מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

- להכיר מושגים מכלכלה התנהגותית כמו מערכת 1 ומערכת 2
- לתרגל חישוב הנחות אמיתיות מול הנחות מדומות
- לזהות טכניקות שכנוע בפרסומות ולהבין סיכוני אשראי ופרטיות

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' – זיהוי טריקים ומערכות חשיבה

1. א – מערכת 1 (אינטואיציה)
2. ב – לגרום לקונה להחליט מהר בלי לבדוק

חלק ב' – נכון או לא נכון

1. לא נכון – לפעמים המחיר המקורי מנופח כדי שההנחה תיראה גדולה יותר
2. נכון – תכנון מראש מונע קניות אימפולסיביות

חלק ג' – השלמת מילים

1. מחיר
2. מערכת

חלק ד' – התאמה: מושג ↔ פירוש

- 1 – ד (חשיבה מהירה ואינטואיטיבית)
- 2 – ג (חשיבה איטית ומנותחת)
- 3 – ב (מחיר מקורי מנופח כדי שההנחה תיראה גדולה)
- 4 – א (כל השלבים מהייצור ועד המוצר אצל הצרכן)

חלק ה' – חשבון של מבצעים

1. 150 שקל

חלק ו' – כותבים

1. תלמידים יציגו עמדה ברורה, שני נימוקים רלוונטיים, ומסקנה; שימוש נכון בלשון טיעון

כרטיס יציאה – מה לחפש

- מערכת 1-מהירה ורגשית, מערכת 2-איטית ומנתחת
- בודקים אם המחיר ה'מקורי' הגיוני לעומת מחירים באתרים אחרים
- לחץ זמן, מילות ציווי, הפלגה, פנייה לרגש

טיפים להפעלה:

- אפשר לפתוח עם דוגמת פרסומת אמיתית מהכיתה ולנתח יחד איזו מערכת חשיבה היא מפעילה
- לחלק את הדף לתחנות לפי מדור (צרכנות, סביבה, שפה) ולתת לכל קבוצה חלק אחד
- בחלק הפתוח כדאי לקיים דיון קצר לפני הכתיבה כדי להעשיר את הטיעונים

דף תרגול: בלאק פריידי – צרכנות נבונה (תיכון)

דף התלמיד/ה חנ"מ

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

בדף זה תתרגלו מושגים מתחום הכלכלה ההתנהגותית, זיהוי מבצעים אמיתיים מול מדומים, חישובי הנחה ואחוזים, ושפת השכנוע שבה משתמשים פרסומאים בתקופת בלאק פריידי.

בנק מילים: מחיר | מערכת

1 חלק א' – זיהוי טריקים ומערכות חשיבה

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. פרסומת שמשתמשת במילים כמו "עכשיו או לעולם לא" פונה בעיקר ל...

(א) מערכת 1 (אינטואיציה) (ב) מערכת 2 (ניתוח) (ג) תקציב משפחתי

2. מה המטרה העיקרית של "לחץ זמן" במבצעים?

(א) לגרום לקונה לחשוב בזהירות (ב) לגרום לקונה להחליט מהר בלי לבדוק

(ג) להוזיל את המוצר באמת

2 חלק ב' – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
1	הנחה של "50%" תמיד משקפת מחיר אמיתי ומדויק	☐	☐
2	כדאי לבנות רשימת קניות ותקציב לפני בלאק פריידי	☐	☐

3 חלק ג' – השלמת מילים

השלימו את המילה החסרה.

1. כדי להשוות בין מוצרים כדאי לבדוק את ה_____ ליחידה

2. הרגש שגורם לנו לקנות בלי לחשוב שייך בעיקר ל _____ 1

4 חלק ד' – התאמה: מושג ↔ פירוש

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

1. מערכת 1	___	**א.** כל השלבים מהייצור ועד המוצר אצל הצרכן
2. מערכת 2	___	**ב.** מחיר מקורי מנופח כדי שההנחה תיראה גדולה
3. הנחה מדומה	___	**ג.** חשיבה איטית ומנותחת
4. שרשרת אספקה	___	**ד.** חשיבה מהירה ואינטואיטיבית

5 חלק ה' – חשבון של מבצעים

ענו בקצרה.

1. מוצר שעלה 200 שקל קיבל הנחה של 25%. מה המחיר אחרי ההנחה?

6 חלק ו' – כותבים

כתבו תשובה מלאה במשפטים שלמים.

1. כתבו פסקת טיעון קצרה (4-5 משפטים): האם כדאי לקנות בבלאק פריידי? נמקו עם שני טיעונים לפחות

כרטיס יציאה

מהי ההבדל בין מערכת 1 למערכת 2?

איך מזהים הנחה מדומה?

איך הרגשתי בשיעור? ☹ 😐 🙂 😀