# 张灵叶教学工作总结

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-20

*第一篇：张灵叶教学工作总结高二年级下学期生物教学工作总结张灵叶高二下学期即将过去，本学期在学校领导和年级主任的大力支持下，我们高二的三个生物教师团结协作，继续推广高效课堂的有效学习方式，全面提升学生素质，营造学生积极进取、乐观向上、学风浓...*

**第一篇：张灵叶教学工作总结**

高二年级下学期生物教学工作总结

张灵叶

高二下学期即将过去，本学期在学校领导和年级主任的大力支持下，我们高二的三个生物教师团结协作，继续推广高效课堂的有效学习方式，全面提升学生素质，营造学生积极进取、乐观向上、学风浓厚的生物学习氛围，使生物教学成绩有了较大的提高。本学期我继续担任高二两个普通班的生物教学工作，现对我的工作做个总结。

（一）教学

我认为，高二是中学生生物学习非常重要的时期，也是巩固基础、优化思维的重要阶段。为了使学生顺利度过这一重要的时期，我特别注重教学过程，常总结和反思。首先教学要以课本为主，练习为辅，教师适当拓展延伸的材料应用。教材是生物学习的根本，它的作用是任何资料都无法替代的。我们这学期学习的选修教材三，有一定的难度，它是在必修

一、必修

二、必修三的基础上对生物知识的进一步拓展延伸，需要学生有扎实的基本功。我所教的两个普通班学生本身基础差，有些学生甚至就没有学习兴趣，所以教学有一定的难度。那么，在学习新知识的基础上就要求以教材为主体，同时不断复习以前的相关知识点。通过复习，使学生知识系统化、结构化、网络化，并在教材基础上进行拓宽和加深。我们在学习的过程中随时回归教材，找到知识在教材中的落脚点和延伸点，不断完善和深化中学生物知识。因此我要求学生首先夯实基础知识，弄清自己的不足，上课做到有的放失。同时注重知识体系的重组，形成学科知识网络，所以生物选修三的课堂教学既要源于教材，又要对教材内容进行调整、扩展和深化。生物学科内的综合是生物学科本身的特点。将相关的知识通过一定的方式有机地组合起来，形成生物学知识的结构和体系是生物教学的重要方法，这种教学方法的运用有利于综合能力的提高。因此，需要我们在实践中摸索学科内综合的有关线索，加强学科内综合的研究。

本学期我们在生物教学方法上，继续推行高效课堂的学习方式，第一，培养学生学习生物的兴趣，激发学生探究的热情。从微观的细胞到宏观的生物体，从遗传到进化，从基因工程、蛋白质工程到生态系统的稳定性等，每个内容都和学生生活的方方面面有着紧密的联系。因此抓住这个优势，可以设计一些有吸引力 1 的引言，提出一些生活中常见的迷惑不解的问题，找出与课本知识相关的有趣的现象，促进学生学习的兴趣，激发他们去解决问题，在解决问题的过程中不仅掌握了知识点，也提升了他们发现问题解决问题的能力。如：为什么胖的人比瘦的更不怕冷，但却怕热？为什么人会口渴？糖尿病、脂肪肝以及过度肥胖等患者的患病原因？怎么去注意预防？如何设计试管婴儿？如何保证让优良品种的奶牛工厂化生产？等等问题。通过这些问题，最终的主要目的就是能够使学生产生渴望获得知识的学习激情，激发并保持学生求知的热情，使学生能顺利完成从感性认识到理性认识的跨越，乐于并善于求知。第二，设计问题，促进学生的思维能力发展，在课堂教学中，教师通常会遇到问出的问题，有时太难，学生难以回答造成冷场的现象，或者就是太简单，学生异口同声，但对提高学生的思维能力没有什么效果。因此“问题”的质量显得尤为重要。一定要设计关键问题：教师要把握本节课的教学目标，在设计课堂提问时，应该要围绕本节课的教学目标，设计出标志着教学方向、体体现整节课教学思路的关键问题。还要设计层次问题：在对一节课的内容梳理时，就需要挖掘出一系列问题，既有低水平的，也有高水平的，通过这些问题，将一节课内容串联起来，学生在解决问题的过程中，既检查了其基础知识，也促进了思维提高，引导了学生去主动构建生物学知识。总之，在新课程背景下，有效教学已经成为提高教学质量、推进新课程改革的关键。因此，整个学期的课堂教学过程中，我是通过提高教师的有效教学使学生学习生物学的过程充满生机与活力、提高学习效率，潜移默化地培养学生良好的思维品质和学习习惯，达到提高生物科学素养的目的。

我觉得这学期学生学习生物的积极性大增，敢于挑战高考试题了，更主要的是我所教的普通班出现了几个高分的学生，这为带动整体学生学习热情提供了有力的保障。因此，学生成绩都有较大的改善。

（二）自身素质提升

本学期学校继续实行青年教师培养计划，我除了积极完成学校规定的青年教师培训任务外，还不断查阅生物课外读物，多做一些考试真题，拓展自己知识储备；此外，在我们指导教师的指导下，我每周听各位老教师的优质课，吸取他们教学经验，不断改进自己的教学方式，努力找出适合我的学生的学习方法，使每个学生都有所收获。

以上就是我对自己这学期的教学工作的总结，作为一名青年教师，就是在教学中不断摸索，不断提高的。相信，在领导的支持下，在各位前辈的指导下，我会尽快成长起来的。

**第二篇：叶落灵风**

叶落灵风

经室友盛哥提醒，我们毕业生可以出作品集。他说：“你读了那么多书，写写读后感，再把实习新闻稿件整理一下，就可以出个作品集了，听说学校还有补贴呢。”吸引我的不是学校的补贴，也不是那句：“你读了那么多书”的恭维话。主要是我读了一些书，也写了一些污七八糟的东西，可我并没想过展示出来给别人看，或许这是个机会。

之所以叫《叶落灵风》（一开始想到的是《落叶灵风》，但感觉秋意太浓，有些悲凉。我有时虽和大多青年男女一样，喜欢一些伤春悲秋的东西，但更多的我还是想乐观阳光一些。于是就调换了前面的两个字，这样或许就不会让人有一提到“落叶”就想到“深秋”的感觉了。而似乎能联想到，叶子乘风飘来忽去时一种潇洒活泼的景象。由“落叶”到“叶落”这个从名词到动名词的变化，也显得更灵动了些。起这个标题，也还源于我的一个秘密，一个或许与世永封的秘密。

和大多数大学生一样，我的大学生活也是在虚度茫然无获中度过的，要说值得可圈可点的，也就是我坚持了四年的运动爱好和庆幸地养成了好读书爱读书的习惯，而读书所用的时间甚至比运动用的时间更多。我喜欢读书喜欢文学，可我又不是个感情细腻的人，写不出优美华丽的辞藻。可却对生活哲理、人生感悟、修禅悟道情有独钟。内心独白是我的出发点，灵魂、信仰与生死是我的探测点。要问我的目的是什么？用一句我曾经的话来回答，那就是：人类要想达到真正的和谐或共产，就必须哲学家、儒学者、宗教徒等具有真正的朝圣的心者占社会人群的一定或大部分比例。所以，我更多的是个“爱思考者”。

这本集子收录的，应该说全部是进入大学以来的作品。是我大学四年心的历程。之所以全部是大学以来的作品，主要是因为大学之前，读的“闲书”很少，写的“闲字”更是寥寥无几，而这其中主要的原因是，为了完成学业的要求或者说教育制度的要求。

或许这本集子造不成任何影响，但心的历程这条路，我仍会坚持走下去。

**第三篇：张泉灵最新演讲**

张泉灵最新演讲：时代扔掉你的时候，连一声再见都不会跟

你说

2024-01-27 张泉灵 理想岛

岛读：互联网、人工智能、区块链，在这个瞬息万变的时代，新鲜事物不断涌现，思维方式更迭换代，我们生活的时代充满了巨大的不确定性。每一个追求上进的人，都会担心自己跟不上时代，但究竟怎样做才能消弭内心深处的不安全感呢？能给出标准答案的人不多。

在今天推送的这篇文章中，原央视主持人、著名互联网投资人张泉灵，结合自身经历以及感悟，围绕这个问题，谈得很深入，岛妹读后启发颇大，特此推荐。

本文原系1月20日，张泉灵女士在健康报移动健康研究院与好大夫在线联手举办的“领航者大会——暨2024品牌医生盛典”上的演讲，原刊好大夫医生端Lite。文末有演讲视频。

先跟大家分享一个故事。

我前天在朋友圈里看到一篇文章，是一个东北人讲述自己的故乡，我读了感触挺深的。这篇文章里面，作者讲了一个案例，他说：他爷爷有一年给他打电话，特别着急，说你们俩夫妻别在北京混了，赶紧回哈尔滨吧，这儿有好事情，这儿的环卫局在招环卫工人，不是临时的，是正式的，而且给上保险，2024多元/月，可好了。如果你不是一个东北人，可能理解不了“体制内、有保障”这六个字的魔性，也就更理解不了作者爷爷为什么会如此看中一份2024元/月的工作了。

但我可以告诉大家的是，后来哈尔滨招环卫工这个岗位时，报了几千人，其中200多人有完整本科学历，甚至还有硕士毕业生。我不知道这些硕士在走进大学校园时，甚至在完成他们硕士论文时，他们有没有想过自己将来竟然会去做一个环卫工。

当然，在中国政治正确的语境里边，我们还是比较强调“人人平等”，强调职业无高低贵贱之分，但实际上，不同的职业对社会的贡献还是不一样的。那么为什么会有这么多大学生甚至硕士生去选择走环卫工这样一条路呢？

借着这个案例，我想表达的是，我们这一代人活得特别不容易，因为这个时代的变化太快了，但我们内心的价值观有可能停留在上一个时代，甚至在上上一个时代。

这个故事里的爷爷，我相信他的价值观其实还在工业化和城市化的早期，他相信一个不变的体制、一个不变的单位，一个体制内可以每个月给你固定工资的人生状态是最有安全感的，他完全不知道在外面世界里发生了多大的变化。

面对变化的焦虑感，其实在两年前也发生在我的身上，很多媒体会问，你当着央视的主持人，为什么要去改变身份，做另外一个职业，你当时到底是怎么想的？我通常开玩笑说，我在央视面临这样一个状态，就是一开始的时候会有人说：泉灵姐，我特别喜欢你。后来有人说：泉灵姐，我妈特别喜欢你。再有人说：泉灵姐，我奶奶特别喜欢你。我特别担心很快就没有人喜欢我了，我就离开了。

这是一个玩笑，但真实地反映了我内心的焦虑，这个焦虑是其实我的外部环境已然在发生巨大的变化。我极其担心的是一个做传播的人，最后在自说自话、自怨自艾、自恋自哀，我们晚清不知道真正想说服的人在哪里，他们是怎么想的，他们如何看待这个世界的变化。除了这种焦虑，对我而言，更大的恐惧来自于你明明知道世界在变，变得如此之快，变得如此无孔不入，进入你的方方面面，但是其实你并不知道它是怎么变的。

我儿子最喜欢去自然博物馆，每次到了那儿，我也跟着会看到寒武纪的生命大爆发段落。有的时候，看着那个图版时，我就会想，最早一批大陆崛起，然后从海底开始把自己的鳍变成四肢走上大陆的动物，他们有安全感吗？历史的演变经历了，从大陆崛起，到陆生动物，再到哺乳类动物，最后到人类，但毫无疑问第一批走上大陆的动物，一定死亡率特别高，他们痛苦，不如在海洋里得心应手。我要不要做这样的人？大趋势没问题，但是我们生命如此有限，我们是否要冒这样一个险。这是我两年前面对的一个问题。但是我实在太好奇了，我是一个充满了好奇心的人，所以即便痛苦，即便要离开自己的舒适区，即便会造成更大的焦虑和不安全感，但是我决定迈出这一步。

这一步在外界说起来，是华丽转身，但坦白讲，一点都不华丽，这个过程可痛苦了。但人生毕竟有限，如果我能在一辈子，尝试两种完全不同的生活方式，面对着完全不同的世界，而且相比于现在的世界，另一个世界又代表着未来的趋势，我愿意冒这个险，我的好奇心驱使我做了这个决定。

跟大家分享几个我自己体验到的，可能在原来环境里很难去理解的，到底这个时代在发生什么样的变化？互联网、移动互联网、人工智能，甚至最近被谈论非常多的区块链，他们在怎么改变我们这个世界？大的理论我不多说，给大家分享几个小的案例。

案例1 我的一个朋友，文怡，早期在各种电视台上各种教人做菜的节目，后来在网络上她变成了KOL，是意见领袖、网红，干的也是也教大家怎么做菜，但有很多粉丝。有一天她突然想能不能教大家做菜以外，把在厨房里用的工具、锅、案板各种好的东西跟粉丝分享？一个个体，搭乘上互联网能量时能有多大呢？有一天她决定要卖一个产品，三块案板，就是厨房里中餐用的剁的、切的，生熟分开的三块案板。在我们这一代人（70后），你们认为三块案板应该多少钱？我们心目当中几十块钱一块，贵一点也一百多块钱，但她这三块案板最后卖了1500元。

当时我这样一个对价格不敏感的人，第一反应都是凭什么，为什么这么贵？她很快说服了我，她说服我的理由，在消费领域直接能够抵达你内心的焦虑是最能够让你掏兜的。她说：你们家的案板常年在提供霉菌，因为中国人习惯用木头当案板，那个东西又浸水，总是不干，总有一些水和汁渗透到木头纤维底下，案板上一块一块发黑，都是霉菌。粗浅的医学知识告诉我们，霉菌是致癌的重要物质，这个案板把这么厚的木头压缩到这么薄，表面致密，不会有任何的霉菌，没有任何涂层。我立刻被说服了。虽然1500元，三块案板远远超过我认为的价格，但是在我的生活里是有需求的。

这么被我说服的人有多少呢？在一个小时之内，案板卖出去了1万块，这个量，相当于这个德国品牌一年在整个亚太的销量。她第二次再提请这个公司能不能再给搞1万块的时候，那个公司都疯掉了。因为在原来的销售体制环境下，没有办法想象这个东西居然可以有一个人给我订了第二次全年亚太的销量。这是互联网特别神奇的地方，能迅速放大单个人的力量，只要你吸引了足够多的注意力，让别人相信你，单个人可能能超过一个公司在整个亚太一年的销量。

案例2 这个时代，我们的不安全感，不仅仅是别人家的传奇，更重要的是在原来你非常熟悉的领域里，你认为自己就是专家，但实际上怎样呢？未必哟。我最近一段时间在跟一个服装类消费企业打交道，这个企业是A股上市公司，仅服装类年销售量大概在50亿-60亿，全国有数千家门店，绝对行业当中的资深。我去看了他们线上淘宝的店，突然意识到他们其实没有理解这个时代的变化，为什么？因为他们把淘宝的店当作了一家店。

而在我看来线上是一个新的渠道，淘宝的一家店不是一家店。觉得听懂我这句话在说什么的举手，我相信大多数人并不知道我在说什么。包括卖服装资深的专家，在服装行业里几十年，每年还有50亿-60亿销量的品牌，其实一开始都没理解我在说什么。在他们看来，我在全国有几千家门店，现在淘宝也很火，所以我也去淘宝开一家店就好了。对不起，这是完全不一样的一件事情，线上淘宝是一个全新的渠道，不是一家你在互联网上开的门店。

如果我在北京王府井开一家店，这家店主要位置在王府井，往来的人以王府井旅游人口为主，目标客户大概能够确定，在线上，这一家店有可能东北的人进来，有可能广州的人进来，但如果线下卖服装的话，9月份，在广州可能卖主流是短袖，在东北已经卖羽绒服了，如果是线上一家店的话，你的主业应该呈现的是什么呢？所以才会卖不好。理论上是一个全新的渠道，一个东北人点进来和一个广州人点进来，看到的主页应该是不一样的才对；一个男人点进来和一个女人点进来，看到的主页不一样才是对的，一个东北手机号的人出现在了广州点开你的店面，你应该问他：请问你要切换你的城市吗？用这个问题的答案来判断他是打算过两天在东北收货，还是因为到了广州，因为带错了衣服需要紧急发货。真正好的服装零售品牌，线上线下销售比例是50：50，线下销售50%，线上销售50%。

而这个公司，一个A股上市公司，一个曾经的龙头企业，到目前为止线上销售额只占到它整体销售额不到5%，只是一个词的差别，把它看作是一家店还是一个渠道。当你理解了背后变化时，整个管理体制、思路都会发生变化。比如把它当做线上一家店时，可能认为它就是你品牌的奥特莱斯，所有库存卖不出去的，全扔到那个店里。如果当做一个新的渠道、新的趋势，甚至有可能把它当做你的分销会前面那一段的实验品，比如有一个新品上来，应该先开一个分销会吗？不对，应该扔到线上去，看线上数据，知道到底是北京人喜欢还是天津人更喜欢这身衣服，哪个地域卖得更好，应该把衣服扔到那个地域，而不是等库存不好的时再退回来。所以整个逻辑会发生巨大的变化。

即便在中国今天竞争最激烈的行业里，大家觉得最熟悉的行业——白酒。服装还有不断品牌的变化，有时代，有时尚。白酒传统，大家都觉得白酒是年份酒好，越传统越好，前头还有神一样的茅台，市值快过万亿了。你觉得还有新的白酒品牌的活路吗？即便有电商，大家都在摇头说，没有新的白酒品牌的活路。你们记得最后一个全国性白酒品牌是什么？天之蓝、梦之蓝，因为搭上了电视最后的辉煌时代。电视是最后的大众媒体，今天的互联网即便有9亿日活、10亿日活，也是一个分众媒体，因为我们每个人看得互联网是不一样的，但电视台、新闻联播一响起时，是大众媒体覆盖面，同时覆盖几亿人可以同时看到，通过电视的力量推出最后一个全国性白酒品牌，这个品牌是天之蓝、梦之蓝。在此之后似乎看不到这样一个快消品品牌能够迅速崛起，成为全国性品牌，特别是在白酒行业里。特别有意思的是，最近三年，伴随着移动互联网和社交媒体诞生了一个新的品牌——江小白，针对的是年轻人。

这个品牌做了几件事情：

1.更了解了90后消费者和70后消费者有什么不同，很多现在还在做传统行业的人会这么看待自己的品牌和品类，如会认为我是卖白酒的，着什么急？酒要醇的好。所以20岁不喝白酒，不喝就好了，等着你到40岁变成我的用户。这一类人是我等着你。

2.要分析的人，90后和70后要喝白酒的人到底发生什么变化呢？有一个特别重大的变化，其实就是一个消费心态上。我们想象70后怎么喝酒的？一般攒十来个人，说几个人喝白酒，怎么也得凑够五个人或者至少四个人，才愿意开一瓶白酒，因为你内心清醒地算了一下，每个人喝二两半，就开吧。最后四个人互相迁就，开了一瓶白酒。这是70后的社交特点。

90后有一个特别大的社交属性，他们在社交环境里，第一，不愿意迁就你，也不需要你迁就我。所以如果要喝白酒的话，我一个人想喝白酒，不劝你们，你愿意喝什么就喝什么，但是你也别劝我来跟你喝一样的，就意味着白酒的包装要小瓶化，变成二两、半斤的，我一个人可以作主的，年轻人更容易购买它。

以前也有小瓶，二锅头就有小瓶，但是90后除了更个性化之外，酷是他人生当中非常重要的一个字，他消费的时候不仅仅是消费里面的乙醇，消费的是一种生命状态，就是酷不酷。你觉得他拿一个小二放在旁边会很酷吗？不酷。这个事情他会转发朋友圈吗？菜上来都会手机先吃，不能让一瓶小二放在菜边上，就变成不酷的东西。不仅这个东西要小，一个人能喝，价格合适，喝得起，喝着不差，喝不坏，要酷。江小白很酷。

江小白包装上有一句话，就是所有喝江小白的人所提供的，那句话可能非常打中你此刻的心情，比如有一句话可能是“其实对喝酒的人来说，重要的不仅是谁陪你喝，更重要的是谁在家里等你”，有各种各样这样的话。你想想一下你是喝酒夜归的男子，把这样一句话发在朋友圈里的时候，你的老婆有没有可能原谅你多一点。

这些话怎么来的？当你进入社交媒体，用江小白的订阅号或小程序的话，都可以说“我要说”，你是可以说你喝酒时想说的话，如果你脑子里突然空白，不知道说什么的时候，它给你提供各种语言的模板，可以在上面改，还可以上传自己的照片，每过一段时间，江小白选择一下，印在他们的酒瓶子上。如果那句话那一刻打中了你的心，如果那句话是你发起的一句话，你会不会放在你的朋友圈里。

今天的主流媒体是谁？是朋友圈啊，同学们，因为你们的时间都在那里面。所以，对于江小白来说，一个喝白酒的人不仅是一个消费者，同时是一个传播节点，免费的哦；不仅是一个传播节点，还是一个内容提供者；不仅是一个内容提供者，是整个品牌的参与者。

也就是说，即便在最传统的行业里面，当你发现你的品牌传播渠道已经从一个电视台的大众媒体变成以个人为节点的社交媒体时，所有的产品设计、所有的传播渠道、所有的思路都是发生变化的，即便在白酒这样一个传统行业里，都会有新的公司的崛起。

案例3 吃过周黑鸭的请举手，吃过德州扒鸡的请举手。周黑鸭在香港上市时，一年销售额接近30个亿，利润7个亿。德州扒鸡三百年的国家级名品，大概今年可以卖到5个亿。周黑鸭才几年？德州扒鸡这么高的知名度。你可能反应说德州扒鸡门店少，德州扒鸡目前有1500家门店，周黑鸭和它差不太多，都是卖禽类，他们之间一个非常传统，一个新崛起的企业，之间有什么不一样？如果不仔细想，会觉得它们其实很相似，卖鸡卖鸭能有多大差别。今天去德州扒鸡，说一个辣的，一个不辣的，这不是重点，今天去吃德州扒鸡还是挺好吃的，有它的拥趸。他们之间到底不一样在哪儿呢？

德州扒鸡的历史是跟着中国了交通线演进的，德州扒鸡的大盛时期发生过两个阶段，第一是随着大运河走向了全国，第二是随着铁路走向了全国。以交通线为主要思路的德州扒鸡，直到今天主要的门店是跟着高速线开的，主要门店出现在高速路的休息区里。交通线发展到今天，消费者发生了什么样的变化呢？当年从山东德州坐着大运河的船到北京，需要好几天，坐着火车进来也得一天，这意味着什么？意味着你们至少在路上可能要吃两顿以上的饭。吃一顿饭，会带点就凑合了，零食就能替代，吃两顿以上饭时，怎么也得在路上补充点。这就是德州扒鸡的兴旺史。但今天，对不起，德州到北京太快了，别说吃饭了，一包瓜子都没嗑完就到了。这时候你需要一只整鸡吗？你愿意在火车上打开一只整鸡？！德州扒鸡就是这样被干掉的，是因为你的外部环境变了，口味没有变，消费者对口味的喜好也没有变，但是消费场景变掉了。当年很多人拿德州扒鸡送礼，今天我到您家去，要不是德州老乡，给您拿只鸡？这事儿有点怪。谁家缺只鸡呢？！

所以今天的周黑鸭是什么概念？是一个肉食类的、新鲜的零食，休闲食品。看起来是一样的，一只鸡、一只鸭，但一个还是添个菜、送个礼，沿着交通线布局，一个是零食的方式走进你家门口、办公楼下面的便利店，所以它他有着天壤之别。

这是最容易解释即便在最传统的领域里，这个世界因为互联网，因为大的外部环境的改变，发生了巨大的改变。如果你不去理解这种改变，对不起，你可能就会沦落为上一个时代的人。这个时代扔掉你的时候，都不会跟你说一声再见。这是我自己觉得最恐惧，也是那一片新大陆，尽管充满了荒蛮，尽管有着各种不合理，但是非常吸引我的地方。

今天除了互联网和移动互联网，在迅速改变我们这个世界的还有人工智能，阿尔法狗战胜了李世石的第一局，腾讯邀请我去做直播主持人，当时我的身边解说那一场围棋的是九段，我非常好的朋友，我在开局之前问他：你觉得输赢机会会怎么样？当时围棋界相当乐观，非常非常乐观。因为在此之前，阿尔法狗所宣布最好的成绩是战胜了专业的五段，但是在一个围棋高手看起来，九段和五段不是差四段的事情，是差四个世界，是可以用数量级来碾压的。所以一个九段打五段，他们认为不需要解释。另外他们觉得围棋是一门艺术，有灵感，有那种很微妙的艺术的点，而他们认为人工智能不过是算力，以艺术来对抗算力，他们觉得这也是两个世界，是两个有高低差别的世界。这是这一场比赛开始之前的状况。

开始之后，我相信整整五场比赛，4：1的结局，对整个围棋界的冲击是巨大的，更何况后面还有柯洁的证明，0：3。今天围棋系统用人工智能帮助小棋手重新认识围棋，从完全看不起到重新理解为什么人工智能赢了他们，为什么？其实非常简单，人脑算力是非常有限的，功耗有限，因此在这种情况下，把大量人生经验凝结成了不需要从头算一遍的状态，变成了经验。这是我们为什么要背九九乘法表，因为我们不需要从头算一遍，七八就是五十六，变成本能反应。棋谱、定式、经验都是这样一种算力节省的方式，是我们人类进化到今天所完成的一种方式。但计算机不是，计算机永远在从头算，每一步都算概率，说：这么下有81%的概率，这么下有72%的概率，就算拿81%的概率。每一步从头算一遍，后面是庞大的计算资源。所以算出了超出你的经验和定式的东西，算出了全新的逻辑，这是为什么阿尔法狗的下一代完zero全没有人类的经验，只知道棋盘上的规则，自己跟自己下，有100：0的完胜上一代阿尔法狗的成绩。

超出人类经验的东西对各位医生来说没有那么大的冲击力，因为医疗是要有金标准的，你说你是一个黑箱，我给出这个结论，这个东西是癌，这个东西不是癌，你要告诉我怎么判断这个东西是癌，要有标准，用一个黑箱帮我判断不行。人工智能在今天，还为医疗界提供了一种全新的可能性。

我们想想“明星”这个词是什么时候开始诞生的？歌星是什么时候开始变得有钱的？徽班进京两百年，为什么梅兰芳成为大家都知道的？在艺术上他有集大成者，更重要的是他赶上了唱片诞生的时代。因为在一个戏院里，当年的戏院也就容纳一百多人，一个大戏院也就几百人，今天在现场也就小一千人，但是唱片意味着可以把你的声音复制，让更多的人听见。所以歌星是在有版税之后才变成了明星和变成了富豪的，因为你的行为能力可以被复制了，你的声音、表演、影像可以被复制了，让更多的人当做一个工业品来接受他。这个单个的个体的能力就被无限放大了。包括文怡，因为她的能力被互联网放大了，所以她才变成了一个能有巨大能量的人。医生说：今天我有一部分的能力可以通过像好大夫这样的网站被放大。但问题是我的看诊还得一对一地看，手术还要来医院。

我相信很快人工智能复制一个人的行为执行能力会快速到来。我相信在今年之内，就可以在北京的街头看到那样的机器人，可以模拟在巴黎最好的本届咖啡大赛的冠军给你冲的一杯咖啡。原来手冲咖啡为什么是小众行为？因为好的咖啡师就是稀缺人才，而且一天能干的事情跟大夫能做的手术一样，非常有限。最优秀的咖啡师一天能泡20杯咖啡，泡到25杯时，注意力下降，就会降到更下的水平。这是为什么一个工业品星巴克无论是什么豆子，你们发现星巴克都是深烘焙的咖啡了吗？因为深烘焙才能把无论什么咖啡豆都做成一个味道。

无论在上海哪一家店，在北京任何一家店，喝的星巴克的咖啡都是差不多的，这是工业时代强迫给你的东西。但本质上咖啡都和茶一样，其实每一包咖啡豆都是不同的，有丰富的层次。今天一个巴黎最新得了冠军的咖啡师的行为就可以被一个机器人复制，也许今年你就可以在北京的街头喝到这样层次丰富，每一杯都不一样小众的咖啡了，因为这个行为可以通过3D的视觉，在空间里面被复制。

今天大夫的经验也可以被复制，特别重要。我们有几项投资和医疗有关，其中大量用到了全世界、全国最好的大夫的经验，包括我们如何判断一些医疗的图像，这里到底是不是主流，如何判断一个人的脑部病变，如果我们拿到十年脑核磁的数据，我们知道他70岁什么样子，80岁什么样子，81岁他得了老年痴呆，怎么看他的海马区的一些缩小，有什么样的规律？一个大夫很难记住十年完整的变化，更难记住一千个人到底在这个海马区有什么样的变化，但只要他能做精准的结果判断，计算机可以帮他找出一些规律，一些跟你的想象不一样的定式，原来这样的演进是海马体演变的一种规律。我们投资了类似的企业。也投资了在行为上，在手术室能帮助到更多大夫的企业，类似于能够让你在手术室里看得更加清晰。大夫这个职业真是太牛的一个职业了，因为在教科书里，我们看到的解剖图，所有的器官都被标成了不同的颜色，打开人体原来是那样的。如果能够在对患者无伤、活体情况下，当你打开一个病人的腹腔时，如果里面不同的器官也能有不同颜色的话，相信对于大夫来说，是一个能够减少压力和减少犯错误的可能性。

所以今天人工智能的视觉、判断的辅助，包括人工智能跨越到化学、生化等领域，包括工程学上的进步，可以让一些微弱光线的变化，通过工程学的放大，让你在术中能够看得见，这样的项目正在快速地走进我们的生活。所以今天我相信一个最早去拥抱这些新技术变化的大夫，就有可能跟最早去拥抱了唱片的歌者一样，你的能力会被复制，你的能力会被扩大，你有可能成为制定整个新标准的人。这是我们今天非常乐于见到的一种变化，我们也希望在众多的人工智能的项目当中，能跟这个世界上最好的大夫进行合作，因为我们相信简单去雇一个医学院毕业的学生去做那些片子的标注和一个真正有经验的大夫去做这些片子的标注，交出来的人工智能是有差别的。

说到了人工智能带来了变化，有的人说，它是不是一个全新的，再把互联网颠覆一遍的东西？我觉得人工智能可能是另外的一种，它有点像水和电，需要通过已经建好的水网和电网去输送到各个终端。所以今天的人工智能是一个非常强的赋能的技术能力，当它跟已有的深入到我们千家万户的互联网和移动互联网联合起来的时候，变成了一个更加有吸引力、更加有凝聚力、更加有扩大能力的新的基础设施。今天，如果还拒绝这种基础设施进入你的生活的话，就有可能发现这个世界翻页了，他们看不清这个世界跟原来的世界发生了什么变化。看起来是一样的天和地，但真的不是原来那个世界，不是通过大运河和通过铁路扩张的那个时代，今天的消费者变了，今天的时代也变掉了。

最近，所有的投资人都特别特别焦虑，能焦虑到什么样程度呢？是因为区块链的诞生。最近投资界有一句话，“币圈一天，互联网十年。”因为有强泡沫的ICO的时代里，比特币的疯涨，各种空气币的诞生，可能有一些人在一天里挣的钱就超过你能够在互联网的时代里十年挣到的钱。

尽管互联网已经是一个如此快速发展的时代里，会逼着你内心超级的焦虑。对待这样的焦虑，我们通常有两种方式，一种是非常理性派地说：“完全否定，这就是庞氏骗局，这就是一帮骗子。”这是我最近两年在我的思维模式里最大的一种变化。媒体要有独立思考和怀疑的能力，所以原来我们说的最多一句话就是“No，我不这么看”“Yes，but”，我今天会这么看问题“Yes，and”，存在即合理，出现必有原因。即便一帮草莽开始把这个事情做得各种各样的漏洞，各种各样的泡沫，甚至违反国家的法令，但是要相信这项技术的本身有颠覆性。如果它造成了大的泡沫，会逼着一群更牛的人进入，然后慢慢去填这个泡沫，也许这个过程中这个泡沫还会崩塌两次，即便崩塌，我也不会幸灾乐祸地说：你看，我早说了吧，But。我今天不会是这个态度，即便崩塌时，即便第一批涨了，较早那批鱼上岸时，也会说那有未来的可能性。

为什么相信区块链？因为这个世界很多东西可以被重塑。价值网是有可能被重塑的，信任关系是有可能被重塑的，我只要相信这个底层逻辑，这件事情就有可能发生。

例，今天一个企业要去银行贷款，只能跟银行贷款，银行要查我的信用。一家非常大的做白电的企业，格力、美的等有几千家供应商，是不是我跟格力和美的做了生意的每一家供应商都有可能能拿到银行的贷款？不一定，有些企业可能很小。他明明有美的或格力的订单，但因为企业的种种原因，拿不到银行了贷款，在这样供应链线条里，拿不到这部分贷款，生意就会做得少。我们为什么需要银行这样一个中心？是因为银行才能确认你的信用。但是假定我的每一笔订单都在这个区块链上做了认证，不可更改，不能作假，所有参与你的交易的企业都可以给你做证明，它在一个一个节点上，在所有分布式账本上被做了记录，那么请问？美的是否可以自己来做供应链金融？他有没有机会可以发一个美的币。发币不行，违反法律，但是可以打一个白条，企业间借款，诞生一个东西叫“美的白条”。几千家供应商彼此用美的白条来流通，可不可以？这个事情可能吗？企业有没有动力？贷款成本减少了？银行挣的那部分钱的价值有没有可能重新回到这个网络里？有可能。

如，今天我是一个内容创作者，要写一个东西，发在喜马拉雅上，分成比例是五五，我拿走50%，喜马拉雅拿走50%，你去哪儿搞流量，我不管，卖出去，我们五五分成。为什么一定要这种模式呢？在区块链的世界里是这样的，假定微博和微信是有区块链的，那么这件事情就应该是段教授发一个微博，被我看见了，我觉得好牛啊，我替您转了一下，您有很多粉丝，我也有很多粉丝，您通过了我，本来按照您的粉丝，可能有几百万的阅读，我后面还有粉丝，又造成几百万的阅读，我进行转发，在区块链上记录了您的价值、我的价值，记录我下面任何一个在传播的粉丝的价值，您写得文章后面自动有一个账户，如果每一个阅读的人原以为它付一分钱的话，最后自动在我们链条上分钱。为什么我还要分给一个平台五成呢？如果你用这样的眼光去看一个未来的话，即便现在它千疮百孔，应该用什么样的态度去看待它。

这是我这两年心态的变化，所有新东西出来都是草莽一片，所有新东西出来都破烂不堪，但是只要相信它在底层有颠覆的力量，请你先以开放的心态来接受它。

我是一个滑雪爱好者，我的滑雪是一个全国亚军教的，他有一个师姐是全国冠军，这个师姐当时觉得是冠军，所以出来如果只当一个滑雪教练的话，可能对自己的人生不是一种肯定，她最后还是放不下这个脸面，作为全国冠军，出来教我这样完全没有体育能力的人，告诉你甩板尾，要问她板尾在哪儿，站在板上，都觉得害怕。她觉得人生不够牛，所以她回到她的故乡，在体育系统里拿一份2024多元的工资，找一个固定公务员的工作。这样的工作，一旦家人有病，或孩子需要更好教育时，就会变得相当窘迫。但是她的师妹，很早发现未来旅游滑雪的方向，去欧洲学习，拿到欧洲整个教练系统的认证，回来开了一家自己的独立雪场之外的滑雪，拿了好几轮融资，成为了很多家雪场的合作伙伴。

这其实是不同的人在面对未来时不同的选择，而其中非常重要的一种选择，第一是打开心态，第二是放下身段。这两件事情，对一个面向未来的人，都非常非常重要，不管在原来领域里有多牛，你想要面对未来，恐怕都要面对这八个字：打开心态，放下身段。

这个时代里，我们为什么没有安全感？总结起来就一句话：“历史的车轮滚滚而来，越转越快，快到你要不然就躲在一个没有轮子的世界里面，要不然挡着他的路了，你得断臂求生，再不然就跳上去，看看它滚向何方。”

谢谢！

**第四篇：红树林张灵霞**

《红树林》教学设计

西华小学 张灵霞

教材分析

本文是一篇略读课文，选编的意图在于扩大学生的阅读量，引导学生在阅读实践中巩固精读的方法。文章从四个方面介绍了红树林：远观红树林，近赏红树林，红树林的繁殖，红树林的精神。文章语言优美生动，堪称写景佳作，所以在教学时，应引导学生多积累。教学目标：

1．认识并正确、规范地书写本课的3个生字，理解新词。2．理解课文内容，了解红树林被称为“奇观”的原因，能正确、流利、有感情地朗读课文。

3．能应用列提纲的方法梳理课文内容，进而形成整体感知课文的能力。

4．培养学生热爱大自然、热爱祖国大好河山的情感，培养民自豪感。

5．体会红树林默默奉献，造福人类的精神。学习作者借物喻人的写作手法。

教学重点 1．了解红树林的壮观、美丽、奇特，体会红树林对大自然不求索取，默默奉献，造福人类的精神。

2．能继续独立应用列提纲的方法梳理课文内容，形成整体感知课文的能力。

3．在阅读实践中巩固精读的方法。

教学难点

理解和学习借物喻人的写作手法。

教学过程

一、巧设情境，激趣导入。

1．有这样的一个人，他热爱森林，长白山的茫茫林海，给他留下了许多绿色的梦，但令他从没想到的是：在大海里也有着梦幻般的森林。今天，就让我们走进他，走进他为之陶醉和震撼的海底奇观——红树林

2．板书课题。齐读课题。读了课题，你认为红树林是什么样子的？

（鼓励学生大胆地想象，培养学生想象能力。然后交流课前查阅的资料。）

二、出示目标，明确方向

三、自读课文，整体感知

1．自由地轻声读课文，可以同桌合作，可以小组合作，注意生字的读音，把不好读的句子多读几遍，读通顺。2．红树林给你留下了怎样的印象？

3．默读课文，想一想作者是从哪几个方面描写红树林的？试着写出课文的提纲。

4．根据课文内容，把文章分成三大部分。

5、全班交流，教师检测。

四、合作读文，感悟理解

1．在作者的心目中，红树林是一个海上的世外桃源，是神话里龙宫的大花园，那么，你喜欢海南岛的红树林吗？为什么？ 2．从哪些地方看出来的？ 3．学生自读自悟做批注。

（这是一个自我学习、自我体悟的过程，学生在自己感受最深的地方做批注，谈理解，为下文的合作交流做一个铺垫。）4．合作交流学习。

（1）说说自己喜欢红树林的原因。（2）文章的哪个部分或者哪个自然段使你有着这样的感受？抓住重点的句段，精读理解。

（出示“金钥匙”：有些文章，我们阅读时不必通篇细读。在浏览之后，可以选择重要的部分和自己感兴趣的段落，用学过的方法精读。）

远观红树林：涨潮时，红树林在海水中动态的美；退潮时，红树林的芳馨和婀娜、绚丽多姿。

近赏红树林：世外桃源。纵横交错、盘根错节、幽静神奇。

红树林的繁殖：“胎生”的特点，“飘落于地，扎根于土”。简单而令人赞叹。

红树林的精神：首尾照应。理解为什么把红树林比作具有奉献精神的海岸卫士。

（对大自然不求索取，但却默默地奉献，造福于人类。）点题升华。

（3）有感情的朗读自己喜欢的部分。

应该怎样读？

练习朗读。侧重点有所不同： ①远观部分重点要突出这一海上奇观的雄伟、壮丽，朗读时适合用高昂的语调来表现。

②近赏部分重点突出这一“世外桃源”的幽静、神秘，朗读时适合用舒缓的语调来表现。

③教师相机指导，学生出现不同的感悟方式时，尊重每一个学生的独特感受。5．全班交流。

五、总结全文

1．学完了这篇课文，你想到了什么？ 2．学习作者借物喻人的写作手法：

作者被海南岛琼山的红树林深深吸引，在赞美这一奇观的同时，更要赞美的是红树林的精神，从而进一步赞美具有红树林精神的人，这就是借物喻人的写法。

六、布置作业

学习作者的写法，观察一种你了解的植物，由对这种植物的介绍，进一步挖掘它所具有的精神，从而歌颂身边具有这种精神的劳动者。

**第五篇：张叶期中班级工作总结**

2024——2024学上学期期末

班主任工作总结

本学期，我担任九（1）班班主任，在在学校领导的支持下，在学校各部门的指挥下。我们九（1）班全体师生团结一致，共同努力，形成了团结，活泼，文明，奋进的良好班风，学生的一些不良习惯得以纠正，在过去的半个学期里获得文明班级的称号，在刚刚进行的期中考试中，学生也取得了不错的成绩。现在将本学期班级工作与各位交流。一.营造班级良好的文化氛围.一颗幼苗的生长，需要有一片肥沃的土地；而作为一名学生的成长，则需要有良好的班风。开学分班后的第一节课，我就和学生们拟定了一条班训——团结 活泼 文明 奋进。我认为，成人比成材更重要，要培养对社会有用的人，要让学生成为建设祖国的栋梁，必须要有强烈的社会责任感，积极向上的团队合作精神，丰富的文化科学知识以及健康的身体和心理。同时我将班训制成横幅，贴在教室黑板的上方，让学生们每天抬头时就能看见它，并以此为自己前进的方向标。

2.此外，我班在教室的石柱上，两边的墙上均贴上励志性的条幅，如“一份耕耘，一分收获”，“今天比昨天强，将来比现在强”等。并时时提醒学生以激励他们努力奋斗。

3.另外，班级的第一次班会主题是“我与班集体”，我通过本节课与学生交流集体的荣辱与个人的关系，让他们明白“班兴我荣，班衰我耻”的道理，培养集体主义，集体荣誉感，从而热爱自己的班级，并愿意为班级而奋斗。因此，开学初，我们的班级目标就是争做“文明班级体”“先进班集体”，4.学唱班歌，“把握生命里的每一分钟，全力以赴我们心中的梦，不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功”。歌声让学生们明白困难总难免的，不付出是不会成功的，人要为自己的理想而努力。

二.建立良好的班干部群体

班干部是班级和学生联系的桥梁，是学生的精英，是教师的助手，是自我管理体现最明显的一部分。在选择班干时，我遵循三个原则，首选那些责任心强，办事公正；品学兼优，智商较高；有较强的组织能力和活动能力，易与他人沟通的学生。其次使用各类特色学生，扬长避短。最大限度地展示他们的能力。再次发扬民主作风，班干部，一些活动主持人均由民主选举产生，使学生干部同学关系形成动态平衡，人人有机会实现自我价值。本学期我们就是在这样的前提下选出了一批班干部，他们上任后，工作热情高，工作态度端正，工作积极主动，并且各项活动走在同学前面，切实起到了模范作用。尤以班长陈明，数学课代表陈志霞最突出。同时，对他们的工作，我作为班主任极力支持，是班干部的执行力更坚决。

三.开展评先评优的奖励制度

拿破仑说过“给我足够的勋章和飘带，我可以征服整个世界”，我相信“重赏之下，必有勇夫”。我相信每一个学生都希望得到别人的肯定和赞扬。不论是物质的还是精神的。因此，我班坚持开展多种评优评先活动。每周我班会评出本周的优秀，即守纪模范，勤学模范，服务模范等。让每一个学生都有机会得到大家的肯定，将名单公布在教室的通报栏，同时，在成绩上也多予以奖励，对每次考试，特别是期中这样的大型考试，我班的奖励力度更大。开学初就给学生们通告成绩的奖励方案：班级前15名，单科前三名，进步较大的学生10名等。让每一位学生都能朝自己的学习目标奋斗。特别是后进生，长期不敢和成绩好的同学比，但他们的发展空间大，希望也很大，这样一来，他们对自己的目标也就清楚多了——力争大进步。

四.抓好一日常规管理，养成良好学习习惯

开学初，学校就制定好了“班级一日常规管理条例”，这为我们班级管理提供了一个很好的依据。根据这一条例，我对班级管理也做了相应的安排。

1.很多学生有早晨到校赶作业的习惯，特别是趁早上交作业时抄别人的，为杜绝这一现象，我要求学生到校就直接读书，不准交作业，留到早餐时间再交，没交的交名字由老师处理，这样既保证早读的质量，又给他们完成作业的施加了压力。

2..抓好中午空档管理，要求学生来校在上课前一小时不讲话，自己学习。对违规者坚决惩罚，这样使学生们能有个安静学习的环境。

3.帮助学生制定合理的学习计划与学习方法。很多学生学习上很努力，整日忙忙碌碌，但学习效果并不好。经常看到很多学生放学后，背一大书包课本回去。老师的作业真的有这么多吗？他做的完吗?据一些家长反应，孩子在家很晚才睡觉，但看他，又没有做什么事。对此，我帮他们整体规划，每周给自己规定早晚的学习时间，制定好时间，早上读一门，晚上，作业除外，最多学习两科，时间不要太晚。注意抓弱科抓弱点。

五.开展多种班级教育活动

本学期，我班充分利用班会开展多种活动。开学初，进行理想与前途教育；九月，十月，开展了励志思想教育让学生明白人要有理想，有毅力；开展了孝文化教育，让学生明白生我养我的是父母，理解父母身上承前启后的艰难重任，让学生也能体谅进而关心父母。开展了书法竞赛和朗诵比赛，让学生的特长尽量的得到发挥。通过一系列的活动，学生的思想素质，学习兴趣，等都有了较大的提高。

九（1）班

张叶

2024年

1月

7日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！