

第3课成为受欢迎的人教案

一、教材分析

本课属于初中心理健康教育中“人际交往”板块的核心内容。初中生正处于青春期，自我意识迅速发展，对同伴关系的关注度极高，渴望被接纳和认可。然而，由于社会认知能力和沟通技巧的不足，部分学生在人际交往中容易产生挫败感。本课旨在通过系统的知识讲解，帮助学生从心理学角度剖析“受欢迎”的本质，掌握科学的人际交往原则与技巧，从而建立积极、健康的同伴关系。

二、核心素养目标

- 认知目标：**学生能够准确描述受欢迎者的性格特质，理解人际交往中的“互惠原则”与“首因效应”。
- 能力目标：**学生能够掌握倾听、共情、赞美等核心沟通技巧，并能在实际生活中运用这些策略改善人际关系。
- 情感目标：**引导学生树立真诚、宽容的交往态度，消除人际交往中的自卑或功利心理，增强社交自信。

三、教学重点

- 剖析受欢迎者的内在特质（如真诚、同理心、情绪稳定性）。
- 掌握并理解提升人际吸引力的具体心理学策略（如首因效应、同理心倾听）。

四、教学难点

- 如何引导学生从“关注自我”转向“关注他人”，真正理解“同理心”在交往中的核心作用。
- 将抽象的交往原则转化为学生日常生活中可执行的具体行为指南。

五、教学准备

- 多媒体课件（包含人际交往心理学实验案例、相关短视频）。
- “人际魅力自测表”或相关心理测评资料。
- 典型人际交往情境的文字案例材料。

六、教学过程

（一）导入新课：破解“人气”密码（5分钟）

- 话题引入：**教师在黑板上写下“受欢迎”三个字，提问：“提到班级里或生活中那些‘受欢迎’的人，你的脑海中会浮现出哪些形容词？”（引导学生回答：幽默、善良、大方、成绩好等）。

2. **概念澄清：**教师总结学生的回答，并指出：外表和才艺固然是加分项，但心理学研究表明，决定一个人是否长久受欢迎的，往往是其性格特质和交往方式。今天我们就从心理学的角度，来揭秘成为受欢迎的人的底层逻辑。

(二)知识讲解一：受欢迎者的“人格画像”（10 分钟）

教师结合心理学研究数据，通过 PPT 展示受欢迎者普遍具备的三大核心特质，并进行深度剖析：

1. **真诚与尊重（基石）：**真诚是人际交往的通行证。受欢迎的人不虚伪、不势利，能够平等地对待每一个人。尊重不仅体现在礼貌用语上，更体现在尊重他人的边界、隐私和不同观点。
2. **积极的情绪感染力（磁场）：**情绪是可以传染的。受欢迎的人通常具备较高的情绪稳定性，他们乐观开朗，在群体中扮演“能量供给者”而非“情绪黑洞”的角色。
3. **利他思维（核心）：**在交往中不过分计较个人得失，愿意在他人需要时提供帮助。这种“互惠原则”能迅速拉近心理距离。

(三)知识讲解二：提升人际吸引力的心理学策略（15 分钟）

此环节为课程核心，教师重点讲解三个实用的心理学效应及技巧：

1. 利用“首因效应”，打造良好的第一印象

知识点：首因效应（第一印象）在人际交往中起着定调作用，且一旦形成很难改变。

实操建议：

仪表管理：保持整洁、得体的着装。

非语言沟通：保持微笑，眼神接触要自然柔和（注视对方眉眼三角区），保持开放的肢体语言（不抱臂）。

记住名字：尽快记住并准确叫出对方的名字，这是对他人的最高赞赏。

2. 修炼“同理心”，掌握深度倾听

知识点：同理心（共情）是指设身处地体验他人处境，感受他人情感的能力。很多时候，别人需要的不是建议，而是被理解。

实操建议（倾听的三个层次）：

专注：放下手机，身体前倾，用点头或简单的语气词（“嗯”、“是的”）回应对方。

听懂：不仅听内容，更要听出对方话语背后的情绪（如：“听起来你当时一定很委屈”）。

反馈：适时复述对方的观点，确认理解无误，不随意打断或急于下判断。

3. 运用“赞美艺术”，建立正向反馈

知识点：真诚的赞美能满足对方的自尊需求。

实操建议：

具体化：避免空洞的“你真棒”，要说“你今天做的 PPT 逻辑非常清晰，配色也很舒服”。

背后赞美：在第三人面前赞美某人，效果往往比当面赞美更令人信服。

赞美努力而非天赋：肯定对方的付出，比肯定对方的聪明更能赢得好感。

（四）案例分析与巩固（10 分钟）

教师展示两个对比鲜明的文字案例，引导学生运用刚学的知识进行点评：

案例 A：小明在聚会时一直看手机，别人说话时他随意打断并反驳，经常抱怨生活不顺。

案例 B：小红在聚会时主动照顾落单的同学，别人说话时她专注倾听并适时提问，经常发现别人的优点并给予鼓励。

师生互动：请学生分析小明和小红分别违背或运用了哪些交往原则？如果你是他们的朋友，你会有什么感受？

教师总结：人际交往是一面镜子，你怎么对待别人，别人就怎么对待你。

（五）课堂总结与作业（5 分钟）

1. **总结：**成为受欢迎的人并非要我们要去讨好所有人，而是通过修炼内在品质（真诚、积极、利他）和掌握科学技巧（首因效应、同理心、赞美），让自己成为一个温暖且有力量的人。

2. 作业布置：

自我反思：回顾自己过去一周的社交行为，找出一个需要改进的细节（如：是否经常打断别人？是否很少微笑？）。

实践挑战：在未来三天内，尝试对身边的同学或家人使用一次“具体的赞美”，并记录对方的反应。

七、板书设计

第三课成为受欢迎的人

一、受欢迎者的特质

1. 真诚尊重（基石）
2. 积极情绪（磁场）
3. 利他思维（核心）

二、提升吸引力的策略

1. 首因效应：微笑、仪表、记名字
2. 同理心倾听：专注、听懂情绪、反馈
3. 赞美艺术：具体化、背后赞美

八、教学反思

本节课摒弃了热闹但流于形式的角色扮演，转而采用深度讲解与案例分析相结合的模式。

1. **成功之处：**知识密度较高，引入了“首因效应”、“同理心”等专业心理学概念，提升了课程的学术性和实用性，适合认知能力较强的初中生。通过正反案例的对比分析，学生能够清晰地看到不同交往方式带来的不同结果。
2. **改进方向：**由于缺乏现场演练，部分内向的学生可能在“如何做”的层面仍感抽象。在未来的教学中，可以在“案例分析”环节增加更多的课堂提问，或者让学生在纸上写下“赞美话术”并进行简单的同桌互换阅读，以增强知识的落地感。