相对统一的意见或建议，并有足够的理由支撑。
（4）组长形成小组书面成果后，要求组员进行换位思考，假设自己是校团委或系学生会，能否接受该意见或建议。
（5）组长在线提交小组讨论成果。</td>
<td>

3. 出示学业评价表（表 2）。
表 2　“如何看待校园爱心义卖”评价表
<table>
<tr><th rowspan="2">评分标准</th><th rowspan="2">配分</th><th colspan="6">得　分</th></tr>
<tr><th>第 1 组</th><th>第 2 组</th><th>第 3 组</th><th>第 4 组</th><th>第 5 组</th><th>第 6 组</th></tr>
<tr><td>有观点且观点鲜明</td><td>60</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>理由能够有效支撑观点</td><td>35</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>有 2 个以上理由，条目式陈述</td><td>5</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>合计得分</td><td>100</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>
4. 巡视各组，给予必要的即时指导。</td>
<td>极域电子教室软件：即时传递资料、共享信息

学业评价表：提供讨论的具体标准，量化评价学习成果</td>
<td>讨论教学法</td>
</tr>
</table>

本作品仅供学习，不得用于商业

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法
学以致用（20'）	3. 对照评价标准，在教师引导下点评各组书面成果，得出小组成绩。 4. 理解教师实行小组成绩二次分配的用意；并在课后自主实施。有问题则求助教师。**（具体要求同上个环节，以下各环节二次分配要求亦如此）**	5. 组织学生对照评价表，**点评**各组书面成果，以百分制**给出各组成绩**。 6. **要求各组组长课后**根据组员对小组成果的贡献程度，**将本组成绩二次分配到个人**，并简要说明理由。		讨论教学法
	设计意图：解决“如何学”——初步应用			
	1. 本环节要求学生就具体事项独立提出个人观点和支撑理由，难度较上个环节渐次加大，是对“观点+理由”基本说理模式和方法的初步应用，也是完整应用。 2. 要求学生对小组成果的说理效果换位思考，是为了让学生在应用层面上加深对“观点+理由”逻辑关系的理解。 3. **以本校“‘为 5 加油’校园爱心义卖”活动作为讨论话题，引导学生提前进入任务情境，为后面的“义卖进小区”洽谈资料收集、处理、讨论和课后的洽谈实践作实质性铺垫**。			

大赛工作坊公益
本作品仅供学习，不得用于商业

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法
第二课时（45'）				
笃行致知（45'）	【开展讨论活动（三）】 1. 理解任务内容，明确前期资料准备的具体要求。 	【组织讨论活动（三）】形成“洽谈资料备忘录” 1. 给出任务。 为扩大“‘为5加油’校园爱心义卖”活动的社会影响力，校团委、商贸旅游系学生会决定将它推广到居民小区中。这需要与小区物业管理公司进行洽谈，说服对方同意义卖展台入驻。请各组为本次洽谈进行前期资料准备，形成一份“‘为5加油’校园爱心义卖进小区洽谈资料备忘录”（以下简称“洽谈资料备忘录”）。 2. 提出资料在线检索要求。 （1）有事实和理论两类资料； （2）资料本身必须具有“义卖进小区”洽谈活动所需的针对性、典型性、权威性和说服力；	PPT课件：直观展示“义卖进小区”洽谈资料准备的讨论要求	任务驱动教学法：让学生在专业知识的支持下，按照商务洽谈基本要素进行洽谈前期资料准备；培

本作品仅供学习，不得用于商业

<table>
<tr><th>教学环节</th><th>学生活动</th><th>教师活动</th><th>教学手段</th><th>教学方法</th></tr>
<tr>
<td>笃
行
致
知
（45'）</td>
<td>2. 小组搜集资料，展开讨论。
（1）组员分工收集、筛选、处理资料，在线发送给组长。
（2）组内对有争议价值的资料及其应用方式展开讨论，达成共识。
（3）组长整理讨论结果，形成“‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区洽谈资料备忘录”（以下简称“洽谈资料备忘录”）。
3. 对照评分标准，组长和组员再次查缺补漏、确认成果。
4. 组长在线提交小组成果。
5. 明确“洽谈资料备忘录”评分及修改意见的接收时间。
6. 次日，组长接收小组成绩后，依照组员的贡献情况，进行二次分配并简要说明</td>
<td>（3）整理后的有效资料数量至少应当满足每次 1 小时、连续 3 次的洽谈需要。
3. 出示评价表（表 3）。
表 3 “‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区洽谈资料备忘录”评价表
<table>
<tr><th rowspan="2">评分标准</th><th rowspan="2">配分</th><th colspan="6">得 分</th></tr>
<tr><th>第 1 组</th><th>第 2 组</th><th>第 3 组</th><th>第 4 组</th><th>第 5 组</th><th>第 6 组</th></tr>
<tr><td>“为 5 加油”资料的内容：项目简介、项目意义、官方捐赠渠道</td><td>30</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>党庆宝、曹德旺及其他企业家的慈善事业与事迹，5 位以上</td><td>20</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>国家精准扶贫相关政策及国家领导人重要讲话</td><td>20</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>备忘录内容以条目式呈现；不少于 10 条；每条不超过 150 字；条目依据预期的说理效果排序，体现主次轻重</td><td>30</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>合计得分</td><td>100</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>
4. 巡视与答疑。主动发现问题，及时给予学生必要的方法指导，协助学生自主编制完成具有较高质量的“洽谈资料备忘录”。
5. 在线接收各组成果。
6. 说明。
（1）课后次日，给出各小组成绩和修改意见。</td>
<td>极域电子教室软件：即时传递资料、共享信息

学业评价表：提供要求和标准，量化评价学习成果</td>
<td>养其应用说理方法进行真实商务洽谈前期资料准备的实战能力</td>
</tr>
</table>

本作品仅供学习，不得用于商业

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法
笃行致知（45'）	理由。同时根据教师的修改意见，发动组员修改、完善“洽谈资料备忘录”。 **【接受课后任务】** 1. 明确任务要求、时间节点、评价标准。 （1）**选定目标小区，编制**、提交“**洽谈方案**”，据教师意见优化“洽谈方案”。 （2）向校团委、系学生会提交教师审核通过的“洽谈方案”。获得批准后，进行必要演练及各项洽谈准备。 （3）进入目标小区**实施洽谈**。 （4）及时**反馈**洽谈结果。 （5）接受教师评价，接收小组成绩。 （6）组长依照组员的贡献，进行成绩二次分配并简要说明理由。 （7）活动完成后，撰写个人“活动总	（2）各组长课后按组员的贡献程度，对小组成绩进行二次分配，并简要说明理由。 **【布置课后任务】** 1. 出示任务步骤及要求。 （1）课后第 1 周，各组据“洽谈资料备忘录”选定目标小区，形成“洽谈方案”，在班级 QQ 群发给教师。教师审核，指导学生优化“洽谈方案”。 （2）课后第 2 周，经校团委、系学生会批准，各组按“洽谈方案”开展必要演练，作好准备。 （3）各组进入目标小区实施洽谈。 （4）各组及时反馈洽谈结果（教师通过校团委、系学生会确认结果），撰写个人“活动总结”。 （5）组长接收小组评分，进行二次分配。 2. 出示洽谈结果评价表（表 4），解释表中任务“实现”“基本实现”的具体含义。	**PPT 课件：**直观展示课后任务的步骤和要求	任务驱动教学法

本作品仅供学习，不得用于商业

<table>
<tr><th>教学环节</th><th>学生活动</th><th>教师活动</th><th>教学手段</th><th>教学方法</th></tr>
<tr><td rowspan="2">笃
行
致
知
（45'）</td><td>结”，通过班级 QQ 群提交给教师。

2. 理解小组最终学业成绩计算规则。</td><td>表 4 “‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区”洽谈结果评价表
<table><tr><th>评分标准</th><th>分值</th><th>第 1 组</th><th>第 2 组</th><th>第 3 组</th><th>第 4 组</th><th>第 5 组</th><th>第 6 组</th></tr><tr><td>实现或基本实现洽谈目标</td><td>85-100</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>未实现洽谈目标</td><td>60 分以下</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>
3. 给出小组最终学业成绩计算规则。
学业总分 100%（表5） = 慎思明辨 20%（表1） + 学以致用 10%（表2） + 笃行致知 30%（表3） + 知行合一 40%（表4）</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4">设计意图：解决“如何用”——在真实任务驱动下应用</td></tr>
<tr><td></td><td colspan="4">引导学生为课后将要进行的“义卖进小区”洽谈任务做充分、有效的前期资料准备：
1. 实际洽谈要求洽谈人在说理时，理由陈述简洁清晰、层次鲜明、主次得当，这样才能增强自身的说理效果，提高洽谈的成功率。而理由主要源自“洽谈资料备忘录”，这就要求本环节的讨论发言和资料文本具有较高质量，需要学生在专业知识的支持下，充分应用说理的基本方法筛检、处理信息，展开讨论。
2. 因为实际洽谈会面临许多难以预知的因素，所以学生需要尽可能从不同角度，去预估可能出现的各种不利情形和困难，提前做好预案。因此，该环节的评价标准（表 3）也体现出对学生资料准备的思路引导。</td></tr>
</table>

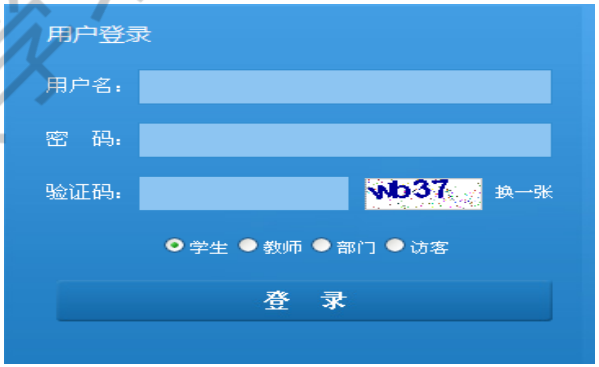
本作品仅供学习，不得用于商业

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法
实施任务：“义卖进小区”洽谈实践（课后 2 周内实施完成）				
知行合一	【实施“义卖进小区”洽谈活动】 1. 根据课堂布置，接收“洽谈资料备忘录”成绩及修改意见；对课堂各教学环节小组成绩进行二次分配等。 2. 根据任务要求，结合专业知识，各小组**编制“洽谈方案”**，提交给教师。 3. 未通过审核的小组根据教师审核意见修改、优化“洽谈方案”，再次发送教师审核。 4. **各组将审核通过的“洽谈方案”提交校团委、系学生会，经审批同意后，开展模拟演练，做好洽谈准备工作**。 5. **进入目标小区实施洽谈**。	【指导学生实施“义卖进小区”洽谈活动】 1. **发送**。授课次日，在班级 QQ 群发送各组“洽谈资料备忘录”成绩及修改意见。要求学生对课堂各教学环节小组成绩进行二次分配等。 2. **协助**。应学生要求，协助编制、完善“洽谈方案”。 3. **审核**。接收、审核学生完善后的“洽谈方案”，在班级 QQ 群反馈审核意见。 4. **再次审核**。再次接收并审核学生优化的、上次未获通过的“洽谈方案”，给出审核意见。 5. **关注学生“洽谈方案”实施进程**。	**班级 QQ 群：**用于教师向学生传达“洽谈资料备忘录”的评分及修改意见；指导学生制定、修改	**任务驱动教学法：**根据行动导向教学原理，让学生在真实任务驱动下，结合专业知识，锻炼应用说理

本作品仅供学习，不得用于商业

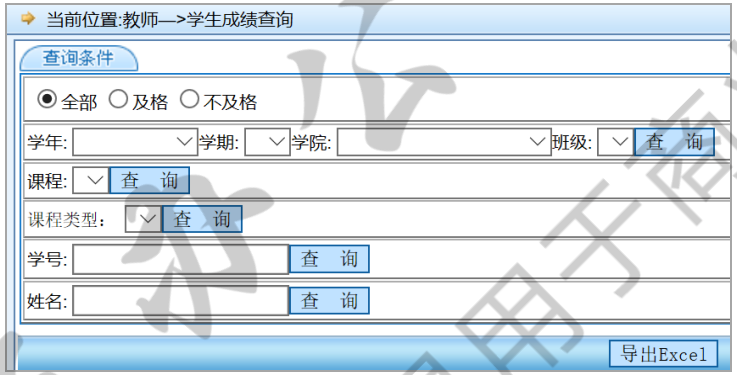
<table>
<tr><th>教学环节</th><th>学生活动</th><th>教师活动</th><th>教学手段</th><th>教学方法</th></tr>
<tr>
<td>知
行
合
一</td>
<td>6. 组长向教师反馈洽谈结果；接收教师给出的小组成绩，二次分配小组成绩。

7. 组长按照既定规则，计算小组的最终学业成绩，在线发送给教师。

8. 组长将组员各环节得分输入“电子成绩记录表”，得出各组员的个人最终学业成绩。(“电子成绩记录表”镶嵌于学校“教学信息管理系统”，带有公式编辑器，可以按照上述规则自动生成个人最终学业成绩。师生均可登录系统查看该成绩)</td>
<td>6. 评价洽谈结果。接收学生的洽谈结果；通过校团委、系学生会审核洽谈实施情况，用“表 4”给出评分（表 4 在第二课时已给出，见第 19 页）。
7. 接收。接收各组的小组最终学业成绩（表 5）。
表 5 学业成绩综合评价表
<table><tr><th>各环节得分</th><th>第 1 组</th><th>第 2 组</th><th>第 3 组</th><th>第 4 组</th><th>第 5 组</th><th>第 6 组</th></tr><tr><td>慎思明辨（占比 20%）</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>学以致用（占比 10%）</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>笃行致知（占比 30%）</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>知行合一（占比 40%）</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>按权重合计得分</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>
8. 登录、查看学生的个人最终学业成绩。
 
</td>
<td>“洽谈方案”；学生反馈洽谈情况、提交“活动总结”

电子成绩记录表：自动生成学生的个体最终学业成绩</td>
<td>方法进行商业洽谈的实战能力；实现学生职业素养的综合提升</td>
</tr>
</table>

本作品仅供学习，不得用于商业

<table>
<tr><th>教学环节</th><th>学生活动</th><th>教师活动</th><th>教学手段</th><th>教学方法</th></tr>
<tr><td rowspan="2">知
行
合
一</td><td>
<table>
<tr><td>系</td><td colspan="2">商贸旅游系</td><td colspan="2">时间</td><td colspan="2">年月日~年</td></tr>
<tr><td>学 号</td><td>姓 名</td><td>慎思明辨 20%</td><td>学以致用 10%</td><td>笃行致知 30%</td><td>知行合一 40%</td><td>学业总分 100 %</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>####</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>####</td></tr>
</table>
9. 撰写、提交个人“活动总结”。
</td><td>


9. 总结。接收学生的“活动总结”；据以分析本选题的教学得失。
</td><td>学校教学信息管理系统：师生登录查看学生个人成绩</td><td>任务驱动教学法</td></tr>
<tr><td colspan="4">设计意图：解决“如何用”——结合专业知识，进行洽谈实战</td></tr>
<tr><td></td><td colspan="4">1. 以解决实际问题为目的，检验课堂教学效果。
2. 让学生在洽谈实战中获得与“校园义卖”活动不一样的心理体验；感受到好的说理所展示的强大逻辑力量；体会说理方法对获得商务洽谈成功的基础性意义。
3. 将说理方法应用于“义卖进小区”洽谈活动，能强化学生以理服人的意识，提升其说理能力；培养学生作为营销人员应有的社会责任感和商业道义；提升学生的综合职业素质。</td></tr>
</table>

本作品仅供学习，不得用于商业

六、学业评价

本选题教学对学生学业评价的各项指标、评价机制作了针对性设计。设计思路和方法如下：

1. 评价指标。指标的设定直接基于学习内容所要求达成的学习目标。通过对学习阶段性成果和最终成果的客观分析判断，让学生及时发现学习过程中的相关问题，指导其自我修正学习方法，取得预期学习成果。

2. 评价机制。教师评价学习小组各阶段成果，给出小组成绩。组长依据组员对成果的贡献程度，将成绩**二次分配**；学生个体成绩则由其各阶段性所获成绩加权相加而成。这样设计，**将评价和教学融为一体，将学生自评、互评和教师评价有机结合，过程性评价和终结性评价相辅相成**，达成了学生在学习任务引领下分工合作、各展所能、积极交流、相互监督、共同提高的教学效果。

3. 评价方式。教师只评价学习小组的集体成果，其余皆由学生自主评价，突出了学生在评价中的地位；节约了课堂评价所用时间；极具操作性；较好地落实了“多元性、发展性、主体性、效益性”等评价的基本原则。

本选题学业评价在上述理论思考的基础上设计了**专用评价表**（见附件）。学生最终学业成绩在上课两周后按下列规则获得：

七、教学反思

1. 目标达成

“义卖进小区”洽谈结果显示，**全班 6 个小组中，4 个小组被允许自带展台进小区、2 个小组获准在“方便”的时候进驻**。可以说，洽谈基本取得了成功。

本作品仅供学习，不得用于商业

值得重视的是，洽谈中，个别小组以身份的“弱势地位”来引发物业经理的同情，是其目标得以达成的主要隐性因素。这充分说明，现实情境中的说理，除了要应用说理的基本方法之外，还要体现“因人制宜”“因事制宜”的说理“艺术”，从而增加洽谈成功的可能性。这也是学生在课堂学习中无法获得的宝贵经验，更是其学习本选题的最大收获！

2. 设计特色

本选题教学从已有知识引发新知，围绕“观点+理由”的基本说理模式，由易入难、从知到行，设计教学内容。**通过目标引领、资料检索、课堂讨论、任务驱动为主的教学组织形式，和真实的洽谈实践为主的知识与能力综合应用模式，将学习活动从课堂延伸到社会，实现了从理论认知到应用实践的升华。**

3. 教学方法

在教学方法的选择上，遵循“合适的就是最好的”原则，以“主题讨论”“典型任务”作为知识应用的主要情境，运用讨论教学、任务驱动等方法，充分突出学生学习主体地位，让学生在主题讨论和洽谈实践中学习、掌握、应用说理的基本方法。

4. 活动亮点

教学活动以“‘为 5 加油’爱心义卖进小区”洽谈实践为最终任务，切合了市场营销专业学生未来的就业面向；实施形式上，设定小组活动时限，组员需在最短时间内完成角色分工、信息检索、讨论筛选、文案策划和洽谈实践，最大程度地激发了学生按要求参与活动的积极性、主动性、责任感，体现了较为丰富的职业元素。

学生通过信息收集、筛选与处理，积极参与“‘为 5 加油’爱心义卖进小区”洽谈活动的课上讨论和课后实践，认识到商业活动在追逐合理利益外，还需承担相应的社会责任和商业道义——实现了语文能力与职业道德的有机融合。

大赛工作办公室 本作品仅供学习，不得用于商业

5. 评价创新

在学业评价的形式和机制方面，本选题教学有所创新：既实现了过程性评价和终结性评价的有机统一，又实现了学生自评、互评和教师评价的有机结合。**更重要的是，这种评价最终落实在真实的“义卖进小区”洽谈活动中，最大程度地发挥了评价的诊断、导向和促进功能**。

6. 改进空间

当然，本次教学也发现了一些问题，主要表现在：第一，有些学生不善于围绕观点和诉求检索合适的信息，出现了偏离观点、资料不典型等现象。第二，有些学生不善于处理所获信息，表述拖沓，赘余较多。第三，学生所提交的“活动总结”显示，个别学生只是作为旁观者参与洽谈实践，未能表现出积极参与的自觉意识。这表明：语文教学必须以学生能力提升为宗旨，语文教学必须把更多的主动权交给学生。随着今后更多类似教学主题的开展，学生检索、处理信息以辅助表达、解决问题的能力，以及主动参与活动的自觉意识将逐步得到有效提升。

本选题教学实践再次表明：学生的语文能力，特别是说理能力的形成，需要将课堂学习拓展到生活、延伸到社会——应用语文知识亲身实践、累积经验，才是提升学生语文能力，特别是说理能力的不二法门！

八、附件

专用评价表 1：“诚信是企业基业长青之本”评价表

专用评价表 2：“如何看待校园爱心义卖”评价表

专用评价表 3：“‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区洽谈资料备忘录”评价表

专用评价表 4：“‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区”洽谈结果评价表

专用评价表 5：学业成绩综合评价表

本作品仅供学习，不得用于商业

表 1　　“诚信是企业基业长青之本”评价表

评分标准	配分	得　　分					
		第 1 组	第 2 组	第 3 组	第 4 组	第 5 组	第 6 组
理由能有效支持观点	40						
有 2 个以上的事实论据。事实真实、典型	30						
有 1 个以上的理论论据，所引理论具有权威性	20						
对所用论据能应用“对比”“寓情于理”等方法进行组织	5						
从网络所获取的资料经过有效处理，精炼、简洁	5						
合计得分	100						

大赛工作办公室
本作品仅供学习，不得用于商业

表 2　　“如何看待校园爱心义卖”评价表

评分标准	配分	得　　分					
		第 1 组	第 2 组	第 3 组	第 4 组	第 5 组	第 6 组
有观点且观点鲜明	60						
理由能够有效支撑观点	35						
有 2 个以上理由，条目式陈述	5						
合计得分	100						

大赛工作办公室
本作品仅供学习，不得用于商业

表 3　　“‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区洽谈资料备忘录”评价表

评分标准	配分	得　　分					
		第 1 组	第 2 组	第 3 组	第 4 组	第 5 组	第 6 组
“为 5 加油”资料的内容：项目简介、项目意义、官方捐赠渠道	30						
党彦宝、曹德旺及其他企业家的慈善事业与事迹，5 位以上	20						
国家精准扶贫相关政策及国家领导人重要讲话	20						
备忘录内容以条目式呈现；不少于 10 条；每条不超过 150 字；条目依据预期的说理效果排序，体现主次轻重	30						
合计得分	100						

本作品仅供学习，不得用于商业

表 4　　“‘为 5 加油’校园爱心义卖进小区”洽谈结果评价表

评分标准	分值	第 1 组	第 2 组	第 3 组	第 4 组	第 5 组	第 6 组
实现或基本实现洽谈目标	85-100						
未实现洽谈目标	60 分以下						

大赛工作办公室
本作品仅供学习，不得用于商业

表 5　　学业成绩综合评价表

各环节得分	第 1 组	第 2 组	第 3 组	第 4 组	第 5 组	第 6 组
慎思明辨（占比 20%）						
学以致用（占比 10%）						
笃行致知（占比 30%）						
知行合一（占比 40%）						
按权重合计得分						

大赛工作办公室
本作品仅供学习，不得用于商业