

Βιβλίο Εργασίας Μαθητή

«Ο Οικονομικός Κώδικας της κυψέλης»



ΕΝΟΤΗΤΑ 3: «Καταναλώνω Έξυπνα: Ανάγκες, Επιθυμίες και Παρορμήσεις»

Ονοματεπώνυμο:

Εισαγωγή

Καλώς ήρθες και πάλι στην κυψέλη!

Έχεις ήδη μάθει πώς λειτουργεί το χρήμα και πώς να κάνεις έξυπνες επιλογές με περιορισμένους πόρους. Αλλά τώρα θα αντιμετωπίσεις μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις: **Πώς να μην παρασύρεσαι από πειρασμούς!**

Γιατί είναι σημαντικό αυτό;

Επειδή κάθε μέρα πρέπει να διαλέξουμε ανάμεσα στο **εντυπωσιακό**, το **χρήσιμο** και το **παρορμητικό**! Οι διαφημίσεις, τα ωραία πράγματα στις βιτρίνες, οι προσφορές - όλα μάς λένε «Αγόρασέ με! Με Θέλεις! Θα εντυπωσιάσεις τους φίλους σου, αν με έχεις.»

Αλλά η μέλισσα μάς μαθαίνει κάτι σημαντικό: **Ότι όλα όσα φαίνονται ωραία, δεν είναι και χρήσιμα. Ότι όλα όσα θέλουμε, δεν τα χρειαζόμαστε.**

Τι θα μάθεις σε αυτή την ενότητα;

Θα ανακαλύψεις:

- Τι είναι ανάγκη, τι είναι επιθυμία και τι είναι παρόρμηση
- Πώς οι διαφημίσεις προσπαθούν να μας πείσουν να αγοράσουμε

- Πώς να γίνεις ένας έξυπνος καταναλωτής που δεν παρασύρεται

Ετοίμασε την κριτική σου σκέψη - οι μέλισσες θα σου μάθουν πώς να επιλέγεις με τη λογική και όχι με τη παρόρμηση!

Ερωτήσεις Προβληματισμού

Απάντησε στις παρακάτω ερωτήσεις πριν ξεκινήσουμε:

1. Τι είναι ανάγκη για εσένα;
Απάντηση:
2. Ποια είναι η τελευταία αγορά που έκανες; Ήταν ανάγκη ή επιθυμία;
Απάντηση:
3. Νομίζεις ότι οι διαφημίσεις λένε πάντα την αλήθεια;
Απάντηση:

Δραστηριότητα 1: Η Απόφαση της μέλισσας Μελίνας



1. Ποια είναι η σωστή επιλογή και γιατί;
Απάντηση:
2. Αν ήσουν στη θέση της Μελίνας, τι θα επέλεγες;
Απάντηση:

Δραστηριότητα 2: Ανάγκη – Επιθυμία – Παρόρμηση

Διάβασε τα παρακάτω σενάρια και σημείωσε αν πρόκειται για ανάγκη, επιθυμία ή παρόρμηση.

Σενάριο	Κατηγορία
Αγόρασα μπουφάν γιατί κρύωνα.	
Πήρα παγωτό γιατί είχε ωραία διαφήμιση.	
Ζήτησα τσάντα γιατί η παλιά μου σκίστηκε.	
Αγόρασα ακριβό κινητό επειδή το είχαν οι φίλοι.	

Ερώτηση: Πότε μια επιθυμία μπορεί να γίνει πρόβλημα;

Απάντηση:

.....
.....

Δραστηριότητα 3: Αξιολογώ Διαφημίσεις

Θυμήσου κάποια διαφήμιση που σου άρεσε. Απάντησε στις ερωτήσεις:

1. Τι σε εντυπωσίασε περισσότερο στη διαφήμιση;

Απάντηση:

2. Πιστεύεις ότι αυτό το προϊόν είναι ανάγκη ή επιθυμία;

Απάντηση:

3. Θα αγόραζες αυτό το προϊόν; Γιατί;

Απάντηση:

Δραστηριότητα 4: Δημιουργώ τη δική μου διαφήμιση

Υλικά:

- Χαρτί και μαρκαδόροι.

Οδηγίες:

1. Φτιάξε μια διαφήμιση για ένα προϊόν (π.χ. παγωτό, ρούχο, παιχνίδι).
2. Σκέψου:
 - ο Τι χρώματα θα χρησιμοποιήσεις;
 - ο Ποιο θα είναι το σλόγκαν σου;
 - ο Ποιο συναίσθημα θέλεις να δημιουργήσεις στους καταναλωτές;

Η διαφήμισή μου:

(Ζωγράφισε σε ξεχωριστό χαρτί.)

Ερωτήσεις Κατανόησης

Απάντησε στις παρακάτω ερωτήσεις:

1. Ποιο από τα παρακάτω είναι ανάγκη;
 - α) Νερό
 - β) Νέα μπλούζα
 - γ) Παγωτό
2. Ποια από τις παρακάτω αγορές είναι παρορμητική;
 - α) Αγορά μιας τσάντας γιατί η παλιά σκίστηκε.
 - β) Αγορά ενός παιχνιδιού επειδή ήταν σε προσφορά.
3. Τι επηρεάζει περισσότερο μια διαφήμιση;
 - α) Το χρώμα.
 - β) Το σλόγκαν.
 - γ) Οι διασημότητες.
 - δ) Όλα τα παραπάνω.

Αναστοχασμός

Σκέψου και γράψε:

1. Τι έμαθες σήμερα για τις ανάγκες, τις επιθυμίες και τις παρορμήσεις και πώς ένιωσες όταν έπρεπε να διαλέξεις ανάμεσα σε ανάγκες και επιθυμίες;

Απάντηση:

2. Ποιο ήταν το πιο ενδιαφέρον πράγμα που έμαθες για τις διαφημίσεις και τι σε επηρέασε περισσότερο;

Απάντηση:

3. Τι θα κάνεις διαφορετικά στις επόμενες αγορές σου;

Απάντηση:

Εξαιρετικά! Τώρα είσαι ένας έξυπνος καταναλωτής!

Σήμερα έμαθες κάτι που θα σε προστατεύει για όλη σου τη ζωή: **Πώς να αντιστέκεσαι σε πειρασμούς και πώς να διακρίνεις τι πραγματικά χρειάζεσαι.**

Τι μάθαμε από τη Μελίνα και τις άλλες μέλισσες;

Οι μέλισσες μάς έδειξαν ότι:

- Δεν επιλέγουν με βάση την εμφάνιση, αλλά με βάση την αξία
- Δεν τις ξεγελούν τα «εντυπωσιακά» λουλούδια
- Σκέφτονται τι είναι καλό για την κυψέλη, όχι μόνο τι τους αρέσει εκείνη τη στιγμή
- Αντιστέκονται στις παρορμήσεις και επιλέγουν με σύνεση

Τι σημαίνει αυτό για εσένα;

Από τώρα και στο εξής, κάθε φορά που θα δεις μια διαφήμιση ή θα θέλεις να αγοράσεις κάτι:

- Θα αναρωτιέσαι: «Το χρειάζομαι πραγματικά ή απλά το θέλω;»

- Θα σκέφτεσαι: «Μου το προτείνουν γιατί είναι χρήσιμο ή γιατί θέλουν να πουλήσουν;»
- Θα επιλέγεις με το μυαλό σου, όχι με την παρόρμησή σου

Η επόμενη αποστολή

Τώρα που ξέρεις πώς να επιλέγεις σοφά, είσαι έτοιμος/η να μάθεις πώς να οργανώνεις τα χρήματά σου. Στην επόμενη ενότητα, οι μέλισσες θα σου δείξουν πώς να φτιάχνεις προϋπολογισμό!

Θυμήσου: Όπως η Μελίνα επέλεξε το ρείκι αντί για το παγωτό, έτσι κι εσύ μπορείς να επιλέγεις με σύνεση και όχι με παρόρμηση!