



### למורה:

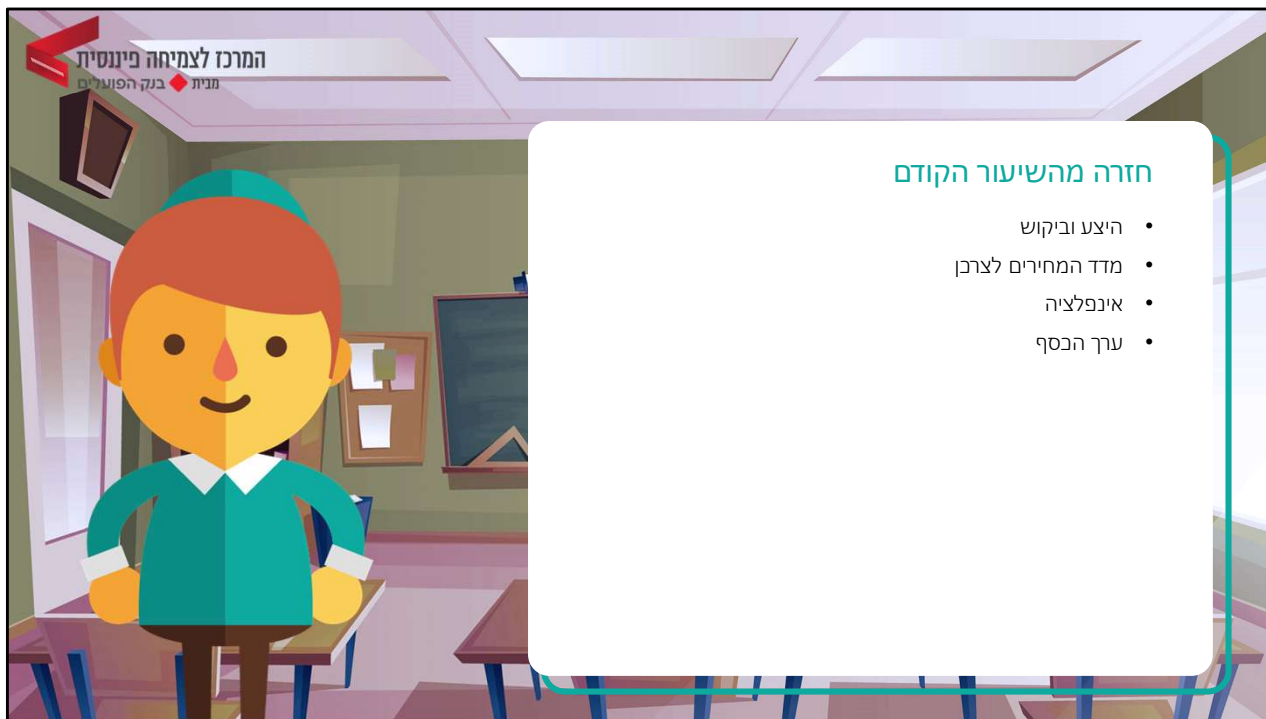
זהו שיעור מס' 10 בתכנית "חינוך לאחריות" המיועד לכיתות ז'-ח'. מיקום השיעור ברצף הלמידה: שיעור עשירי בתכנית, תחת חטיבת "תרבות הצריכה": אחרי שיעור מס' 9- 'הג'ינס הזה יקר או זול?' ולפני שיעור מס' 11 'עולם הפרסום'. עדיף לסדר את הכיתה בצורת ח' בשביל שיהיה מקום לפעילויות השונות במהלך השיעור.

### **נושאי השיעור:**

- הצריכה בישראל והצריכה המקוונת
- איך שולטים בתאוות הקניות
- טעויות של צרכנים

### **ציוד נדרש לשיעור:**

- להצגת המצגת: מחשב עם חיבור לאינטרנט, מקרן, רמקולים (מומלץ- להקרנת סרטון)
- נספח א- שקף 15



### חזרה מהשיעור הקודם

- היצע וביקוש
- מדד המחירים לצרכן
- אינפלציה
- ערך הכסף

### למורה (2 דק')

**בצע** חזרה על השיעור הקודם. **אמרי**: השיעור הקודם היה השיעור התשיעי שלנו ודיברנו על היצע וביקוש.

מישהו רוצה להזכיר לנו מהו היצע וביקוש? איך נקבעים מחירים למוצרים ושירותים? לאחר מכן דיברנו על מדד המחירים לצרכן ועל אינפלציה. מישהו רוצה להזכיר מהי אינפלציה ואיך היא נגרמת? **אספי** תשובות **והסבירי** אם משהו לא ברור. **שאלי** לבסוף: האם יש משהו לא מובן מהשיעור הקודם?



למורה: (6 דק לפעילות כולה)

פעילות דיון כיתתי- מה מאחורי הגרפיטי?

**מטרת הפעילות:** התלמידים ידונו בחסרונות תרבות הצריכה תוך התייחסות לציורי גרפיטי או כרזות הבאות למחות נגד תרבות הצריכה.

**מהלך הפעילות:** הציגי ב-4 השקפים הבאים כרזות/ גרפיטי העוסקים בביקורת נגד תרבות הצריכה.

**שאלי** את התלמידים: מה אתם רואים בכרזה זו? מה לדעתכם עומד מאחורי כרזה זו?  
**הסבירי:** זוהי כרזה ליום ללא קניות של ארגון אדבסטרס. המספרים מהווים את הכיתוב  
"Escape Captivity - הבריחה מהשבי"

## מה מאחורי הגרפיטי?



### למורה:

**שאלי** את התלמידים: מה אנו רואים בגרפיטי זה? מה לדעתכם עומד מאחוריו?  
**הסבירי:** בגרפיטי זה אנו רואים שרשום את המשפט המוכר "דע מאין באת ולאן אתה הולך"  
מתחת לציור של האדם כקוף המתפתח לאדם קדמון ולאדם המודרני כיום עד שהוא נהפך  
לקו שהוא חלק מהברקוד שכולנו מוכרים. גרפיטי שבא למחות על תרבות הצריכה. (אמן לא  
ידוע)

מה מאחורי הגרפיטי?



למורה:

**שאלי** את התלמידים: מה אנו רואים בגרפיטי זה? מה לדעתכם עומד מאחוריו?  
**הסבירי:** זהו שלט שתלוי על קיר שבא להזכיר לנו שמותגים שאנו מבזבזים עליהם כסף לא באים עם ערכים. (אמן לא ידוע)

## מה מאחורי הגרפיטי?



### למורה:

**שאלי** את התלמידים: מה אנו רואים בגרפיטי זה? מה לדעתכם עומד מאחוריו?  
**הסבירי:** גרפיטי של אמן הרחוב בנקסי המוחה נגד תרבות הצריכה. הציור נקרא "Shop Until You Drop" - עד שתקרוס (ובפירוש קיצוני יותר - עד שתמות

### ביקורת על תרבות הצריכה

**בעיית הערכים:**  
התייחסות למוצר לפי  
הערך הכלכלי שלו ולא  
לפי הערך האמיתי שלו

**בעיית הבזבזנות:**  
בזבז כסף,  
זיהום הסביבה,  
שימוש בחומרי טבע  
שלא לצורך.

**העולם כמוצר צריכה:**  
הכל ניתן לקנייה:  
הטבע, גוף האדם, יחסים  
בין אישים ועוד

**בעיית אי-ההיקשרות:**  
הכל ניתן להחלפה,  
לכן אין ערך גבוה לדברים  
ולא נקשרים אליהם

למורה: (6 דק')

**הציגי את הביקורת הראשונה: בעיית הבזבזנות. בקשי מאחד הילדים להסביר את הביקורת. הסביר:**

1. בעיית הבזבזנות: הבעיה ב"תרבות הצריכה" היא שאנחנו מבזבזים יותר מדי כסף על קניות. במילים אחרות, אנחנו בזבזנים וכל הזמן "צריכים" וצורכים עוד ועוד דברים. מה רע בבזבזנות? ניתן למקד את הבעיה שבבזבזנות בשלוש נקודות: [א] בעקבות הבזבזנות אנחנו מזהמים ומשאירים אחרינו חומרי לוואי רבים; ב-בגלל הבזבזנות אנחנו לא משאירים לבאים אחרינו חומרי דלק ואנרגיה; ג- הבזבזנות היא צורה של תלות אנושית בדברים והעדר יכולת להיות עצמאי.

**הציגי את הביקורת השניה: בעיית הערכים. בקשי מאחד הילדים להסביר את הביקורת. הסביר:**

2. בעיית הערכים: הבעיה ב"תרבות הצריכה" היא שאנחנו לא מתייחסים לערכם האמיתי של הדברים. כלומר, כצרכנים אנחנו מעריכים דברים מבחינת ערכם הכלכלי, קרי המחיר שלהם, ולא מתוך התייחסות לערכם האמיתי.

**הציגי את הביקורת השלישית: בעיית אי ההקשרות. בקשי מאחד הילדים להסביר את הביקורת.**

### **הסבירי:**

3. בעיית אי ההיקשרות- ילד עני שאין לו צעצועים רבים מסוגל להיקשר לבובה או דובי מסוים. סבתא הייתה מאוד קשורה לסדינים והמפות שקבלה כנדוניה ביום שבו נישאה. בתרבות שבה יש כל דבר הוא בר החלפה ויש ריבוי אדיר של חפצים רבים ושונים הנטייה להיקשר לדברים יורדת. איזה מין תרבות היא תרבות שבה הכול בר החלפה ואין צורך להיקשר לכלום? מה האדם מאבד כשאין דברים שיקרים ללבו באופן מיוחד?

**הציגי את הביקורת הרביעית: העולם כמוצר צריכה. בקשי מאחד הילדים להסביר את הביקורת.**

### **הסבירי:**

4. העולם כמוצר צריכה: הבעיה ב"תרבות הצריכה" שהיא מכרסמת ביכולת שלנו להתייחס לעולם הסובב אותנו שלא כמוצר צריכה: הטבע הופך לנדל"ן, בני-אדם הופכים למשאב או לסחורה ועוד...







למורה: (15 דק')

**הסבירי:** על מנת להצליח לעמוד בתקציב שלנו, עלינו להכיר טעויות נפוצות של צרכנים על מנת ללמוד איך להימנע מהם ובכך לחסוך בכסף. פעילות טעויות של צרכנים:

**מטרת הפעילות:** התלמידים יכירו ויסבירו את טעויות הצרכנים הנפוצות. **ציוד נדרש:** נספח א (שקף 15)

**מהלך הפעילות:** חלקי את הכיתה ל-5 קבוצות. כל קבוצה תקבל טעות צרכנים נפוצה (ראי טעויות בנספח א). על כל קבוצה להכין הצגה קצרה (באורך דקה) שתסביר את הטעות שקיבלו בעוד שאר הכיתה צריכה להבין באיזו טעות מדובר. בסוף כל הצגה וניחוש של הכיתה, על הכיתה להסביר את הטעות לפי הבנתם ולפי הפתק שקיבלו. **חדדי** את ההבנה במקרה הצורך לפני מעבר להצגה הבאה. זמן עבודה בקבוצות: 7 דק'. זמן הצגה לכל קבוצה: דקה

**טעויות של צרכנים**

- הזול עולה ביוקר
- חשב את המחיר האמיתי
- אל תסתכל בקנקן אלא במה שיש בו
- מעמיסים על העגלה
- נאמנות קבועה למוצר

- האם אתם גם עושים את הטעויות הללו?
- האם ההורים שלכם עושים את הטעויות הללו?

### למורה: (3 דק')

**סכמי בקצרה את טעויות הצרכנים שעלו בפעילות הקודמת:**

1. אל תסתכל בקנקן אלא במה שיש בו.
2. חשב את המחיר האמיתי.
3. הזול עולה ביוקר.
4. נאמנות קבועה למוצר.
5. מעמיסים על העגלה.

### **שאלי:**

האם גם אתם עושים את הטעויות האלה?

האם לדעתכם ההורים שלכם עושים את הטעויות האלה?



למורה: (דקה)

**סכמי** את השיעור: בשיעור זה למדנו על תרבות הצריכה. למדנו על הדברים הטובים שהיא מביאה איתה- נוחות, מבחר, היכולת לבצע השוואת מחירים, תחרות חופשית ועוד. עם זאת, למדנו גם להכיר את הצדדים הפחות טובים שלה- פגיעה אקולוגית שנוצרת בשל זבל מצטבר וייצור מסיבי של המפעלים, איבוד ערך לחפצים כי אין ברי החלפה, בזבזנות כסף ועוד. לאחר מכן דיברנו מעט על טעויות נפוצות של צרכנים: גודל מטעה של אריזות מוצרים, מבצעים מטעים, איכות ירודה שעלולה לעלות לנו ביוקר ועוד.

**הציגי** לתלמידים את השאלה למחשבה לשיעור הבא: איזו פרסומת שמוקרנת בימים אלו בטלוויזיה אתם אוהבים? מדוע אתם אוהבים אותה?

### נספח עבודה בקבוצות- טעויות צרכנים

אל תסתכל בקנקן אלא במה שיש בו- לא כל מוצר בעל אריזה גדולה וצבעונית הוא בהכרח טוב יותר או מלא יותר. לפעמים הגודל מטעה ולכן יש להסתכל על התווית של המוצר ולהשוות אותו למוצר אחר. לפעמים 2 מוצרים שונים יכולים להכיל את אותה כמות בדיוק אבל האריזה הגדולה יותר תטעה אותנו.

חשב את המחיר האמיתי- לא כל "מבצע" הוא באמת משתלם לנו כמו שמנסים לגרום לנו לחשוב. בנוסף, ישנם מחירים מטעים- 25.90 זה לא 25 שקלים, אלא יותר כמו 26 שקלים.

הזול עולה ביוקר- ישנם סוגים שונים של מוצרים באיכויות שונות. לא בהכרח הכי יקר הוא הכי איכותי, אבל גם לפעמים עדיף להשקיע במשהו איכותי ויקר מעט יותר שיחזיק מעמד, מאשר לקנות מוצר זול שלא יחזיק מעמד הרבה זמן ותאלצו לקנות את אותו מוצר שוב ושוב או לבזבז כסף על תיקונים.

נאמנות קבועה למוצר- לפעמים אנחנו כל כך רגילים לקנות את אותו מוצר שאנו צורכים כבר שנים, שאנו לא טורחים לבדוק אם המחיר שלו השתנה, אם הכמות שלו השתנתה או האם יצא מוצר דומה ששווה לטעום אותו.

מעמיסים על העגלה- לפעמים יש מבצעים "שווים" שגורמים לנו לקחת עוד ועוד מאותו מוצר למרות שאנחנו בכלל לא צריכים כמות גדולה ממנו. אם זה מוצר שאתם משתמשים בו הרבה והמבצע מתאים לכם- מעולה. אם לא והמוצר עלול להתקלקל לפני שתספיקו להשתמש בו- כדאי לשקול שנית אם המבצע מתאים לנו.

### למורה: נספח א

גזרי את המלבנים וחלקי כל מלבן לקבוצה.

1. אל תסתכל בקנקן אלא במה שיש בו- לא כל מוצר בעל אריזה גדולה וצבעונית הוא בהכרח טוב יותר או מלא יותר. לפעמים הגודל מטעה. יש להסתכל על התווית של המוצר ולהשוות אותו למוצר אחר. לפעמים 2 מוצרים שונים יכולים להכיל את אותה כמות בדיוק אבל האריזה הגדולה יותר תטעה אותנו.
2. חשב את המחיר האמיתי- לא כל "מבצע" הוא באמת משתלם לנו כמו שמנסים לגרום לנו לחשוב. בנוסף, ישנם מחירים מטעים- 25.90 זה לא 25 שקלים, אלא יותר כמו 26 שקלים.
3. הזול עולה ביוקר- בשיעור הקודם למדנו שישנם סוגים שונים של מוצרים באיכויות שונות- לא בהכרח הכי יקר הוא הכי איכותי אבל גם לפעמים עדיף להשקיע במשהו איכותי ויקר מעט יותר שיחזיק מעמד, מאשר לקנות מוצר זול שלא יחזיק מעמד הרבה זמן ותאלצו לקנות את אותו מוצר שוב ושוב או לבזבז כסף על תיקונים.
4. נאמנות קבועה למוצר- לפעמים אנחנו כל כך רגילים לקנות את אותו מוצר שאנו צורכים כבר שנים, שאנו לא טורחים לבדוק אם המחיר שלו השתנה, אם הכמות שלו השתנתה או האם יצא מוצר דומה ששווה לטעום אותו.
5. מעמיסים על העגלה- לפעמים יש מבצעים "שווים" שגורמים לנו לקחת עוד ועוד מאותו מוצר למרות שאנחנו בכלל לא צריכים כמות גדולה ממנו. אם זה מוצר שאתם משתמשים בו הרבה והמבצע מתאים לכם- מעולה. אם לא והמוצר עלול להתקלקל לפני שתספיקו

להשתמש בו- כדאי לשקול שנית אם המבצע מתאים לנו.