מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

- לזהות טכניקות שיווק שיוצרות לחץ לקנות (דחיפות, לחץ חברתי, תנאים מיוחדים)
- לתרגל קבלת החלטות צרכניות מושכלות במסגרת תקציב
- לנמק עמדה אישית ולהקשיב לדעות אחרות בדילמה

גרסת חנ"מ – פחות פריטים, עד 3 אפשרויות בחירה, בנק מילים, גופן מוגדל ושורות כתיבה רחבות. מומלץ להקריא את ההוראות בקול ולעבוד חלק אחר חלק, בלי הגבלת זמן.

חלק א' – הבנה בסיסית

1. א – ליצור תחושת דחיפות שתגרום לקנות מהר
2. ב – לחץ חברתי
3. א – הוצאה כספית שלא תכננתם מראש

חלק ב' – נכון או לא נכון

1. לא נכון – כדאי לעצור ולבדוק אם המוצר באמת נחוץ
2. נכון – מתנה פשוטה או מתנה בעבודת יד יכולה להיות משמעותית
3. נכון – הרצון להיות כמו כולם משפיע על החלטות קנייה

חלק ג' – השלימו את המשפט

1. דחיפות
2. לחץ
3. חוב

חלק ד' – התאימו מושג להסבר

1. 1 – ד (יוצר תחושת דחיפות לקנות מהר)
2. 2 – ג (רצון להיות כמו כולם בקבוצה)
3. 3 – א (עידוד להוסיף עוד מוצרים לעגלה)
4. 4 – ב (דחיית התשלום לעתיד)

חלק ה' – כתיבה ומחשבה

1. תשובה אישית מנומקת, מתייחסת לתקציב, לחץ חברתי או ערך אחר; יש הנמקה ברורה

חלק ו' – בקצרה

1. הוא יוצר תחושת דחיפות וגורם לנו לפעול מהר בלי לחשוב מספיק

כרטיס יציאה – מה לחפש

- ציפייה לזיהוי של שעון ספירה לאחור, לחץ חברתי או משלוח חינם מותנה
- תשובה אמפתית שמזכירה תקציב או ערכים אישיים
- איכות, הוגנות הייצור, הצורך האמיתי במוצר

טיפים להפעלה:

- אפשר להריץ הצבעה בכיתה לפני הדיון בדף כדי לחבר לדילמות המקוריות
- עודדו תלמידים להביא דוגמאות אישיות מהחיים שלהם בזהירות ובלי שיפוטיות
- לגרסת החינוך המיוחד להשמיט פריטים המסומנים כקשים יותר

דף תרגול: מה הייתם עושים? דילמות בצרכנות נבונה

דף התלמיד/ה חנ"מ

שם: _____ כיתה: _____ תאריך: _____

בדף זה תתרגלו חשיבה על דילמות קנייה אמיתיות שיכולות לצוץ בבלאק פריידי: לחץ חברתי, שעון ספירה לאחור, משלוח חינם ותשלומים דחויים. אין תשובה אחת נכונה – חשוב לדעת לנמק.

בנק מילים: לחץ | חוב | דחיפות

1 חלק א' – הבנה בסיסית

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. מה המטרה העיקרית של שעון ספירה לאחור באתר קניות?

(א) ליצור תחושת דחיפות שתגרום לקנות מהר (ב) להראות מתי החנות סגורה לגמרי

(ג) לעזור לקונה לתכנן את הזמן שלו

2. כשכל הכיתה קונה אותו מוצר ואתם מרגישים שחייבים לקנות גם, זה נקרא:

(א) תקציב משפחתי (ב) לחץ חברתי (ג) סחר הוגן

3. הסיכון המרכזי ב'קנו עכשיו, שלמו אחר כך' הוא:

(א) הוצאה כספית שלא תכננתם מראש (ב) קבלת הנחה קבועה על כל קניה

(ג) ביטול אוטומטי של החוב

2 חלק ב' – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
1	כדאי תמיד לקנות מיד לפני שהמבצע נגמר בלי לבדוק כלום	☐	☐
2	אפשר להביע אכפתיות כלפי חבר גם בלי לקנות את המתנה היקרה ביותר	☐	☐

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
3	לחץ חברתי יכול לגרום לנו לקנות דברים שלא באמת רצינו	☐	☐

3 חלק ג' – השלימו את המשפט

השלימו את המילה החסרה.

1. שעון שמראה 'נגמר בעוד 5 דקות' נועד ליצור תחושת _____

2. כשקונים מוצר רק כי כולם קונים אותו, זו דוגמה ל_____ חברתי

3. קנייה ב'קנו עכשיו שלמו אחר כך' דוחה את התשלום אבל לא מבטלת את ה_____

4 חלק ד' – התאימו מושג להסבר

התאימו: כתבו ליד כל מספר את האות המתאימה מהעמודה השמאלית.

1. שעון ספירה לאחור	___	**א.** עידוד להוסיף עוד מוצרים לעגלה
2. לחץ חברתי	___	**ב.** דחיית התשלום לעתיד
3. משלוח חינם מעל סכום	___	**ג.** רצון להיות כמו כולם בקבוצה
4. קנו עכשיו שלמו אחר כך	___	**ד.** יוצר תחושת דחיפות לקנות מהר

5 חלק ה' – כתיבה ומחשבה

כתבו תשובה מלאה במשפטים שלמים.

1. בחרו אחת מהדילמות שקראתם וכתבו מה הייתם מחליטים ולמה. התייחסו לפחות לשיקול אחד שלא הוזכר בכיתה

6 חלק ו' – בקצרה

ענו בקצרה.

1. הסבירו במילים שלכם למה שעון ספירה לאחור משפיע עלינו כל כך חזק

כרטיס יציאה

תנו דוגמה אחת לטכניקה שיווקית שיוצרת לחץ לקנות מהר

מה הייתם אומרים לחבר שמרגיש לחץ חברתי לקנות משהו יקר?

איך הרגשתי בשיעור? ☹ 😐 🙂 😀