

Individuals

1. In pairs, choose a role – one person should be a customer and one should be a salesperson. ਜੇੜਾ ਬਣਾ ਕੇ ਆਪੋ ਆਪਣਾ ਕਿਰਦਾਰ ਤਹਿ ਕਰੋ- ਇੱਕ ਜਾਣਾ ਗਾਹਕ ਬਣੇ ਅਤੇ ਦੂਸਰਾ ਵਿਕਰੇਤਾ।
2. The salesperson should choose an item that they have with them and attempt to 'sell' it to their partner. They should use 'very' to make the descriptions stronger. ਵਿਕਰੇਤਾ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਲਵੇ ਅਤੇ ਦੂਸਰੇ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਇਹ ਵਰਤੋਂ ਵੇਚਣ ਦਾ ਯਤਨ ਕਰੇ। ਵਿਕਰੇਤਾ 'very' ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਉਸ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਅਹਿਮੀਅਤ ਦੱਸੇ।
– *This mobile phone is very good value.*
3. The customer should come up with reasons that the product should be cheaper. They should use 'too' to describe these reasons. ਗਾਹਕ ਉਸ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਕੀਮਤ ਘਟਾਉਣ ਦੀ ਵਜ੍ਹਾ ਦੱਸੇ। ਉਹ ਕਾਰਨ ਦੱਸਣ ਲਈ 'too' ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੇ।
– *It's too old.*
4. Swap roles and repeat with a different object. ਆਪਸ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਕਿਰਦਾਰ ਬਦਲੋ ਅਤੇ ਅਲੱਗ ਅਲੱਗ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਾਸਤੇ ਇਹ ਐਕਟੀਵਿਟੀ ਦੁਹਰਾਓ।

Group activity

As a group choose an item that one member of the group has with them. Split the group in half, one group should be salespeople and one group should be customers. The salesperson group should work together to come up with reasons to buy the product, using 'very'. The customer group should work together to come up with reasons for the product to be cheaper. Once groups have had time to decide on a number of positive and negative characteristics, members should pair with someone from the other group and follow stages 2 and 3 of the activity above.

ਗਰੁੱਪ ਐਕਟੀਵਿਟੀ

ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਚੁਣੋ ਜੋ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਇੱਕ ਮੈਂਬਰ ਕੋਲ ਹੋਵੇ। ਗਰੁੱਪ ਨੂੰ ਦੋ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੋ ਇੱਕ ਹਿੱਸਾ ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਦਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਦੂਸਰਾ ਹਿੱਸਾ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦਾ ਬਣੇ। ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਦਾ ਗਰੁੱਪ 'very' ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੇ ਅਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦਾ ਗਰੁੱਪ ਕਾਰਨ ਦੱਸੇ ਕਿ ਵਸਤੂ ਦੀ ਕੀਮਤ ਘੱਟ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਦੋਵੇਂ ਗਰੁੱਪ ਵਸਤੂ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪੱਖਾਂ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿਸੇ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਜਾਣ ਤਾਂ ਮੈਂਬਰ ਆਪਸ ਵਿੱਚ ਦੋ ਦੋ ਦਾ ਗਰੁੱਪ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਉੱਪਰ ਦਿੱਤੀ ਐਕਟੀਵਿਟੀ ਦਾ ਦੂਸਰਾ ਅਤੇ ਤੀਜਾ ਪੜਾਅ ਦੁਹਰਾਓ।