

דף תרגול: מה הייתם עושים? דילמות בצרכנות נבונה

מהדורה למורה **עולים חדשים**

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 עולים חדשים – מילון מילים בראש הדף, משפטים קצרים ושפה פשוטה. אפשר לאפשר מילון אישי ועבודה בזוגות.

חלק א' – הבנה בסיסית

- 1. א – ליצור תחושת דחיפות שתגרום לקנות מהר
- 2. ב – לחץ חברתי
- 3. א – עידוד להוסיף מוצר שלא תכננתם לקנות
- 4. א – הוצאה כספית שלא תכננתם מראש
- 5. ב – איכות הבד ותנאי הייצור שלה
- 6. א – לקבוע מראש כמה מותר להוציא

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
- 4. לא נכון – אם קונים מוצר מיותר, בסך הכל מוציאים יותר כסף
- 5. נכון – מחשבה רגעית מונעת החלטות פזיזות
- 6. לא נכון – לפעמים מחיר נמוך קשור לתנאי ייצור לא הוגנים

חלק ג' – השלימו את המשפט

- 1. דחיפות
- 2. לחץ
- 3. סכום
- 4. חוב
- 5. תקציב

חלק ד' – התאימו מושג להסבר

- 1 – ד (יוצר תחושת דחיפות לקנות מהר)
- 2 – ג (רצון להיות כמו כולם בקבוצה)
- 3 – ב (עידוד להוסיף עוד מוצרים לעגלה)
- 4 – ה (דחיית התשלום לעתיד)
- 5 – א (לפעמים מעיד על תנאי ייצור לא הוגנים)

חלק ה' – כתיבה ומחשבה

- 1. תשובה אישית מנומקת, מתייחסת לתקציב, לחץ חברתי או ערך אחר; יש הנמקה ברורה
- 2. למשל: לקבוע תקציב מראש, לדבר עם מבוגר, לחכות יום לפני ההחלטה

חלק ו' – בקצרה

- 1. הוא יוצר תחושת דחיפות וגורם לנו לפעול מהר בלי לחשוב מספיק
- 2. צרכן נבון חושב, בודק ומתכנן; קנייה אימפולסיבית נעשית בלי מחשבה מראש

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 עולים חדשים

שם: _____ **כיתה:** _____ **תאריך:** _____

כאן נתרגל מצבים של קנייה. לפעמים קשה להחליט מה נכון. נלמד לחשוב לפני שקונים.

📖 מילון קטן:

לחץ חברתי	רצון לקנות כמו שכולם קונים
שעון ספירה לאחור	כלי שיווקי שיוצר תחושת דחיפות לקנות מהר
משלוח חינם מותנה	משלוח ללא תשלום רק אם קונים מעל סכום מסוים
קנו עכשיו שלמו אחר כך	אפשרות לקבל מוצר ולשלם עליו מאוחר יותר
תקציב	סכום כסף שקבעתי מראש להוציא
קנייה אימפולסיבית	קנייה פתאומית בלי לחשוב מראש
סחר הוגן	קנייה שלוקחת בחשבון גם את תנאי הייצור
צרכנות נבונה	קבלת החלטות קנייה מתוך מחשבה ולא רק מתוך רגש

1 חלק א' – הבנה בסיסית

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. למה יש שעון שסופר אחורה באתר?

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

ג) לעזור לקונה לתכנן את הזמן שלו ד) לחסוך לחברה כסף על חשמל

2. מה שם התופעה שבה קונים כי כולם קונים?

א) תקציב משפחתי ב) לחץ חברתי ג) סחר הוגן ד) הנחת חבר

3. למה מוסיפים לנו עוד קצת כדי לקבל משלוח חינם?

א) עידוד להוסיף מוצר שלא תכננתם לקנות ב) חיסכון ודאי בכל מקרה ג) מתנה מהחברה בלי תנאי

ד) חובה חוקית של החנות

4. מה הסכנה כשמשלמים רק בעתיד?

א) הוצאה כספית שלא תכננתם מראש ב) קבלת הנחה קבועה על כל קניה ג) ביטול אוטומטי של החוב

ד) משלוח מהיר יותר

5. מה עוד חשוב חוץ מהמחיר הזול?

א) רק את הצבע שלה ב) איכות הבד ותנאי הייצור שלה ג) רק כמה כפתורים יש לה

ד) רק כמה זמן המשלוח יארך

6. מה כדאי לעשות לפני שקונים כשיש תקציב מוגבל?

א) לקבוע מראש כמה מותר להוציא ב) לקנות הכל ולבדוק מחירים אחר כך ג) להתעלם לגמרי מהמחיר

ד) לבקש מחברים שיקנו בשבילכם

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	☐	☐
3	לחץ חברתי יכול לגרום לנו לקנות דברים שלא באמת רצינו	☐	☐
4	הוספת מוצר כדי לקבל משלוח חינם תמיד חוסכת כסף	☐	☐
5	כדאי להתייעץ או לחשוב רגע לפני קנייה מהירה כשיש שעון ספירה לאחור	☐	☐
6	מחיר נמוך מאוד תמיד מעיד שהמוצר טוב והוגן כלפי כולם	☐	☐

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. תוספת מוצר כדי לקבל משלוח חינם יכולה להעלות את ה _____ הכולל שמשלמים

4. קנייה ב'קנו עכשיו שלמו אחר כך' דוחה את התשלום אבל לא מבטלת את ה _____

5. לפני קנייה גדולה כדאי לקבוע _____ ולהישאר בגבולותיו

4 חלק ד׳ – התאימו מושג להסבר

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

1. שעון ספירה לאחור	___	**א.** לפעמים מעיד על תנאי ייצור לא הוגנים
2. לחץ חברתי	___	**ב.** עידוד להוסיף עוד מוצרים לעגלה
3. משלוח חינם מעל סכום	___	**ג.** רצון להיות כמו כולם בקבוצה
4. קנו עכשיו שלמו אחר כך	___	**ד.** יוצר תחושת דחיפות לקנות מהר
5. מחיר נמוך מאוד	___	**ה.** דחיית התשלום לעתיד

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

2. הציעו שתי דרכים להתמודד עם לחץ חברתי לקנות מוצר שלא תכננתם לקנות

6 חלק ו' – בקצרה

ענו בקצרה.

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

2. מה ההבדל בין 'צרכן נבון' לבין מישהו שקונה מתוך דחף רגעי?

כרטיס יציאה

תנו דוגמה אחת לטכניקה שיווקית שיוצרת לחץ לקנות מהר

מה הייתם אומרים לחבר שמרגיש לחץ חברתי לקנות משהו יקר?

מה חשוב לבדוק לפני קנייה חוץ מהמחיר?

איך הרגשתי בשיעור? ☹ 😐 🙂 😀