

R1.0004

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 !

R1.004 : "Ce n'est pas à propos de toi - Comprendre la Valeur"

Objectif :

Aider les enfants à comprendre le concept de valeur et comment cela influence les décisions d'achat. Cette carte aide les enfants à réaliser que lorsque les gens n'achètent pas quelque chose, ce n'est pas toujours parce que le produit n'est pas bon - c'est souvent parce qu'ils ne voient pas la valeur de cet objet pour eux-mêmes.

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

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

HUNTER s'assoit avec Sage pour parler de pourquoi certaines personnes n'achètent pas des choses, même si elles sont géniales. Sage est maintenant encore plus grand, signe de toutes les leçons qu'HUNTER a apprises.

HUNTER :

« Donc, Sage, je pense encore à mon tableau. Oncle Joe ne l'a pas acheté, mais peut-être que ce n'est pas parce que le tableau est mauvais - c'est autre chose, non ? »

Sage :

« C'est exact, HUNTER ! Ce n'est pas à propos de toi ou de ton tableau. Les gens décident d'acheter des choses selon ce dont ils ont besoin, ce qu'ils aiment, et ce qu'ils trouvent précieux pour eux. »

HUNTER :

« Hmm... Donc, c'est plus à propos de ce qu'ils pensent être important ? »

Sage :

« Exactement ! Ce n'est pas parce que quelqu'un n'achète pas ton tableau que ce n'est pas super - cela veut juste dire qu'ils ne voient pas la valeur dans ce tableau pour eux à ce moment-là. Et ça, c'est normal ! »

Explication de la situation :

HUNTER apprend que la valeur est différente pour chaque personne. Les gens achètent des choses quand ils voient de la valeur pour eux-mêmes, pas juste parce que c'est cool ou amusant.

« La valeur, c'est ce qui rend quelque chose important ou utile pour quelqu'un. Même si ton tableau est incroyable, si quelqu'un ne pense pas qu'il en a besoin ou ne voit pas comment cela peut l'aider, il pourrait ne pas l'acheter. Et ce n'est pas parce que ton tableau n'est pas bon - c'est juste que ce n'est pas ce qu'il lui faut. »

Concept clé - Comprendre la valeur :

« Quand les gens achètent des choses, ils cherchent de la valeur. La valeur, c'est ce qui rend quelque chose spécial ou utile pour eux. S'ils ne voient pas de valeur dans l'objet, ils pourraient ne pas l'acheter - même si c'est génial. »

Activité amusante - Qu'est-ce qui est précieux pour toi ? :

Sage :

« Réfléchissons à ce que tu trouves précieux. Regarde autour de ta chambre ou de ta maison. Qu'est-ce que tu possèdes qui est vraiment précieux pour toi ? Est-ce ton jouet préféré, un cadeau d'un ami, ou quelque chose que tu as fabriqué ? Pourquoi est-ce précieux pour toi ? »

• Espace pour les enfants pour écrire/dessiner : Laisse les enfants dessiner ou écrire à propos de quelque chose qu'ils trouvent précieux. Encourage-les à réfléchir à pourquoi c'est précieux et ce qui le rend spécial.

Partie 2 : Exemples réels et discussion Q&R

Réfléchissons à comment les gens décident ce qui est précieux pour eux. Voici quelques exemples tirés de la vie réelle :

Exemples de la vie réelle :

Exemple 1 : Le livre spécial

Tu as un livre préféré que tu as lu des centaines de fois. Pour toi, c'est très précieux parce qu'il te rend heureux, mais quelqu'un d'autre pourrait ne pas le vouloir parce qu'il n'aime pas autant cette histoire.

Exemple 2 : Les chaussures super confortables

Tu as une paire de chaussures super confortables que tu portes tout le temps, donc elles sont précieuses pour toi. Mais si ton ami a déjà des chaussures confortables, il pourrait ne pas voir la même valeur dans tes chaussures.

Exemple 3 : La gourde stylée

Tu vois une gourde cool au magasin, mais ton ami a déjà une gourde qui fonctionne très bien. Il ne voit pas la valeur d'en acheter une nouvelle parce qu'il n'en a pas besoin.

Discussion Q&R :

Discutons de ce qui rend quelque chose précieux. Peux-tu penser à d'autres moments où quelque chose était précieux pour toi mais pas pour quelqu'un d'autre ? Répondons à quelques questions :

1. Qu'est-ce qui rend quelque chose précieux pour toi ?

- Réponse : C'est précieux si ça me rend heureux, m'aide à faire quelque chose, ou si c'est quelque chose dont j'ai besoin.

2. Pourquoi quelque chose pourrait être précieux pour toi mais pas pour quelqu'un d'autre ?

- Réponse : D'autres personnes pourraient déjà avoir quelque chose de similaire, ou elles n'en ont peut-être pas besoin, donc elles ne voient pas de valeur dans l'objet.

3. Si quelqu'un ne voit pas de valeur dans quelque chose, cela signifie-t-il que ce n'est pas bien ?

- Réponse : Non ! Cela veut juste dire que ce n'est pas ce dont ils ont besoin en ce moment. Quelque chose peut être très bien, même si quelqu'un ne pense pas que c'est précieux pour lui.

Réflexion sur l'activité :

- Réfléchis-y : As-tu déjà eu quelque chose qui était vraiment précieux pour toi, mais pas pour quelqu'un d'autre ? Dessine ou écris à propos de cela et explique pourquoi c'était important pour toi.

- Espace de réflexion : Prévoir un espace pour que les enfants réfléchissent à ce qui rend les choses précieuses dans leur propre vie.

Conclusion :

Terminez la carte avec un message amical de Sage :

Sage :

« Rappelle-toi, ce n'est pas parce que quelqu'un n'achète pas tes trucs cools que ce n'est pas précieux. La valeur est différente pour chacun ! Ce qui est précieux pour toi peut ne pas l'être pour quelqu'un d'autre, et c'est normal. Continue de créer, et tu trouveras des personnes qui voient la valeur dans ton travail ! »

Section optionnelle sur les principes commerciaux :

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

Principe commercial :

« En affaires, la valeur est ce qui rend quelque chose spécial ou utile pour un client. Les gens achètent des choses quand ils y voient de la valeur. »

Lecture suggérée :

« Tu veux en savoir plus sur comment les gens décident de ce qui est précieux ? Demande à tes parents de t'aider à trouver un livre sur la valeur ou le commerce à la bibliothèque ! »

