

# R1.0001

*Nous organisons maintenant le jeu de cartes HUNTER en utilisant les lettres M.A.T.R.I.X. Chaque lettre a quatre rangées—M1, M2, M3, M4—et chaque rangée contient sept sous-cartes, étiquetées M1.001, M1.002, M1.003, et ainsi de suite jusqu'à M1.007. Cet agencement de cartes est inspiré de la méthode de prise de notes de Niklas Luhmann, et nous vous encourageons à créer vos propres cartes dans chaque rangée. Téléchargez les 7 cartes à partir du lien ci-dessous, et construisons-les ensemble !*

● **R1.001** : « Ils ont dit que c'était cool, mais ils ne l'ont pas acheté ! »

**Objectif :**

Aider les enfants à comprendre la différence entre les compliments et les achats à travers une interaction entre HUNTER, une herbe sage appelée Sage, et le lecteur.

**Première partie : L'histoire de HUNTER et interaction imaginative**

**Exemple d'histoire (l'expérience de HUNTER) :**

**HUNTER** marche dans la rue après avoir rendu visite à l'oncle Joe, en tenant son tableau et en se demandant pourquoi il n'a pas été acheté.

Soudain, son herbe en pot, Sage, commence à parler.

**Sage :**

« Hé, HUNTER, tu as l'air confus ! Qu'est-ce qui ne va pas ? »

**HUNTER :**

« Eh bien, l'oncle Joe a dit que mon tableau était génial, mais il ne l'a pas acheté ! Je ne comprends pas. »

**Sage :**

« Hmm... C'est compliqué. Parfois, les gens disent qu'ils aiment quelque chose, mais ils n'en ont pas vraiment besoin. Tu penses que c'est parce que ton tableau n'est pas assez cool ? »

**HUNTER :**

« Impossible ! Il est génial ! Peut-être qu'il n'en voulait tout simplement pas ? »

**Sage :**

« Exactement ! Les gens peuvent aimer les choses, mais cela ne veut pas dire qu'ils veulent les acheter. Parfois, ils sont simplement gentils ou ils n'ont pas l'argent. »

Explication de la situation :

**HUNTER** commence à comprendre que même si quelqu'un dit que son tableau est super, cela ne signifie pas qu'il va l'acheter. Il se peut qu'ils n'en aient pas besoin.

Concept clé - Compliments vs. achats :

"Ce n'est pas parce que quelqu'un aime ce que tu as fait qu'il va forcément l'acheter. Les gens achètent ce dont ils ont besoin ou ce qu'ils veulent vraiment."

Activité amusante - L'expérience de vente de Sage :

Sage :

« Fais comme **HUNTER** ! Demande à quelqu'un dans ta famille s'il aime ton dessin, ton jouet ou ton bricolage. Ensuite, demande-lui s'il l'achèterait. Qu'a-t-il dit ? Écris leurs réponses et réfléchis : ont-ils souri ? Qu'as-tu appris ? »

- Espace pour écrire/dessiner : Les enfants peuvent dessiner ou écrire leur expérience de « vente » et ce qu'ils ont appris.



## • Deuxième partie : Exemples de la vie réelle et discussion Q&R

Exemples de la vie réelle :

Exemple 1 : Le jouet au magasin

- Tu trouves un jouet cool et tu montres à ton parent. Il dit : « C'est génial ! », mais ne l'achète pas parce que tu n'en as pas besoin.

Exemple 2 : Le snack au supermarché

Tu montres ton snack préféré à un ami, et il dit : « Ça a l'air bon ! », mais ne l'achète pas parce qu'il n'a pas faim.

Exemple 3 : Le t-shirt au magasin

Tu vois un t-shirt cool, et ton ami dit : « C'est trop bien ! », mais ne l'achète pas car il en a déjà assez.

Discussion Q&R :

1. Pourquoi les gens n'achètent-ils pas tout ce qu'ils aiment ?

- Réponse : Parce qu'ils achètent ce dont ils ont besoin ou ce qu'ils veulent vraiment.

2. As-tu déjà dit que quelque chose était cool, mais ne l'as pas acheté ? Pourquoi ?

- Réponse : Peut-être parce que je n'en avais pas besoin ou je n'avais pas assez d'argent.

3. Si quelqu'un n'achète pas quelque chose, est-ce que cela signifie que ce n'est pas bien ?

- Réponse : Non ! Cela signifie juste qu'ils n'en avaient pas besoin.

**Conclusion :**

**Terminez la carte avec un message amical de Sage :**

**Sage :**

« **Rappelle-toi, HUNTER a appris que même si les gens aiment quelque chose, ils ne l'achèteront pas toujours. Et c'est normal ! Ça ne veut pas dire que ton travail n'est pas génial—ça veut juste dire qu'ils n'en avaient pas besoin tout de suite. Continue à créer des choses incroyables, et un jour, tu trouveras quelqu'un qui aura vraiment besoin de ce que tu as fait ! »**

**Section optionnelle sur les principes commerciaux :**

**À la fin, une petite note pour les parents ou les enfants curieux :**

**Principe commercial :**

« **Les gens achètent des choses quand ils en ont besoin ou quand ils y trouvent de la valeur. Il est important de trouver des personnes qui ont besoin de ce que tu vends. Cela s'appelle trouver ton acheteur ! »**

**Lecture suggérée :**

« **Apprends-en plus sur la vente de choses et sur ce qui pousse les gens à acheter ! Demande à tes parents de t'aider à trouver un livre sur le fonctionnement des magasins à la bibliothèque. »**

