

דף תרגול: בלשים לשוניים - ניתוח מודעות ואמצעי שכנוע

מהדורה למורה עולים חדשים

מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

- לזהות אמצעי שכנוע נפוצים במודעות פרסומת
- לנתח מה חסר במודעה ומה המטרה האמיתית של כל משפט
- לתרגל כתיבה ביקורתית והגינה כתחליף לניסוח מניפולטיבי

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

חלק א' – זיהוי אמצעי שכנוע

1. א – הפלגה
2. ב – לחץ זמן ומחסור
3. ב – שייכות לקבוצה
4. ג – עיגון מחיר
5. א – שאלה רטורית
6. ב – מבצע חבילה

חלק ב' – נכון או לא נכון

1. לא נכון – לפעמים זו דרך לגרום לקנות יותר ממה שצריך
2. נכון – צרכן צריך לדעת את זכויותיו לפני קנייה
3. נכון – מילים כמו קנו ומהרו הן דוגמה לציווי
4. לא נכון – שאלה רטורית נועדה להשפיע ולא לקבל תשובה
5. לא נכון – פנייה אישית יכולה ליצור תחושת קרבה ולחץ רגשי

חלק ג' – השלמת משפטים

1. לחץ זמן
2. הפלגה
3. עלות
4. ציווי

חלק ד' – התאמת אמצעי שכנוע למשפט

- 1 – ה (האוזניות הכי חזקות בגלקסיה)
- 2 – ד (נשארו רק 3 זוגות)
- 3 – ב (כל החברים שלך כבר מקשיבים)
- 4 – ג (היה 899 ₪ עכשיו רק 399 ₪)
- 5 – ו (מגיע לך להרגיש מדהימה)
- 6 – א (האם תוותרי על הלוק המושלם)

חלק ה' – מה חסר במודעה

1. אין מידע על אחריות, מדיניות החזרה, והאם המחיר הישן היה אמיתי
2. הוא גורם לחשוב שהקנייה חינמית בעוד שבפועל יש חוב שצריך לשלם

חלק ו' – כתיבה ביקורתית

1. תשובה חופשית - התלמיד יציג מידע נכון בלי לחץ זמן מלאכותי, לדוגמה: המבצע בתוקף עד סוף השבוע
2. התלמיד יזהה שלושה אמצעים נכונים מתוך המודעה ויסביר את מטרת כל אחד בקצרה

כרטיס יציאה – מה לחפש

- הפלגה מגזימה בתכונה, לחץ זמן דוחק להחליט מהר
- כל משפט שמדבר על תחושה או רגש של הקונה
- מחיר אמיתי, מדיניות החזרה ואחריות

טיפים להפעלה:

- אפשר לקרוא את המודעות בקול לפני התרגול כדי להדגיש את הטון המשכנע
- מומלץ לעודד תלמידים להביא דוגמאות מודעות אמיתיות שראו (ללא שמות מותגים בכיתה)
- בחלק הפתוח כדאי לבדוק שהתלמידים מזהים נכון בין שלושה אמצעים שונים ולא חוזרים על אותו אחד



דף תרגול: בלשים לשוניים - ניתוח מודעות ואמצעי שכנוע

דף התלמיד/ה עולים חדשים

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

מודעות פרסומת רוצות שנקנה. יש מילים מיוחדות שעוזרות לשכנע. נלמד להכיר אותן.

📖 מילון קטן:

הפלגה (סופרלטיב)	מילים כמו הכי טוב, הכי חזק, שלא היה כמוהו
לחץ זמן ומחסור	משפטים שגורמים לנו למהר כמו רק היום או נשארו מעט
שייכות לקבוצה	הרעיון שכולם כבר קנו ואני צריך גם
פנייה לרגש	משפטים שמדברים על תחושות כמו מגיע לך
שאלה רטורית	שאלה שלא מצפים לתשובה אמיתית אלא רוצים להשפיע
עיגון מחיר	הצגת מחיר גבוה ואז מחיר נמוך כדי שיראה כמו הנחה גדולה
ציווי	פועל שמורה לנו לעשות משהו כמו קנו או מהרו

1 חלק א' – זיהוי אמצעי שכנוע

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. איזה אמצעי שכנוע זה: הכי חזקות בגלקסיה

א) הפלגה ב) שאלה רטורית ג) עיגון מחיר ד) ציווי

2. מה המשפט נשארו רק 3 זוגות גורם לנו להרגיש

א) תחושת שייכות ב) לחץ זמן ומחסור ג) שאלה רטורית ד) הנחה אמיתית

3. מה האמצעי במשפט כל החברים שלך כבר מקשיבים

א) מספרים ואחוזים ב) שייכות לקבוצה ג) ציווי ד) עיגון מחיר

4. מה האמצעי כשמראים מחיר ישן ומחיר חדש

א) שאלה רטורית ב) פנייה לרגש ג) עיגון מחיר ד) ציווי

5. איזה סוג שאלה זאת

א) שאלה רטורית ב) לחץ זמן ג) מספרים גדולים ד) ציווי

6. מה מצטרף לציווי במשפט הזה

א) שאלה רטורית ב) מבצע חבילה ג) לחץ זמן ד) הפלגה

2 חלק ב' – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
1	'השלישי במתנה' תמיד חוסך ללקוח כסף אמיתי	☐	☐

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
2	מודעה שלא מציינת מדיניות החזרה חסרה מידע חשוב לצרכן	☐	☐
3	ציווי הוא אמצעי שכנוע שמורה ללקוח לפעול מיד	☐	☐
4	שאלה רטורית במודעה מצפה לתשובה אמיתית מהלקוח	☐	☐
5	פנייה בגוף שני יחיד כמו 'את' תמיד ניטרלית ולא משפיעה רגשית	☐	☐

3 חלק ג' – השלמת משפטים

השלימו את המילה החסרה.

1. המשפט 'רק היום' הוא דוגמה לאמצעי שכנוע של _____

2. המשפט 'הזול ביותר בעולם' הוא דוגמה לאמצעי שכנוע של _____

3. כשמודעה אומרת 'שלמו בחודש הבא' היא מנסה להסתיר את ה _____ האמיתית של הקנייה

4. פועל כמו 'מהרו!' או 'קנו!' נקרא פועל ב _____

4 חלק ד' – התאמת אמצעי שכנוע למשפט

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

1. הפלגה	___	**א.** האם תוותרי על הלוק המושלם
2. לחץ זמן ומחסור	___	**ב.** כל החברים שלך כבר מקשיבים
3. שייכות לקבוצה	___	**ג.** היה 899 ₪ עכשיו רק 399 ₪
4. עיגון מחיר	___	**ד.** נשארו רק 3 זוגות
5. פנייה לרגש	___	**ה.** האוזניות הכי חזקות בגלקסיה
6. שאלה רטורית	___	**ו.** מגיע לך להרגיש מדהימה

5 חלק ה' – מה חסר במודעה

ענו בקצרה.

1. מהו המידע החשוב שחסר במודעת האוזניות (לפחות שני פרטים)

2. מדוע הביטוי 'שלמו בחודש הבא' עלול להטעות קונים

6 חלק ו' – כתיבה ביקורתית

כתבו תשובה מלאה במשפטים שלמים.

1. שכתבו את המשפט 'הרגע שלך הוא עכשיו' כך שיהיה הוגן ולא לוחץ

2. בחרו מודעה אחת מהדף וכתבו פסקה קצרה שמסבירה אילו שלושה אמצעי שכנוע מופיעים בה ומה כל אחד מנסה לעשות

כרטיס יציאה

מה ההבדל בין הפלגה ללחץ זמן?

תנו דוגמה אחת למשפט עם פנייה לרגש

מה חשוב לבדוק לפני שקונים בעקבות מודעה?

איך הרגשתי בשיעור? ☹ 😐 🙂 😀