

## Activités d'enseignement différencié

Les stratégies suivantes d'enseignement différencié sont utiles pour évaluer la compréhension des élèves. De plus, ces stratégies aideront les élèves à consolider leurs connaissances.

### Cadre de l'aperçu du concept

Ce cadre exige des élèves qu'ils se concentrent sur différents aspects d'un concept, de façon à permettre une plus grande synthèse. Une des cases du cadre demande aux élèves de créer une analogie. Les élèves auront plus de succès si on leur donne d'abord des exemples d'analogies. On fournit un exemple et un document à la diazocopie (voir les pièces jointes B-2 et B-3).

### Approche en trois points

Il s'agit d'une stratégie de rédaction de notes. Dans cette stratégie, les élèves rédigent des points au sujet d'un terme mathématique. Ils donnent leur propre définition ou leur propre formule, écrivent un symbole ou donnent un exemple et dessinent un diagramme. Comme dans le cas d'autres stratégies, l'approche en trois points doit être modélisée. L'enseignant montre la façon de remplir la feuille en donnant des exemples et en réfléchissant à voix haute. Les exemples tout comme un document à la diazocopie sont fournis (voir les pièces jointes B-4, B-5, B-6 et B-7).

### Écouter-penser-apparier-partager

Note :

En raison de droits d'auteur, nous sommes dans l'impossibilité d'afficher le contenu suivant :

- page 101 Écouter-penser-apparier-partager

Prière de vous référer au document imprimé. On peut se procurer ce document au Centre des manuels scolaires du Manitoba.

#### **Centre des manuels scolaires du Manitoba**

site : [www.mtbb.mb.ca](http://www.mtbb.mb.ca)

courrier électronique : [mtbb@merlin.mb.ca](mailto:mtbb@merlin.mb.ca)

téléphone : 1 800 305-5515 télécopieur : (204) 483-3441

n° du catalogue : 91718

coût : 20,10 \$

**Aperçu du concept**

Mot clé ou concept.

Formulez par écrit une explication ou une définition dans vos propres mots. Vous ferez de la reformulation.

Dessinez une représentation figurative.

Énoncez des faits (au moins cinq).

Rédigez deux questions au sujet du concept.

Créez une analogie.

**Aperçu du concept** : Utilisé avec la permission de Lynda Matchullis et de Bette Mueller, Collège Nellie McClung , Pembina Valley, D.S. n° 27.

## Exemple

## Pièce jointe B-3

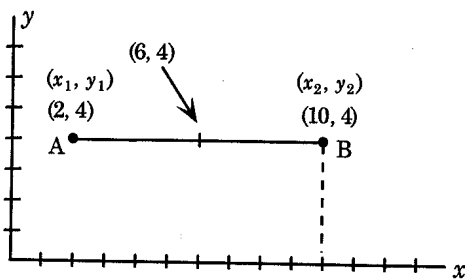
### Aperçu du concept

Mot clé ou concept.

## Point milieu

Dessinez une représentation figurative.

$$\begin{aligned}\text{Point milieu} &= \left( \frac{x_1 + x_2}{2}, \frac{y_1 + y_2}{2} \right) \\ &= \left( \frac{2 + 10}{2}, \frac{4 + 4}{2} \right)\end{aligned}$$



Rédigez deux questions au sujet du concept.

- Qui a pensé à cela?
- Pourquoi y ont-ils pensé?
- À quoi l'ont-ils utilisé?

Créez une analogie.

Le point milieu, c'est comme lorsque « Bell et Clochard » mangent du spaghetti et se rencontrent au milieu.

Formulez par écrit une explication ou une définition dans vos propres mots. Vous ferez de la reformulation.

Le point milieu est le point central d'une distance.

Nous l'utilisons dans des graphiques ayant des points de coordonnées.

Énoncez des faits (au moins cinq).

- le centre de deux points de coordonnées
- nous pouvons trouver la distance si nous connaissons le point milieu et un point d'extrémité
- utile pour les architectes
- utile pour les pilotes

**Aperçu du concept** : Utilisé avec la permission de Lynda Matchullis et de Bette Mueller, Collège Nellie McClung, Pembina Valley, D.S. n° 27.

**Approche en trois points relativement aux mots et aux concepts**

Note :

En raison de droits d'auteur, nous sommes dans l'impossibilité d'afficher le contenu suivant :

- page 104 à 107      Approche en trois points relativement aux mots et aux concepts

Prière de vous référer au document imprimé. On peut se procurer ce document au Centre des manuels scolaires du Manitoba.

**Centre des manuels scolaires du Manitoba**

site : [www.mtbb.mb.ca](http://www.mtbb.mb.ca)

courrier électronique : [mtbb@merlin.mb.ca](mailto:mtbb@merlin.mb.ca)

téléphone : 1 800 305-5515    télécopieur : (204) 483-3441

n° du catalogue : 91718

coût : 20,10 \$