

《班级经营》

图书基本信息

书名：《班级经营》

13位ISBN编号：9787300121901

10位ISBN编号：730012190X

出版时间：2010-8

出版社：中国人民大学出版社

作者：郑丽玉

页数：128

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

前言

前言 师范院校毕业的学生进入教职后，常感叹在学校所学的理论不切实际，派不上用场。他们传达给学弟学妹的讯息是理论无用。理论真的无用吗？理论是组织与澄清现象的观察，可以帮助我们了解，甚而预测或控制一些现象。好的理论必是经过时空的考验，才能得以保存下来。没有理论基础，就像高楼没有稳固的地基，建在流沙上，是非常危险的。教师若不具备任何理论知识，仅依赖经验教学，那不仅很容易产生挫折感，而且更可能误人子弟，造成一些伤害或不可挽回的错误而不自知。所以学术界的人必不同意理论无用论，但是实际从事教学工作的初任教师却有截然不同的感受。问题出在哪里？

忝为教育学院的教师，笔者曾问学生，“你们所学的理论是达到认知教学目标的知识层次，还是较高层的理解、应用层次，甚至更高层的分析、综合、评鉴？”即使是最底的知识层次，所学的理论知识是否充分呢？不过，最大的问题可能还在于不知道如何转化理论，将理论灵活地加以应用。理论是死的，教学的情境却是千变万化的。若对理论没有原则上的理解，在应用时视情况作适当的变化和调整，就很容易产生前述“理论无用”的感慨。因此，本书的第一部分——致胜实招篇，拟结合理论与实际在班级经营上的做法，每一招有原则上（或理论上）的说明，然后有实招举例或实际图片为例。希望读者在阅读后，不仅有实例可参考，而且经由原则的掌握，可变化或自创新招，以适合自己的班级。

市面上有关班级经营的书琳琅满目，有关班级经营的事也千纬万端，但大多是洋洋洒洒、成篇累牍，有时反而不知叫人从何参考起。有鉴于此，笔者从辅导大五实习教师的经验中，整理归纳出一些较基本的重要事项来呈现，简洁扼要，希望能成为初任教师实际有用的手册。本书引介的每一招虽有理论上的根据，但目的以实用为主，所以笔者不再引经据典，仅作原则上的说明，希望对理论没有好感的人也能受益。实招举例则是实习教师或资深教师实际应用在班级颇有成效的方法，读者可直接采用或参考加以变化。本书使用武侠招式的模拟，除了暗含本书的目的，更希望本书对教师真正有助益，成为教师班级经营的宝典。

本书的第二部分是实习心情故事篇，收录一些实习教师的心路历程、实习心得或实习小故事，希望对新任教师有所启发，达到他山之石可以攻玉之效，也是面对挫折之时为自己加油打气的良方。

教师的两个主要工作是教学和班级经营，班级经营的成功是有效教学的基础，然而一个吵闹的班级也可能是因为教学太枯燥乏味或太难所致，教学与班级经营两者息息相关。假如教师检讨自己的教学没有问题，难易适中，生动活泼，也善用教具、教法，可是班级仍吵闹不休，以致无法顺利进行教学，那就请开始勤练下列各招吧！祝您成功！

《班级经营》

内容概要

《班级经营:致胜实招与实习心情故事》内容简介：想要有成功的班级经营吗？想要做个胜任的快乐教师吗？请阅读《班级经营:致胜实招与实习心情故事》.您会有意想不到的收获！《班级经营:致胜实招与实习心情故事》分为两大部分，第一部分扼要归纳了班级管理需注意的十二种方法，既有原则上的说明，又各有实招举例供教师参考。这些实招大部分是实习教师或有经验的教师在实际应用中非常有效的方法，所以教师可直接参考使用.或者是把握了原则，变化或自创新招以适合自己的班级。《班级经营:致胜实招与实习心情故事》的第二部分是实习教师们的实习心得或心情故事，篇篇均是有感而发的肺腑之言，相信对初任教师而言，会有所启发，获得心灵上的支持！

作者简介

郑丽玉

现任：嘉义大学教育系暨国教所兼任教授

学历：台湾师范大学英语系学士

美国堪萨斯州立大学教育心理学博士

经历：初中英语教师

嘉义师范学院副教授兼语教系主任

嘉义师范学院初教系教授兼学生辅导中心主任

嘉义大学教育系教

《班级经营》

书籍目录

致胜实招篇 招式一 订立班级公约 实招举例 招式二 善用鼓励 实招举例 招式三 慎用处罚 实招举例
招式四 人性化管理 实招举例 招式五 营造氛围，培养班风 实招举例 招式六 以有趣游戏吸引全班注意
实招举例 招式七 建立班务参与感、责任感和荣誉感 实招举例 招式八 教室环境布置有方 实招
举例 招式九 作业的布置、催缴及批改有一套 实招举例 招式十 处理偏差行为有良方 实招举例 招式
十一 善于与家长合作 实招举例 招式十二 教师要善于管理情绪 实招举例 结语 参考书目 实习心情故
事篇 学着当配角 赤子心 峰回路转 尊重学生 天使的羽翼 驯养 多听、多看、多学习 背稿风波 甘之
如饴 足迹

另有一种情况，假如学生表现不良行为是为挑战教师权威，吸引同学注意，则教师不能忽视该行为，因为这样不仅表示教师拿他没办法，而且更加深他在同学心目中的“英雄形象”（挑战权威），所以会更助长不良行为的表现。这种情况最常出现在小学高年级及初中处于青春期的学生身上，以及学业水平较低的班级中。青春期的学生由于生理急剧变化，身心失衡，内心充满矛盾、冲突，想寻求独立又不可得，所以个性变得叛逆，又亟须同伴的注意和认可，假如无法获得学业上的成就感，好出风头的学生就会借机挑战教师权威，一方面发泄内心的不满，一方面获得同学的注意和崇拜。处理这种行为并不容易，可能需要多管齐下，不限于使用行为主义学派的做法，譬如：发掘学生其他方面的长处，鼓励其发展并获得成就感；关心他、了解他内在的问题和需求；让他有机会为同学服务以获得同学的认可……（可参考其他各招）。不过，这里讨论的是行为主义学派的做法，所以教师处理这种行为问题，可有两种方法。一是采用“隔离”：将学生从增强他行为的环境中（内有许多同学的注意）暂时移开（参见下招）；另一个是使用集体鼓励：假如小组表现良好，小组成员可获得他们共同喜欢的奖励（奖品或自由活动）。以集体的压力约束小组成员的行为，暗示其不能因为自己违规而影响小组成员的利益。在这里要注意的是，可以使用集体鼓励，但不可以使用集体处罚。在过去有所谓的“连坐法”，就是一人犯错全体受罚，这是非常不公平、不合理的做法，没有人可以为别人的行为负责，这不仅会造成学生之间的疏离，也会破坏师生之间的和谐。另外要提的一点是，有些教师以愉快的刺激奖励学生（即正面鼓励），如前所述；但也有教师以去除不愉快的刺激作为奖励（即负面鼓励）。使用负面鼓励，让学生可以不必做平常他不喜欢做的事，如：上体育课时免跑操场一次，午睡时间免睡一次等。这些都是可以接受的做法，但也有教师以免写一次家庭作业作为奖励就不宜提倡，因为虽然大部分学生不喜欢写家庭作业，但写家庭作业是学习的一部分，不必写家庭作业就可能影响学生对该课的学习，而且这也暗含教师将写家庭作业视为不愉快的刺激，那又如何期望学生能愉快地写家庭作业？就像教师也不宜在学生违规时罚学生多写家庭作业一样，那样做只会使学生讨厌写家庭作业。宜配合具体的口头赞美 有许多教育专家并不赞成使用太多的物质鼓励，因为那可能使学生太依赖外在增强物，变得功利，而并不是真正发自内心的表现良好。所以教师鼓励学生时宜伴之以口头赞美，视情况逐渐以社会性鼓励取代物质鼓励，而口头赞美应该指出具体优点，不宜太笼统。如：“你说得很清楚”，而非只是“很好”，尤其对低年级的小朋友，这样他们才知道老师赞美的是什么样的行为。（处罚也是一样，需指明具体的行为，如：“你的吵闹干扰到其他同学”，而非只是笼统地说：“你不乖，所以要处罚。”）最终，教师最好能唤起学生的荣誉感、成就感等内在动力，使学生自动表现好行为。实招举例 小组竞赛爬格子 全班分若干小组，然后在黑板的一角画格子。教师可让小组从事常规或答题（或任何教师想鼓励的行为）竞赛，只要表现良好的小组就可以往上爬一格，表现不好就降一格。爬到顶的小组成员每人可以获得一张乖宝宝卡或荣誉卡（先登记在黑板上，下课时颁发），然后该小组又回到原点开始爬起。要爬多少格到顶可获乖宝宝卡，由教师根据自己学生的特性决定。原则是不要太难达到，以免失去作用。乖宝宝卡的累积采用个别计算制，每个人除参加小组竞赛可获乖宝宝卡外，其他时候、其他地方个人表现良好也可获得乖宝宝卡。累积多少张乖宝宝卡换什么样的奖品由学生自己选择。如前所述，教师可建立一个奖励库，内有大小奖品，小奖品需较少张乖宝宝卡，大奖品则需较多张。教师可将这些奖品（或活动）和所需乖宝宝卡张数列表，供学生选择，也可以如宜静和秀萍老师建一个奖品柜，将奖品实际陈列出来（参见图5、图6），对学生更具有吸引力。……

《班级经营》

编辑推荐

教师的两个主要工作是教学和班级经营，班级经营的成功是有效教学的基础，然而一个吵闹的班级也可能是因为教学太枯燥乏味或太难所致，教学与班级经营两者息息相关。假如教师检讨自己的教学没有问题，难易适中，生动活泼，也善用教具、教法，可是班级仍吵闹不休，以致无法顺利进行教学，那就请开始勤练下列各招吧！祝您成功！

《班级经营：致胜实招与实习心情故事》的第一部分——致胜实招篇，拟结合理论与实际在班级经营上的做法，每一招有原则上（或理论上）的说明，然后有实招举例或实际图片为例；本书的第二部分是实习心情故事篇，收录一些实习教师的心路历程、实习心得或实习小故事，希望对新任教师有所启发，达到他山之石可以攻玉之效，也是面对挫折之时为自己加油打气的良方。

《班级经营》

精彩短评

- 1、这类书读得少，不好贸然评论优劣。摘抄了几个可以用到的地方。足够了。
- 2、适合班主任老师阅读
- 3、实习必备

《班级经营》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com