

單元名稱：《徵人啟事》

一、教學設計理念說明：

【正向心理健康】

近年來，3C使用的年齡逐年下降，有些學生甚至手機不離身，讓手機成為數位保姆，再加上受到抖音、FB等社交網路影響，為了得到廣大的按讚數，以誇張或不雅的言論吸引網友的注目，導致家庭與學校管教的困難。在網路同溫層的認可與現實生活中的認知落差下，對於品格的建立產生巨大的影響，甚至影響學習成就，進而演變為惡性循環。

基於這樣的脈絡下，如何引導學生思考：即便良善的動機，若選擇不適當的方式表達，也有可能造成負面的結果。因此本單元教案設計為前導課程，透過「盲測推銷」的活動，學生在扮演顧客與銷售者的角色中，從問與答的模式下不斷來回的互動與修正思考，取代單向的輸出或輸入。透過活動觀察並歸納實際使用的「合宜的溝通技巧」，良好的溝通有助於正向

心理健康，進而建立正向的人際關係。二、教學單元設計：

領域/科目		綜合領域/正向心理健康		設計者	蕭佩姍
實施年級		六年級		學校/姓名	
				總節數	2 節
核 心 素 養	總綱核心素養	領綱/科目核心素養		呼應核心素養之教學重點	
	B1 符號運用與溝通 表達	綜-E-B1 覺察自己的人際溝通方式，學習合宜的互動與溝通技巧，培養同理心，並應用於日常生活。		1. 認識並尊重每個人都有不同的說話風格。 2. 與人互動時，能展示合宜的溝通技巧，如眼神接觸。	
健康促進九大議題		<input type="checkbox"/> 視力保健 <input type="checkbox"/> 口腔衛生 <input type="checkbox"/> 健康體位 <input type="checkbox"/> 菸癮防制 <input type="checkbox"/> 安全教育與急救 <input type="checkbox"/> 全民健保含正確用藥 <input type="checkbox"/> 性教育含愛滋病防治 <input type="checkbox"/> 慢性病學童健康管理 <input checked="" type="checkbox"/> 正向心理健康			
生活技能融入		<input checked="" type="checkbox"/> 人際溝通能力 <input type="checkbox"/> 做決定 <input type="checkbox"/> 自我覺察 <input type="checkbox"/> 協商技巧 <input type="checkbox"/> 解決問題 <input type="checkbox"/> 目標設定 <input type="checkbox"/> 拒絕技能 <input type="checkbox"/> 批判思考 <input type="checkbox"/> 自我監控 <input type="checkbox"/> 同理心 <input type="checkbox"/> 情緒調適 <input type="checkbox"/> 合作與團隊作業倡導能力 <input type="checkbox"/> 抗壓能力 <input type="checkbox"/> 倡導能力			
(領綱)學習重點		(1)學習表現 2a-III-1 覺察多元性別的互動方式與情感表達，並運用同理心增進人際關係。			
(2)學習內容 Ba-III-3 正向人際關係與衝突解決能力的建立。		(3)學習目標 第一節： 1. 能夠觀察並歸納出 1 個有效溝通的方法。			

		第二節： 1. 能夠將有效溝通的方法實際運用在生活上，並至少舉出一個實例。
議題融入	【生涯規劃教育】 職業認識與自我特質察覺 涯-E4-認識自己的特質與興趣	
教具設備	第一節： 1. 教學 PPT 2. A4 空白紙 3. A4 彩色圖片數張 4. 學習單 第二節： 1. A4 彩色圖片數張 2. 中型紙箱一個(可放置 A4 紙張)	
教學活動內容及實施方式		時間 備註
<p style="text-align: center;">第一節：《知己知彼，百戰百勝》</p> <p>一、課前準備 (一)學生：空白紙 (二)教師：教學 PPT、學習單、A4 彩色圖片數張</p> <p>二、引起動機 (一)心理測驗【你是屬於哪一種說話風格？】： 學生依照题目的敘述並依當下最真實的感覺作答，共 10 題。並在紙上紀錄每題答案，事後統計，若大部分都落在 A，則對應 A 說話風格，以此類推。 (資料引用：從說話洞察人心，林萃芬，P21)</p> <p>(二)學習單： 找到自己對應的說話風格並靜心閱讀，認為「符合」自身狀況的描述，請學生用「綠色」螢光筆標註；若無，則無需標註。</p> <p>(三)分享與結論： 1. 你覺得這份測驗結果與現況描述相符嗎？ 2. 「我覺得 A 型風格跟我很像，C 型風格也是。為什麼會這樣呢？」你也有這樣的感受嗎？ 3. 每一個說話類型後，都有一段建議的描述。為什麼作者要這麼安排？ 4. 我們應該怎麼看待這份測驗結果比較好？ 5. 結論：如何同一道料理，每個人的感受不同，喜好也不同。每個人都有不同的說話風格，理應被尊重；不管是哪一種說話風格都有可能面臨溝通的困難。因此找到方法，適時的調整，讓別人願意聽，且聽懂你想說的話，進而同理你的想法。 (2) 每個測驗都是幫助我們理解自己的工具，而不是由它們來主導「我們應該是個什麼樣的人」。三、主要內容／活動任務 導向說明： 數學課我們常說「不只答案對，還要說清楚」，如何說服別人基本上就是我們每天要做的事。每個同學都有可能未來會擔任組長、小老師等職務，因此今天這個活動，我們要探索每一位同學的潛能，</p>		<p style="text-align: center;">15 min</p> <p style="text-align: center;">15 min</p>

大家一起找出什麼是最有效的溝通方法，這就是本次的任務。

(二)盲測活動：最佳銷售員

1. 目標：銷售員不知道銷售的品項是什麼，只能透過台下顧客的回應與提問，設法將物品賣出。
2. 準備數張閃卡：橡皮擦、鉛筆盒、牙刷.....(視班級氣氛，是否開放顧客們出題)
3. 小組練習：每組 6 人，每人 1 分鐘。
 - (1) 時間：1 分鐘/人
 - (2) 任務分配：
 - A. 編號 1：負責指派工作與指定發表(組長)
 - B. 編號 2：統計票數(顧客購買意願)。
 - C. 編號 3：紀錄同學分享 1-2 個
 - D. 編號 4：負責計時 1 分鐘
 - E. 編號 5：上台發表
 - F. 編號 6：上台發表

四、總結活動/評量

(一)學生分享

請擔任「銷售員」/「顧客」分享，(對方)當下選擇買或不買的可能理由。

1. 你覺得在介紹物品的過程中，什麼事情讓你覺得很困難？
2. 你被說服的原因是什麼？
3. 當你在介紹物品時，你能同時和底下的顧客互動嗎？
4. 你能從顧客的哪些動作或言語，有助判斷對方是否會買嗎？
5. 如果對方(顧客)與你有【眼神接觸】，會讓你覺得受到尊重而更有自信嗎？
6. 如果對方(銷售員)與你有【眼神接觸】，會讓你覺得受到尊重而增加購買意願嗎？

10 min

盲測推銷		回應
我覺得最困難的是	1. 提問，不知道要說什麼 2. 沒辦法和同學有眼神接觸	請做到的同學 分享如何提問
	追問： 1. 能提問，有話說→會讓你覺得更有自信嗎？ 2. 有眼神接觸，→會讓你覺得更有自信嗎？	
我覺得最有趣的是	1. 跟同學的互動很有趣 2. 同學的反應會讓我講得更起勁。	請做到的同學 分享如何提問
	追問： 1. 互動熱絡→你是怎麼做到的？ 2. 同學的反應→你是怎麼觀察到的？	
我能和顧客有良好的互動嗎？	能 <input type="checkbox"/> 票，理由：	請做到的同學 分享
	不能 <input type="checkbox"/> 票，理由：	

(二) 教師總結與課程預告：

請同學們將今天學到的溝通技巧應用在生活上，觀察其實用性或是可修正之處，並於下次上課發表。

第二節：《找的，就是你》

一、課前準備

(一) 學生：小白板、白板筆

(二) 教師：A4 彩色圖片數張

二、引起動機

請學生分享這段時間，自己與他人溝通時是否有什麼改變？

(例如，跟他人說話眼睛會注視對方、跟別人說話會更留意細節等)

三、主要內容／活動

這個活動中，主要比較在兩個不同的情境下，銷售員與顧客之間的互動是否會有所不同。我們預估，當銷售員進行盲測推銷時，由於不知道商品的特性，就必須更敏銳的觀察周遭的反應；然而，當銷售員很清楚自己要販賣的商品時，是否仍會將保持同樣的觀察力，或是將重點放在商品本身等，就是本次活動要觀察的重點。

(一) 盲測推銷：教師抽籤，請每組的 00 號上台進行盲測推銷，並由非該組同學擔任顧客進行評分。題目由各組自行抽牌。

(二) 非盲測推銷：教師抽籤，請每組的 00 號上台進行非盲測推銷，並由非該組同學擔任顧客進行評分。題目由各組自行出題。

(三) 全班討論：

1. 你喜歡盲測推銷？還是非盲測推銷？為什麼？(統計)

2. 盲測/非盲測推銷的過程中，你(銷售員)覺得自己做得最好的部分是什麼？

(將學生的回饋寫在黑板上並統計)

3. 盲測/非盲測推銷的過程中，你(顧客)被吸引的原因是什麼？
麼？(將學生的回饋寫在黑板上並統計)

		盲測推銷	非盲測推銷
票數		【 】票	【 】票
喜愛	理由	1. 台下互動有趣 2. 只要負責回答	1. 有明確的目標 2. 跟同學比較有共鳴
我做得最好的是 (銷售員)		1. 聲音表情 2. 根據同學反應調整	1. 打折策略 2. 講出物品的優點
我被吸引的是 (顧客)		1. 笑容 2. 和同學有互動	1. 流暢的語調 2. 打折策略

四、總結活動/評量

(一) 利用文氏圖整理出盲測與非盲測推銷的異同。

1. 相同處：大眾比較專注的部分

2. 相異處：溝通技巧多元，找到一個適合自己，自己也喜歡使用的方法最重要。

3. 如何溝通、說服他人，不只是物品本身，也要注意「人」的感受。(二) 良好的溝通有助於正向心理健康，進而建立正向的人際關

5 min

係。		
評 量	<p>(一)書寫評量：完成學習單</p> <p>(二)口頭評量：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能夠觀察並歸納出1個有效溝通的方法。 2. 能夠將有效溝通的方法實際運用在生活上，並至少舉出一個實例。 <p>(三)課堂參與度</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能夠參與並回應課堂問題。 2. 能夠積極參與小組討論。 3. 同學在分享時，要能專心聆聽，眼睛看著對方(或回應)。 	