

# R1.0002

*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 !*

## R1.002 : "Qui veut vraiment mes trucs cools ?"

### Objectif :

Aider les enfants à comprendre le concept de trouver le bon public (ou acheteurs) pour ce qu'ils créent. Ce n'est pas parce que quelqu'un aime quelque chose qu'il va forcément l'acheter—seules les personnes qui en ont besoin ou qui le veulent vraiment le feront.

### Partie 1 : L'histoire de HUNTER et l'interaction imaginaire

#### Exemple d'histoire (L'expérience de HUNTER) :

Après sa conversation avec l'Oncle Joe, HUNTER continue de réfléchir à pourquoi les gens n'achètent pas toujours les choses. Plus tard dans la journée, HUNTER rencontre à nouveau Sage.

#### Sage :

« Alors, HUNTER, as-tu compris ? Qui veut vraiment ton tableau ? »

#### HUNTER :

« Eh bien, l'Oncle Joe l'a bien aimé, mais il n'en avait pas besoin. Peut-être que je devrais demander à quelqu'un qui a vraiment besoin d'un tableau pour sa maison ! »

#### Sage :

« C'est une super idée ! Tu vois, tout le monde n'est pas la bonne personne pour acheter tes trucs, même s'ils les aiment. Tu dois trouver des gens qui en ont besoin ou qui les veulent vraiment. C'est comme quand tu échanges des jouets à l'école—tu dois trouver quelqu'un qui veut ce que tu as ! »

Explication de la situation :

**HUNTER** apprend que ce n'est pas une question de savoir si quelqu'un aime son tableau, mais s'il en a besoin ou le veut suffisamment pour l'acheter. Parfois, il faut trouver la bonne personne, pas juste n'importe qui.

« Vendre des choses, c'est comme échanger des jouets. Tu n'échangerais pas ton jouet préféré contre quelque chose que tu ne veux pas, n'est-ce pas ? C'est pareil pour les gens qui achètent des choses. Ils doivent vraiment les vouloir ou en avoir besoin. »

Concept clé - Trouver ton acheteur :

« Tout le monde n'achètera pas quelque chose juste parce qu'il l'aime. Tu dois trouver des gens qui en ont besoin ou qui le veulent vraiment. Ce sont tes acheteurs. »



## • **Activité amusante - Trouvons nos acheteurs :**

**Sage :**

« Jouons à un petit jeu ! Pense à quelque chose que tu as créé ou que tu aimes, comme un dessin ou un jouet. Maintenant, qui, selon toi, le voudrait vraiment ? Est-ce ta maman, ton meilleur ami, ou peut-être quelqu'un d'autre ? Demande-leur s'ils voudraient l'échanger ou s'ils en ont besoin. Vois ce qu'ils disent ! »

• **Espace pour les enfants pour écrire/dessiner :** Prévoir un espace pour que les enfants réfléchissent à ce qu'ils ont créé et à qui pourrait vouloir l'échanger ou l'acheter. Ils peuvent dessiner leur création et lister les personnes qui pourraient être intéressées.

## **Partie 2 : Exemples réels et discussion Q&R**

Pensons à des situations réelles où les gens achètent des choses parce qu'ils en ont besoin, pas seulement parce qu'ils les aiment. Voici quelques exemples :

**Exemples de la vie réelle :**

### **Exemple 1 : Le manteau d'hiver**

C'est l'hiver, et tu vois un manteau bien chaud dans un magasin. Tes parents peuvent dire : « Ce manteau est super ! » mais ils ne l'achètent pas parce que tu as déjà un manteau d'hiver. Même si le manteau est génial, ils n'en ont pas besoin d'un autre.

### Exemple 2 : Le cadeau d'anniversaire

C'est l'anniversaire de ton ami, et tu lui offres un super cadeau. Il pourrait vraiment l'aimer, mais s'il a déjà quelque chose de similaire, il n'en a pas besoin d'un autre. Tu dois trouver quelque chose qu'il veut vraiment !

### Exemple 3 : Le nouveau jouet au magasin

Tu es dans un magasin de jouets, et tu vois un jouet génial. Tu le trouves super, mais ensuite tu te rappelles que tu as déjà un jouet similaire à la maison. Même si tu l'aimes, tu n'as pas besoin de l'acheter.

### Discussion Q&R :

Discutons de la façon dont les gens décident d'acheter quelque chose. Peux-tu penser à d'autres moments où quelqu'un a aimé quelque chose mais ne l'a pas acheté ? Répondons à quelques questions :

1. Pourquoi les gens n'achètent-ils pas les choses juste parce qu'ils les aiment ?

- Réponse : Les gens achètent des choses quand ils en ont besoin ou les veulent vraiment. S'ils ont déjà quelque chose de similaire, ils ne l'achèteront peut-être pas.



2. Comment savoir si quelqu'un veut vraiment ce que tu as fait ?

- Réponse : Tu peux leur demander s'ils en ont besoin ou s'ils le veulent assez pour l'échanger ou l'acheter. S'ils en ont vraiment besoin, ils voudront l'avoir !

3. As-tu déjà voulu quelque chose, mais tu ne l'as pas acheté ?

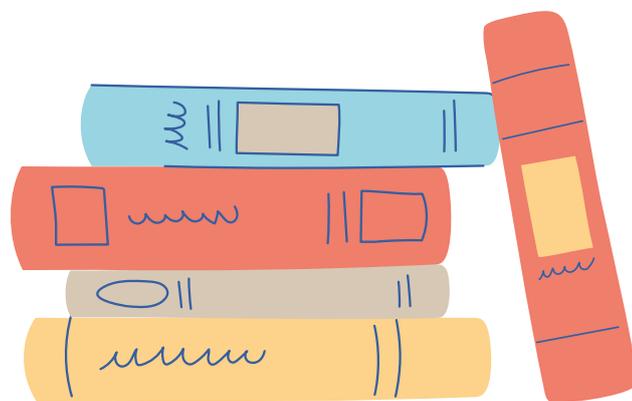
Pourquoi ?

- Réponse : Peut-être que tu n'en avais pas besoin à ce moment-là ou que tu avais déjà quelque chose de similaire.

Réflexion sur l'activité :

- Réfléchis-y : As-tu déjà vraiment voulu quelque chose, mais tu n'en avais pas besoin ? Dessine ou écris sur un moment où tu as aimé quelque chose mais tu ne l'as pas acheté parce que tu n'en avais pas besoin.

- Espace de réflexion : Prévoir un espace pour que les enfants écrivent leurs pensées ou dessinent un exemple.



Conclusion :

Terminez la carte avec un message amical de Sage :

Sage :

« Alors, tout comme HUNTER l'a appris, tu dois trouver des gens qui ont vraiment besoin de ce que tu as créé. Ce n'est pas une question de savoir s'ils l'aiment—c'est une question de savoir s'ils en ont vraiment besoin ou s'ils le veulent vraiment ! Continue à réfléchir à ce dont les gens ont besoin, et tu trouveras le bon acheteur ! »

Section optionnelle sur les principes commerciaux :

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

Principe commercial :

« En affaires, il est important de trouver ton public cible—les personnes qui ont besoin de ce que tu vends. Ce sont tes acheteurs ! »

Lecture suggérée :

« Tu veux en savoir plus sur la vente et comment trouver les bons acheteurs ? Demande à tes parents de t'aider à trouver un livre sur les affaires ou la vente à la bibliothèque ! »

