

לחיות את הרגע או לדאוג למחר?

"פיתוח בר-קיימא הוא פיתוח העונה על צרכי ההווה בלי להתפשר על יכולתם של דורות העתיד לענות על הצרכים שלהם" (מתוך דוח ועדת ברונטלנד, "עתידנו המשותף" 1987)



הקדמה:

בשנים האחרונות אנו עדים לשינוי תפיסתי ביחס למשבר האקלים העולמי. בקהילה המדעית קיימת הסכמה רחבה שבכדור הארץ מתרחשים שינויים אקלימיים והם קשורים באופן סיבתי בפעילות של כל אחד ואחד מאיתנו. מכאן עולה השאלה: מה מונע מאיתנו לפעול, להיות אקטיבים בכל הקשור לסביבה בה אנו חיים? בפעילות זו נתמקד תחילה במנגנונים הפסיכולוגיים אשר מונעים מרבים מאיתנו לפעול בכל הקשור למשבר האקלים והסביבה, וזאת למרות ההבנה שנדרש לעשות משהו ובמהירות. בהמשך נדון בקושי לשנות הרגלים בכלל והרגלי צריכה בפרט. ננסה לענות על השאלה: באיזו דרך ניתן לשכנע אנשים לבצע שינויים בהרגלי הצריכה שלהם, כדי לצמצם את השפעתם על הסביבה?

מטרות:

1. התלמידים יכירו מנגנונים פסיכולוגיים המונעים מאיתנו לפעול לשינוי בהרגלי הצריכה ולשמירה על הסביבה.
2. התלמידים יחשפו לגישות שונות המנסות להביא לשינוי בעמדות ובהרגלי צריכה.
3. התלמידים יתרגלו מיומנויות של צפייה ביקורתית בסרטונים, ניהול דיון והצגת טיעונים בנושאי כלכלה, טכנולוגיה וסביבה.

הרחבה

פעילות זו עומדת בפני עצמה, ועשויה להוות גם פעילות הרחבה לתכנים הבאים מתוך אתר חינוך פיננסי:

[מערך שיעור: הפסיכולוגיה של ההחלטות הפיננסיות שלנו](#)

[סרטונים - קבלת החלטות](#)

[סרטון: מאני טיים- תרבות שפע](#)

משך זמן

90 דקות

גיל

חט"ע

התאמה לתחומי דעת

חינוך פיננסי, סוציולוגיה, מדעי הסביבה

ידע מוקדם

צרכנות ירוקה, כלכלה מעגלית, כלכלה ליניארית, אורח חיים מקיים, השפעות פעילות האדם, טביעת רגל אקולוגית

מושגים מרכזיים

מנגנונים פסיכולוגיים כגון: הדחקה, התעלמות, הכחשה, שיתוק, מורכבות התופעות, מושגים מופשטים, ודמגוגיה

מיומנויות נלמדות

צפייה ביקורתית בסרטונים, הצגת טיעונים ונימוקים לטענות.

להכין מראש

מחשב מחובר לאינטרנט ולמקרון, קובץ המצגת, מחשבים ניידים או טלפונים ניידים, טפסי Google Forms ומרחב Answer Garden לפי ההנחיות במערך ובנספח 6, פעילות לצפייה בסרטון, דפי טענות להכנה לדיבייט

מהלך הפעילות

פעילות	דק'	סוג פעילות	עזרים
1. מה עשינו עד עכשיו?	15	 פעילות מתוקשבת  צפיה בסרטון	להכין מראש: 2 טפסים ב- google forms (חלק א' + חלק ב') Answer מרחב Garden (בסיום) הצפייה)
משבר האקלים נתפס בעיני רבים כאסון בקנה מידה עולמי וקיימת הבנה שנדרש לעשות משהו ובמהירות. מאידך, קיימים מנגנונים פסיכולוגיים אשר מונעים מרבים מאיתנו לפעול בנושא זה. בפעילות זו נתמקד בפער בין הצורך לפעול לבין הימנעות מפעולה. בתחילת הפעילות הציגו בשלבים את הסרטון "לא עשינו כלום" מתוך סדרת "סוף העולם" של מרכז השל לקיימות (קישורים בהמשך). זהו סרטון המתמקד בקושי של אנשים לפעול בנושא משבר האקלים, למרות שהם יודעים שהנושא חשוב ודחוף. לאורך הצפייה בסרטון יש שתי נקודות עצירה. בכל נקודת עצירה יתבקשו התלמידים לענות על שאלת סקר. ● צפייה בסרטון חלק א' עד 03:38 ● שאלת סקר בתום הצפייה בחלק א': לא כולם מגיבים באותו האופן למשבר האקלים. מה הרגש שאתם מרגישים כשאתם נחשפים למידע על משבר האקלים? מענה ב GOOGLE FORMS שהוכן מראש (שאלה מסוג תשובה קצרה). ● המשך צפייה בסרטון חלק ב' עד מ-3:40 ועד 05:57 ● שאלת סקר בתום הצפייה בתום הצפייה בחלק ב': מבין המנגנונים הפסיכולוגיים שהוזכרו בסרטון, מהו המנגנון העיקרי אשר לדעתך מונע מאיתנו כבודדים וכחברה לפעול ולעצור את משבר האקלים המתרחש בכדור הארץ? מענה ב- GOOGLE FORMS (שאלה מסוג רב-ברירה), תשובות אפשריות לבחירה: הדחקה; הכחשה; התעלמות; פסיביות; נטיה להעדיף חשיבה על ההווה ולא לעסוק בעתיד. ● המשך צפייה בסרטון חלק ג' מ-5:58 ועד סופו.			

			● בסיום הצפייה בקשו מהתלמידים לבחור במושג אחד אשר לדעתם הוא החשוב ביותר במשבר האקולוגי המתרחש סביבנו. - השתמשו ביישום Answer Garden לאיסוף המושגים של כל התלמידים והצגתם בענן מילים (העזרו בהנחיות בנספח 6). ● הציגו את ענן המילים שנוצר. הפנו את תשומת לב התלמידים למילים המופיעות בכתב גדול ומודגש. אלו הם המושגים שתלמידים רבים ציינו כחשובים במיוחד בהקשר של המשבר האקולוגי.	
2.	 דיון בכיתה	5	קשה לנו לשנות הרגלים ● הציגו שאלה לדיון: אנחנו יודעים מנסיוננו האישי שקשה מאד לשנות הרגלים. מה לדעתכם ומניסיונכם מונע מאיתנו לשנות הרגלים?	
3.	 מצגת	25	איך בכל זאת אפשר ליצור שינוי? במערך "מה ירוק בכלכלה?" ובמערך "למי אכפת מה אני קונה?" נחשפנו למורכבות ולתחומים הרבים הקשורים לבעיות של משבר האקלים והפגיעה בסביבה. קיימת הסכמה כי שינוי בהרגלים של בני האדם יכול לתרום לפתרון בעיות מורכבות אלו. בפעילות זו התלמידים ייחשפו לשתי גישות שונות, המנסות להביא לשינוי בהתנהגות של בני אדם כדי לשמור על הסביבה ולמנוע או לצמצם את משבר האקלים: גישה אחת מתמקדת בהצגת מידע מדויק על כל מורכבותו, וגישה שניה מתמקדת בפנייה לרגש על ידי שימוש באמצעים דמגוגיים, על חשבון הדיוק בפרטים. הכרת שתי תעשה על ידי צפייה בסרטונים, הנוקטים כל אחד בגישה שונה. הכרת הגישות תהווה בסיס לקיום דיבייט (דיון מובנה) בהמשך.	

	 צפיה בסרטון	• חלקו את התלמידים ל- 2 קבוצות (15-16 תלמידים בכל קבוצה). • כל קבוצה תתחלק ל-2 תת קבוצות: א' ב'. • כל תת-הקבוצות תקבל דף פעילות מתאים לצפייה בסרטון: • תת-קבוצה א' - דף פעילות נספח 2: צפייה בסרטון "האמת מאחורי שקיות פלסטיק" • תת-קבוצה ב': דף פעילות נספח 3: צפייה בסרטון "סיפורם של חפצים" The Truth About Green Grocery Bags The story of stuff על כל תת-קבוצה: • לצפות בסרטון המתאים על פי החלוקה לתת-קבוצות, ולענות במהלך הצפייה על 3 השאלות הראשונות בדף הפעילות (מומלץ לחלק את השאלות בין התלמידים). • לאחר הצפייה, לבחור 2 שאלות מתוך רשימת השאלות 1-7 בדף הפעילות ולענות עליהן. • נסכם במליאה מהן שתי הגישות השונות בהן נוכל לשכנע אנשים לשנות הרגלים, כדי לשמור על הסביבה ולתרום למניעת משבר האקלים: 1. נציג את המורכבות של כל בעיה באמצעות נתונים מדויקים, כפי שעושים מדענים ומחוקקים (כך נעשה בסרטון "האמת מאחורי שקיות הפלסטיק"). 2. נשתמש באמצעים דמגוגיים כדי להוביל לפעולה, כפי שעושים פוליטיקאים ופרסומאים (כפי שנעשה במידה מסוימת בסרטון "סיפורם של חפצים"). הערה למורים: כהכנה לדיבייט שנקיים בפעילות ההמשך, חשוב להסביר מהי דמגוגיה ולהביא דוגמאות, כפי שמופיע במצגת ההוראה ובנספח 5.
--	---	---

	 עבודה בקבוצות  מידע	35	4. הכדור בידינו - דיבייט לאחר שהכרנו שתי גישות שכנוע אפשריות, והבנו מהי דמגוגיה, ובהנחה כי חשוב מאד לשנות את ההרגלים של אנשים כדי למנוע משבר אקלים ופגיעה בלתי הפיכה בסביבה, נקיים בפעילות זו דיבייט (דיון מונחה) בדילמה: האם דמגוגיה היא גישה נכונה לצורך שכנוע? מהו דיבייט? דיבייט הוא דיון מובנה קצר יחסית, ומבוסס על כללים שמאפשרים לדיון להיות מסודר, פורה ומשמעותי. באמצעות הדיבייט ניתן לרכוש כלים ומיומנויות של בניית טיעונים, הצגה ברורה של רעיונות, דיבור מול קהל ויכולת שכנוע והקשבה לצד שמנגד. הדיבייט מעודד חשיבה ודורש מכל משתתף להציג עמדות גם אם אינו מסכים איתן. כך הדיבייט נותן למשתתפים הזדמנות להעריך מחדש את הדעות שלהם. הדיבייט קצר יחסית. ● הציגו במליאה את הדילמה הבא: קיימת הסכמה כי שינוי בהרגלים של בני האדם יכול לתרום לצמצום ואף למניעה של הפגיעה באיכות הסביבה ושל משבר האקלים. אולם, כפי שראינו, קשה לאנשים לשנות את ההרגלים שלהם, גם למען מטרה חשובה. האם נכון להשתמש בדמגוגיה כדי לשכנע את הקהל לשנות הרגלים? ● הסבירו לתלמידים כי את הדיון בדילמה זו נקיים בצורה של דיבייט - דיון קצר ומובנה שיתקיים בין שתי הקבוצות בהן עבדו קודם: קבוצה 1 - תטען בעד שימוש בדמגוגיה, וקבוצה 2 - תטען נגד שימוש בדמגוגיה. שאלת הדיבייט:	

			האם מוצדק להשתמש באמצעים דמגוגיים כדי לשכנע קהל של אנשים במסר של הדובר? הכנה לדיבייט כל קבוצה תקבל דף פעילות "הכנה לדיבייט" הכולל 4 כרטיסיות עם טענות: קבוצה 1 - טענות בעד שימוש בדמגוגיה (נספח 3) קבוצה 2 - טענות נגד שימוש בדמגוגיה (נספח 4) הנחיות לקבוצות: על כל קבוצה : • לבחור 2 מתוך ארבע הטענות המוצגות בכרטיסיות בדף הפעילות. • לנסח טיעון על בסיס כל אחת משתי הטענות שבחרו (טיעון = טענה + נימוק). (משך זמן מומלץ 10 דקות) • לבחור נואם או נואמים להצגת הטיעונים שניסחו, ולסכם מה יגיד כל נואם. (משך זמן מומלץ 10 דקות) ניהול הדיבייט • כל קבוצה בתורה מקבלת 2 דקות להציג את טיעוניה כנאום (כלומר לקבוצה האחרת אסור להתפרץ באמצע). • לאחר הנאומים של שתי הקבוצות, לכל קבוצה יש 3 דקות לדון יחד ולנסח תגובה לטיעונים שהציגה הקבוצה האחרת. • כל קבוצה בתורה מקבלת 2 דקות להציג את תגובתה כנאום (שוב, ללא הפרעות מהקבוצה האחרת).	 עבודה בקבוצות  תלמידים מציגים
--	--	--	--	---

			קבוצה 1 קבוצה 2 נאום (2 דק') טיעון ראשון טיעון שני נאום (2 דק') טיעון ראשון טיעון שני ניסוח תגובה (3 דק') ניסוח תגובה (3 דק') נאום תגובה (2 דק') נאום תגובה (2 דק')	
5.	סיכום נחשפנו למנגנונים פסיכולוגיים שמונעים מאיתנו לעשות שינויים. שאלנו איך בכל זאת גורמים לשינוי בהתנהלות הצרכנית ובשמירה על הסביבה? צפינו בשני סרטונים המציפים את ההשלכות של הצריכה ושל הטכנולוגיה על הסביבה ובסופו של דבר עלינו. שני הסרטונים מציגים שתי גישות שונות להעברת מסרים. הסרטון "סיפורם של חפצים" משתמש במסר רגשי חזק, והסרטון "האמת מאחורי שקיות הפלסטיק" מציג מחקרים, נתונים ועובדות מדויקות. ב"סיפורם של חפצים" כדי לקבל מסר חזק הוקרבו הדיוק והאמינות, ולא כל העובדות נכונות. ב"האמת מאחורי שקיות הפלסטיק" הוקרב הרגש, כדי לקבל מבט מורכב ומדויק על המצב לאמיתו. שאלה במליאה איזה קשר אתם מזהים בין שתי הגישות השונות לבין המנגנונים הפסיכולוגיים שראינו בסרטון בהתחלה?	5	 מצגת  דיון בכיתה	

	 רפלקציה	5	רפלקציה בפעילות הדיבייט נבחרתם באופן אקראי להיות בקבוצה שטענה בעד או נגד שימוש בדמגוגיה להעברת מסרים בניסיון לשכנע אנשים. שאלה: האם הסכמתם עם העמדה שייצגה הקבוצה שלכם בדיבייט? איך הרגשתם אם הצגתם עמדה שדומה לשלכם או כיצד הרגשתם כאשר הגנתם על עמדה שונה משלכם?	6.
--	---	---	---	----

נספח 1 - דף פעילות תת-קבוצה א': צפיה בסרטון האמת מאחורי שקיות הפלסטיק [זמן מומלץ 20 דקות]



<https://tinyurl.com/yjwewcql>

עליכם לצפות בסרטון האמת מאחורי שקיות הפלסטיק (אל תשכחו להפעיל את אופציית התרגום לעברית)

חלקו את השאלות הבאות ביניכם, וענו עליהן תוך כדי צפייה

- מהם סוגי השקיות שעליהן מדובר בסרטון?

- אילו שיקולים הועלו בסרטון?

- מיהם הגורמים שהגיעו למסקנות המוצגות בסרטון?

לאחר הצפייה

ענו על לפחות 2 שאלות לבחירתכם מתוך השאלות הבאות:

1. השקית הכי גרועה לשימוש לפי הסרטון היא שקית הכותנה, האם אתם יכולים להגיד מהי השקית הכי טובה?
2. איזה רגש עולה בעקבות הצפייה בסרטון?
3. מהי המטרה של הסרטון לדעתכם?
4. מיהו קהל היעד של הסרטון לדעתכם?
5. האם הסרטון אמין בעיניכם? נמקו בקצרה?
6. האם הצפייה בסרטון שינתה את עמדתכם? האם הוא גרם לכם לחשוב שאתם יכולים לשנות מצב קיים?
7. מהו המסר של הסרטון?

תשובות:

מספר השאלה: _____

התשובה: _____

מספר השאלה: _____

התשובה: _____

נספח 2 - דף פעילות תת-קבוצה ב': צפיה בסרטון האמת מאחורי שקיות הפלסטיק [זמן מומלץ 20 דקות]



<https://tinyurl.com/3zsfuqu>

עליכם לצפות בסרטון **סיפורם של חפצים** (אל תשכחו להפעיל את אופציית התרגום לעברית). הסרטון ארוך, ולכן תוכלו לחלק אותו ביניכם לאחר שכולם צפו בדקות הראשונות, או לצפות בו בקצב מואץ.

חלקו את השאלות הבאות ביניכם, וענו עליהן **תוך כדי צפייה**

- מהם התחומים העיקריים המוצגים בסרטון?

- אילו רגשות עולים בכם במהלך הצפייה בסרטון?

- אילו מסרים בסרטון חזקים בעיניכם, ואילו בעייתיים?

לאחר הצפייה

ענו על לפחות 2 שאלות לבחירתכם מתוך השאלות הבאות:

1. האם הסרטון אמין לדעתכם? נמקו בקצרה.
2. אילו רגשות צפו בכם במהלך ובעקבות הצפייה בסרטון?
3. האם אתם רואים עצמכם בהתייחס לסרטון כצרכנים או כאזרחים?
4. האם הצפייה בסרטון שינתה את עמדתכם?
5. האם הצפייה בסרטון גרמה לכם לחשוב שאתם יכולים לשנות מצב קיים?
6. לסרטון היו צפיות רבות. למה לדעתכם?
7. מה המסר של הסרטון?

תשובות:

מספר השאלה: _____

התשובה: _____

מספר השאלה: _____

התשובה: _____

נספח 3: דף פעילות לקבוצה 1 - הכנה לדיבייט (בעד שימוש באמצעים דמגוגיים)

שאלת הדיבייט: האם מוצדק להשתמש באמצעים דמגוגיים כדי לשכנע במסר של הדובר?

- לפניכם כרטיסיות המתארות ארבע טענות שונות **בעד** השימוש באמצעים דמגוגיים.
- עליכם לבחור 2 טענות מתוך אלה המופיעות בכרטיסיות שלפניכם.
- עליכם **לנסח טיעון** עבור כל אחת מהטענות שבחרתם, זכרו: **כל טיעון בנוי מטענה ונימוק**, כשעל הנימוק לכלול הסברים ודוגמאות רלוונטיות לנושא. בניסוח הטיעונים, התבססו על הצפייה בסרטונים כדי לנסח את הנימוקים והדוגמאות שלכם.
- בעת ניסוח הטיעונים, זכרו כי לרשותכם 2 דקות לנאום הראשון (כדקה לכל טיעון). לאחר מכן כל קבוצה תקבל 2 דקות לנאום תגובה. הביאו בחשבון שאסור לחרוג מהזמן המוקצב, ומומלץ לנצל את כולו. שימו לב שלחברי הקבוצה השניה אסור להתפרץ לדבריכם (וגם לכם אסור להתפרץ לדבריהם).

טענה א:

הסברים:

דוגמאות:

טענה ב:

הסברים:

דוגמאות:

ניסוח סופי של הטענות שיוצגו בדיבייט

טיעון א - טענה + נימוק:

טיעון ב - טענה + נימוק:

- כעת בחרו את הנואמים שייצגו את הקבוצה. אתם יכולים לבחור כמה תלמידים שידברו, או תלמיד אחד שייצג את הקבוצה.



טענה:
הדמוגיה יעילה מאוד כאשר רוצים לשכנע אנשים.



כרטיסיה למורה
טענה: הדמוגיה יעילה מאוד כאשר רוצים לשכנע אנשים.



ההקשר: דמוגיה הינה כלי המשלב מאמצי שכנוע, רגש יכולות השפעה ונאום. הדמוגיה היא אמנות השכנוע באמצעות השפה. בעזרת טכניקת הדיבור הטנטטיבית (לא סופי), אנחנו מנסים לשכנע יותר מבלי להבטיח סתם.



טענה:

עובדות ונתונים הם מורכבים,
רוב האנשים לא מסוגלים או לא
רוצים להתעמק בהם.



כרטיסיה למורה

טענה: עובדות ונתונים הם
מורכבים, רוב האנשים לא
מסוגלים או לא רוצים להתעמק
בהם.

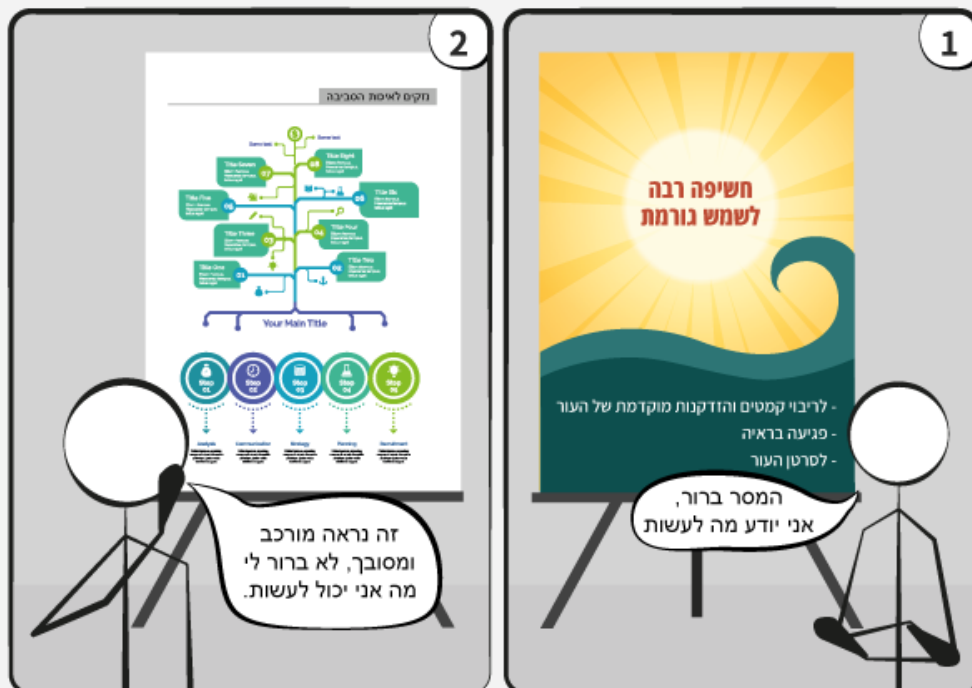
ההקשר: איזה מורכבות חסרת
סיכוי ומנגד דמגוגיה טהורה
להתחיל שינוי. בשפה פשוטה,
ממוקדת ומלהיבה, גורמת
הדמגוגיה לאנשים להתגייס
לפעולה.





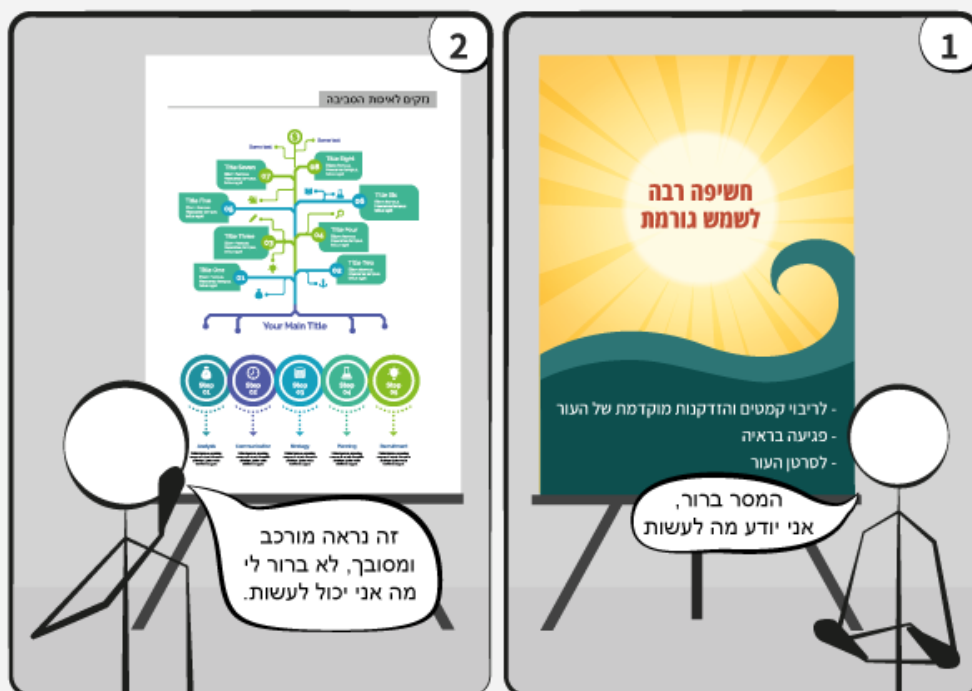
טענה:

עדיף שישמעו חלק מהעובדות וינקטו פעולה מאשר יתבלבלו במורכבות של נושאים ולא ידעו איך לפעול.



כרטיסיה למורה

טענה: עדיף שישמעו חלק מהעובדות וינקטו פעולה מאשר יתבלבלו במורכבות של נושאים ולא ידעו איך לפעול.



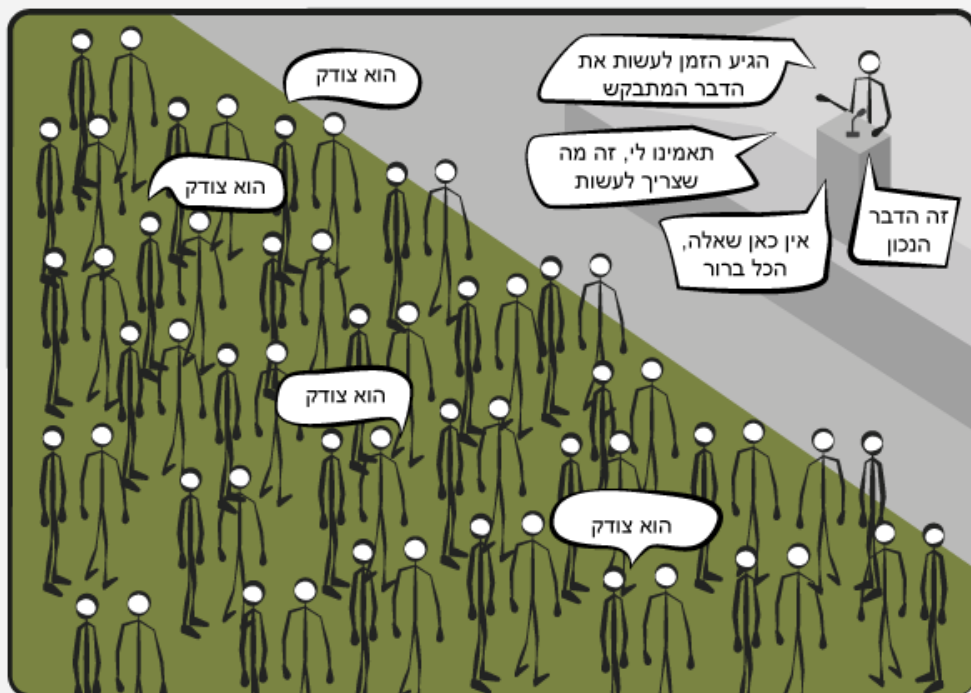
ההקשר:

באופן אירוני, השימוש הנפוץ של המילה דמגוגיה הוא "נאום שאני לא מסכים איתו, אבל הוא מ-מ-ש טוב". נאום שהוא סתם חד-צדדי בלי לשחק ברגשות. הקהל פשוט לא יהיה משכנע.



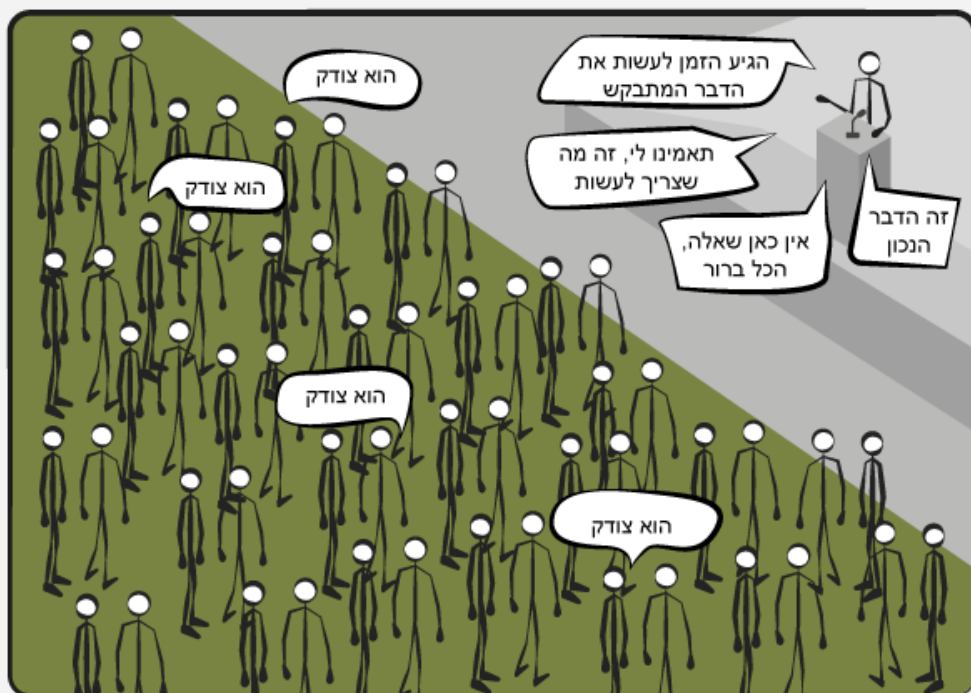
טענה:

מה שחשוב זה שאנשים יעשו את הדבר ה-"נכון", ולא שאנשים יבינו, לכן בעצם לא רלוונטי אם דמגוגיה זה נכון או לא מבחינה "מוסרית".



כרטיסיה למורה

טענה: מה שחשוב זה שאנשים יעשו את הדבר ה-"נכון", ולא שאנשים יבינו, לכן בעצם לא רלוונטי אם דמגוגיה זה נכון או לא מבחינה "מוסרית".



ההקשר: בעולם האמיתי פועלים בזירה תחרותית, כפופים לאינטרסים, לסדר חברתי וגם לאילוצים פרגמטיים שאינם עולים בקנה אחד הדימוי של הרטוריקה ההגונה.

נספח 4: דף פעילות לקבוצה 2 - הכנה לדיבייט (נגד שימוש באמצעים דמגוגיים)

שאלת הדיבייט: האם מוצדק להשתמש באמצעים דמגוגיים כדי לשכנע במסר של הדובר?

- לפניכם כרטיסיות המתארות ארבע טענות שונות **בעד** השימוש באמצעים דמגוגיים.
- עליכם לבחור 2 טענות מתוך אלה המופיעות בכרטיסיות שלפניכם.
- עליכם **לנסח טיעון** עבור כל אחת מהטענות שבחרתם,
- זכרו: **כל טיעון בנוי מטענה ונימוק**, כשעל הנימוק לכלול הסברים ודוגמאות רלוונטיות לנושא. בניסוח הטיעונים, התבססו על הצפייה בסרטונים כדי לנסח את הנימוקים והדוגמאות שלכם.
- בעת ניסוח הטיעונים, זכרו כי לרשותכם 2 דקות לנאום הראשון (כדקה לכל טיעון).
- לאחר מכן כל קבוצה תקבל 2 דקות לנאום תגובה.
- הביאו בחשבון שאסור לחרוג מהזמן המוקצב, ומומלץ לנצל את כולו.
- שימו לב שלחברי הקבוצה השניה אסור להתפרץ לדבריכם (וגם לכם אסור להתפרץ לדבריהם).

טענה א:

הסברים:

דוגמאות:

טענה ב:

הסברים:

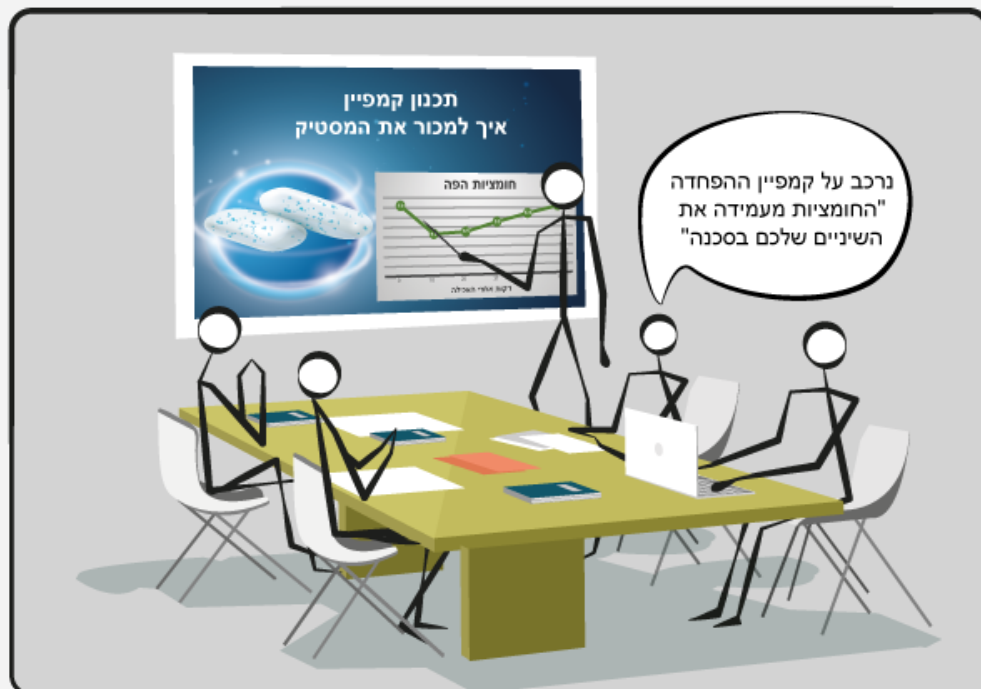
דוגמאות:

ניסוח סופי של הטענות שיוצגו בדיבייט

טיעון א - טענה + נימוק:

טיעון ב - טענה + נימוק:

- כעת בחרו את הנואמים שייצגו את הקבוצה. אתם יכולים לבחור כמה תלמידים שידברו, או תלמיד אחד שייצג את הקבוצה.



טענה:

דמגוגיה עלולה לגרום לנו להיות חשופים למניפולציות מאנשים שיש להם אג'נדה נוספת.



כרטיסיה למורה

טענה: דמגוגיה עלולה לגרום לנו להיות חשופים למניפולציות מאנשים שיש להם אג'נדה נוספת.

ההקשר: דמגוגיה יכולה לגרום לאנשים להאמין בדברים לא מדויקים אשר צמודים לדברים נכונים, ולהאמין במסר של הדובר (יש לו אג'נדה). כלומר, המסר יכול להכיל גם דברים שאין סיבה שנאמין להם, כמו למשל שאנחנו זקוקים למוצר מסוים. זה אמצעי להפעיל עלינו מניפולציה.



טענה:

ערעור הרגש וההגזמה
הכרוכים בדמגוגיה עלולים
לגרום לחרדות.



כרטיסיה למורה

טענה: ערעור הרגש וההגזמה
הכרוכים בדמגוגיה עלולים
לגרום לחרדות.

ההקשר: הדמגוגיה עושה
שימוש במילים או תיאורים
מוגזמים שמעוררים רגשות של
סכנה, פחד, אשר עלולים
לגרום לחרדות.





טענה:

עירור הרגש וההגזמה הכרוכים
בדמגוגיה עלולים לגרום
לחרדות.



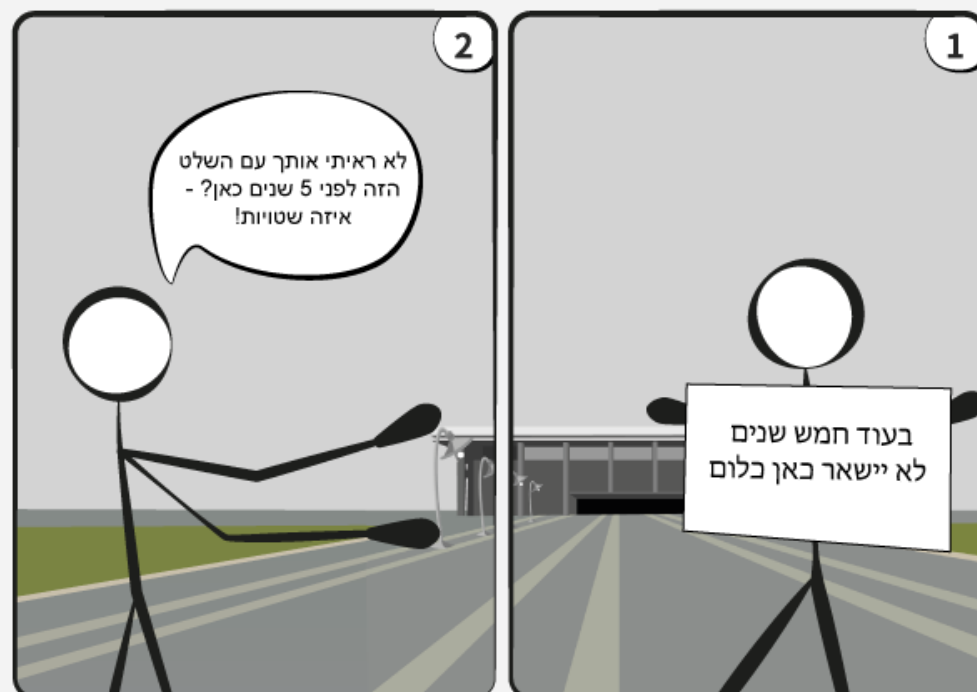
כרטיסיה למורה

טענה: עירור הרגש וההגזמה
הכרוכים בדמגוגיה עלולים
לגרום לחרדות.

ההקשר: בקישור הבא כתבה
על חרדה אקולוגית ועלייה
במספר הסובלים מתופעה זו.

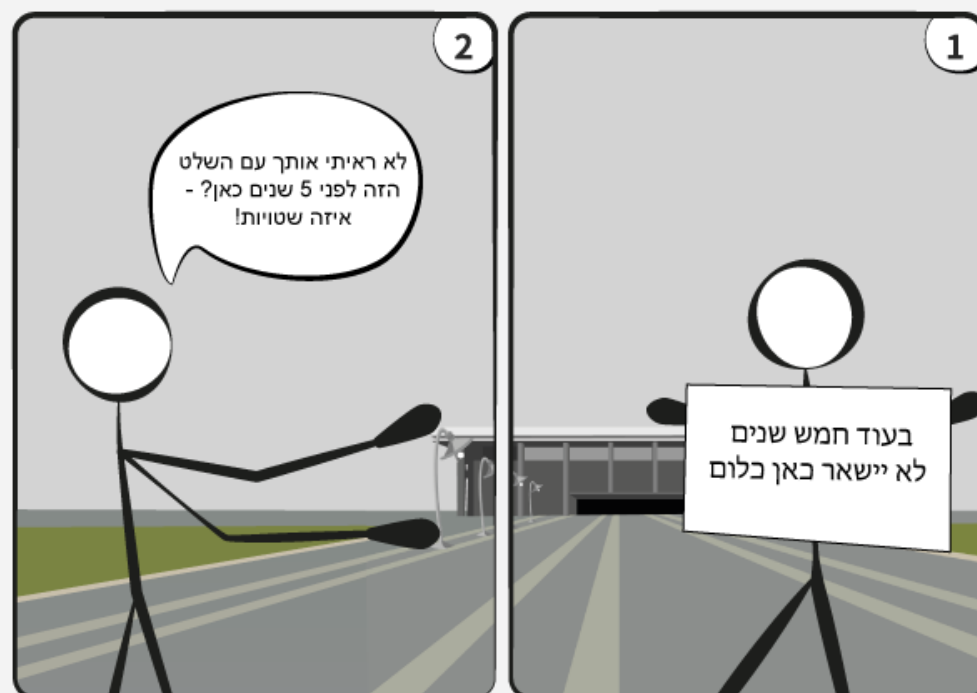
[https://www.ynet.co.il/men
ta/article/r160hfb5O](https://www.ynet.co.il/men ta/article/r160hfb5O)





טענה:

ההגזמה הכרוכה בדמגוגיה עלולה לגרום לאנשים לאבד אמון בדובר כאשר שהיא מתבררת כלא נכונה. או אז עלולים להפסיק להאמין לכל המסר, במקום רק לחלק המוגזם.



כרטיסיה למורה

טענה: ההגזמה הכרוכה בדמגוגיה עלולה לגרום לאנשים לאבד אמון בדובר כאשר שהיא מתבררת כלא נכונה. או אז עלולים להפסיק להאמין לכל המסר, במקום רק לחלק המוגזם.

ההקשר: בקישור הבא כתבה

על חרדה אקולוגית ועלייה במספר הסובלים מתופעה זו.

<https://www.ynet.co.il/men ta/article/r160hfb5O>

נספח 5: מהי דמגוגיה? - הרחבה למורה

"דמגוגיה (מיוונית demagogia הנהגת העם הפשוט), היא שיטת שכנוע מניפולטיבית להעברת מסרים בהתבסס על פנייה לרגש הפחד, או לחלופין, שימוש באמירות ריקות מתוכן רלוונטי למסר הנדון. לעיתים, השימוש בדמגוגיה גובל בעיוות המציאות, באמצעות אזכורים סלקטיביים של עובדות, ושימוש בכשלים לוגיים. שימוש בדמגוגיה נחשב לנפוץ בקרב פוליטיקאים וכן בתחומי השיווק והפרסום. דמגוגיה עלולה להתקיים גם בחלק מהתקשורת המסחרית - לדוגמה בצהובונים, כותרות של עיתונים, בדיווחי התקשורת על מחקרים מדעיים ועוד." הגדרה מתוך קיפדיה:

[#https://docs.google.com/document/d/1mayvksCWKKVcrXpbUHcSnEww7yvYo6Dk2glMTJi99b4/edit](https://docs.google.com/document/d/1mayvksCWKKVcrXpbUHcSnEww7yvYo6Dk2glMTJi99b4/edit)

דוגמאות של מניפולציות דמגוגיות:

- **סמכות מופרכת:** אזכור שם של בעל סמכות בתחום מסוים בהקשר שאינו שייך לתחום סמכותו. או שהסמכות מוטלת בספק לדוגמה:
 - "ד"ר כהן קרא את הספר והתרשם מאוד - ד"ר כהן הוא ד"ר למדעי המחשב בעוד שהספר עוסק בפסיכולוגיה.
 - "מדענים רבים, רובם בעלי תארים גבוהים, ממליצים על שימוש בצמח זה לצרכי מרפא" - מי המדענים? באילו תארים הם נושאים? ממי קבלו את התואר? בכסף אפשר לקנות תואר אפילו עבור חתול שמת זה מכבר...
- **השלכה מטעה** מהפרט אל הכלל ולהיפך לדוגמה:
 - "הדגם האחרון זכה במספר פרסי איכות. כל המכוניות של חברה זו איכותיות." (ואולי לא?)
 - "כל הגבוהים טובים בכדורסל. אתה גבוה ולכן אתה שחקן טוב."
- **פניה לרגש**, שימוש ציני ברגשות. לדוגמה:
 - "הייתם רוצים שכך ינהגו בילדים הקטנים שלכם?"
 - "הילד של כלנו"
- **שימוש בעובדות בלתי קשורות**, לא רלוונטיות לדוגמה:
 - "שמן זה, לא מכיל כולסטרול" - כל השמנים הצמחיים לא מכילים כולסטרול.
 - "השמפו מכיל ויטמין B12 וחומרים פעילים אחרים המזינים את השיער ומחזקים אותו." - הויטמין יכול להיספג במערכת העיכול אך לא בשיער...
- **דמגוגיה מספרית:** ערבוב נתונים מספריים שאינם ברי השוואה ו/או בדיקה ואישוש לדוגמה:
 - "מאז שהתחלתי להשתמש בתרופה חל שינוי משמעותי במצב בריאותי. הפחתתי עשרה ק"ג ממשקלי בעוד שבדיאטה הקודמת ירדתי רק באחוזים בודדים" - כמה אחוזים? כמה קילוגרמים? איך אפשר להשוות קילוגרמים לאחוזים?
- **דייקנות לכאורה** כדי להיראות מדעי ו/או מדויק משתמשים בנתונים לא עגולים לדוגמה:

- "חלה עליה של 7.3% בתחלואת תינוקות בעקבות מתן החיסון. (7.3% נראה הרבה יותר אמיתי מ-7.5%, לא?)
- **טיעון בינארי (שחור או לבן) לדוגמה:**
 - "קיימות רק שתי אפשרויות" אולי קיימות אפשרויות נוספות והם נמנעים, לא יודעים? לא גיבשו דעה?
 - **זלזול בצד השני לדוגמה:**
 - "החכמים האלו יושבים במגדלי השן שלהם, מלהגים ומלהגים בלי להבין על מה אנחנו מדברים".
 - "כל מי שיש לו קצת שכל יכול לראות את העיוות" מי רוצה להיחשב אדם חסר שכל?
 - **פופוליזם - הנחה על פי הרוב** שימוש בהסכמה לכאורה של ציבור שלם כדי לטעון שהטיעון נכון לדוגמה:
 - "מיליארד סינים לא טועים" מי בדק כמה סינים תומכים או לא תומכים ברעיון?
 - "כולם יודעים שדיאטות מביאות לעליה במשקל".
 - **הפחדה:** הפחדה מתוצאות הרוות גורל לדוגמה:
 - נתניהו לפני הבחירות "הערבים נוהרים באוטובוסים לקלפיות".
 - "ביום הדין הטמפרטורה תגיע ל-1500 מעלות צלסיוס וכל החילונים ישרפו ויתאדו".
 - **דרישה להוכיח את ההיפך** לדוגמה:
 - "רבים מאמינים בגלגול נשמות. האם אתה יכול להוכיח שאין דבר כזה?" קשה יותר להוכיח שאדם טועה מאשר להוכיח את ההיפך.

נספח 6 - הנחיות לפתיחת מרחב AnswerGarden

Answer Garden הוא כלי דיגיטלי המאפשר לשאול שאלות ולקבל עליהן תשובות בצורת ענן מילים.

1. הכנסו לאתר Answer Garden על ידי לחיצה על הקישור [/https://answergarden.ch/create](https://answergarden.ch/create)
2. הקלידו את השאלה הרצויה במלבן הלבן מתחת לכותרת Topic (מסומן בריבוע אדום בתמונה הבאה). בפעילות זו השאלה היא: "איזה מושג לדעתכם הוא החשוב ביותר במשבר האקולוגי המתרחש סביבנו?"

3. לחצו בתחתית העמוד (יש לגלול למטה) על כפתור "create" הנמצא בתחתית העמוד במרחב (מסומן בריבוע אדום בתמונה הבאה):

4. לאחר שהשאלה תוצג, לחצו על כפתור "QR" (מסומן בריבוע אדום בתמונה הבאה) והקרינו את קוד ה-QR שיופיע בתחתית המסך.
5. בקשו מנציג של כל קבוצה לסרוק את קוד ה-QR בעזרת אפליקציה מתאימה. הנציג יקליד את תשובות הקבוצה בשורה המתאימה וילחץ על כפתור Submit לאחר כל תשובה (מסומנים בריבועים כחולים בתמונה הבאה).

6. על מנת שתשובות התלמידים יוצגו בענן המילים שיוקרו על הלוח, הקפידו לרענן את העמוד (F5 או ⌘).
ניתן להיעזר בסרטון ההדרכה בקישור: <https://ecat.education.gov.il/answergarden-2>
- 7.