

يلا نروح نتسوق





## مراجعة الدرس السابق

- العرض والطلب
- مؤشر غلاء الأسعار للمستهلك
- التضخم
- قيمة المال





מהו الجانب السلبي  
في ثقة اف  
الاستهلاك؟

## نقاش بعد مشاهدة الفيديو

- ماذا رأينا في الفيديو؟
- ما المغزى من الفيديو؟

### ثقافة الاستهلاك:

نمط حياة يشجع على استهلاك المنتجات والخدمات كقيمة مركزية

### ما هو الجانب الإيجابي في ثقافة الاستهلاك؟

- الاختيار الحر، مقارنة الأسعار من قبل المستهلك
- تحسين جودة الحياة: تنوع وتعدد المنتجات

## ما الرسالة من وراء الجدارية؟



## ما الرسالة من وراء الجدارية؟



## ما الرسالة من وراء الجدارية؟



## ما الرسالة من وراء الجدارية؟



## نقد لثقافة الاستهلاك

### مشكلة القيم:

التعامل مع المنتج وفقاً لقيمه  
المادية وليس وفقاً لقيمه  
الحقيقية

### مشكلة التبذير:

تبذير المال،  
تلويث البيئة،  
استخدام موارد طبيعية بلا  
داع.

### العالم كمنتج استهلاكي:

كل شيء قابل للشراء:  
الطبيعة، جسم الإنسان،  
العلاقات الاجتماعية وغير  
ذلك

### مشكلة عدم التعلق:

كلّ شيء قابل للاستهلاك،  
لذلك، لا توجد قيمة عليا  
للأشياء ولا نتعلق بها



شو اللي بغرينا نشترى كثير  
أشياء؟





أخطاء المستهلكين





## أخطاء المستهلكين

الرخيص يكلفنا  
الكثير

احسب السعر  
الحقيقي

لا تحكموا على  
المظهر بل على  
الجوهر

لنملاً عربية  
المشتریات

ولاء دائم للمنتج

- هل تتركبون أنتم أيضاً هذه الأخطاء؟
- هل يرتكب أهاليكم هذه الأخطاء؟

للدرس القادم...

سؤال للتفكير:

شو الإعلان المفضل عندكو؟  
ليش بتحبّو هاد الإعلان؟



## ملحق العمل في مجموعات- أخطاء المستهلكين

لا تحكموا على المظهر بل على الجوهر- ليس كل منتج مغلف برزمة كبيرة وملونة هو بالضرورة أفضل أو ممتلئ أكثر. في بعض الأحيان، يكون الحجم مضللًا، ولذلك، يجب النظر إلى مُلصق المنتج ومقارنته مع منتج آخر. أحيانًا، قد يحتوي مُنتجان مُختلفان على نفس الكمية، ولكن الرزمة الأكبر والأعلى تعطينا فكرة مغلوطة.

احسبوا السعر الحقيقي- ليس كل "عرض" مربح لنا، مثلما يوهموننا. هناك أيضًا أسعار مضللة- 25.90 ليس 25 شيكل، بل أقرب إلى 26 شيكل.

شرح: كما تعلمنا، هناك أنواع مختلفة من المنتجات بجودة مختلفة. إذا كان سعر المنتج أعلى، فهذا لا يعني أن جودته أفضل، ولكن أحيانًا، يُستحسن الاستثمار في منتج عالي الجودة وأعلى قليلًا ليصمد لفترة أطول، بدلًا من شراء منتج رخيص لن يصمد لفترة طويلة وستضطرون لشراء نفس المنتج مجددًا وعدم إهدار المال على إصلاحه.

الولاء الدائم للمنتج- نعتاد أحيانًا شراء نفس المنتج الذي نستهلكه منذ سنوات، ولا نتحقق مما إذا تغير سعره أو كميته، أو ما إذا طرَحَ منتج جديد يستحق أن نجربّه.

إنمأ عربة المشتريات- نجد أحيانًا في السوبرماركت عروضًا جيدة تجعلنا نشترى المزيد والمزيد من نفس المنتج، مع أننا لا نحتاج كمية كبيرة كهذه. إذا كنتم تستخدمون المنتج كثيرًا والحملة مناسبة لكم- هذا رائع. إن لم يكن كذلك، فإنّ المنتج قد يتلف قبل أن تستخدموه- لذلك، يستحسن التفكير جيدًا ما إذا كانت الحملة تناسبنا.