

從 閱	素養導向教學活動			L7 范進中舉
	讀	到	理 解	——情境化的學習任務


## 一 教學活動設計依據

核心素養	學習重點	
總綱：A3 規劃執行與創新應變	學習表現	學習內容
<p>【領綱】國 S-U-A3 運用國語文培養規劃、執行及檢討計畫的能力，廣納新知，參與各類活動，充實生活經驗，發展多元知能，從中培養創新思維與因應社會變遷的能力。</p> <p>【呼應說明】 課文中范進面對缺乏資金進城赴考的困境，求助於岳父，不僅被羞辱一番，也未達預期目標。以此情境出發，讓學生思考是否有其他的解決方法。故教學活動擬讓學生運用國語文培養規劃、執行及檢討計畫的能力，為范進設計一份自我行銷的企畫書，從協助文本人物的生活困境培養學生創新思維與因應現實生活變化之能力。</p>	<p>6-V-1 深化寫作能力，根據生活的需求撰寫各類文本。</p>	<p>Be-V-3 在學習應用方面，以簡報、讀書報告、演講稿、會議紀錄、劇本、小論文、計畫書、申請書等格式與寫作方法為主。</p>

教師專用

## 二 教學活動設計

單元名稱	范進個人行銷企畫書	時間	50 分鐘
學習目標	1. 利用分組活動讓學生習得團隊分工與合作能力。 2. 透過協助文本人物解決生活困境，讓學生在同理之餘培養解決問題的能力。 3. 透過撰寫范進個人行銷企畫書，讓學生實際運用文本進行個人價值挖掘與形象包裝、行銷。 4. 透過撰寫范進個人行銷企畫書，讓學生從中培養行銷企畫與文案寫作的基礎能力。		
教學活動內容及實施方式		備註	
<p>【準備活動】</p> 1. 教師於課堂放映《我和我的冠軍女兒》電影與本活動相關之片段。 2. 教師於學校雲端系統建置學生繳交作業與互評之空間。		準備《我和我的冠軍女兒》電影公播版。	

<p><b>【發展活動】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>教師口頭說明活動內容以及《我和我的冠軍女兒》電影裡主角的父親設計和雞肉店老闆達成雙贏的合作方案之故事。 <ul style="list-style-type: none"> <li>活動內容與重點： <p>范進為籌措進城赴考的盤纏被胡屠戶羞辱一頓卻仍無著落；《我和我的冠軍女兒》電影裡主角的父親在資金不足的情況下，為讓女兒在角力比賽訓練期間持續獲得足夠的營養，和雞肉店老闆達成雙贏的合作方案。請設想如果你是范進，為籌措赴考費用，除了向勢利丈人開口外，能否運用自我行銷的方式為自己拉到贊助，請依照「范進個人行銷企畫書」的寫作要點，為范進設計一份能成功尋得贊助者的企畫書。</p> </li> </ul> </li> <li>教師簡單介紹個人行銷與企畫案撰寫的要點。</li> <li>準備個人行銷與企畫案撰寫的學習單，並說明寫作要點。</li> <li>將全班學生分成四大組，各自找組員。</li> <li>教師可視課程進度，於課中引導學生討論學習單中「一、范進的個人行銷——知己」部分，企畫案部分由學生利用課餘時間完成。亦可全部由學生利用課餘時間依學習單內容討論，並依學習單項目完成一份「范進個人行銷企畫書」報告。</li> </ol>	<p><b>【時間】</b> 50 分鐘</p> <p><b>【補充】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>教師介紹活動內容、說明學習單及企畫案寫作要點時間約 20 分鐘，其餘時間進行分組討論與撰寫學習單。</li> <li>各組選出組長一位，帶領組員進行討論、發想，掌控與監督執行進度。</li> <li>報告寫作時間約一週。</li> </ol>
<p><b>【總結活動】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>在教師指定日期將各組企畫書學習單上傳雲端平臺，由同學進行互評。</li> <li>企畫書學習單檔案同時收錄於學生個人學習歷程檔案中。</li> </ol>	<p>同學互評標準可參考  活動評量標準。</p>

## 活動評量標準

等第/評量標準	優秀	尚可	要加油
<p>內容完整性 (35%)</p>	<p>能全部完成學習單內容，且依老師指定格式寫作，報告內容豐富詳實。 (評分區間：24-35 分)</p>	<p>能全部完成學習單內容，報告少部分未能依格式寫作，報告內容平順。 (評分區間：10-23 分)</p>	<p>未能完全依學習單內容寫作，或雖完成內容卻過於簡略。 (評分區間：0-9 分)</p>
<p>創意與亮點 (35%)</p>	<p>充滿讓人驚喜的創意，有三處以上的亮點。 (評分區間：24-35 分)</p>	<p>四平八穩，雖無錯誤但亮點少於三處。 (評分區間：10-23 分)</p>	<p>過於平淡，要再加油。 (評分區間：0-9 分)</p>
<p>可執行度 (30%)</p>	<p>這樣做范進肯定能達標，贊助所得資金不僅入城赴考旅費沒問題，食宿也一併解決。 (評分區間：20-30 分)</p>	<p>應該可以試試看，或許能達標。 (評分區間：11-19 分)</p>	<p>恐怕爭取不到贊助，要另謀他法。 (評分區間：0-10 分)</p>



請參考電影中的行銷企畫，完成企畫書學習單：

## 一 電影故事與行銷企畫關係說明重點

《我和我的冠軍女兒》電影裡，爸爸為了幫女兒增加蛋白質的攝取以利角力訓練，在資金短缺的情況下和雞肉販交涉拿到成本價。爸爸遊說雞肉店老闆的關鍵說詞是：「你想想，如果別人知道我的女兒是吃了你家的雞肉才拿到冠軍的，會怎麼樣？」以廣告代言的角度切入，成功為自己拉到贊助。而隨著雞肉店門前女兒的人型立牌不斷更新得獎頭銜，雞肉店也門庭若市，證明了一個優秀的行銷點子，足以為自己與資方創造利人利己的雙贏局面。

電影中，爸爸行銷點子的成功來自於兩方面：其一，他對自己角力訓練的能力與對女兒角力方面的潛力皆有充分的信心，在了解我方價值後能精準地讓價值凸顯出來。其二，他充分地了解資方的需求——讓雞肉店生意興隆，故遊說詞一針見血直指核心，立刻成交。因此，一份優秀的行銷企畫應該掌握的是：知己——精準凸顯我方價值與潛力；知彼——理解資方需求、一擊中的——精準的文字或臺詞。

## 二 范進個人行銷企畫書撰寫學習單

請各組同學依以下的學習單項目完成「范進個人行銷企畫書」分組報告，電腦打字，格式以 A4 直書橫列，標題標楷體 18，內文新細明體 12，並於指定日期上傳。

### (一) 范進的個人行銷——知己

#### 1. 自己（范進）競爭力的 SWOT 分析：

優勢 (Strengths)	劣勢 (Weaknesses)
(參考答案) 已經考上秀才	(參考答案) 家境清寒，缺乏進城赴考的盤纏
機會 (Opportunities)	威脅 (Threats)
(參考答案) 鄉試定期舉辦	(參考答案) 應考者的實力、主考官的喜好皆會影響考試結果

## 2. SWOT 分析後的解決方案：

外在分析 \ 內在分析	優勢 (Strengths)	劣勢 (Weaknesses)
機會 (Opportunities)	(運用內部優勢爭取外在機會) (參考答案) 中舉後對范進與贊助者會呈現雙贏局面，對贊助者有說服力	(運用外部機會克服內部劣勢) (參考答案) 尋求贊助盤纏的資源以完成中舉夢
威脅 (Threats)	(利用內部優勢克服外部威脅) (參考答案) 已是秀才代表有基礎實力，再積極準備應考當有機會中舉	(減少內部劣勢迴避外部威脅) (參考答案) 應當設法克服對放榜的心理恐懼及從前落榜的心理陰影

## 3. 內外改造再出發：請簡述范進個人形象包裝的重點是什麼？要如何包裝？

答：(參考答案)

外在裝扮：整潔、儒雅的書生形象

內在改造：舉手投足間散發新科舉人勢在必得的自信

## (二) 范進贊助者的分析——知彼

### 1. 請思考范進若要爭取贊助，對象為何？

答：(參考答案) 地方教育機構，如大型私塾

### 2. 贊助者的需求會是什麼？

答：(參考答案) 舉人身分的王牌教師

## (三) 企畫書寫作要點

1. 簡述企畫的目的、內容。
2. 自我行銷企畫實施的對象、場所。
3. 為范進設計廣告金句（一至三句話）。
4. 自我行銷的方法（包含如何宣傳）。
5. 預測企畫結果、效果（分范進與贊助方寫作）。

(書寫範例)

范進遞交某大型書院的贊助企畫書：

### 1. 企畫簡述

范進，某地秀才，欲參加今年鄉試，惟因家貧，需找尋願意襄助的出資者。若幸運中舉，新科舉人將免費代言或以其他形式回饋

### 2. 對象、場所

大型書院負責人

### 3. 行銷廣告內容

(1) 主標題：圓夢推手

(2) 副標題：出乎爾，反乎爾！在你幫人圓夢的同時，你心中的夢想也得到了滋養

(3) 內文：范進，某地秀才，欲參加今年鄉試，惟因家貧，需找尋願意襄助的出資者。若幸運中舉，新科舉人將免費代言或以其他形式回饋

#### 4. 行銷方法

(1) 將廣告內容配合書生造型製成精美海報，張貼於行銷對象附近，增加曝光度，也使眾人了解自己的需求

(2) 范進以自信形象主動出擊，拜訪鎖定的行銷對象，洽談贊助與回饋事宜，建議參考與遊說技巧、心理戰有關的書籍，提高成功機率

#### 5. 預期結果

(1) 范進：獲得能順利參加鄉試所需的金額

(2) 贊助者：最理想的狀態是范進以新科舉人形象為自己的教育機構代言或是兼課，甚至開設應考祕笈教育課程

## 同學互評表

組別／項目評分	第一組	第二組	第三組	第四組
內容完整性 (35%)				
創意與亮點 (35%)				
可執行度 (30%)				
總分				