

# קידום נוער תוכנית היל"ה השכלת יסוד ולימודי השלמה

## מדריך למורה במקצוע

### חינוך פיננסי

### תוכנית לימודים למסלולי 10 ו-12

### שנות לימוד

### כותבות התוכנית: רקפת המאירי, אילת כ"ץ

2015

## תוכן עניינים

2	רציונל וסילבוס
5	דרכי הוראה ולמידה – עקרונות
6	1. יחידה ראשונה – שיעור פתיחה
23	2. יחידה שנייה – היגדים, תפיסות, עמדות ואמונות ביחס לכסף
37	3. יחידה שלישית – כלכלה בגובה העיניים – מושגים
54	4. יחידה רביעית – תקציב אישי
60	5. יחידה חמישית – להתייחד עם הבנק
74	6. יחידה שישית – פרסומת
89	7. יחידה שביעית – הקניון
95	8. יחידה שמינית – צרכנות נבונה
109	9. יחידה תשיעית – חשיבות החיסכון
113	10. יחידה עשירית – "קבלת החלטות"
127	11. יחידת סיכום

## רציונל וסילבוס

אדם וקהילה קובעים על פי ערכי היסוד שלהם והדברים החשובים להם את סדרי העדיפויות ועל פי זה גם את החלטותיהם לגבי השימוש במשאבים ובכסף.

כסף הוא אחד מהמשאבים המנהלים את העולם, וכצרכני העולם המודרני עלינו להתנהל פיננסית, ללמוד להתמודד עם סוגיות כלכליות המשפיעות על חיינו היום ובעתיד. החינוך הפיננסי הוא ערוץ חשוב להכשרת בני הדור הצעיר להשתלבותם בחיים המודרניים בחברה כאזרחים וכצרכנים נבונים. חינוך פיננסי הוא הבנת מעורבות הכסף בתחומי החיים ופיתוח המיומנויות להתנהל נכון ולקבל החלטות מושכלות לגבי השימוש בכסף.

בשל חשיבותו הרבה הוכנס נושא החינוך הפיננסי למערכת החינוך, במטרה להכיר לבני הנוער את המציאות הכלכלית בה אנו חיים להעלות ולפתח מודעות לשימוש בכסף, על היבטיו השונים בהתייחס לצריכה, חיסכון, תכנון תקציבי ועוד.

חינוך פיננסי רלוונטי לכל אדם בכל שלב לאורך חייו. ככל שאדם מתבגר, עליו לקבל החלטות פיננסיות רבות ומורכבות.

התוכנית פותחה בהתאם לאסטרטגיה הלאומית המקדמת תכניות חינוך פיננסי, החל מילדים ובני נוער, דרך צעירים בראשית דרכם העצמאית, ועד לבוגרים וגיל הפרישה.

האסטרטגיה מתווה את חזון מדינת ישראל בחינוך הפיננסי והצעדים שיש לנקוט להשגתו. החזון הוא: חברה בעלת מודעות, ידע וכלים המאפשרים קבלת החלטות פיננסיות מושכלות. בתכנית מפורטות מטרות הנגזרות מהחזון: הגברת מודעות לחשיבות חינוך פיננסי, הנגשת מידע, הקניית מיומנויות פיננסיות בסיסיות.

תכנית הלימודים "חינוך פיננסי" מיועדת לתלמידי היל"ה במסלולי 9 ו-10 שנ"ל התוכנית בת 60 שעות.

45 שעות הוראה למידה מחייבות + 15 שעות הרחבה והעמקה.

בחלק מיחידות התוכנית משולבים היבטים חינוכיים - טיפוליים.

חלק החובה בתוכנית בנוי מ- 22 שיעורים בני שיעתיים = 44 שעות .

פעילויות ההרחבה מצויות בתוך כול אחד מהנושאים הנלמדים. סה"כ 16 שעות.

## מטרות התוכנית חינוך פיננסי :

- העלאת הנושא למודעות, וניהול השיח והדיון סביבו.
- סיוע לתלמיד, בזיהוי עמדות ואמונות אישיות ביחס לכסף.
- לימוד, הקנייה והבנת מושגי יסוד בסיסיים בכלכלת הכסף, השפעתו ומעורבותו בתחומי חיים רבים.
- משמעות וחשיבות הבנק בחיינו: התנהלות בפתיחת חשבון, שימוש בצ'קים, ושימוש בכרטיס אשראי.
- חשיפה לתחום הצרכנות והפרסומת בעולם השפע.
- פיתוח מיומנויות וקבלת כלים של צרכנות נבונה.
- לימוד ותרגול כיצד להתנהל נכון עם כסף.
- פיתוח לימוד ותרגול בקבלת מידע רלוונטי תוך מודעות לבחירת חלופות וסדרי עדיפויות.
- פיתוח ערכים כגון: אחריות אישית, ערכים חברתיים, פיתוח יכולת תקשורת אישית וקבוצתית, הקשבה וכיבוד דעת האחר, יכולת השתלבות בחברה וקביעת סדרי עדיפויות.

התוכנית "חינוך פיננסי" מספקת מידע, מפתחת כלים והכוונה לגבי החלטות שקשורות לכסף במטרה לסייע בתכנון כלכלי נבון.

למדו בהנאה

## סילבוס התוכנית חינוך פיננסי 45 שעות חובה + 15 שעות העשרה

פעילות	הקצאת שעות	נושא
פתיחה – מילוי שאלון, מהו כסף, ההיסטוריה של הכסף. שאילת שאלות, סרטונים ושירים.	3	מבוא לחינוך פיננסי - מהו כסף. ההיסטוריה של הכסף, וכסף מגלגל את העולם.
סיפור מיתולוגי, סרטון עץ הכסף, היגדים, ותמונות.	6	היגדים, תפיסות, עמדות ואמונות ביחס לכסף.
מושגים בתחום הכלכלה והפיננסים שהם חלק מחיינו.	6	מושגים בכלכלה – כלכלה בגובה העיניים
מהו תקציב, תכנון תקציב אישי, הכנסות, הוצאות.	4	תקציב אישי.
רצוי סיוור בבנק	5	להתיידד עם הבנק- פתיחת חשבון, שימוש בצ'קים וכרטיסי אשראי.
איך לקרוא את תלוש המשכורת.	2	תלוש המשכורת שלי.
שימוש בעיתונות, צפייה בפרסומות מידע- איך עובדת ומשפיעה עלינו הפרסומת.	4	פרסומת, תקשורת והשפעתה.
מידע אודות "מלכודת הצריכה בקניונים" (רצוי ביקור " מודרך" בקניון)	2	הפסיכולוגיה מאחורי "הקניון"
שאלון ומצבי אירוע	3 1-2	צרכנות נבונה – "שופינג" איזה מין צרכן אני? חסכון וחשיבתו
היכרות עם מודלים של קבלת החלטות, תרגול ויישום.	8	מודלים בקבלת החלטות, שיקולי דעת בקביעת סדרי עדיפויות.
בדיקת עמדות וסיום	2	סיום

## דרכי הוראה ולמידה – עקרונות

- ✓ למידה והוראה רלוונטית ואקטואלית - למידה והוראה תוך מציאת חיבור ומכנה משותף לעולמם של התלמידים, מהמתרחש כאו ועכשיו בישראל ובעולם.
- ✓ טיפוח סקרנות ועניין של הלומד למתרחש בסביבתו הקרובה והרחוקה.
- ✓ חשיפה למידע - התכנית מציעה נגישות למקורות מידע מגוונים, כגון: אינטרנט, עיתונות יומית.
- ✓ שיתוף הלומדים בתהליך הלמידה - בתהליך הלמידה ישנם צמתים שבהם יכולים הלומדים להשתתף בבחירת הדוגמאות ואף הנושאים הנלמדים. שיתוף הלומדים בתהליך החשיבה יאפשר טיפוח של מיומנויות חשיבה עצמאית וגמישה, יצירתיות, חדשנות וביקורת בונה.
- ✓ שאלת שאלות על ידי הלומדים ושיתוף בחוויות – שאלות העולות מהלומדים והבאת ההתנסויות שלהם לדיון, הם זרז טוב לשיח יש לעודד את הלומדים לשאול שאלות לגבי נושאים רלוונטיים עבורם ולשתף אחרים בחוויותיהם. שאלות אמיתיות מאפשרות לקדם דיון אמיתי, שהוא רלוונטי לחיי היום - יום של הלומדים. כל התנסות היא לגיטימית ועשויה לתרום לדיון פורה. באמצעות שאלות וחיפוש תשובות, הלומדים מגלים דברים חדשים על עצמם ועל עולמם.
- ✓ למידה והוראה המאפשרת שימוש במגוון רב של תכני ואמצעי למידה - הוראת המזמנת עבודה עם טקסטים מילוליים, קטעי עיתונות, שימוש במדיה ואינטרנט, ויציאה מחוץ לכיתה למפגש בלתי אמצעי עם נושאי לימוד.
- ✓ פיתוח מיומנויות הנרכשות בתוכנית הלימודים: כלי קבלת החלטות, היכרות עם הבנק.
- ✓ פעילויות המעודדות פיתוח ערכים: פיתוח יכולת קבלת דעות ורעיונות האחר, דרך ליבון בעיות – דילמות, העלאת רעיונות ומציאות פתרונות אקטואליות.

## 1. יחידה ראשונה – עיצור פתיחה

מבוא לחינוך פיננסי, מהו כסף, ההיסטוריה של הכסף

משך היחידה: שלוש שעות

מטרות:

1. יצירת עניין וסקרנות לגבי הנושא הנלמד.
2. הכרות ראשונית עם תכני התוכנית.
3. הקניית ידע והכרת מושגים בנושא "ההיסטוריה של הכסף".

מבנה השיעור:

- פעילות פתיחה: מה הייתי עושה עם 1000 ₪?
- יצירת "שמש אסוציאציות" סביב המילה "כסף".
- שאילת שאלות: מה מעניין אותי לדעת בנושא "ההיסטוריה של כסף"?
- עובדות מעניינות לגבי ההיסטוריה של הכסף.
- מה נלמד בתוכנית? סקירת סילבוס התוכנית.
- דיון: האם "כסף מסובב את העולם"?

פעילות 1: מה הייתי עושה עם 1000 ₪?

למורה: חשוב לאסוף ולשמור את דפי התשובה של התלמידים לשיעור האחרון. בשיעור לפני האחרון נחזור שוב על אותו תרגיל ונשווה.

פעילות 2: שאילת שאלות – מה מעניין אותי לדעת על ההיסטוריה של הכסף?

למורה: שגרת חשיבה ליצירת שאלות מעוררות חשיבה, מאפשרת בחינה מעמיקה ורב ממדית של נושא, ויצירת מגוון שאלות לדיון על הנושא.

## פעילויות פתיחה

### פעילות מספר 1

דמיינו שכל אחד מכם מקבל כאן וצכשיו 1000 ₪, עליכם להחליט מה כל אחד עושה עם הכסף?

אתלמיד: קיבלת בזה הרגע מתנה 1000 ₪

רשום במקשה על דף מה אתה עושה עם הכסף? כיצד אתה משתמש בו?



למורה: אסוף את דפי התשובה ושמור אותם לשיעור האחרון. בשיעור האחרון ניתן שוב את התרגיל, נשווה ונבדוק מה השתנה, האם אופן חלוקת הכסף השתנתה? מה השתנה בתחושת התלמידים.

פנייה אתלמידים: מי מכם מוכן לשתף את הקבוצה באופן בו הוא השתמש בכסף?

עאה אתלמידים: מה ניתן ללמוד מתיכיל זה? האם מישהו ויתר על הכסף?



## פעילות מספר 2

נשתמש בכלי – "שאלת שאלות"

### פעילות: שמש שאלות

למת דף ובמרכזו כתובה המילה - **כסף**

פנייה לתלמידים: ראו את כל השאלות שהייתם רוצים לדעת בנושא

ההיסטוריה של הכסף.

השאלות שיוצאו ע"י התלמידים יהיו מתחומים שונים כאן: מי המציא את הכסף? כמה השתמשו האנשים למכור ולקנות לפני הכסף? היכן שמו את הכסף? האם היו הנקיות? איך משקיעים? מה זה כסף? מתי התחילו להשתמש בכסף? מה אני צריך לדעת על כסף? מה חשוב לדעת על כסף? למה הנושא הזה כל כך חשוב?

### למורה:

- ערוך רשימה של השאלות שעלו.
- בחר את השאלות המעניינות ביותר, ואת אלה שעלו מספר פעמים.
- דון עם התלמידים ותן תשובות לשאלות הנבחרות בשיעור זה או בשיעור אחר.
- הפנה את הלומדים לקבלת תשובות באינטרנט.

## כסף מגלגל ומתגלגל בעולם- קצת על ההיסטוריה של הכסף

למורה- לפניך קישורים להוצאת אינפורמציה לאור השאלות שיעלו, היעזר בהם!  
הפוך את המידע לסיפור ובחר מושגים ומידע חשוב להבנת ההיסטוריה והתפתחות הכסף

### אפשרויות:

- עובדות שלא ידעת על כסף
- חידון כמו....
- מתי החלו להשתמש בשטרות?
- מדוע המטבעות עגולים?

### למורה:

דרך הצגה זו, נועדה להעשיר את הלומדים במידע הרלוונטי, באופן קצר וקליט.  
להלן מתוך חומר רקע מתוכו ניתן להכין את רשימת "עשרת הדברים" (או יותר).

### רקע היסטורי:

תחילת השימוש בכסף – אנציקלופדיית YNET

<http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-3374102,00.html>

ערך "כסף (אמצעי תשלום) בויקיפדיה:

[http://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9B%D7%A1%D7%A3\\_\(%D7%90%D7%9E%D7%A6%D7%A2%D7%99\\_%D7%AA%D7%A9%D7%9C%D7%95%D7%9D](http://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9B%D7%A1%D7%A3_(%D7%90%D7%9E%D7%A6%D7%A2%D7%99_%D7%AA%D7%A9%D7%9C%D7%95%D7%9D)

ערך "מטבע" בויקיפדיה:

<http://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9E%D7%98%D7%91%D7%A2>

## צופרות מצנינות על ההיסטוריה של כסף

- מי המציא את הכסף הראשון?
- מהו סחר חליפין?
- מתי החלו להשתמש מטבעות?
- מתי החלו להשתמש בטבעות?
- כיצד נמרו על כסף?
- מתי נוצרו הבנקים?
- מהם מקלות ספירה?

הכסף אינו המצאה של אדם אחד אלא תהליך ההתפתחות של סחר במוצרים בין בני אדם במהלך ההיסטוריה האנושית.

לפני השימוש בכסף היה נהוג סחר חליפין - החלפת סחורה בסחורה. לדוגמה, חקלאי אחד היה מעבד את האדמה ומגדל תפוחי אדמה. בחורף, כאשר רצה לקנות עצים מחוטב העצים כדי להבעיר את האח, היה משלם תמורתם בתפוחי האדמה. אבל מה קרה במקרה שחוטב העצים לא נזקק לתפוחי אדמה אלא לחלב? במקרה כזה שילם החקלאי בתפוחי אדמה לרפתן, ובתמורה קיבל מהרפתן חלב, ואת החלב שילם לחוטב העצים תמורת עצים. לא בכל המקומות בעולם השתמשו באותם החפצים כבסיס לסחר. בטיבט, השתמשו בגושים של עלי תה מיובשים, בארצות מרכז אפריקה השתמשו במלח, בחברות שונות באפריקה – בבקר, בברזיל – בתירס ובסיביר – בפרוות של בעלי חיים. במקומות רבים אחרים השתמשו בחרוזים, בחוטי שנהב ובחפצים אחרים כאמצעי תשלום מקובל. נציין במיוחד כי תרבויות במקומות שונים בעולם – אפריקה המערבית, איי הודו המזרחית ועוד – השתמשו במין מסוים של קונכיית פי-כוש.

- *שימו לב – אינו מצרכת מסוכנת וקשה לביצוע זו הייתה!.*
- *ציינו שני יתרונות ושני חסרונות לשיטת סחר חליפין?*

כל המוצרים השונים הללו היו מוגבלים מטבע הדברים לאתרים מסוימים, והדבר הכביד ביותר על הסחר בין מקומות מרוחקים, שהלך והסתעף במרוצת הדורות. מלבד זאת, חלקם היו כבדים ולא נוחים לטלטול. וכך עברו בהדרגה לשימוש במטילים ובפיסות של מתכות, דוגמת זהב, כסף, נחושת ועוד. המתכות היו קלות לאחסון ונוחות

למידדה. חלקן היו בעלות עמידות גבוהה, ולכן ערכן לא ירד במהלך הזמן. אלה זכו להיקרא "מתכות יקרות". וכך, מי שהחזיק במטיל מתכת כזה, תמיד היה יכול להחליפו תמורת סחורה אחרת, ולכן היה יכול להחזיק אותו בבעלותו למשך זמן ארוך, עד שעת הצורך. המטילים נשקלו במאזניים, אך כדי לחסוך בזמן ובמאמץ, וכדי למנוע זיופים והונאה, החלו להטביע במטילים חותמות מוסכמות שהעידו על המתכת שממנה נעשה המטיל ועל משקלו. וכך, למעשה, הומצא המטבע.

**\* אתי החלו הנחת מטבעות?**

המטבעות הראשונים נטבעו ככל הידוע לפני יותר מ-2,700 שנים על ידי קרזוס, מלך העיר לידיה באנטוליה (כיום בטורקיה). המטבעות שלהם היו עשויים מאלקטרום, תערובת טבעית של המתכות זהב וכסף. במהלך השנים הבאות התפשט השימוש במטבעות כסף לארצות נוספות.

מתכות היו מועדפות (היכן שהיה ניתן להשתמש בהן) על פני מוצרים סחירים אחרים כמו צדפות, בקר או מלח, בתור כסף ראשוני, בשל היותן עמידות, ניידות, וניתנות לחילוק. השימוש בזהב ככסף ראשוני החל כנראה במצרים לפני הספירה. השליט הראשון שנודע שקבע רשמית סטנדרטים של משקל לכסף היה פיידון. הכסף המוטבע הראשון (כלומר הכסף הראשון שעליו הטביעו סימן כלשהו של סמכות בציור או מילים) הוא סטאטרמאלקטרום של מטבע צב, שנטבע באגינה, וניתן לראותו בספרייה הלאומית של צרפת בפריז. מטבע מדהים זה נוצר 700 שנה לפני הספירה לערך.

תגלית **אבן הבוחן** היא שהובילה לשימוש נרחב במתכות ככסף סחיר, ולבסוף לשיטת המטבע. באמצעות אבן הבוחן ניתן לבחון את היותה של כל מתכת רכה מזוקקת, היא אפשרה בחינה מהירה ונוחה של כל התוכן של גוש מתכת. זהב היא מתכת רכה, דחוסה, קשה להשגה וניתנת לאכסון. כתוצאה מכך נפוץ השימוש בזהב כאמצעי מוניטארי מאסיה הקטנה, שם הרעיון תפס לראשונה בקנה מידה גדול, לעולם כולו.

לקראת סוף ימי הביניים החל להתפשט הסחר בשטרות בעיקר באירופה מסחר סיטונאי שגשג באיטליה בסחורות הבד, הכותנה, היין הטין וסחורות נוספות, הודות לאשראי שסופק לו למען התרחבות מהירה זו. מוצרים נקנו על ידי הקונה באמצעות **שטר חליפין** שמבטיח שהקונה ישלם עד תאריך מסוים בעתיד. בהינתן שבעל השטר היה אדם בעל שם טוב, או

שעל השטר היה חתום בעל אשראי שיכול לערוב לדבר, המוכר יכול היה להביא את השטר לבנקאי, שהיה פודה לו אותו בערך מופחת, אך ורק לפני התאריך שרשום על השטר.

שטרות אלה יכלו לשמש גם כסוג של תשלום עבור המוכר לרכוש מהספקים. כך שהשטרות היו בעצם צורה קדומה של אשראי.

הסוחרים החלו להשתמש בבנקים. אחד התפקידים של הבנקים הוא לאחסן באופן מאובטח רכוש יקר ערך כמו מטבעות זהב. סוחר שהפקיד כמות זהב נתונה קיבל נייר ובו אישור שהבנק חייב לו אותה כמות של זהב. כאשר בא הסוחר לסניף של הבנק בעיר אחרת, הוא היה יכול להחליף בחזרה את הנייר בזהב. נוהל זה הקל על הסוחרים לעבור ממקום למקום בלי לשאת עמם את הזהב יקר הערך, שהוא כבד ועלולים לגנוב אותו.

עם הזמן גילו הסוחרים שקל יותר לסחור זה עם זה בניירות במקום בזהב עצמו. נוסף על כך, נוצרה מערכת בנקאית שבה לכל שטר נייר ניתן ערך קבוע וידוע מראש בזהב, שמכונה "סטנדרט הזהב".

כיום מקובל להשתמש ב"כסף פיאט", שהוא כסף שערכו קיים מתוקף חוק מדינה. ערכו של הכסף אינו מקובע על פי ערכו של הזהב או כל מתכת יקרה אחרת.

השטרות שימשו במשך זמן רב, גם להחלפה וגם לשמירת ערך. באנגליה, שטרות חליפין נהפכו לצורה חשובה של אשראי ושל כסף ברבע האחרון של המאה ה-18 וברבע הראשון של המאה ה-19 לפני שטרות, צ'קים וכרטיסי אשראי היו נפוצים.

### מקלות ספירה

במאה ה-12 באנגליה השתמשו בווריאציה מוקדמת של שטרות, בצורת חתיכת עץ מחורצת שידועה בשם מקל ספירה. מקלות ספירה שימשו במקור כתחליף לנייר כשזה היה יקר ונדיר, אך שימושם נמשך עד תחילת המאה ה-19, אפילו אחרי שכסף מנייר היה כבר בשימוש.

החריצים נועדו לציין את המסים המשולמים על המטבע. בהתחלה מקלות הספירה שימשו כקבלה למשלם מיסים שבאמצעותה היה ניתן להראות שבעלה שילם מס.

כשמחלקת מס הכנסה נהייתה יותר יעילה, היא החלה להנפיק מקלות ספירה כדי לציין הארכות בתשלומי המס ולחלק אותם לחלקים בשנה. כל מקל ספירה כלל זוג מקלות

תאומים – האחד ניתן למחלק המסים כדי לציין בפניו מתי וכמה מס יהיה עליו לשלם, השני הוחזק אצל האוצר, שידעו כמה כסף אמור להגיע ומתי.

האוצר גילה שמקלות הספירה יכולים לשמש גם ליצירת כסף. כשהמטבע מיצה את מקורותיו הנוכחיים, הוא יכול היה להשתמש במקלות הספירה ששימשו כקבלות כדי לייצג תשלומי מס עתידיים ולהביא אותם למלווים שלו כדי להראות שיגיעו תשלומי מס עתידיים, אלו יכלו לחכות להגעת המס אליהם, למכור את המקלות, או לתת אותם כתחליף למס חזרה לממשלה.

היה ניתן למכור את המקלות גם לחוגים אחרים בתמורה למטבעות כסף או זהב, בערך מופחת בשל הזמן שיעבור עד להגעת המס אל קונה המקל. כך הפכו המקלות למדיום סחר מקובל להעברות מסוימות, ולמדיום מקובל להחזקת ערך.



הצורפים באנגליה היו בעלי מלאכה, סוחרים במטילים, לווים ומלווים כסף מהמאה ה-16. הם לא היו היחידים לפעול כמתווכים הפיננסיים. בתחילת המאה ה-17 הבלרים שמרו על פיקדונות במטרה מוצהרת להלוות אותם. סוחרים הרוויחו סכומים עצומים של זהב כדי לאכסן את עושרם והפקידו את עושרם אצל מחלקת ההטבעה המלכותית. על כל הפקדה של מתכת יקרה הצורפים הנפיקו קבלה המאשרת את כמות המתכת והיותה מזוקקת

שהחזיקו בטראסט. לא היה ניתן לחלק את הקבלות האלה (רק המפקיד יכול היה להוציא את ההפקדה).

בהדרגה לקחו הצורפים את התפקיד של הבלורים בהלוואה מחדש של הכסף מטעם המפקיד, וגם פיתחו שיטות של בנקים מודרניים, אגרות חוב הונפקו עבור כסף שהופקד שעל פי מנהג או על פי חוק נחשב להלוואה לצורך, כלומר המפקיד במפורש התר לצורך להשתמש בכספו לכל מטרה לרבות מקדמות ללקוחות אחרים. הצורפים לא גבו עמלה, ואפילו שילמו ריבית על ההפקדות.

תולדות הכסף והבנקאות שלובות זו בזו לבלי הפרד. הדפסת הכסף מנייר הייתה יוזמה של בנקים מסחריים. בהשראת ההצלחה של הצורפים בלונדון, שחלקם נהיו החלוצים של הבנקאות האנגלית הגדולה, בנקים החלו להנפיק ניירות שכונו "שטרות בנק" (banknotes) היום קרויים שטרות.

שטרות אלו של הבנקים היו כסף ייצוגי שהיה ניתן להמיר לזהב או לכסף על ידי עתירה לבנק. מאז בנקים החלו להנפיק יותר שטרות מכמות הזהב שמעשית הייתה להם, מה שגרר לעתים נהירה המונית אל הבנקים בניסיון לפדות את השטרות, מה שהוביל את הבנקים לפשיטת רגל. השימוש בשטרות שהנפיקו בנקים פרטיים ככסף חוקי הוחלף על שטרות בהנפקה מפוקחת ותחת סמכות הממשלה. בנק אנגליה קיבל רשות בלעדית להנפיק שטרות באנגליה אחרי 1694. בארצות הברית הבנק הפדרלי קיבל רשות דומה ב-1913. עד לא מזמן, היו השטרות המונפקים על ידי הממשלה כסף ייצוגי, שהיה מגובה בעיקרון על ידי זהב או כסף ושהיה ניתן להמיר אותו לאחד מהמתכות הנ"ל.

(מתוך ויקפדיה ואתרים נוספים)

### פעילות 3: כסף מסובב את העולם

סרטון: "כסף מגלגל ת'עולם"

<http://www.youtube.com/watch?v=Ij3jNLa8N9I>

<http://www.youtube.com/watch?v=zYW1LQoVmrQ>

<http://www.youtube.com/watch?v=3vIWa4gg7cg>

<http://www.calcalist.co.il/world/articles/0,7340,L-3519917,00.html>

כתבה משולבת בקטעים לשיר כל הדרך אל הבנק- 10 שירי כסף

מילים לשיר "כסף מגלגל ת'עולם" – שירונט:

<http://shironet.mako.co.il/artist?type=lyrics&lang=1&prfid=1422&wrkid=28762>

#### כסף מגלגל את העולם

כסף מגלגל את העולם,  
גלגל את העולם,  
גלגל את העולם.  
כסף מגלגל את העולם,  
הוא מגלגל עולם.

עוד מארק, עוד ין, עוד דולר זה חם,  
עוד דולר זה חם,  
עוד דולר זה חם,  
זה מה שמגלגל את העולם.  
הצליל שלו יתם -  
הוא מגלגל עולם.

כסף מגלגל את העולם,  
גלגל את העולם  
גלגל את הועלם -  
ידוע לי, כן -  
כי לי אין!

כסף, כסף, כסף, כסף, כסף, כסף, כסף,  
כסף, כסף, כסף, כסף, כסף,  
כסף, כסף, כסף.



אם אתה עשיר גדול  
ורוצה לבלות את הלילה,  
תממן, האמן, הרפתקה.  
אם אתה עשיר גדול, אך בודד  
שזקוק לפנטזיה, אז צלצל, יומם וליל,  
זה עובד.

אם אתה עשיר גדול, ופתאום אהבה מסתלקת,  
תאנח ותגנח אך תוכל בקלות  
להתעודד, כך מונית  
או אולי איזן -יאכטה ארבעה עשר קראט!

כסף מגלגל את העולם  
מגלגל את העולם  
מגלגל את העולם  
כסף מגלגל את העולם  
ידעו לנו, כן -  
כי לנו אין!

אם נותרת בלי פחם בתנור  
וקפאת בחורף -  
ואותך מייסר הגורל.  
אם אתה הולך שבור ויחף  
במעיל דק בלי כובע  
ויורד כל הזמן במשקל  
שאתה הולך לשמוע עצה  
כאן מפי איזה כומר -  
הוא יגיד לאהוב, להרגיש.  
כשהרעב בא ודופק על הדלת -  
אהבה בורחת חיש.

כסף מגלגל את העולם  
גלגל את העולם,  
גלגל את העולם.  
כסף מגלגל את העולם.  
הצליל המצטלצל של כסף, כסף, כסף,  
כסף, כסף, כסף, כסף, כסף.

עוד מארק, עוד ין, עוד דולר זה חם  
הצליל שלו, יתם  
הוא מגלגל את העולם -  
הוא מגלגל עולם!

### דיון:

- האם כסף אכן "מסובה את הצולף"?
- האם ניתן לקנות הכול בכסף?
- לסכם אילו מושגים חשובים עלו בשיעור?
- אחד המושגים הוא "סחר חליפין" – האם ניתן להתקיים היום בצולף המודרני ביטת סחר החליפין?

## הנה משהו מצניין!!! - סחר חליפין

### אטב ניירות אדום אחד- מתוך ויקיפדיה, האנציקלופדיה החופשית



המהדק שקי

אתר האינטרנט **אטב ניירות אדום אחד** (באנגלית: **One redpaperclip**) נוצר על ידי קייל מקדונלד, בלוגר קנדי שתיאר בו את הדרך שבה הוא החליף דברים החל מאטב נייר אדום בודד עד לבית בסדרה של עסקאות חליפין באינטרנט במשך שנה. במקדונלד התעוררה ההשראה לכך עוד בילדותו מהמשחק "גדול יותר טוב יותר". האתר קיבל כמות ניכרת של תשומת לב במעקב אחרי עסקאות החליפין שביצע מקדונלד. בראיון ל-BBC אמר מקדונלד "הרבה אנשים שאלו אותי איך עוררתי פרסום כל כך גדול סביב הפרויקט, התשובה הפשוטה שלי היא: 'אין לי מושג'".



הבית שקייל מקדונלד קיבל בסופו של דבר בקיפלינג, ססקצ'וואן

### מהלך סחר החליפין:

ב-12 ביולי 2005, ראה קייל מקדונלד, בין החפצים על שולחנו, אטב ניירות אדום. באותו רגע עלה בראשו רעיון: להחליף את אטב הניירות האדום הקטן, פחות הערך, ובתמורתו לקבל בית, תוך שנה (מקסימום) לאחר מכן, עד ל-12 ביולי 2006.

מקדונלד עשה את עסקת החליפין הראשונה שלו, אטב ניירות אדום תמורת עט בצורת דג, ב-14 ביולי 2005. מקדונלד הגיע למטרה של עסקאות החליפין שהציב לעצמו, השגת בית,

בעסקה מספר 14, שבו הוא החליף תפקיד בסרט תמורת בית. הרשימה של כל העסקאות שמקדונלד עשה:

1. ב-14 ביולי 2005, הוא נסע לונקובר והחליף את האטב תמורת עט בצורת דג.
2. מאוחר יותר באותו היום הוא החליף את העט תמורת ידית דלתמפוסלת מסיאטל, וושינגטון. את הידית הוא כינה בחיבה "Knob-T" (באנגלית Knob הוא ידית האחיזה של הדלת).
3. ב-25 ביולי 2005, מקדונלד נסע לאמהרסט, מסצ'וסטס, עם חבר והחליף את ה-"Knob-T" תמורת תנור טיולים (camp stove; מעין פתילייה) מתוצרת קולמן (עם מכל מלא דלק).
4. ב-24 בספטמבר 2005, הוא נסע לסן קלמנטה, קליפורניה, והחליף את תנור הטיולים תמורת גנרטור מתוצרת הונדה.
5. ב-16 בנובמבר 2005, הוא עשה את ניסיונו השני (והמוצלח) (אחרי שהגנרטור הוחרם על ידי המחלקה להגנה מאש של עירייתניו יורק) ב-Maspeth, קווינס, והחליף את הגנרטור תמורת "ערכת) המסיבה המיידית": חבית ריקה, שטר חוב למילוי החבית בבירה לפי בחירתו של המחזיק בשטר החוב ושלט ניאון של חברת באדווייזר (חברת מפורסמת לייצור בירה).
6. ב-8 בדצמבר 2005, הוא החליף את "ערכת) המסיבה המיידית" עם הקומיקאי ואישיות הרדיו מקוויבק, מישל ברט, תמורת שני אופנועי שלג מסוג "Ski-doo".
7. בתוך שבוע, הוא החליף את שני אופנועי השלג בתמורה לטיול מודרך אישית לשני אנשים ל-Yahk שבקולומביה הבריטית, בפברואר 2006.
8. ב-7 בינואר 2006, מישהו קנה את הזכות על המקום לאדם השני בטיול ל-Yahk ונתן למקדונלד בתמורה טנדר קובייה (cube van; משאית קלה שמורכבת עליה מכולה קבועה בצורת מלבן/קוביה).
9. ב-22 בפברואר 2006, הוא החליף את טנדר הקובייה תמורת חוזה הקלטה עם Metal Works בטורונטו.
10. ב-11 באפריל 2006, הוא החליף את חוזה ההקלטה, עם ג'ודי גננט (Jody Gnant), תמורת שכירות של שנה אחת בפיניקס, אריזונה.

11. ב-26 באפריל 2006, הוא החליף את דמי השכירות לשנה אחת בפיניקס, אריזונה תמורת בילוי אחר הצהריים אחד עם אליס קופר.
12. ב-26 במאי 2006, הוא החליף את אחר הצהריים עם אליס קופר תמורת כדור שלג ממונע של להקתקיס ("KISS motorized snowglobe").
13. ב-2 ביוני 2006, הוא החליף את כדור השלג של KISS עם קורביןברנסן תמורת תפקיד בסרט "דונה על פי דרישה" (Donna on Demand).
14. ב-5 ביולי 2006, הוא החליף את התפקיד בסרט תמורת בית חווה בן שתי קומות בקיפלינג, ססקצ'ואן.

כך זכה קייל מקדונלד בחמש עשרה דקות של תהילה, בזכות אטב ניירות אדום אחד. רוב ההחלפות נעשו בערים שונות, דבר שגרם לכך שמקדונלד בילה הרבה מאוד זמן בנסיעות, והוביל אותו לפגוש אנשים שאיתם היה לו הרבה במשותף. הוא המשיך לכתוב בלוג יומי גם על החוויות שהוא חווה כתוצאה מכך.

קייל מקדונלד נכנס לספר השיאים של גינס לשנת 2008, בקטגוריה של "סחר החליפין האינטרנטי המצליח ביותר".

**גם בארץ מתקיימים שוקי קח תן.**  
**להלן דוגמא בשדמה: שוק קח תן**

[/www.bayadaim.org.il/2012/10](http://www.bayadaim.org.il/2012/10)

כך תארגנו שוק קח תן:

<http://galileo.allmag.co.il/page/17299>

1. קראו את הכתבה
2. מה דעתך על הרעיון?
3. האם ניתן לארגן ביחידה שלכם שוק סחר חליפין?
4. מה היית רוצה לאמכור/להחליף? למה אינך לקוק יותר ואתה יכול לאמכור?

<http://www.bhol.co.il/article.aspx?id=53888>

### שטרות החדשים

ארבעה שטרות חדשים ייכנסו למחזור הכספים.

על השטרות: דמויות משוררים ישראלים.

בגלל ביקורת על היעדר משורר מזרחי, הבטיח נתניהו: נכניס את רבי יהודה הלוי

(שרי רוט, בחדרי חרדים 09:46 29/04/2013)

תגיות: שטרות, חדשים, משוררים, ביקורת, מזרחי



אתר בנק ישראל: צילום 50 ₪ של שטר חדש.

שטרות חדשים נכנסים למחזור הכספים של ישראל: בצל ביקורת ציבורית נרחבת, הממשלה אישרה את החלפת השטרות. לפי התכנית, עד סוף השנה ייכנסו ארבעה שטרות על כולם תתנוסס דמותן של משוררים מרכזיים בתנועה הציונית ובחברה הישראלית:

על שטר ה-50 שקלים תתנוסס דמותו של שאול טשרניחובסקי, על שטר ה-200 שקלים תתנוסס דמותו של נתן אלתרמן, על שטר ה-100 שקלים תתנוסס דמותה של לאה גולדברג ועל שטרות ה-20 שקלים הנפוצים תתנוסס דמותה של רחל בלובשטיין-סלע, המכונה "רחל המשוררת".

החלפת השטרות היא חלק מתהליך קבוע שנועד להגן על הכלכלה מפני זיופים הדמויות שנבחרו לשטרות החדשים עוררו ביקורת ציבורית נרחבת בשל העובדה שכולם ממוצא אשכנזי ואין אף משורר מבני עדות המזרח. אריה דרעי כתב בדף הפייסבוק שלו: "לא ייתכן שלא מצאו ולו משורר מזרחי אחד להטביע את דיוקנו על השטרות". השר נפתלי בנט הביע גם הוא תמיכה במתן ייצוג למשוררים מזרחיים: "איפה מורשת

יהדות ספרד? בעקבות הדברים, אמר נתניהו כי הוא "מסכים עם אלה שאומרים שהיה מקום ושיש מקום להביא נציגים של משוררים יוצאי קהילות ספרד וגם של יוצאי קהילות אחרות. אני מציע שהראשון יהיה – רבי יהודה הלוי".

- מדוע הכנסת השטרות החדשים מצורכת סערה? מה דעתך על זה?
- היכנסו לאתרי, קבלו מידע וצפו בתמונות השטרות החדשים הצומדים להיכנס לישראל.

<http://www.forbes.co.il/news/new.aspx?Pn6VQ=E&0r9VQ=IGHL>

[/http://www.banknotes.co.il/%D7%A9%D7%98%D7%A8%D7%95%D7%AA](http://www.banknotes.co.il/%D7%A9%D7%98%D7%A8%D7%95%D7%AA)

## 2. יחידה שנייה - היכרות, תפיסות, צמדות ואמונות ביחס

### לכסף

#### מטרות היחידה:

זיהוי ובירור תפיסות, עמדות ואמונות אישיות ביחס לכסף.

#### מהלך ההוראה

#### למורה- לפניך שלוש פעילויות:

פעילות 1- סיפור מהמיתולוגיה היוונית: מגע הזהב של מידאס

פעילות 2- ניסוי עץ הכסף

פעילות 3- תמונות של כסף

#### פעילות 1 - לפניך סיפור מהמיתולוגיה היוונית

קרא אותו וענה על השאלות

#### מגע הזהב של מידאס

המלך מידאס היה איש עשיר מאוד, אבל לא מאושר.

לא היה לו מספיק בכסף ובזהב שהיה לו בארמון, הוא רצה זהב בלי סוף- וככל שהיה לו יותר הוא רצה עוד.

מידאס נהג לבלות את רוב זמנו במרתף האוצרות שלו ושם היה סופר את הזהב בארגזים. אך הוא לא היה מרוצה, כי הוא רצה עוד זהב!!!

האלים ראו כמה מידאס אוהב זהב והחליטו לתת לו "מתנה".

הם שלחו אליו בבוקר שליח שהביא לו מתנה מיוחדת שם המתנה "מגע הזהב". כל דבר שמידאס נגע בו הפך לזהב.

מידאס היה מאושר, הוא החל לגעת בכל מה שהיה סביבו, כל דבר שנגע בו הפך לזהב. הוא הסתחרר משמחה בראותו כיצד הכול הופך לזהב.

הכיסא, השולחן, המיטה ושאר החפצים בארמונו. תוך זמן קצר הוא היה מוקף בזהב שכל כך רצה...

הוא הפך לאיש העשיר ביותר בעולם כמו שחלם להיות.

לפתע, החל מידאס לחוש ברעב ובצמא אך כל דבר שבא לידו הפך מייד לזהב, הוא קרא לביתו שתכין לו אוכל, אך כאשר נגע בה הפכה גם היא כמו שאר הדברים לפסל זהב.

בערב חשב מידאס לעצמו "מה התועלת ב"מגע הזהב" שקיבלתי במתנה אם בגללה איני יכול לחבק את אהובי? איני יכול לשתות ולאכול, איני יכול לגעת בדבר!"



הלך מידאס לאלים ביקש והתחנן שייקחו את מתנתם בחזרה:  
"קחו ממני את מגע הזהב קחו אותו!"  
האלים הסכימו וציוו עליו להתרחץ במי הנהר הקדוש פאקטולוס.  
מידאס רץ לנהר, רחץ את גופו וחזר להיות בן אדם רגיל.  
אהבת הזהב שלו נעלמה כאילו לא הייתה מעולם, והוא היה מאושר!

- מה אתה לא מהסיפור?
- האם היית משנה את סופו של הסיפור? כיצד?
- החליף את המילה זהב במילה אחרת בסיפור.



### פעילות 2 - ניסוי עץ הכסף

היכנס לקישורים, צפה בניסוי מרתק ששמו " ניסוי עץ הכסף"

<http://www.youtube.com/watch?v=2f1fOlxSeEU>

ניסוי עץ הכסף בארצות הברית

<http://www.youtube.com/watch?v=rmG6oB5qJal>

**ניסוי עץ הכסף בישראל - קוד הכסף - אלאן אולמן**

- מה היית עושה לו נתקלת בעץ הכסף?
- כמה כסף היית לוקח מהעץ?

פעילות 3- תמונות של כסף

לפניך תמונות של כסף:

- איזו תמונה מוצאת חן בעיניך, הסבר.
- איזו תמונה "לא מדברת אליך" הסבר.



זהו נייר טואלט שזוהר בחושך



**עץ השפע (עץ הכסף) : Jade Tree פורטולקריה בונסאי, הגזע העבה מסמל יציבות, העלים הרבים דמויי מטבע מסמלים שפע, עושר, הרמוניה, אושר וברכה.**



## ה'אדיס מנואל כסף

משפטים רבים עוסקים ביחסינו לכסף. בשיעור זה נכיר אותם ונאפשר ללומד לזהות אילו משפטים מנחים אותו כיום בחייו, אילו משפטים הוא שמע / שומע בבית ובסביבתו הקרובה ואילו משפטים היה רוצה לאמץ.

אין כאן "נכון" או "לא נכון". ישנו מקום לדיון פתוח, שיתוף בחוויות, רגשות ודעות שונות בהתייחס לאמירות השונות.

### מטרות השיעור:

- הכרת המשפטים והבנתם.
- זיהוי משפטים משפיעים ע"י הלומדים.
- זיהוי משפטים שהלומדים היו רוצים לאמץ.
- פיתוח דיון.
- פיתוח הקשבה וקבלת דעות שונות.

### פעילות 1: מה אני חושב על ההיגדים

לפניכם משפטים שונים הנוגעים ליחסים שבין בני אדם לכסף. יתכן וכבר שמעתם את חלקם פעמים רבות, אך כעת ניקח את הזמן להעמיק בהם ולהבין אותם ואת השפעתם על חיינו.

### מהלך הפעילות:

למורה: בחר 10 היגדים המתאימים לקבוצת הלומדים שלך, גזור ופזר אותם על השולחן.

### לתלמיד:

- בחר שני היגדים המוכרים לך מחיי היומיום.
- בחר היגד אחד אותו היית רוצה לאמץ.
- לפניך דף הפעילות מלא אותו:

דף פעילות: משפטים בנושא כסף

א. בחר שני היסודים המוכרים לך מחיי היומיום:

היסוד 1: \_\_\_\_\_

מה, לדעתך, כוונת המשפט?

מי אומר את המשפט הזה? \_\_\_\_\_

כאיילו הגדמנויות הוא נאמר? \_\_\_\_\_

האם את/ה מסכימ/ה עם ההיסוד?

היסוד 2: \_\_\_\_\_

מה, לדעתך, כוונת המשפט?

מי אומר את המשפט הזה? \_\_\_\_\_

כאיילו הגדמנויות הוא נאמר? \_\_\_\_\_

האם את/ה מסכימ/ה עם ההיסוד?

ב. בחר היסוד אחד שהיית רוצה לאמץ לעצמך:

מדוע בחרת בו?

כיצד הוא רלוונטי או יכול להיות רלוונטי לחייוק?

- סבה ראשון בקבוצה: כל משתתף יציג לקבוצה את ההיגד הראשון שבחר  
דיון בעקבות הסבה:
- כיצד דברים שאנו שומעים בחיי היומיום קובעים את יחסינו לכסף?
- סבה שני בקבוצה: כל משתתף יציג לקבוצה את ההיגד האחרון שבחר  
דיון בעקבות הסבה:
- כיצד משפטים שאנחנו רוצים לאמץ יכולים לשנות את הת"יחסותנו  
לכסף? חשב על צעדים מעשיים היכולים לשקף את השינוי.

### פעילות 2: לכל מטבע יש שני צדדים

#### בהמשך לפעילות 1

- חפש בן לזוג שבחר היגדים שונים, ו/או בן לזוג שאחד הסכים, והשני לא הסכים לגבי היגד לזהה.
- הקשיבו אחד לדברי השני מה היו הנימוקים של כל אחד.
- עם מה הסכמת? עם מה לא הסכמת? כיצד הרגעת? איזה משפט היית ממליץ לחברך לשיחה לאמץ לצדדו?

#### מאגר היגדים

- \$ כסף מנהל לנו את החיים.
- \$ בשביל כסף צריך לעבוד קשה.
- \$ כסף הולך לכסף.
- \$ להרוויח הרבה כסף, זה עניין של מזל.
- \$ אי אפשר "לעשות" הרבה כסף ביושר.
- \$ אלה שמתעשרים, עושים זאת על גבם של אחרים.
- \$ כסף אינו יכול לקנות דברים אשר אינם עומדים למכירה.
- \$ כסף לא גדל על עצים.
- \$ הכסף משחית.
- \$ איזהו עשיר? השמח בחלקו.

- \$ כסף הוא כמו זבל אורגני, יש לו ערך רק שמפזרים אותו.
- \$ צרה שניתן לפתור אותה בכסף אינה צרה....
- \$ כסף לא מבטיח אושר.
- \$ צריך לחסוך לעת זקנה.
- \$ הכסף – זה לא העיקר בחיים.
- \$ תחיה בהתאם ליכולות שלך.
- \$ רק לגנבים ולפושעים יש כסף.
- \$ עדיף לשמור את הכסף למקרי חירום.
- \$ הכסף הורס את הבנאדם.
- \$ לכל דבר יש מדבקה עם מחיר.
- \$ כסף בא וכסף הולך.
- \$ כסף בא בקלות.
- \$ כסף בא בקושי.
- \$ כסף מגיע תמיד למי שסביבי ולא אליי.
- \$ אכול ושתה כי מחר תמות.



### לסיכום היחידה - ענה

משהו חדש שלמדתי על עצמי בנושא כסף....

משהו מעניין שלמדתי ביחידה זו !!!

שאלה שאני רוצה לשאול?

**כסף מנהל לנו את החיים**

**בשביל כסף צריך לעבוד קשה**

**כסף הולך לכסף**

**להרוויח הרבה כסף, זה עניין  
של מזל**

**אי אפשר "לעשות" הרבה  
כסף ביושר**



כסף לא גדל על עצים

הכסף משחית

איזהו עשיר? השמח בחלקו

כסף לא מבטיח אושר

הכסף – זה לא העיקר בחיים

תחיה בהתאם ליכולות שלך

רק לגנבים ולפושעים יש

כסף

לכל דבר יש מדבקה עם  
מחיר..

כסף בא וכסף הולך

כסף בא בקלות

כסף בא בקושי

כסף מגיע תמיד למי שסביבי  
ולא אליי

אכול ושתה כי מחר תמות

## למורים: מספר קטעים שיוכלו לסייע בשיחה ודיון בנושא יחידת הלימוד

### תפיסות, אמונות ועמדות בנושא כסף

#### מהו כסף בשבילך?

"מהו כסף בשבילך?" לכאורה זו שאלה מאד פשוטה. ההגדרה המילונית הפשוטה של כסף תעלה שמדובר באמצעי חליפין שבני אדם המציאו והסכימו על ערכו על מנת לפשט את פעולות הקניה והמכירה של סחורות, עבודה או שירותים. באותה רמה של חשיבה כשאנחנו מדברים על כסף אנחנו מדברים על מה לעשות איתו. איך להרוויח יותר כסף? איך להשקיע אותו בצורה יותר בטוחה ורווחית? איך לדאוג שיהיה לנו ממנו מספיק לעתיד? אבל האם כסף בשבילנו הוא באמת רק אמצעי חליפין? במבט מעט יותר מעמיק נגלה שלא. בעוד ההיגיון יכול לטעון שכסף הוא בסך הכול חתיכות נייר ומתכת שערכם נובע מהסכמה חברתית, מעשינו מעידים שאנחנו מקיימים מערכת יחסים הרבה יותר מורכבת של רגשות, אמונות וערכים ביחס לכסף.

#### אז מה הם התפיסות המרכזיות ביחס לכסף?

אחת התפיסות השכיחות ביותר של כסף היא בטחון. אנשים רבים מזהים בטחון פיננסי עם בטחון נפשי. עבורם כסף בבנק, וקביעות בעבודה המאפשרת להרוויח עוד כסף מייצגים בטחון. ללא תלות בנסיבות הכלכליות אנשים אלו חשים חרדים ביחס לכסף. תפיסה אחרת של כסף הוא אהבה. אנשים רבים מזהים נתינת מתנות או נתינת כסף כסימן לאהבה. חלקם מרגישים שאינם אהובים על ידי הוריהם או בני/בנות זוגם כי הם לא מקבלים מהם מספיק כסף. אחרים עסוקים במתן כסף או שווה כסף לילדיהם על מנת שהם ירגישו שאוהבים אותם. בשבילם להיות הורים מספיק טובים משמעו לתת כסף או דירה לילדים.

יש אנשים הפועלים מתוך תפיסה שכסף הוא סימן לערך. עבורם הרצון להרוויח יותר בעבודה איננו נובע מדאגה לעתידם הכלכלי אלא מרצון לזכות באישור שעבודתם מוערכת, שהבוס יודע כמה הם שווים. המשכורת שלהם היא כלי לקבלה חברתית. תפיסה נפוצה אחרת היא כסף ככוח. אנשים רבים מחזיקים באמונה ש"בעל המאה הוא בעל הדעה". תפיסה נוספת היא שכסף הוא מקור הרוע בעולם. כסף פוגע במרקם היחסים בין אנשים, פוגע ביצירתיות, הוא מלוכלך ורצוי להתרחק ממנו. אנשים כאלו אינם מתעניינים בכסף, הם שומרים על ריחוק מכוון מכל מה שקשור לכסף. במקרים קיצוניים יהיו אנשים אלו בעלי חובות ותלויים כלכלית באחרים. הם מאמינים שכדי להרוויח כסף צריך למכור את הנשמה, או שמי שמצליח עושה זאת במרמה או על ידי ניצול של אנשים.

## לכל דבר יש מדבקה עם מחיר. האומנם?

אז נכון, אנחנו חיים בעולם שבו לכל דבר יש מדבקה עם מחיר. ארוחת ערב במסעדה עולה כסף, לשבת עם חבר או חברה בבית קפה עולה כסף, דלק לאוטו עולה כסף, גם לנסוע בתחבורה ציבורית עולה כסף, קניות בסופר עולה כסף, חינוך לעצמנו ולילדים עולה כסף, חופשות עולות כסף, בית עולה כסף, לפעמים זה נראה כאילו רק בעצם העובדה שקמת בבוקר ופתחת עיניים, כבר הוצאת כמה שקלים באותו יום.

מי לא אוהב את כל הדברים שכסף יכול לקנות? כולנו אוהבים את הבגדים, את המכוניות, את החופשות, את האוכל הטוב, את המותרות, את המנוי לקנטרי. אבל מה עם הדברים שכסף לא יכול לקנות? מה עם הדברים שהם מעל לכל מחיר?

יש דברים שהם מעל לכל מחיר יש דברים שכסף לא יכול לקנות, יש דברים שהם מעל לכל מחיר. הילדים שלכם, האהבה שלכם, היופי שלכם, הבריאות שלכם, העובדה שאתם נושמים בלי מכשיר הנשמה, העובדה שאתם הולכים בלי כיסא גלגלים, העובדה שיש לכם ידיים להחזיק ביד של האחר או העובדה שיש לכם רגליים בשביל לטייל סתם ככה.

מה עם העיניים שמאפשרות לכם לראות את הטבע או האוזניים שמאפשרות לכם להאזין לשיר האהוב עליכם. מה עם המשפחה שלכם? האם כסף יכול לקנות לכם משפחה חמה ואוהבת? מה עם שיחה טובה עם חבר או חברה? מה עם ביטחון או הערכה עצמית, האם כסף יכול לקנות אותם? מה עם כישרון שהוא ייחודי רק לכם? האם כסף יכול לקנות כישרון? מה עם שמחת חיים או אושר פנימי או חיבור רוחני? האם כסף יכול לקנות עבורכם את כל אלה? קרוב לוודאי שלא!

יש גם דברים שלא עולים כסף. אף אחד לא אמר שאתם צריכים לחכות עד שתהיו עשירים בשביל ליהנות מהחיים, כי עושר לא נמדד רק במזומנים. להסתכל על העוצמה והאינסופיות של הים, זה לא עולה כסף, לשחות או ללכת לאורך החוף לא עולה כסף, ללכת לטיול קצר בפארק ולנשום לרווחה זה לא עולה כסף, לבנות ארמון מחול על שפת הים זה לא עולה כסף, להריח פרחים זה לא עולה כסף, לחייך ולצחוק זה לא עולה כסף, לתת מחמאה לחבר ולעשות לו את היום זה לא עולה גרוש, להגיד סליחה, לבקש מחילה, לומר תודה, לאהוב, להפגין חיבה- זה לא עולה לכם גרוש! כסף הוא חשוב מאוד, אין לו מתחרים.

זה המקום להזכיר לכם להעריך את הדברים שכסף לא יכול לקנות.

## איזה הוא עשיר? השמח בחלקו. ? - יניב חדד

במאמר זה אפרש בצורה מעט שונה משפט זה, ואסביר את הקשר לחינוך פיננסי.

איזה הוא עשיר? התשובה לצמד מילים אלו נלקחה מהמסקנה של אלברט איינשטיין דהיינו הכול יחסי. לדוגמא: ישנו אדם עם הון של כמה מיליוני שקלים בבנק, אבל מרגיש חסר כל, ומאידך גיסא ישנם אנשים המקבלים קצבה חודשית של כמה אלפי שקלים בודדים ומרגישים שיש להם הכול, לא חסר להם כלום לא בפן הכלכלי ולא בפן אחר. המסקנה היא, שכסף הוא דבר יחסי זה לא משנה כמה יש לך בבנק השאלה היא האם זה מספיק לך ואיך אתה מרגיש.

## איזה הוא עשיר השמח בחלקו ?

אנו נתמקד בחלק השני של המשפט. למה התכוון המשורר בצמד המילים השמח בחלקו? לכל אדם יש את חלקת האלוהים הקטנה שלו והשאלה היא מה הוא עושה איתה? אנו קובעים לעצמנו את חלקת האלוהים שלנו, ברגע שנולדנו קיבלנו את חלקתנו, ומשלב זה אנו אחראים לעצמנו וגורלנו. ולכן תפקידנו הוא לטפח את חלקתנו בכדי שעתידנו ועתיד משפחתנו יהיה טוב יותר. טיפוח החלקה האישית כולל מספר פרמטרים:

א. השכלה - אנו חייבים להיות צרכני מידע באופן קבוע, המידע מגיע מלימודים, מקריאת מאמרים מצפייה בטלוויזיה, והאזנה לרדיו ועוד. אנו חייבים לדעת באיזה עולם אנו חיים, איזה מידע יכול לעזור לנו ברמה היום יומית דהיינו תדע תרוויח.

ב. תכנון לטווח ארוך - אנו חייבים לכלכל את מעשינו החל מהיותנו בוגרים איך אנו מתכננים את עתידנו הכלכלי, אנו חייבים לכלול יעדים ומטרות.

ג. יעילות פיננסית - אנו חייבים לבדוק ברמה השבועית והחודשית את כל חשבונות הבנק שלנו, לבדוק שלא לקחו לנו כסף מיותר. לדעת מהם ההוצאות שלנו ולשלוט בהם.

ד. התחייבויות לטווח ארוך - לרובנו ישנם הלוואות (משכנתא) לטווח ארוך, אנו חייבים לזהות הזדמנויות בכדי להקטין אותן לדוגמא: מחזור משכנתא, הקטנת המינוס וכו'.

ה. חינוך פיננסי לילדנו - אנו חייבים ללמד את ילדנו נושאים מהותיים בנושא פיננסים לדוגמא: תקציב, השוואת מחירים בהתאם לגילו.

ו. לזרוע מה שצריך ולא לזרוע כי צריך - אסור לנו שהחיים יעברו לידנו, והזמן יזלוג ללא תוצרת אלא אנו חייבים להחליט איך החיים יראו וזה תלוי במה שנזרע.

ז. מי שטורח בערב שבת אוכל בשבת - ילד שקיבל חינוך פיננסי סביר להניח שידע לנהל ביעילות את כספו ולכן עתידו הכלכלי יש להניח יהיה טוב יותר.

### 3. יחידה פנימית - כלכלה באופה הצנייט - מוסד

#### מטרות:

- לטפח ולהקנות לתלמידים אוריינות כלכלית.
- להכיר לתלמידים את המושגים הבסיסיים בכלכלה.
- לעורר סקרנות ועניין לגבי תהליכים כלכליים.
- לעודד הבנת תהליכים כלכליים.
- להבנות אבני יסוד בחשיבה הכלכלית.

אמצעי התקשורת והמדיה מציפים ומעלים מידע כלכלי, שלעתים קרובות הוא מורכב וקשה להבנה. יחד עם זאת, בחיים, השיקול הכלכלי תופס משקל גדל והולך בהחלטות הפרט והמדינה. הקניית מושגים והבנת תהליכים, יעזרו ללומדים להבין סוגיות כלכליות אישיות ולאומיות המוצגות בתקשורת ואופן השפעתן על קבלת החלטות. התוכנית "חינוך פיננסי" באה לעזור לתלמידים להכיר ולהבין נושאים כלכליים פשוטים שהוא נתקל בהם בחיי היום יום שלו. הנושאים נלמדים בהדרגה תוך חשיפת המושגים הרלוונטיים.

#### דרכי הוראה/למידה מומלצות:

ההוראה צריכה להיות גמישה ולעשות שימוש במגוון שיטות הוראה ועזרי הוראה.

- א. הדגמות לכל נושא.
- ב. רצוי לערוך סיור בבנק.
- ג. קריאת מדורים כלכליים בעיתונות והאינטרנט.
- ד. דיון ושיח בנושאים ואירועים כלכליים אקטואליים.
- ה. צפייה בחדשות הכלכלה בערוצי הטלוויזיה.

#### פירוט היחידות הכלכליות הנלמדות בתוכנית "חינוך פיננסי" הן:

1. מושגים בסיסיים בכלכלה
2. תקציב אישי
3. להתיידד עם הבנק
4. משכורת

## מועדים בסיסיים בכלכלה

*לתלמידי: הוא נפתח ציתון כלכלי.*

*עבור על הכתבות בהרצאה, רשום עשרה מועדים כלכליים המופיעים בכתבות?*

*על איילו מועדים שמעת? איילו מהמועדים מוכרים לך?*

### 1. משק כלכלי

כל היחידות הכלכליות, שתפקידם לספק לצרכנים את המוצרים והשירותים שהם זקוקים להם.

הסבר לתלמיד: כל יחידה כלכלית שמספקת לצרכנים מוצרים או שירותים היא נחשבת לחלק מהמשק הכלכלי, יחידה כלכלית כמו מפעל, חנות, משרד עורכי דין. ז"א כל היחידות הכלכליות ביחד מהווים את המשק הכלכלי.

### 2. מוצרים/שירותים מוצר מול שירות

משק כלכלי, תפקידו לספק מוצרים ושירותים.

יש יחידות כלכליות שמספקות לצרכן מוצרים כמו בגדים, נעליים, מוצרי אוכל, תכשיטים וכו', שהם דברים מוחשיים.

יש יחידות כלכליות שמספקות לצרכן שירותים שהם דברים בלתי מוחשיים כמו נסיעה באוטובוס, נסיעה במונית, חינוך, חשמל אלה הם שירותים.

לפניך רשימה של שירותים ומוצרים רשום ליד כל אחד מהם האם זה שירות

או מוצר? הוסף עוד דוגמאות לשירותים ולמוצרים שונים

רשימת שירותים/מוצרים	רשום האם זה שירות או מוצר	רשימת שירותים/מוצרים	רשום האם זה שירות או מוצר
אופניים		נסיעה באונית	
קופת חולים		סיגריות	
חולצה		ביטוח לאומי	
מס הכנסה		בילוי בארצות	

### 3. צרכן

האדם המקבל/רוכש שירותים או מוצרים.

כולנו צרכנים, כולנו קונים/מקבלים/צורכים מוצרים ושירותים מהרבה יחידות כלכליות.

דוגמא: קניתי נעלים- אני צרכן

*הצרכן הוא מי שקנה את המוצר או השירות.*

### 4. יצרן

הגוף/מוסד/מפעל המספק לצרכנים שירותים או מוצרים.

דוגמא: קניתי נעליים ב"מגה ספורט" אני הצרכן.

"מגה ספורט" לצורך העניין הוא היצרן - זה שנותן לי את השירות.

*היצרן הוא מי שמוצר או שירות.*

### 5. ביקוש

הביקוש הוא הרצון של הצרכנים לקנות מוצר מסוים במחיר מסוים.

דוגמא: מחיר חולצה 200 ₪, הצרכנים קונים 1000 יחידות, כאשר המחיר של החולצה יורד ל 100 ₪ הצרכנים מבקשים יותר יחידות.

הערה: לתת לתלמידים דוגמאות מחיי יום שלהם, איך הם קונים יותר בתקופת מבצעים או סוף עונה בגלל שהמחירים באותה תקופה הם נמוכים יותר, איך אנחנו כצרכנים מנסים לחפש את המחיר הנמוך על מנת לקנות יותר.

אפשר לבקש מהתלמידים לאסוף פרסומות מהעיתונות עבור מוצרים שונים ולנסות להשוות בין הרצון שלנו לאותם מוצרים כשמשלמים מחיר מלא וכשיש מבצעים.

הביקוש הוא הקשר בין מחיר המוצר לבין הכמות המבוקשת לאותו מוצר, הקשר הוא קשר רגרסיבי, ככל שהמחיר עולה הכמות המבוקשת יורדת וההפך.

• האם תוכל לנסח משפט המבטא קשר בין מחיר מוצר לביקוש?

• האם המסקנה שהצעת אליה נכונה בכל מצב?

• האם כל פעם יש מבצעים הנחות בחנות הצריכה למוצר אופנה?



## 6. היצע

הקשר בין מחיר המוצר לבין הכמות המוצעת לאותו מוצר על ידי היצרן, ז"א היכולת או הרצון של היצרן ליצור מוצר מסוים ביחס למחיר של אותו מוצר בשוק. הקשר בין המחיר לבין הכמות המוצעת הוא קשר פרוגרסיבי, ככל שהמחיר עולה הכמות המוצעת עולה וההפך.

להסביר לתלמידים: כאשר מוכרים מוצר מסוים, כדאי ליצרנים שהמחיר של אותו מוצר יעלה, כי הרווח גדל וכדאי ליצרנים ליצור יותר ולמכור יותר במחיר גבוה יותר.

הערה: יש להבחין בהשוואה בין הביקוש להיצע, הביקוש תלוי בצרכן, הצרכן מעדיף מחיר נמוך על מנת שיוכל לקנות יותר, היצרן מעדיף מחיר גבוה כדי שהוא ירוויח יותר.

לכל מוצר יש בראש ובראשונה יצרן, המנסה למכור את מוצריו לצרכן. במונחים כלכליים, היצרנים מייצגים את ההיצע, הצרכנים מייצגים את הביקוש. כיצד נקבעת אספקת הסחורות והשירותים לצרכנים?

התשובה לכך מורכבת, ותלויה במידה רבה בכול ענף יצרני: האם החברות בענף רבות מאוד ומתחרות זו בזו, או שהתחרות היא קטנה ומתנהלת רק בין מספר קטן של חברות. לעתים החברות המתחרות מחליטות להתארגן ולתאם את מחיריהן, ואז אנו קוראים לכך התארגנות קרטלית או קרטל. יכול גם להיווצר מצב שבענף כולו קיימת רק חברה אחת המוכרת את המוצר, ואז נקרא לחברה זו מונופול, שפירושו מוכר יחיד. אם נבקר בשוק הכרמל בתל-אביב, למשל, נוכל לראות, מוכרי ירקות רבים. התחרות ביניהם גורמת לירידת מחירים. אולם במהלך ימי השבוע, המחיר לא ירד מתחת לגבול מסוים מפני שהמוכרים מעריכים את כמות הקונים הצפויה להגיע, ויודעים באילו מחירים יצליחו למכור את הסחורה. ביום שישי מוכרים רבים מוזילים את מחיר הסחורה, וההוזלות גדלות ככל שהשבת מתקרבת. התהליך הוא התאמה בין ההיצע הקיים אצל המוכרים לבין הביקוש. לעתים, קיימת תחרות בין המוכרים, כשכל אחד מנסה להבליט את יתרונות הסחורה שלו על-פני הסחורה של המתחרים. הרעיון המסתתר מאחורי זה הוא, שמרגע שהצרכן שוכנע שהוא רוכש סחורה ייחודית, הביקוש שלו לאותה סחורה גדל, או במלים אחרות - נכונותו לשלם תמורת אותה כמות סחורה גדולה יותר. לחלופין, הצרכן יעדיף לרכוש במחיר הנתון סחורה רבה יותר מהסוחר יעקב מאשר מהסוחר יצחק. (מטח)

מתוך ההשוואה בין הביקוש להיצע מגיעים למושג הבא שהוא: "תחרות חופשית"

## 8. תחרות חופשית

תחרות חופשית: מצב בו הרבה יצרנים מתחרים על הצרכנים. איך עושים זאת? מבצעים? הורדת מחירים? שירות יעיל וטוב יותר. כל זאת על מנת למשוך יותר צרכנים. הסבר כיצד הצרכן מרוויח במצב של תחרות חופשית? הצרכן מרוויח מתחרות החופשית כי ככל שיש יותר יצרנים והם מתחרים ביניהם המחירים יורדים, ואולי השירות נעשה טוב יותר, ומחזרים אחרי הצרכן. לנסות ביחד עם התלמידים לתת דוגמאות למוצרים שיש להם הרבה יצרנים, ולהשוות בין המחירים השונים של אותו מוצר אצל היצרנים ואיך אנחנו הצרכנים מרוויחים מזה. אחרי שהתלמידים מבינים את המושג "תחרות חופשית" להציג בפני התלמידים את השאלה:

*האם יש מוצרים שיש להם רק יצרן אחד?*

## 9. מונופול

מונופול: מצב שבו יש יצרן יחיד או יצרן עיקרי לאותו מוצר. מצב בו אין ליצרן מתחרים, זה ההפך מתחרות חופשית, כי הצרכנים נאלצים לקנות רק מהיצרן השולט בשוק.

- *מה החסרונות של מונופול לצרכן?*
- *איך יתרונות של מונופול ליצרן?*

היצרן לא עושה מאמצים, לא נותן הנחות ומבצעים על מנת למשוך לקוחות כי כל הצרכנים שבויים שלו. כי הוא היחיד שמוכר את המוצר ושולט בשוק. הדוגמה הנפוצה ביותר למונופול בישראל היא חברת החשמל, מאחר והיא היחידה שמספקת חשמל לצרכנים ומכיוון שאין לה מתחרים, כל הצרכנים חייבים לשלם את חשבונות החשמל לחברה זו בלי אפשרויות מיקוח.

הערה: ככל שנותנים יותר דוגמאות התלמידים מפנימים את המושגים יותר וכדאי לקשר בין כל המושגים שנלמדו עד עכשיו, ולבקש מהתלמידים כל הזמן להשתמש במושגים נכונים כשהם עונים על שאלות.

*צרוק השוואה בין תחרות חופשית ומונופול – דומה ושלמה כהתייחס לצרכן וליצרן.*

## 10. גורם ייצור

כל דבר שעוזר בתהליך הייצור באופן ישיר או עקיף, כמו חומרי גלם (ברזל, עץ, פלסטיק) או מבנים וכו'.

בכלכלה נוהגים לקרוא למשאבים בשם גורמי ייצור, ומסווגים אותם לשלושה סוגים עיקריים: הון, עבודה וקרקע.

בגורם הייצור הון אנו נוהגים לכלול את כל המכונות, הציוד וחומרי הגלם הלא-מעובדים. כל אלה משמשים בתהליך הייצור.

בגורם הייצור עבודה כלולים כל סוגי כוח העבודה, והכוונה היא לא רק לאנשים העובדים, אלא גם לידע המקצועי ולהכשרה שרכשו. אלו קרויים גם הון אנושי.

בגורם הייצור קרקע הכוונה היא לאדמה עצמה, המשמשת לגידולים חקלאיים, לבנייה, או להקמת מפעלים ומשרדים. אך במושג קרקע כלולים גם המחצבים שמתחת לפני הקרקע

(כגון: נחושת, זהב, פחם) זכויות הדיג במים ואף זכויות הטיס באוויר.

זוהי החלוקה של גורמי הייצור לקבוצות, אך עלינו לזכור כי כאשר אנו מדברים על ייצור, כלומר על עשיית מוצרים, איננו מתכוונים רק למוצרים הנראים לעין, אלא גם למוצרים שאינם נראים לעין, ואשר בחלקם נקראים שירותים.

גם השירותים מסופקים ללקוח בעזרת אותם גורמי ייצור. השירות שמספקת מספרה, למשל, מתאפשר בעזרת קרקע - המקום שהמספרה ניצבת עליו, הון - הציוד המשמש את הספר במלאכתו, ושאר אביזרי המספרה, וכמובן עבודה - של הספר עצמו ושל עוזריו.

• *הַקְרָע הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת הַמְשֵׁרֵת*  
המתאימה.

כאמור, גורמי הייצור הון, קרקע ועבודה - נמצאים במחסור, מפני שלעולם אין די בכמה שיש כדי למלא את כל רצונות הציבור. וגם אם לעתים אנו רואים שאחד מגורמי הייצור נמצא באבטלה מסוימת, אין להסיק מכך שתופעת המחסור נעלמה, אלא המסקנה נוגעת לטיב הארגון הכלכלי באותו מקום ובאותו זמן.

תופעת המחסור מלמדת אותנו שני מושגים בסיסיים בכלכלה – הצורך בויתור, ומושג המחיר.

למעשה, שני המושגים קשורים זה בזה.

הצורך בויתור פירושו, שאם החלטנו להשתמש בגורמי הייצור - בכולם או בחלקם - על-מנת לייצר דבר-מה, הרי זה כאילו קיבלנו החלטה לוותר על שימוש באותם גורמי הייצור לצורך ייצור מוצרים אחרים.

דומה הדבר למקרה שבידינו ביצה אחת, ועלינו להחליט אם "לייצר" ממנה ביצה קשה, חביתה או עין. הביצה היא גורם הייצור המוגבל, במקרה זה, ואפשר "לייצר" ממנה מוצר אחד בלבד.

**מושג המחיר** מתקשר לעניין הוויתור. הכמות מהמוצר החלופי, שעליה ויתרנו, היא המחיר האמיתי הכלכלי ששילמנו בעד המוצר שהחלטנו לייצר. אם החלופה של חביתה היא ביצה קשה, הרי אפשר להגדיר את מחירה של חביתה כ"ביצה קשה אחת". ודוגמה אחרת - נניח כי נער מתחבט בין הליכה למשחק כדורגל או משחק כדורסל. המחיר האמיתי שהוא משלם בעד הליכה למשחק כדורגל, הוא ויתור על משחק כדורסל. דבר דומה קורה כשמדברים על מחירים כספיים של מוצרים. ברגע שקנינו דבר מה ב - 50 ש"ח הרי ויתרנו על האפשרות לרכוש מוצרים אחרים באותו סכום. כלומר המחיר הוא לא רק 50 ₪, אלא המחיר הוא החלופה שנמנעה מאיתנו מפני שכבר הוצאנו את הכסף.

• ספרו דולמאן אולמפית בהם התנהלת בהתאם לאלמנטים: הזרק  
בויתור ולמט הכסף

## 11. מחסור

המחסור הוא הפער בין הרצוי למצוי, הפער בין הביקוש של הצרכנים לבין היכולת של המשק הכלכלי לספק להם.

לא כל מה שהצרכנים מבקשים, המשק יכול לספק להם.

א. כמות גורמי הייצור במשק מוגבלת. למשק יש יכולת מכסימלית שלא תמיד עונה על הדרישה ההולכת וגדלה ללא הגבלה.

ב. המחסור הוא דבר יחסי. אפשר למצוא מדינות עשירות שיש בהם מחסור, כי רמת החיים גבוהה, ולא משנה כמה מספקים תמיד קיימת דרישה מצד הצרכנים לספק עוד.

להדגיש לתלמידים, שהעובדים הם גם גורמי ייצור ויש להם חשיבות גדולה, כי העובדים הם אלה שיוזמים תהליך הייצור והם שהופכים את חומרי הגלם למוצרים מוגמרים.

בשלב הזה כדאי לחזור על כל המושגים שלמדנו עד כה.

## 12. מטבע לאומי

מטבע לאומי: הוא המטבע שמשתמשים בו במדינה, מטבע ששייך למדינה, הבנק המרכזי מדפיס אותו ועבור כל העסקאות בארץ משלמים בו, אי אפשר להשתמש בו בחו"ל.

לכל מדינה בעולם יש את המטבע הלאומי שלה, בישראל המטבע הלאומי הוא השקל, בארה"ב דולר, בירדן דינר, במצרים לירה, בבריטניה ליש"ט, ביפן יין, וכו'.



## עיצוב השטרות

השטרות הם אמצעי תקשורת. הגוף המנפיק מעוניין שבשטרות יבואו לידי ביטוי הדברים המאפיינים את המדינה. בשטרות יהיו בדרך כלל תמונותיהם של אישים חשובים בהיסטוריה של המדינה כגון: מלכים, ראשי ממשלות, נשיאים, מדענים, סופרים ואנשים שלחמו להקמת המדינה. בשטרות יהיו בדרך כלל ציורים שונים. מאחור יהיו בדרך כלל תמונות מהנוף של המדינה, תמונות היסטוריות או אתרים חשובים. כמו כן, על השטרות יהיו בדרך כלל חתימותיהם של האנשים אשר מאשרים כי השטר חוקי (כמו נגיד הבנק ושר האוצר) ויהיו עליו סימני ביטחון אשר יקשו על זייפנים לזייף את השטר. על השטר יהיה גם מספר סידורי המסמן את מקומו של השטר הזה בהדפסה. על השטר תופיע שנת ההדפסה ולעתים טקסטים שונים החשובים בעיני מדפיסי השטר.

## אמצעי ביטחון

לפני מאות שנים היה נהוג בסין עונש מוות למי שיזייף שטרות. במשך כל ההיסטוריה היה מאבק בין מתכנני אמצעי הגנה לבין זייפנים כשם שמאבק זה מתקיים בכל תחום אחר (המחאות, מטבעות). כיום נהוג להחליף את עיצוב השטרות מדי כמה שנים כאשר כל פעם נוספים אמצעי אבטחה חדשים.

## אמצעי אבטחה הקיימים היום

- סימני מים, אשר הינם תמונות של הנושא המופיע בגלוי על פני השטר (כגון: פני דמות, מבנה) אשר מוסתרים בתוך מקטע לבן בשטר. כאשר מסתכלים על השטר דרך האור (כלומר מחזיקים בו ביד ומכוונים אותו לעבר מקור אור) ניתן לראות את תמונת המים. יש לציין שתמונת המים היא תמונה מובנית בתוך השטר ולא מודפסת.
- פסי מתכת דקיקים המובנים אל תוך השטר.
- דיו משנה צבע בהתאם לזווית המבט על השטר (כמו בסדרה האחרונה של השקל, ובסדרה הנוכחית של הדולר האמריקני).
- כיתוב תוכן ותמונה באמצעות אותיות זעירות.
- סימנים חבויים בתוך השטר הידועים רק לאלו המסוגלים לזהות שטר אמיתי (כגון: אותיות זעירות במיוחד בתוך התמונות, מספרים המציינים את מיקום הדפסת השטר).
- אותיות וסימני מישוש מובלטים, הולוגרמות ועוד.
- הרכב החומר ממנו עשויים השטרות נחשב גם הוא לחלק מאמצעי ההגנה. כיום, למשל, יוצאת סדרה חדשה של שטרות דולר אמריקני אשר מלאים בסימני ביטחון על מנת להילחם בזייפנים. בארצות הברית, אחד מתפקידי השירות החשאי הוא לשמור על השטרות ולצוד זייפנים. לשם כך יש להם את מאגר השטרות המזויפים הגדול ביותר בארצות הברית כאשר כל דוגמה של שטר מזויף שנמצאת נשלחת אליהם ובנוסף לכך יש להם את אחד ממחסני הדיו המגוונים והגדולים ביותר.

## 13. מטבע בינלאומי

מטבע בינלאומי הוא מטבע שאפשר להשתמש בו בכל מדינה בעולם לכן אפשר לקרוא לו גם מטבע עולמי- כי משתמשים בו בכל העולם. מטבע בינלאומי הוא בעיקרון מטבע לאומי של אחת המדינות, למשל: הדולר הוא מטבע לאומי לארה"ב אבל הוא משמש גם כמטבע בינלאומי שמכבדים אותו ומשתמשים בו בכל המדינות בעולם.

המטבעות הבינלאומיים הם:

א. דולר אמריקאי

ב. יין יפני

ג. ליש"ט

ד. פרנק שוויצרי

ה. יורו של מדינות האיחוד האירופי

המדינות שבהן מצב המשק הכלכלי יציב וחזק הן המדינות שהמטבע הלאומי שלהם נחשב למטבע בינלאומי, אי אפשר להשתמש במטבע לאומי של מדינה ענייה או חלשה מבחינה כלכלית כמטבע בינלאומי. ככל שהמדינה חזקה יותר מבחינה כלכלית, אפשר להשתמש במטבע של כבינלאומי.

- מצא בעיותון כלכלי או באינטרנט מה ערך השקל ביחס לכסף אחר? מה מטבעות הבינלאומיים?

מידע על הדולר האמריקאי



- \$ הדולר האמריקני הוא המטבע הרשמי של ארצות הברית. כמו כן הוא משמש במדינות רבות כעתודת מטבע חוץ. הבנק הפדראלי אחראי על הדפסתו והפצתו של הדולר.
- \$ הסימן הנפוץ ביותר לדולר הוא סימן הדולר (\$). בתקן ISO 4217 סימנו הוא USD. קרן המטבע הבינלאומית משתמשת גם בסימון US\$.
- \$ בשנת 2007 תפוצתו הכוללת של הדולר עמדה על כ - 829 מיליארד דולר, רובם מוחזקים מחוץ לגבולות ארצות הברית.
- \$ ארצות הברית היא אחת מבין מספר מדינות שהמטבע שלהן קרוי "דולר". מספר מדינות משתמשות בדולר האמריקני כהילך חוקי, ובמדינות אחרות הוא משמש כמטבע בפועל.
- \$ הסימון הבינלאומי המקובל לדולר הוא \$, וכאשר רוצים להדגיש שמדובר בדולר אמריקני (להבדיל מדולר של מדינה אחרת) משתמשים בסימון US\$
- \$ הדולר האמריקני הוא המטבע הנסחר ביותר בעולם כיום.
- \$ מקור השם "דולר" הוא במכרה כסף בן המאה ה-16 בעמק יואכים, יואכימסטאל, בבוהמיה. מטבעות הכסף שהופקו מהמכרה נקראו "יואכימסטאלרים", או "טאלרים" בקיצור.
- \$ השם יואכימסטאלר היה ארוך מדי, ועד מהרה קוצר ל"טאלר" (Taler או Thaler).
- \$ השם "טאלר" היה בשימוש הן בהולנד כ"דאלדר" (rijksdaalder) והן בסקנדינביה כ"דאלר" (דנית: rigsdaler, שבדית: riksdaler). לא ברור כיצד בדיוק הפך הטאלר לדולר. ייתכן כי בהשפעת השמות ההולנדיים והסקנדינביים נקרא המטבע באנגלית "דולר".

דולר הוא שמו של ההילך החוקי במספר מדינות. הידוע מבניהם הוא הדולר האמריקני. מדינות נוספות שמשמשות בדולר הן קנדה, אוסטרליה, ניו זילנד ורבות אחרות.



דולר ספרדי מ - 1739



הסבר אפשרי אחר הוא בקשר שהיה במאה ה-16 בין האימפריה הרומית הקדושה לבין ספרד. המלך קרל החמישי עלה לשלטון בספרד בשנת 1516. בשנת 1519 קיבל לידיו גם את השלטון על האימפריה הרומית הקדושה. ייתכן כי שמו של מטבע הטאלר, שהיה בשימוש באימפריה הרומית הקדושה, התגלגל גם לספרד בשל השלטון המשותף, תוך שינוי שמו לדולר. הספרדים, החלו לטבוע מטבעות בני שמונה ריאל (Real de a ocho) החל משנת 1497, אשר מאוחר יותר כונו גם בשם "דולר ספרדי". במטבעות אלו השתמשו הספרדים גם במושבותיהם אשר מעבר לים, בין היתר גם ביבשת אמריקה.

מסיבות היסטוריות, נעשה הדולר הספרדי להילך חוקי גם בארצות הברית הצעירה. הגם שבחוק המטבע משנת 1792 הוכרז הדולר האמריקני כהילך חוקי, ואף הוקמה מטבעה לשם כך, לא בוטל מעמדו החוקי של הדולר הספרדי עד לשנת 1857, אז הפך הדולר האמריקני להילך החוקי היחיד באיחוד המדינות. השם "דולר" אמנם שרד בארצות הברית, אך דווקא בספרד ובקולוניות שלה השתרש החל מהמאה התשע-עשרה השם "פסו" כשמו של ההילך החוקי, והוא נפוץ עד היום במדינות שהיו בעבר קולוניות ספרדיות (כמו ארגנטינה, צ'ילה, קולומביה ועוד).

### רשום באיזו איירו והיכנס לאתר ויקיפדיה

- מהו איירו?
- מה כירושלם?
- כמה מדינות משתמשות באיירו? ציין שמות 3 מדינות
- מה צרכ האיירו ביחס לפקד?
- מתי הוכנס האיירו לשימוש?



#### 14. תוצר לאומי גולמי

תוצר לאומי גולמי: כל המוצרים והשירותים שנוצרו במשק מסוים בתקופה מסוימת בדרך כלל שנה.

ככל שהתוצר הלאומי במדינה יותר גבוה כך רמת החיים של האנשים היא גבוהה, כי רמת החיים קשורה לתוצר הלאומי ולמספר האנשים במדינה.

כמות התוצר הלאומי במדינה תלויה באופן ישיר בכמות גורמי הייצור, ככל שיש לנו יותר גורמי ייצור (שהם חומרי גלם, עובדים, מבנים, מכונות) אפשר ליצר יותר ויותר במדינה זה מגדיל את התוצר הלאומי וגורם לעליה ברמת החיים של האוכלוסייה באותה מדינה.

**כאן חשוב להדגיש את החשיבות של העובדים, או במילים אחרות לגורם הייצור האנושי שמשפיע מאד על התקדמות הייצור והתקדמות המדינה.**

ישנם מדינות שאין בהם הרבה חומרי גלם כמו יפן, אבל מאחר ויש הרבה מדענים, אשר גורם הייצור האנושי חזק מאד, אפשר לייבא חומרי גלם ממדינות אחרות וליצר מוצרים ביפן כך המשק הכלכלי מתחזק יותר ויותר.

**תוצר לאומי גולמי (תל"ג)** הוא מונח כלכלי המבטא את סך כל המוצרים (סחורות ושירותים) הסופיים המופקים בשנה נתונה במשק לאומי, בתוספת ההכנסות של גורמי ייצור מקומיים כתוצאה מפעילותם מחוץ לגבולות המדינה, והחסרה של ההכנסות של גורמי ייצור חיצוניים העובדים באותו משק (כגון עובדים זרים), לפני הפחתת הבלאי.

לצורך חישוב התל"ג מוגדר "מוצר" ככל סחורה או שירות שניתנים בתשלום. לפיכך, התל"ג הוא סיכום של כלל העברות הכספיים במשק הלאומי. התל"ג אינו כולל סחורות ושירותים שאינם ניתנים בתשלום (פעילות התנדבותית למשל) וגם לא הפרשת כספים לחיסכון לאומי. התל"ג מתבסס בעיקר על העברות כספיים מדווחות. ברוב המדינות יש חובה לדווח על העברות כספיים לצורך תשלומי מסים, אולם יש גם העברות כספיים שאינן מדווחות, ויש קושי להכלילן בנתוני התל"ג.

תל"ג היה אומדן מקובל עד לסוף שנות השמונים. כיום, נדחקו רגליו ונעשה שימוש בעיקר בנתוני **תוצר מקומי גולמי**, (תמ"ג) המחושבים באופן דומה אך כוללים רק פעילות פנים-מדינתית.

ישראל מקום 50 בעולם \$37.000

נכון ל-2017

עצר באיזה מקום תהיה ארצות הברית?  
בחר עוד 5 מדינות וראה מה מיקומן ומה התמ"ג שלהן?  
מצאו את האינספורמציה באתר המכון הישראלי לדמוקרטיה

### תמ"ג לנפש מבט עולמי משווה

www.idi.org.il

התל"ג היה אחד המדדים הכלכליים החשובים בעולם עד לשנות השמונים, כאשר נהגו להשוות בין מדינות על מנת להבין את הכוח הכלכלי היחסי שלהן. כיום נוטים להשתמש בתמ"ג על מנת להעריך את היציבות והחוסן הכלכלי של מדינה מסוימת ביחס למדינות אחרות.

### תמ"ג – מיקומים השוואתיים בעולם

התמ"ג מאפשר השוואה בין מדינה למדינה או בין שווקים כלכליים על מנת למדוד באופן יחסי את הכוח הכלכלי שלהם. בטבלאות מסוג זה נראה בדרך כלל מדדים כמו התמ"ג ובנוסף את כמות האוכלוסייה במדינה המסוימת

<http://www.youtube.com/watch?v=C6ycap5SLjl>

יוטיוב מדדי פיתוח

[https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9E%D7%93%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%AA\\_%D7%9C%D7%A4%D7%99\\_%D7%90%D7%95%D7%9B%D7%9C%D7%95%D7%A1%D7%99%D7%99%D7%94,%D7%A9%D7%98%D7%97,%D7%A6%D7%A4%D7%99%D7%A4%D7%95%D7%AA,%D7%AA%D7%9E%22%D7%92\\_%D7%95%D7%A4%D7%99%D7%AA%D7%95%D7%97\\_%D7%90%D7%A0%D7%95%D7%A9%D7%99](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9E%D7%93%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%AA_%D7%9C%D7%A4%D7%99_%D7%90%D7%95%D7%9B%D7%9C%D7%95%D7%A1%D7%99%D7%99%D7%94,%D7%A9%D7%98%D7%97,%D7%A6%D7%A4%D7%99%D7%A4%D7%95%D7%AA,%D7%AA%D7%9E%22%D7%92_%D7%95%D7%A4%D7%99%D7%AA%D7%95%D7%97_%D7%90%D7%A0%D7%95%D7%A9%D7%99)

## 15. כוח קנייה

השווי של הכסף מבחינת מה שהוא יכול לקנות. לדוגמה: אם קילו עגבניות עולה 2 ₪ אז ב-10₪ אפשר לקנות 5 קילו עגבניות. אך אם נניח שמחיר העגבניות עולה ל-10₪ לקילו, אז באותם 10₪ אפשר לקנות רק 1 קילו עגבניות, כלומר כוח הקנייה שלהם ירד. כוח הקנייה של הכסף משתנה כול הזמן והוא שונה ממקום למקום. כוח הקנייה של 10₪ בהודו גדול בהרבה מאשר בישראל, שם במחיר 10₪ אפשר לאכול ארוחת צהריים ענקית. ובמדינה עשירה כמו שוויץ ב-10₪ אי אפשר אפילו לקנות בקבוק קולה קטן.

## 16. תקציב

תקציב הממשלה, תקציב המדינה – הכסף שמוקצה כל שנה למשרדי הממשלה לצורך מימון השירותים ציבוריים שהם אחראים עליהם. השירותים הציבוריים כוללים: בטחון (צבא), חינוך (בתי ספר, מתנ"סים וכו'), בריאות (בתי חולים, תרופות מסובסדות) משפט (מערכת בתי המשפט) וכיו"ב. התקציב משולם בין השאר על ידי מסים (מס הכנסה, מע"מ, מכס וכו') שנגבים מאזרחי המדינה. בישראל, התקציב לכל שנה אמור להיות מאושר בהצבעה בכנסת, עד סוף השנה שלפניה, למרות שבשנים האחרונות חלו עיכובים ודחיות באישור התקציב.

• היכן תוכלו למצוא את התקציב של מדינת ישראל השנה וכיצד הוא מחולק בין: ביטחון, חינוך, תשתיות ואוצר?

## 17. אבטלה

אבטלה: כאשר חלק מגורמי הייצור האנושיים לא מועסקים. כאשר ישנם אנשים שביכולתם לעבוד ואינם עובדים הם נחשבים למובטלים, ככל שאחוז האבטלה עולה כך המשך נמצא במצב קשה, ככל שמעסיקים יותר אנשים במשק הוא נחשב למשק מפותח יותר. האבטלה נחשבת לבעיה מטרידה ברוב המדינות, לכן זו בעיה שמתייחסים אליה ברצינות רבה ומנסים למצוא לה פתרונות.

אחוזי אבטלה – אחוז המובטלים מתוך כלל מבקשי העבודה. הרבה פעמים שומעים בחדשות או קוראים בעיתון על 9.1% אבטלה או על ירידה באבטלה. מה זה אומר? % ממה זה? בניגוד למה שנוטים לחשוב, לא כל מי שיכול לעבוד ולא עובד הוא מובטל לפי ההגדרה. רק מי שמחפש עבודה (פונה ללשכת התעסוקה) ואינו מוצא עבודה נחשב מובטל. ישנם

רבים שמסיבות שונות אינם עובדים וגם אינם מחפשים עבודה (חרדים, עקרות בית, חיילים וחיילות שרק השתחררו ועוד לא מחפשים עבודה, מובטלים שהתייאשו והפסיקו לחפש...) ולכן אינם נחשבים מובטלים. שיעור האבטלה הוא רק מספר המובטלים חלקי מספר האנשים שיכולים לעבוד.

• *מה אחוז המובטלים בישראל? נתון המשתנה מידי חודש.*

*היכנסו וחפשו נתונים באתר הפשכה המרכזית לסטטיסטיקה*

<http://www.cbs.gov.il/reader>

• *מ3א באתר, ורשום חמישה נתונים המציינים אותך בכלכלת ישראל.*

### 18. סובסידיה

תמיכת הממשלה ליצרנים, הממשלה קונה את חומרי הגלם מחו"ל במחירים גבוהים ומוכרת אותם ליצרנים במחירים נמוכים, ההפרש בין המחיר שמשלמת הממשלה עבור חומרי הגלם שבין המחיר שמקבלת מהיצרנים הוא הסובסידיה. הסובסידיה עולה הרבה לממשלה ולכן בשנים האחרונות היא מנסה להפחית כמה שיותר מהסובסידיה כי היא מהווה מכשול לתקציב הממשלה. הצרכנים נהנים מהסובסידיה בכך שהיצרנים מורידים את המחירים למוצרים מסובסדים ולכן הצרכנים מקבלים מוצרי במחירים נמוכים. הממשלה מסבסדת רק מוצרים בסיסיים כמו לחם, חלב וכו'. למורה: בשלב הזה חשוב לקרוא עם התלמידים כתבות במוספים כלכליים, ולבדוק כיצד המושגים מקבלים ביטוי.

להלן אתרים ועיתונים העוסקים בכלכלה

שם האתר	קישור לאתר	תאור האתר הכלכלי
גלובס		אתר כלכלי איכותי המכיל מידע נרחב על העולם הכלכלי והפיננסי.
דה מרקר		אתר כלכלי מוביל הכולל חדשות ומידע פיננסי עדכני.
מדור "עושים עסק" (בדה מרקר)		מדור מומלץ בדה מרקר המטפל בנושאים רלוונטיים לעסקים קטנים ובינוניים.
כלכליסט		אתר כלכלי מצוין נוסף הכולל סקירה של נושאים כלכליים ופיננסיים.

**הכנת מחק להגנת המועדים:**

הכן לכת מועד שני כרטיסיות. באחד רשום את המועד והשני את ההגדרה.

**אופן המחק:**

אפשרות 1 - לפזר את כל הכרטיסיות, על התלמיד להתייחס לכל מועד את ההגדרתו.

אפשרות 2 - צרבה את הכרטיסיות וחלק לכל משתתף 6 כרטיסיות. את נשאר,

יש לשים בקופה. כל תלמיד בתורו, אומר מהו המועד שיש לו. את ידע את

ההסבר יקבל את קלף ההסבר, את לא הפסיד אותו.

המנצח הוא זה שצבר את מספר הכרטיסיות הגבוה ביותר.

## 4. יחידה רביעית - תקציב אישי

משך ההוראה: 4 שעות

### מטרות

- זיהוי אישי - אני וההוצאות שלי
- הבנת חשיבות תקציב
- מיומנות כיצד בונים תקציב

### פעילות

לפניכם טבלה המכילה שלל מוצרים ופצילות עליהם אתם מוציאים כסף. רשמו ליד כל אחד מהם ציון בין 1-10 לנחיצותו עבורכם - מה הכרחי עבורכם ומה פחות (1 = נמוך = 10 = גבוה)

הוצאה ממוצרת לחודש	דירוג ציון בין 1-10	מוצר/פצילות
		מזון/אוכל בחוץ
		ביטוח והנעלה
		קוסמטיקה, ציפורניים ותספורת
		תכשיטים
		מוצרי אופנה וביגוד
		אנטימ/חפץ, סלולאריים, טבלט-פון
		מתנות לבני/בתות זוג, להורים, אחים/אחיות
		רישיון נהיגה/דלק
		סיכריות ושתייה
		אחר

1. מה הסכום החודשי הממוצע אליו הגעת בהוצאות שלך?
2. האם כל ההוצאות שלך היו מתוכננות?
3. האם תוכל להצריק איזה חלק היה מתוכנן ואיזה חלק לא?
4. האם כל ההוצאות היו הכרחיות, או ניתן היה לוותר על חלקן?
5. האם למדת משהו חדש על עצמך מהפצילות?
6. הפצילות עצרכנו היא חלק מפצילות של תכנון וניהול תקציב. למה צריך להכין ולהשתמש בתקציב? מה חשיבותו?

הגדרת תקציב: תכנית לפעילות כספית של אדם, משפחה או ארגון הכוללת הוצאות והכנסות בתקופה מסוימת, בד"כ חודש או שנה. כאשר מדברים על תקציב אישי, הוא כולל תכנון ההוצאות וההכנסות של אדם בתקופה מסוימת, זו יכולה להיות תקופה קצרה או ארוכה.

- למנוע הגעה למצב של גירעון,
- ניצול הכסף העומד לרשותנו בצורה נכונה, ז"א לא לבזבז כסף סתם ללא מחשבה.
- תכנון פעילויות על פי סולם עדיפויות.
- תכנון קצר מועד וארוך טווח.

### חשיבות תכנון התקציב הוא:

האם כל אחד יכול וצריך לתכנן תקציב אישי משלו? בהחלט  
 במה זה תלוי? בהכנסות ובהוצאות שלו.  
 מה כולל התקציב האישי???

התקציב האישי כולל שני צדדים, צד אחד כולל את מקורות ההכנסות, יכול להיות מקור או יותר, והצד השני כולל ריכוז כל ההוצאות לתקופה נתונה.



## דוגמא לתקציב אישי

הכנסות	סכום חודשי	הוצאות לדוגמא	סכום חודשי
הכנסה ממשכורת		תשלום עבור מזון בחוץ	
מתנות		תשלום עבור בילויים	
אחר		תשלום עבור נסיעות	
		תשלום עבור מנוי בחדר כושר	

לצד כל מקור הכנסה או הוצאה יש לרשום סכומים.

האם ההכנסה קבועה? משתנה? חד פעמית?

רצוי מאוד שהתקציב יהיה מאוזן. שצד ההכנסות יהיה שווה לצד ההוצאות, אם הגענו

לאיזון אז אנחנו במצב טוב. אם ההכנסות עולות על ההוצאות מצבנו מצוין!!!

במצב בו ההוצאות שלנו גדולות יותר מההכנסות, אנו נמצאים במצב של גירעון בתקציב, שזהו מצב שלילי (כמו להימצא במשיכת יתר בבנק - אוברדרפט).

במצב בו ההכנסות שלו עולות על ההוצאות, אז אנחנו במצב של עודף הכנסות, זהו מצב טוב מאד כי אז את העודף הזה אנו יכולים להשקיע בתוכנית חיסכון.

במצב של גירעון בתקציב אנו חייבים לדאוג לכסותו במהרה, כלומר להגדיל את ההכנסות. כי אם נעשה זאת, נגרור את הגרעון שיוצר עומס תקציבי שאיננו יכולים לכסותו. מצב של כדור שלג שרק גדל!!!

### איך אפשר להתגבר על גירעון בתקציב?

כשאנחנו מגיעים למצב של גירעון בתקציב בשבוע מסוים או בחודש מסוים עלינו לחשוב היטב איך להתגבר על גירעון זה.

האם זה אפשרי? איך? בתכנון קדימה.

עלינו לרשום באופן מסודר וקבוע כל הוצאה שאנו מוציאים.

האם אני קונה לפני שהכסף נכנס?

האם אני קונה אחרי שהכסף נכנס?

מסדרים את ההוצאות מהחשובה ביותר עד החשובה פחות. יוצרים סולם עדיפויות.

כאשר על ההוצאה הראשונה אי אפשר לוותר, על השנייה אולי אי אפשר לוותר אבל מה עם השלישית והרביעית וכן הלאה? על מה אפשר לוותר בחודש הקרוב? מה אפשר לצמצם בחודש הקרוב?

ניתן וצריך לקצץ בהוצאות הכי פחות חשובות שלנו על מנת להגיע לאיזון בין צד ההוצאות לצד ההכנסות.

• חזור לטבלה עצמית ורשום על אילו מההוצאות אתה יכול לוותר או לצמצם?

• "ישנן שתי דרכים לנהל את החיים: להתאימ את הרצוי לצרכי או להתאים את הצרכי לרצוי".  
הסבר את המשפט

מהם ההוצאות הקבועות שלך מידי חודש?  
סכום קבוע אותו אתה משלם עבור שירות כמו: טלפון סלולארי, הוצאות שסכומן משתנה- כמו החזקת טלפון סלולארי.  
הוצאות חד פעמיות - חלקן הוצאות צפויות וחלקן לא. לדוגמא: בעיות שיניים, או הזדקקות למשקפים- הוצאה שהרבה פעמים אינה צפויה.  
יש הוצאות הכרחיות, יש הוצאות רצויות, ויש הוצאות הכרחיות, אבל ניתן לשלוט בסכום ההוצאה.

הצט דואמא לכל סוג של הוצאות.  
על מה אתה יכול לוותר? מה אתה יכול לצמצם? ומה אתה מוכרח?  
יש תכנון לטווח קצר ותכנון לטווח ארוך.  
"סוף מצפה במחשבה תחילה!" כיצד פתאם זה שייך לתקציב ולנושא בו אנחנו צוסקים?  
האם תוכל לשוב על דואמא שתדאג את הפתאם?

התנהלות באמצעות תקציב היא השיטה הטובה ביותר לשימוש נכון בכסף ולתכנון השימוש בו.

תקציב נכון הוא זה המיועד להשגת מטרות המשקפות סדר עדיפויות אישי, מותאמות ליכולת הכלכלית, ובנות השגה.

### פעילות

- רואים לכל אחד מקורות הכנסה להם עם סכומים להם.
- מקשים מהלומים לבנות תקציב אישי שבו הם ינסו לכסות את ההוצאות שלהם מבלי להאיץ למצב של אירעון.
- להאזין אותם לתקופה של שבוע (מתחילים בתקופה קצרה כי זה יותר קל לתלמידים)
- כל לומד יציג את התקציב שלו בפני כולם
- דיון תוך כדי הצגת התקציבים

## פתוכנית "ח'נוק פ'נוסי" אנו צוסקיט פמוע' חנוק והוא:

### אחריות

#### אחריות ולקחת אחריות

המילה אחריות היא מילה מדהימה

ראשית היא מתחילה באות א ומסתיימת באות ת, והכוונה היא שכשמישהו לוקח אחריות היא צריכה להיות כוללת מההתחלה ועד הסוף.

שנית, המילה אחריות היא מילה במשמעות מצטברת, כלומר:

א - הכוונה היא לאני, קודם כל אני צריך לקחת אחריות על עצמי.

אח - לאחר שלקחתי אחריות על עצמי אני יכול לקחת אחריות על אחי הכוונה למעגל הקרוב אלי.

אחר - השלב הבא הוא לקחת אחריות על האחר – והכוונה היא לכל אדם.

אחרי - ברגע שלקחתי אחריות על שלושת המעגלים הראשונים אני יכול להוביל אחרי.

אחריו - אמונה. יש כאלו שיגידו אלוהים, יש כאלו שיגידו הבריאה, אנרגיה קוסמית.

ולבסוף - אחריות.

מה שעוד לומדים מהמילה המדהימה הזו היא שיש חשיבות לסדר: אדם אינו יכול להיות אחראי על אחר, לפני שהוא אחראי על עצמו.

## 5. יחידה חמישית – להתיידי עם הבנק

משך הלימוד: 5 שעות

### מומלץ ביקור בסניף הבנק

- התלמיד יכיר את הבנק על שירותיו השונים.
- ילמד לכתוב צ'ק.
- ילמד מהו כרטיס אשראי.
- ילמד להסתכל ולהבין דפי חשבון.
- ישאל שאלות ויחפש תשובות הקשורות לבנק.

בנק הוא מוסד פיננסי שעיסוקו העיקרי הוא טיפול ותיווך בכסף. זה כולל קבלת פיקדונות כספיים מפרטים ותאגידים במסגרת חשבונות שקים, חיסכון או השקעה ומתן הלוואות לאחרים. הבנק ממלא תפקיד חשוב בכלכלה כאשר הוא מתווך בין אלו שיש להם כסף שאינו דרוש להם באופן מיידי לבין אלו המבקשים להשתמש בממון זה למגוון מטרות. הבנק משלם לראשונים וגובה מהאחרונים ריבית, שהיא מחיר השימוש בכסף. בכל הארצות בנקים נמצאים תחת פיקוח משום שבנוסף לתפקידיהם האמורים הם גם מייצרים כסף באמצעות הלוואות שהם נותנים, פעולה המיוחדת לבנקים בניגוד למוסדות פיננסיים אחרים. למערכת הבנקאות מקום חשוב ומרכזי בחיי הפרט והחברה מאחר ויש לה השפעה גדולה על רווחת כלל הציבור, על הקצאת מקורות במשק, על גודל אי השוויון בהתחלקות ההכנסות במשק, על קצב פיתוח והתחדשות טכנולוגיים, על יעילות, על קצב צבירת הון במשק, על צמיחה, על קצב התפתחות חברות במשק ועל רמות תוצר לאומי גולמי שיקבעו במשק.

סוגי בנקים

1. בנק מרכזי: הוא הבנק של הממשלה או הבנק המרכזי, בכל מדינה יש בנק מרכזי אחד שתפקידו לבצע את המדיניות המוניטארית של הממשלה. אנחנו כצרכנים לא מתעסקים עם הבנק המרכזי, תפקידו העיקרי של הבנק המרכזי הוא הדפסת הכסף. (המטבע הלאומי של המדינה).
2. בנק מסחרי: הוא הבנק שנותן שירותים פיננסיים לאנשים אשר התפקיד הבסיסי שלו לתת הלוואות לציבור הלקוחות, מטרתו העיקרית היא הרווח דרך הריביות

שגובה מהם, ישנם הרבה בנקים מסחריים במדינה, כל אחד יוכל לפנות לבנק מסחרי ולהתעסק איתו.

**הערה:** לא נתעמק בבנק המרכזי - מספיק שהתלמיד ידע שיש בנק מרכזי אחד בכל מדינה. לגבי בנק מסחרי מפרטים הרבה יותר, מאחר וכולנו כצרכנים וכיצרנים כיחיד וכמשפחה וכמשפחות מנהלים עם הבנק מערכת יחסים.

### השירותים שנותן הבנק המסחרי:

- א. ניהול חשבונות שוטפים (כמו חשבונות עו"ש או חח"ד).
- ב. ניהול חסכונות ופיקדונות (להסביר לתלמיד מה ההבדל בין חיסכון לבין פיקדון).
- ג. מתן הלוואות לציבור (הבנק נותן הלוואות תמורת ריבית, וכאן המקום לעשות חזרה על המושג שלמדו "ריבית" שהוא דמי שימוש בכסף).
- ד. ביצוע תשלומים שונים דרך הוראות קבע.
- ה. שימוש בכרטיסי אשראי.

לתת כמה שיותר דוגמאות על כל אחד מהתפקידים של הבנק המסחרי, דרך דוגמאות או משחקי תפקידים התלמיד מבין יותר את החומר.

### ניהול חשבונות שוטפים (עו"ש או חח"ד)

אחד השירותים הבסיסיים שנותן הבנק המסחרי ללקוחותיו הוא ניהול חשבון שוטף עבורם, חשבון שוטף עבור אדם פרטי נקרא חשבון עו"ש בנק (עו"ש: עובר ושב), חשבון שוטף עבור העסק נקרא חח"ד (חשבון חוזר דיביטורי ז"א כל הזמן ביתרת חובה (משיכת יתר או מינוס)

### המושג "מסגרת אשראי"

כשאנחנו פותחים חשבון עו"ש בבנק, הבנק נותן לנו אפשרות למשוך מעל הכסף שיש לנו, משיכה מעל הסכום השייך לנו נקראת משיכת יתר, משיכת היתר שמאושרת לנו נקראת מסגרת אשראי, שזהו סכום משיכת היתר המותרת לנו לפי הביטחונות שאנחנו מעבירים לבנק (הביטחונות יכולים להיות משכורת חודשית קבועה או תכניות חיסכון או פיקדונות שישי לנו בבנק)

הבנק גובה מאתנו ריבית על כל סכום משיכת יתר שאנחנו מושכים מחשבוננו, ככל שאנחנו מושכים יותר כסף משלמים לבנק יותר ריבית לכן חייבים להיות זהירים לפני כל משיכה וככל שסכום משיכת היתר גדל כך אחוז הריבית שמשלמים לבנק עולה יותר. בשלב מסוים אם אנחנו מושכים יותר מדי הבנק לא נותן לנו למשוך יותר.

**הריבית:** היא דמי השימוש בכסף. כשאנשים מבקשים הלוואות מהבנקים או מגופים אחרים הם לוקחים את הכסף ועושים בהם שימושים שונים, לכן כשמחזירים את הכסף לבנק הוא מבקש מהאנשים דמי שימוש בכסף שנתן להם שנקרא "ריבית".

סכום כסף שמשלם מי שלווה כסף למי שמלווה כסף, תמורת הלוואה לתקופה מסוימת. למשל, מי שלווה 100 ₪ לשנה בריבית של 7%, מחזיר בסוף השנה 107 ₪ - את ה-100 ₪ שלווה (שנקראים הקרן) בתוספת 7 ₪ שהם הריבית על הלוואה.

בבנק יש ריבית שונה לפעולות שונות וללקוחות שונים. הבנק מרוויח מכך שהוא לוקח את הכסף שאנשים מפקידים אצלו ומלווה אותו לאחרים בריבית יותר גבוהה.

### סוגי אמצעי התשלום

- א. כסף: מטבעות ושטרות.
  - ב. הרשאה לתשלום בבנק והוראת קבע.
  - ג. כרטיסי אשראי.
  - ד. שיקים.
- הערה: להסביר את הכסף והוראת הקבע בקצרה ולגבי כרטיס אשראי והשיק יש לפרט יותר כלהלן:

### כרטיס אשראי:

אמצעי התשלום הנפוץ ביותר הוא כרטיס האשראי. מהם יתרונות כרטיס האשראי?

כרטיס האשראי מאפשר לנו לא לשאת אתנו סכום גבוה של כסף מזומן. הכרטיס קטן, נוח לנשיאה ותפעול, חוסך לנו זמן בקניות, וכמובן, אפשר למשוך בו כסף מזומן. אנו יכולים לבצע איתו קניות בנוחות גם באמצעות הטלפון והאינטרנט. הכרטיס הוא אישי ואסור להעבירו לאחרים.

ישנם סוגים של כרטיסי אשראי כמו ויזה או ישרכארט והתשלום מתבצע דרך חשבון העו"ש שלנו בבנק.

יש להציג בפני התלמידים כרטיס אשראי ולהסביר להם כל הפרטים הרשומים בו.

הפרטים שמופיעים בכרטיס האשראי: שם בעל החשבון, מס' החשבון, מס' הבנק, מס' הסניף, מס' הכרטיס, תוקף הכרטיס, סרט שחור שמתחתיו מופיע מס' סודי של הכרטיס.

### אופן התשלום בכרטיס האשראי:

בכל עסקה אנו נותנים את הכרטיס לבעל החנות, הוא מעביר את הכרטיס במכשיר מיוחד עבור כרטיסי אשראי. בעל הכרטיס חותם על הדף, בעל החנות מקבל מקור הדף ובעל

הכרטיס מקבל את ההעתק, התשלום לא מתבצע באותו יום אלא כל התשלומים שאנחנו משלמים דרך כרטיס אשראי מתבצעים בתשלום אחד מרוכז בתאריך שאנחנו קובעים כשמקבלים את הכרטיס מהבנק. חשוב: שמור אצלך את השובר לביקורת. רוב בעלי הכרטיסים בוחרים בתאריך שיהיה לאחר קבלת המשכורת שלהם. קיימים כרטיסי אשראי מקומיים וכרטיסים בינלאומיים המכובדים בכל העולם. חברות כרטיסי האשראי מאפשרות להשתמש בכרטיסי האשראי גם כדי לקחת הלוואות בזק (מומלץ לבדוק אם הריבית אכן משתלמת ואינה גבוהה מדי).

**דף ריכוז חיובים חודשי** - אחת לחודש תקבל דף ריכוז חיובים חודשי, בגין רכישות בארץ ובח"ל ובו רשימה מפורטת של כל שוברי החשבון והסכום שחשבונו בבנק חויב בגינם. קיימת אפשרות לקבל את שובר החשבון גם דרך מכשירי העדכן בבנק וגם דרך האינטרנט. רוב כרטיסי האשראי מציעים לבעליהם חברות במועדון לקוחות מסוים, המציע להם הטבות והנחות שונות. חברות האשראי מעדכנות את מחזיקי הכרטיסים בהטבות השונות שמגיעות להם במגוון דרכים.

לכל כרטיס אשראי יש "מסגרת" בסכום "מוסכם" שלא ניתן לחרוג ממנו. לאלה המתקשים לעמוד בפיתויים, כדאי להגביל את מסגרת הקניות בכרטיס. המסגרת המצומצמת עוזרת להישמר מקניות מיותרות ומחריגה מהתקציב.

המידע על השימוש בכרטיס האשראי מעניק אפשרות מעקב תמידית אודות העסקאות שהתבצעו באמצעותו (זמן, בית עסק, תאריך וסכום). מומלץ לעקוב אחר חיובי כרטיס האשראי על בסיס שבועי. אם מזהים חיובים לא מוכרים כדאי לפנות למוקד הברורים של חברת האשראי.

**מה אתה רוצה לדעת על הבנק? כאן תמצאו את תשובות!**  
**לדוגמה:**

\* כיצד פותחים חשבון בבנק?

\* מאיזה גיל אפשר לפתוח חשבון בבנק? 14? 15? 16? 17?

\* מי יכול לפתוח חשבון?

<http://www.stips.co.il/singleask.asp?stipid=64638>

\* איזה בנק לבחור?

<http://www.ibank.org.il/Articles.asp?ID=69&ParentID=9>

היכנסו לאתרי הרשויות, ראו את התשובות כאן.



צ'ק/שיק-המחאה

שיק: הוא הוראה לבנק לשלם למוטב את הסכום הנקוב בו (בשיק)  
 (הסבר לתלמיד: במקום שבעל החשבון מתקשר לבנק ולבקש מהפקיד לשלם מחשבונו למוטב, יוכל לעשות זאת דרך החתימה על השיק)

- שיק שזמן פירעונו הוא ביום קבלתו נקרא **שיק מיידי**
- שיק שזמן פירעונו מאוחר יותר מיום קבלתו הוא נקרא **שיק דחוי**.

דוגמא לשיק- יש להציגה בפני התלמידים ולהסביר להם את החלקים בשיק:

	<u>שיק לדוגמא</u>	נמשך
	↓	↓
<p>תאריך: 18.10.1</p> <p>1</p> <p>לפקודת: ספרים</p> <p>סכום: 900 ₪</p> <p>בעבור: ספרי לימוד</p> <p>מספר השיק: 907723</p>	<p style="text-align: center;"><b>בנק אגורה</b></p> <p style="text-align: center;">סניף 24</p> <p style="text-align: center;">שדרות הגעתון 20,</p> <p style="text-align: center;">נהרייה</p> <p>Pay to, or order</p> <p style="text-align: center;">New shekel</p> <p>Signat</p> <p style="text-align: center;">Date</p> <p style="text-align: center;">מספר החשבון 44237</p> <p style="text-align: center;">מספר הסניף 13/24</p> <p style="text-align: center;">מספר השיק 907723</p>	<p style="text-align: center;"><b>פרטי בעל החשבון</b></p> <p style="text-align: center;">מיה רווה</p> <p style="text-align: center;">רחוב המייסדים 41, נהרייה</p> <p style="text-align: center;">שלמו לפקודת</p> <p style="text-align: center;">ספרים מוטב</p> <p style="text-align: center;">תשע מאות ש"ח</p> <p style="text-align: center;">18.10.1</p> <p style="text-align: center;">1 תאריך</p>

**מרכנתיל**

סניף אל ראם-640  
 דרך חיפה פינת כפר החורש, נצרת  
 טל. 04-6477800  
 80000084 17 64044 000597864

11

0

**"אקדא" - עמותה**  
 לקידום החינוך במגזר  
 הערבי (ע"ר)  
 מ.ע. 580338135

שלמו לפקודת

PAY TO THE ORDER

170511-2

170511-2

20.08.13

SIGNATURE

חתימה

DATE

תאריך

CHEQUE No מס' השיק

BRANCH No מס' הסניף

ACCOUNT No מס' החשבון

MERCANTILE DISCOUNT BANK LTD

בנק מרכנתיל דיסקונט בע"מ

### לפניכם צילום שיק/המחאה

#### הגופים המעורבים בשיק:

- המושך: בעל החשבון בבנק, האדם שמשלם את השיק.
- הנמשך: הבנק שאצלו מנוהל החשבון של המושך.
- המוטב: אדם או גוף כלכלי שלפקודתו נרשם השיק.

#### אפשרויות:

1. להציג בפניהם שיק מוכן, כמו השיק לדוגמא, לעבור על כל פרט שנרשם בגוף השיק.
2. להציג בפניהם כמה שיקים ולבקש מהם לפרט כל הגופים המופיעים בשיק.

#### דרכי מימוש השיקים

אפשר לממש את השיק בשלוש דרכים:

1. ע"י משיכת מזומנים מסניף הבנק שבו מנוהל החשבון של המושך.
2. על ידי הפקדה בחשבון הבנק.
3. על ידי הסבתו (חתימה על גבי השיק והעברתו למוטב אחר).

## סיבות להחזרת שיקים

- השיק אינו תקין מבחינה טכנית, דוגמא: חתימה לא נכונה.
- אין כיסוי מספיק בחשבון המושך.
- החשבון של המושך מעוקל.
- החשבון של המושך מוגבל.
- השיק מבוטל (ע"י הוראה של המושך).

## דף מידע

דף המידע כולל כל התנועות שהתבצעו בחשבון העו"ש שלנו בבנק ואשר נרשמו ע"י הבנק. בדף המידע מופיע עבור כל תנועה התאריך שלה, האסמכתא, והסכום שלפעמים הוא בחובה או בזכות, בחובה פירושו שיתרת הכסף בחשבוננו פחתה ובזכות פירושו שסכום הכסף בחשבון גדל.

## דוגמא:

- כשמפקידים כסף, התנועה נרשמת לזכותנו והיתרה שלנו גדלה.
- כשמושכים כסף, התנועה נרשמת לחובתנו והיתרה שלנו קטנה.

לתת לתלמידים כל מיני תנועות, כמו תשלום דרך הוראת קבע, חיוב עבור דמי ניהול, הפקדת שיק או מזומן, משיכת מזומנים, החזרת שיק, העברה בנקאית וכו'. אפשר להציג בפני התלמידים תדפיס של דף מידע ולעבור על התנועות בו, ולבקש מהם להביא דפי חשבונות מההורים שלהם ולעבור עליהם. יש להסביר להם חשיבות בדיקת דף המידע כי לפעמים הבנק טועה ברישומים שלו לכן הם חייבים לבדוק כל תנועה אם נרשמה בצורה נכונה או לא.

## דוגמא לדף מידע

<p>דף מידע</p> <p>77516/85 ' מס' חשבון חח"ד</p> <p>31/10/2012 תאריך</p> <p>דף מס'</p>	<p>בנק שקלים</p> <p>סניף ראם 123</p> <p>לכבוד</p> <p>אחמד ↙ (בעל החשבון)</p> <p>רח' החלוץ 13, טבריה</p> <p>יתרה מדף קודם <u>28500 זכות</u></p> <p style="text-align: right;">12</p>
---	---

תאריך	פרטים	חובה	זכות	יתרה	ח/ז
1/10/2012	יתרה מחודש נובמבר			28500	ז
4/10/2012	שיק מס' 812	14000		14500	ז
5/10/2012	שיק מס' 815	13500		1000	ז
10/10/2012	הפקדת שיק 712		5200	6200	ז
11/10/2012	חיוב ריבית	540		5660	ז
12/10/2012	פירעון שיק מס' 758	12000		6340	ח
15/10/2012	הפקדת מזומן		700	5640	ח
18/10/2012	גביית שיק מס' 333		8900	3260	ז
19/10/2012	חיוב עמלה	100		3160	ז
21/10/2012	שיק מס' 816	2640		520	ז
22/10/2010	משיכת מזומן	6500		5980	ח

↑
↑
↑

יתרת הכסף שלנו
תנועות
תנועות,

## דוגמא לדף מידע אמיתי מבנק מרכנתיל

תנועות אחרונות

יתרה	זכות / חובה	אסמכתה	תיאור הפעולה	ערך	תאריך הפעולה
-406.22	-1,000.00	2696/9930/07	משיכה מכספומט מרכנתיל	30/07/13	30/07/13
-452.22	-46.00	2697	עמלת פעולה בערוץ ישיר, לפי 23 יח'	31/07/13	02/08/13
	10,000.00	2698	משכורת מרינאד סטיל בע"מ	05/08/13	05/08/13
9,097.07	-450.71	2699	חיוב קרן מכבי	05/08/13	05/08/13
5,097.07	-4,000.00	2700/16	משיכת מזומן בטופס	07/08/13	07/08/13
	-1,932.89	2701	חיוב לכרטיס ויזה 1661	11/08/13	11/08/13
	-463.03	2702	חיוב ישראלכרט	11/08/13	11/08/13
	-498.41	2703	חיוב "מגדל - בית	11/08/13	11/08/13
	-56.00	2704	חיוב ארג. המורים	11/08/13	11/08/13
1,734.99	-411.75	2705	חיוב "מגדל - בית	11/08/13	11/08/13
	-31.40	2706	חיוב הרי נצרת	14/08/13	14/08/13
1,448.79	-254.80	2707	חיוב הרי נצרת	14/08/13	14/08/13
1,588.79	140.00	2708	ביטוח לאומי - ילדים	20/08/13	19/08/13
	-100.00	2709	הו"ק לאבו תאיה סאמי לסניף 17-640	20/08/13	20/08/13
958.79	-530.00	2710	משיכת שיק: 0080000084	20/08/13	20/08/13
-41.21	-1,000.00	2711/9922/08	משיכה מכספומט מרכנתיל	22/08/13	22/08/13

**הערה:** ככל שמתבצעת תנועה בחובה או בזכות היתרה משתנה בהתאם, יתרת ח' (חובה) אנחנו חייבים לבנק (נמצאים במשיכת יתר, מינוס), יתרת ז' (זכות) הכסף שיש לנו בבנק.

### הצעה לפעולות הכיתה:

- לחלק לתלמידים דף מידע, הכולל הרבה תנועות, לצבור את התלמידים על התנועות, להסבירן וללמד כיצד מחשבים את היתרה ומה השפעת כל תנועה על היתרה.

### סיור מומלץ

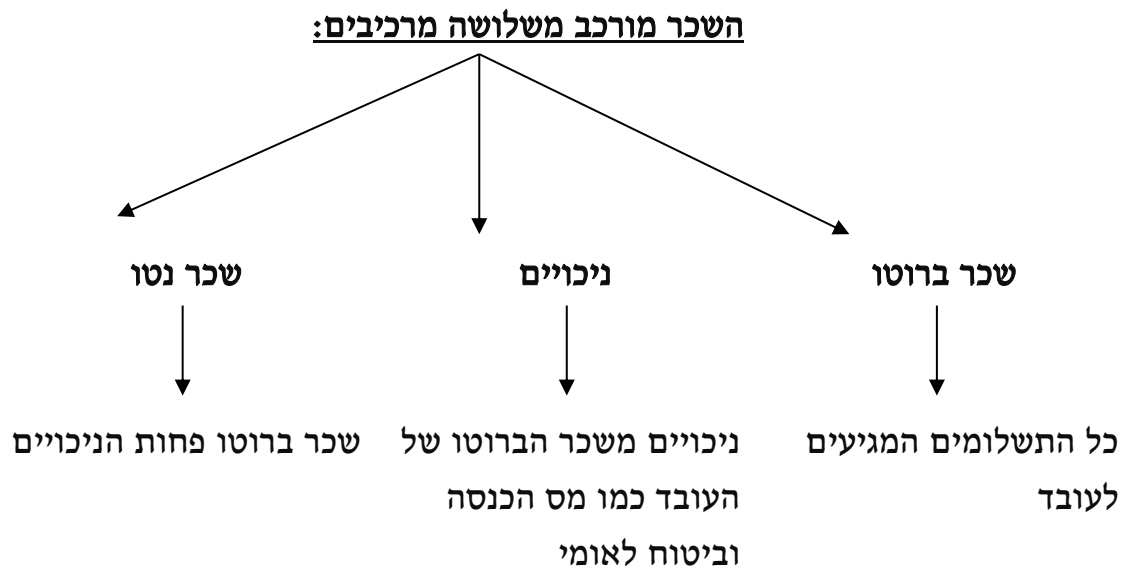
מומלץ לערוך סיור באחד הבנקים המסחריים, על מנת שיחווה את הלמידה באופן מעשי.

## משכורת

- שכר עבודה: הוא תמורה שמקבל העובד תמורת עבודתו.
- קיימים בחוק "דיני עבודה" שמסדירים את הנושא של תנאי שכר, שעות עבודה והתנאים הנלווים לשכר.
- החוק קובע תנאי מינימום שהם בסיס להסכם שכר. הסכמים קיבוציים והסכמים אישיים:
- הסכם קיבוצי: הוא הסכם בין ארגון מעסיקים לבין ארגון עובדים כמו ארגון המורים, ארגון פועלי הבניין, ארגון הרופאים. הסכם מסוג זה עוסק בקבלת אדם לעבודה או סיום עבודתו, תנאי עבודה, יחסי עבודה וכו'.
- הסכם אישי: בהסכם זה אין דבר קבוע מראש, הסכם זה כפוף לדרישות החוק אבל הכול נתון למשא ומתן בין המעסיק לעובד. עובד המועסק על פי הסכם אישי אינו מוגן ע"י ארגון עובדים ועל כן למעסיק קל יותר לפטרו.
- הערה: מאד חשוב -להפנות את תשומת ליבם של התלמידים לחשיבות ההסכם הקיבוצי, לעומת הסכם אישי כדי לשמור על הזכויות שלהם מול המעביד.

### פצילות כיתה

- *לפק מהתלמידים לעצור מהם הדברים שיופיעו בהסכם אישי ו/או קיבוצי.*
- *לרשום את הדברים שמצליח התלמידים על הלוח, אח"כ לעבור על הדברים שהתלמידים אמרו, לנתח אותם ביחד ולהסביר לתלמידים מה חשיבות כל סעיף שופיע בהסכם עבודה כלשהו.*



משרטטים את התרשים על הלוח, מסבירים את המושגים כלהלן:

מרכיב ראשון

**שכר ברוטו:** הוא סך כל התשלומים לעובד בתקופה מוגדרת בד"כ חודש, שכר ברוטו כולל המרכיבים הבאים:

1. שכר יסוד: שכר יומי כפול מספר ימי עבודה.
2. תוספת יוקר: ניתנת לעובדים כפיצוי על התייקרות במשק.
3. תוספת וותק: על פי וותק במקום עבודה או על פי וותק מקצועי.
4. שעות נוספות.
5. שכר עידוד (פרמיה).
6. החזר נסיעות כגון: טלפון, הוצאות רכב, נסיעות).

את כל המרכיבים האלה מחברים ביחד ומקבלים שכר ברוטו לעובד. אבל התשלומים האלה אינם קבועים לכל העובדים, תלוי מה רשום בהסכם העבודה בין המעביד לעובד.

## תרגול הכיתה:

אחלקים לתלמידים טבלה כלהלן, ומבקשים מהם לחשב את הסכומים

החסרים בה:

שם עובד	שכר ליום	מס' ימי עבודה	שכר יסוד	שעות נוספות	נסיעות	טלפון	שכר ברוטו
אדם	280	22	?	1100	400	180	?
עליזה	320	23	?	800	800	250	?
מוחמד	260	20	?	1200	500	120	?
יוסי	300	24	?	500	600	80	?

## מרכיב שני

ניכויים: ישנם שלושה סוגים של ניכויים משכר העובד:

1. ניכויי חובה על פי החוק: מס הכנסה, ביטוח לאומי וביטוח בריאות, ביטוח פנסיוני.

2. ניכויי חובה על פי הסכם עבודה קיבוצי: קרן השתלמות, קופת גמל, ביטוח מנהלים וכו'.

3. ניכויי רשות: ניכויים שהמעביד מבצע על פי בקשתו של העובד כמו החזר הלוואה.

## מרכיב שלישי

שכר נטו: שכר ברוטו פחות סה"כ הניכויים מקבלים שכר נטו, הכסף שהעובד מקבל בפועל מהמעביד.



## תרגול כיתה:

*לחלק לתלמידים את הטבלה כלהלן ולבקש מהם לחשב הסכומים החסרים:*

שם עובד	שכר ליום	מס' ימי עבודה	שכר יסוד	נסיעות	טלפון	שעות נוספות	משכורת ברוטו	מס הכנסה	ביטוח לאומי	ביטוח בריאות	ביטוח פנסיוני	קופת גמל	ס"ה ניכויים	שכר נטו
עוז	220	22	?	500	120	1100	?	400	250	240	300	600	?	?
גבי	180	23	?	600	80	700	?	320	260	260	200	400	?	?
מירה	400	20	?	400	110	0	?	580	310	280	180	350	?	?
דוד	320	24	?	450	90	300	?	420	180	220	160	420	?	?

**חישוב שכר ברוטו:** מחברים שכר יסוד, נסיעות, טלפון ושעות נוספות.

**חישוב ניכויים:** מחברים מס הכנסה, ביטוח לאומי, ביטוח בריאות, ביטוח פנסיוני וקופת

גמל

**חישוב שכר נטו:** סה"כ משכורת ברוטו, פחות סה"כ ניכויים מקבלים שכר נטו.

### הערות:

חשוב לתרגל את הנושא, להדגיש חשיבות שמירה על תלוש המשכורת שמקבלים מהמעביד-

הוא מהווה תיעוד שעבדנו אצלו מבחינה חוקית.

# דוגמא לתלוש משכורת

**חילן טק בע"מ**

**ניכויי התחייבות**

סכום תוכיבי	סימוליקר	מסביר	יתרה	מספר	תאריך	כמות	מספר
74.38						2.00	668
252.88							670
126.44						2.00	670
<b>453.70</b>							

**נתונים מצטברים על הפרשות סוציאליות**

**נתונים מצטברים של קופות גמל וקרן השתלמות**

מספר	שם	תחשיב	שכר בסיס	תורה קודמת	תורה
איוו	שווי	7.50	42,516.66	3,023.77	135.63
קצבה	קרן השתלמות	6.00	16,531.38	991.88	64.71

**היעדרויות**

מספר	מספר שעות	תורה קודמת	ימי חודש	ניצול חודש	ימי מצטבר	ניצול מצטבר	תורה חודש
חוקת	22.00	41.40	1.80	2.00	7.20	16.00	41.20
מחלה	25.00				8.33		305.86

**נתונים נוספים עפ"י חוק הגנת השכר**

התקומה בגדה בוצע ניתוח נוכחות מ-01/03/09 עד 01/03/09 31.03.09  
 בתקופת ניתוח הנוכחות 22 ימי עבודה שבהם 159.80 שעות עבודה  
 בתקופת ניתוח הנוכחות 20 ימי עבודה שבהם 177.40 ש"ע בפועל  
 ותמו אצל המעביד 15 עמ"ס 2 חודשים  
 שכר לקרן השתלמות 18,830 חודש 18 לשעה 20.70  
 שכר מינימום: לחודש 3850.18 לשעה 20.70

**תאריך התחלת עבודה**

**ותק מצטבר**

**שכר המינימום בתקופת התשלום**

**היקף משרה**

מפעל 7777  
 עמוד 2 מתוך 2  
 עובד ביצועי - חילן טק בע"מ

**חילן טק בע"מ**, המסגר 12 תל אביב - יפו 67776  
 תיק ניכויים: 935953372 תאגיד: 911111111  
 מזה"ב: 124090003 מחלקת משקאות  
 תלוש שכר לחודש: **אפריל 2009**

ישראלי ישראל 162385  
 מחלקת משקאות 124090003

**פרט המעביד**

**תקופת התשלום**

**פרטי העובד**

**דרך התשלום**

**ריכוז הנתונים בתלוש שכר זה**

מספר	מספר חשבון	מספר	מספר
10,346.88	101351	345	14

**מספר חשבון הבנק**

**תעריפים**

מספר	מספר	מספר	מספר
316.76	38.00		

**נתונים נוספים**

**נתונים אישיים**

מספר זהות: 162385  
 מספר תעודת זהות: 19  
 יום לידה: 19/01/1994  
 מקום לידה: תל אביב  
 כתובת: תל אביב  
 תאריך התחלת עבודה: 11/02/2005  
 מספר חשבון: 101351  
 מספר חשבון: 101351  
 מספר חשבון: 101351

**תשלומים בגין משרה**

מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר
3,374.10	1,843.75	437.31	528.44	15.00	8.00	125.00	38.00

**תשלומים תוקפתיים**

מספר	מספר	מספר	מספר
90.00	90.00		

**תשלומים אחרים**

מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר
70.48	228.00	0.31	98.19	9.00	10.91		

**זקיפות שכר**

מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר
145.72	64.71	135.63	346.06				

**סכומים מצטברים לשנת המס**

מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר
37,084	1,560	783	1,267	359	26,282	1,314	809

**יחידות מס**

מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר
04	03	02	01				

**ניכויי חובה - מסים**

מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר
1,351.03	97.23	22.91	421.35	32.08	402.46	375.00	

**ניכויי חובה - מס הנכסה, ביטוח לאומי וביטוח**

**ניכויים סוציאליים - הפרשות לקופת גמל / קרן פנסיה**

**קופת גמל בהסכם**

מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר
195.80	587.41	7,832.15	477490	240.00	477490	02/09	1,088.84

**קרן השתלמות**

מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר	מספר
302.46	659.92	5,499.26	1,593.10	1,393.46			

**תעריפים**

מספר	מספר	מספר	מספר
27.29	27.29		

**תעריפים**

**תעריפים**

מפעל 7777  
 עמוד 1 מתוך 2  
 עובד ביצועי - חילן טק בע"מ

## 6. יחידה שיטית – פרסומות

### משך הלימוד: 4 שעות

#### מבנה היחידה:

- שאלון לזיהוי עצמי.
- גוף ידע - פרסומות, עקרונות השכנוע, קריאה ביקורתית.
- כללים להתנהגות מודעת.

#### מטרות היחידה:

- הלומדים יכירו סוגי פרסומות.
- הלומדים יזהו מסרי פרסומות.
- הלומדים יכירו את הדרכים בהם משתמשים לשכנע אותנו.
- לסייע בהפיכת הלומדים לצרכנים נבונים וביקורתיים יותר.

#### עזרים:

- סרטונים

#### פעולות ומשימות:

- בחירת הפרסומת הכי מושכת
- ניתוח פרסומות
- השוואה בין פרסומות לאותו מוצר
- יצירת פרסומת
- פעילות קריאה ביקורתית של פרסומת

לפניך סרטוני יוטיוב הצוסקים הפרסומת

התבונן באחד הסרטונים וצנה על השאלות

<http://www.youtube.com/watch?v=XKVi5C6Wg00>

יוטיוב – מוצגת הלול

<http://www.youtube.com/watch?v=BfHpu5e4s9w&list=PL4796CA5C0FD30FB9&index=9>

תנו לחיות לחיות

<http://www.youtube.com/watch?v=e2U9W9vN4X0&list=PL4796CA5C0FD30FB9>

נצור בק הרצון לקנות משהו מהמוצרים שראית?

<http://www.baba-mail.co.il/content.aspx?emailid=1723>

פרסומות המצליח

מה אתה מרגיש אחרי שראית את הפרסומת?

צף מה אתה חושב?

האם הפרסומת שכנעה אותך לקנות את המוצר?

האם הפרסומת שכנעה אותך לפעול או להתנהג בדרכ מסוימת?

### פצילות: בחירת הפרסומת הכי מושכת

צל המורה לדאול להביא פרסומות צבצוניות מציתוניט. רצוי לדאול למאון רחב של פרסומות הפונות לקהל'ים שוניט. (פרסומות למכוניות, קוסמטיקה, מבציע של רשתות, מרכז כביסה, חומרי ניקוי, איפור וכד')  
כא מתת' בוחר את הפרסומת שהכי מצאה חן בצניו וצריק להסביר מה משק אותו.

התשובות שיהיו יובילו לאורמי המשיכה בפרסומת.

למשל: הצבע, התמונה, האותיות הבלטות, התחושה, מחשבה, אווירה וכד'.

### יש "לקרוא" כל פרסומת ולנסות לצנות על השאלות הבאות:

- מה המוצר?
- מי קהל היעד? למי פונה הפרסומת?
- מה המטרה של הפרסומת?
- מה מהכתוב הוא צובדע ומה מהכתוב הוא דעה?
- מי יצר את הפרסומת?
- כיצד מנסים לשכנע?
- מה לא מוזכר בפרסומת?
- האם הפרסומת שכנעה אותך?

רצוי לעבור על פרסומות שונות ולהראות בכל פרסומת את העיקרון הפרסומי הבולט.



### דוגמא לפרסומת:

מה משך אותך? האווירה, תחושה של אהבה, דאגה, בית, שלווה וכד'

מה יוצר את האווירה? הגוון הוורוד, חצי לב, מרקם רך כמו של בד סאטן, החיך, החיבוק, הבן לובש מדים, המילים: "אין עוד אהבה כמו של אמא", "הדרך שלך לתת קצת יותר".

מה המוצר שהפרסומת מפרסמת? מרכז כביסה מי קהל היעד? למי פונה הפרסומת? כל אדם שמכבס.

מה המטרה של הפרסומת? לשכנע לקנות את מרכז הכביסה.

מה מהכתוב הוא עובדה ומה מהכתוב הוא דעה? שם המוצר. כל היתר דעה.

מי יצר את הפרסומת? פרסומאי עבור חברת בדין.

כיצד מנסים לשכנע? התשובה ניתנה לשאלה מה משך אותך.

מה לא מוזכר בפרסומת? המחיר, איפה אפשר לקנות, מה מכיל, כמות.

האם הפרסומת שכנעה אותך? נמק

לסיום הפעילות ערכו רשימה והראו ללומדים רשימה של עקרונות השכנוע.

### עקרונות השכנוע

1. שימוש בסיסמאות.
2. שימוש במוסיקה, בחריזה, במקצב קליט.
3. שימוש בתמונות מושכות, דו משמעות.
4. סימון שינוי מההרגל: הפתעות, חידוש, פרדוקס.

✓ שימוש באותיות (גודל האות, גופן, משחק באותיות)

✓ שימוש בצירופי מילים

✓ הוצאת שימושים לשוניים מהקשרם

✓ שימוש במטבעות לשון

✓ שימוש בסלנג

- ✓ שילוב הומור
- ✓ העברה לבעל סמכות – יוקרה
- ✓ עדות של מפורסמים
- ✓ דרמטיזציה
- ✓ הגזמות
- ✓ שימוש באיום – הפחדה
- ✓ הקשרים מיניים
- ✓ הבלטה של הטבע או קרבה אל הטבע
- ✓ הדגשת רעננות, חידוש, קידמה
- ✓ תופעת העדר – קונצנזוס
- ✓ פניה ישירה, פניה אישית
- ✓ חזרה על המסר – רעיון אחד גדול
- ✓ הבניית תהליך – המשכיות
- ✓ מבצעים, קופונים
- ✓ מסר סמוי- חצאי אמיתות
- ✓ השמטת פרטים

1. מפרסמים פונים אל היצרים והצרכים של הקונים/צרכנים באופן גלוי ו/או סמוי.

ג'יבפאלס מונה כמה כיווני פניה ואלו הם:

- ✓ צורך במין
- ✓ צורך בהשתייכות
- ✓ צורך בהענקה ונתינה לזולת
- ✓ צורך בהכוונה
- ✓ צורך בתוקפנות
- ✓ הצורך לשלוט
- ✓ הצורך בהישגיות – יוקרה
- ✓ צורך בתשומת לב
- ✓ צורך באוטונומיה
- ✓ צורך באסתטיקה
- ✓ סיפוק סקרנות וצורך בבריחה

לפניך פרסומת כתובה - בוא נראה כיצד ובאיזו אמצעים מנסים לשכנע אותך לקנות את המוצר. (לא בכל פרסומת נמצא את כל האמצעים) היעזרו הרשימה של עקרונות השכנוע והרשימה החלקית המופיע מתחת לפרסומת.

**אמצעים המושכים תשומת לב:**

- אותיות באדום שוניט
- תמונות מושכות
- תמונות שיש להן דו משמעות
- סיסמאות
- אמצעים
- מסר סמוי- חזאי
- אמיתות
- פנייה אישית
- האלמות
- שימוש במטבעות לשון
- שימוש בסלנג
- השמטת פרטים



- הסבר כיצד שלשה מהאמצעים הרשומים באים לידי ביטוי בפרסומת זו?
- מי יצר את הפרסומת?
- מה מטרתה?
- מי קהל היעד? למי פונה הפרסומת?
- באיזו שיטות מנסים לשכנע אותך לזרוק את המוצר?
- מה לא מולכר בפרסומת?
- האם הפרסומת שכנעה אותך?



## מה אתם יודעים על פרסום?

(הגדרה מתוך ויקיפדיה)

פרסום הוא פעולת תקשורת מתוכננת, המיועדת להעביר מסר אחד או מספר מסרים מצומצמים לקהלי מטרה רחבים. לרוב, באמצעות ערוצי התקשורת המסחריים. מטרתו העיקריות של הפרסום הן ידוע, שכנוע, איזכור, חיזוק עמדות והנעה לפעולה. הפרסום, בניגוד לתוכן תקשורתי אחר, מניח את קידום נושא הפרסום בתכליתו, ומכפיף את שאר הגורמים (השפעה על הקהל, השפעה סביבתית, השפעה על התקשורת וכו') כמשניים לו.

### המאפיינים העיקריים של הפרסום הינם:

1. תשלום עבור נוכחות באמצעי התקשורת.
2. יכולת שליטה ובקרה גבוהה של המפרסם.
3. אמינות נתפשת נמוכה יחסית לאמצעי שיווק אחרים כמו יחסי ציבור.
4. לא אישי - הפרסום עושה שימוש באמצעי תקשורת המוניים ולכן אינו אישי.
5. יקר בדרך כלל - בהשוואה לכלי שיווק אחרים, פרסום הינו יקר למדי.

### קיימים שני סוגי פרסום עיקריים:

1. פרסום המבוסס על ניסיון רציונאלי, להביא לידיעת הקהל מידע רלוונטי בנוגע לנושא הפרסום.
2. פרסום המבוסס על מניפולציה המבוצעת על קהל הפרסום באמצעים שונים שהעיקריים שבהם משיכת תשומת לב וחוזרות על המסר.

## איך זה עובד? כיצד הפרסומות משכנעות?

- **עבודה על התת מודע באמצעות תמונות** - באמצעות תמונות מעוררים בנו תחושות ורגשות וכך משכנעים אותנו לקנות. העבודה במישור של התת מודע. למשל: תמונה של משפחה בה כולם מחייכים יוצרת תחושה של אושר, שמחה וביטחון ונוטעת בנו את התחושה שאם ניקנה את המוצר הזה למשפחה שלנו נהנה מאותם דברים. תמונה של אישה יפה ומושכת ליד מכונית חדשה יוצרת תחושה של הישגיות והצלחה. אם תהיה לי המכונית הזו תהיה לי גם אישה כזאת. או אני אישה מצליחה כמו האישה הזאת אם אקנה את המכונית הזאת.
- **הבטחות שווא** – להגזים בתמונה או במילים של הפרסום בתיאור איכות המוצר או השפעתו. למשל: לפרסם קרם שמחליק קמטי גיל בעזרת דוגמנית צעירה שעוד אין לה קמטים ולתאר כאילו הקרם הוא התכשיר שגרם לעור שלה להראות כה חלק וצעיר. נשים רוצות להראות צעירות ומטופחות ומוכנות לשלם כסף רב. הפרסומאים מנצלים את הרגש והתחושה הקשורים לרצון זה ומוכרים קרמים במחירים גבוהים מאוד.

אנו חשופים לפרסומות רבות כל הזמן. ברדיו, בטלוויזיה, באינטרנט, בחנויות, ברחובות, בתחבורה הציבורית, שלטי חוצות ועוד ועוד. חברות משקיעות סכומי עתק בפרסום. אנשי הפרסום הפכו לסוכני סוציאליזציה – מעבירי תרבות להמונים. מה שחשוב למפרסמים הוא לעודד מכירות, לגרום לאנשים לקנות. הם מייצרים "תכנים" שעלולים ליצור אשליות ואכזבות או עיוותים של המציאות.

## התבוננות ביקורתית

עלינו ללמוד וללמד את כל האנשים בחברה, הילדים, בני הנוער, המבוגרים והקשישים להתבונן בפרסומות בראיה ביקורתית. לדעת כי מטרת המפרסם היא לגרום לנו לקנות ולא בהכרח לדאוג לרווחתנו.

## אז מה אפשר לעשות?

ראשית - להיות מודע לתחכום של המפרסם. כבר מגיל הגן לחנך לצפייה ביקורתית בטלוויזיה, להסביר לילדים בכל גיל את המניעים של המפרסמים ברמה שהם מסוגלים להבין.

בנוסף לכך, לשלב בתכנית הלימודים הסברה בנושא פרסום ולהסביר כי התקשורת על סוגיה השונים: טלוויזיה, רדיו, עיתונות, אינטרנט וכד' הם סוכני חיברות, המעבירים מסרים של ערכים ותרבות, אך חשוב לזכור:

- א. המניעים שלהם לא תמיד חינוכיים. (המניע בדרך כלל הוא למכור)
- ב. המסרים שלהם לא תמיד ערכיים. (עלולים להיות מסרים גזעניים, אפליית נשים, אלימות, זיהום, התנהגות לא חוקית ועוד)

חשוב לזכור כי הפרסומת מייצרת אשליה של אושר, כושר, בטחון, סיפוק, הצלחה, בריאות ועלינו להפעיל את החשיבה ולבחון האם באמת כך הדבר. למשל, בעבר פרסומות של סיגריות צולמו במקומות עם נופים מרהיבים ושידרו "חיבור לטבע" ולא הוזכר כלל כי העישון מזיק לבריאות. אשליה נוספת היא האנשים המופיעים בפרסומות, דוגמנים ודוגמניות. בדרך כלל מצלמים בפרסומות אנשים יפים, רזים, חטובים. בנוסף, באמצעות תוכנות מחשב "מתקנים" פגמים כמו קמטים, צלקות, מצרים היקפים, מגדילים ומקטינים איברים ומייצרים אנשים "מושלמים". ענין זה יוצר אצל אנשים רבים תחושה של תסכול וחוסר סיפוק לגבי המראה שלהם. דבר זה משפיע לרעה ומהווה אחד הגורמים להפרעות אכילה בקרב בני נוער ומבוגרים. מותר לנסות למכור דברים באמצעות פרסומות, אבל זה לא לגיטימי לעשות את זה בצורה שגורמת לאנשים להתמכר לקניות או להרגיש "סוג ב".



כי? מנסים לפתות אותך לרכוש משקפיים  
 הפרסומת שלפניך?

1. חפשו ונסו להיזכר הפרסומות בטלוויזיה  
 באינטרנט, איילו מהן אתם זוכרים?  
 מדוע?

2. איילו פרסומות זרמו לכם לזכרת לקנות מוצר מסוים?

3. התבוננו בשתי הפרסומות הבאות ונסו לזהות מה המוצר שמנסים  
 לפרסם.

(התמונות לקוחות מתוך הסדרה med men סדרה שייבוכיה הם פרסומאים בשנות ה-60 של  
 המאה שעברה 1968-1961)

הפרסומות השונות צוצבו על ידי שני משרדי פרסום שונים המנסים לשכנע  
 בדרכים שונות.

- נסו לצנות מהו הציקרון הפרסומי הבולט בכל אחת מהאיטות ?
- איילו מאפיינים ודרכי שכנוע אתם מוצאים בפרסומות.

• מה לדעתכם משכנע יותר? הרור יותר?



בפרסומות כתוב "Pass the HEINZ" = הצבר את ההינל.



בפרסומת כתוב: "הינל. הקטשופ היחיד".

### צרכו השוואה

פרסומת 2	פרסומת 1	
		מהו המוצר?
		מה מטרת המפרסם?
		מיהו קהל היעד?
		מהו הציקרון הפרסומי הבולט?
		צקרונות פרסומיים נוספים?
		האם יש סיסמא?
		מה הקשר בין התמונה למילים?
		מה משנע אותך יותר?

### מאמר: שיקולים בפרסום

1. איפה לפרסם? בעיתון, ברדיו, בטלוויזיה, באינטרנט.

- בעיתון - מלים + תמונות (חוש הראייה)
- ברדיו - מלים + קולות (חוש השמיעה)
- בסרט, טלוויזיה או באינטרנט - מלים + תמונות + תנועה (שילוב של כמה חושים).

2. מי קהל היעד? למי הפרסומת מיועדת: לילדים צעירים, לנוער, למבוגרים, לקהל מסוים או לכולם?

3. מי המקור המפרסם? מהמקור נדרשות שלוש תכונות: אטרקטיביות, מהימנות וכוח.

- מהימנות - באיזה מידה המקור מומחה?
- אטרקטיביות - יוצר הזדהות וחיבה.
- כוח - יכולת לגרום לציות, לשמוע בקולו.

למשל: מקור מומחה כמו רופא, רוקח או מפורסמים: כוכבי טלוויזיה או ספורט.

4. אופן הפנייה: האם הפרסומת פונה לרגש או לשכל או שילוב של שניהם.

**פנייה רגשית** - פנייה לשם תועלת חווייתית, הנאה, דמיון ותחושות. מנסה לעורר רגש שלילי או חיובי כלשהו שיגרום לרכישה. המשדרים פונים לרגשות כגון: פחד, אשמה... (אם לא יצחצחו שיניים יצטרכו ללכת לרופא שיניים).

**פנייה שכלית** - פנייה לשם עיבוד מידע, הסבר עובדתי, סיבות הגיוניות. מתמקדת בטובתו האישית של הקהל ומראה לו שהמוצר ייצור את התועלת המובטחת לו. המסרים מדגימים את איכות המוצר, ערכו, ביצועיו וכו'...

**פנייה מוסרית** - מכוונת לחוש הצדק וההגינות של הקהל. בד"כ המטרה היא לעורר אנשים לתמוך במטרות חברתיות.

5. הטון: אופן ההצגה - האם הוא קליל, כבד, ציני, לועג, רציני, הומוריסטי?

6. המסר: מה לומר – תוכן המסר: מה המאפיינים של המוצר שמפרסמים אותו, מהו תוכן המסר בפרסום. כיצד לבטא את המסר בסמלים? על המשדר לעצב את המסר בצורה בולטת ולחבר תמליל, איורים וצבע כדי למשוך תשומת לב. אם המסר מועבר ע"י המוצר עצמו או אריזתו, על המשדר לשים לב לחומר, ריח, צורה, צבע...  
מהי צורת העברת המסר: מילולי ו/או חזותי- האם התמונה משרתת את הטקסט הכתוב, האם התמונה יוצרת אווירה שלא בהכרח קשורה לטקסט, האם יש ניגודים בין התמונה לטקסט.

### פצילות

נסו ליצור פרסומת למוצר כלשהו.

על מנת להפיק את המרב מהפרסומת, תכננו מראש באילו עקרונות פרסומיים תשתמשו.

א. רשמו את הנקודות לתכנון (צפ"י ההרצאה והמאמר "שיקולים בפרסום"):

ב. מי קהל היעד אליו אתם מפנים את הפרסום?

ג. מהו המסר שלכם?

ד. מהם הרעיונות הקבוצה לאבי דרך יצירה הפרסום?

ה. מהו הטון של הפרסום?

ו. מהי אופן הפנייה המוצע? אלייכם?

**קריאה ביקורתית של מבצעים:**

מבצעים = מהלך מכירתי, המציע מוצרים במחיר נמוך ממחירם הרגיל, לפרק זמן קצוב.  
קיימים כמה סוגי מבצעים, לדוגמא:

- 1+1 : רכישה של מוצר אחד מזכה במוצר זהה נוסף ללא תמורה.
- "שני בחצי המחיר" - קניית מוצר שני זהה בחצי המחיר.
- "קנה מוצר א' וקבל מוצר ב' בחינם" או בהוזלה משמעותית.
- "קנה יותר" - רכישה מעל סכום מסוים מזכה בהטבה כספית או במוצר מוזל או חינם.
- מבצעי הגרלה - קניה בסכום מסוים או מוצר מסוים מזכה בזכות להשתתף בהגרלה נושאת פרסים, קופונים, וכו'.

**מה מבין המבצעים נראה לך יותר כדאי כלכלית?**

בואו נצפה חשבון פשוט ונראה כמה הנחה נותן כל מבצע. ניתן דוגמא שמחיר המוצר הוא 100 שקלים לצורך נוחות החישוב.

סוג המבצע	דוגמא כמה שתקנה	כמה תשלם בסוף ומה תקבל	כמה יצאה כל מוצר (כמה % הנחה)
1+1	חולצה שצולה 100 ₪ + חולצה שצולה 100 ₪	100 ₪ = 2 חולצות	50% הנחה (50%)
שני בחצי מחיר	חולצה שצולה 100 ₪ וצמד חולצה 50 ₪.	150 ₪ = 2 חולצות	25% הנחה (75%)
קנה א וקבל ב בחינם	חולצה שצולה 100 ₪ + ארבייט שצולית 20 ₪	100 ₪ = חולצה וארבייט	100 ₪ החולצה אין הנחה יש מתנה
קנה יותר	קנה ב 400 ₪ ושלב רק 300.	300 ₪ = 4 חולצות	25% הנחה (75%)
מבצעי הארלה	קנה ב 200 ₪ והשתתף בהארלה לציימר בצפון	200 ₪ = 2 חולצות + מחשבה נצימה על זכיה ותוכניות....	100 ₪ אין הנחה.
קופון דוגמא	50 ₪ הנחה בקניה מצל 200 ₪.	150 ₪ = 2 חולצות	25% הנחה (75%)



## קופונים

שוברי קניה בהנחה המצורפים לעלוני שיווק, עיתונים, הודעות מחברת כרטיסי אשראי, וכל דיוור אישי או כללי אחר.

הקופונים מאפשרים קבלת מוצרים בחינם או קבלת המוצרים בהוזלה ניכרת. (ראה ערך מבצעים).

פעמים רבות ההנחה בקופון היא רק בתנאי שתעשה רכישה מעל סכום מסוים. למשל: 50 ₪ הנחה בקניה מעל 200 ₪.

## קנייה מתוכננת # קניית אימפולס

"קנייה מתוכננת" הינה קנייה שהקונה יודע מה ברצונו לקנות, וקונה רק את המוצר או השרות שהתכוון להם. לרוב ייעזר קונה כזה ברשימה שהכין מראש.

"קניית אימפולס" הינה קנייה שלא מתוכננת מראש ונעשית כאשר הקונה רואה מוצר מסוים "ובא לו" שיהיה לו את המוצר מצורך רגשי, או שהוא נזכר כי יש לו צורך בו. רוב הקניות הינן שילוב של שתי צורות קנייה אלה.

## 7. יחידה שביצית - הקניון

משך הלימוד: 2 שעות

### מבנה היחידה:

- שאלון לזיהוי עצמי
- גוף ידע - הקניון
- כללים להתנהגות מודעת

### מטרות היחידה:

- בחינת הרגלי התנהגות בקניון.
- הכרת תופעת הקניונים: מבנה, תפיסה, גורמי משיכה (פיתויים ומלכודות).
- הרחבת מודעות והמלצות לצרכנות נבונה.
- למידת כלים וכללים להתנהלות מודעת .

### עזרים:

- שאלון
- מצגת

### פעולות ומשימות:

- שאלון
- טבלת השוואה

## רקע למורה

בפתיחת השיעור ינסה התלמיד בעזרת שיח ושאלון להבין מה הוא יודע על קניונים ומהם הרגלי ההתנהגות והצריכה שלו בהקשר לקניונים.

## שאלון

מטרה: רמת ההכרות עם הקניון ובחינת ההתנהגות הצרכנית

- איך קניונים אתה מכיר?
- האם היית בקניון?
- אם כן איזה?
- האם יש קניון קרוב למקום ממוריך?
- כמה פעמים בשבוע / חודש אתה הולך לקניון?
- לכמה זמן אתה הולך בכל פעם?
- עם מי אתה הולך לקניון?
- למה אתה הולך לקניון? (בידור, קניות מוצרות, "שופינג", אכיל, שליחות עבור מישהו אחר, סתם להסתובב, סרט)
- מה אתה עושה כשאתה בקניון?
- מה מצניין אותך בקניון?
- איך חנויות יש בקניון?
- איך מסודרות / איזה אכיל?
- האם אתה יודע איפה החנויות שאתה אולי אתה מסתובב כל פעם ומחפש?

לפי התשובות יתקבל פרופיל התנהגות בהקשר לקניון.

מטרת השאלות הבאות להוביל ללימוד אודות רעיון הקניון.

במה שונה הקניון מהחנות ברחוב הראשי?

צרכו השוואה לפי הקריטריונים הרשומים בטבלה ונסו לחשוב על קריטריונים נוספים.

חנות ברחוב	קניון	נושאים לבחינת השוני
חלף פתוח מושפץ מתנאי מלך האוויר (חם, לח, גשם, חושך) מרכבות רחוב אפורות, אבק, צליל, פיה, תחנות אוטובוס	חלף סגור מאר וממוגד ציצוב אסטטי של חלונות הראוה מצברים מקושטים ונקיים, רצפה מבריקה	תיאור הסביבה
רצע מכוניות, רצעי רחוב	מוסיקה, פרסומות וקרניות של הקניון או המולת קונים	רצע
צפן מכוניות ריחות החוץ (פריחה / ביוק / זבל)	ריח אוכל (פלפל, מאפיס) ריחות בשמים	ריח
סוחרים קטנים צירוב של חנויות בודים, כלי בית, מכולת, ירקן, תיווק	מותגים בינלאומיים, רשתות אין כלי בית, חומרי בנין, ירקן, מכולת.	סוג החנויות
כל חנות עושה מבצעים ומכירות ללא תיאום עם החנויות האחרות	מבצעי סוף עונה לכל החנויות, ימי מכירות מיוחדים	מבצעים
לא קיים	גימורים גילדיים, מרכז משחקים, אלור מסעדות מרכז ובתי קפה מפולרים לאורק הקניון, קולנוע, הרצאות לנשים ומאמאים ביום, הצגות גילדיים בשעות אחר הצהריים ובחופשות	גילויים ופעילויות
על בסיס מקום פנוי, בתשלום (כחול לבן) או שאסור לחנות ברחוב (אדום לבן) כי הוא ציר תנועה ראשי	חניון מסודר בתשלום מלא או חלקי	חניה
במרכז הציר	במרכז הציר או בשולי הציר	מיקום ביחס למרכז הציר



צרכו סיכום. מהם היתרונות של הקניון על פני החנויות הרחוב?

יתרונות: חניה, הכול מרוכז במקום אחד, תנאי אקלים מבוקרים ונעימים, נגישות גבוהה.

האם יש לקניון גם חסרונות?

רגע לומדים! מה הרעיון וההיגיון מאחורי הקניון?



הקניון הוא מרכז קניות בו ניתן למצוא חנויות בגדים, נעלים, תכשיטים, בשמים, מכשירי כתיבה, צעצועים, תיקים, בית מרקחת, מזון מהיר, בתי קפה, בילוי בסרט או מסעדה, והכל תחת קורת גג אחת.

כמעט בכל עיר יש קניון והקניונים בעולם דומים זה לזה בעיצוב ובמגוון החנויות שיש בהם. יש הרבה חנויות של

רשתות בין לאומיות (זארה, נייקי, מקדונאלד, פיצה האט, NINE WEST אמריקן איגל, וכד') ממש "קפיצה קטנה לחו"ל".

הם מעוררים באנשים את החשק לרכוש מוצרים ושירותים תוך תחושה שהם נמצאים במקום יוקרתי ובין לאומי.

התכנון הפנימי מאלץ את הנכנסים לעבור לכל אורך המעברים ולחלוף על פני חנויות רבות. המדרגות הנעות והמעליות נמצאות בקצוות. במרכז הקניון יש חנות עוגן - חנות שמושכת קונים רבים, בדרך כלל מותג בין לאומי ( כמו למשל זארה, נייקי, פול אנד בר, מנגו).



מהרגע שנכנסים לקניון מאבדים את תחושת הזמן. אין קשר לנעשה בחוץ. לא רואים כשמחשיך ולא מרגישים אם יורד גשם או חם. ריחות נעימים ומוסיקה נעימה מלווים את השיטוט לאורך המעברים. חוויה נעימה לכל החושים.

### זהירות! מלכודות ופיתויים!

למה לדעתכם מקפידה הנהלת הקניון על ניקיון ואסתטיקה, ריח ומוסיקה נעימה? כדי שלא תרצו לצאת. שיהיה לכם נעים בפנים. שלא תשימו לב שהזמן עובר. שיפתח לכם התיאבון. שתרגישו שאתם מפנקים את עצמכם.

האם שמתם לב שיש מעט מאוד ספסלים בקניון? יודעים למה? כדי שלא תוכלו לשבת ותצטרכו להמשיך להסתובב ולראות מה מציעות החנויות. לא צריך לצאת כל מה שצריך לבילוי קיים. יש מסעדות, נקודות בילוי, שירותים וחנויות מעוצבות ונעימות.

הקניון הוא סימן ההיכר של תרבות הצריכה. זהו מושג המתאר את המנהג של האנשים לקנות יותר דברים ממה שהם צריכים. תרבות הצריכה היא חלק מהשפעה של התרבות האמריקאית על כל העולם - אמריקניזציה. (תהליך שבו אוכלוסיות רבות ברחבי העולם מאמצות מאפייני תרבותיים, חברתיים וכלכליים הנהוגים בארה"ב). (ערוך מתוך הספר "האדם במרחב החברתי תרבותי", מט"ח)

הערך: מרכז קניות מויקיפדיה

[http://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9E%D7%A8%D7%9B%D7%96\\_%D7%A7%D7%A0%D7%99%D7%95%D7%AA](http://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9E%D7%A8%D7%9B%D7%96_%D7%A7%D7%A0%D7%99%D7%95%D7%AA)

## סיכום יחידה הקניון ומעבר ליחידה הבאה:

### נקודות למחשבה:

- האם אתם קונים דברים שאתם צריכים באמת?
- איך אתם מתמודדים עם הפיתויים המבצעים וההצעות?
- מה אתם מרכישים כשאתם צושים "שופינג"?
- מה אתם מרכישים כשאתם לא קונים?



קניון עזריאלי - עכו

## 8. יחידה שאיננה – צרכנות נכונה

### משך הלימוד: 3 שעות

#### מבנה היחידה:

- זיהוי איזה צרכן אני ומה מניע אותי לקניות.
- גוף ידע: מהי תרבות הצריכה המערבית, מה מאפיין אותה, כיצד היא משפיעה עלינו, זכויות צרכנים.
- השפעת תרבות הצריכה על הגלובליזציה.
- כללים מעשיים לצרכנות נכונה.
- קניות באינטרנט.

#### מטרות היחידה:

- זיהוי דפוסי קניה וצרכנות של הלומד.
- הכרת נושא תרבות הצריכה והשפעותיה.
- הכרת זכויות הצרכן.
- הרחבת מודעות והמלצות לצרכנות נכונה.
- למידת כלים וכללים להתנהלות מודעת בחנויות ובאינטרנט.

#### עזרים:

- שאלונים
- קישורים לאתרים עם סימולציות

#### פעולות ומשימות:

- שמש אסוציאציות
- שאלון מה מניע אותי לעשות קניות
- בחן את עצמך, איזה מן צרכן אני
- טופס עזר צרכנות נכונה
- הכנת כרטיס "כללי אצבע"



## רקע למורה

צרכנות נבונה

פעילות: שמש אסוציאציות

*למלמדים: ראו "ene אסוציאציות" מהי צרכנות נבונה בצ'ינ'יכט?  
נארו את הדף עליו רמתם את האסוציאציות וסוף היחידה בדקו האם  
נוספו נקודות עלו בתהליך הראשון! הוסיפו אותן והרחיבו את הene  
כס'וט.*

***עאלת פתיחה: האם אתם קונים דברים שבייחית או חייט שבייחית לקנות?***

השאלה הזאת עוזרת לנו לבחון איזה צרכנים אנחנו.  
כשאומרים לקנות בשביל לחיות מתכוונים לכך שאנו קונים דברים חיוניים ושימושיים כמו  
בגדים, אוכל, שירותים בסיסיים, גם קצת מותרות ופינוקים במידה סבירה.  
כשאומרים חיים בשביל לקנות מתכוונים לכך שאנו מוכנים לקנות דברים שאנחנו לא  
צריכים ולהוציא כסף שאין לנו להתחייב על לתשלומים וחובות כדי לקנות דברים מיותרים  
או לא הכרחיים.

(במקרים קיצוניים מאוד, יש אנשים שקונים רק כדי להרגיש טוב. לפעמים הם אפילו לא  
פותחים את הדברים שקנו ולא משתמשים בהם אפילו פעם אחת.)  
צרכנות נבונה היא התשובה לתרבות הצריכה.

**מה עלי לעשות כדי להיות צרכן נבון / צרכנית נבונה?**

אתם מוזמנים לצעוד בדרך אל הצרכנות הנבונה. צרכנות שתשפר את תזרים המזומנים  
שלכם ואת כמות הדברים שיש לכם.

צעד אחד צעד.

**צעד ראשון:**

שאלון: מה מניע אותי לקניה, מה גורם לי ללכת לעשות קניות?

- אני שומע שיש מבצעים והנחות.
- הרצון להיות הראשון שיש לו... (יצא משחק מחשב חדש...)
- שמעתי שיצאה קולקציה חדשה...
- חייב שיהיו לי מותגים.
- יש אופנה חדשה והארון שלי לא מעודכן.
- הולך לקניות רק כשצריך כי (קטן עלי, נקרע, עברה עונה...)
- כל פעם שיש לי חשק לעשות קניות...
- בכל פעם שיש לי כסף.....

איך אני עושה קניות? איזה מן צרכן אני?  
בחן את עצמך: סמנו X במשבצת ליד התשובה שהכי מתאימה

1. הדיע הזמן לקנות כמה חולצות חדשות לכבוד הקיץ והחורף/הישנות

התבאר

- אני מתחילה לעשות "סקר שוק", מתצניינות אצל חברים, מסתובבות בחנויות בעיר ובקניון ואוספות מידע על מחירים נוחים ופריטים יפים.
- אני הולכות לקניון לחנויות של המותגים וקונה את הפריטים שהכי מוצאים חן בעיניי.
- אני קונה מתי שבא לי ומה שבא לי, גם אם אני נכנס ל"מינוס".
- אני מסתובבות בקניון ומחפשות הנחות ומהצעים שווים (1+1, סוף עונה).
- אני מנסה להדיע לשוק שיש בו בעדים זולים או לחנויות עודפים.
- אני קונה כי לכולם יש כזה ורק לי אין.
- קונה במהצעים גם אם אני לא צריך, כי מחדד לפסס הטבות.
- מתי שאני רואה משהו שאני אוהבת אני קונה, לא משנה מה המצב בארון.
- אני מחכה עד שיש לי כסף בארנק / בחשבון ואלו קונה לפי הסכום שיש לי.
- אני אוהבת חנויות יש שנייה, תמיד מוצאת שם מציאות מעניינות וזולות.

## איזה מין צרכנים אתם?

"צרכנים מתוכננים"- מתכננים מה אתם רוצים לקנות. קונים רק מה שהתכוונתם לקנות. עורכים רשימה של פרטי המוצר שאתם רוצים לקנות, מתכננים תקציב ועומדים בו. צרכנים אימפולסיביים - צרכנים שלא מתכננים מראש וקונים לפי החשק "סתם כי בא לי" או פתאום נזכרים שצריכים או כי יש "מבצע שווה" בדיוק עכשיו. לא מקפידים על תקציב או פרטים.

\* סביר להניח שמצאתם את עצמכם קצת בהגדרה הראשונה וקצת בשנייה.

\* רוב האנשים נמצאים באיזשהו מקום באמצע בין ההגדרות.

\* לפעמים מאוד ממוקדים ומתוכננים ולפעמים נדלקים על משהו ורוכשים.

## רגע לומדים:

מהי תרבות הצריכה המערבית, מה מאפיין אותה, כיצד היא משפיעה עלינו?

## תרבות צריכה מערבית

התנהגות צרכנית, בה הדגש הינו על חומרנות ועל קניית מוצרים שהם מעבר לצורך הקיומי. מה שמעורר בנו את הצורך לקנות הוא הפרסום והשיווק של החברות והתאגידים שרוצים למכור. תרבות הצריכה מתאימה להגדרה "לחיות בשביל לקנות" - אנחנו קונים מוצרים אשר לא בכולם יש לנו צורך.

מקורה של תרבות הצריכה המערבית הוא בארצות הברית לפני כמאה וחמישים שנה. התפתחות הקפיטליזם והמסחר החופשי. הגלובליזציה מאפשרת מעבר רעיונות, תרבויות, סחורות וכך "היגרה" תרבות הצריכה למקומות רבים בעולם. זהו חלק מתהליך האמריקניזציה עליו קראתם ביחידה על הקניון.

**האם תרבות הצריכה משפיע על הדרך בה אנו קונים? בהחלט!**

מבלי שנדע היא משפיעה על החלטה שלנו אם לקנות ברחוב או בקניון, מותג או מוצר ללא שם ידוע, פריט אופנתי עכשווי או בגד סתמי.

## מהם המאפיינים של תרבות הצריכה?

**מאפיין ראשון: שפע! שפע! שפע!** הרבה סוגים, הרבה מגוון מאותו דבר. מכירים את הסיפורים של ההורים או הסבים שפעם... היה רק לחם שחור או לחם לבן, וביום שישי חלות.

## מה קורה היום על המדפיט של הפחם?

- \* מנו את כל סוגי הפחם שאתם מכירים (כולל פיתות, לחמניות וכד').
  - \* מנו את כל סוגי דגני הבוקר שאתם מכירים.
  - \* מנו את מספר יצרני הטלפונים הסלולאריים החכמים שאתם מכירים.
- שימו לב על מוצר המאון רחב ויש הבדלים במחירים, באיכות, במרכיבים, בארץ הייצור.

## למה קוראים שפע!!!

עד כמה משמעותיים ההבדלים בין המוצרים השונים? למשל, לחם אחיד פרוס של מאפיית אנג'ל, מאפיית בדש, מאפיית ברמן, מאפיית עינת או לחם קל או לחם דגנים? סביר להניח שההבדלים קטנים מאוד, כמעט חסרי משמעות. אז למה יש כל כך הרבה סוגים של לחם אחיד? למה כל כך הרבה חברות? התשובה פשוטה מאוד - **כי כולם מנסים להרוויח כמה שיותר.**

**סחר חופשי** - הכלכלה המערבית מבוססת על סחר חופשי. כל אחד יכול לייצר, למכור ולנסות להתעשר. לחם הוא מוצר שהרבה מאוד אנשים קונים אותו, וכל החברות מתחרות על הכסף של הקונים. כך גם לגבי מוצרים אחרים. חיוניים יותר ופחות.



## ההשפעה של תרבות הצריכה עלינו היא:

- \* אנחנו צורכים יותר ממה שאנחנו צריכים.
- \* אנחנו מחליפים מוצרים בתדירות גבוהה לפני שהתבלו או התקלקלו.
- \* אנחנו מחשיבים קניין וכוח קנייה כסמל סטאטוס.

**מאפיין שני: קניין וכוח קנייה כסמל סטאטוס.**

קישור לפעילות המדגימה את השפעות תרבות הצריכה:

<http://money.ort.org.il/?p=2059>

*האט נתקלמת בתופעה שהמצמד החברתי נקבע לפי סוג הטלפון, מותג  
הנעליים, הסמל על החולצה?*

זה נובע מתרבות הצריכה. הפרסום והשפע גורמים לאנשים להגדיר את עצמם לפי הרכוש שיש להם ולא לפי כישורים, תכונות אופי, מיומנויות, דעות, התנהגות וכד. המרכיב המרכזי בקביעת מעמד חברתי הוא מה יש לך וכמה יש לך ולא מי אתה. אם כך- תרבות הצריכה משפיעה על הדרך בה אנו מעריכים אנשים ומשפיעה על הדרך בה אנו בוחרים מה לקנות. דוגמא לרצון להשפיע הוא השימוש ב"סלבריטאים" בפרסומות כדי להשפיע עלינו לקנות מוצר מסוים.

## בראי הגלובליזציה: תרבות הצריכה והשפעתה על כלל העולם

- תרבות הצריכה היא תופעה חברתית וכלכלית המעודדת אותנו לקחת נתח הגון ממשאבי כדור הארץ מבלי להתחשב בתוצאות. היא גורמת לכך ש:
- \* 20% מאוכלוסיית העולם שחיה במערב משתמשת ב-83% מכלל המשאבים.
  - \* אותם 20% אינם מגדלים, מספקים או מייצרים לבדם את כל המשאבים הללו, אלא שולטים בחלוקת התוצרים של עמל העולם כולו ומנציחים את הפערים בין מדינות הרווחה והמדינות המפתחות.
  - \* ארה"ב בלבד, שבה 6% מאוכלוסיית העולם, צורכת 30% ממנו.
  - \* אם כל העולם יצרוך כמו החברה האמריקאית, ידרשו 4 כדורי ארץ רק כדי לספק משאבים לאוכלוסייה הקיימת.
  - \* תרבות הצריכה מעודדת גלובליזציה – שפירושה מרכזי קניות ענקיים המעודדים את הציבור לקנות (גם מה שלא צריכים) ומנציחה את הניכור החברתי והפער הכלכלי. (לקוח מתוך: <http://old-amit.org.il/mabasviva/kislev/mithabrim2.html>)

### למה חשוב להיות צרכנים נבונים?

- א. כדי להקטין את ההשפעה של תרבות הצריכה, הפרסומות, המבצעים והמכירות עלינו. להגיע למצב בו אנו קונים כי אנחנו צריכים ולא כי "שטפו לנו את המוח".
- ב. הידעת? לצרכנים יש זכויות. צרכנות נבונה היא גם לדעת מה מותר ומה אסור לעשות לי, מה מגיע לי בתור צרכן, מי יכול לעזור לי במקרה של סחורה פגומה או בעיות שונות. למשל: אספתם מוצר שרשום עליו מחיר מסוים ובקופה אומרים לכם שהוא עולה יותר. לפי החוק אתם זכאים לקבל את המוצר לפי המחיר שרשום עליו. (כמובן כשמדובר בטעות שעשתה החנות ולא בהחלפה מכוונת של מדבקות) למשל: קניתם מכנסיים. הגעתם הביתה, מדדתם והם אינם נוחים לכם. אתם זכאים להחזיר את המכנסיים לחנות ולקבל את כל הכסף בחזרה. (כמובן אם לא הורדתם את האטיקט ולא גרמתם למכנסיים נזק או השתמשתם בהם, יש לכם את החשבונית, מחירים מעל 50 ₪ ועברו עד יומיים מיום הקנייה)

\* קישור לפעילות בנושא זכויות הצרכן <http://money.ort.org.il/?p=2070>

## איך נהיה צרכנים נבונים?

### **פשטות מרצון – הדרך לצאת מתרבות הצריכה:**

הדרך לצאת מתרבות הצריכה הינה בראש ובראשונה להיות מודע לה – להיות מודע לשטיפת המוח של הפרסומות, לנזק הסביבתי שנגרם מצריכה מופרזת של משאבים ולנזק החברתי הנגרם מהשתלטות המותגים על המסחר. מתוך המודעות הזו אנחנו יכולים לעבור לשלב המעשה: **פשטות מרצון – בניית אורח חיים פשוט ובריא ופינוי זמן לדברים החשובים באמת בחיים – חברות, משפחה וחיים ערכיים.**

### **קנו פחות- חיו יותר!**

הפרסומות לא בוחלות בשום כלי על מנת להנציח מצב זה, וביניהם עיבוד מחשב של תמונות של דוגמנים, השתמשות במסרים בוטים ושימוש שטחי וגס בגברים ונשים כאחד. תוצאות הדבר בין השאר הוא נערות המתוסכלות ממראן (למעלה מ 90 אחוז מבנות הנוער לא מרוצות מהמראה החיצוני שלהן!), בחורים החושבים שהחברה שלהם צריכה להראות כמו כוכבת קולנוע, אנורקסיה, בולימיה והתמכרויות לסמים ולאלכוהול. (ללא הגזמה, ממש כך).

( לקוח מתוך: <http://old-amit.org.il/mabasviva/kislev/mithabrim2.html> )

## כללים מעשיים לצרכנות נבונה

לא משנה אם אנחנו ילדים או מבוגרים, לכולנו יש כמות מוגבלת של כסף שאיתה אנו יכולים לקנות את הדברים שאנחנו רוצים. המבוגרים עובדים כדי להרוויח את הכסף שלהם, ואילו אתם, גם אם עדיין לא יצאתם לעבודה, בטח מקבלים מדי פעם סכומי כסף ממתנות שאתם מקבלים מההורים או מהסבים לימי הולדת או לחגים - ואולי גם דמי כיס קבועים. אם תשתמשו בכסף שיש לכם בצורה נכונה, תגלו שעם אותו סכום תוכלו לעשות הרבה יותר - לקנות יותר דברים, לצאת ליותר בילויים - ואפילו לחסוך יותר. הנה כמה טיפים שיעזרו לכם להימנע מלבזבז כסף על דברים מיותרים, כך שתוכלו לעשות איתו יותר דברים שחשובים לכם.

1. **תכנון מראש:** קבעתם לצאת עם חברים לקניון, לסרט או להופעה? לפני שאתם יוצאים מהבית- חשבו ותכננו כמה כסף כדאי לכם להוציא על חלקים שונים בבילוי. בדקו כמה כסף יש לכם, כמה עולה כרטיס לסרט או להופעה, כמה עולים פריטים שאתם מתכוונים לקנות, כמה עולה הנסיעה וכמה כסף נשאר לכם לקניית מזון ושתיה. החליטו מראש באילו מרכיבים של הבילוי שווה לכם להשקיע ואלו דברים



לא שווים את הכסף שלכם. למשל - אולי הפעם שווה לקנות פופקורן קטן במקום פופקורן גדול ולשמור את הכסף לדברים אחרים. תכנון שכזה עוזר להימנע מהוצאות מיותרות ומבזבז כסף על דברים שאינם באמת נחוצים. בצורה זו אפשר לשמור יותר כסף לדברים חשובים שבהם אתם באמת רוצים להשקיע.

2. **חושבים לפני שקונים:** קרה לכם פעם שראיתם אצל חבר צעצוע ומיד חשבתם "גם

אני רוצה כזה"? יצא לכם לעבור מול חלון ראווה, להיתקל בפריט ולקנות אותו באותו רגע ממש? כל אחד מאיתנו נתקל במצבים מהסוג הזה. אנחנו מוקפים באין סוף פיתויים שמגיעים אלינו מהטלוויזיה, מהרחוב, מחנויות ובעצם כמעט מכל מקום. הפיתוי הגדול יכול ליצור בכם רצון עז מאוד להשיג משהו באותו הרגע, אבל קנייה כזו עלולה לגרום לכם להשקיע כסף בדברים שאתם לא ממש צריכים, או לקנות פריטים במחירים לא משתלמים.

אז מה עושים? כשאתם רואים פריט שאתם רוצים, אל תקנו אותו באותו הרגע. אחרי שההתלהבות הראשונית תירגע, שאלו את עצמכם האם אתם באמת מעוניינים בו? האם אין ברשותכם כבר דברים דומים? האם באמת תיהנו ממנו לאורך זמן? אם התשובה לכל השאלות היא חיובית, יתכן שבאמת כדאי לכם לקנות את המוצר.

3. **אפשר בחינם:** החלטתם שאתם רוצים מוצר מסוים? יכול להיות שתוכלו להשיג

אותו בלי לשלם עליו. חלק מהחפצים שאתם רוצים נמצאים ברשותם של אנשים שמקיפים אתכם - אחים גדולים, הורים, חברים - ולא תמיד הם משתמשים בהם. ייתכן שאת הגיטרה שאתם רוצים תוכלו לקבל מבן הדוד שהתחיל ללמוד נגינה בשנה שעברה ולא התמיד. יכול להיות שאת הכדורסל שראיתם בחנות תוכלו לקבל מאחיהם הגדול, שכבר מזמן לא משחק. בכלל, תחשבו כמה דברים שאתם לא משתמשים בהם יש לכם – צעצועים, בגדי כדורגל ישנים, משחקי מחשב או כדורים. אולי תוכלו להחליף חלק מהם תמורת דברים שאתם באמת רוצים? אז לפני שאתם מבזבזים את הכסף שלכם על קניית מוצר, בדקו אם תוכלו לקבל אותו ממישהו שכבר לא צריך אותו. בדרך הזו תוכלו לשמור יותר כסף לדברים אחרים שאתם רוצים ושאי אפשר להשיג ללא תשלום.

4. **חפשו מבצעים:** יש סרט חדש שאתם מתים לראות? משחק חדש יצא לחנויות ואתם

מרגישים שאתם פשוט חייבים להשיג אותו? זמר שאתם מתים עליו מגיע להופעה? עצרו רגע לפני שאתם קונים וחפשו מבצעים שיאפשרו לכם לשלם פחות בעבור ההנאה. אפשר למצוא לא מעט מבצעים מיוחדים והנחות דרך מועדוני לקוחות או הטבות שמקבלים במקומות עבודה גדולים - ושווה לכם להתייעץ עם ההורים

ולראות אם יש להם הנחה שהם יכולים לקבל. כדאי גם לחפש מבצעים בפרסומות בעיתונים, באתרי אינטרנט ובחנויות עצמן.

5. **השוו מחירים:** אם עברתם ליד חנות וראיתם בגד חדש ומדליק שהייתם מתים ללבוש לבית הספר, עצרו רגע לפני שאתם נכנסים אליה ומבזבזים דמי כיס של חודשים רבים. יש מצב שתוכלו למצוא את אותו הפריט במחיר זול הרבה יותר בחנות אחרת. לפני שאתם קונים משהו, בדקו כמה הוא עולה במקומות שונים ורכשו אותו במקום שמציע את המחיר השווה ביותר. לפעמים יש הבדלים גדולים מאוד במחיר של אותו מוצר בין חנויות שונות.
6. **לא חייבים מותגים:** לפעמים, מוצר ששייך לחברה גדולה ומוכרת, יכול לעלות הרבה יותר כסף ממוצר דומה שמיוצר על ידי חברה מוכרת פחות. אל תתפתו לקנות פריט שיוצר על ידי חברה מסוימת רק בגלל שם החברה או הסמל המפורסם שמצורף למוצריה. לפעמים, מוצרים של חברות לא כל כך מוכרות, יכולים להיות טובים לא פחות וזולים בהרבה ממוצרים של חברות ידועות. לפני שאתם שולפים את הארנק - בדקו אם תוכלו להשיג מוצר דומה שמיוצר בחברות ידועה פחות, במחיר זול בהרבה. חבל לשלם יותר על מוצר שהוא כמעט זהה, לא?
7. **חשיבה ביקורתית:** פתחתם את הטלוויזיה וראיתם פרסומת מושכת שמציגה מוצר שנראה הכי מגניב בעולם? קראתם בפרסומת בעיתון שמוצר מסוים הוא הטוב ביותר? פרסומות מקיפות אותנו מכל עבר - הן נמצאות על המרקע, ברדיו בשלטי חוצות ברחוב, בעיתונים ובאינטרנט. המטרה שלהן היא לשכנע אותנו לקנות מוצרים ולהשתמש בשירותים של חברות שונות. הפרסומות יכולות להיות מפתות מאוד, אבל לפני שאתם מתפתים לקנות מוצר בעקבות פרסומת מושכת עצרו וחשבו אם המוצר שווה את הכסף ואם אתם באמת זקוקים לו. זכרו: גם אם הפרסומת מספרת שזה "המוצר הכי טוב בעולם", אל תחשבו אוטומטית שזה תמיד נכון.
8. **התייעצו עם חברים:** לפני שאתם משקיעים כסף במשהו - משחק, בגד חדש או סרט שעוד לא ראיתם, כדאי לכם לבדוק אם הוא באמת שווה את ההשקעה. מקור המידע הכי אמין לא נמצא בטלוויזיה, בקולנוע או ברשת - אלא ממש לידכם. התייעצו עם חברים שכבר קנו את הפריט שאתם רוצים, או שכבר צפו בסרט או בהופעה שבא לכם לראות. שאלו את החברים אם הם ממליצים על הקניה, ההופעה או הסרט. דברו עם חברים שונים ונסו לבדוק בעזרתם איזה מוצר הכי שווה. לעתים קרובות

ביקורת של מישהו שהשתמש במוצר או התנסה בבילוי, תספק לכם מידע שקשה למצוא במקומות אחרים.

(לקוח מתוך: <http://www.ibank.org.il/Articles.asp?ID=70&ParentID=9>)

### צרכנות מתחשבת בסביבה

שיר בנושא "יד שניה

<http://www.youtube.com/watch?v=QK8mJJJvaes&list=PLg-5vdKw2EG13C9AH0qaHlHeWzGsx8Rdx>

MACKLEMORE & RYAN LEWIS - THRIFT SHOP FEAT. WANZ (OFFICIAL VIDEO)

- מה אתם חושבים על הרציון שבסיר?
- האם אתם מוכנים לצרוך מוצרים יד שניה במצב טוב ולא לקנות חדש?
- האם שמעתם על האתרים יד 2, ואדורה?
- <http://www.yad2.co.il/http://www.agora.co.il/>
- האם יצא לכם למסור ציוד ובגדים טובים שלא רציתם? איך הרשמתם?

9. **יד שנייה:** בשנים האחרונות התפשטה בעולם אופנה חדשה שנקראת "וינטג". המילה המיוחדת הזו מתארת שימוש במוצרים ישנים שכבר כבר נעשה בהם בעבר שימוש על ידי אנשים אחרים. גם אתם יכולים ליהנות מהטרנד הזה ולחסוך בעזרתו כסף. ברחבי הארץ וגם באינטרנט תוכלו למצוא שלל חנויות יד שנייה, בהן אפשר לקנות ספרים, בגדים וצעצועים שהיו שייכים בעבר לאנשים אחרים. פריטים כאלה יהיו בדרך כלל זולים בהרבה מפריטים חדשים - ולעתים קרובות לא פחות איכותיים. בחנויות כאלה אפשר לא פעם למצוא גם מציאות מגניבות ומוצרים מיוחדים שקשה להיתקל בהם בחנויות שמוכרות רק מוצרים חדשים. אז לפני שאתם קונים פריט חדש, בדקו אם תוכלו להשיג אותו במחיר שווה יותר בחנות יד שנייה. מחפשים עוד סיבה ליהנות מהטרנד? שווה לדעת שקניית פריטים מיד שנייה היא גם ידידותית יותר לסביבה.

10. **עשו זאת בעצמכם:** אם מתחשק לכם ליהנות מחולצה מגניבה ומרעננת, או מקישוט חדש לחדר, אתם לא חייבים לרוץ לחנות ולבזבז כסף על פריט חדש. את רוב הפריטים שלכם אתם יכולים לשדרג ולרענן בעצמכם, בקלות. איך? גשו לחנויות יצירה ורכשו בהן מדבקות, צבעים, חרוזים וסיכות, שמחיריהם אינם גבוהים. בעזרתם תוכלו להעניק "לוק" חדש לפריטים שהלוק שלהם כבר נמאס עליכם. פעילות כזו תאפשר לכם ליהנות מפריטים בעלי מראה מיוחד שכמותו אין לאף אחד אחר - ומשעות של כף, דמיון ויצירה.

(מתוך: <http://www.ibank.org.il/Articles.asp?ID=70&ParentID=9>)

### טבלת הנחיה לתכנון רכישה:

			<b>שלב ראשון: תכנון הרכישה</b>
			מה קונים?
			מה התקציב? (הסכום המקסימאלי שאני מוכן לשלם)
			מהם המאפיינים העיקריים של המוצר לפי סדר חשיבות?
			<b>שלב שני: השוואת מחירים</b>
			<b>בדקו לפחות 3 חנויות</b>
			שם החנות
			עלות המוצר
			עלויות נוספות (מע"מ, הובלה, הרכבה)
			סה"כ
			<b>שלב שלישי: קניה בשליטה</b>
			עיתוי הקניה. כדאי לחכות ל (לקראת החגים, סוף עונה, מבצעים)
			לנסות לנהל משא ומתן על המחיר
			לברר את מדיניות הביטולים וההחזרות של החנות
			דעו מהן זכויות הצרכן המגיעות לכם
			בדקו את תקינות המוצר
			תשלום נכון - לתת רק מקדמה אם ההספקה אינה מיידית. שאר הכסף לאחר קבלת המוצר ובדיקת תקינות

לקוח מתוך: <http://money.ort.org.il/wp>

content/uploads/2012/04/%D7%AA%D7%9B%D7%A0%D7%95%D7%9F-

%D7%A8%D7%9B%D7%99%D7%A9%D7%94.pdf

## פעילות מומלצת

להכין כרטיסיה בגודל של כרטיס ביקור לארנק, עם כללי האצבע או לשמור כתזכורת בטלפון.

להזמין את הלומד לתרגל ולהתנסות ולספר איך היה בשיעור הבא.

### כללי אצבע:

- \* לתכנן מראש מה הולכים לקנות.
- \* להשוות מחירים לפני שקונים .
- \* להחליט מהו הסכום אותו מוציאים ולעמוד בתקציב.
- \* לבדוק מתי ואיפה הכי כדאי לקנות.

## הכינו רשימה בעד ונגד קניות באינטרנט

### הרחבות למורה

#### 1. פעילות צרכנות נבונה חוקים וכללים

<http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-3058154,00.htm>

<http://cms.education.gov.il/EducationCMS/Units/Yesodi/Hevra/Tochniyot/Hvrativot/PeilutLidudTzarchanutNevona.htm>

#### 2. כתבה בנושא צרכנות נבונה והשוואת מחירים

<http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-4409657,00.htm>

#### 3. צרכנות נכונה טיפים

<http://www.yaronyanay.co.il/wp-content/uploads/2011/10/122.pdf>

#### 4. צרכנות נבונה טיפים נוספים

<http://www.ibank.org.il/Articles.asp?ID=70&ParentID=9>

#### 5. תרבות הצריכה

מתוך אקו-ויקי, מקום מפגש בנושאי אקולוגיה, חברה וכלכלה.

## 9. יחידה תשיצית - חסיקות החיסכון

משך הלימוד: 1-2 שעות

### מבנה היחידה:

- מהו חיסכון?
- לכמה זמן חוסכים?
- כללים לחסכון יעיל!

### מטרות היחידה:

- הבנה מהו חיסכון ולמה משמש.
- חשיפה לאפשרויות חיסכון.
- הכרת כללים לחיסכון.



## רקע למורה

### שאלות לתלמידים לפתיחת הנושא:

- האם אתה חוסך כסף?
- האם חסכת בעבר? האם השתמשת בכספי החיסכון?
- האם יש לך חסכון על שמך שהוריך חוסכים עבורך לעתיד?
- האם קל / קשה לך לחסוך?
- האם כדאי או צריך לחסוך כסף?
- לשם מה כדאי לחסוך?

### מהו חיסכון?

חיסכון, הוא החלק של ההכנסה שלנו שאנו לא מוציאים על בילויים או על קניית מוצרים בהווה, זה כסף שאנחנו צוברים בהווה כדי להשתמש בו בעתיד. בעזרת החיסכון נוכל בעתיד לקנות מוצרים או שירותים שאנחנו רוצים ושאננו יכולים לקנות בהווה כי אין לנו את הכסף.

### לכמה זמן חוסכים?

משך הזמן	מתאים לדוגמא ל...
חיסכון קצר (עד שנה)	לרכישת מכשיר חשמלי יקר למשל מחשב או טלפון סלולארי, לנופש בארץ או בחו"ל, לרכישת תכשיט.
חיסכון ארוך (כמה שנים)	לטיול ארוך לחו"ל, למימון קורס לימודי או רכב.
חיסכון ארוך מאוד (למעלה מעשר שנים)	לקניית דירה, ללימודים באוניברסיטה.

## כיצד חוסכים נכון ומהן אפשרויות החיסכון העומדות בפנינו?

### שלב 1: הגדירו יעד

הגדירו מהי המטרה שלשמה אתם חוסכים כסף (קניית טלפון, מחשב חדש, כרטיסים להופעה ועוד), הגדרת היעד תעזור לכם להיות ממוקדי מטרה, לשמור על כספי החיסכון ולהימנע מבזבוזו על רכישות אחרות.

### שלב 2: קבעו סכום כספי קבוע לחיסכון חודשי

הגדירו כמה כסף תחסכו בכל חודש. (סכום קבוע) שימו אותו בצד מחוץ לארנק או מחוץ לחשבון העובר ושב כך שלא תוכלו להשתמש בו.

חשוב שהסכום שהגדרתם לא יגרור אתכם למינוס בחשבון הבנק שלכם. למשל: אתם מרוויחים 1000 ₪ כל חודש ומוציאים 800 ₪ אבל החלטתם לחסוך 250 ₪ בכל חודש. בחישוב פשוט אתם יוצרים חסר של 50 ₪ בחשבון.

זכרו כי הריבית\* על מינוס בחשבון גבוהה יותר מהריבית על חיסכון.

### שלב 3: בחרו היכן לחסוך

ניתן לחסוך כסף בבית, בבנק וגם בחברות ביטוח וחברות השקעה.

לכל מסלול חיסכון יש את היתרונות והחסרונות שלו.

חסרונות	יתרונות	
<ul style="list-style-type: none"><li>פיתוי להשתמש למטרות אחרות או סתם במקום ללכת לכספומט.</li><li>הסכום שתחסכו הוא הסכום בסוף התקופה.</li><li>פחות בטוח - סכומים גדולים עלולים להיגנב.</li></ul>	הכסף זמין למקרה חירום.	<b>חיסכון בבית</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>הבנק גובה עמלות (סכום קטן).</li><li>הכסף סגור, אם רוצים למקרה חירום משלמים קנס על שבירת חיסכון.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>הסכום בסוף התקופה יהיה גדול יותר בזכות הריבית* שתקבלו.</li><li>ככל שתקופת החיסכון ארוכה יותר כך הריבית* גבוהה יותר.</li><li>הכסף שמור ולא ניתן למשיכה לפני סוף התקופה שהוגדרה.</li></ul>	<b>חיסכון בבנק</b>



### מדוע חיסכון בבנק יכול להגדיל את סכום החיסכון שלנו?

כשאנו חוסכים כסף בבנק אנחנו מלווים לבנק את הכסף שלנו לתקופה מוגדרת. עבור הזכות שאנו נותנים לבנק להשתמש בכסף שלנו הוא משלם לנו. \*ריבית היא סכום כסף שהבנק נותן לנו והיא בדרך כלל אחוז מסוים מהסכום. לדוגמא: אם סגרנו בחיסכון 10,000 ₪ לתקופה של שנה הבנק ייתן לנו בסוף השנה 10,200 ₪. הריבית במקרה הזה היא ריבית של 2% בשנה.

#### לסיכום:

*האט יש לכם חלום שאתם רוצים להגשים בצורת חיסכון.*

*תכננו חיסכון לפי הכסף הרשומים.*

*שאלה 1: האדירו יעד*

*שאלה 2: קבצו סכום כספי קבוצ חיסכון חודשי ומסך זמן*

*שאלה 3: בחרו היכן לחסוך*

*אנחנו יכולים להגשים את חלומותינו... בהצלחה*

*האט יש עוד דרכים בהן ניתן לחסוך?*

*לא רק ליצור חיסכון כספי אלא להפחית את כמות ההוצאות שלנו?*

*חשבו על דרכים נוספות בהן ניתן לחסוך משאבים, מזון, מי, אנרגיה...*

#### למידע נוסף

אתר להבין את הכסף:

<http://money.ort.org.il/?p=1900>

הערך חיסכון בויקיפדיה:

<http://he.wikipedia.org/wiki/%D7%97%D7%99%D7%A1%D7%9B%D7%95%D7%9F>

**כתבות שונות בנושא חיסכון באתר: MAKO**

<http://www.mako.co.il/Tagit?tagName=%D7%97%D7%99%D7%A1%D7%9B%D7%95%D7%9F&tag=%D7%97%D7%99%D7%A1%D7%9B%D7%95%D7%9F>

## 10. יחידה צעירית - "קבלת החלטות"

משך ההוראה: 8 שעות

### מטרות:

- זיהוי אישי – כיצד אני מקבל החלטות
- היכרות עם מודלים לקבלת החלטות
- תרגול ויישום

כל אחד מאתנו מקבל עשרות החלטות כלכליות ואחרות מידי יום ביומו. הפתרונות וההחלטות שונים, כמו שבני האדם שונים זה מזה.

אם נביט על החברים מסביבנו, נראה שוני בהחלטות הכספיות שלהם. נראה שוני באופן בו הם מוציאים את כספם.

אחד מעדיף לרכוש בגדים, האחר מעדיף בילויים והשלישי מעדיף להשקיע בשיעורי נהיגה. האם אנחנו יכולים לקבוע מהי ההחלטה הנכונה? האם הוצאה של אחד נבונה ונכונה יותר מזו של האחרים? התשובה לשאלות אלה היא לאו מוחלט. כי לכל אחד מבנה אישיות שונה, ולכל אחד העדפות שונות.

הבחירה בין מוצרים אינה כה פשוטה כפי שהיא עשויה להיראות.

לדוגמא: מים חיוניים לחיינו הרבה יותר מיהלומים. אם כן, מדוע נמכרים מים במחיר זול יחסית, בעוד יהלומים עולים הון עתק? האם נוכל ללמוד מכך שאנו מעדיפים יהלומים על מים? כמה יהלומים (לו היו לנו), נהיה מוכנים לתת לאחר הליכה של יום במדבר, תמורת בקבוק אחרון של מים?

התשובה לשאלות אלה נעוצה במושג "מחסור יחסי". כל מוצר מצוי מתי שהוא במצב של מחסור יחסי. (כפי שלמדת ביחידת מושגי הכלכלה)

מה חסר לנו, או מה נדמה שחסר לנו?

בקבלת החלטות עלינו לקחת בחשבון גם את מושג "המחסור היחסי" וגם את מושג ה"תועלת" כלומר כל פעולה שנעשית מעוררת חשיבה של "איזו תועלת תצמח מפעולה זו" כלומר אם אבחר ואעדיף משהו מסוים, הרי שאוותר על משהו אחר. בקבלת החלטות נחשוב על הרווח התועלתי הצפוי שיהיה גדול יותר מהויתור וההפסד.

באופן הזה מתקבלות הרבה מההחלטות הכלכליות של האדם, מבלי לשאול במפורש כל פעם מחדש, "איזו תועלת תצמח מפעולה זו או אחרת"?

על-מנת להבהיר עניין זה, נניח כי לשני חברים משה ואסף, בעלי צרכים בסיסיים זהים ותקציב זהה.

נניח ששניהם מוציאים מהתקציב כמות כסף זהה למזון, לנסיעות לתשלומים שונים. נניח כי התקציב לא נוצל עד סופו, ולשניהם נותר סכום כסף. הקצאת יתרת הכסף תיעשה לפי התועלת השולית, שיביא כל שקל נוסף של הוצאה כספית. תועלת שולית פירושה, תוספת התועלת שתופק מהוצאת שקל נוסף. לכן ייתכן שמשה חובב בעלי חיים יחליט לאמץ כלב ויצטרך לקנות מזון ולקבל טיפולי וטרינר בעוד אסף יעדיף להוציא את יתרת כספו בבילויים, במסעדות ובבגדים.

**איזו החלטה נבונה יותר? אין החלטה כזו שהיא נבונה או טובה יותר.**  
 כל אחד מפיק תועלת ממוצרים שונים ובאופן שונה. בהחלט ייתכן כי גם משה אוהב לבלות, לקנות בגדים. אך כאשר יש לו מגבלה כספית הוא העדיף להשקיע בכלב וצרכי כלב. מבחינתו זוהי התועלת הגדולה ביותר. המרכיב המרכזי בקבלת החלטות הוא הצורך לבחור – במוצר, בשירות, בדרך פעולה, מבין מספר אפשרויות (חלופות).  
 ניתן להגדיר כל התמודדות עם בעיה כקושי בבחירה בין מספר פתרונות אפשריים. קבלת החלטות הינה פעולה מורכבת כי היא קשורה להרבה מאוד משתנים: סובייקטיביים- כמו תכונות אופי, סגנון חשיבה, תפיסות ואמונות. ומשתנים אובייקטיביים - תיאור המצב. למרות כל מה שתלמד ביחידה זו, הרבה מחקרים מדברים על כך שבני אדם מקבלים החלטות שאינן מסתמכות שכל לוגיקה והגיון. חלק מקבלת ההחלטות היא תוצאה של: הרגלים, מהירות תגובה, מנגנוני הגנה, מצב רגשי ועוד.

***לפניך לוח המורכב מאלפניט. אמור פמהירות כמה אלפניט אתה רואה  
 לפניך? רשום מספר***


כצת התבונן שוב האיטיות ואמור כמה מלפניך אתה רואה? רשום מספר  
מה למדתי מהניסוי?

זיהוי אישי כיצד בדרך כלל אני מקבל החלטות

- אני מחליט מהר.
- אני מחליט לאט.
- אני מצדיף לא להחליט, כי אני חושש לטעות.
- אני מצדיף להחליט עם חבר/ית.
- אני מצדיף להחליט לבד, עם עצמי.
- אני מברר המון לפני כל החלטה.
- אני לא צריך לברר שום דבר לפני החלטה.
- אני סומך על המלץ, מה שיהיה, יהיה.
- אני מתלבט הרבה, עד שאני מחליט.
- אני מתלבט כלל, מחליט וזהו.
- אני משנה את דעתי מספר פעמים עד ההחלטה.
- לאחר שהחלטתי אני מתחרט, כי לו הייתי מחליט אחרת זה היה טוב יותר.
- מצדיף שאחרי יחליטו במקומי.
- אני פוחד להחליט כי זה מכשיל.

✓ האם למדתי משהו חדש על עצמי?

✓ איזה משפט מהין כולל, הכי מפריע לי בקבלת החלטות?

✓ האם ניתן לשנות את המשפט?



התבונן בתמונת לב וציין איזו בעלי חיים אתה רואה בתמונות?  
מה ההבדל בין התמונות מהירה מרפכת לבין התמונות מצמיקה?

### היכרות עם מודלים שונים בקבלת החלטות

#### **מודל ראשון - מודל חמשת השלבים**

תהליך קבלת החלטות מורכב מחמישה שלבים המובילים לקראת החלטה:  
הגדרת הבעיה, הצעות לאפשרויות/ חלופות שונות, איסוף מידע לגבי החלופות, הערכת כל חלופה, קבלת החלטה וביצועה.

#### תהליך:

- א. הגדר את הבעיה.
- ב. הצג את כל האפשרויות/חלופות.
- ג. הצג את כל המידע הקיים לגבי החלופות האפשריות.
- ד. ציין יתרונות וחסרונות של כל חלופה (הערכת החלופות).
- ה. הצג את ההחלטה שהתקבלה לאחר כל התהליך.

המחשת תהליך קבלת ההחלטות בעזרת תרשים זרימה:



## בואו נתרכז את מודל "חמשת השלבים"

לפניך תיאור מקרה בו אדם נדרש לקבל החלטה.

קרא את תיאור המקרה וצנה

במהלך שנת הלימודים, יוסי החליט לעבוד במלצרות כדי לחסוך כסף. לאחר כמה חודשים דורי הצליח לחסוך לצמח סכום יפה. יוסי מתלבט מה לעשות עם הכסף שחסך. מצד אחד יוסי מאוד אוהב מחשבים והוא לקוק למחשב חדש במקום המחשב הישן שיש לו. מצד שני, יש לו הזדמנות לקנות באדים יפים כיוון שהוא תמיד לוכד להצרות לוצאות לאבי הופעתו החיצונית – "זה לא נחשב", "זה לא זה", "מה אתה לובש את הסמרטוטים האלה?".

יוסי מתלבט מה עליו לעשות בכסף שהשתכר – האם לקנות את המחשב שהוא כה רוצה או לרכוש באדים ולהרשים חלק מהחבורה?

1. מהי הבציה הצומדת בפני יוסי? (הצדרת הבציה)
2. מהן האפשרויות הקיימות הצומדות בפני יוסי?
3. מדוע יוסי מצוניין באפשרות הראשונה?
4. מדוע יוסי מצוניין באפשרות השנייה?
5. ציין מהם היתרונות והחסרונות שיש לדעתך בבחירת כל אפשרות?
6. במי לדעתך, יוכל דורי להיצלר על מנת לקבל החלטה בנושא?  
(מקורות מידע, משפחה, חברים וכיו"ב)
7. מהו, לדעתך, ההחלטה הטובה ביותר שדורי יכול לקבל?

צור תרשים זרימה המפרט את השלבים בתהליך קבלת ההחלטות שהתרחש

## מודל נני - מודל ששת כובעי חשיבה - אדוארד דה בוננו

עיקרון ששת הכובעים שפיתח אדוארד דה בוננו, רופא, פסיכיאטר ופילוסוף. דה בוננו פיתח שיטה העוסקת בכלי חשיבה יצירתית המאפשרת קבלת החלטות בזמן קצר ובצורה ממוקדת. במודל ששת כובעי החשיבה אנו ממקדים את החשיבה בהתאם לצבעי הכובעים כל כובע בצבע מסוים מסמל סוג אחר של חשיבה. מטרתם של שישה כובעי החשיבה היא לפשט את תהליך החשיבה, כך שהאדם החושב יוכל להשתמש ברגע נתון בסוג אחד של חשיבה - במקום להפעיל את סוגי החשיבה השונים בו בזמן. מהי הדרך הטובה ביותר לבצע את פעולת החשיבה? איך נחליט האם לאמץ רעיון מסוים או לדחותו? איך נעלה רעיונות ונבחר את המתאים ביותר? אדוארד דה-בוננו, בספרו "שישה כובעי חשיבה", טוען שכל נקודות המבט חיוניות. על מנת לקבל תמונה כוללת וטובה עלינו להסתכל לכל הכיוונים. לדבריו, אכן אנשים באופן טבעי משלבים את כולן. אלא מה, הם מנסים לעשות הכול ביחד ואז... נוצר בלבול כי אנחנו מכניסים הגיון, רגש, יתרונות, חסרונות, הכול ביחד. הפתרון על פי בוננו הוא להתמקד בסוג אחד של חשיבה בכל רגע נתון ולסכם לאחר בדיקה, שמיעה והתעמקות מהי ההחלטה הטובה ביותר.





## להלן תיאור כל אחד מהכובעים ותפקידו

### **הכובע הלבן - כובע המידע:**

הכובע הלבן אינו נותן פירושים והסברים ואינו מביע את דעתו. משתמשים בו לרוב בתחילת השיחה. דנים בו - לאיזה מידע אנחנו זקוקים כדי לגבש החלטה, היכן ניתן להשיגו, איזה מידע קיים בידינו ומה חסר, וכמה זמן דרוש כדי להשיגו.

### **הכובע האדום - הכובע הרגשי:**

מה התחושות שיש לנו לגבי הנושא, מה האינטואיציה ותחושות הבטן אומרות לנו, איזה רגשות עולים אצל כל אחד מהמשתתפים. חשוב לקבל את תחושותיו ורגשותיו של כל אחד ללא כל שיפוט, ולאדם עצמו אין צורך להסביר את רגשותיו. מה אני מרגיש בקשר לעניין כרגע? מהי תחושת הבטן שלי? בכובע אדום מדברים על דברים לא נשלטים: תשוקה, דם, רגשות. הכובע האדום חלק שמייצג את מה שאני רוצה כאן ועכשיו, אני לא מתחשב בנסיבות, בדברים אחרים זוהי חשיבה מהבטן, לא חשיבה מהראש.

### **הכובע השחור: חשיבה ביקורתית סגורה של השטן:**

כל אחד אומר מה אמצעי הזהירות שצריך לנקוט בסוגיה הזו, מה יכולות להיות הבעיות, מה הסיכונים, האם הרעיונות ישימים? מהן ההשלכות השליליות? מהן הסכנות והבעיות הכרוכות בכך? הכובע השחור מייצג את נקודות התורפה את חצי הכוס הריקה.

### **הכובע הצהוב - זהו כובע האופטימיות:**

מה התועלת שבכל הרעיון, מה היתרונות? כיצד ניתן להפעיל את הרעיונות. כובע זה מכריח את האנשים, גם הפסימיים ביותר, לחשיבה אופטימית וחיונית. זהו אחד הכובעים החשובים. מומלץ מאד להשתמש בצהוב לפני השחור.

**כובע צהוב - חשיבה חיובית ובונה.** מדוע טוב לנהוג כך? איזו תועלת תצמח מזה? מהם יתרונות הרעיון? זהו הכובע החיובי, בכל דבר מוצא את היתרונות- חצי הכוס המלאה.

### **הכובע הירוק - החשיבה היצירתית:**

איזה רעיונות נוספים יש למשתתפים, מה הם החלופות, איך ניתן להתגבר על הקשיים שהועלו בכובע השחור. האם ישנן הצעות והשערות? האם אפשר לחשוב על רעיונות חדשים? האם קיימים כיווני חשיבה שלא בחנו?

### **הכובע הכחול - זהו הכובע של הפיקוח והבקרה. חשיבה על חשיבה:**

איך ננהל את הדיון בצורה הטובה ביותר, האם כל אחד התבטא, האם אנחנו עומדים במסגרת הזמן, האם אנחנו מתקרבים למטרה. היכן נתחיל, מהו לוח הזמנים, מהם היעדים ובאיזה כובע נשתמש. את הכובע הכחול יכול לחבוש כל אחד מהמשתתפים.

זהו כובע בו אני צריך לקחת את כל אחד מהכובעים ולהבין מה הם אומרים באופן כללי על החשיבה שלי. היכולת לזהות מהו הכובע הדומיננטי, להפעיל את הכובע החסר - החיבור בין כל הכובעים.

### בואו נתרכז את מודל "שת כוכבי החשיבה"



לפניך תיאור מקרה - בו אדם נדרש לקבל החלטה.  
קרא את תיאור המקרה וצנה:

במהלך שנת הלימודים, יוסי החליט לעבוד במלצרות כדי לחסוך כסף. לאחר כמה חודשים דרוי הצליח לחסוך לצמנו סכום יפה. יוסי מתלבט מה לעשות עם הכסף שחסך. מצד אחד יוסי מאוד אוהב מחשבים והוא לקוק למחשב חדש במקום המחשב הישן שיש לו. מצד שני, יש לו הוצאות לקנות בגדים יפים כיוון שהוא תמיד לוכה להערות לוצאות לבגדים הופעתו החיצונית - "זה לא נחשב", "זה לא זה", "מה אתה לובש את הסמרטוטים האלה?".

יוסי מתלבט מה עליו לעשות בכסף שהשתכר - האם לקנות את המחשב שהוא כה רוצה או לרכוש בגדים ולבדל חלק מהחבורה?

1. כובע לבן - תאר את הצובדות.
2. כובע אדום - תאר את התחושות והרצות של יוסי לבגדים כאל אפסרות.
3. כובע צהוב - רשום את היתרונות לבגדים כאל אפסרות.
4. כובע שחור - רשום את החסרונות לבגדים כאל אפסרות.
5. כובע ירוק - חשוב על רציונות נוספים לבגדים האפסרות של יוסי, רציונות יצירתיות של אולי לבצע את שתי האפסרות שהוא רוצה?
6. כובע כחול - להתבונן על כל התמונה שהתקבלה עד כה ולבדל חלק מהחלטה.

- אינה מודל אהבת יותר?
- הצל מקרה משק והשתמש באחד מהמודלים להתמודדות עם הכוונה

## למורה

הכן כרטיסיות בשישה צבעים ובתיאור אירוע כל פעם תן לתלמיד כרטיסיה בצבע אחר. התלמיד יציג את דבריו באמצעות צבע הכובע.

### סיפור האנשים העיוורים והפיל....

זהו סיפור ישן, על שישה אנשים עיוורים מהודו, שעל אף המגבלה שלהם, החליטו לשוטט בעולם ולנסות להכירו. באחת ההזדמנויות שנפלה בחלקם, החליטו העיוורים ללכת ו"לראות" את היצור הגדול הנקרא "פיל". כשהגיעו אל הפיל, כל אחד מהם קיבל את תצפיתו מנקודה שונה והיה שבע רצון לגבי תגליתו:

העיוור הראשון שהתקרב לפיל נתקע בצידו של הפיל ומעד. כאשר קם העיוור ומישש את עורו המחוספס והעבה של הפיל, קבע ברורות: "הפיל הזה דומה לקיר!".

כשהעיוור השני התקרב, הוא מישש דווקא את ניבו החד של הפיל... "עגול.. חלק וחד..."

העיוור בדק שוב וקבע בביטחון: "הפיל הוא יצור הדומה לחנית חדה!".

כשהעיוור השלישי התקרב לחיה, הוא מצא את חדק הפיל, ולאחר שמישש את חדקו של הפיל זמן מה, קבע ברורות: "הפיל הוא מין סוג של נחש!".

העיוור הרביעי הגיע לרגלו של הפיל, ולאחר שבדק את רגלו של הפיל מכל צדדיו קבע מיד: "הפיל הוא סוג של עץ!".

כשהעיוור החמישי נגע בפיל, הוא הרגיש את אוזנו הגדולה של הפיל, ולאחר שמישש את האוזן היטב, קבע בביטחון: "הפיל דומה למניפה!".

העיוור השישי התהלך מעט סביב הפיל ומצא את זנבו הרפוי של הפיל, כאשר אחז בזנבו ומישש אותו, קרא גם הוא בביטחון: "הפיל דומה לחבל!".

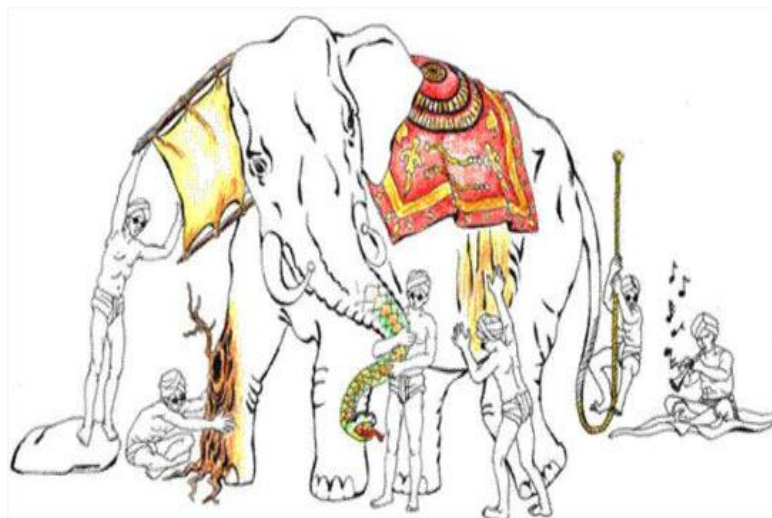
כך, ששת העיוורים מהודו, התווכחו להם זמן רב בקולניות, כאשר כל אחד מהם נותר בדעתו החריגה והמקורית. אמנם אם חושבים על כך, כל אחד מהם צדק במעט לגבי הפיל, אך יחד, הם כולם טעו!

## פצילות לתלמיד

- תרכיף: לכסות את ציני הלומד ולתת לו חפץ למישוש לבקש שיתאר בצל פה מה הוא ממש, וינסה לזהות את החפץ.
- לכסות למספר לומדים את הצינויים לתת חפץ גדול, וכף אחד מהם ימש רק חלק. כף אחד מהם יתאר את החלק שמש.
- מה המסקנה? מה אפשר ללמוד מתרכיף כזה?
- איך הרגשת בתרכיף כזה? נוח? נעים? מצבן? מתסכל? מרטי?
- האם נתקלת באירוע בו ידעת רק חלק מהתמונה? מיהרת להגיב, ורק אחר כך קיבלת מידע נוסף?
- כיצד המידע הנוסף שינה את יחסך ותאובתך?
- התהליך קבלת החלטות מה צריך לעשות כדי לראות את כל התמונה?

## תמיד כדאי לזכור !!!

- יש הבדל בין בני אדם וכל אחד רואה את המציאות מזווית אחרת, ומפרש אותה אחרת.
- ישנם פרטים גלויים וישנם פרטים שאינם גלויים/נסתרים מעינינו.



## דבר, כבשה ואיש עם בעיה - יצף בירן

לאיש אחד קטן

הייתה בעיה אחת גדולה.

בגלל שעבד כל הימים - חשב עליה כל הלילות.

חשב כל כך הרבה - עד שלא הצליח להירדם.

כך שבעצם היו לו - שתי בעיות.

אבל לפחות לאחת הבעיות הייתה לו דרך לפתרון,

כי הוא ידע שאומרים שהשיטה הכי טובה

להירדם - היא לספור כבשים.

למרות שהוא עצמו עוד לא ניסה את הדרך הזו,

החליט שזו ההזדמנות לנסות.

בהתחלה הכבשים הסתובבו לו סתם בחדר

בלי שום כיוון ומטרה,

והיה מאוד קשה לספור אותן.

אז הוא החליט להציב להן גדר,

באמצע החדר,

ופשוט לספור אותן כשהן עוברות אותה.

הוא הזמין אותן לעבור את הגדר, מאוד בנימוס,

למרות שבעצם לא הייתה להן ברירה אחרת.

עכשיו גם לכבשים הייתה בעיה.

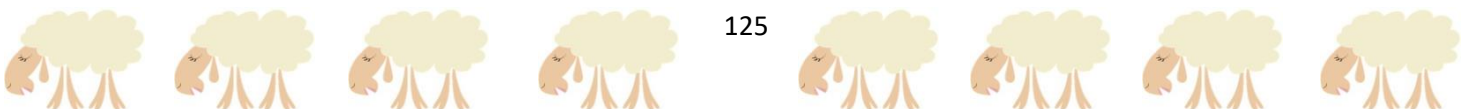
הן התחילו לעבור את הגדר -

אחת, אחת,

ולמרות שכלכבשה נראתה בדיוק אותו-דבר,

והגדר נשארה אותה גדר,

כל כבשה עברה אותה בצורה אחרת...

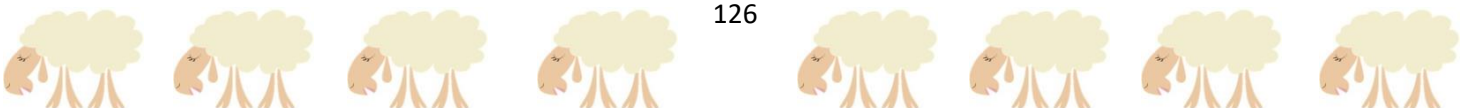


הראשונה קפצה מעל הגדר,  
כמו שרואים בכל הספרים,  
כמו שכל כבשה צריכה לעשות כשהיא נפגשת בגדר.

השנייה דווקא נדחקה מתחת.  
אחרת - כנראה מתוך ייאוש,  
או בגלל שחשבה שהיא מספיק חזקה, נכנסה עם הראש בגדר.  
ואחת העדיפה לא להבחין כלל  
שקיימת בעיה של גדר.  
היו שם שתיים, קטנות,  
שטיפסו אחת על השנייה  
ועזרו זו לזו לעבור.  
ואחת שאספה את כל אלו שלא הצליחו לעבור  
וטיפסה עליהן.

הייתה אחת שניסתה לחשב איך...  
ואחת שהתייאשה ולא הבינה בכלל - למה?!  
אחרת ניסתה לשכנע את השאר  
שהגדר לא נחוצה כלל.  
אחר כך הגיעה כבשה כמו כל הקודמות,  
רק עם סמל קטן על הישבן.  
ומשום מה הגדר,  
כשראתה אותו - הנמיכה את עצמה בהכנעה.  
הייתה כבשה שוויתרה על הצמר שלה  
וכך יכלה לעבור בקלות את הגדר (היא קיוותה שלא קר בצד השני...)  
הכבשה שאחריה -

במקום לעבור את הגדר -  
ניסתה לדחוף אותה רחוק ככל שאפשר.  
עכשיו כבר נמאס לכבשים לחכות,  
וכולן עברו ביחד ורמסו את הגדר בלי קושי.



כולן...

חוץ מאחת שעצרה

לקחה צעד אחד אחורה

וגילתה...שלפעמים יש דרך ממש פשוטה.

כל הכבשים הללו מאוד עניינו את האיש הקטן

והוא המשיך לחשוב עליהן כל הלילה:

איזו כבשה הכי חכמה

ואיזו הכי יעילה

ומה טוב בכל אחת

ומה רע...ומה הוא...ולמה...ונרדם.

ולכן, לכולנו הלוואי ונמצא את הדרך להתגבר על כל הגדרות שבחיינו בדרך המיטבית לנו...

1. ספר בקצרה את הסיפור באיז'ים שלק.

2. תאר באילו דרכי בחירה כל כבשה לפתור את הבעיה?

3. עם אילו כבשה הצדהית באיחוד ומדוע?

4. אילו כבשה נהגה נכון ביותר לדעתך ומדוע?

5. תן דוגמא למצב בו התמודדת עם בעיה כמו אחת הכבשים?

## 11. יחידת סיום

אנו חוזרים לתרגיל הפתיחה בשיעור ראשון של הנושא חינוך פיננסי.  
דמיינו שכל אחד מכם מקבל כאן וצכש"ו 1000 ₪, עליכם להחליט מה כל  
אחד עושה עם הכסף? אתלמיד: קיבלת בזה הרגע מתנה 1000 ₪  
רשם בבקשה על דף מה אתה עושה עם הכסף? כיצד אתה מתמש בו?



לאחר שהתלמיד רושם, אנו נותנים לכל לומד את הדף שלו.

- באיך נשלה ונראה מה קרה?
- האם הדפיק להיט? האם חל שינוי? אם כן מה קרה?
- כלל מוד מתאר מה קרה אצלך.

### עורכים סקירה על כל מה שלמדנו

- מה אהבתי בתוכנית?
- מה היה לי קשה?
- אילו נושאים היו מיותרים?
- אילו מהנושאים היו חשובים?
- מה למדתי ואקח איתי לחיים?
- מה הייתי רוצה ללמוד עוד?

