

教師分享《檸檬水戰爭》

實施學校:高雄市崇德國小

教案製作：林宏燁老師

實施對象：六年級

一、共讀實施歷程（五節課）

→課前準備

- ①教師安排閱讀進度，第一節不閱讀，第二、三週完成內容閱讀。
- ②教師請學生於課程實施前完成讀本的閱讀。
- ③教師製作教學簡報與學習單。

→引起動機：內容預測

- ①教師逐步引導學生閱讀標題、封面、引言及目錄，一次只給一項訊息。
- ②觀察、思考並討論標題、封面、引言、和目錄給了什麼線索？
- ③依據線索試著拼湊故事的原因、過程、結果。
- ④小組逐次討論、修改後，最後進行口頭報告。

→發展活動

A.提問討論：訊息推論&詮釋整合。

- ①你覺得，伊凡因為什麼事情躲在地下室？
- ②對於上同一班，你覺得為什麼潔西十分期待、而伊凡卻感到厭惡？請分別描述。
- ③史考特為什麼說潔西上四年級是一件很怪的事？
- ④伊凡喜歡史考特嗎？為什麼？
- ⑤潔西也開始經營檸檬水攤的原因和目的是什麼？
- ⑥想一想，伊凡和潔西在競爭中各有什麼優勢？
- ⑦當潔西看到伊凡時，為什麼要對著伊凡揮動手中的鈔票，她在期待什麼？伊凡為什麼要氣呼呼的走開？而潔西又有什麼反應？
- ⑧找一找，伊凡和潔西各用了什麼策略或方法來幫自己賣出更多的檸檬水？
- ⑨你覺得，肯恩警官為什麼要付 500 元買伊凡的一杯檸檬水呢？

⑩ 潔西為什麼會找梅根作為合作夥伴？

B. 提問討論：比較評估。

① 想一想，伊凡和潔西在競爭的過程中，各做了哪些「違規」的事情增加自己的優勢？又，你覺得他們會這麼做的原因是什麼？

② 你覺得，檸檬水戰爭最後應該是誰獲勝？說說你的看法。

③ 為什麼檸檬水戰爭最後選擇和解呢？說說你的看法。

④ 你覺得，伊凡和潔西在競賽過後，分別有什麼收穫？說說你的理由。

C. 延伸提問討論與實作：商業招牌與海報設計。

① 1. 你覺得，理想的商業招牌(海報)應該如何設計？標題、圖案、排版、文宣等項目。請試著觀察下面幾張商業招牌(海報)，並討論他們各有何優缺點。



- ②地點：你會選擇在哪裡賣呢？為什麼？
- ③策略：如果以 5000 元營業額為目標，你會用什麼方法達成目標？請試著考慮訂價收入和成本支出計算。

→統整活動

A.口頭報告

- ①小組在每個提問討論過後上台報告分享討論結果，
- ②其他小組可針對報告內容提出疑議，交流並接納彼此不同意見。
- ③教師歸納各組意見，進行總評。

B.驗收單撰寫

- ①回答內容多數以個人想法與觀點為主，在指導學生充分理解題意後，根據自己的經驗和發現回答問題。
- ②要求學生盡量完整回答問題，避免簡答與敷衍了事。

C.學習單-看板海報設計

- ①學生須事先決定在海報上使用什麼策略，如附加價值、低價銷售等；以及採取什麼風格的設計，如排版、色彩計畫、插圖等。
- ②海報必須完整上色。
- ③完成後可進行互評與投票。

二、操作實施感想

《檸檬水戰爭》內容多篇幅長，對半數以上的學生而言負擔較大，所以設計教學活動時必須分段進行才能進行深入的討論。再者，在教學活動進行至第二週之後，我發現如果依照故事章節逐一進行討論，在有限的時間裡將變得沒有效率，且多數會將時間耗在表層的閱讀理解上，例如：這篇故事的主要角色是哪些人、伊凡是個什麼個性的人、伊凡和潔西在競爭的過程中，各做了哪些「違規」的事情增加自己的優勢...等等直接或間接提取的提問上。

因此，第三和第四節課我將討論議題聚焦於角色的人際互動上，這也是我認為作者賈桂琳在這部作品裡描繪得最細緻、刻劃得最生動的精彩之處。教學目標則轉為讓學生經由閱讀、透過討論，進而體會角色內心的各種情緒起伏。教學活動經過這樣的調整後舒緩了原本趕進度的壓力，師生更能沉浸於討論活動之中。

但是，內容深究原本就屬於較高層次的閱讀理解能力，並非所有的學生都能投入並理解討論內容，為顧及學習能力的落差，最後我設計了偏向形式理解的海

報設計活動，讓學生在結束課程之後仍能有所收穫。教學設計方向概略如下：

1. 引起閱讀動機：(第一節)

這本書的標題饒富創意，光是「檸檬水」和「戰爭」兩詞併用就充滿了諸多想像空間，加上封面設計也提供了許多線索，我覺得就讓學生試試預測策略是個不錯的活動，因此我並未請學生事先閱讀。我分三次提供線索，分別是標題和封面，接著是引言，最後是目錄。而學生則在提供線索後依據關鍵字句逐步組織、推論、猜測情節，分三次進行討論與修改，然後進行口頭報告。儘管最後呈現的內容創意仍稍嫌不足，但確實能引起學生投入討論的學習動機。

2. 內容深究：微妙的人際互動 (第二、三、四節)

這本書的篇幅較長，無法完整進行討論，所以我最後決定將閱讀的重點放在人際互動的描寫上，讓學生體會人物的情感變化及原因的探討，並透過提問設計，從故事情節聚焦，進一步同理角色的感受。

例如「你覺得，伊凡為什麼要躲在地下室？」我希望學生能從「因為潔西要和伊凡同班」表面的答案，改為像是「因為潔西跳級到四年級，伊凡不希望讓妹妹看到自己出糗」著重內心情緒的表達。又如「對於上同一班，你覺得為什麼潔西感到十分期待、而伊凡卻感到厭惡？請分別描述。」隱隱透露著潔西和伊凡各自內心的盤算與擔憂；以及「當潔西看到伊凡時，為什麼要對著伊凡揮動手中的鈔票，他在期待什麼？伊凡為什麼要氣呼呼地走開？而潔西又有什麼反應？」描述了潔西和伊凡對彼此的誤解及內心期待的落空，都是相當適合高年級學生討論的題材。

3. 形式理解：經營手腕的較勁 (第五節)

最後一項統整活動我結合了社會領域和藝文領域的課程知識，也就是經濟策略的運用和商業海報或招牌的設計，最後透過學習單以海報的形式呈現。主要的目的在於轉換教學節奏，避免過於頻繁的討論活動讓學生沒有時間沉澱思考的內容，反而讓閱讀本身失去樂趣。

4. 延伸閱讀《檸檬水犯罪事件》：想像故事情節的發展 (共三節)

《檸檬水犯罪事件》是《檸檬水戰爭》故事的延續，內容偏向較為艱澀的法律概念，進行了兩節課後發現比起《檸檬水戰爭》，這本書較難和學生的日常生活經驗相結合，而且專有名詞過多，能理解的學生也相對較少。同樣也因為篇幅過長的關係，我抓取了兩個主軸進行討論，希望學生在完成閱讀後，除了能認識些許法律名詞外，更能學習如何客觀地看待事情、以及學習如何寬容與原諒他人。

操作了許多閱讀活動後，我覺得教學活動的設計是否能符合班級風格是成敗

的主要關鍵，這並非單純取決於教學設計的優劣、更無關乎學生能力的高低，而在於教師必須思考適合學生的學習方式，有些班級適合討論發表、有些則適合講解與聆聽，有了這些體認，我發現不僅有助於教學活動的進行與課堂上的互動，也能更有效率的提升學生的閱讀意願，而教師本身往往才是完成這項閱讀活動後的最大受益者。

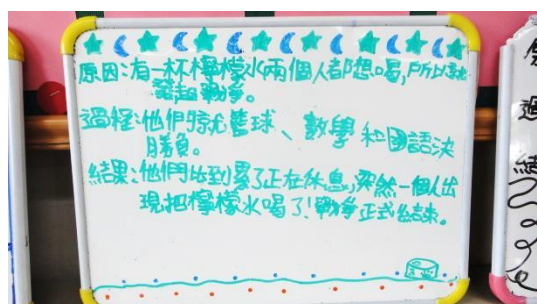
三、教學記錄與學生作品



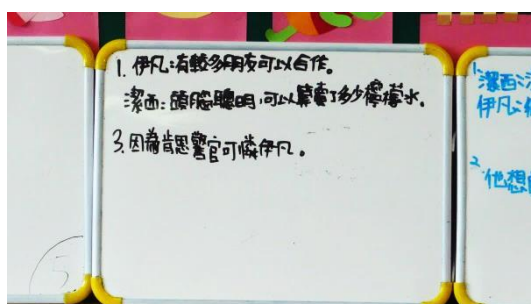
教師總評，澄清觀點



學生討論問題寫下想法，發表意見



小組報告討論結果之一



小組報告討論結果之二

高雄市崇德國小讀書會驗收單【檸檬水戰爭】¹

班級：六年忠班 姓名：【何麗心】 座號：【15】 組別：【1】

◎ 驗收範圍：1. 卷頭 (p.7)-7 地點很重要 (p.83)

1. 你覺得，伊凡因為什麼事情躲在地下室？ (p.18-21)
 潔西要作一年級及跳級到四年級。

2. 對於上同一班，你覺得為什麼潔西十分期待，而伊凡卻感到厭惡？請分別描述。 (p.19-21)
 潔西期待是因為伊凡可以幫潔西認識新朋友。
 伊凡厭惡是因為潔西數學比伊凡強，同學會拿潔西嘲笑他。

3. 史考特為什麼說潔西上四年級是一件很怪的事？ (p.28)
 因為潔西從二年級變成四年級，史考特覺得不合理。

4. 伊凡喜歡史考特嗎？為什麼？ (p.37)
 不喜歡，因為史考特非常自大。

5. 潔西也開始經營檸檬水攤的原因和目的是什麼？ (p.42-45)
 原因：潔西想讓伊凡知道自己很會檸檬水。
 目的：潔西想跟伊凡和好，在一起跟伊凡賣檸檬水。

6. 當潔西看到伊凡時，為什麼要對伊凡揮動手中的鈔票，她在期待什麼？伊凡為什麼要氣呼呼的走開？而潔西又有什麼反應？ (p.42-45)
 潔西想要跟伊凡一起賣檸檬水，伊凡以為潔西在笑他，覺得不尊重他，所以生氣不理會他。

7. 潔西為什麼會找梅根作為合作夥伴？ (p.48-49)
 潔西有跟梅根打過招呼，伊凡也覺得梅根人不錯。

8. 伊凡和潔西後來決定打賭，是誰提議的？又議定了哪些規則？ (p.65-66)
 潔西提議，規則是在全場比賽的人就贏了，而且贏家全拿，之前贏家的錢不拿，還在星期日期算，只能用木架檸檬水。

9. 在第七課之前，潔西和伊凡用了哪些方式（策略）來競爭？請簡單描述。 (p.75-83)
 附加價值，幫伊凡賣檸檬水的人請客人零食吃，低價銷售，把檸檬水降低價錢。

【註】空欄不足者請續寫到背面，並標明頁數。

高雄市崇德國小讀書會驗收單【檸檬水戰爭】¹

班級：六年忠班 姓名：【鍾純玉】 座號：【16】 組別：【4】

◎ 驗收範圍：1. 卷頭 (p.7)-7 地點很重要 (p.83)

1. 你覺得，伊凡因為什麼事情躲在地下室？ (p.18-21)
 因為他害怕潔西，也覺得潔西很煩。

2. 對於上同一班，你覺得為什麼潔西十分期待，而伊凡卻感到厭惡？請分別描述。 (p.19-21)
 ①：因為潔西的哥哥在同一班，所以很期待。
 ②：因為潔西和他同一班的話，潔西會知道他數學不好，排擠他。

3. 史考特為什麼說潔西上四年級是一件很怪的事？ (p.28)
 因為她明明才一年級，卻要跳到四年級。

4. 伊凡喜歡史考特嗎？為什麼？ (p.37)
 不喜歡，因為史考特眼裡只有自己，總是想占上風。

5. 潔西也開始經營檸檬水攤的原因和目的是什麼？ (p.42-45)
 希望伊凡能跟自己一起玩，所以就開始經營檸檬水攤。

6. 當潔西看到伊凡時，為什麼要對伊凡揮動手中的鈔票，她在期待什麼？伊凡為什麼要氣呼呼的走開？而潔西又有什麼反應？ (p.42-45)
 ①：潔西想跟伊凡說：嘿，你贏了嗎？因為伊凡覺得潔西在和他談，看他的錢。
 ②：潔西已經賺很多錢了，打賭你贏不了！

7. 潔西為什麼會找梅根作為合作夥伴？ (p.48-49)
 因為梅根的性格跟潔西一樣，或者說跟潔西的個性很相似，而且她至少和潔西一樣強。

8. 伊凡和潔西後來決定打賭，是誰提議的？又議定了哪些規則？ (p.65-66)
 ①：潔西要都是賣檸檬水的錢，看誰最先賺到50元，如果都夠賺到50元，就誰賺得多，誰是贏家，輸家的錢都給贏家。
 ②：在第七課之前，潔西和伊凡各用了哪些方式（策略）來競爭？請簡單描述。 (p.75-83)
 ①：低價銷售 ②：合眾企業

【註】空欄不足者請續寫到背面，並標明頁數。

閱讀驗收單之一

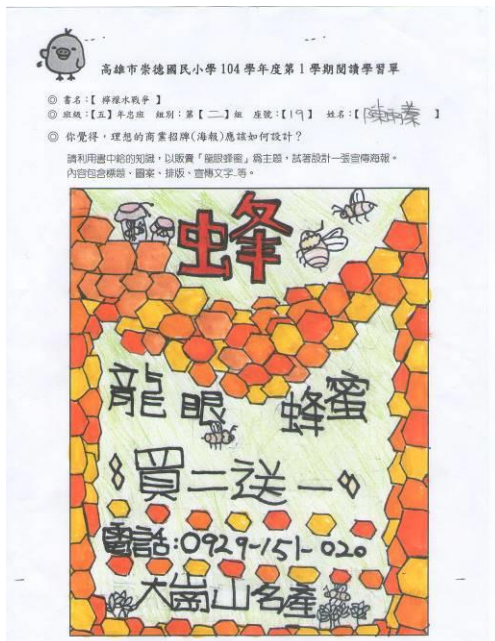
閱讀驗收單之二

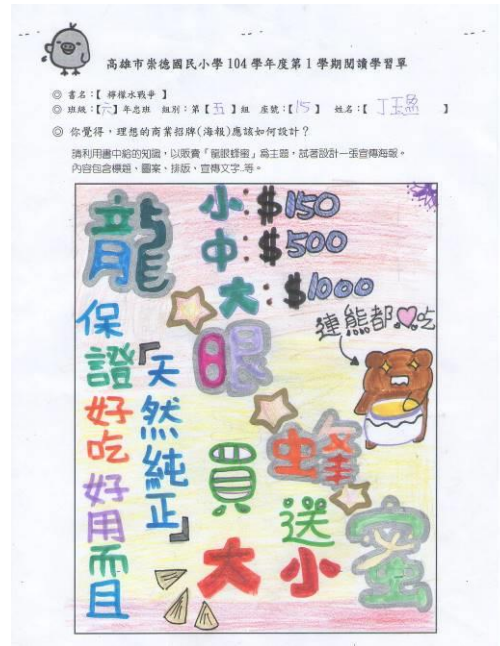
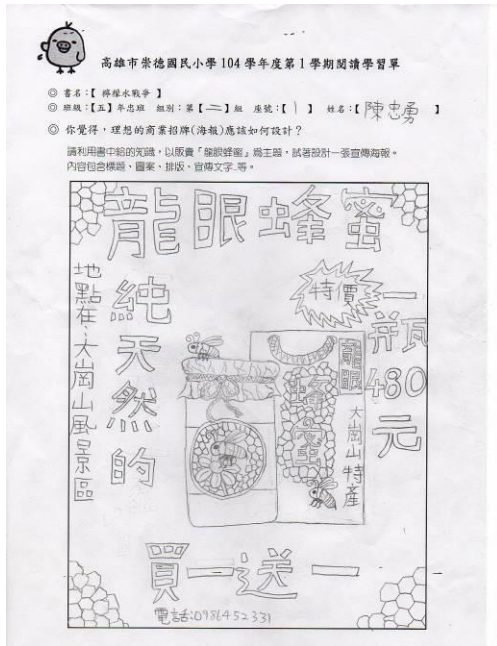


小組討論海報設計元素



小組報告討論結果之三





閱讀學習單-商業招牌海報設計學生作品