

2017 年外研社“教学之星”大赛
智慧教学设计方案

1. 参赛信息	
参赛教师序号	13
2. 单元教学设计方案	
教学单元	《新一代大学英语 综合教程 2》Unit 5 Business & Prosperity
<p>(说明：本部分为本单元的整体教学方案，内容包含但不限于学情分析、单元教学计划及学时安排、教学目标设定、教学材料选取、教学活动设计、教学评价实施等)</p> <p>正文格式要求 字号小四 字体中文宋体 英文 Times New Roman (不同级别小标题及说明文字字号可适当调整)</p> <p>学情分析：</p> <p> 教学对象：</p> <p> 本校本科二年级非英语专业学生。</p> <p> 教学对象能力基础：</p> <p> 整体英语水平趋于中等。总体而言，学生输入方面的能力相对较强，产出方面的技能相对较弱。另外，对于日常英语以及英语课本中频繁出现的话题，学生有相对较好的驾驭能力。能基本表达自己的思想，同时能基本做到用英语就相关话题进行讨论、辩论等较高级别的使用（曾在多个班级尝试激烈讨论甚至辩论的形式，效果基本良好）。需要指出的是，在长期的现有英语教学模式下，学生的自主学习能力、思辨能力、创造性学习受到限制，本校学生亦不例外。</p> <p> 已知情况分析：</p> <ol style="list-style-type: none">1、 商业相关话题比较通俗，所有学生都应该有话可讲；2、 课文中提到的《孙子兵法》、日本企业、GE、阿里巴巴等企业学生基本熟悉，能够帮助学生产生兴趣和理解课文；3、 随着华为、腾讯、小米、阿里巴巴等国内公司的崛起和影响辐射，学	

生对企业文化这一商业概念有着自己的理解，为第二部分的讲解提供便利；

4、学生或多或少经历过课堂展示，对 iProduce 部分训练应该有所了解。

可能遇到的障碍：

- 1、单词储备影响学生产出；
- 2、知识面偏窄影响学生正确理解；
- 3、过多的商业术语影响学生正确理解，打击学生学习积极性；
- 4、课堂展示过于沉闷，表达技巧生疏，缺乏展示效果。

教情分析：

本人在教学过程中多采用自己总结的“以教师为主导、以学生为主角”的教学模式。“以教师为主导”旨在明确教师在教学活动中不可替代的作用，再先进的教学模式也不应该忽略、弱化教师的主导地位。“以学生为主角”旨在确认学生在课堂教学活动的主角地位。“主角”一方面说明了学生在教学活动中的重要性；同时，诚如戏剧中的主角会不停的出现，不停表演台词。赋予了“主角”光环的学生们也应该不停的参与课堂教学，不停的发声，不停的训练。

在十五年的高校教学经历中，本人也似乎逐渐形成了自己的教格。本人在课堂教学中的不会放弃教师的主导地位，会尽力尝试用有趣的、有效的、有用的、有思想的方式去引导学生逐步完成教学目标；同时，这个过程中用各种方式要求学生参与，希望最终达到学生能够自主的在吸取知识的同时进行知识的运用。学以致用才是教学最求的最佳效果。现学现卖在教师的教学思维里变成了褒义词和追求的目标。

单元教学计划：

学时安排：

本单元计划用时 8 学时，将会遵循“驱动---促成---评价”的教学流程。

按照上课流程具体设计如下：

课前部分：学生需要在课前观看 iPrepare 视频，并思考和尝试回答当中的问题

课中部分：**【0.5 学时】** iPrepare（简要介绍单元产出同 iExplore 两篇文章的关系）

【3 学时】 iExplore 1 （分享观点部分将在 iExplore 2 开始之前检查）

【2.5 学时】 iExplore 2 （分享观点部分将在 iProduce 之前讨论）

【2 学时】 iProduce （了解并制作相关话题的 Presentation）

按照语言促成环节具体设计如下：

【1 学时】 驱动部分： 交际场景呈现（交际中如何解释市场份额的重要性的和公司文化的重要性）

产生任务尝试（学生认识到自身语言不足，产生学习欲望）

教学目标说明（使用商业相关单词、结构；能够解释市场主导和公司价值）

【5 学时】 促成部分： **【3 学时】 内容方面：**

（目标内容：孙子兵法；市场主导；市场份额；公司价值；公司文化）

（促成方式：信息归纳、话题讨论、Q&A、练习驱动的材料阅读）

【1.5 学时】 语言方面：

（目标语言：stockholder, market dominance, marketplace, niche market, market share, brand recognition, cost leadership, segment, competitive position, customer loyalty, economics of scale, 等）

（促成方式：课文阅读、教师讲解、语言促成练习）

【0.5 学时】 结构方面：

（目标结构：提出问题---分析问题---提出反对观点---论证反面观点---提出结论）

（促成方式：短文示范、结构提取、模仿学习）

【2 学时】 评价部分： **【1/3 学时】 学习评价标准**（教师展示并讲解评价标准）

【2/3 学时】 学生完成任务（当堂完成 Presentation 任务）

【1 学时】 师生合作评价（课前、课中、课后）

教学目标以及具体达成手段：

 Use vocabulary and structures related to business topics

☆ 讨论（iExplore 1 & 2）

- ◇ 阅读 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 识别并整合相关信息 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 形成自己的语言 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 了解篇章结构 (iExplore 1)
- ◇ 分享自己的观点 (iExplore 1 & 2)

 **Know and explain market dominance and corporate value**

- ◇ 讨论 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 阅读 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 识别并整合相关信息 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 形成自己的语言 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 了解篇章结构 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 分享自己的观点 (iExplore 1 & 2)

 **Present and explain some key factors to business success**

- ◇ 讨论 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 阅读 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 识别并整合相关信息 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 形成自己的语言 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 了解篇章结构 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 分享自己的观点 (iExplore 1 & 2)
- ◇ 单元产出任务 (iProduce)

知识目标:

正确使用商务相关话题的词汇和结构

描述并能解释清楚市场主导和企业价值

技能目标:

实践如何制作并演示商务相关主题 Presentation

素质目标:

拥有初步的商业思维

完成初级的商业 PPT 展示

教学重点:

了解商务相关话题文章结构

解释相关商业术语、俗语

充分了解两篇课文的核心概念

就相关商业问题进行产出表达

制作商业 PPT, 进行商业 Presentation 演示

教学难点：

理解商业术语

使用商业语言

制作商业 PPT，进行商业 Presentation 演示

教学材料选取：

基本的教学材料都来自于教材《新一代大学英语》，正如教材“总主编的话”中提到的那样：“所选材料注重思想性，多角度、多方位、多模态呈现材料，以激发和引导你们就某一范畴及领域进行深入的探索和思考。”

尤其是本单元 iExplore 部分所选两篇文章。第一篇文章的作者 Mark R. McNeilly 是美国北卡罗来纳大学讲师，教授市场营销学，同时他也曾在 IBM 以及联想集团担任过 CMO，有着丰富的实践经验和理论基础。他的两本关于《孙子兵法》运用于商战的书被奉为该题材中的经典。第二篇文章的作者 Richard S. Gallagher 是美国职场沟通技能领域的资深专家。他出版过九本关于该领域的书籍。Gallagher 担任客户服务部门负责人多年，也曾做过心理医生，同时还是最具人气的公开演说家。他的培训和发展公司 Point of Contact Group 已经教两万多名学员学会了处理各种各样的人际关系。该作者在如何培养公司内外部文化方面有着独到的见解。

由此可见，这两篇教学材料的选取是花费大量的时间和心血的，教师如果弃用或者是略用都是不明智的。然而基于本校校情、本班学情，教师为达到最佳教学目标为本单元增加了一些线上教学材料以及教学补充材料以便在教学过程中对相对较专业的术语进行有益的解释和补充说明，让学生能更加明确的了解专业商业词汇和用法。

教学活动设计：

“以教师为主导、以学生为主角”是设计本单元教学活动的基本指导方针。

具体表现为：本单元主体部分由教师进行讲解和引导。其中会使用各种各样的教学活动，例如：对子、小组讨论、以及结合本教材推崇的文化比较所设计的相关活动（本单元第一篇文章本身就是文化的比较和结合 --- 西方人的商业策略和中国的《孙子兵法》）。学生将在课前通过线上的微课、教师所布置的思考题、教材的 iPrepare 部分提前参与到教学活动当中；课中将结合教师所要

求的各种教学活动思考、创新或运用所学的知识；课后将通过线上讨论题、BBS、等各种形式对本单元话题进行更加深入的探讨，巩固课上所学知识。

具体教学活动设计在下一部分将会详细说明。

教学评价实施：

对于 iPrepare 部分，将在开始上课之前向学生提问，检查他们对 iPrepare 部分相关问题的思考和答案。在检查的过程中需要了解的是，这个部分更看重的是思想，而不是语言。

对于 iExplore 部分，将通过翻译、解释、讨论、篇章练习等各种形式评价学生对两篇文章的理解。

例如：

When you scratch the surface of many industry-leading firms, you often find a culture that supports doing something better than anyone else does. (Para. 3, Sentence 4) 中的 scratch the surface 这个词组就将要求学生进行解释和造句。

对于 iProduce 部分，将通过分组的形式进行评价。具体操作如下：将 30 个人的班级分成 3 人一个小组。5 个小组合为左半区，另外 5 个合为右半区。先让学生独立完成自己的 Presentation，然后小组内进行评选，选出代表本小组出战的的同学，另外两名同学帮忙修改和润色。完成之后，左半区 5 个小组进行比赛，选出左半区最好的同学，与右半区选出的同学进行比赛，得出班级冠军。如何有条件的话，可以班级和班级再进行比赛。

总的来说，本单元的教学评价标准除了单词，词组等语言的正确运用之外，教师认为更重要的是本单元想要传递的商业理念、商业思维、商业术语的获得。

(说明:

- 1、本部分为**现场比赛 10 分钟教学展示环节**的教学设计阐述;
- 2、说明教学展示环节所选择的**教学节点** (说明十分钟现场教学选取的教学点在本单元教学流程中所处的阶段), 列出该环节**教学目标**;
- 3、阐述本环节的**教学内容与教学流程**;
- 4、针对本环节教学目标所采取的**教学评估形式**等。)

鉴于时间只有十分钟, 教师选择的**教学展示环节**是 iExplore 1 的 Discussion 部分。该部分在本单元教学流程中属于驱动部分, 主要的**教学目标**旨在引起通过“商场如战场”这样的学生耳熟能详的句子加上思辨性与趣味性兼备的联系题, 激活学生已有知识, 并为单元主题内容学习与讨论做好准备。

本部分教师将先抛出“Business is War!”这个话题并要求学生思考相关案例, 然后列举出学生相对较熟悉的**商务案例**, 简单介绍商战中成功的案例和失败的案例。介绍《孙子兵法》, 并将其中最出名的话的英语翻译介绍给学生, 并要求学生现场翻译一些《孙子兵法》当中的话。

准备工作完成后, 就将让学生回到书上, 回答书上的两个问题。进行对子讨论, 然后全班分享观点。在这个过程当中, 教师将持续参与, 帮助学生正确的表达思想。分享观点时得到支持票最多的同学, 即为冠军。

注: 请于**2017 年 11 月 20 日**前将本表填写完整并转为 PDF 格式, 以“参赛教师序号+学校+姓名”命名, 发至 sunliyuan@fltrp.com。