

Voor u ligt de lesbrief aansluitend bij de voorstelling cashflow. Cashflow is een voorstelling van Studio BOCK&BAAS waarin de spanning duidelijk wordt tussen meedoen, vriendschap, liefde en vooral.. de grenzen van geld. Kortgeleden hebben u leerlingen deze voorstelling gezien. In deze lesbrief vindt u een opzet voor een les die u aan uw leerlingen kunt doceren om zodoende voor een tweede keer de leerlingen te confronteren en te laten nadenken over hun eigen geldgedrag. De les zal circa één lesuur in beslag nemen. Wij wensen u een aangename les.

De voorstelling

Mark komt nieuw in de klas. Hij vecht zich een plek in de groep. Bob is de populaire jongen van de klas en hij neemt Mark op in zijn avontuurlijke en verkwistende manier van leven. Als Mark verliefd wordt op Noa, de ex van Bob, geeft Bob dure adviezen aan Mark. Mark raakt al snel in de financiële problemen.

In samenwerking met de sector schuldhulpverlening van Maatschappelijke Dienstverlening Flevoland, heeft Studio BOCK&BAAS deze interactieve theatervoorstelling ontwikkeld. En wel omdat er een verandering gaande is in ons geldgedrag. Waar men vroeger spaarde om iets te kunnen kopen, koopt men tegenwoordig eerst om vervolgens in termijnen af te betalen. De commercie speelt hier handig op in. Vooral jongeren zijn een kwetsbare doelgroep. Zij kunnen in zulke hoge schulden terecht komen, dat zij geen uitweg meer zien. Mogelijk gevolg is de kleine misdaad of schuldhulpverlening. Schulden kunnen een leven behoorlijk ontwrichten. Omdat we liever voorkomen dan genezen is er de voorstelling en deze lesbrief om de leerlingen al op jonge leeftijd bewust te maken van de gevaren van geld.

De lesbrief bestaat uit vijf onderdelen. In het eerste onderdeel wordt er gekeken naar het huidige geldgedrag van de leerlingen. In het tweede onderdeel kijken we naar welke kostenposten uw leerlingen hebben en welke van deze noodzakelijk zijn. In het derde onderdeel gaan we kijken op welke manier men aan inkomsten en hoe hoog deze zijn, om vervolgens de inkomsten naast de uitgaves te leggen. In het vierde onderdeel gaan we kijken naar reclames en welke trucs bedrijven toepassen zodat wij consumenten een bepaald product kopen. In het vijfde onderdeel gaan de leerlingen een geldtest doen.

Inleiding Les.

Alvorens u aan de les begint is het verstandig om samen met de leerlingen de voorstelling even terug te halen. Wat gebeurde er ook al weer en waarom? Hoe liep het verhaal af?

Onderdeel 1. Geldtypes

We onderscheiden vier geldtypes. Vier type mensen die op een totaal verschillende manier met geld omgaan. In dit onderdeel legt u als docent de leerlingen verschillende situaties voor waarop u met de leerlingen in gesprek gaat over welk geldtype dit is. Leg eerst de geldtypes uit aan de leerlingen en het is handig om de namen van de geldtypes op het bord te schrijven.

Spaarvarken

Het liefst zou je al je geld op je rekening laten staan! Maar als je dan toch geld uit moet geven, ga je op zoek naar koopjes. Je kiest voor een baantje met een vast inkomen zodat je precies weet wat er binnenkomt. Je weet hoeveel er op je spaarrekening staat en je vindt het heerlijk als de rente bijgeschreven wordt. Hoewel je vrienden graag bij je aankloppen voor geldtips, vinden ze het wel een beetje saai als je erg zuinig bent...

Rekenmeester

Je wilt lekker leven maar dat hoeft niet altijd veel te kosten. Jij weet die duurdere spijkerbroek perfect te combineren met dat goedkope shirtje. Als je een keer een grote uitgave hebt gedaan, doe je het daarna even rustig aan. Door je inkomsten en uitgaven in balans te houden, kun je kiezen voor het leukste baantje. Ook al verdient dat misschien iets minder.

Geld-warhoofd

Als je geld hebt ben je het ook zo weer kwijt. Vaak weet je niet meer waar het zo snel gebleven is. Je hecht niet al te veel waarde aan veel geld of mooie spullen. Je koopt graag cadeautjes voor jezelf of voor anderen en vergeet makkelijk dat je ook nog geld voor andere dingen nodig had. Je hebt soms een baantje, maar zodra het je verveelt ben je weer weg. Je bent vaak blut en daardoor mis je ook een boel leuke dingen.

Hé big spender!

Jij wilt alles! Er goed uitzien, een kamer vol mooie spullen. Alleen het beste is goed genoeg voor jou. Je geniet echt van lekker winkelen. En je wilt dat ook graag aan je vrienden laten zien. Je weet dat je graag geld uitgeeft en daarom kies je voor een baantje met een goed inkomen. Werk hoeft voor jou niet leuk te zijn, als het maar goed verdient.

1a. Lees onderstaande situatie voor aan uw leerlingen.

Je telefoon is stuk, je hebt een nieuwe nodig. Nu kun je meerdere dingen doen, je kan de oude telefoon van je vader overnemen. Echter kies je er voor om een nieuwe te halen. In verschillende winkels zijn verschillende aanbiedingen. Je stapt een willekeurige telefoonaanbieder binnen en vijf minute later loop je met je nieuwe smartphone de winkel uit.

Welk geldtype is dit?

Hoe zal een ander geldtype gehandeld hebben?

Wat zou jij gedaan hebben?

1b. Lees onderstaande situatie voor aan uw leerlingen.

Je wilt graag een bijbaantje omdat je graag een scooter wilt wanneer je zestien bent. Het lijkt je daarom verstandig om nu al te gaan sparen. Je hebt de luxe dat je kunt kiezen uit twee baantjes. Je kan werken als vakkenvuller in een supermarkt voor 2 avonden in de week voor 3,50 Euro per uur of je kunt elke ochtend de kranten bezorgen voor 100,- Euro per maand. Je kiest voor de supermarkt.

Welk geldtype is dit?

Hoe zal een ander geldtype gehandeld hebben?

Wat zou jij gedaan hebben?

1c. Lees onderstaande situatie voor aan uw leerlingen.

Je bent je brood vergeten mee te nemen naar school. Je fietst in de pauze snel even terug naar huis om het alsnog op te halen.

Welk geldtype is dit?

Hoe zal een ander geldtype gehandeld hebben?

Wat zou jij gedaan hebben?

1d. Welk geldtype was Mark uit de voorstelling Cashflow?

1e. Vraag nu aan de leerlingen welk geldtype zij zelf denken te zijn.

Onderdeel 2. Uitgaves

In dit tweede onderdeel gaan we kijken welke uitgaveposten de leerlingen hebben en welke van uitgaves noodzakelijk zijn en welke pleziermatig.

2a. Geef de leerlingen de opdracht om elk voor zich een lijstje te maken met uitgaveposten. Neem vervolgens deze lijstjes over op het bord. Maak onderscheid tussen een lijst voor de jongens en voor de meisjes.

2b. Vraag nu de leerlingen welk bedrag maandelijks uit wordt gegeven aan elke kostenpost en neem dit over op het bord.

2c. Leg de leerlingen het verschil uit tussen uitgaves die noodzakelijk zijn en uitgaves die pleziermatig zijn. Denk bij noodzakelijke uitgaves aan eten, kleding, fiets repareren en bij pleziermatige uitgaves aan stappen, computergames en een duur paar Nike's.

Ga met de leerlingen in discussie over welke uitgaves tot welke groep behoren. En schrijf achter de uitgaveposten op het bord welke wat is.

2d. Vraag nu de leerlingen om het bedrag van de noodzakelijke uitgaves bij elkaar op te tellen. Laat ze vervolgens hetzelfde doen met de pleziermatige uitgaves. Maak een mooi overzicht van beide uitgaveposten en het totaalbedrag.

Onderdeel 3. Inkomsten

Na duidelijk te hebben waar de leerlingen geld aan uitgeven en hoeveel er wordt uitgegeven, is het nu het moment om te kijken op welke manier er inkomsten worden gegenereerd.

3a. Vraag de leerlingen op papier te zetten hoe er geld binnenkomt. Neem dit over op het bord.

3b. Vraag nu de leerlingen op papier te zetten hoeveel geld er binnenkomt per inkomstenbron. Neem dit over op het bord

3c. Nu is het het tijd om de inkomsten met de uitgaven te vergelijken. Bekijk hoeveel geld er maandelijks binnenkomt en wat er uit gaat. Is er een

verschil? Wat wordt er gedaan met het overchot? Als er een tekort is, hoe lossen we dit dan op? Bespreek dit klassikaal met de klas

Jongeren komen in de schulden door of te veel uit te geven of door te weinig binnen te krijgen, of beide.

Onderdeel 4. Reclamestrucs

De strijd om de centen is bikkelhard: duizenden merken proberen elke dag jongeren te verleiden om hun product te kopen. In dit verleidingsspel wordt er ingespeeld op verschillende wensen en onderbewuste gevoelens van jongeren. In dit onderdeel gaan we kijken naar welke reclamestrucs er worden gebruikt in tv-commercials.

4a. Ga eerst met de leerlingen in gesprek over reclames en leg uit wat reclamestrucs zijn. Vraag vervolgens welke reclamestrucs de leerlingen kennen. Mogelijke reclamestrucs zijn:

- Als je het product gebruikt wordt je succesvol
- Als je het product gebruikt wordt je aantrekkelijker
- Als je het product gebruikt wordt je Rijk
- Er wordt gebruik gemaakt van idolen. Met het idee dat wanneer een idool het product gebruikt het wel een goed product moet zijn.
- Jongeren worden gelokt met lucratieve aanbiedingen en kortingen.
- Een product speelt in op de verzamelwoede van mensen. (denk bijv. Aan gadgets als flipflo's, voetbalplaatjes etc.)
- Reclame speelt in op schuldgevoel
- De naam en het logo van het product wordt zo vaak mogelijk gebruikt in een commercial zodat je deze niet vergeet

Dit zijn een aantal reclamestrucs, er zijn natuurlijk altijd meer.

4b. Nu volgen er een vijftal linkjes naar commercials die op youtube staan. Laat deze commercials zien aan de leerlingen. Stel bij elke commercial de volgende vragen aan de leerlingen:

1. Welk product wordt er aangeprezen?
2. Wat is de doelgroep voor dit product?
3. Welke reclamestrucs worden er toegepast?

Heineken – Men with talent

<http://www.youtube.com/watch?v=1vJwe0tSjh8>

Axe – Fallen angels

<http://www.youtube.com/watch?v=q2DQ5VfRMV4>

Mc Donalds – Shoarma burger

http://www.youtube.com/watch?v=qcGOqcb_Y1w

Gamma – Baby commercial

<http://www.youtube.com/watch?v=sYMPuzOmUas>

Hornbach

<http://www.youtube.com/watch?v=-DFOr0h4nCE>

4c. Nu is het tijd om te kijken in hoeverre er reclamegoeroes in de klas zitten. De Leerlingen gaan zelf een reclame bedenken!

Verdeel de klas in groepen van leerlingen. Elk groepje gaat nu een reclame maken. De leerlingen mogen zelf een product kiezen, hebben ze hier moeite mee dan mag u als docent een product bedenken. De leerlingen bedenken een reclame voor dit product en vervolgens gaan ze dit presenteren. De leerlingen kunnen uitleggen hoe de commercial er uit ziet, nog leuker is natuurlijk als de leerling de reclame daadwerkelijk zelf gaan uitspelen.

Bespreek de bedachte reclames met de klas.

5. Geldtest

Mocht er nog tijd zijn kunt u met de leerlingen een geldtest doen op onderstaande link

We hopen dat deze lesbrief u voldoende handvaten geeft om een goede en ook vooral een leuke tijd met de leerlingen te hebben waarin de leerlingen bewust worden van hun eigen omgang met geld en hoe ze verleid worden om bepaalde producten te kopen.

Vriendelijke groet,

Team Cashflow – Studio BOCK&BAAS