



才德兼備理財學校計劃

The Chin Family Financially Literate Schools Programme

教學資源分享

主題：青春期的心理特徵

大埔舊墟公立學校（寶湖道）

小學五年級 常識科



CENTRE FOR
UNIVERSITY & SCHOOL
PARTNERSHIP
大學與學校夥伴協作中心
香港中文大學教育學院 • FACULTY OF EDUCATION CUHK

大埔舊墟公立學校(寶湖道)

常識科教案

班別： 五年級	時間： 60 分鐘 (2 教節)
課題：青春期的心理特徵 配合學校關注事項： 資訊素養	教學材料： 簡報、課前預習工作紙、課堂影片

學習目標:

1. 探討朋輩壓力和廣告對青少年消費行為的影響
2. 認識網上購物的風險
3. 學生能在消費時作出理性思考與分析

金融理財能力:

1. A5. 消費時要抵擋朋輩壓力和廣告的影響
2. PR3. 認識網上購物的風險

金融理財品德:

1. 自制
2. 精明

學生已有知識: 1. 學生能夠列舉青春期的心理特徵(喜歡合羣、在意別人的看法、注重自我形象)

教學流程:

學習重點	學習活動	教學資源	時間	備注
引起動機	<p>引起動機</p> <ul style="list-style-type: none"> • 教師以回顧青春期的心理特徵作為引起動機 • 「朋輩對」的看法影響青少年個人消費行為(展示預習問題1作例證) • 教師播放創設情境影片(兩位女同學正在談論最新款型號的手機,而男同學因沒有該款型號之手機而無法參與討論)(片長1:30) <p>#關鍵問題:「假如男同學不買新款電話,結果會.....」</p>	簡報 影片	10	
活動一: 探討朋輩對 青少年消費 行為的影響 (自制) (A9)	<p>朋輩對學生消費行為的影響</p> <ul style="list-style-type: none"> • 學生運用電子平台回答片段中討論的關鍵問題(營造朋輩在社交媒體(如WhatsApp)發表意見的情境)(3分鐘) • 教師介紹運用電子平台發表意見的方法與規則 • 教師展示學生的意見,並與學生探討及分析 <p>重點分析: 表現合羣或是「一份子」/ 渴望得到朋友認同與接納 / 期望促進與朋友之間的關係 / 沒有擁有該款手機便無法融入社交圈子,容易造成朋輩排斥)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 延伸提問1:「你會和男同學一樣選擇買新款電話嗎?」(展示預習問題3作例證) ■ 延伸提問2:「購買這款電話有甚麼負面影響?」(4人討論) 	簡報 電子平台	15	

	<p>• 教師透過提問技巧，引導學生思考以下因素</p> <table border="1" data-bbox="295 123 1141 515"> <thead> <tr> <th data-bbox="295 123 718 168">正面</th> <th data-bbox="718 123 1141 168">負面</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="295 168 718 369">透過朋輩之間接納、認同、友情，從中建立自我概念</td> <td data-bbox="718 168 1141 369">個人:無法釐清「想要」和「需要」 出現衝動消費行為，容易浪費金錢</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 369 718 515" rowspan="2">與朋輩一致之看法、標準或價值（從眾，減少衝突）</td> <td data-bbox="718 369 1141 459">朋輩: 朋輩之間互相炫耀和比較，容易造成惡性循環</td> </tr> <tr> <td data-bbox="718 459 1141 515">家庭: 影響家庭關係</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> ■ 提問:假如你是男同學，你會怎樣做到自制，抵抗朋輩的影響？ ■ 朋輩的友情是建基於甚麼？是否只在金錢或物質消費上？ <p>小結: 金錢或物質消費雖然重要，但不是用作建立朋輩關係的價值</p>	正面	負面	透過朋輩之間接納、認同、友情，從中建立自我概念	個人:無法釐清「想要」和「需要」 出現衝動消費行為，容易浪費金錢	與朋輩一致之看法、標準或價值（從眾，減少衝突）	朋輩: 朋輩之間互相炫耀和比較，容易造成惡性循環	家庭: 影響家庭關係			
正面	負面										
透過朋輩之間接納、認同、友情，從中建立自我概念	個人:無法釐清「想要」和「需要」 出現衝動消費行為，容易浪費金錢										
與朋輩一致之看法、標準或價值（從眾，減少衝突）	朋輩: 朋輩之間互相炫耀和比較，容易造成惡性循環										
	家庭: 影響家庭關係										
<p>活動二： 探討網上廣告對青少年消費行為的影響 (精明) (A9)</p> <p>認識網上購物的風險 (PR6)</p>	<p>網上廣告對青少年消費行為的影響 過渡問題:消費行為除了受朋輩影響，還會受因素影響？</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 「為甚麼不少人會選擇網上購物呢？」 • 並通過學生的預習作為引證（展示預習 4/香港研究數據） • 教師提問網上購物的原因/好處，並展示學生預習以作引證 (便宜、精美、方便、選擇多) ■ 「網上購物好處多，但你或你的家人有沒有曾因網上購物而導致財政損失的經驗？」 • 展示預習中因網上購物導致財政損失的數據和個案 <p>延伸小組活動:精明網購消費者</p> <ul style="list-style-type: none"> • 教師透過創設三種「網購」情境（包括：模仿 Facebook、Instagram、淘寶）作為引入，讓學生在不同網上購物的角度分析及比較三項相同類型的產品（手機殼） <p>活動內容</p> <p>(1) 請比較各項產品資料後，選擇其中一個消費風險最低的手機殼然後把你們的購買選擇及原因填寫在工作紙上。</p> <p>(2) 圈出你認為描述手機殼有較高消費風險或內容不真確的句子。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 教師統計各組最終購買的選擇，然後通過提問讓學生說出選擇之原因或考慮之因素 <p>逐一討論個案 1 (I 芝) / 2 (FB) / 3 (淘淘)</p> <p>討論問題:「有沒有組別選擇這個網購平台？原因是甚麼？」</p> <p>「沒有選擇的組別的原因是甚麼？有甚麼風</p>	<p>簡報 預習工作紙 課堂工作紙</p>	<p>10</p> <p>7</p> <p>13</p>								

	<p>險？」</p> <ul style="list-style-type: none"> 教師在提問過程中可引導學生思考網上購物時需考慮之因素，如：【羊羣心理/誇張失實/隱瞞事實】(評價與網上留言的真確性/價格折扣等) 【個人資料】、【售後服務】 <p>簡單總結各個案的風險</p>			
總結	<p>課堂總結</p> <ul style="list-style-type: none"> 讓學生總結課堂所學知識 <ul style="list-style-type: none"> 朋輩與網上資訊均會對其消費行為產生影響 消費時應審慎思考，做個精明、自制的消費者 <p>延伸學習：網購安全小貼士</p>	簡報	5	