
志鸿教育备课资料包高二地理（五）

教学目标

知识目标

1. 了解门槛人口、中心地、服务范围的含义。
2. 理解门槛人口、中心地和服务范围三者之间的关系。

能力目标

着重培养学生的读图分析能力和理论联系实际解决问题的能力。

德育目标

让学生树立事物之间是普遍联系的辩证唯物主义的思想观点。

教学重点

门槛人口、中心地的含义。

教学难点

门槛人口的大小和中心地的级别。

教学方法

充分利用课本插图并结合当地实例、运用导学法来讲解门槛人口、服务范围 and 中心地的概念以及三者之间的关系。

教具准备

投影仪、投影片（单片和复合片）、图表。

课时安排

一课时

教学过程

导入新课：

同学们！还记得我们在高一下学期学过的“聚落”吗？聚落分为乡村和城市两大类。在城市中，由于人口多，商业繁荣，形成了商业中心和商业网点；而在乡村，由于人口少且居住较分散，只是一些小的商店或称小卖部。即使在同一个人地区（乡村或城市），商店的数量、规模以及彼此之间的距离都是不相同的。这是为什么呢？这主要决定于它的门槛人口和服务范围。

2. 1 门槛人口和中心地（板书）

一、门槛人口（板书）

（打出复合投影片图 2. 1——小镇上的杂货店）

（教师引导、分析）在这个只有 600 人的小镇上，杂货店数量从一家增加到三家，但相应的经济效益也在发生着变化，而当第四家赵记杂货店开业后，不仅自家生意冷淡，而且也影响到

其他三家店的利益。最后，赵记杂货店只好关门。请同学们思考、讨论：这个小镇上只能开三家杂货店吗？

（学生讨论、回答）这个小镇上由于人口少，开三家杂货店正好，即达到了“饱和状态”。如果再开一家，就要亏本，就不能维持正常的生存了。

（教师）对！分析的很好！在这个 600 人的小镇上，开三家杂货店就能基本维持生存。那么，每家杂货店平均为多少人提供服务呢？

（学生回答）200 人。

（教师）对！这 200 人就是每家杂货店的生存底线，即维持生存所需的最低人口数，这就叫门槛人口。

1. 概念（板书）

门槛人口——维持一家企业（或商店）生存所需的最低人口数。

（补充讲解）一个商店的门槛人口，也就是最少有多少顾客到这家商店购物，该商店就够本了。如这个 600 人的小镇，开 3 家杂货店正好能维持生存，那么每家杂货店的门槛人口就是 200 人。

但是，门槛人口不能理解成门槛人次，不能绝对地来理解每个人的购买次数和购买数量。如，有的人是老顾客，经常购物；有的人可能一次买的很多；有的人光看不买；也有的人可能还没登过商店门，如婴儿。所以说，门槛人口只是个平均人口数。

（提问）对于一家商店或企业而言，门槛人口只是对顾客数量的最低要求。那样，怎样才能使这家商店或企业有利可图，有钱可赚呢？

（学生思考、讨论、回答）降低生产成本、提高服务质量、搞有奖销售、讲求信誉、想方设法增加服务人口等。

（教师）对！同学们分析得都有道理。但关键是要使实际服务的人口大于门槛人口，而且越大越有利。

承转：

根据门槛人口的大小，可以划分出商品或服务的等级。

2. 门槛人口与商品等级（板书）

门槛人口低——低级商品

门槛人口高——高级商品

（解释）低级商品是指成本、价格较低，人们常用的日常生活用品，如油、盐、酱、醋等；高级商品即高档商品，成本、价格较高，人们不经常添置、购买，如家用电器、交通工具等。

承转：

在这个 600 人的小镇上，由于李记杂货店经营得当，生意较好，赚了些钱，于是他就向银行贷款，计划建一家大商厦或超市。你觉得他这样做效果会怎样呢？原因何在？

二、服务范围（板书）

（师生讨论）由于这个小镇上人口少（只有 600 人），所以商店的门槛人口较低；即使把全镇的人都吸引过来，也不会维持这种庞大且复杂的职能的需要，有些“大材小用”了。

承转：

当我们需要日常用品时，总是习惯于到最近的商店、小卖部去购买。这是为什么呢？

（学生思考、回答）为了方便、节省时间。

（教师）对！在生活中只要你留心观察，会发现每一个居民区（街道）差不多都有一、两个小商店，而到此购物的大多数是住在本居民区的人。这就是一个商店的服务范围，请看图 2。

2。但是，对于一家商店而言，它的生意是否兴旺与其货物品

种、信誉好坏、价格高低等有直接关系，所以，它的服务范围通常是不固定的，也会有区外或过路的顾客光临。

（打出图 2. 3 投影胶片）请同学们来思考图下问题并填表：

（师问）在图中餐馆的服务范围内，宜开多少早点铺呢？

（生答）开 4 家最好。一个方位上一家。

（师引导）我们知道，早点铺的规模、档次比餐馆要小、要低，其服务范围也是有限的，一般是为附近居民服务的，所以，来此用餐的人数也比餐馆少。同学们想一想：在一个地区内，无论早点铺还是餐馆，其服务范围大小是由什么决定的呢？

（学生讨论、回答）是由门槛人口的大小决定。

（教师）对！在一般情况下，门槛人口大，它的服务范围也大。下面请同学们共同来填出这个表格。

（正确填写内容附后）

承转：

在一个人口较多、范围较大的地方，它就不仅仅只是为居民提供购物之便，而且还具有其他方面的职能，如为适龄儿童解决上学问题，为居民提供看病、邮寄、娱乐的场所等等，这种向

居住在其周围地区的居民提供各种货物和服务的地方，叫做中心地。

三、中心地（板书）

1. 概念（板书）

（教师可结合当地实例解释说明，让学生进一步来理解中心地的概念）中心地一般具有多种职能，不仅可向周围居民提供各种货物，如有小商店、肉食店、综合商店等，而且还可以为居民提供多种服务，诸如理发、洗澡、照像、维修、看病、电话业务等。这些职能服务范围的叠加，就是中心地的服务范围。

承转：

中心地的职能多少体现出服务范围的大小，而服务范围的大小又说明中心地的等级有高低之分。

2. 等级（板书）

（打出图 2. 4 投影胶片，引导学生共同分析）

（师问）从图中（图例中）可看出，乐平镇和刘家庄，哪一个提供的职能种类多呢？

（生答略）

（师问）哪一个的服务范围大呢？

（生答略）

(教师)图中黄色部分显示的是乐平镇的服务范围,蓝色部分是刘家庄的服务范围。从图中看出,乐平镇的服务范围要大得多,并且为刘家庄提供全部范围。

(师问)据此推理:两地哪一个等级高呢?

(生答略)

(教师)很显然,乐平镇是一个乡镇,而刘家庄只是一个村。(有可能刘家庄属于乐平镇管辖)在一个镇上,由于人口较多,它提供的职能种类也较多,不仅有刘家庄所具有的全部职能,而且有刘家庄所没有的比较高级的职能,如中学、医院等,这些新增加的职能,它的服务范围也大,门槛人口也高。可见,村就是村,镇就是镇,村、镇就是不一样。

课堂小结

这节课我们学习了门槛人口、服务范围和中心地三个问题,这三者之间的关系可以说是相互联系、相互影响的。一般来说,一家企业或商店的门槛人口大,其服务范围也大,所形成的中心地的职能也很多,其级别也很高。反之,也一样。中心地的等级低,其门槛人口就小,服务范围也不大。

课堂活动

本课“活动”1、2(要求随堂完成)。

课后练习

一、单项选择题

1. 下面是关于门槛人口的叙述，正确的是（ ）
- A. 门槛人口是指到某一商店寻求消费的人口总数
 - B. 只要商店拥有的顾客数量低于门槛人口，它就能够在顺利经营下去
 - C. 门槛人口大的商店，彼此间距离一般较远
 - D. 不同地区同一类型的企业门槛人口相同

答案： C

2. 关于商品的等级与门槛人口的关系的叙述，正确的是（ ）
- A. 高级商品，人们不经常需要，门槛人口少
 - B. 低级商品，人们经常需要，门槛人口少
 - C. 高级商品，价格高，门槛人口就少
 - D. 低级商品，门槛人口低，价格就高

答案： B

3. 关于中心地的叙述，正确的是（ ）
- A. 中心地服务范围是一个稳定不变的区域
 - B. 两个中心地服务范围之间的界线是明确的
 - C. 中心地的等级越低，它的服务范围就越大

D. 中心地等级越高，它提供的职能种类就越多

答案： D

4. 下面关于餐馆和早点铺的叙述，正确的是（ ）

- A. 在同一个区域内，早点铺的数目比餐馆多
- B. 早点铺比餐馆门槛人口多，服务范围大
- C. 餐馆间的距离比早点铺间的距离小得多
- D. 早点铺要维持正常营业，比餐馆需要更多的人口

答案： A

5. 划分中心地等级的主要依据是（ ）

- A. 中心地的服务范围和商品数量
- B. 中心地提供职能种类的多少
- C. 中心地的地理位置
- D. 中心地的交通状况

答案： B

6. 对门槛人口、商品等级和服务范围的理解，错误的是（ ）

- A. 一般来说，商店的实际服务人口多于门槛人口
- B. 行业不同，门槛人口的规模就不同
- C. 门槛人口、商品等级和服务范围三者是因果关系
- D. 服务范围虽然不是固定的，但确实有着明显的界限

答案：D

二、综合题

1. 读下图，回答问题：

(1) 在一个 600 人的小镇上，如右图开设了三家规模相当的杂货店，若三个杂货店的生意都刚刚能维持，则这三个杂货店的平均门槛人口是_____人。

(2) 如果杂货店由三家变为两家，那么杂货店的服务范围将_____，杂货店的生意将_____，理由是_____。

(3) 如果杂货店由三家变成四家，其结果可能是_____，理由是_____。

答案：(1) 200

(2) 扩大 比较兴旺 顾客人数高于门槛人口，各店均会盈利

(3) 各店均无利可图 顾客人数低于门槛人口，各店无法同时盈利生存

2. 读下面某城市医院与卫生所分布图，回答下列问题：

(1) 图中共有_____级医疗服务中心，较高级的医疗服务点是_____，它有___个；较低级的医疗服务点是_____，它有_____个。

(2) 图中较高级的医疗服务点与较低级的医疗服务点比较，较高级的医疗服务点所能提供的服务职能比较_____，服务范围比较_____，门槛人口的要求也比较_____。

(3) 图中各个较低级的医疗服务点之间的距离大致_____，较高级的医疗服务点大致位于较低级医疗服务点的_____。

(4) 图中医疗服务点的分布可以体现_____的思想和规律，并反映出在应用中心地理论时，必须结合具体情况具体分析，其原因是_____。

答案：(1) 两 医院 1 卫生所 7

(2) 多 大 高 (3) 相当 中间

(4) 中心地理论 在多样的自然因素和复杂的社会因素的影响下，每个较高级服务中心周围的低一级服务中心并不一定是六个，每个服务中心的服务范围也不是正六边形

板书设计

2. 1 门槛人口和中心地

一、门槛人口

1. 概念

门槛人口——维持一家企业（或商店）生存所需的最低人口数。

2. 门槛人口与商品等级

二、服务范围

三、中心地

1. 概念

2. 等级

示范教案二

教学目标

知识目标

了解六边形服务网格的形成，理解六边形服务网格的嵌套规律及中心地理论的实际应用。

能力目标

通过运用“六边形服务网格的嵌套”“荷兰圩田居民点的设置”等图，培养学生的读图分析能力以及理论联系实际的能力。

德育目标

使学生明确城市在空间上的内在联系，形成事物之间是普遍联系的观点，培养办事精要尊重客观规律、实事求是的科学思想。

教学重点

1. 六边形服务网格的形成。
2. 中心地理论的应用。

教学难点

六边形服务网格的形成及嵌套规律。

教学方法

1. 利用板图或投影胶片，分析、讲解六边形服务网格的形成及嵌套规律。

2. 运用案例分析法，解释、说明中心地理论在实际生活中的应用。

教具准备

投影仪 投影胶片或自绘图。

课时安排

一课时

教学过程

导入新课：

同学们！上节课我们学习了门槛人口、服务范围和中心地三个问题。中心地是一个综合的概念，只要向周围的居民提供了货物和服务的地方都可称为中心地。每一个中心地提供的商品或服务都称为中心地职能。中心地的职能越多，其级别就越高，服务范围也就越大。中心地不仅仅是一个概念，而且也是一种重要的理论。这种理论有什么用呢？这就是我们这节课要学习的内容。

2.2 中心地理论及其应用（板书）

一、六边形服务网格（板书）

(打出图 2.6 投影胶片或自绘挂图, 然后向学生提出问题)

在两个级别相同的中心地, 位于两地之间的李军会选择哪一个来获取他所想得到的服务呢?

(学生思考、讨论)

(教师启发) 大家有过这样的经历吗? 假如你中午放学回家, 妈妈正在炒菜、做饭, 突然发觉酱油没了, 让你赶快去买。你家附近可能有好几家副食店、小卖部, 你会去哪一家购买呢?

(生答) 选择离家最近的那一家。

(教师) 对! 一般都会这样选择。这就叫“距离最近原则”。

1. 距离最近原则 (板书)

(导学) 从 2.6 图中可看出: 李军家虽然处于两个中心地之间, 但在其他条件相同的前提下, 由于距 A 中心地较近, 所以他自然会选择 A。这就是距离最近原则。

这一原则只是在假想条件下划分中心地服务范围的一条重要原则, 但并不是惟一的原则。这是因为在实际生活中, 顾客选择消费地时, 除考虑距离因素外, 在大多数情况下还受消费习惯的影响。比如, 李军的母亲因为比较熟悉 B 中心地, 她去购物可能会选择距家稍远的 B 中心地。这样, 李军家又可以划入 B

中心地的服务范围。于是，两个级别相同的、相邻的中心地的服务范围实际上有可能发生重迭。

承转：

那么，每个中心地的服务范围是什么形状时，才能达到既满足周围居民而又不发生重迭呢？

2. 正六边形服务范围的形成（板书）

（让学生阅读、分析“六边形服务网格的形成”一文，提出下列问题供讨论、思考。）

（1）图 2.7A 中显示的每个供应点的服务范围为何都是圆形的？说明了什么？

（2）每个供应点的服务范围为什么由圆形变成了后来的六边形？

（学生讨论、回答，略）

（教师归纳、解释）在一个地区，假设在其他条件都相同的前提下，消费者要获取自己想得到的服务，只考虑距离的远近问题。这样，便形成了以每个供应点为中心的圆形的服务范围，这说明每个供应点的服务范围和门槛人口都是大致相同的。

但是，每个供应点的供应商为了谋求最大利润，就拼命扩大自己的服务范围，相互瓜分圆与圆之间的空白区，使供应点在这