



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：減肥血淚史

五邑鄒振猶學校

小學六年級 中文



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

教學錦囊

一、課文：單元三《減肥血淚史》——《纖體廣告》

二、體裁：廣告（資訊文字）

三、教學目標：

1. 認識廣告的目的及常用的手法
2. 分析廣告的常用手法
3. 理解消費者背後的想法和心態
4. 學會接納自己的態度及精明、自制的特質

四、相關的理財素養：

A9.消費時要抵擋朋輩壓力和宣傳資訊的影響

CR2. 辨認尋找貨品資料的不同方法

CR4. 描述消費者的基本權利

B11. 購物時要抵抗對消費的慾望和誘惑

B12. 比較產品和價格，挑選最佳的購物選擇

五、相關的品德：自制、精明

六、教節：1 教節

七、教學程序：

時間	教學程序	教學資源
5'	第一教節 1. 引入 1.1 著學生分享「健康」減肥的方法，歸納健康減肥的方法（做運動、飲食營養均衡、充足睡眠……）追問：你認為要做到上述種種，我們需要付出甚麼？（恆心/毅力、時間） 1.2 加菲表姐因為想減肥，所以誤中纖體公司的圈套，讓我們看看她當日究竟是被甚麼纖體廣告吸引了。	電子課件 廣告
17'	2. 分析與評鑑（一） 2.1 同學閱讀廣告內容，配合原文，說一說這則廣告的重點（學生提出，老師貼上句卡） <ul style="list-style-type: none">● 一纖即瘦● 香港第一名模的心水推介● 專業醫生主理● 優惠價：\$688● 如不生效，保證原銀奉還● 絕無副作用 體重永不反彈	

<p>13'</p>	<p>2.2 帶領同學辨析其纖體計劃與健康減肥的異同 (即時效果、一勞永逸、低成本)</p> <p>2.3 你認為這則廣告的對象是誰？他們抱持甚麼心態？ (貪圖便宜、貪圖快捷/不勞而獲、盲從潮流)</p> <p>2.4 消費者的心理獨白：參考纖體計劃與健康減肥的異同，你認為抱持這種心態的人，看見這個廣告上的字句，會有何想法？每一組負責一個重點，就這六個重點，想一想消費者的心理獨白</p> <p>2.5 小結：不少商人為了促銷，都利用消費者的心理，在廣告上以誇張及誤導的手法作招徠，為他們製造需要，刺激他們消費的欲望</p> <p>3.分析與評鑑 (二)</p> <p>3.1 以課文為例子，以參加前、參加時、參加後三方面，請學生思考作為消費者時可以如何避免墮入廣告陷阱？從而成為一位精明、自制的消費者</p> <p>3.2 小組完成討論工作紙</p> <p>2.5 小組討論後，請不同組別分享對不同重點的看法</p> <p>2.6 老師帶領同學歸納 (消費者自制、審慎觀察廣告文字、留意條文細則是否具有相關法律效力.....)</p>	
<p>5'</p>	<p>4.延伸</p> <p>3.1 延伸工作紙：撰寫一次精明消費的經歷</p> <p>3.2 文中應提及精明消費的方法或注意事項，並寫出這樣做的得著</p> <p>5.總結：精明消費者應保障自己</p> <p>5.1 消費者應清楚了解自己的實際需要，小心考慮自己的經濟負擔能力，才作出購買一些適合自己的貨品/服務的決定； 若銷售人員遊說您購買一些您認識不深甚至完全不認識的貨品/服務，應先記下有關資料，然後作出資料搜集，或向熟悉該貨品/服務的家人或朋友查詢，深思熟慮後再作購買決定； 若購買的貨品/服務需簽署帳單或銷售合約，需加倍留意所購買的項目內容、使用條款和細節、退款安排及總金額等重要資料； 應妥善保存所有收據及記錄，為日後可能出現的爭拗提供佐證。</p>	