

Συγγραφέας: Αγαθοπούλου Ελένη

ΕΠΙΠΕΔΟ Γ1

ΘΕΜΑΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ: ΑΓΟΡΑ

ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΓΡΑΠΤΟΥ ΛΟΓΟΥ¹



Διαβάσετε σε ένα περιοδικό το παρακάτω άρθρο για τις λαϊκές αγορές της Θεσσαλονίκης. Θέλετε να δώσετε έναν τίτλο σε καθεμία από τις παραγράφους του, για να το επεξεργαστείτε καλύτερα. Στον πίνακα μετά το κείμενο σημειώστε δίπλα στους τίτλους τον αριθμό της παραγράφου που αντιστοιχεί στον τίτλο που επιλέγετε, όπως στο παράδειγμα.

Προσέξτε: υπάρχουν **ΤΡΕΙΣ (3)** τίτλοι που δεν ταιριάζουν σε καμία παράγραφο.

0.	Στη Θεσσαλονίκη λειτουργούν 50 λαϊκές αγορές την εβδομάδα. Η έκταση τους, οι κανονισμοί λειτουργίας, κι η τοποθέτηση των πάγκων καθορίζεται από τις δημοτικές αρχές, ενώ οι άδειες και οι λεπτομέρειες λειτουργίας από τον Οργανισμό Λαϊκών Αγορών. Κάθε μέρα, εκτός Κυριακής, στις επτά το πρωί, στήνονται πάνω από 2000 πάγκοι γεμάτοι προϊόντα, που στις τρεις το μεσημέρι μαζεύονται για να μεταφερθούν την επόμενη ημέρα σε άλλη γειτονιά. Κατά μέσο όρο, κάθε υπαίθρια αγορά καταλαμβάνει απόσταση ενός χιλιομέτρου.
----	---

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

¹ Ο πίνακας είναι του Σπύρου Βασιλείου «Λαϊκή Αγορά». Πηγή:
<http://www.nationalgallery.gr/site/content.php?artid=635>

1.	Μια λαϊκή αγορά δεν διαφέρει σε τίποτα από ένα μεγάλο σούπερ μάρκετ, αλλά σε κάποια πράγματα είναι ακόμα καλύτερη. Σε κανένα κατάστημα δεν θα βρεις τέτοια μεγάλη ποικιλία στις τιμές και την ποιότητα κάθε προσφερόμενου είδους όσο εδώ. Είναι χωρισμένη σε τομείς, ανάλογα με το είδος των προϊόντων. Το καλύτερο κομμάτι αφορά τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν οι τιμές. Συμπεριφέρονται όπως στο χρηματιστήριο και καθορίζονται από παράγοντες όπως οι καιρικές συνθήκες, το μέγεθος του στοκ, η ζήτηση, η ώρα (καθώς περνά οι τιμές γίνονται πιο συμφέρουσες για τον καταναλωτή), ο ανταγωνισμός (είναι εύκολο να το διαπιστώσεις ρίχνοντας μια ματιά στο διπλανό πάγκο), η κούραση του παραγωγού και η διάθεσή του να αποχωρήσει για απογευματινή ξεκούραση.
2.	Στις λαϊκές αγορές μπορείς να βρεις τα καλύτερα σε ποιότητα εποχικά προϊόντα. Οι τιμές τους είναι πραγματικά ασυναγώνιστες όταν ψωνίζεις απευθείας από τους παραγωγούς και, αν είσαι προσεκτικός, μπορείς να αποκτήσεις εξαιρετικής ποιότητας προϊόντα.
3.	Φρέσκα μυρωδικά, βότανα αλλά και άγρια χόρτα που αν τα βάλεις σε γλαστράκια και τα καλλιεργήσεις, ή φρεσκοκομμένα σε ματσάκια, μπορούν να αναβαθμίσουν την καθημερινή μαγειρική σου. Δυόσμος, μέντα, φρέσκος κόλιανδρος, κάρδαμο, κρεμμυδάκια και σκόρδα χλωρά, τα πρώτα φρέσκα, τρυφερά αμπελόφυλλα, κολοκυθοανθοί και μικρά τραγανά κολοκυθάκια που καταναλώνονται και ωμά. Τα άγρια χόρτα θα τα βρεις από μεμονωμένους πωλητές τις πρώτες ώρες λειτουργίας, αφού γίνονται ανάρπαστα.
4.	Είναι αυτός που φωνάζει λιγότερο που στον πάγκο του σχηματίζονται ουρές και που επιλέγουν οι άνθρωποι μεγαλύτερης ηλικίας. Το καταλαβαίνεις από τη ματιά του. Έχει το βλέμμα του νικητή και μια ερωτική σχέση με τα προϊόντα του. Μπορεί να ακούγεται υπερβολικό, αλλά η σχέση του παραγωγού με τη γη και τους καρπούς της είναι βαθιά ερωτική, και η προσπάθεια που καταβάλλει για να την κατανοήσει και να την τιθασεύσει είναι αδιάκοπη.
5.	Φρόντισε να προτιμάς τους παραγωγούς από τους εμπόρους. Οι παραγωγοί έχουν τα στοιχεία τους σε εμφανές σημείο, πάνω στον πάγκο. Οι έμποροι δεν είναι εύκολο να ελεγχθούν για τα προϊόντα που

	εμπορεύονται. Έτσι μπορεί να έχεις αγοράσει λεμόνια εισαγωγής, νομίζοντας πως είναι ντόπια. Συχνά πάλι, κάποιοι παραγωγοί ανακατεύουν προϊόντα δικής τους παραγωγής με άλλα που έχουν αγοράσει. Κανονικά, θα πρέπει να είναι σαφώς διαχωρισμένα. Να προσέχεις τα εξωτικά φρούτα που πωλούνται σε πολύ χαμηλή τιμή, γιατί συχνά πρόκειται για τα δεύτερης ποιότητας προϊόντα εισαγωγής, τις συνθήκες συντήρησης των κατεψυγμένων, τα υπερβολικά όμοια μεταξύ τους και εντυπωσιακά γυαλιστερά και αψεγάδιαστα φρούτα και λαχανικά. (Όχι, δεν υπάρχει ανανάς και μπανάνα ελληνικής παραγωγής).
--	--

χ	Ας μιλήσουμε με νούμερα	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ	0
α	Τι αξίζει να αγοράσεις		
β	Λαχανικά εποχής		
γ	Τι να προσέχεις		
δ	Η κατάλληλη στιγμή για να ψωνίσεις		
ε	Μια γενική εικόνα		
στ	Ποιοι ψωνίζουν		
ζ	Διάλεξε την αγορά που σου ταιριάζει, ανάλογα με τις ανάγκες σου		
η	Εντόπισε τον καλύτερο		

Λύση

χ	Ας μιλήσουμε με νούμερα	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ	0
α	Τι αξίζει να αγοράσεις		2

β	Λαχανικά εποχής	3
γ	Τι να προσέχεις	5
δ	Η κατάλληλη στιγμή για να ψωνίσεις	
ε	Μια γενική εικόνα	1
στ	Ποιοι ψωνίζουν	
ζ	Διάλεξε την αγορά που σου ταιριάζει, ανάλογα με τις ανάγκες σου	
η	Εντόπισε τον καλύτερο	4

Πηγή: <http://parallaxima.gr/reportage/laikes-agores-thessalonikis> (Διασκευή)

ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΠΡΟΦΟΡΙΚΟΥ ΛΟΓΟΥ



Θα ακούσετε δύο (2) φορές μια ραδιοφωνική ενημερωτική εκπομπή στην οποία δίνονται συμβουλές για την αγορά μεταχειρισμένου αυτοκινήτου. Αυτά που ακούτε σας ενδιαφέρουν και κρατάτε σύντομες σημειώσεις (2-8 λέξεις), όπως στο παράδειγμα.

0. Αν κάνετε καλή έρευνα αγοράς, θα αποφύγετε να πληρώσετε για την αγορά ενός αυτοκινήτου περισσότερα χρήματα από όσο πραγματικά αξίζει.
1. Να είστε επιφυλακτικοί στο _____.
2. Ο προϋπολογισμός σας θα πρέπει να περιλαμβάνει τα έξοδα ασφάλισης, τα _____ και όποια άλλα λειτουργικά έξοδα απαιτούνται.
3. Οι ιδιώτες σπάνια προσφέρουν κάποιες εγγυήσεις και γι' αυτό πρέπει να δείξετε μεγάλη προσοχή _____.
4. Αγοράζοντας από έναν αντιπρόσωπο ή έμπορο αυτοκινήτων εξασφαλίζετε κάποιες εγγυήσεις για τη λειτουργία του αυτοκινήτου και κάποιες _____, πληρώνοντας όμως υψηλότερη τιμή.
5. Ένας από τους παράγοντες που θα πρέπει να επηρεάσουν τη διαδικασία λήψης της απόφασής σας είναι το _____ θα εκπέμπει το αυτοκίνητό σας.
6. Ετοιμάστε μια λίστα με ερωτήσεις που πρέπει να θέσετε στον πωλητή και κρατήστε σημειώσεις _____.

7. Πρέπει να μάθετε αν το αυτοκίνητο έχει εμπλακεί σε κάποιο τρακάρισμα και αν ναι πότε συνέβη, ποια ήταν η _____.
8. Αν συναντηθείτε με τον πωλητή κατά _____ ή με βροχή, θα είναι πολύ δύσκολο να διακρίνετε χτυπήματα, γρατσουνιές, σκουριά και ένα πλήθος άλλα ελαττώματα.
9. Όσο σκληρός διαπραγματευτής και αν είναι ο πωλητής ποτέ μην χάσετε την ψυχραιμία σας και μην _____ σας κάνει να αισθανθείτε ενοχές στη διαπραγμάτευση της τιμής.
10. Βεβαιωθείτε ότι έχετε πάρει απόδειξη _____, ειδικά αν είναι σε μετρητά.

Κατανόηση Προφορικού Λόγου – Κείμενο

Η αγορά ενός αυτοκινήτου, κυρίως ενός μεταχειρισμένου, μπορεί να κρύβει κάποιες πιθανές παγίδες. Αν ακολουθήσετε ένα απλό σύνολο κανόνων και ελέγχων, τότε όλη η διαδικασία δεν θα αποτελέσει μια δυσάρεστη εμπειρία.

Ξεκινήστε κάνοντας έρευνα αγοράς. Συμβουλευτείτε τους οδηγούς τιμών μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, περιηγηθείτε στις αγγελίες σχετικών ιστοσελίδων ή διαβάστε τις αγγελίες πώλησης αυτοκινήτων που δημοσιεύονται σε εφημερίδες μικρών αγγελιών, επισκεφθείτε κάποιους εμπόρους αυτοκινήτων και θα μάθετε πόσο κοστίζει το μοντέλο του αυτοκινήτου που σας ενδιαφέρει. Μ' αυτόν τον τρόπο θα αποφύγετε να πληρώσετε για την αγορά ενός αυτοκινήτου περισσότερα χρήματα από όσο πραγματικά αξίζει, αλλά παράλληλα θα είστε επιφυλακτικοί στο άκουσμα μιας πολύ χαμηλής τιμής πώλησης.

Είναι σημαντικό να κάνετε έναν προϋπολογισμό που θα περιλαμβάνει τα έξοδα ασφάλισης, τα τέλη κυκλοφορίας και όποια άλλα λειτουργικά έξοδα απαιτούνται, προκειμένου να θέσετε τα οικονομικά όρια στα οποία θα κινηθείτε για την αγορά του αυτοκινήτου σας.

Έχετε τη δυνατότητα να αγοράσετε το μεταχειρισμένο αυτοκίνητό σας από έναν ιδιώτη ή από έναν έμπορο μεταχειρισμένων αυτοκινήτων.

Αν ακολουθήσετε την πρώτη επιλογή, θα κάνετε την αγορά σας σε πιο χαμηλή τιμή, όμως οι ιδιώτες σπάνια προσφέρουν κάποιες εγγυήσεις και γι' αυτό πρέπει να δείξετε μεγάλη προσοχή στον έλεγχο του αυτοκινήτου και στη δοκιμαστική οδήγηση. Καλό θα ήταν μάλιστα να ζητήσετε και τη γνώμη κάποιου ειδικού, κυρίως σε ό,τι αφορά στο μηχανικό έλεγχο του αυτοκινήτου.

Αγοράζοντας από έναν αντιπρόσωπο ή έμπορο αυτοκινήτων εξασφαλίζετε κάποιες εγγυήσεις για τη λειτουργία του αυτοκινήτου και κάποιες διευκολύνσεις για την εξόφλησή του, πληρώνοντας όμως υψηλότερη τιμή.

Επιλέξτε το κατάλληλο αυτοκίνητο για εσάς. Τι είδους αυτοκίνητο ψάχνετε;

Μέσα από χιλιάδες αυτοκίνητα που προσφέρονται για να διαλέξετε, η επιλογή ενός μπορεί να είναι δύσκολη, αλλά εμείς θα σας βοηθήσουμε για να αποφασίσετε, δίνοντάς σας μερικές βασικές οδηγίες για να βρείτε το σωστό αυτοκίνητο για σας.

Ποιοι παράγοντες θα πρέπει να επηρεάσουν τη διαδικασία λήψης της απόφασής σας;

- Οικονομία – Πόσα είστε πρόθυμοι να ξοδέψετε;
- Οικογένεια - Πόσους επιβάτες θα έχετε;
- Τοποθεσία - Ζείτε και κινήστε μέσα στην πόλη ή στην περιφέρεια;
- Οικολογία - Πόσο διοξείδιο του άνθρακα θα εκπέμπει το αυτοκίνητό σας;

Επικοινωνήστε με τον πωλητή: Ετοιμάστε μια λίστα με ερωτήσεις που πρέπει να θέσετε στον πωλητή και κρατήστε σημειώσεις κατά τη διάρκεια της συνομιλίας σας.

- Πόσο καιρό έχει στην κατοχή του το αυτοκίνητο; Είναι ο πρώτος ιδιοκτήτης και αν όχι πόσοι προηγούμενοι ιδιοκτήτες υπήρχαν;
- Πόσα χιλιόμετρα έχει διανύσει το αυτοκίνητο;
- Έχει εμπλακεί σε κάποιο τρακάρισμα και αν ναι πότε συνέβη, ποια ήταν η ζημιά και πώς αποκαταστάθηκε;
- Ποια είναι η γενική κατάσταση του οχήματος και ποια χαρακτηριστικά ή αξεσουάρ διαθέτει;
- Είναι σε πλήρη λειτουργική κατάσταση;
- Για ποιον λόγο πουλά το αυτοκίνητο ο ιδιοκτήτης;
- Η τιμή είναι διαπραγματεύσιμη;

Η συνάντηση με τον ιδιώτη πωλητή είναι καλύτερα να γίνει στον τόπο κατοικίας του. Εκτός από το κινητό του τηλέφωνο, ζητήστε και κάποιο σταθερό. Όσο

περισσότερα στοιχεία του πωλητή έχετε, τόσο ευκολότερη θα είναι η επικοινωνία μαζί του στην περίπτωση που προκύψει κάποιο πρόβλημα.

Ποτέ μην πραγματοποιήσετε τη συνάντηση με τον πωλητή κατά τη διάρκεια της νύχτας ή με βροχή. Θα είναι πολύ δύσκολο να διακρίνετε χτυπήματα, γρατσουνιές, σκουριά και ένα πλήθος άλλα ελαττώματα. Είναι επιτακτική ανάγκη να ελέγξετε το αυτοκίνητο προσεκτικά για τυχόν βλάβες ή ζημιές και βέβαια ποτέ μην αγοράσετε ένα αυτοκίνητο, αν δεν το οδηγήσετε πρώτα.

Διαπραγματευτείτε. Στη συνάντησή σας με τον πωλητή ενός αυτοκινήτου πρέπει να έχετε στο νου σας τρεις τιμές. Αυτήν που ευχόσαστε να πετύχετε, αυτή που πιστεύετε ότι αξίζει το αυτοκίνητο και το μέγιστο ποσό που είστε διατεθειμένοι να πληρώσετε για την αγορά του.

Όσο σκληρός διαπραγματευτής και αν είναι ο πωλητής, ποτέ μην χάσετε την ψυχραιμία σας και μην του επιτρέψετε να σας κάνει να αισθανθείτε ενοχές στη διαπραγμάτευση της τιμής.

Δώστε χρόνο στον εαυτό σας για να θυμηθείτε τυχόν ελλείψεις ή επισκευές που χρειάζεται το αυτοκίνητο που σας ενδιαφέρει. Χρησιμοποιήστε τις για να διαπραγματευτείτε την τιμή με τον πωλητή. Ρωτήστε τον ποια πραγματικά πιστεύει ότι είναι η αξία του αυτοκινήτου του. Κάντε μια χαμηλότερη προσφορά και περιμένετε την αντιπρότασή του.

Όταν αντιληφθείτε ότι ο πωλητής σκέφτεται την αποδοχή της προσφοράς σας, προτείνετε του μια χειραψία και επιβεβαιώστε τη συμφωνία. Είναι δύσκολο για τον πωλητή να αρνηθεί τη χειραψία, δεδομένου ότι είναι ένα φυσικό ένστικτο να ανταποδώσει τη χειραψία σε κάποιον.

Προσέξτε ιδιαίτερα στις οικονομικές σας συναλλαγές. Βεβαιωθείτε ότι έχετε πάρει απόδειξη για κάθε πληρωμή που έχετε κάνει, ειδικά αν είναι σε μετρητά. Επιβεβαιώστε ότι στην απόδειξη αναγράφονται τα πλήρη στοιχεία τόσο του πωλητή όσο και του αυτοκινήτου που αγοράζετε.

Λύση

1. άκουσμα μιας πολύ χαμηλής τιμής πώλησης
2. τέλη κυκλοφορίας
3. στον έλεγχο του αυτοκινήτου και στη δοκιμαστική οδήγηση
4. διευκολύνσεις για την εξόφλησή του

5. πόσο διοξείδιο του άνθρακα
6. κατά τη διάρκεια της συνομιλίας σας
7. ζημιά και πώς αποκαταστάθηκε
8. τη διάρκεια της νύχτας
9. του επιτρέψετε να
10. για κάθε πληρωμή που έχετε κάνει

Πηγή: http://www.xe.gr/automoto/library/expert_guide/transferring_your_car.html
(Διασκευή)

ΛΕΞΙΛΟΓΙΟ

Ελεγχόμενη δραστηριότητα (1)

Διαβάζετε το παρακάτω κείμενο, αλλά δεν καταλαβαίνετε κάποιες λέξεις. Στον πίνακα που ακολουθεί περιέχονται συνώνυμα και ορισμοί των λέξεων αυτών. Βρείτε και γράψτε τις λέξεις αυτές στον πίνακα που ακολουθεί, όπως στο παράδειγμα.

0. που προσφέρει υλική βοήθεια	ευεργέτης	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ
1. άκρες		
2. πλημμυρίζει		
3. κάνω κάτι γρηγορότερα από ό,τι είχε προγραμματιστεί		
4. πρόχειρο οίκημα		
5. θορυβώδης		

Με ιστορία περίπου 150 ετών η Βαρβάκειος Αγορά έχει ταΐσει όλη την Αθήνα. Δημιουργήθηκε χάρη στον εθνικό ευεργέτη Ιωάννη Βαρβάκη και αποτελεί τον πιο αληθινό δείκτη της ευημερίας της χώρας. Σήμερα μπορεί να βρει κανείς ό,τι επιθυμεί για το τραπέζι του μέσα στην πολύβουη αγορά της Αθήνας. Καθώς παραδοσιακά τέτοιες εορταστικές μέρες κατακλύζεται από πολίτες για τις αγορές τους, ανατρέχουμε στην ιστορία της.

Το 1874 ο Δήμος της Αθήνας είχε ήδη συνειδητοποιήσει την ανάγκη να αποκτήσει τη δική του Δημοτική Αγορά. Μέχρι τότε λειτουργούσε σε παράγκες στις παρυφές της αρχαίας αγοράς, στη ρωμαϊκή αγορά και στο Γυμνάσιο του Αδριανού. Το βασιλικό διάταγμα που όριζε τον τόπο ανέγερσης εξεδόθη το 1876, ενώ με τη δωρεά του Βαρβάκη ξεκίνησαν οι εργασίες το 1878, όμως οι καθυστερήσεις ήταν τεράστιες. Βρισκόμαστε εκείνη την εποχή στο χώρο που βρίσκεται ανατολικά της Βαρβακείου όπως την ξέρουμε σήμερα, οι εργασίες προχωρούν, όμως μια πυρκαγιά έρχεται να προκαλέσει αναστάτωση και περισσότερες καθυστερήσεις.

Συγκεκριμένα, στις 8 και 9 Αυγούστου 1884 καταστράφηκαν οι παράγκες της παλαιότερης Αγοράς (της περιόδου της Τουρκοκρατίας), που λειτουργούσε ακόμη τότε στα ανατολικά της Βιβλιοθήκης του Αδριανού.

Η ανάγκη να επισπευσθούν οι εργασίες ήταν επιτακτική, και έτσι άρχισαν οι εργασίες στην οδό Αθηνάς. Η Νέα Αγορά ολοκληρώθηκε και παραδόθηκε στην πόλη το 1886, ενώ υποβλήθηκε και σε ανακαίνιση μεταξύ των ετών 1979-1996. Αξίζει να σημειωθεί ότι μετά το σεισμό του 1880 βρέθηκε σε βάθος 60 εκατοστών άγαλμα της θεάς Αθηνάς, πάνω σε βάθρο. Θεωρείται ότι η Αθηνά του Βαρβακείου είναι πιστό σε σμίκρυνση αντίγραφο της χρυσελεφάντινης Αθηνάς του Παρθενώνα, λαξεμένης κατά τους ρωμαϊκούς πολέμους.

Λύση

0. που προσφέρει υλική βοήθεια	ευεργέτης	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ
1. άκρες	παρυφές	
2. πλημμυρίζει	κατακλύζεται	
3. να γίνουν γρηγορότερα από ό,τι είχε προγραμματιστεί	να επισπευστούν	
4. πρόχειρα οικήματα	παράγκες	
5. θορυβώδης	πολύβοη	

Πηγή: <http://www.iefimerida.gr/node/102320#ixzz35CXP98L4> (Διασκευή)

ΛΕΞΙΛΟΓΙΟ

Ελεγχόμενη δραστηριότητα (2)

Στον παρακάτω πίνακα να αντιστοιχίσετε τις λέξεις, έτσι ώστε να δημιουργήσετε συμφράσεις που αναφέρονται σε θέματα αγοράς, όπως στο παράδειγμα.
«**Συμφράσεις**» λέγονται δύο ή περισσότερες λέξεις που τις συναντάμε συχνά **μαζί**.

Παράδειγμα: 0. → α, καταναλωτική μανία

0. καταναλωτική	→	α) μανία
1. δελεαστική		β) έκπτωση
2. προσιτή		γ) δύναμη
3. πλασματική		δ) τιμή
4. αγοραστική		ε) αξία
5. προστιθέμενη		στ) προσφορά

Λύση

1στ, 2δ, 3β, 4γ, 5ε

ΛΕΞΙΛΟΓΙΟ

Καθοδηγούμενη δραστηριότητα (1)

Στο παρακάτω κείμενο να συμπληρώσετε τα κενά σχηματίζοντας ουσιαστικά από τα ρήματα του πίνακα, όπως στο παράδειγμα. Μπορείτε να δουλέψετε σε ζευγάρια και να βρείτε τα **παράγωγα** ουσιαστικά με τη βοήθεια του *Λεξικού της Κοινής Νεοελληνικής*:

http://www.greek-language.gr/greekLang/modern_greek/tools/lexica/triantafyllides/index.html.

εγγυώμαι παραδίδω παρέχω συναινώ ακυρώνω χρεώνω επιβαρύνω
παραλαμβάνω πραγματοποιώ υπαναχωρώ δαπανώ

Σύμφωνα με τους νέους κανόνες ηλεκτρονικού εμπορίου, ο πωλητής πρέπει να ενημερώνει τους καταναλωτές, λεπτομερώς, πριν την **0. πραγματοποίηση** της αγοράς, για το συνολικό κόστος των προϊόντων ή υπηρεσιών, κάθε άλλη πρόσθετη

1. _____, όπως έξοδα μεταφοράς, δασμούς, κ.τ.λ., καθώς και τον τρόπο πληρωμής. Επίσης πρέπει να ενημερώνει για τον τρόπο και την προθεσμία 2. _____ των προϊόντων ή την 3. _____ της υπηρεσίας, το δικαίωμα 4. _____, τις προϋποθέσεις, την προθεσμία και τις διαδικασίες άσκησης του δικαιώματος. Επίσης ρυθμίζονται τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις του καταναλωτή και του πωλητή σε περίπτωση 5. _____ μιας σύμβασης.

Ο καταναλωτής που αγοράζει ηλεκτρονικά και δεν έχει ενημερωθεί πλήρως και λεπτομερώς πριν κάνει την παραγγελία, δεν θα υποχρεούται να πληρώνει οποιαδήποτε 6. _____.

Ο προμηθευτής πρέπει να έχει παραδώσει το προϊόν μέσα σε 30 ημέρες από την παραγγελία του, εκτός και αν έχει συμφωνηθεί άλλη ημερομηνία 7. _____.

Απαγορεύεται η οποιαδήποτε 8. _____ για τη χρήση ενός συγκεκριμένου μέσου πληρωμής.

Σε περίπτωση συμβάσεων που συνάπτονται διά τηλεφώνου, η σύμβαση είναι έγκυρη και ισχύει από τη στιγμή που ο καταναλωτής υπογράψει ότι αποδέχεται την προσφορά, ενώ μέχρι σήμερα αρκούσε η προφορική 9. _____ διά τηλεφώνου για την εγκυρότητα της σύμβασης.

Οι καταναλωτές να μην ξεχνούν να ζητούν τη νόμιμη απόδειξη της 10. _____ και τις οδηγίες χρήσης που μπορεί να συνοδεύουν το προϊόν στην ελληνική γλώσσα.

Λύση

0. πραγματοποιώ → πραγματοποίηση, 1. δαπανώ → δαπάνη, 2. παρέχω → παροχής, 3. παραδίδω → παράδοση, 4. υπαναχωρώ → υπαναχώρησης, 5. ακυρώνω → ακύρωση, 6. επιβαρύνω → επιβάρυνση, 7. παραλαμβάνω → παραλαβής, 8. χρεώνω → χρέωση, 9. συναινών → συναίνεση, 10. εγγυώμαι → εγγύησης

Πηγή: <http://www.ekpizo.gr> (Διασκευή)

ΛΕΞΙΛΟΓΙΟ

Καθοδηγούμενη δραστηριότητα (2)

Σε συνεργασία με ένα συμμαθητή σας, συμπληρώστε τα κενά στις παρακάτω προτάσεις με τις σύνθετες λέξεις θα σχηματίσετε συνδυάζοντας τις λέξεις του πίνακα και κάνοντας τις αλλαγές που χρειάζονται. Μετά χρησιμοποιήστε τες σε δικές σας προτάσεις.

υπολογισμός φόρος συν κέρδος επί κατανάλωση προ υπέρ αισχρός αλλαγή διαφυγή τόκος

Παράδειγμα

συν+αλλαγή→συναλλαγή

Χρειάζεται μεγάλη προσοχή στις συναλλαγές, καθώς υπάρχουν επιτήδριοι που κυκλοφόρησαν αρκετά πλαστά χαρτονομίσματα.

Λύση

αισχρός + κέρδος → αισχροκέρδεια, προ + υπολογισμός → προϋπολογισμός, 3. υπέρ + κατανάλωση → υπερκατανάλωση, 4. φόρος + διαφυγή → φοροδιαφυγή, 5. επί + τόκος → επιτόκιο

ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΗ

Ελεγχόμενη δραστηριότητα (1)

Στο παρακάτω κείμενο να συμπληρώσετε τα κενά με την κατάλληλη **πρόθεση**. Μαζί με την πρόθεση συμπληρώστε και το άρθρο, όπου αυτό είναι απαραίτητο, όπως στο παράδειγμα.



Οι υπαίθριες αγορές των βιοκαλλιεργητών λειτουργούν χωρίς ενδιάμεσους μεσάζοντες. Αυτό δίνει τη δυνατότητα 0. στους παραγωγούς των βιολογικών προϊόντων να τα διαθέτουν 1. _____ πολύ καλές τιμές. Εμείς πάλι, καταναλώνοντας βιολογικά προϊόντα 2. _____ τις αγορές αυτές, συμβάλλουμε 3. _____ εξισορρόπηση των τιμών, αλλά και στηρίζουμε τη δουλειά τους. Τέσσερις αγορές αυτού του είδους γίνονται στην πόλη μας. Είναι μικρότερες 4. _____ μέγεθος και ποικιλία 5. _____ τις άλλες λαϊκές αγορές. Οι καλλιεργητές συζητούν μεταξύ τους, αλλά και 6. _____ τους πελάτες τους 7. _____ σχετικά θέματα.

Σε μια βιολογική αγορά αξίζει να αγοράσεις μήλα, καθώς τα απλά μήλα ψεκάζονται 8. _____ και δεκαπέντε φορές μέχρι να βρεθούν συσκευασμένα στα ράφια.

Επίσης αξίζουν τα αυγά, που είναι νοστιμότητα, λόγω των συνθηκών εκτροφής των πουλιών και το χώρο που έχουν 9. _____ διάθεση τους 10. _____ να κινούνται.

Λύση

1. σε, 2. από, 3. στην, 4. σε, 5. από, 6. με, 7. για, 8. ως/έως, 9. στη, 10. για

Πηγή: <http://www.parallaxima.gr/reportage/laikes-agores-thessalonikis> (Διασκευή)

ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΗ

Ελεγχόμενη δραστηριότητα (2)

Στο παρακάτω κείμενο να συμπληρώσετε κάθε κενό με την παθητική μετοχή ενός από τα ρήματα, όπως στο παράδειγμα.

επιλέγω, περιορίζω αναγνωρίζω εκπαιδεύω πιστοποιώ εξειδικεύω
--

Παράδειγμα: 0. επιλέγω → *επιλεγμένα*

Οι καλοκαιρινές εκπτώσεις κάνουν χρυσή ပρεμιέρα, αφού τώρα μπορείς να αποκτήσεις **0. επιλεγμένα** προϊόντα, λογισμικό και αξεσουάρ για ηλεκτρονικά προϊόντα με έκπτωση που δεν ξανάγινε. Έως 50%!

Προσοχή: Η προσφορά ισχύει μόνο για αγορές από τα καταστήματα όχι μέσω διαδικτύου, για 1. _____ αριθμό τεμαχίων ανά πελάτη και μέχρι εξαντλήσεως αποθεμάτων. Θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας.

Θα βρεις τη μεγαλύτερη ποικιλία από υπολογιστές, κινητά τηλέφωνα, ταμπλέτες και αξεσουάρ από τις πιο 2. _____ εταιρείες, που συνδυάζουν τεχνολογία αιχμής και εκπληκτική σχεδίαση. Όλα τα προϊόντα μας είναι 3. _____ από τους αρμόδιους οργανισμούς.

Το άρθρο 4. _____ μέλη του προσωπικού μας, που είναι έμπειροι χρήστες των προϊόντων μας, με γνώσεις, συνεχή κατάρτιση και ενημέρωση πραγματοποιούν επίδειξη των δυνατοτήτων των προϊόντων, σε πλήρη λειτουργία, ενώ παραδίδονται και 5. _____ εκπαιδευτικά σεμινάρια χρήσης των συσκευών και εφαρμογών. Επιπλέον το προσωπικό μας μπορεί να επισκεφθεί το χώρο του πελάτη για να αξιολογήσει τις ανάγκες του και να προτείνει λύσεις.

Λύση

1. περιορίζω → περιορισμένο 2. αναγνωρίζω → αναγνωρισμένες 3. πιστοποιώ → πιστοποιημένα, 4. εκπαιδεύω → εκπαιδευμένα, 5. εξειδικεύω → εξειδικευμένα

Πηγή: <http://www.mymedcosmos.gr/frmViewArticle.aspx?AID=63efd90e-dca2-4851-8d56-0370c0d0c3bb> (Διασκευή)

ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΗ

Καθοδηγούμενη δραστηριότητα (1)

Μαζί με έναν συμμαθητή/μία συμμαθήτριά σας αντιστοιχίστε τα παρακάτω λάθη σε αγορές με τις συνέπειες τους και εκφράστε τη σχέση αιτίας-αποτελέσματος με απόλυτη ή σχετική βεβαιότητα.

Αιτία

Συνέπεια

0. πλαστά προϊόντα



1. έλλειψη γνώσης πραγματικών αναγκών
2. καθυστέρηση επιστροφής ελαττωματικού προϊόντος
3. περιττές αγορές
4. φτηνά και αμφιβόλου ποιότητας προϊόντων
5. χρήση πιστωτικής κάρτας

α) επιβλαβείς ουσίες

- β) γρήγορη φθορά
- γ) έλλειψη χώρου

δ) αύξηση του κόστους

- ε) παράλογες αγορές
- στ) άρνηση αλλαγής

Παράδειγμα: 0.α

- Είναι πολύ πιθανό ότι τα πλαστά προϊόντα είναι επικίνδυνα, γιατί έχουν βλαβερές/επιβλαβείς ουσίες.
- Συνέχεια αγοράζεις πλαστά προϊόντα, και συνεπώς κινδυνεύεις από επιβλαβείς ουσίες που ίσως περιέχουν.

Λύση

1.ε, 2.στ, 3.γ, 4.β, 5.δ

Παραδείγματα συνδετικών λέξεων που δηλώνουν αιτία-αποτέλεσμα:

προθέσεις + γενική: εξαιτίας, λόγω
δευτερεύουσες αιτιολογικές προτάσεις: διότι, επειδή, αφού
επιρρηματικές φράσεις: γι' αυτόν τον λόγο, συνεπώς, κατά συνέπεια

ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΗ

Καθοδηγούμενη δραστηριότητα (2)

Μαζί με έναν συμμαθητή/μια συμμαθήτριά χρησιμοποιήστε τις φράσεις της προηγούμενης καθοδηγούμενης δραστηριότητας (1) για να γράψτε 5 περιόδους/προτάσεις με ευχές, όπως στο παράδειγμα.

Παράδειγμα

Ο. πλαστά προϊόντα —————> α) επιβλαβείς ουσίες

Αχ και να μην είχε αγοράσει αυτά τα πλαστά προϊόντα που είναι γεμάτα βλαβερές ουσίες! / Μακάρι να μην είχε αγοράσει τόσα πλαστά προϊόντα. Πολύ φοβάμαι ότι το σπίτι μας είναι γεμάτο επιβλαβείς ουσίες.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΡΑΠΤΟΥ ΛΟΓΟΥ

Επικοινωνιακή δραστηριότητα

Ενόψει των καλοκαιρινών εκπτώσεων, μια τοπική εφημερίδα αποφάσισε να οργανώσει εκστρατεία ενημέρωσης των καταναλωτών. Συμβάλλετε σ' αυτήν την εκστρατεία, γράφοντας ένα σχετικό άρθρο με θέμα «Τι να προσέξετε στις εκπτώσεις». Πριν αρχίσετε να γράφετε, συνεργάζεστε με ένα συμμαθητή ή μία συμμαθήτριά σας για να μοιραστείτε ιδέες που θα σας βοηθήσουν (περίπου 300 λέξεις)

Μερικές ιδέες

Σύγκριση τιμών πριν και μετά τις εκπτώσεις, έρευνα αγοράς, ποιότητα προϊόντων, λίστα με αυτά που πραγματικά χρειαζόμαστε....



ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΡΟΦΟΡΙΚΟΥ ΛΟΓΟΥ

Να δίνεις συμβουλές/να προειδοποιείς

Επικοινωνιακή δραστηριότητα κατά ομάδες: Παιχνίδι ρόλων

Συμμετέχετε σε μια οργάνωση προστασίας καταναλωτών που ετοιμάζει εκστρατεία ενημέρωσης του κοινού για παραπλανητικές διαφημίσεις προϊόντων. Συζητάτε με άλλα μέλη της οργάνωσης σχετικά με τους κινδύνους που ενέχουν τέτοιες διαφημίσεις, επιλέγετε τους τρεις σημαντικότερους και εξηγείτε γιατί είναι σημαντικό να έχουν υπόψη τους οι πολίτες αυτούς τους κινδύνους.

Μερικές ιδέες

Ισχυρισμοί σχετικά με θεραπευτικές ιδιότητες αλοιφών κτλ. (π.χ. για φαλάκρα).

Προϊόντα για γρήγορη απώλεια βάρους.

Προσφορά «δώρων» που δεν υπάρχουν ή που για να τα πάρει ο καταναλωτής θα πρέπει να πληρώσει αντίτιμο.

Ισχυρισμοί ότι ένα προϊόν θα είναι διαθέσιμο για «περιορισμένο χρονικό διάστημα», με στόχο την άμεση πώλησή του.