水庭圣版(「中土////·································	
3 de 12 de 1	④ 消費者として <b>商品購入の意思決定</b> について考えよう。
まとめ   	情報には、企業の売りたい気持ちが入っている
売る側(企業)と買う側(消費者)の両方の立場を経験して感じたことから、今後の自分の「消費」を考えよう!	意志決定のプロセス
① <b>売る側</b> として 商品をどうこうするのではなく、売るための戦略を考えた。 買ってもらうために どんな情報をどんな風に流したか	問題の認識→情報収集→比較・検討→決定→詳価
どんな戦略を考えましたか?	[OOMBLU]
	集めた情報は本当に 情報の取捨選択は適切?情報に惑わされずに 必要? 正しい情報? 判断できている?
	批判的
	適切な
	流された情報の目的やその裏にあるモノ(考え) 意思決定 意思決定
	」 の ( ) を身につける
販売戦略を考える立場になってみて、どうでしたか?	消费者
	≪企業と消費者の関係≫ 買う
	企業
	消費者
	販売戦略
② 消費者として 戦略によって購買意欲が変わる (惑わされる) こともある。今回はどうだったか?	□ 買わない □
発表を聞いたときの『「買いたい!」と思った理由』をまとめてみよう。	⑤ <b>企業の「売りたい気持ち」や「販売戦略</b> 」に対して今後 <b>消費者として</b> どう向き合っていくとよいと思いますか?
元衣を向いたことの「「負いたい」と応うた理由」をよとめてかよう。	
	今後、企業が考える戦略
	や情報操作を見抜けるよ
	うになれるか
	J. J
	⑥消費者が <b>批判的思考で情報を判断し適切な意思決定ができる</b> ようになるとどのような社会になると思いますか?
③ 日頃、何かを買うときに、どんな <b>販売戦略に影響される、惑わされる</b> だろうか?	
②でまとめたことも参考にしながら、 <b>自分の消費傾向</b> について考えてみよう。	
	⑦ 今回の授業の感想をまとめよう。