

מצרכנות ליצרנות- נותנים ומקבלים בחזרה (שעה וחצי)

מטרות

1. החניכות ים יכירו את המושג "תרבות הצריכה" ואת כוחה של תרבות זו על בני אדם
2. החניכות ים יערערו על מקומם בבית הנוער ויחשבו באופן ביקורתי על עצמם-האם הם צרכנים בבית הנוער
3. החניכות ים יפסיקו להסתכל על בית הנוער רק כמקום שנותן להם ויתחילו להבין שהם גם צרכנים לתת לבית הנוער

מהלך

1. **סבב "מה נשמע?" (10 דק')** - סבב אם היה לי עכשיו 1000 ש"ח, מה הדבר הראשון שהייתי קונה?
2. **הסבר- מהי תרבות הצריכה?**

כבני אדם יש לנו **צרכים חומריים** כמו מזון, מים, מחסה וביגוד. יש לנו גם צרכים רוחניים כמו חום, שייכות, אהבה או מתן משמעות לחיים. תרבות הצריכה מנסה לשכנע אותנו שניתן למלא צרכים רוחניים במוצרים חומריים. היא יוצרת אצלנו ציפיות מוגזמות ותקווה לאושר אם רק נשיג את המוצר הבא. אך את הצרכים הרוחניים לא ניתן לקנות בכסף, וככל שאנו מתאמצים יותר גדלה תחושת הריקנות והסתמיות.

לקבוצה שמתעניינת במיוחד-

תרבות הצריכה היא תופעה חברתית וכלכלית המעודדת אותנו לקחת נתח הגון ממשאבי כדור הארץ מבלי להתחשב בתוצאות.

20% מאוכלוסיית העולם צורכת למעלה מ-70% מהמשאבים החומריים שלו, ומחזיקה למעלה מ-80% מההון בו. למרות שאלטיה גלובלית זו כוללת אנשים כמעט מכל המדינות, היא מרוכזת ברובה במדינות המערביות, הצרכניות: ארה"ב, קנדה, מערב אירופה, אוסטרליה, יפן וישראל. אותם 20% אינם מגדלים, מספקים או מייצרים לבדם את כל המשאבים הללו, אלו הם תוצרים מעמלו של כלל העולם. האוכלוסייה הצרכנית נהנית מהיתרונות של שימוש בתוצרים אלו, ושולטת בחלוקתם. למעשה, בכדי שהאליטה תחיה ברמה שבה היא חיה, הרוב נאלצים להימנע מכך... זו היא אחת הסיבות העיקריות לעוני העולמי.

3. **פרסומות (15 דק')**

נפזר על הקירות בחדר סלוגנים ומשפטים מתוך פרסומות של חברות מוכרות (**נספח א'**). נחלק לכל חניך כלי כתיבה ונבקש מהם שיכתבו לצד הסלוגן, מה לדעתכם הוא מפרסם. לאחר מכן נתכנס כל הקבוצה ונקריא לחניכות ים את התשובות

דיון:

- את מי משרתות הפרסומות? ומה מטרתן?
- אילו חולשות של בני האדם מנצלות הפרסומות?
- האם אנחנו מאמינים לפרסומות? הן משפיעות עלינו? למה?
- האם בפרסומות מראים לצופים את כל האמת?
- מה מטרת המפרסמים? מה הם לא יגידו על המוצר?

- באילו אמצעים משתמשים במפרסמים?
- האם אנחנו קונים רק מה שאנחנו צריכים?

4. אייר ג'ורדן (15 דק')

חלק א': נקריא לחניכות. ים מידע על "אייר ג'ורדן"

בשנת 1984 מצאה עצמה חברת "נייקי" בקשיים בשוק הלבשת הספורט. אחת הבעיות העיקריות שהחברה נתקלה בה הייתה שהיא לא הצליחה למכור את מוצריה בעולם הכדורסל. החברה החליטה להחתים את השחקן מייקל ג'ורדן הכישרוני על חוזה פרסום בסך 2.5 מיליון דולר לתקופה של חמש שנים.

ג'ורדן הפך לאחד השחקנים הבולטים בליגה כבר בימיו הראשונים ו"נייקי" ניצלה את ההצלחה כדי להוציא דגם חדש של נעליים: "אייר ג'ורדן", הקרוי על שמו. הנעליים הביאו למהפכה בשוק נעלי הספורט. לפני הוצאת נעלי "אייר ג'ורדן" היו מרבית הנעליים בשוק בצבע לבן אחיד. נעלי ה"אייר ג'ורדן" לעומת זאת היו בצבע שחור-אדום עז ויצאו כנגד מוסכמה זו. ה-NBA אסר על שחקניו לנעול את הנעליים במשחקים רשמיים עקב צבען החרגי. למרות זאת, ג'ורדן שיחק כשהוא נעול בהן וספג קנסות של עד חמשת אלפים דולר בכל פעם שעשה זאת. "נייקי" דאגה לשלם את כל הקנסות על מנת שג'ורדן ימשיך לנעול אותן, והנעליים יישארו בעין הציבור.

המחלוקת, בשילוב עם הצלחתו הגדולה של ג'ורדן כשחקן בליגה באותה שנה, הביאו לכך שהנעליים הפכו למותג מוכר. שיווק הנעל נחל הצלחה כה רבה עד כי החברה לא הצליחה לעמוד בביקוש, והדרישה הרבה אף הביאה להתפשטות תופעה של "שוד נעליים", שבה אנשים נשדדו מנעלי ה"אייר ג'ורדן" שלהם באיומי אקדח, כלומר, ישנם אנשים שנרצחו עבור הנעליים שנעלו.

חלק ב': נשמיע לחניכות. ים את השיר "כנפיים" של מקלמור

<https://www.youtube.com/watch?v=Ejf3-YX1Jo>

חלק ג': דיון

- מה המסר של השיר לדעתכם?
- איך הוא מתקשר לתרבות הצריכה?
- אתם חושבים שמקלמור (הזמר) מגזים בצורה שבה הוא מדבר על תרבות הצריכה בשיר?
- נבקש מכל חניך. ה שיבחרו את השורה שהכי נגעה בהם\הבהירה את המסר לדעתם ונערוך דיון על המשפטים שנבחרו.

5. הפסקה (10 דק')

6. שוק קח ותן (20-25 דק')

* מומלץ לעשות את המתודה בשטח גדול.

נחלק את החדר\חצר ל-2 בצורה שתראה כמו שוק עם דוכנים. בכל חלק יהיה סוג אחר של שוק.

בשוק א'

על כל דוכן יהיה שלט (כל שלט יהיה קטגוריה של משהו שהבית נוער נותן לחניכות. ים- "לימודים", "פיתוח אישי" וכו'). בכל דוכן יהיו מונחים מספר פתקים של דברים בתוך הקטגוריה (למשל בתוך פיתוח אישי יהיה חשיפה לנושאים שלא הכרת, הרצאות מעניינות וכו') וליד כל פתק יהיה כתוב המחיר אותו החניך מקבל כאשר הוא בוחר בפתק (**קובץ מצורף**) - ההפך מההיגיון- כאשר לוקחים פתק מקבלים כסף ולא נותנים (השטרות **בנספח ב'**) על החניכות. ים להסתובב ולבחור מספר פתקים, לפי מה שהם מרגישים שהם מקבלים מבית הנוער, כאשר על כל פתק הם מקבלים את

סכום הכסף המצוין.
לאחר שכולם סיימו, נעבור לשוק ב'.

בשוק ב'

על כל דוכן יהיה שלט (כל שלט יהיה קטגוריה של משהו שהחניכות ים יכולים לתת לבית הנוער - "תורנויות", "אחריות" וכו'). בכל דוכן יהיו מונחים מספר פתקים של דברים בתוך הקטגוריה וליד יהיה כתוב המחיר אותו החניך משלם כאשר הוא בוחר בפתק. עכשיו נסביר לחניכות ים שעם הכסף שהם קיבלו בשוק א' הם צריכים לשלם על הדברים שהם מרגישים שהם יכולים לתת לבית הנוער.

******תקחו את השוק והקטגוריות לאן שאתם חושבים שיתאים לחניכות ים שלכם - לפי ההיכרות שלכם איתם - תשתמשו בפתקים של שוק א' שבקובץ המצורף.
****** את הקטגוריות והפתקים של שוק ב' תעשו לפי מה שאתם חושבים שיתאים לחניכות ים שלכם ולפי מה שחשוב לכם.
****** מומלץ להשקיע בתפאורת "השוק" ובעזרים!

7. דיון (10 דק')

- האם נשאר לכם כסף?
- מדוע לדעתכם נשאר לכם כסף?
- אתם חושבים שאתם מקבלים יותר ממה שאתם נותנים בבית הנוער?
- למה?
- מי חושב שצריך לתת יותר מעצמכם בבית הנוער?
- איפה כל אחד מכם חושב שהוא יכול לתרום מעצמו לבית נוער?
- בתור בוגרים בבית הנוער - לדעתכם יש קשר בין מה שאתם מקבלים בבית הנוער ובין מה שאתם נותנים? (האם הנתינה ממלאת חזרה?)
- כשפעילים יותר בבית הנוער הוא נהיה יותר משמעותי?
- מוכנים לעשייה? עשייה אמיתית. כזו שמחזירה לבית הנוער. הרמת הפרויקט השנתי היא הדרך שלכם לתת בחזרה

8. סיכום (5 דק')

נסביר לחניכות ים שפעולה עסקנו בשני צדדים של צריכה - בחלק הראשון של הפעולה עסקנו במהי תרבות הצריכה באופן כללי, בפרסומות וכו'. בחלק השני של הפעולה עסקנו באיך אתם כחניכים צורכים בבית נוער, במה אתם מקבלים בבית נוער ובאיזה אופן אתם יכולים גם לתת בחזרה לבית נוער.

נבהיר להם שהמסר של הפעולה היה שעכשיו, בתור בוגרים בבית הנוער, הם צריכים להפסיק להסתכל על בית הנוער רק כמקום שבו הם לוקחים ומקבלים, הם צריכים להתחיל לתת לבית הנוער ומתוך הנתינה הם יקבלו הרבה יותר. כלומר, הם צריכים להיות ייצרנים מצרכנים בבית הנוער. דרך העשייה הם יקבלו הרבה יותר (כישורי חיים, חיבור בין אישי עם הקבוצה, תחושת שייכות גדולה יותר לבית הנוער וכו'). הם בוגרים ויש להם אחריות, לכן הם מרימים פרויקט שנתי לבית הנוער. אנחנו סומכים עליכם!

עזרים

- מקרן
- מחשב
- שלטים עם המשפטים בנספח א'
- שולחנות לשוק
- בריסטולים גדולים עם שמות הקטגוריות
- פתקים לדוכנים
- להדפיס שטרות

נספח א'

הכי קרוב אלייך אמא - **מטרנה**

זה שאתה נושם לא אומר שאתה חי - **אלפא רומיאו**

לגוף ולנשמה - **נביעות**

בגלל המדע - **סימילק**

הכי בבית בעולם - **אל על**

תשתחרר כבר גבר - **גולדסטאר**

טעם החיים - **קוקה קולה**

CONNECTING PEOPLE - **נוקיה**

אתה צמא ליותר - **ספרייט**

קח פסק זמן - **פסק זמן (עלית)**

נספח ב'



