



## Ποιος αποφασίζει για σένα;

**Ηλικίες:** 8-13 ετών

**Σύνδεση με:** Μελέτη Περιβάλλοντος, Γλώσσα

**Απαιτούμενος χρόνος:** 60 λεπτά

**Προσδοκώμενα αποτελέσματα:** Οι μαθητές θα:

- κατανοήσουν κάποιες από τις πιέσεις που προάγουν τη μη αειφόρο κατανάλωση,
- καταλάβουν τη σχέση μεταξύ οικονομίας και κατανάλωσης.

**Μέθοδος:**

Τεχνική καταιγισμού ιδεών.

**Προετοιμασία:**

Ζητήστε από τους μαθητές να συλλέξουν παραδείγματα διαφημίσεων. Θα μπορούσαν να γράψουν στο βίντεο διαφημίσεις από την τηλεόραση, να ηχογραφήσουν διαφημίσεις από το ραδιόφωνο ή να κόψουν διαφημίσεις από εφημερίδες και περιοδικά. Ακόμα, θα μπορούσαν να κρατήσουν σημειώσεις για διαφημίσεις που είδαν στο σινεμά ή σε αφίσες στο δρόμο.

**Θα χρειαστείτε:**

Χαρτάκια post-it, παραδείγματα από διαφημίσεις από την τηλεόραση, το ραδιόφωνο και τον τύπο, το **Φύλλο Δραστηριοτήτων**.

**Διαδικασία:**

Κάντε καταιγισμό ιδεών στην τάξη για να φτιάξετε έναν κατάλογο προϊόντων που είναι γνωστά μέσω των διαφημίσεων. Ζητήστε από τους μαθητές να καταγράψουν τις ιδέες τους σε post-it. Φτιάξτε μια γραμμή που στη μια της άκρη θα γράψετε «πρέπει να το έχω» και στην άλλη «δεν το χρειάζομαι πραγματικά». Ζητήστε από τους μαθητές να κολλήσουν τα post-it τους στο σημείο της γραμμής που ανταποκρίνεται καλύτερα στην άποψή τους για το προϊόν. Συζητήστε μαζί τους λόγους που τους οδήγησαν σε αυτή την απόφαση. Χωρίστε τους μαθητές σε ομάδες και δώστε σε κάθε ομάδα την ευκαιρία να κοιτάξει τα παραδείγματα διαφημίσεων και αντίγραφα του Φύλλου Δραστηριοτήτων. Ζητήστε τους να αναλύσουν κάθε διαφήμιση χρησιμοποιώντας τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Γιατί θα αγόραζε κάποιος αυτό το προϊόν;
- Τι κόλπα (τεχνικές) χρησιμοποιεί ο διαφημιστής για να το πουλήσει;

Ζητήστε από τις ομάδες να κάνουν παρουσίαση σε όλη την τάξη. Στο τέλος ξεκινήστε μια συζήτηση χρησιμοποιώντας αυτές τις ερωτήσεις:

- Οι φίλοι και τα μέλη της οικογένειάς μας βοηθούν στην ενίσχυση των μηνυμάτων των διαφημιστών ή παρέχουν μια διαφορετική άποψη; Πώς;
- Πώς θα μπορούσε η διαφήμιση να χρησιμοποιηθεί ως μέρος μιας στρατηγικής για τη μείωση της κατανάλωσης;

**Προτάσεις για τη συνέχεια:**

- Φτιάξτε έναν οδηγό «διασημοτήτων της αειφόρου κατανάλωσης», διασήμων που αρνούνται να υποστηρίξουν προϊόντα ή που χρησιμοποιούν το όνομά τους για να προωθήσουν εκστρατείες που σχετίζονται με την αειφόρο κατανάλωση. Μπορείτε να συμπεριλάβετε φράσεις που έχουν πει ή στίχους από τραγούδια τους.
- Επαναλάβετε τη δραστηριότητα με τη γραμμή «πρέπει να το έχω» και «δεν το χρειάζομαι πραγματικά». Ζητήστε από τους μαθητές να τοποθετήσουν post-it που θα γράφουν κάποιες από τις ακόλουθες λέξεις: χρόνος, διασκέδαση, αγάπη, υγεία, δικαιοσύνη, εμπιστοσύνη, υπομονή, κατανόηση, ειρήνη, φύση, φίλοι, οικογένεια, χώρος, πρόκληση, αέρας, νερό, ικανοποίηση, έπαινος, γνώση, ικανότητες, ευχαρίστηση.
- Μπορείτε να συνεχίσετε να καταγράφετε κάποιες από τις διαφημίσεις που βλέπετε. Σκεφτείτε τα μηνύματα που προσπαθούν να περάσουν. Αυτού του είδους τα μηνύματα βοηθάνε τους ανθρώπους να νιώθουν ευχαριστημένοι ή δημιουργούν περισσότερη δυσαρέσκεια;

(Βασισμένο σε στοιχεία από το [www.ibuydifferent.org](http://www.ibuydifferent.org))

### **Γιατί αγοράζουν πράγματα οι άνθρωποι;**

«Θέλω να είμαι “κουλ”».

«Θέλω να είμαι σαν τους άλλους».

«Το έχω δει στη διαφήμιση και φαίνεται ωραίο».

«Θα με κάνει να φαίνομαι πιο γοητευτικός και έτσι θα έχω μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση».

«Η τσέπη μου το αντέχει».

«Είναι καλής ποιότητας».

«Μ’ αρέσει να ψωνίζω».

«Το χρειάζομαι».

«Αγοράζω πράγματα από μάρκες που μου δείχνουν ότι βοηθάω στην προστασία του περιβάλλοντος – προϊόντα δίκαιου εμπορίου, βιολογικά, ανακυκλωμένα, που εξοικονομούν ενέργεια».

*«Η πετυχημένη διαφήμιση κάνει τους ανθρώπους να πιστεύουν ότι χωρίς το προϊόν αυτό είσαι αποτυχημένος. Τα παιδιά είναι πολύ ευαίσθητα σε αυτό. Αν τους πεις να αγοράσουν κάτι αντιστέκονται, αλλά αν τους πεις ότι θα είναι βλάκες αν δεν το αγοράσουν τότε έχεις την προσοχή τους».*

(Πηγή: [www.ibuydifferent.org](http://www.ibuydifferent.org))

### **Διαφημιστικά «τρικ»**

- **Να είσαι «κουλ»** – Αν το έχεις αυτό, τότε όλοι θα νομίζουν ότι είσαι πολύ «κουλ».
- **Να μη διαφέρεις** – Ο κόσμος θα το προσέξει αν δεν το έχεις αυτό!
- **Να είσαι μέρος της «πλάκας»** – Οι αστείες διαφημίσεις σε κάνουν να μιλάς για το προϊόν και να θες να συνδεθείς με αυτό.
- **Να είσαι μέσα στη μόδα** – Χρειάζεσαι καινούριο κινητό, πιο άσπρα δόντια, τα πιο μοντέρνα αθλητικά παπούτσια.
- **Να είσαι «σέξι»** – Είναι πολύ πιο εύκολο να είσαι ελκυστικός αν έχεις ένα τέτοιο προϊόν.
- **Να μοιάζεις με...** τη διασημότητα που πληρώνεται μια περιουσία για να σου πει ότι της αρέσει αυτό το προϊόν.
- **Να είσαι γρήγορος** – Βιάσου πριν τελειώσει το απόθεμα!
- **Να είσαι έξυπνος** – Μια τρομερή ευκαιρία μόλις με κάτι και 99!