

谈如何提高学生良好的数学素养

永州市冷水滩区岚角山中学 黄彦

随着教改的进一步深入,素质教育的改革大潮风起云涌。在数学学科的教学,加强学生的素质教育就是加强对学生的数学素养和数学思维的培养。数学素养从大的方面讲,关系到学生的健康成长和发展目标,从小的方面讲,关系到学生的学习习惯和科学严谨的学习态度。

一个学生的数学素养是在数学学习过程中逐渐形成的,它包括知识能力和逻辑思维方式以及观念品质等各方面内容。数学是一门研究数与形的科学,集思想性、逻辑性、抽象性于一体,是一切科学之母。要学好数学,必须具有较强的学习能力和科学的学习方法、以及正确的思维方式。数学素养的培养和提高,不是一朝一夕就能实现的,而是在长期的数学教学中持之以恒,多方面、多维度、有意识地去努力和探索。下面是笔者在教学中如何提高学生数学素养的几点做法。

一、运用数学之美进行教学

数学之美体现在匀称性、比例性、和谐性、鲜明性和新颖性,与学生学习数学总认为枯燥乏味、抽象难懂,形成强烈反差。数学教学目的之一就是培养和提高学生的数学素养,尽量挖掘教材发现数学之美。诱导学生发现数学的美感,这不仅能激发学生学习的兴趣,感受到学习的乐趣,也有助于他们的发明创造能力。

例如讲函数极值时,举例蜜蜂蜂房是自然的对称性,表面积最大而材料最省,体现了数学中对称美;在比例线段章节中介绍黄金分割时列举人体的上下两部分接近黄金分割;舞台上报幕员以站在舞台长度的黄金分割点的位置最美观,声音传播得最好,体现了数学美的比例性、和谐性。讲二次曲线时举例不少天体运行轨迹是椭圆、抛物线和双曲线,感受数学的形之美:简洁、匀称、优美。作为数学教师善于利用数学美教学既能阐明数学本质,激发学生的学习兴趣,提高审美能力,也能增强创新意识和数学素养的培养和提高。

二、求真务实,培养学生严密的逻辑思维和推理论证能力

目前,学生在学习数学的方法中存在阅读能力差、听课方法差、思维品质差、死记硬背、生搬硬造等问题。因而在数学教学中要提高学生的数学素养应着重培养学生的思维推理能力,养成严谨细密的思维品质。如在教学等腰三角形这个概念的定义时应同时包含两层含义:(1)等腰三角形两腰相等(2)两腰相等的三角形是等腰三角形。(1)(2)是两个互逆正确命题,也互为充分必要条件。所以定义作为演绎的依据,既可以用作判定又可以作为性质。学生往往把定义作为判定而忽略了定义同时又可以作为判定。

笔者在教学中会经常集中或分散地讲授一些逻辑推理的内容和知识,讲清最基本最常用的逻辑语句如定义命题、公理定理、充分必要条件。让学生掌握常用的论证方法,如演绎法、反证法、归纳法、待定系数法等论证原理和推理格式。培养学生考虑问题要时时做到有本、推理有据。久而久之,学生严密的逻辑思维和推理论证能力得以提高,正确的思维方式逐渐形成。

三、明确方向,适当地提高要求,激发学生潜力,发展学生智力

学生的智力像肌肉一样,适当地增加压力,加强锻炼,也会有很大的发展。每学一部分知识内容,通过引申拓宽,去挖掘它在数学整体中的作用和位置,开拓学生的视野。经常有意选取一些数学问题,一题多解、一题多变训练学生的分析思维和直观思维能力,使学生养成勤于思考,喜欢多解、不怕多变的习惯,并在解决问题中得到乐趣,从而有效地激发学生学习的积极性和创造性。值得注意的是教师要把握好“度”,学生在数学基础不牢、基本方法没有真正掌握时毫无目的地使用,会使部分学生无所适从,进而影响教学效果。

上面的几点做法是笔者在教学中的的一些尝试,对学生的数学素养培养和提高起到了积极的效果。

经常会听到任教九年级的老师抱怨:第一届教新教材,没有任何参考资料,备课上课都很难。其实,新教材也并不是什么参考资料都没有,其本身就有诸多教学资源可利用。

部编本教材的亮点之一,即是开发出了一套清晰的助学系统。这些助学系统分布于教材的各个部分,具体包括:单元提示、课前预习、课后思考探究、积累拓展、课文旁批、阅读提示等。数量可观、质量上乘的助学系统,不仅是学生自学的学本,更是教师的助“教”系统。可以说,从课前预习到课后的思考探究、积累拓展,为教师提供了相对完整的教学思路,所以我们要重视和利用好课文的助学系统这一重要教学资源。

以部编教材八年级上册第六单元的自读课文《周亚夫军细柳》为例。这篇课文课后的思考探究有四个题目:

1.熟读课文,简要复述文中故事,想想汉文帝为什么称周亚夫为“真将军”,与同学交流。

2.细读课文,说说文中哪些地方使用了对比、衬托的写法,对刻画人物起到什么样的作用?

3.解释“军”“之”“劳”“居”等词的含义。

4.《史记》长于记人,书中记述了许多各具特点的历史人物。从中任选一位,借助注释与工具书阅读,了解其生平事迹,领略人物的风采,感受《史记》的写人艺术。

可以看出,这四个题目其实已经涵盖了这篇课文最基本的教学内容,既是学生最好的自读提示,也是教师最好的教学设计。据此,教学主要内容及教学基本环节可设计为:

第一步,结合思考探究题3组织学生完成读通课文、解决疑难字,翻译课文的学习。

第二步,结合思考探究题1在翻译课文的基础上,复述文中故事。

第三步,结合思考探究题1引导学生再读课文,说说周亚夫“真将军”之“真”性格——恪尽职守、治军严谨、刚正不阿。

第四步,结合思考探究题2引导学生明确对比、衬托、正面、侧面描写相结合的写法对刻画人物所起的作用,感受司马迁的写人艺术。

第五步,结合思考探究题4引导学生拓展阅读,课外读《史记》。

这个课例就很好地说明了即使教师在没有其他任何参考书的情况下,如果利用好教材本身提供的资源,也可以帮助教师建构课堂教学思路。而且,这样的教学资源也并不是只有这篇课文才有,而是贯穿整套教材的始终,从课文理解到语言积累,再到课外拓展,多层次、多途径地帮助教师建构课堂教学思路,帮助学生建构阅读方法和阅读策略,达到语文素养培养的目标。

同样,如果利用好了每单元的单元提示,对教师准确把握教学重点和设计教学思路亦很有帮助。

1.以部编教材七年级上册第四单元的教读课《纪念白求恩》为例。该单元提示是这样的:

2.本单元课文,从不同方面诠释了人性的意义和价值。有对人物美好品行的礼赞,有对人生经验的总结和思考,还有关于修身养德的谆谆教诲。

本单元继续学习默读。在课本上勾画出关键词句,并在你喜欢的或有疑惑的地方做标注。在整体把握文意的基础上,学会通过划分段落层次、抓关键词句等方法,厘清作者思路。

据此可知,本单元提示有两个要点:在人文主题方面,其人文意义在于人生理想信念、品德修养、崇高人格等。在语文要素方面,要求边默读边做勾画标注,并学会通过“划分段落层次、抓关键词句等方法”厘清作者思路。因此,在单元总体目标下《纪念白求恩》这篇课文的教学重点就很明确了:默读圈画,厘清思路;学习白求恩的精神,感受其人格魅力。这就解决了很多教师的困惑,即:这是一篇议论文,要不要讲论点、论据、论证?如果我们不研读单元提示,根据经验,我们很多老师就会跟七年级的学生讲议论文知识,把本文上成议论文。事实上,部编教材在七年级是不分文体的。不少单元各种文体并存,是要培养学生朗读、默读、精读、略读等阅读方法和理解作者情感,概括文章中心、把握文章思路等诸多阅读策略。可见,利用好教材单元提示,有单元意识很重要。

当然,以上所谈的仅仅是教材本身所提供诸多教学资源的一小部分。其它的如预习提示、课文旁批、阅读提示等,也都是很好的助“教”系统,只要善于利用,会让我们的语文教学轻松很多,不至于走弯路。

语文教学要利用好教材本身提供的诸多资源

永州市江华瑶族自治县沅江中学 欧阳玉玲

当前中端酒店对外招商工作的思考

湖南日报新闻培训发展有限公司 苏葵

【摘要】中端酒店对外招商工作所面临的挑战,不仅来自于酒店自身的经营定位,还有对投资方的识别和选择。通过从加强与战略投资人的沟通、从多维度识别战略投资人、引入对服务的精益化管理等三个方面开展思考,对外招商的工作策略可围绕依托业界共享信息选择目标战略投资人、酒店定位明晰下与战略投资人充分沟通、线上与线下多维度了解战略投资人信息、建立精益化管理制度作为招商考核体系等四个方面来构建。

【关键词】中端酒店;对外招商;挑战;对策
随着我国消费结构的升级,中端酒店逐步成为业内主流。随之而来的是对外招商工作面临的诸多挑战,其中不仅有来自于酒店自身的经营定位问题,还有来自于对投资方的识别和选择问题。基于以上所述,笔者将就文章主题做以下讨论。

一、中端酒店对外招商面临的挑战

中端酒店对外招商主要面临以下三个方面的挑战:

(一)因酒店经营愿景差异所面临的挑战

中端酒店对外招商的主要目的在于引入战略投资方,但在引入过程中可能因双方之间的经营愿景差异而面临挑战。例如,甲方期望酒店能平稳经营15年,但对于承租方而言可能会因短期的经济目标,而通过加速酒店固定资产折旧和减少后续维护投资的方式,影响酒店的可持续运营。

(二)因酒店代理权益转售所面临的挑战

对于酒店代理权益转售问题而言,如部分投资人因自身实力有限而通过签订物业租赁合同,以融资方式来投资酒店。这不仅增加了中端酒店承租方的经营成本,也增加了甲方的法律风险。经验表明,承租方会将财务成本转嫁给消费者,

并配合加速折旧来增大他们的利润空间。

(三)因酒店服务项目外包所面临的挑战
目前,酒店业一般只做客房项目。餐饮和其他服务项目多为外包,外包部分可以由甲方自己来实施,也可以统一由酒店方外包。这里所面临的挑战除了利益短视外,还会因服务外包后的监管缺位而影响消费者对酒店服务的整体体验感。

二、应对挑战的工作思考

为了应对以上三个方面的挑战,笔者从以下三个方面做工作思考:

(一)加强与战略投资人的沟通

加强双方的前期沟通,其目的在于使甲方能够充分向战略投资人传递自己的酒店经营愿景,也能够使甲方对战略投资人的态度有所了解。在与战略投资人进行沟通时,应直接与其法人代表进行面谈,通过多场合的交流,来增进彼此的互信和战略投资人参与经营的意愿。作为前期准备环节,甲方应首先选择出若干目标投资人以降低交易成本。

(二)从多维度识别战略投资人

战略投资人的经营实力,以及是否能够规避代理权益转售的风险,则需要从战略投资人的客观情况出发来做出判断。一般而言优质的战略投资人都具有从经济型酒店做到中档酒店的经历,有较高的专业度和资金积累。

(三)引入对服务的精益化管理

近年来精益化管理模式被引入到服务业。其核心在于,集约化管理和价值创造,并重视全面质量控制。精益化管理模式在一定程度上解决了酒店配套服务的外包问题。应用该管理模式时,应突出价值创造的管理理念,即优质的配套服务将为酒店的整体服务带来价值。

三、中端酒店对外招商工作的对策

根据以上所述,中端酒店对外招商工

作的对策可从以下四个方面来构建:

(一)依托业界共享信息选择目标战略投资人

为降低在对外招商工作中的交易成本,甲方应首先依托业界共享信息来对战略投资人进行初步识别。具体的做法为,招商团队向业内的酒店开发人员咨询与求证,识别酒店行业内有实力及能力的战略投资人。之后,招商团队还应现场考察目标战略投资人所经营的酒店,通过对消费群体的访问,以及对酒店经营的亲身体验,来决定是否将对方确定为招商对象。

(二)酒店定位明晰下与战略投资人充分沟通

选定目标战略投资人之后,在与之面谈和沟通前,招商团队必须明确酒店的经营定位,这样才能在沟通中充分和清晰地表达自己的愿景和期望。与此同时,为了防止战略投资人违背酒店经营定位,在沟通中还应引入约束条款。

(三)线上与线下多维度了解战略投资人信息

通过面谈与沟通之后,便进一步锁定了目标战略投资人。此时需要从多个维度来考察和佐证他们的财务能力。线上了解主要从互联网平台中来获取战略投资人的公司信息。线下则与面谈和沟通相同步,对战略投资人的代表性酒店进行现场考察,并与业界同行咨询战略投资人的商誉情况。

(四)建立精益化管理制度作为招商考核体系

笔者建议,酒店外包的服务项目应由甲方实施,由此来规制战略投资人可能的利益输送问题。在实施外包工作中,甲方应将酒店精益化管理要求细化为制度体系,并以公开的制度标准来作为服务招标的进入门槛。随后的经营管理中,则需要在合约中引入淘汰机制。