# מהדורה למורה – מפתח תשובות

## מטרות הדף:

- להבין את ההבדל בין החלטות רגשיות לרציונאליות בצרכנות
- להכיר טכניקות שיווק נפוצות ואת הזכויות של הצרכן
- לזהות סכנות של הונאות צרכניות ברשת ולדעת כיצד להתגונן מפניהן

גרסה רגילה – כל הפריטים.

### חלק א׳ – הבנה בסיסית

1. ב – רציונאלית
2. ב – קנייה מתוך דחף רגעי בלי מחשבה
3. ב – בדרך כלל לא, ההשפעה זמנית בלבד
4. ב – טכניקת שיווק מכוונת
5. ב – להגן על זכויות הקונים
6. ב – לבדוק את מהימנות המקור לפני פעולה

### חלק ב׳ – נכון או לא נכון

1. לא נכון – החלטה רציונאלית מבוססת על חשיבה והשוואה, לא על דחף
2. נכון – אושר קשור יותר לחוויות וקשרים מאשר לרכישת חפצים
3. לא נכון – סידור המדפים מתוכנן בקפידה כדי להשפיע על בחירות הקונים
4. נכון – חוק הגנת הצרכן מאפשר להגיש תלונות ולדרוש פתרון
5. לא נכון – קיימות הונאות המתחזות לבנקים כדי לגנוב מידע
6. נכון – מחיר נמוך לעיתים משקף עלות נסתרת בייצור או באיכות

### חלק ג׳ – השלמת מילים

1. רגשית
2. צרכן
3. הונאה
4. שיווק
5. סביבה
6. מידע

### חלק ד׳ – התאמה

- 1 – ד (מבוססת על השוואה ובדיקה)
- 2 – ג (מבוססת על דחף רגעי)
- 3 – ה (מגן על זכויות הקונים)
- 4 – א (ניסיון לגנוב מידע או כסף)
- 5 – ו (טכניקות שיווק בחנות)
- 6 – ב (עלולה לפגוע באיכות או בסביבה)

### חלק ה׳ – סדר נכון

1. מקבלים הודעה שמבקשת פרטים אישיים ברשת
2. בודקים אם המקור מהימן ומוכר
3. לא מזינים פרטים אם יש חשד
4. מדווחים או חוסמים את השולח החשוד

### חלק ו׳ – חשיבה והבעה

1. תשובה אישית המראה הבנה של ההבדל בין קנייה רגשית לרציונאלית
2. תשובה הכוללת דוגמאות כמו מבצעים מפתים, מוזיקה בחנות, מול תכנון רשימת קניות מראש

### כרטיס יציאה – מה לחפש

- רציונאלית - חשיבה והשוואה; רגשית - דחף רגעי
- למשל מיקום מוצרים ליד הקופה או מבצעים בולטים
- לבדוק מהימנות המקור ולא למסור פרטים לפני כן

## טיפים להפעלה:

- אפשר לפתוח את השיעור בדוגמה אישית של קנייה רגשית כדי לעורר דיון
- מומלץ לשלב דוגמאות מהחיים האמיתיים של התלמידים מהסופרמרקט או מהרשת
- בחלק הפתוח כדאי לעודד שיתוף בכיתה תוך שמירה על כבוד הדדי

# דף תרגול: צרכנות מודעת וקבלת החלטות פיננסיות

דף התלמיד/ה רגיל

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

כל יום אנחנו מקבלים החלטות קנייה רבות, לפעמים מתוך מחשבה ולפעמים מתוך רגש. דף זה יעזור לכם להבין מה משפיע עלינו כצרכנים, מהן הזכויות שלנו ואיך נשמרים מהונאות.

## 1 חלק א׳ – הבנה בסיסית

הקיפו את התשובה הנכונה.

**1.** החלטת קנייה המבוססת על השוואת מחירים ובדיקת צורך היא החלטה:

א) רגשית ב) רציונאלית ג) אקראית ד) חברתית

**2.** מה מאפיין החלטת קנייה רגשית?

א) בדיקת מחירים במספר חנויות ב) קנייה מתוך דחף רגעי בלי מחשבה ג) קריאת ביקורות מראש

ד) השוואת איכות מוצרים

**3.** האם קנייה מרובה של מוצרים יכולה להגביר תחושת אושר לאורך זמן?

א) כן, תמיד ובאופן קבוע ב) בדרך כלל לא, ההשפעה זמנית בלבד ג) רק אם קונים דברים יקרים

ד) כן, אבל רק לילדים

**4.** מיקום מוצרי המתיקה ליד הקופה בסופרמרקט הוא דוגמה ל:

א) טעות בתכנון החנות ב) טכניקת שיווק מכוונת ג) חוק צרכנות מחייב ד) בדיקת איכות

**5.** מה מטרת 'חוק הגנת הצרכן'?

א) להגדיל מכירות לחברות ב) להגן על זכויות הקונים ג) להוריד מחירים בכל חנות

ד) לבטל אחריות על מוצרים

**6.** כאשר אתר מבקש פרטי כרטיס אשראי בהודעה חשודה שהגיעה ברשת, מומלץ:

א) למלא את הפרטים מיד ב) לבדוק את מהימנות המקור לפני פעולה ג) לשתף את ההודעה עם חברים

ד) להתעלם ולא לבדוק כלל

## 2 חלק ב׳ – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

| # | משפט | ✔ נכון | ✘ לא נכון |
|---|---|---|---|
| 1 | החלטה רציונאלית מתקבלת מתוך דחף רגעי. | ☐ | ☐ |
| 2 | מחקרים מראים שצריכה חומרית מוגזמת לא בהכרח מביאה לאושר ארוך טווח. | ☐ | ☐ |
| 3 | סידור המדפים בסופרמרקט נעשה באקראי לגמרי. | ☐ | ☐ |
| 4 | לצרכן יש זכות להגיש תלונה אם מוצר שקנה פגום. | ☐ | ☐ |

| # | משפט | ✔ נכון | ✘ לא נכון |
|---|---|---|---|
| 5 | כל הודעה שמגיעה מגורם המזדהה כבנק היא בהכרח אמינה. | ☐ | ☐ |
| 6 | מוצר זול יכול לפעמים לעלות ביוקר מבחינה סביבתית או איכותית. | ☐ | ☐ |

## 3 חלק ג׳ – השלמת מילים

השלימו את המילה החסרה.

**1.** החלטה המבוססת על רגש ולא על חשיבה נקראת החלטה _____ .

**2.** החוק שמגן על זכויות הקונים נקרא חוק הגנת ה _____ .

**3.** ניסיון לגנוב כסף או מידע מקונה ברשת נקרא _____ צרכנית.

**4.** מיקום מוצרים אסטרטגי בחנות הוא טכניקת _____ .

**5.** מוצרים זולים מאוד עלולים לפגוע ב _____ או באיכות החיים.

**6.** כדי להימנע מהונאות יש לשמור על אבטחת _____ אישי.

## 4 חלק ד׳ – התאמה

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

| | | |
|---|---|---|
| **1.** החלטה רציונאלית | ___ | **א.** ניסיון לגנוב מידע או כסף |
| **2.** החלטה רגשית | ___ | **ב.** עלולה לפגוע באיכות או בסביבה |
| **3.** חוק הגנת הצרכן | ___ | **ג.** מבוססת על דחף רגעי |
| **4.** הונאה ברשת | ___ | **ד.** מבוססת על השוואה ובדיקה |
| **5.** סודות הסופר | ___ | **ה.** מגן על זכויות הקונים |
| **6.** צריכה זולה | ___ | **ו.** טכניקות שיווק בחנות |

## 5 חלק ה׳ – סדר נכון

מספרו את השלבים לפי הסדר הנכון (1, 2, 3...).

| | |
|---|---|
| ☐ | מדווחים או חוסמים את השולח החשוד |
| ☐ | לא מזינים פרטים אם יש חשד |
| ☐ | מקבלים הודעה שמבקשת פרטים אישיים ברשת |
| ☐ | בודקים אם המקור מהימן ומוכר |

## 6 חלק ו׳ – חשיבה והבעה

כתבו תשובה מלאה במשפטים שלמים.

**1.** תארו מקרה שבו קניתם משהו מתוך רגש ולא מתוך צורך אמיתי. מה הייתם עושים אחרת היום?

**2.** הציעו שתי דרכים שבהן חנות יכולה לעודד קנייה רגשית, ושתי דרכים להתגונן מפניהן כקונים מודעים.

### כרטיס יציאה

מהו ההבדל בין החלטת קנייה רציונאלית לרגשית?

תנו דוגמה אחת לטכניקת שיווק בסופרמרקט.

מה כדאי לעשות כשמקבלים הודעה חשודה המבקשת פרטים אישיים?

איך הרגשתי בשיעור? ☹ 😐 🙂 😀