

إعداد: تلاخيص منهاج أردني -
من المكتبة الرقمية للمناهج

إدارة المناهج والتقنية التعليمية

الثقافة المالية

الجزء الأول



الصف الثامن



إدارة المناهج والكتب المدرسية



الثقافة المالية

الجزء الأول

الصف الثامن



إعداد

وزارة التربية والتعليم



بالتعاون مع

البنك المركزي ومؤسسة إنجاز

الناشر

وزارة التربية والتعليم

إدارة المناهج والكتب المدرسية



يسر إدارة المناهج والكتب المدرسية استقبال ملاحظاتكم وأرائكم على هذا الكتاب على العناوين

الآتية: هاتف: ٨-٥/٤٦١٧٣٠٤ فاكس ٤٦٣٧٥٦٩ - ص. ب: (١٩٢٠) الرمز البريدي: ١١١١٨

أو على البريد الإلكتروني: Email: VocSubjects.Division@moe.gov.jo



قررت وزارة التربية والتعليم تدريس هذا الكتاب في مدارس المملكة الأردنية الهاشمية جميعها، بناءً على قرار
مجلس التربية والتعليم رقم ٢٠١٦/٦٨
تاريخ ٢٠١٦/٦/٥، بدءاً من العام الدراسي ٢٠١٦/٢٠١٧م.

جميع الحقوق محفوظة لوزارة التربية والتعليم



التحرير العلمي: فاطمة عريوة العبادي
منال عبد الكريم الخياط
كامل ابراهيم أبو سالم
ردينة بدر الحنيطي
التحرير اللغوي: د. عبدالله مائع
الإنتاج: علي محمد العويدات

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية

(٢٠١٦/٣/١٢١١)

ISBN:978-9957-84-696-1

١٤٣٧هـ / ٢٠١٦م

٢٠١٧ - ٢٠١٨م

الطبعة الأولى

أعيدت طباعته

قائمة المحتويات

الصفحة

الموضوع

٤

المقدمة

٧

الوحدة الأولى: المال في حياتنا

٩

١. الدرس الأول: المال والعمل

١٨

٢. الدرس الثاني: الأعمال التطوعية

٢٥

٣. الدرس الثالث: عملي في المستقبل

٣٣

٤. الدرس الرابع: مهارة الاتصال

٤٤

٥. الدرس الخامس: التكنولوجيا والمال

٥٣

الوحدة الثانية: إدارة المال

٥٥

١. الدرس الأول: العرض والطلب

٦٢

٢. الدرس الثاني: الاستهلاك المسؤول

٦٩

٣. الدرس الثالث: التخطيط المالي

٧٨

٤. الدرس الرابع: طرائق الدفع



المقدمة

انطلاقاً من الرؤية الملكية السامية، تواصل وزارة التربية والتعليم رسالتها في تطوير المناهج الدراسية؛ بغية تحقيق التعليم النوعي المتميز على نحو يلائم حاجات الطلبة، مما يتجسم عنه نهضة جيل من المتعلمين على قدر من الكفاءة في المهارات الأساسية اللازمة للتكيف مع متطلبات الحياة العصرية وتحدياتها، مُزوَّدين بمعارف ومهارات وقيم تساعد في بناء شخصياتهم على نحو متوازن وسليم؛ فيكونون بذلك مُتَّمِنين إلى وطنهم وأمتهم، قادرين على بناء علاقات إنسانية في إطار من التعاون والانفتاح على العالم، مؤهلين المعرفة والاقتصاد والتكنولوجيا من خلال ممارسات تُسهم في تحسين نوعية الحياة؛ مما يعود بالفائدة على أنفسهم ومجتمعهم.

مِنْ هُنَا، جَاءَ كِتَابُ التَّقَاةِ الْمَالِيَّةِ: يَهْدَفُ تَحْسِينِ الْمَفَاهِيمِ وَالْعَادَاتِ الْمَالِيَّةِ لِلْأَجْيَالِ الْحَالِيَةِ، وَتَحْسِينِ طَرَاثِ إِدَارَتِهِمْ أَمْوَالَهُمْ وَعَادَاتِهِمُ الْاِسْتِهْلَاكِيَّةَ، وَتَوْعِيَّتِهِمْ بِأَهَمِّيَّةِ الْمُحَافَظَةِ عَلَى الْمَوَارِدِ الْاَسَاسِيَةِ الْمَحْدُودَةِ، مِمَّا يَتَعَلَّقُ أَجْرَابًا عَلَى التَّنْمِيَةِ الْجُمُعِيَّةِ وَالْاِقْتِصَادِيَّةِ عَلَى مُسْتَوَى الدَّوْلَةِ.

وَمِنَ الْجَدِيدِ بِالدُّرِّعَةِ أَنَّ أَسْلُوبَ الْكُتَّابِ جَاءَ مُتَمَاشِيًا مَعَ النَّظَرِ الْحَدِيثَةِ الَّتِي تَدْعُو إِلَى مَحَوِّزَةِ التَّعَلُّمِ حَوْلَ الطَّلِبَةِ وَجَعَلَهُ قَابِلًا لِلتَّطْبِيقِ فِي حَيَاتِهِمُ الْعَامَّةِ.

وَلِتَحْقِيقِ أَهْدَافِ كِتَابِ الصَّفِّ الثَّامِنِ لِلْفَضْلَيْنِ الدَّرَاسِيَيْنِ: الْأَوَّلِ وَالثَّانِي، فَقَدْ اشْتَمَلَ عَلَى أَرْبَعِ وَحَدَاتٍ مُوزَّعَةٍ عَلَى فَصْلَيْنِ دَرَاسِيَيْنِ بِالسَّوَاوِي، تُرَكِّزُ جَمِيعُهَا عَلَى مَحَوِّ رَئِيسٍ هُوَ نَشْرُ الثَّقَافَةِ الْمَالِيَّةِ. وَعَلَيْهِ، فَقَدْ رَوَعِي تَنَوُّعَ مَوْضُوعَاتِ الْوَحَدَاتِ الْمُخْتَلِفَةِ بِحَيْثُ تُسَهِّلُ كُلَّ مَنَّا فِي تَوْضِيحِ مَفَاهِمٍ جَدِيدَةٍ: إِذْ تَحَدَّثَتْ أَوَّلَاهَا عَنِ الْمَالِ فِي حَيَاتِنَا، وَتَضَمَّنَتْ خَمْسَةَ دُرُوسٍ، هِيَ: الْمَالُ وَالْعَمَلُ، وَالْأَعْمَالُ النَّظَوِيَّةُ، وَعَمَلِيٌّ فِي الْمُسْتَقْبَلِ، وَمَهَارَةُ التَّوَاصُلِ، وَالتَّكْنُولُجِيَا وَالْمَالُ.

أما الوحدة الثانية، فتحدثت عن: إدارة الأموال، وتضمنت أربعة دروس، هي: الغرض والطلب، والاستهلاك المسؤول، والتخطيط المالي، وطرائق الدفع.

وَأَمَّا الْوَحْدَةُ الْأُولَى مِنَ الْفَصْلِ الثَّانِي، فَقَدْ تَحَدَّثْتُ عَنِ الْإِسْتِهْلَاكِ الْوَاعِي، وَتَضَعْتُ دُرُوسًا، أَخْبَارَ الْأَعْمَالِ الْحَسَنَةِ، وَأَخَّرَ فِي مَوَارِدِكَ، وَالْتِزَّيْدَ فِي اسْتِهْلَاكِكَ الْمَوَارِدَ، وَتَطَرَّقْتُ إِلَى الْحَدِيثِ عَنْ



أثر ذلك كله في الفرد من جهة والمجتمع من جهة ثانية. كما تناولت موضوع إعادة التثوير، مبيّنة فوائده. واشتملت أيضاً على موضوع قرارات الأذكار، الذي راعت فيه تدريب الطلبة على اتخاذ قرارات مالية تتناسب مع احتياجاتهم.

وأخيراً، جاءت الوحدة الثانية لتتحدث عن البنوك؛ حيث تطرقت دروسها إلى تتبع تاريخ نشأتها، وتعرف لعامة منها في الأردن، وأنواعها المختلفة، وتضمنت الوحدة أيضاً درساً عن البنك المركزي الأردني وأهدافه ومهامه. كما تحدثت عن أنواع الحسابات البنكية المختلفة، موضحة كيف يختار الطالب بنكهة وجسمانه المناسبين، وانتهت ببعض التطبيقات العملية والنماذج الخاصة بفتح الحساب البنكي، وقسائم الإيداع، والشيكات، وكيفية قراءة كشف حساب بنكي، وطريقة استخدام بطاقة الصراف الآلي.

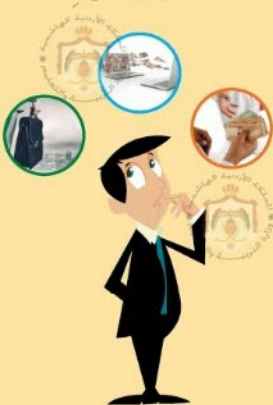
وكي يحقق الكتاب أهدافه المرجوة، فقد اشتمل على العديد من الصور والأشكال التوضيحية والأنشطة والتطبيقات العملية، التي تشهيم في تحقيق النتائج المتوقعة من منهاج الصف الثامن الأساسي، وللمعلم أن يجتهد في توضيح الأفكار وآلية تطبيق الأنشطة بما يلائم الإمكانيات المتاحة له ضمن بيئة عمله.

وبعد، فإننا نأمل أن نكون قد وفقنا في تقديم ما هو مناسب ومفيد، كما نرجو أن يحقق هذا المؤلف الغايات والأهداف التي وضع من أجلها.



الوحدة الأولى

المال في حياتنا



● كيف تستطيع الحصول على المال؟

● ما علاقة المال بالعمل؟

● فكر، ماذا ستعمل في المستقبل؟

قَالَ اللَّهُ تَعَالَى:

(هَإِنَّا قَاضِيَتِ الصَّلَاةَ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ)
(سورة الجمعة: الآية 10)

لَقَدْ جَعَلَ اللَّهُ الْأَرْضَ مُسْتَقَرًّا حَيَاةِ الْإِنْسَانِ وَمَعَاشَةً فِي هَذِهِ الدُّنْيَا، وَأَوْجَدَ فِيهَا الْكَثِيرَ مِنَ النِّعَمِ، وَسَخَّرَ جَمِيعَ الْمَخْلُوقَاتِ لِعِدَمَتِهِ، وَنَوَّعَ لَهُ أَبْوَابَ الرِّزْقِ وَمُرَاتِفَهُ، وَأَمَرَهُ بِالسَّعْيِ وَالْعَمَلِ الصَّالِحِ النَّافِعِ الَّذِي جَعَلَهُ سَبَبًا لِمَعَاشِهِ وَعِزِّهِ وَقُوَّتِهِ.

وَمَا كَانَ نِظَامُ هَذِهِ الْحَيَاةِ يَتَطَلَّبُ السَّعْيَ وَالْعَمَلَ، فَإِنَّ الْمَخْلُوقَاتِ جَمِيعَهَا مِنْ حَوْلِنَا تَسْعَى بِجِدِّ، وَتَعْمَلُ بِشَاطِدٍ، وَعَلَيْهِ، فَقَدْ كَانَ مِنَ وَاجِبِ الْإِنْسَانِ أَنْ يُلَهِّصَ لِلْعَمَلِ عَلَى نَحْوِ جَادٍ وَنَشِيطٍ، طَارِحًا الْقُعُودَ وَالْكُتْلَ وَرَاءَهُ حَتَّى يَقُومَ بِمَا فَرَضَتْهُ عَلَيْهِ طَبِيعَتُهُ الْإِنْسَانِيَّةُ، وَهِيَ سُنَّةُ اللَّهِ فِي خَلْقِهِ، وَبِمَا أَوْحَتْ إِلَيْهِ الْقَوَائِنُ الشَّرْعِيَّةُ، وَالْعَاقِلُ لَا يَرْضَى لِنَفْسِهِ أَنْ يَكُونَ عَائِلًا عَلَى غَيْرِهِ، وَهُوَ يَعْلَمُ أَنَّ الرِّزْقَ مَنُوطٌ بِالسَّعْيِ، وَأَنَّ مَصَالِحَ الْحَيَاةِ لَا تَنُمُ إِلَّا بِاشْتِرَاكِ الْأَفْرَادِ بَحِيثٌ يُوَدِّي كُلُّ مِنْهُمْ عَمَلًا خَاصًّا لَهُ، مِمَّا يَنْجَعُهُ عَنْهُ تَبَادُلُ الْمُنَافِعِ، وَذَوْرَانُ رَحَى الْأَعْمَالِ، عَلَى نَحْوِ يُوَدِّي مِنْ فِيمَ إِلَى اكْتِمَالِ النِّظَامِ عَلَى الْوَجْهِ الَّذِي ارْتَضَاهُ اللَّهُ -سُبْحَانَهُ- لِهَذَا الْكَوْنِ. قَالَ رَسُولُ اللَّهِ، صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَدْ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ» (رواه البخاري).

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ دِرَاسَةِ هَذِهِ الْوَحْدَةِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

- تَعْدَادِ مَصَادِرِ الْحَصُولِ عَلَى الْمَالِ.
- تَقْدِيرِ أَهْمِيَّةِ كَسْبِ الْأَمْوَالِ بِطَرِيقَةٍ مَشْرُوعَةٍ.
- تَعْرِيفِ مَفْهُومِ الْعَمَلِ.
- تَمْيِيزِ أَنْوَاعِ الْعَمَلِ.
- التَّنْزِيقِ بَيْنَ الْأَعْمَالِ الْمَاجُورَةِ وَالْأَعْمَالِ غَيْرِ الْمَاجُورَةِ.
- تَقْدِيرِ أَهْمِيَّةِ الْأَعْمَالِ غَيْرِ الْمَاجُورَةِ وَانْعِكَاسِهَا الْإِيجَابِيَّ.
- تَحْدِيدِ الْوِظَائِفِ الَّتِي يُمْكِنُ أَنْ أَدَاوُهَا لِكَسْبِ الْمَالِ.
- فَهْمِ أَنَّ الْمِهْنَ الْمُخْتَلِفَةَ تَتَفَاوَتْ مِنْ نَاحِيَةِ الْمَهَارَاتِ.
- اتِّخَاذِ الْخِيَارَاتِ الْوِظَافِيَّةِ الصَّعِيبَةِ وَالْمُنَاسِبَةِ.
- تَطْبِيقِ مَهَارَاتِ الْإِتِّصَالِ وَالْوَأَصْلِ مَعَ الْآخَرِينَ لِلإِنْمَاءِ بِفَرْصِ الْعَمَلِ.
- الرِّبْطِ بَيْنَ الرُّؤْيَا الشَّخْصِيَّةِ وَالْأَهْدَافِ الْمِهْنِيَّةِ.
- تَعَرُّفِ أَهْمِيَّةِ التَّكْنُولُوجِيَا فِي إِيجَادِ فَرْصِ عَمَلٍ لِكَسْبِ الْأَمْوَالِ.





الدرس الأول المال والعمل



خَلَقَ اللَّهُ تَعَالَى الْإِنْسَانَ فِي هَذِهِ الدُّنْيَا لِإِعْمَارِهَا بِالْعَمَلِ وَالْعِبَادَةِ. وَعَلَيْهِ، فَمِنْ وَاجِبِهِ السَّعْيُ فِيهَا وَالْعَمَلُ مِنْ أَجْلِ كَسْبِ الْمَالِ؛ لِأَنَّ ذَلِكَ يُغْنِيهِ عَنِ حَاجَةِ النَّاسِ وَسْوَائِهِمْ.

وَمِمَّا كَانَ كُلُّ إِنْسَانٍ يَسْعَى إِلَى كَسْبِ الْمَالِ، الَّذِي يَسْتَعِينُ بِهِ عَلَى تَحْقِيقِ حَاجَاتِهِ وَتَلْبِيَةِ رَغْبَاتِهِ، فَإِنَّ التَّاهِيلَ وَالتَّعْلِيمَ أَمْرَانِ أَاسَاسِيَانِ فِي هَذَا السِّيَاقِ، مِنْ حَيْثُ إِنَّهُمَا يُمَكِّنَانِيهِ مِنَ الْحُصُولِ عَلَى فَرْصَةِ عَمَلٍ مُنَاسِبَةٍ.

أَمَّا الْأَنْشِطَةُ وَالْأَعْمَالُ الَّتِي يَسْتَطِيعُ الْإِنْسَانُ كَسْبَ الْمَالِ بِوَسَاطَتِهَا فَهِيَ عَدِيدَةٌ وَمُتَنَوِّعَةٌ، وَهِيَ فِي الْوَقْتِ نَفْسِهِ مُتَنَوِّعَةٌ فِي دَرَجَةِ صُعُوبَتِهَا وَفِي مَقْدَارِ مَا يُبْذَلُ فِيهَا مِنْ كَدٍّ وَتَعَبٍ وَإِخْلَاصٍ. عَلِمًا أَنَّ الْإِنْسَانَ لَا تَطْمَئِنُّ نَفْسُهُ إِلَّا إِذَا أَخْلَصَ فِي عَمَلِهِ، فَكَانَ كَسْبُهُ مِنْ تَمَّ مَشْرُوعًا وَبَعِيدًا عَنْ شُبُهَاتِ الْفَسَادِ، بَحِثٌ تَتَحَقَّقُ مَعَهُ الْبَرَكَةُ فِي الرِّزْقِ. سَتَعْرِفُ مِنْ خِلَالِ هَذَا الدَّرْسِ عَلَى الْعَمَلِ وَأَهْمِيَّتِهِ وَأَنْوَاعِهِ عَنْ طَرِيقِ تَفْهِيمِ الْأَنْشِطَةِ الْأَتِيَةِ:

النشاط (١)، أهمية المال في الحياة

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على استنتاج أهمية المال في الحياة.

التعليمات

- فَكِّرْ فِي حُلْمٍ تَرُغِبُ فِي تَحْقِيقِهِ مُسْتَقْبَلًا.
- ارْتَسِمْ حُلْمُكَ عَلَى وَرَقَةٍ بِيضَاءَ.
- هَلْ تَسْتَطِيعُ تَحْقِيقَ حُلْمِكَ مِنْ غَيْرِ تَوْفُّرِ الْمَالِ؟
- مَاذَا تَسْتَنْتِجُ؟

المال ضروري في حياتنا



النشاط (٢)، مِنْ أَيْنَ نَحْصُلُ عَلَى الْمَالِ؟

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تعداد مصادر الحصول على المال.

التعليمات:

- غبّي الجدول (١-١)، بتعداد مصادر كسب المال للكبار والصغار.



مصادر كسب المال	
للصغار	للكبار

الجدول (١ - ١)

ستلاحظ توفر عدّة مصادر للحصول على المال. وعليه، فنبغي لكل شخص البحث عن هذه المصادر كي يتمكن من تلبية حاجاته ورغباته. علماً أن العمل من أهم طرائق تحقيق ذلك.



النشاط (٣) : بطاقة معايدة

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعريف مفهوم العمل.

التعليمات:

- سَتَصِلُكَ مِنَ الْمَعْلَمِ وَرَقَةٌ بِيضاء.
- اُنْزِلِ الْورَقَةَ، بَحَيْثُ تَتَّخِذُ شَكْلَ بَطَّاقَةٍ مُعَايِدَةٍ، ثُمَّ اَكْتُبْ عَلَيْهَا عِبْرَةً مُوجَّهَةً لِأَحَدٍ زَمَلَانِكَ.
- سَلِّمْ الْبَطَّاقَةَ لِزَمِيلِكَ.
- مَا الَّذِي فَعَلْتَهُ؟
- مَا مَشَاعِرُكَ تَجَاوِ مَا فَعَلْتَهُ؟
- إِذَا كَانَ مَا أَنْجَزْتَهُ يُعَدُّ عَمَلًا، فَمَا هُوَ الْعَمَلُ؟

العمل هو:





النشاط (٤) : لتمثيل أعمالنا

الهدف،

سيساعدك هذا النشاط في تعرّف أنواع الأعمال المختلفة.

التعليمات،

- يتضمّن الشكّل (١-١) صورًا تمثل أعمالاً. اضمم في عقلك إحدى هذه الصور أو الأعمال، واحفظ رَقْمَهَا.
- يجلس الطلبة الذين اختاروا الصورة رَقْم (١) معاً في مجموعة. كما يجلس من اختاروا الصورة رَقْم (٢) معاً في مجموعة ثانية. وهكذا.
- تمكّر كل مجموعة في كَيْفِيَّة تمثيل دَوْر صاحب العمل الذي اختاروه، ثمّ تُحدّد دَوْر كل فردٍ من أفرادها في تمثيل العمل المُتَوَصَّل به.
- تبدأ المجموعات بتمثيل الدَوْر، مع مراعاة ثبات الشخص في أثناء عرضها حركة الصور الصامتة.
- استعدّ للإجابة عن أسئلة المعلم.

(١) ما العمل الذي مثّلته المجموعة؟

(٢) هل تحصل المجموعة على مبلغ نقديّ مقابل عملها؟

(٣) إن كانت الإجابة نعم، فماذا يُسمّى هذا المبلغ؟

الأجر: هو المبلغ من النقود الذي يحصل عليه الفرد مقابل أدائه عملاً ما.

٤) هل يحصلُ الذي يؤدي هذا العمل على المبلغ نفسه مِنَ النِّقودِ دائماً؟ أي: هل يحصلُ على أجر ثابتٍ في كلِّ مرّة؟

إن كانتِ الإجابةُ "نعم"، فَهُوَ يَعْمَلُ في وظيفةٍ، وَيُحْصَلُ مِنْهَا على راتبٍ.
إن كانتِ الإجابةُ "لا"، فَهُوَ يَعْمَلُ في مجالِ الأعمالِ الحُرّةِ.

٥) إن كانتِ الإجابةُ "لا"، فَعلامةٌ يعتمدُ المبلغُ الذي يحصلُ عليه؟





الشكل (١-٩)





النشاط (٥)، وظيفة، أم عمل حر؟

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في التمييز بين الوظيفة والعمل الحر.

التعليمات:

- يجلس الطلبة الذين كانت لديهم صورة تُعبر عن وظيفة معاً في مجموعة، بينما يجلس الآخرون الذين كانت معهم صورة تُعبر عن عمل حر معاً في مجموعة ثانية.
- سَتَبْحَثُ المجموعة التي اختارت الوظيفة عن المزيد من الأمثلة على وظائف، وتحاول وضع تعريف لها.
- سَتَبْحَثُ المجموعة التي اختارت العمل الحر عن المزيد من الأمثلة على العمل الحر، وتحاول وضع تعريف له.

الوظيفة:

العمل الحر:

لاحظ أنك إذا عملت في وظيفة مُعَيَّنة أو اَمْتَنَهْتَ الْعَمَلَ الْحُرَّ فَسَتَحْصُلُ عَلَى مَبْلَغٍ مِنَ الْمَالِ يُسَمَّى أَجْرًا، لذلك تُسَمَّى الوظائفُ والأعمالُ الْحُرَّةُ أَعْمَالًا مَأْجُورَةً.

هل يؤدي الإنسان الأعمال كلها التي يُنجزها بهدف كسب المال؟ ناقش أفراد أسرته.

تذكر

- العمل: جهد يؤديه الفرد من أجل الحصول على شيء ما أو إنتاجه، وينجم عنه إشباع حاجة معينة لديه.
- الأجر: المبلغ من النقود الذي يحصل عليه الفرد مقابل أدائه عملاً ما.
- الوظيفة: عقد بين طرفين، يتصل على أن يؤدي أحدهما للطرف الثاني خدمة ما أو عملاً معيناً ضمن أوقات عمل محددة، مقابل الحصول على دخل شهري ثابت ومحدد في العقد يُسمى (رأباً)، ومن أمثلة ذلك وظيفة مهندس في شركة، أو معلم في مدرسة، أو محاسب في مؤسسة، أو...
- العمل الحر: عمل شخصي يؤديه الفرد، ويستطيع بوساطته الحصول على النقود بدخل غير ثابت حسب مقدار إنتاجه أو بيعه أو لقاء الخدمة التي يقدمها، من مثل امتلاك الفرد متجرًا، أو امتنائه صناعة منتج معين، أو غفله مضفّف شعر، أو مُصلح أحذية (إسكاف)، أو سيارات (ميكانيكي)، أو أن يكون كهربائيًا، ونحوه.
- لاحظ أنك إذا غفّلت في وظيفة معينة أو امتنعت العمل الحر فستحصل على مبلغ من المال يُسمى أجرًا، لذلك تُسمى الوظائف والأعمال الحرة أعمالاً مأجورة.



أسئلة الدرس

١) أكمل الفراغ فيما يأتي مستخدماً ما يلي: (الأجر، الوظيفة، العمل الحر)

أ. () مقدار من النقود تحصل عليه مقابل قيامك بعمل معين.

ب. () عقد بين طرفين، يقوم من خلاله أحد الأطراف بأداء خدمة أو

عمل معين لصالح الطرف الثاني ضمن أوقات عمل مجددة، مقابل الحصول على دخل شهري ثابت ومحدد بالمقد.

ج. () عمل شخصي يقوم به الفرد ويستطيع من خلاله الحصول على

النقود بأجر غير ثابت بحسب مقدار إنتاجه أو بيعه، أو لقاء خدمة معينة.

٢) صنف الأعمال الآتية إلى وظائف، وأعمال حرة في الجدول أدناه.

محاسب في شركة، نجار في منجرة خاصة، طبيب في مستشفى، جزار، صانع أواني

فخارية، معلم في مدرسة، مهندس في شركة، مدير عام مؤسسة حكومية، بائع في محله

التجاري الخاص.

وظيفة	عمل حر

٣) هل هناك أعمال معينة لها دخل ثابت، وفي نفس الوقت لها دخل غير ثابت؟ أذكر مثلاً.



الدرس الثاني الأعمال التطوعية

تعرفنا في الدرس السابق على الأعمال المأجورة، وقسمناها إلى وظائف وأعمال حرة، وأن على كل فرد منا العمل من أجل كسب المال بطرق مشروعة ليستطيع تلبية متطلبات الحياة. وفي درس اليوم سنتعرف إلى الأعمال غير المأجورة، والتي لا ينتظر من يقوم بها أجراً مادياً. وهذا لا بد من الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- هل هناك أفراد أو جماعات غير قادرة على كسب لقمة العيش والعمل؟
- هل هناك أفراد بحاجة إلى مساعدة من نوع ما؟ وهل من واجبي مساعدة هؤلاء؟
- هل من حق المجتمع والوطن عليّ أن أساهم في خدمة المجتمع؟
- هل نظافة الشوارع والحدائق العامة ودور العبادة هي فقط مسؤولية عامل الوطن أم من واجبي المساهمة في نظيفها؟

النشاط (١): العمل التطوعي

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعريف مفهوم العمل التطوعي.

التعليمات:

- اقرأ مقدمة الدرس.
- فكّر في كلمة لها علاقة بمفهوم العمل التطوعي.
- شارك معلمك وزملائك في أفكارك بغيّة الوصول إلى تعريف العمل التطوعي.



العمل التطوعي:

لاحظ أن كل عمل يؤديه الفرد من غير مقابل مادي (أجر) يندرج تحت مسمى الأعمال غير المأجورة.
إذن، تُسمى الأعمال التطوعية أعمالاً غير مأجورة.

النشاط (٢)، مجالات العمل التطوعي

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تحديد مجالات العمل التطوعي.

التعليمات:

- فَرِّزْ وحدك في أكبر عدد ممكن من الأمثلة على الأعمال التطوعية، ثم دَوِّنْها على ورقة بيضاء.
- شارِكْ زميلك في أفكارك، ثم دَوِّنْ الأمثلة التي تُوَسِّلُ زميلك إليها وليست موجودة لديك.
- هل بإمكانك تصنيف كل مجموعة من الأمثلة ضمن مجال واحد؟ حاول أن تفعل ذلك.



مجالات العمل التطوعي :



النشاط (٣) : أهمية العمل التطوعي

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في استنتاج أهمية العمل التطوعي.

التعليمات:

- فكر في فائدة العمل التطوعي التي تنعكس على المتطوع نفسه من جهة، وعلى الأفراد والمجتمع من جهة ثانية.
- نون على ورقة بيضاء فائدة واحدة من فوائد العمل التطوعي التي تنعكس على المتطوع نفسه، وفائدة أخرى تنعكس على الأفراد والمجتمع، ثم كتبها على جدار الصف.

أهمية العمل التطوعي

فكرة مشروع

بالتسابق مع المعلم، ستعملُ مجموعة على تنفيذ فكرة عمل تطوعي خلال الفصل الدراسي في المدرسة أو في الحي. مع الحرص على توثيق هذا العمل بالصور لعرضها على لوحة الإعلانات المدرسية.

هَكَرَ، ضَمْنِ إِطَارِ الْمَنْطَقَةِ الَّتِي تَسْكُنُ بِهَا، وَبِالتَّعَاوُنِ مَعَ أَفْرَادِ أُسْرَتِكَ، فِي الْأَعْمَالِ التَّطَوُّعِيَّةِ الَّتِي تَسْتَطِيعُ إِنْجَازَهَا لخدمَةِ مَنْطَقَتِكَ وَأَبْنَائِهَا.

تذكر

• العمل التطوعي، هو كل ما يقدمه الفرد من جهد في خدمة المجتمع من غير مقابل مادي، من مثل التطوع بالمال أو الوقت أو المهارات والأفكار، علماً أن العمل التطوعي لا يقتصر على حملات الإغاثة حسب، فهو جهد منظم ضمن معايير مهنية عالية يهدف إلى نهضة الأمم في مجالات الحياة جميعها.

• لاحظ أن كل عمل يؤديه الفرد من غير مقابل مادي (أجر) يندرج تحت مسمى الأعمال غير المأجورة. إذن، تسمى الأعمال التطوعية أعمالاً غير مأجورة.

• مجالات العمل التطوعي:

- ١) المجالات الطبية والصحية.
- ٢) الخدمات الاجتماعية والترفيهية.
- ٣) الرياضة والشباب.
- ٤) خدمة الفقراء والأيتام وكبار السن وذوي الاحتياجات الخاصة.
- ٥) التعليم والتدريب ونشر الثقافة.
- ٦) إغاثة المتضررين من الكوارث ولاجئي الحروب.
- ٧) المحافظة على البيئة.
- ٨) الدراسات العلمية.



تذكر

• أهمية العمل التطوعي:

- ١) تعزيزُ شعور الفرد بالانتماء وتحملُ المسؤولية والمشاركة.
- ٢) ترسيخُ الأخلاق الحميدة لدى جمهور الشباب، من مثل: العطاء، وإغاثة الملهوف، والتكافل، ونبيذ الأُتانيّة والفردية، والفزاهة، والفساد في القول والعمل والنّية.
- ٣) احترامُ الإنسان وخدمته من غير تفریق بين جنس أو عرق أو دين أو لغة.
- ٤) علاجُ السلوكات السلبية، من مثل: العدوانية، واللامبالاة. فضلاً عن الإسهام في علاج الكآبة والقلق والخجل.
- ٥) تعلّم مهارات الحياة المتعلقة بتطوير شخصية الفرد، من مثل: القيادة، والعمل الجماعي، والتخطيط.
- ٦) تطويرُ فهمِ المجتمع، وتجَنُّب تقديم المصالح الخاصة على المصالح العامة؛ بغيّة تعزيز مفهوم المشاركة المجتمعية.
- ٧) كسبُ الأجر والثواب من الله عزّ وجلّ، لقاء أداء الأعمال التطوعية.



أسئلة الدرس

(١) عدد ثلاثاً من فوائد العمل التطوعي.



(٢) عل سبب تسمية الأعمال التطوعية بهذا الاسم.



(٣) فكر في طريقة لعمل تطوعي تؤديه زملائك في الصف داخل المدرسة أو خارجها، وشرح خطواته.



الدرس الثالث عملي في المستقبل

يُعَدُّ اتِّخَاذُ الطَّالِبِ قَرَارَ تَحْدِيدِ مَسَارِهِ التَّعْلِيمِيِّ قَرَارًا مَفْصُلِيًّا وَمَهْمًّا فِي حَيَاتِهِ الْمُسْتَقْبَلِيَّةِ. فَطَبِيعَةُ الْعَمَلِ الَّتِي سَيُؤَدِّيهِ مُسْتَقْبَلًا تَرْتَبِطُ ارْتِبَاعًا وَثَقًا بِهَذَا الْقَرَارِ؛ إِذْ إِنَّ الْعَمَلَ الْمُسْتَقْبَلِيَّ يَتَطَلَّبُ فِي الْعَادَةِ شَهَادَةً عِلْمِيَّةً أَوْ تَدْرِيبيًّا مُنْخَصَّصًا يُكَمِّنُ صَاحِبَهُ مِنَ الْإِنْخِرَاطِ فِيهِ، بِحَيْثُ يُوْذِيهِ عَلَى نَحْوِ مُتَمَقِّنٍ يَضْمَنُ اسْتِمْرَارِيَّتَهُ. وَعَلَيْهِ، فَإِنَّ الشَّخْصَ أَنْ أَحَبَّ عَمَلَهُ وَرَغِبَ فِيهِ أَتَقَنَّهُ؛ وَبِذَا سَيَكُونُ سَعِيدًا بِمَا أَنْجَزَ وَرَاضِيًا عَمَّا أَدَّى. وَخِلَافَ ذَلِكَ سَتَكُونُ النَتَائِجُ سَيِّئَةً وَالْعَوَاقِبُ وَخِيمَةً.

وَلَمَّا كُنْتُ نَصِيحَةً الْكِبَارِ مُفِيدَةً أَحْيَانًا، فَإِنَّ أَهْلَ الطَّالِبِ وَأَقَارِبَهُ هَدَّ يُوْثِرُونَ فِي أَحْيَانٍ أُخْرَى فِي قَرَارِهِ الْمُتَعَلِّقِ بِتَحْدِيدِ عَمَلِهِ الْمُسْتَقْبَلِيِّ؛ فَالطَّبِيبُ يَرِيدُ لِابْنِهِ أَنْ يَكُونَ طَبِيبًا، وَالْمُهَنْدِسُ يَرْغُبُ فِي أَنْ يَصْبِيحَ ابْنُهُ مِهْنَدِسًا، وَهَكَذَا بَدْوَالِيكَ. وَبِذَا، يُجْبِرُ الطَّالِبُ عَلَى شَيْءٍ لَا يَنْتَاسِبُ وَإِمْكَانَاتِهِ وَقُدْرَاتِهِ وَطَبِيعَةِ شَخْصِيَّتِهِ، مِمَّا يُوْذِي إِلَى حَدُوثِ مُشْكَلَاتٍ كَثِيرَةٍ؛ لِذَا يَجِبُ أَنْ تَكُونَ وَاعيًا بِذَلِكَ أَوَّلًا. وَبِمَتَطَلُّبَاتِ الْأَعْمَالِ الْمُخْتَلِفَةِ ثَانِيًا، بِحَيْثُ تَوَازَنُ بَيْنَهَا بُغْيَةُ تَحْدِيدِ الْعَمَلِ الَّتِي يَنْسِبُكَ، وَهَذَا مَا سَنُحَاوِلُ إِنْجَازَهُ فِي هَذَا الدَّرْسِ.

النشاط (١): تعرّف إلى ذاتك

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تحديد إمكانياتك ورغباتك اللازمة لإعمالك المستقبلية.



التعليمات

- انظر إلى ورقة العمل (1-1) : تعرّف إلى ذاتك، التي تحتوي على مجموعة من الأسئلة.
- اقرأ كل فقرة مرتبطة بالسؤال، ثم حدّد إذا كانت بالنسبة إليك (مهمّة جدًّا، أو مهمّة، أو غير مهمّة)، فإن كانت إجابتيك إنها مهمّة جدًّا أو مهمّة فينبغي لك حينئذٍ النّظر إلى الأعمال المقترحة، ثمّ رسم دائرة حول اسم العمل الذي قد يناسبك من وجهة نظرك. وهكذا افعل في الأسئلة كلّها الفقرات جميعها.
- بعد الانتهاء من إجاباتك عن الفقرات جميعها، لخّص أسماء الأعمال التي رسّمت حولها دائرة أسفل ورقة العمل.
- لا تنس الإجابة عن السؤال الأخير، المتعلّق بأكثر ثلاثة أعمال مناسبة لك.
- اكتب اسمك على ورقة بيضاء، ثمّ اكتب أسماء الأعمال الثلاثة التي اختَرتها لنفسك بناءً على إجابتيك عن السؤال الأخير، وتبّتها من ثمّ على حائط الصّف.



ورقة عمل (١-١) : تعرف إلى ذاتك

اقرأ الفقرات الآتية، ثم أجب عن الأسئلة المتعلقة بها، بوضع إشارة (X) مقابل ما يتناسب الفقرة من حيث إن ما فيها يُعدُّ بالنسبة إليك مهماً جداً، أو مهماً، أو غير مهم.

إذا كانت إجابتك "إنَّ محتوى الفقرة يُعدُّ بالنسبة إليَّ مهماً جداً، أو مهماً"، فانظر إلى الأعمال المُقابلة للفقرة، ثم ارسِّم دائرة على اسم العمل الذي قد يكون من وجهة نظرك مناسباً لك.

السؤال الأول: ما طبيعة العمل المُفضَّل لديك؟

رقم	الفقرة	مهم جداً	مهم	غير مهم	الأعمال المقترحة
١	فيه تنقل من مكانٍ لآخر				مندوب مبيعات، مُرشد سياحي، صحفي، مُراسل تلفزيوني، ...
٢	داخل المكتب				سكرتير، مُحلِّل إحصائي، مُدخل بيانات، مُحلِّل مخبري، ...
٣	العمل في جوهري				مُبرمج، مُحاسب، رسَّام، صائغ مجوهرات، ...
٤	العمل في جوٍ صاخب				سائق أليآت ثقيلة، سائق حافلات سياحية، حدَّاد، جندي، زجِّل دفاع مدني، ...
٥	يرفُز أكثر على التحدِّي العقلي				محام، معلم، مُحاسب، ...
٦	يرفُز أكثر على التحدِّي البدني				لاعب رياضي، لُجَّار، حدَّاد، جزَّار، مزارع، جري، ...

السؤال الثاني: ما الطريقة التي أفضلها في التعامل مع الناس؟

رقم	الفقرة	مهم جداً	مهم	غير مهم	الأعمال المقترحة
١	أميل للعمل وحدي بعيداً عن الناس				مُجهِّزُ عدسات ونظارات، صائغُ مجوهرات، مُصنِّعُ أزياء، مُترجم، رسّام، ...
٢	أميل للعمل المستقل مع القبول من المراقبة				محلّ مُخبِريّ، مُصنِّعُ مؤلّفاتٍ رويات، ...
٣	أميل للعمل الذي يسمح لي بالتفاوض مع الآخرين وإقناعهم				مُحامٍ، معلِّم، مندوبُ مبيعات، مُسوّق، ...
٤	أميل لعمل فيه منافسة مع الآخرين				لاعبُ رياضيّ، وسيطٌ ماليّ، سمسارٌ عقاريّ، ...
٥	أميل للعمل مع المجتمع				إعلاميّ، جامعُ بيانات، مُجريّ مقابلات، ...
٦	أميل للعمل الذي فيه تشاغل مع زملائي				مُعَرِّض، طبيب، ممثّل، أعمالُ الهنوك - مُصنِّعُ مواقعٍ إنترنت، ...

السؤال الثالث: ما نمط العمل المُفضّل لديّ؟

رقم	الفقرة	مهم جداً	مهم	غير مهم	الأعمال المقترحة
١	عملٌ متواصلٌ ضمنَ ساعاتٍ عملٍ مُحدّدةٍ وجدولٍ معروفٍ				الوظائفُ الثابتةُ بأنواعها، ...
٢	فيه مواعيدُ عملٍ روتينيّةٌ تتشابهُ يومياً				مُسجِّلُ حسابات، مُضيفٌ، مدخلُ بيانات، كاتبٌ صادرٍ وواردٍ، مديرٌ مستودع، خبّاز، ...
٣	يسمحُّ لي باستخدامٍ إبداعيٍّ وابتكارٍ طرائقٍ جديدةٍ للعملِ				محلّ نظمٍ إداريّةٍ، رسّام، نحات، جُرّيف، نجّار، حدّاد، ...
٤	غيرٌ مُحدّدٍ بوقتٍ إلزاميّ				الأعمالُ الحُرّةُ على نحوٍ عامٍّ، ...

السؤال الرابع: لماذا أريد العمل؟

رقم	المفردة	مهم جداً	مهم	غير مهم	الأعمال المقترحة
١	لأحصل على أكبر قدر ممكن من المال				التجارة، الاستثمار، البورصة، ...
٢	لمساعدة الآخرين				معلم، طبيب، ممرض، مرشد اجتماعي، ...
٣	لأمارس هواياتي				لاعب رياضي، رسام، نحات، فنان، مرشد سياحي، جراح، ...
٤	لأصل إلى منصب عالٍ في الدولة				محام، خبير بالشؤون السياسية، خبير بالشؤون الاجتماعية، ...

السؤال الخامس: اكتب أسماء الأعمال التي رَسَمْتَ حولها دائرة في أثناء إجابتك عن الأسئلة.

السؤال السادس: من وجهة نظرك، ما أفضل ثلاثة أعمال مناسبة لك؟

النشاط (٢) : تعرف على عملك

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تحديد العمل الذي يناسبك.

التعليمات

- قُد إلى مجموعتك في النشاط (١) السابق، ثم اجدوا بالتساوي مع زملائك أسماء ثلاثة أعمال مناسبة لكم.
- تناقش المجموعة صفات الشخص المناسب لكل عمل من الأعمال الثلاثة، ثم تلخصها نُقطيًا على ورقة. ثم تناقش مُتطلبات العمل نفسه من حيث إنه يتطلب التزامًا بوقت محدد للعمل أم لا، ويتطلب شهادة علمية أم تدريبًا، ويتطلب المكون في المكتب أم التحرك خارجة؟ وهكذا: (حاول الإفادة من الفقرات المُضمَّنة في ورقة العمل السابقة).
- بعد هذا النقاش، قُد إلى ورقة الأعمال التي تُناسبك، التي كُتبت فيها أعمالك المُفضلة، ونأمل أن كنت ترغب في إجراء أي تعديل عليها بعد عملك على النشاط الثاني.
- والآن، اطلع على الجمل المكتوبة في الفقرة الآتية، ثم ناقش معلمك بها.

- حاول دائمًا المطابقة بين العمل الذي تختاره لنفسك وما تملك من قدرات ووَغبات وقيم.

- لاحظ أن العالم الآن مُتغيّر ومُتسارع؛ فالعمل الذي تجده مناسبًا لك اليوم قد تُغيّر مُتطلباته فيصبح غير مناسب لك مُستقبلًا.

- لا يوجد على نحو عام عمل واحد يلبي كل طموحاتنا واهتماماتنا ورغباتنا، ومن ثم ينبغي لنا الموازنة بين ما نرغب فيه وما يمكن الحصول عليه.

- اعمل ما تحب، لكي تُبدع.

نشاط بيتي

فكرت في هذا الدرس بفعلك المستقبلي، فهل هو مطلوب في سوق العمل؟
ابحث في الإنترنت عن وظائف وأعمال شاغرة متعلقة بطبيعة العمل الذي تريد، ثم ناقش أفراد
أسرتك في ما توصلت إليه من نتائج.

تذكر

- حاول دائماً المطابقة بين العمل الذي تختاره لنفسك وما تملك من قدرات ورغبات وقِيم.
- لاحظ أن العالم الآن متغير ومتسارع؛ فالعمل الذي تجده مناسباً لك اليوم قد تتغير متطلباته فيصبح غير مناسب لك مستقبلاً.
- لا يوجد على نحو عام عمل واحد يلبي كل طموحاتنا واهتماماتنا ورغباتنا، ومن ثم ينبغي لنا الموازنة بين ما نرغب فيه وما يمكن الحصول عليه.
- اعمل ما تحب؛ لكي تبديع.



أسئلة الدرس

١) اكتب كلمة (نعم) أمام العبارة التي تجدها صحيحة وكلمة (لا) أمام العبارة التي تجدها غير صحيحة فيما يتعلق بقرار اختيارك للعمل المستقبلي:

- أ. () يجب دائماً المطابقة بين عملي المستقبلي وقدراتي وإمكاناتي ورغباتي.
 ب. () فيما يتعلق بقرار عملي المستقبلي يجب الموازنة بين ما أريد وما يريد الأهل.
 ج. () بالرغم من أنني لا أميل لدراسة العلوم والكيمياء سأعمل صيدلياً لأن أبي صيدلي.

٢) صلّ في ما يأتي بخطّ بين العمل واحد من خصائص عامله:

العمل	خصائص العامل
مستشار سياسي	دافعي للعمل هو مساعدة الآخرين
طبيب	أميل للعمل وحدى بعيداً عن الناس
تجهيز العدسات والنظارات الطبية	أميل لعمل فيه منافسة مع الآخرين
وسيط مالي	دافعي للعمل أن أسل لمناسب حال في الدولة

٣) هل تجد نفسك في وظيفة معينة أم في عمل حر؟ اكتب فترة لا تزيد على خمسة أسطر تبين فيها سبب اختيارك.

الدرس الرابع مهارّة الاتصال

أتبحث لك في الدرس السابق فرصة اكتشاف ذاتك وشخصيتك ورغباتك وميولك، كما تهيات لك فرصة تعرف مدى ملاءمتها لمتطلبات وظيفة أحلامك أو عملك الخاص. ولكن، كحي تحصل على العمل الذي ترغب فيه فأنت بحاجة إلى العديد من المهارات، التي من أهمها مهارّة الاتصال مع الآخرين، ولعل امتلاكك مهارتي التحدث والاستماع يجعلك قادراً على التواصل مع الآخرين، وقادراً على إقناعهم بما تملكه من قدرات تجعلك المؤهل الأول لنيل مكانك في سوق العمل.

وعليه، فستتعرف في هذا الدرس مهارّة الاتصال، وتعلم أهميتها؛ كي تصبح مؤهلاً لمعرفة ما يلزمك للتواصل مع الآخرين على نحو جيد.

النشاط (١): فلنرسم معاً

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في استنتاج أهمية عملية الاتصال.

التعليمات



- على ورقة بيضاء سترسم شكلاً معيناً بناءً على التعليمات التي سيعطيها لك المعلم.
- في هذه المرحلة، أرسم فقط بناءً على تعليمات المعلم دون أي سؤال أو استفسار خلال عملية الرسم.
- في المرحلة الثانية، ستقوم بإعادة الرسم على الجهة الثانية من الورقة، ولكن في هذه المرة الأسئلة والاستفسارات مسموحة، كذلك انتبه إلى الإشارات الجسدية التي سيقوم بها المعلم لمساعدتك على الرسم، وفهم التعليمات.
- بالاستفادة من نتائج النشاط ومناقشة المعلم، اقترح تعريفاً لعملية الاتصال.



الاتصال هو:



النشاط (٢): عناصر عملية الاتصال

الهدف:



سيساعدك هذا النشاط على تعريف عناصر عملية الاتصال.

التعليمات

- ستعمل ضمن مجموعة.
- تأمل عناصر عملية الاتصال المبينة في الشكل (٢-١): عناصر عملية الاتصال، ثم خذ مع مجموعتك هذه العناصر.

عناصر عملية الاتصال:







الشكل (١-٢): عناصر عملية الاتصال

- فكر مع مجموعتك، ماذا لو كان هناك تشويش في بيئة الاتصال؟ ماذا سيحدث للمرسل والرسالة والمستقبل؟ مطرح كل مجموعة بعض الأمثلة على التشويش.

التشويش: أي عامل يتدخل في عملية الاتصال، وينجم عنه تقليل فاعلية الاتصال ودقته، بحيث يفسر المستقبل الرسالة بطريقة مغلوطة، وقد يؤدي التشويش إلى تعطيل الرسالة أو إعاقة وصولها.

أنواع التشويش:

- (١) تشويش نفسي: مرتبط بحالة المرسل أو المستقبل النفسية (الفرح، الغضب، الحزن، القلق، الخوف، ...)
- (٢) تشويش جسدي: مرتبط بحالة المرسل أو المستقبل الجسدية (الحز، البؤس، العطش، الجوع، المرض، ...)
- (٣) تشويش لفظي: مرتبط بمعاني الكلمات ودلالاتها: إذ قد تكون الكلمات غير مفهومة أو تحمل أكثر من معنى.
- (٤) تشويش بيئي: مرتبط بالبيئة الذي تتم فيه عملية الاتصال (أصوات مرتفعة، تقطيع في الكلام بسبب شبكة اتصالات ضعيفة، ...).
- (٥) تشويش إدراكي: مرتبط بالأحكام المسبقة عند المرسل أو المستقبل (تفسير المرسل أو المستقبل معاني الكلمات بطريقة مختلفة؛ بسبب ما وقع في نفس أحدهما عن الآخر).



النشاط (٣)، أهمية التحدث والاستماع

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في استنتاج أهمية مهارتي التحدث والاستماع.



التعليمات

- ستملأون في مجموعتين، بحيث تتبنى أولاهما وجهة نظر تقول إن مهارة التحدث أهم من مهارة الاستماع، وتتبنى ثانيتهما وجهة النظر القائلة إن مهارة الاستماع أهم من مهارة التحدث.
- تبنى، مع مجموعتك، وجهة نظر، ثم اكتبوا الأدلة والبراهين التي تؤيدها تمهيداً لإقناع المجموعة الثانية بها.
- تجلس المجموعتان متقابلتين، وتحدد كل منهما متحدثاً عنها ليعرض الدلائل والبيانات التي توصلت إليها على المجموعة الأخرى، ثم اطلب إلى أفراد كل مجموعة تطرح الأسئلة على المتحدث المجموعة الأخرى.

أهمية التحدث:





النشاط (٤) : مهارات التحدث والاستماع

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مهارات التحدث والاستماع.



التعليمات

- سَتُوزَعُونَ على مجموعتين، إحداهما ستعمل على تحديد مهارات التحدث، والأخرى مهارات الاستماع، بحيث تناقش المجموعة الأولى مهارات التحدث ثم تلتصها على ورقة خارجية، أما المجموعة الثانية فتلتخص مهارات الاستماع.
- تستبدل المجموعتان الورقتين، ثم تضيف عليهما كل منهما مهارات أخرى لم تذكرها المجموعة الثانية، وَمِنْ ثَمَّ تُعَادُ كل ورقة إلى مجموعتها الأولى كي تطلع على ما أضيف إليها.





مهارات التحدث:



وزارة التربية والتعليم





نشاط بيتي

تؤكّد كلمات المتحدّث وتعايّر وجهه ونبرة صوّته في إيصال الرّسالة إلى المستقبل.
أجر بحثًا بواسطة الإنترنت، ثمّ رتّب تصاعديًا درجة قوّة هذه المؤثرات من حيث فعاليتها في إيصال الرّسالة إلى المستقبل. (ناقش أفراد أسرتك في ذلك)



تَذَكُّرٌ

• الاتصال: هُوَ عمليةُ نقلِ الرِّسَالِ وتفسيرِها بينَ شخصينِ أَوْ أَكْثَرَ، على نَحْوِ يَحْفَقُ لِهَدَفِ الْمُنشُودِ.

• للاتِّصَالِ شَكْلَانِ رَئِيسَانِ، هُمَا:

(١) الاتِّصَالُ اللَّفْظِي: وَهُوَ نَقْلُ الْأَفْكَارِ وَالْمَعَانِي إِلَى الْآخَرِينَ بِوَسَاطَةِ الْكَلِمَاتِ وَالرَّمُوزِ وَالْأَتْفَافِ، سِوَا مَنْطُوقَةٍ كَانَتْ أَمْ مَكْتُوبَةٍ.

(٢) الاتِّصَالُ غَيْرُ اللَّفْظِي: وَهُوَ نَقْلُ الْأَفْكَارِ وَالْمَعَانِي إِلَى الْآخَرِينَ عَنْ طَرِيقِ إِيْمَاءَاتِ الْجَسَدِ وَالْإِشَارَاتِ.

• تَشِيرُ الْأَبْحَاثُ وَالدِّرَاسَاتُ إِلَى أَنَّ الاتِّصَالَ غَيْرَ اللَّفْظِي أَقْوَى مِنْ نَظِيرِهِ اللَّفْظِي فِي إِصْصَالِ الْمَعَانِي وَالْأَفْكَارِ الْمُرَادِ إِصْصَالِهَا.

• عَنَاصِرُ عَمَلِيَّةِ الاتِّصَالِ:

(١) الْمُرْسَلُ: هُوَ مَنْ يَرْسِلُ الرَّسَالَةَ.

(٢) الرَّسَالَةُ: مَا يَرِيدُ الْمُرْسَلُ إِصْصَالَهُ إِلَى الْمُسْتَقْبَلِ مِنْ مَعْلُومَاتٍ أَوْ آرَاءٍ أَوْ أَفْكَارٍ أَوْ أَتْجَاهَاتٍ أَوْ مَشَاعِرَ.

(٣) قَنَاةُ الاتِّصَالِ: هِيَ الْوَسِيلَةُ الَّتِي تَعْمُرُ خِلَالَهَا الرَّسَالَةُ مِنَ الْمُرْسَلِ إِلَى الْمُسْتَقْبَلِ، وَتَتَمَثَّلُ فِي قَنَواتِ حَوَاسِّ الْإِنْسَانِ الرَّئِيسَةِ (السمع، والبصر، والشَّعُورُ / الإحْساسُ)، وَالْوَسَائِلِ التَّقْلِيدِيَّةِ وَالحَدِيثَةِ الْمُنَاحَةِ أَمَامَ الْمُرْسَلِ، مِنْ مِثْلِ: الْهَاتِفِ، وَالْهَرِيدِ، وَالتَّلَفَازِ، وَالْإِنْتَرْنِتِ، وَ... .

(٤) الْمُسْتَقْبَلُ: مَنْ يَسْتَقْبِلُ الرَّسَالَةَ وَيَفْهَمُهَا.

(٥) التَّغْفِيَةُ الرَّاجِعَةُ: اسْتِجَابَةُ الْمُسْتَقْبَلِ لِلرَّسَالَةِ، وَرَدُّهُ عَلَيْهَا. وَهَذَا يَصْبِحُ الْمُسْتَقْبَلُ مُرْسَلًا وَالْمُرْسَلُ مُسْتَقْبَلًا.

(٦) بِيئَةُ الاتِّصَالِ: هِيَ الْبِيئَةُ الَّتِي تَحْدُثُ فِيهَا عَمَلِيَّةُ الاتِّصَالِ، وَيَجِبُ أَنْ تَكُونَ خَالِيَةً مِنَ التَّشْوِيشِ كَيْ تُصِلَ الرَّسَالَةُ إِلَى الْمُسْتَقْبَلِ كَمَا يَرِيدُهَا الْمُرْسَلُ.

تَدَكَّرْ

• أهمية التحدث:

- ١) هُوَ وسيلة البشر في التخاطب قبل القراءة والكتابة.
- ٢) هُوَ وسيلة الإقناع والإفهام بين المتحدث والمستمع.
- ٣) هُوَ وسيلة لتعبير الفرد عن مشاعره وفرجه وألمه.
- ٤) هُوَ وسيلة مهمة في عملية التعلم؛ فيه نتجاوز ونناقش ونتعلم.
- ٥) هُوَ وسيلة للعيش في الحياة؛ فيه نشري ونبيع، فيه نتجوز معاملةً بنا مع الناس في الحياة.

• مهارات التحدث:

- ١) قدرة المتحدث على نطق الحروف من مخارجها الصحيحة، بحيث تكون واضحة للمستمع.
- ٢) سرُّ المتحدث الكلام وترتيبه على نحو صحيح، بحيث يحقق الهدف الذي يرمي إليه.
- ٣) سيطرة المتحدث التامة على كل ما يقوله، خاصة في ما يتعلق بتمام المعنى.
- ٤) إجادة المتحدث فن الإلقاء، بما يتضمن من تنوع في نبرة الصوت.
- ٥) مراعاة المتحدث حالة المستقبلين وقدراتهم، وتلاؤمه معهم من حيث السرعة والبطء وإعادة الصياغة.
- ٦) قدرة المتحدث على استخدام الوقفة المناسبة والحركات الجسدية الدالة والوسائل المساعدة؛ من مثل العرض التقديمي أو الصورة المعبرة أو ...
- ٧) استخدام المتحدث الكلمات المناسبة التي تعبر عن الأفكار بوضوح ودقة.
- ٨) قدرة المتحدث على الاستشهاد، والتدليل على ما يقول.
- ٩) قدرة المتحدث على اختيار المحتوى وتنظيم الأفكار في الموقف الذي يتحدث عنه.
- ١٠) قدرة المتحدث على طرح الأسئلة بأنواعها المختلفة.

• أهمية الاستماع:

- ١) هُوَ مَنْ يَتَصَدَّرُ تَعَلُّمَ فَتَوْنِ اللِّغَةِ الْعَرَبِيَّةِ: إِذْ تَبْدَأُ بِالِاسْتِمَاعِ، ثُمَّ التَّحَدُّثِ، بَلِيهَا الْقِرَاءَةُ، هَالِكِتَابَةُ.
- ٢) الْاسْتِمَاعُ وَسِيلَةٌ تَعْرِفُ مَا يَرِيدُهُ الْمَتَكَلِّمُ بِدَقَّةٍ.
- ٣) الْاسْتِمَاعُ يَشْجَعُ الْمُتَحَدِّثَ عَلَى مَوَاصِلَةِ كَلَامِهِ.
- ٤) الْاسْتِمَاعُ لِلْمُتَحَدِّثِ يُشْعِرُهُ بِالاحْتِرَامِ، وَيَزِيدُ ثِقَتَهُ بِنَفْسِهِ، وَيُطْمَئِنُّهُ إِلَى أَنَّ الْآخَرَ يَهْتَمُّ بِمَا يَقُولُ وَيُقَدِّرُهُ.
- ٥) قَدَّمَ اللَّهُ تَعَالَى حَاسَةً السَّمْعِ عَلَى بَاقِي الْحَوَاسِّ فِي أَكْثَرِ مِنْ مَوْضِعٍ فِي الْقُرْآنِ الْكَرِيمِ. مِنْ مِثْلِ قَوْلِهِ عَزَّ وَجَلَّ: "إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا". (سُورَةُ الْإِسْرَاءِ: آيَةُ ٣٦)

• مهارات الاستماع:

- ١) إِيقَافُ الْمُسْتَمِعِ الْكَلَامَ عِنْدَ بَدْءِ الطَّرْفِ الْآخَرِ بِالتَّحَدِّثِ، وَالْإِيمَاءُ إِلَيْهِ بِرَغْبَتِكَ فِي الْاسْتِمَاعِ لِمَا يَقُولُ.
- ٢) نَظَرُ الْمُسْتَمِعِ فِي عَيْنِي الْمُتَحَدِّثِ.
- ٣) إِظْهَارُ الْمُسْتَمِعِ الْإِهْتِمَامَ بِمَا يَقُولُهُ الْمُتَحَدِّثُ، مُسْتَعِينًا بِطَرَائِقَ مِنْ مِثْلِ قَوْلِهِ: نَعَمْ، أَوْ بِالْإِيمَاءِ إِلَيْهِ بِرَأْسِهِ.
- ٤) مِيلُ الْمُسْتَمِعِ بِاتِّجَاهِ الْمُتَحَدِّثِ، إِذَا كَانَ الطَّرَفَانِ مُتَقَابِلَيْنِ.
- ٥) طَرِيقُ الْمُسْتَمِعِ عَلَى الْمُتَحَدِّثِ أَسْئَلَةٌ تَتَعَلَّقُ بِالمَوْضُوعِ.
- ٦) عَدَمُ مُقَاطَعَةِ الْمُسْتَمِعِ الْمُتَحَدِّثَ قَدْرَ الْإِسْتِطَاعَةِ.
- ٧) عَدَمُ ابْتِعَادِ الْمُسْتَمِعِ عَنِ الْحَدِيثِ الَّذِي يَطْرُقُ الْمُتَحَدِّثُ حَتَّى يَنْتَهِيَ مِنْهُ.
- ٨) اسْتِخْدَامُ الْمُسْتَمِعِ الْكَلِمَاتِ الَّتِي اسْتَخْدَمَهَا الْمُتَحَدِّثُ، وَالْأَسْئَلَةُ الَّتِي طَرَقَهَا فِي أَتْيَاءِ حَدِيثِهِ.
- ٩) مُشَارَكَةُ الْمُسْتَمِعِ الْمُتَحَدِّثَ مَشَاعِرَهُ، بِحَيْثُ يَضْحَكُ -مِثْلًا- إِذَا ضَحِكَ.



أسئلة الدرس

(١) عرف عملية الاتصال.

(٢) صل بخط بين عناصر الاتصال وتعريفه فيما يأتي.

التعريف	عناصر الاتصال
الوسيلة التي تمر خلالها الرسالة من المرسل إلى المستقبل	المرسل
عن يرسل الرسالة	المستقبل
ما يريد المرسل إيصاله إلى المستقبل	قناة الاتصال
استجابة المستقبل للرسالة وردة عليها	الرسالة
	التغذية الراجعة
	بيئة الاتصال

(٣) دخلت فرح إلى مكتبها، الذي تشاركها به ثلاث زميلات أخريات. خبتهن، فابتسمت زميلتان منهما وزدنا التحية على نحو حسن، بينما كانت زدة فعل زميلتها وفاة مختلفة؛ إذ نظرت إليها وهي شاحبة الوجه وزدت عليها بصوت منخفض. غضبت فرح، وخرجت من المكتب غاضبة. إذا علمت أن وفاة فعلت ذلك لأنها كانت مريضة في ذلك اليوم وليس لأسباب أخرى، فما نوع التشويش الذي حصل، بحيث إنه أدى إلى أن تفهم فرح وفاة بطريقة خطأ؟ وهل تؤيد زدة فعل فرح؟ ولو كنت مكان فرح، فما التصرف الأمثل الذي ستفعله؟

الدرس الخامس التكنولوجيا والمال

أصبحت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات طرفاً رئيساً في معظم مجالات حياة الإنسان؛ إذ تراها فاعلة في الميدان التربوي والتعليمي في المدارس والجامعات، وباتت بعد التخرج وسيلة مهمة للبحث عن الوظائف والأعمال المستقبلية، وأضحى الفرد في حياته اليومية قادراً بوساطتها على إجراء عمليات البيع والشراء ودفع الفواتير والتحقق من مخالفات السيارات وغيرها؛ وبذا فقد أصبحنا نسمع مصطلحات جديدة من مثل التجارة الإلكترونية. ولا يقتصر الأمر على الأفراد حسب؛ إذ أصبحت الحكومات والدول تعتمد على التكنولوجيا، وأدى ذلك إلى ظهور مصطلح الحكومة الإلكترونية.

وعليه، ولما كانت التكنولوجيا مهمة في حياتنا، فسيركّز درس اليوم على دورها في إيجاد فرص العمل وابتكار طرائق جديدة لكسب المال. ولتوضيح ذلك، نقدر الأنشطة الآتية:

النشاط (١)، ماذا تعرف؟ ماذا تريد أن تعرف؟ ماذا تعلمت؟

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تحديد ما تعرفه، وما تريد معرفته عن موضوع التكنولوجيا والمال.

التعليمات

- انظر إلى ورقة العمل (١-٢): ماذا تعرف؟ ماذا تريد أن تعرف؟ ماذا تعلمت؟، وأقرأ التعليمات، ثم أجب عن الأسئلة الواردة فيها. (ضمن الوقت الذي يُحدده المعلم)

ورقة العمل (٢-١) : ماذا تعرف؟ ماذا تريد أن تعرف؟ ماذا تعلمت؟

(١) أجب عن الأسئلة أدناه في العمود الأول (ماذا تعرف؟) عن موضوع التكنولوجيا والمال. مستعيناً بالسؤالين الآتيين:

- هل أسهمت التكنولوجيا في زيادة/ نقص فرص العمل وطرائق كسب المال؟ وضح ذلك.
- اذكر أمثلة أسهمت فيها التكنولوجيا في إيجاد فرص عمل أو طرائق لكسب المال.

(٢) اكتب الأسئلة التي تخطر ببالك عن الموضوع في العمود الثاني من الجدول (ماذا تريد أن تعرف؟).

(٣) سبتم تعبئة العمود الثالث (ماذا تعلمت؟) مع نهاية الدرس.

ماذا تعرف؟	ماذا تريد أن تعرف؟	ماذا تعلمت؟



النشاط (٢): أثر التكنولوجيا في إيجاد فرص عمل

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في اكتشاف أثر التكنولوجيا في إيجاد فرص عمل.

التعليمات

أضف إلى معلوماتك:

نفذ موقع (أرس تكنيكا) في نهاية عام ٢٠١٣م إحصائية عن عدد الموظفين في كبرى شركات التكنولوجيا في العالم، فتبين أن عدد موظفي شركة:

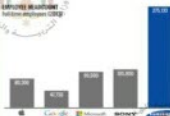
(١) سامسونج ٢٧٥١٣٣ موظفًا.

(٢) سوني ١٥٥٠٠ موظف.

(٣) مايكروسوفت ١١٠٠٠ موظف.

(٤) أبل ٨٠٣٠٠ موظف.

(٥) جوجل ٤٧٧٥٦ موظفًا.



• ستعمل في إحدى مجموعتين، تتبنى أولاهما وجهة نظر نقول: إن التكنولوجيا أسهمت في إيجاد فرص عمل جديدة، وتتبنى ثانيتهما وجهة النظر القائلة إن التكنولوجيا عملت على دثر بعض الأعمال، ومن ثم فإنها أسهمت في قلة فرص العمل.

• ناقش مع أفراد مجموعتك وجهة نظركم، ثم اكتبوا الأدلة والبراهين التي ستستعينون بها لإقناع المجموعة الثانية بوجهة النظر تلك، وتوزيعها من ثم بين أفراد المجموعة استعدادًا للمناقشة.

• متجري وأفراد مجموعتك مناقشة مع أفراد المجموعة الأخرى، بحيث يجلس أفراد المجموعتين على نحو متقابل؛ ليعرض أفراد كل منهما أدلتهم وبياناتهم التي توصلوا إليها على المجموعة الأخرى.

النشاط (٣) : أمثلة على أعمال تعتمد على التكنولوجيا

الهدف :

سيساعدك هذا النشاط في إعطاء أمثلة على أعمال وطرائق لكسب المال تعتمد على التكنولوجيا.

التعليمات

- ستعمل مع مجموعة من الطلبة.
- تذكر كل مجموعة في أكبر عدد من الأمثلة على أعمال تعتمد على التكنولوجيا، أو طرائق لكسب المال من خلال التكنولوجيا، ثم تكتبها على ورقة بيضاء.
- تتبادل المجموعات الأوراق، ويطلع أفرادها عليها، ثم تكتب كل منها الأمثلة غير الموجودة لديها على ورقة جديدة.
- تتركز هذه الخطوة حتى يشتمل لكل مجموعة الاطلاع على عمل المجموعات جميعها.
- يحصل أفراد كل مجموعة على رافعتهم الخاصة، ثم يكتبون فيها الأمثلة التي حصلوا عليها من أفكار زملائهم.





الوظائف التي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات:

Handwriting practice area with three sets of dashed lines for writing. Each set is preceded by the circular logo of the Jordanian Ministry of Education and Higher Education.

• والآن ارجع إلى ورقة العمل (١-٢) في النشاط (١)، ثم املأ العمود الأخير (ماذا تَعَلَّمْتُ؟).



نشاط بيئي

لَوْ طَلَبَ إِلَيْكَ شَرَاءُ جِهَازٍ حَاسُوبٍ بِمَوَاصِفَاتٍ مُعَيَّنَةٍ، هَمَا الطَّرِيقَةُ الَّتِي سَتَمَكِّنُكَ مِنْ تَعْرِفِهَا
الْأَنْوَاعَ الْمُتَوَفَّرَةَ وَالْأَسْعارَ الْمُتَاحَةَ؟ هَلْ سَتَذْهَبُ إِلَى أَمَاكِنَ مُعَيَّنَةٍ؟ وَهَلْ يُمْكِنُ لَكَ أَنْ تَسْتَعِينَ بِأَدَوَاتِ
التَّكْنُولُوجِيَا؟ فَكِّرْ فِي إِجَابَتِكَ، ثُمَّ اسْأَلْ أَحَدَ أَضْرَادِ أَسْرَتِكَ عَنِ الطَّرِيقَةِ الَّتِي كَانُوا يُتَّبِعُونَهَا قَبْلَ
عَشْرِ سَنَوَاتٍ.

تَذَكُّرٌ

• كَانَ لِلتَّكْنُولُوجِيَّ أَنْثَرُ فِي التَّقْلِيلِ مِنْ بَعْضِ فُرُصِ الْعَمَلِ، فَضْلاً: اسْتَغْنَيْ عَنْ
عَدَدٍ مِنْ عَمَالِ الرَّيِّ فِي مَزَارِعٍ كَبِيرَةٍ سَبَبِ اعْتِمَادِ التَّحْكُمِ فِي الرَّيِّ عَلَى وَسَائِلِ
تَكْنُولُوجِيَّةٍ، وَلَكِنْ التَّكْنُولُوجِيَا أَوْجَدَتْ فِي الْوَقْتِ نَفْسَهُ الْكَثِيرَ مِنْ فُرُصِ الْعَمَلِ
الْجَدِيدَةِ، مِنْ مِثْلِ: تَصْمِيمِ مَوَاقِعِ الْإِنْتَرْنِتِ، وَالْبَرْمَجَةِ، وَإِدْخَالِ الْبَيَانَاتِ، وَصِيَانَةِ
الْحَوَاسِبِ وَالْهَوَاتِفِ الْنَقَّالَةِ، وَمِمَّا يُدُلُّ عَلَى ذَلِكَ أَعْدَادُ الْمَوْظِفِينَ الْكَبِيرَةِ فِي
شَرَكَاتٍ مِنْ مِثْلِ: سَامَسُونِجٍ، وَسُونِي، وَأَبِل، وَمَايْكروسُوفْتِ، وَجُوجِلِ، فَضْلاً عَنْ
شَرَكَاتِ الْحَاسُوبِ وَالْهَوَاتِفِ الْنَقَّالَةِ وَغَيْرِهَا.

• الْوُظَائِفُ الْمَقْتَرَحَةُ فِي مَجَالِ تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ وَالْاتِّصَالَاتِ:

مُبرمج، مُطَوِّرُ تَطْبِيقَاتٍ، مُهَنْدِسُ بَرْمَجِيَّاتٍ، مَدِيرُ بَرَامِجِ
تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ، مَشْتَرِيَّاتِ تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ
وَالْاتِّصَالَاتِ، إِدَارَةُ تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ وَالْاتِّصَالَاتِ، مَدِيرُ
خِدْمَةِ تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ، إِدَارَةُ تَكْنُولُوجِيَا الْأَعْمَالِ، مَدِيرُ
اتِّصَالَاتٍ، مُصَمِّمُ رَسُومٍ بَيَانِيَّةٍ، مَنشُؤُ مَوَاقِعَ إلكترونيَّةٍ
وَمَدُونَاتٍ، نَاشِرُ إلكترونيٍّ، مُسْتَمَرٌّ فِي الْأَعْمَالِ التَّجَارِيَّةِ
الْإلكترونيَّةِ، مَدِيرُ تِجَارَةِ إلكترونيَّةٍ.



أسئلة الدرس

١) كيف تسهّم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في إيجاد فرص عمل؟



٢) اذكر ثلاثة أمثلة على أعمال تعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.



٣) لما كانت سارة ترغب في شراء سيارة من نوع معين، فقد ذهبت إلى معارض سيارات جادة بغية الاستفسار عن سعرها، فتوجت بتباين تلك الأسعار من معرض لآخر على نحو ملحوظ. ناقش زملاءك طريقة لمساعدة سارة في الحصول على أقل سعر ممكن باستخدام التكنولوجيا.





أَسْئَلَةُ الْوَحْدَةِ

١) عرف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

العمل:

الوظيفة:

العمل الحر:

العمل التطوعي:

الاتصال:



٢) كيف تختار عملك المستقبلي؟



٣) ما الفرق بين الأعمال المأجورة والأعمال غير المأجورة؟ وما الهدف الأساسي من كل منهما؟





٤) عُدِّدْ عناصرَ عمليةِ الاتصال.





٥) اكْمِلِ الفراغَ في ما يأتي:

- التشويشُ هُوَ التشويشُ المرتبطُ بالمحيطِ الذي تتِمُّ فيه عمليةُ الاتصال.

- هُوَ المبلغُ الذي يتقاضاهُ الفردُ مُقابلَ أدائهِ عملاً ما، سواءً أوظيفةً ثابتةً
كانَ أمَ عملاً حرّاً.



- هُوَ المبلغُ الذي يتقاضاهُ العاملُ في وظيفةٍ ثابتةٍ مُقابلَ عَمَلِهِ.

- قد يكونُ النطووعُ بر أو بر أو بر

٦) برأيك، ما أهميّةُ تحديدِ الطالبِ عَمَلَهُ المُستقبليّ ضمنَ إمكانيّاتهِ وقُدْرتهِ، وما أثرُ ذلكَ في
تحديدِ مسارهِ التعليميِّ.





الوحدة الثانية

إدارة الأموال



• عندما تشتري سلعاً، هل تتساءل لماذا تباغ بهذا السعر تحديدًا؟

• ما أفضل طريقة للدفع؟

• كيف توازن بين دخلك وإنفاقك؟

يَعُدُّ تَوْفَرُ أسواقٍ لبيعِ السِّلَعِ والبضائعِ وشرائها مِنَ الأمورِ المُهمَّةِ والأساسيةِ في حياةِ المجتمعات. وللأسواقِ شأنٌ كبيرٌ منذُ القِدَمِ؛ إذ كانَ للعربِ قَبْلَ الإسلامِ أسواقٌ في الجاهليةِ، مِنْ مِثْلِ: مَجَنَّةَ، وَذِي الْمَجَازِ، وَنَعَكَاطَ، والمَرِيدِ، فَلَمَّا بعَثَ اللهُ تَعَالَى مُحَمَّدًا، صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قاطَعَ المسلمونَ تلكَ الأسواقِ، فَانزَلَ اللهُ سُبْحَانَهُ: "لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ" (سورة البقرة: الآية ١٩٨)؛ وَبِذَا أَبَاحَ اللهُ عَزَّ وَجَلَّ لَهُمْ دُخُولَ الأسواقِ، واتَّخَذَهَا مَكَانًا يَتَاجَرُونَ فِيهِ بَيْعًا وَشِرَاءً. وفي هذا الشِّبَاقِ، فقد حَطَّبتِ الأسواقُ باهتمامِ النَّبِيِّ، صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؛ إذ كانَ -عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ- حَرِيصًا على مراقبتها والإشرافِ عليها، حتَّى إِنَّهُ كَانَ يَضَعُ لَهَا الضَّوَابِدَ وَيَسُنُّ الْأَدَابَ وَالْأَحْكَامَ وَيَتَّقَدُّ أَسْعَارَهَا بِنَفْسِهِ.

وفي ما يَتَعَلَّقُ بِعَمَلِيَةِ البيعِ والشِّراءِ، فقد تَطَوَّرَتْ على مَرِّ الزَّمانِ، حتَّى أَصْبَحَ لَهَا طرائقٌ مُختلفةٌ مِنْ العَرَضِ والدَّفْعِ وَلَمَّا كانَ لَأَوَّلُ لِلإنسانِ مِنْ إنفاقي نَقودِهِ على نَحْوِ صحيح، فَإِنَّهُ يَنْبَغِي لَهُ بِدَايَةِ تَعَرُّفٍ خُطُواتِ التَّسَوُّقِ الرَّئِيسَةِ، ثُمَّ وَضَعَ حُطَّةً مَالِيَّةً شَخْصِيَّةً، مِمَّا يَسَاعِدُهُ على صرفِ أموالِهِ بِحِكْمَةٍ.

يتَوَفَّقُ مِنَ الطَّلَابِ بَعْدَ فَرَاغَةِ هَذِهِ التَّوْحِيدَةِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا على:

- تَعَرُّفٍ مُفْهَمِي العَرَضِ والطَّلَبِ.
- تَحْدِيدِ العِلَاقَةِ بَيْنَ العَرَضِ والطَّلَبِ والتَّسْعِيرِ.
- تَعَرُّفٍ عَمَلِيَّتِي البَيْعِ والشِّراءِ.
- تَعَرُّفٍ الفَرْقِ بَيْنَ الدَّخْلِ والقُدْرَةِ الشِّرَائِيَّةِ.
- وَضْعِ حُطَّةٍ شَخْصِيَّةٍ بِاسْتِخْدَامِ التَّخْطِيطِ المَالِيِّ.
- اسْتِثْنَاكِ أَهْمِيَّةِ التَّخْطِيطِ المَالِيِّ فِي حَيَاتِهِ.
- تَمْيِيزِ طَرَائِقِ الدَّفْعِ المُخْتَلِفَةِ.

الدرس الأول

العرض والطلب

معرفة الطلب ضرورية لفهم الكيفية التي يعمل بها السوق، ففي اقتصاد السوق يعمل الناس والشركات لتحقيق أقصى مصلحة بالنسبة لهم. تخيل أنك ستبدأ مشروعًا لإصلاح الدراجات، قبل أن تبدأ تحتاج إلى أن تعلم من أين سيأتي الطلب. ستحتاج إلى أن تنشئ محلًا في منطقة بها العديد من راكبي الدراجات والقليل من محلات الإصلاح. بعد أن تحدد المنطقة التي ستقيم بها محلّك، كيف ستقيس الطلب على خدماتك؟ يمكنك أن تقوم بزيارة المحال الأخرى وتقيس ردود أفعال المستهلكين على الأسعار المختلفة. يمكنك أن تسأل المستهلكين عن الأسعار وتحدد الطلب من خلال تلك البيانات.

كما أن معرفة العرض ضرورية؛ حيث يشير العرض إلى الكميات المختلفة من سلعة أو خدمة يريد منتجها بيعها بجميع الأسعار الممكنة. ستتفاوت كمية المنتجات المعروضة أيضًا حسب السعر. فمع زيادة سعر سلعة ما يكثر الكم المعروض منها. وهذا ما يعرف بقانون العرض بأن سعر السلعة يعتمد على العرض والطلب للسلعة في مكان ووقت محدد، وإذا تغير الطلب أو العرض تغير سعر السلعة.

سنتعرف من خلال الدرس على مفهوم الطلب والعرض وربطهما بالتسمير. من خلال تنفيذ الأنشطة الآتية:

النشاط (١) : العرض والطلب

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعريف مفهومي العرض والطلب.

التعليمات:

- سيعرضُ أمامكم المعلمُ حجارةً أو (قصاصات من الورق) وأقلام.
- إذا عرض المعلمُ عليكِ الحِجارة، فهل ستختارها؟
- إذا عرض الأقلام، فهل ستختارها؟
- ماذا تفعلُ كي تحصلِ على الأقلام؟
- هل تتوقعُ أن هناك عددًا كبيرًا من زملائك يرغبون في الحصولِ على الأقلام؟
- ما العاملُ الذي يحدُّ إمكانيةَ حصولك على حجرٍ أو قلم؟
- هناك خمسةُ أقلامٍ فقط، هل ترغبُ في الحصولِ عليها؟
- استنتجِ تعريفَ مفهومي العرض والطلب.

تعريفُ العرض:

تعريفُ الطلب:

- املاُ العمودِ الأخيرِ مِنَ الجدولِ (١-٢) بعبارات (يزدادُ الطلب، ينخفضُ الطلب، يزدادُ العرض، ينخفضُ العرض) حَسَبِ الموقفِ المُتَّصِفِ فِي العمودِ الأوَّلِ.



		عدد كبير من الناس يرغب بالحصول عليه
		عدد قليل من الناس يرغب بالحصول عليه
		الكمية المتوفرة كبيرة
		الكمية المتوفرة قليلة

الجدول (١-٢): جدول العرض والطلب

- سَمِّ بعض السلع التي عليها طلب مرتفع؟ ما سعرها؟



- سَمِّ بعض السلع التي عليها طلب منخفض؟ ما سعرها؟



أمثلة على أنواع الطلب:

• الطلب الفردي:

يبين الجدول (٢-٢) عدد الذهبات التي يريد وليد ذو الخمسة عشر عامًا شراءها، كما يوضح أسعارها المتفاوتة. إذا كان سعر الذهب سبعة دنانير هلن يرغب وليد في شراؤه. أما إذا كان سعره أربعة دنانير فإنه قد يرغب في شراء ذهبي واحد. لاحظ أنه إذا كان سعر الذهب دينارًا واحدًا، فسيرغب وليد في شراء خمسة ذهبات.

السعر بالدينار	الكمية
٠,٥	١٠
١	٥
٢	٢
٣	٢
٤	١
٥	١
٦	٠
٧	٠

الجدول (٢-٢)

• طلب السوق:

يمكن أن يوضح طلب الموقو بحيث يكون على شكل جدول أو رسم بياني. لنلقي نظرة على طلب سوق ذهبات في إحدى المدن في الجدول (٣-٢).

السعر بالدينار	الكمية
٠,٥	٧٢٠
١	٥٥٠
٢	٤٠٠
٣	٢٨٠
٤	١٥٠
٥	٨٠
٦	٤٠
٧	١٠

الجدول (٣-٢)



هي مباراة لكرة القدم بين مدرستك ومدرسة مجاورة، طُلب من بعض التلاميذ أن يقوموا ببيع الفشار للمشاهدين. علماً بأن الناس عادة ما يشترون أكثر عندما يكون السعر منخفضاً، كيف ستقوم بتسعير الفشار بعد انتهاء الشوط الأول؟

نشاط بيتي

- انظر إلى الجدول (٢-٤) واستنتج اتجاه السهم الصحيح لتحديد ارتفاع (↑) وانخفاض (↓) التسعيرة بناءً على العرض والمطلب على كل حالة.

السعر	العرض	المطلب	الحالة
			لدى صديقك (١٠٠) قرشاً أسنان، يرغب في بيعها لزملائه في الصف، وعددهم (٣٠)
			ما إن انتهى الشباق وكان الجو حاراً، حتى ذهبت إلى أقرب متجر واشترت زجاجتي ماء.
			لعبت السيارة الرياضية التي ترغب في شرائها متوفرة الآن في السوق. لكن العديد من الأطفال أيضاً يرغبون في شرائها. علماً أنه سيتوفر (٥) منها في كل مركز بيع، وهناك (٢) مراكز فقط في المدينة.

الجدول (٢-٤)

تذكّر

- العرض: مقدار ما يتوفّر من سلعة ما.
- الطلب: مقدار ما يطلب المستهلك من سلعة ما.
- طلب مرتفع (عدد كبير من الناس يرغبون في الحصول عليه).
- عرض منخفض (الكمية المتوفرة قليلة)، ممّا يؤدي إلى ارتفاع السعر.
- طلب منخفض (عدد قليل من الناس يرغب في الحصول عليه).
- عرض مرتفع (الكمية المتوفرة كبيرة)، ممّا يؤدي إلى انخفاض السعر.



أسئلة الدرس

(١) عرف كلاً من: العرض، الطلب.

(٢) وضح العبارة الآتية، مُستعيناً بالشرح: تعتمد أسعار المواد عادةً على العرض والطلب.

(٣) أكمل الفراغات باستخدام الجمل الآتية: (ينخفض العرض، ازدياد الطلب، ازدياد العرض، ينخفض طلب).

- لما يرغب عدد كبير من الناس في الحصول على سلعة ما، فإن هذا يؤدي إلى

- سلعة ما عندما يرغب عدد قليل من الناس في الحصول عليها.

- عندما تكون الكمية المتوفرة من سلعة ما قليلة.

- عندما تكون الكمية المتوفرة من سلعة ما كبيرة، فإن هذا يؤدي إلى



الدرس الثاني الاستهلاك المسؤول

تُعَرَّفُ التَّجَارَةُ بِأَنَّهَا الْحُصُولُ عَلَى الْمَالِ بِالتَّحَادُلِ، وَتَكُونُ التَّحَادُلُ فِي السَّلْعِ أَوْ الْخِدْمَاتِ بِشَرَاءِ بَضَاعَةٍ بِسَعَرٍ مُعَيَّنٍ ثُمَّ بَيْعِهَا بِسَعَرٍ أَعْلَى يُغْنِيهِ تَحْقِيقُ الرِّبْحِ.

والتَّجَارَةُ فِي الْإِسْلَامِ وَسِيلَةٌ مِنْ وَسَائِلِ الْكَسْبِ الْمَشْرُوعِ، حَتَّى إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- كَانَ تَاجِرًا، كَمَا كَانَ بَعْضُ الْعَشْرَةِ الْمُبَشِّرِينَ بِالْجَنَّةِ تَاجِرًا، وَهُمْ: أَبُو بَكْرٍ الصَّدِيقُ، وَعُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ، وَعِثْمَانُ بْنُ عَفَّانَ، وَالزُّبَيْرُ بْنُ الْعَوَّامِ، وَعَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَوْفٍ.

بناءً على ما سلف، فسيتعرَّفُ الطَّالِبُ فِي هَذَا الدَّرْسِ عَمَلِيَّتَيِ الْبَيْعِ وَالشَّرَاءِ، وَعِلَاقَتُهُمَا بِمَفْهُومِ الْقُدْرَةِ الشَّرَائِيَّةِ وَالذَّخْلِ مِنْ خِلَالِ تَفْهِيمِ الْأَنْشِطَةِ الْآتِيَةِ.

النشاط (١): البيع والشراء

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تعريف عمليتي البيع والشراء ومفهوم القدرة الشرائية.



التعليمات :

- ستعملُ ضمنُ مجموعة.
- تناقشُ كلُ مجموعةِ الأسئلةَ الآتيةَ :
- لِمَنْ تعودُ ملكيَّةُ السلعةِ قبلَ شرائها مِنَ المتجر؟
- مَنْ يملكُ السلعةَ بعدَ دفعِ ثمنها؟
- كيفَ يدفعُ ثمنُ السلعةِ أو الخدمة؟
- هلَ لَدَيْكَ القدرةُ على شراءِ كلِّ حاجاتِكَ؟
- مَا العواملُ التي تؤثرُ في قدرتكِ على شراءِ ما تريد؟
- تصعُ كلُ مجموعةٍ تعريفًا مقترحًا لكلِّ مِنَ: البيع، الشراء، القدرةِ الشرائية.
- تعرضُ كلُ مجموعةٍ ما توصَّلتُ إليه مِنْ نتائج.

البيع :

الشراء :

القدرةُ الشرائيةُ :

العواملُ المؤثرةُ في قدرةِ الضردِ الشرائيةِ :

النشاط (٢)، البيع والشراء

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تحسين عاداتك الشرائية كمستهلك.

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- تطلع كل مجموعة على قصة (يوسف في السوق) الموجودة في النشاط.

(يوسف في السوق)

طلبت أم يوسف من ابنها أن يشتري للبيت مجموعة من السلع، فأعطته قائمة بها كما هي موضحة في الشكل (١+٢): قائمة السلع المطلوبة، إضافة إلى مبلغ ثلاثين ديناراً ثمناً لها. ولما كان يوسف مستهلكاً ذكياً، فقد توجه إلى السوق، وسأل عن أسعار السلع التي تريدها والدته في محلات ثلاث، ثم كتبها في جدول. كما يوضح الجدول (٢-٥): قائمة الأسعار. ساعد يوسف في التخطيط لشراء السلع المطلوبة بأقل سعر ممكن.

- هل سيشتري يوسف بضاعته من المتجر نفسه ليحصل على أقل سعر ممكن؟
- تحسب كل مجموعة أقل مبلغ ممكن لشراء السلع جميعها التي طلبتها والدّة يوسف، من خلال إكمال الجدول (٢-٥): قائمة الأسعار.



الشكل (١-٢): قائمة السلع المطلوبة

السلعة	الكمية المطلوبة	الأول	الثاني	الثالث	أقل سعر للكمية المطلوبة
اللحم	٢ كغم	٥,٥	٧	٥	
الدجاج	٢ كغم	٢,٢٥	٢	٢,٢٥	
كبد	١ كغم	١,٥	١,٢٥	١	
السمن	١ كغم	٦	٤	٦	
البطاطا	٢ كغم	٠,٥	٠,٧٥	٠,٧٥	
الفلفل	١ كغم	١	٠,٧٥	٠,٧٥	
الحزير	١ كغم	٠,٥	٠,٥	٠,٥	
البندورة	٤ كغم	٠,٢٥	٠,٣٥	٠,٢٥	
الفراولة	١ كغم	١	٠,٧٥	٠,٧٥	
القمح	١ كغم	٠,٥	٠,٣٥	٠,٢٥	
السكر	١ كغم	٠,٥٠	٠,٣٥	٠,٤٠	
الطحين	٢ كغم	٠,٥٠	٠,٢٥	٠,٣٥	
البيض	طَبِيق واحد	٣	٣,٢٥	٣,١٥	

يسمى الوحدة الواحدة بالدينار لدى المخابز

الجدول (٥-٢): قائمة الأسعار



أنت متسوق ذكي، فانتبه للاثي،

- يشيع في هذه الآونة استخدام كثير من المنتجات أساليبًا جاذبة في إعلاناتها، يقع ضحيتها العديد من المتسوقين؛ إذ يشترون منتجًا ما فقط لأنهم أحبوا الإعلان وليس لحاجتهم إليه، فضلًا عن أنهم قد لا يجدونه كما صورته الإعلان، فتضيع نقودهم التي بذلوا جهدًا في جمعها..!

• ٤٩.٩٠ دينار!

تكتب الأسعار في كثير من الإعلانات بطريقة مغرية وبخطوط كبيرة وملونة، ويستخدم مصمموها الكسور والأرقام الصغيرة، فانتبه لهذه الأرقام؛ إذ قد لا يكون السعر مناسبًا من حيث إنه يشكل فرصة للشراء؛ فلا فرق بين ٤٩.٩٠ دينارًا و ٥٠ دينارًا.

• فرصة لا تعوض! اشتر الآن قبل أن تندم!

يكون الكثير من قرارات الشراء لحظيًا؛ أي أنه لا توجد خطة أو تفكير مسبق لشراء منتج ما، كما أن كثيرًا من الباعين يبهرونك بعبارات تشعر وأنت تروها أن شيئًا مهمًا سيفوتك في حال عدم الشراء. فانتبه، واسأل نفسك: هل أنا في حاجة إلى هذا المنتج؟

• اشترى اثنين واحصل على واحدة مجانًا!

ندرك أن ندخل إلى متاجر ولا نجد فيها إعلانًا يحوي هذه العبارة أو عبارة (عرض مغر). للحق يقال: إنها عروض مغرية، ولكن فكر: لماذا جعلوا القطعة الأخرى مجانًا؟ اسأل نفسك أولاً: هل حقًا هذا سعر القطعة الحقيقي؟ وهل أنا في حاجة إلى ثلاث قطع؟ أم أن قطعة واحدة من هذا المنتج تكفيني؟ وإذا كان السعر جيدًا فعلاً؛ فما الأسباب التي جعلتهم يلجأون إلى هذا العرض؟ قد يكون تاريخ

الصلاحية هو السبب، فاحرص على أن تقرأ تاريخ الصلاحية قبل الشراء. وأخيرًا، فكر: هل أنت في حاجة إلى هذا المنتج وبهذه الكمية، أم أنك ستشتريه مجرد إحساسك بأنها فرصة قد لا تعوض؟

- اسأل والدك عن الأماكن التي يشتريان منها الأشياء اللازمة للبيت، والطرائق التي يستخدمونها في عملية الشراء، وكيف يضمنان أنهما حصلوا على أقل الأسعار، ثم ناقشهما في ما أفدت من هذا الدرس.

تذكر

- البيع: نقل ملكية مادة أو بضاعة إلى الغير بمقابل مبلغ من النقود.
- الشراء: هو امتلاك سلعة أو بضاعة مقابل مبلغ من النقود لمالك السلعة.
- القدرة الشرائية: هي مقدار السلع والخدمات أو كميتها التي يمكن شراؤها من خلال كمية محددة من النقود.
- علاقة الدخل والأسعار بالقدرة الشرائية للفرد: ترتفع القدرة الشرائية وتنخفض بارتباطها بالدخل، فإذا كان دخل الفرد مرتفعاً ازدادت القدرة الشرائية له، وإذا كان متوسطاً أو منخفضاً انخفضت القدرة الشرائية، كذلك إذا انخفضت أسعار السلع فإن القدرة الشرائية للفرد تزداد، بينما علاء الأسعار يؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية له.



أسئلة الدرس

١) عرّف المفاهيم الآتية:

البيع:



الشراء:



القدرة الشرائية:

٢) ما علاقة الدخل والأسعار بقدرة الفرد الشرائية.

٣) يريد صديقك شراء مجموعة من السلع. ما النصيحة الذهبية التي ستُعدها له ليحصل

على أقل الأسعار؟

الدرس الثالث التخطيط المالي

يُشكّل التخطيط على نحو عام أهمية كبيرة في حياة الفرد والمجتمع؛ إذ يُحدّد مسارهما عموماً، ويُعدّ العنصر الأساس للنجاح والتقدّم.

والتخطيط أنواع، منها المالي، ويعني تنظيم الشؤون المالية وفق برنامج مُحدّد لتحقيق أهداف مُعيّنة خلال مُدّة زمنية مُحدّدة. وعليه، هالتخطيط تنظيم الذات والفكر في المقام الأول، وإدارة للأولويات وترتيب للخطوات التي نرغب في تنفيذها من أجل الوصول إلى أهدافنا وغاياتنا وأحلامنا.

وما من شك في أن لكل فرد أهدافاً وأحلاماً وتطلّعات مستقبلية يسعى إلى الوصول إليها، ولتحقيق ذلك ينبغي للفرد أن يستعين بالتخطيط المالي المبرمج والسليم. وذلك ما ستقوم به من خلال تنفيذ الأنشطة الآتية.

النشاط (١) : خُطتي المالية

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في وضع خطة مالية تتناسب مع حاجاتك ورغباتك.

التعليمات

- ستعمل على حل ورقة العمل (١-٢) : خُطتي المالية، ضمن مجموعة.

ورقة العمل (١-٢) : حَظَّتِي المَالِيَّة

- (١) فَكِّرْ: مَا الَّذِي تَرِيدُ شِرَاءَهُ أَوْ صَرْفَهُ خِلَالَ شَهْرٍ؟
- أَوَّلًا: أَشْيَاءَ تَرِيدُ شِرَاءَهَا أَوْ صَرْفَهَا عَلَى نَحْوِ يَوْمِي:



- ثَانِيًا: أَشْيَاءَ تَرِيدُ شِرَاءَهَا أَوْ صَرْفَهَا خِلَالَ أُسْبُوعٍ:



- ثَالِثًا: أَشْيَاءَ تَرِيدُ شِرَاءَهَا أَوْ صَرْفَهَا خِلَالَ شَهْرٍ:

- (٢) نَأْمَلُ فِي مَا حَدَّثْتَ مِنْ مُشْتَرِيَّاتٍ وَمُصْرُوفَاتٍ.

- هَلْ جَمِيعُهَا ضَرُورِيَّةٌ؟
- هَلْ أَنْتَ فِي حَاجَةٍ إِلَيْهَا فَعَلًا؟
- هَلْ يُمْكِنُ اخْتِصَارُهَا؟ إِذَا كَانَتْ الْإِجَابَةُ "نَعَمْ"، فَعُدْ إِلَى السُّؤَالَيْنِ: الْأَوَّلِ وَالثَّانِي.
وَعُدْ لِيَجَابَتَيْهِمَا.



تابع ورقة العمل (٢-١)، خُطَّتِي المالية

٣) فَكَّرْ فِي مَصَادِرِ دَخْلِكَ، ثُمَّ اكْتُبْهَا.

٤) احْسِبِ الْمَبَالِغَ الَّتِي سَتَحْصُلُ عَلَيْهَا مِنْ مَصَادِرِ دَخْلِكَ (الإيرادات).

٥) هَلْ إِيرَادَاتُكَ أَكْبَرُ مِنْ مَصْرُوفَاتِكَ؟ فَكَّرْ: مَاذَا سَتَفْعَلُ بِالْمَبْلَغِ الْمُتَبَقِّي (الفائض)؟

٦) هَلْ مَصْرُوفَاتُكَ أَكْبَرُ مِنْ إِيرَادَاتِكَ؟ فَكَّرْ: كَيْفَ يُمْكِنُ تَقْلِيلُ الْمَصْرُوفَاتِ؟ أَوْ: كَيْفَ يُمْكِنُ زِيَادَةُ الْإِيرَادَاتِ؟

تَعْلَمُ أَنَّ:

المصروفات

جمع مصروف، وهو
المبلغ الذي ينفقه
الفرد لتأمين حاجاته
ورغباته.



الإيرادات

جمع إيراد، وهو المبلغ
الذي يحصل عليه
الفرد من مصادر دخله
المختلفة.

العجز والفائض:

- إذا كانت الإيرادات أكبر من المصروفات؛ فَيَبْقَى مبلغٌ من المال يُسمى فائضًا.

الفائض = الإيرادات - المصروفات

- إذا كانت المصروفات أكبر من الإيرادات؛ فَيَنْقُصُ مبلغٌ من المال يُسمى عجزًا.

العجز = المصروفات - الإيرادات.

- سؤال: إذا كانت مصروفات أحمد (٦٠) دينارًا، وإيراداته (٦٥) دينارًا، فحدّد مقدار عجزه/فائضه.

الحل:



النشاط (٢) : لِنَحْطِطْ لَوُجْبَةِ الْمُطْعَمِ

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تصميم خُطَّةٍ مائِئَةٍ مُخْتَصَرَةٍ.

التعليمات



- ستعمل مع زميل لك في مجموعة ثنائية.

- افترض أن لديك مبلغ (٢٠) ديناراً وتريد أن تشتري وجبة لك وأخرى لزميلك، بحيث تتضمن كل منهما طبقاً رئيساً، وطبقاً جانبياً، ونوع حلوى، ونوع عصير. (يُستعان بقائمة الطعام المرفقة بالشكل (٢-٢)).

- حدّد وزميلك الوجبة التي يريدونها كل منكما من قائمة الطعام، وكتبها في ورقة وجبتين، المرفقة بالشكل (٢-٣).

- هل يكفي مبلغ الـ (٢٠) ديناراً للوجبتين؟

- كيف خططتُمَا ليكون الضرعُ ضمن المبلغ المُحدّد نَحنَا (٢٠ ديناراً)؟





قائمة الطعام

الطبق الرئيسي

أرز مع الدجاج	٤,٥٠ دينار
أرز مع اللحم	٥,٥٠ دينار
بيتزا	٤,٠٠ دينار
دجاج مشوي	٣,٥٠ دينار

الطبق الجانبي

بطاطا مقليه	٢,٠٠ دينار
سلطة خضار	٢,٧٠ دينار

الحلوى

متلجات	١,٧٠ دينار
قطيرة التفاح	٢,٠٠ دينار
قطيرة مع متلجات	٣,٥٠ دينار
كعكة الشوكلاطة	٤,٠٠ دينار

العصائر

عصير برتقال	١,٠٠ دينار
عصير فواكه مشكلة	٢,٥٠ دينار
عصير موز مع حليب	١,٣٠ دينار
حليب مع الفواكه	٣,٥٠ دينار

الشكل (٢-٢): قائمة الطعام.



الفترة	الطالب	الشعر
الطالب الأول	الطبيب الرئيس:	
	الطبيب الجانبي:	
	الحلوى:	
	العصائر:	
	المجموع:	
الطالب الثاني	الطبيب الرئيس:	
	الطبيب الجانبي:	
	الحلوى:	
	العصائر:	
	المجموع:	
الإجمالي: وجبة زميلك + وجبة زميلك		

الشكل (٢-٢): ورقة وجبتين

- أعد خطة مالية لمدة أسبوع كامل لوجبة غداء أسرّتك.

اسأل أسرّتك عن المبلغ المتوقّع صرفه أسبوعياً على وجبة الغداء تلك، ثم حدّد معهم الموادّ والمشتريات اللازمة وأسعارها.



تذكّر

- الإيرادات: جمع إيراد، وهو المبلغ الذي يحصل الفرد عليه من مصادر دخله المختلفة.
- المصروفات: جمع مصروف، وهو المبلغ الذي يُنفقه الفرد لتأمين حاجاته وزرّباته.
- إذا كانت الإيرادات أكبر من المصروفات، فيتبقّى مبلغ من المال يُسمّى فائضاً.

الفائض = الإيرادات - المصروفات

- إذا كانت المصروفات أكبر من الإيرادات، فيتنبّض مبلغ من المال يُسمّى عجزاً.

العجز = المصروفات - الإيرادات

- إذا حدث عجز، فتكرّر التقليل من المصروفات، وجِدْ طرائق لزيادة الإيرادات بالبحث عن مصادر دخل جديدة.



أسئلة الدرس

١) عرف كلاً من: الإيرادات والمصروفات:

الإيرادات:



المصروفات:

٢) إذا كانت مصروفات قصي خلال أسبوع (٣٠) ديناراً، وكانت إيراداته خلال الأسبوع نفسه (٢٥) ديناراً، فهل لديه فائض أم عجز؟ وما مقداره؟



٣) وضع أخوك خطة مالية مدتها شهر، ولما تبين له أن لديه عجزاً، ورغب في سد ذلك العجز فقد طلب نصيحتك بالطرائق الممكنة.



الدرس الرابع طرائق الدفع

تعلّم في درس سابق إحدى طرائق الدفع، وهي الدفع باستخدام النقود والعملات الورقية والمعدنية. وفي هذا الدرس، سنتعلّم أنّ هناك طرائق أخرى للدفع، مثل الدفع باستخدام الشيك أو الكبيالة. وأنّ هناك وسائل إلكترونية للدفع تتمثّل في بطاقة الدفع المصرفية أو تحويل النقود أو الدفع بواسطة الهاتف أو الإنترنت، وأنّه يمكن تحديد طريقة الدفع المناسبة للموقف أو الحالة. ولتعرّف ذلك كلّهُ، ينبغي تنفيذ الأنشطة الآتية.

النشاط (١): لقاء الخبراء

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تعرّف طرائق الدفع المختلفة.



التعليمات

- ستعمل في مجموعة من ضمن ست مجموعات.
- تطلّع كل مجموعة على ورقة الخبر الخاصّة بها، وتناقش الميزات والعيوب المتعلّقة بطريقة الدفع، حسب الآتي:

 - المجموعة (١): بطاقة الخبر (العملات/ النقود).
 - المجموعة (٢): بطاقة الخبر (الشيك).
 - المجموعة (٣): بطاقة الخبر (الكبيالة).
 - المجموعة (٤): بطاقة الخبر (بطاقة الدفع المصرفية).
 - المجموعة (٥): بطاقة الخبر (التحويل).
 - المجموعة (٦): بطاقة الخبر (الدفع بواسطة الهاتف أو الإنترنت).

- يبدؤ المعلم توزيع المجموعات، بحيث تحتوي كل مجموعة جديدة منها على طالب واحد على الأقل من المجموعات السّابقة.
- ينقل كل طالب في المجموعة الجديدة خبرته في طريقة الدفع التي تعلّمها إلى أفراد مجموعته الجديدة.

١. العملات (النقود)



إحدى طرائق الدفع المُعتدَّة عند الشَّراء، والأكثر شيوعًا بين الناس، ويُدفع عادةً باستخدام العملات المحليَّة المُتعدِّدة بِشأنها المختلفة (فئة: خمسة دنانير، عشرين دينارًا، عشرة دنانير، خمسة دنانير، دينار واحد)، وقد تُستخدم أيضًا العملات المدينيَّة (فئة: نصف دينار، ربع دينار، عشرة هروش، خمسة هروش، قرش)، ويمكن الدفع نقدًا باستخدام عملات أخرى غير العملة المحليَّة، إن قُبِلَ البائع. تستخدم هذه الطريقة في الدفع عادةً عندما يكون ثمن السلعة قليلًا، بحيث يمكن للمشتري أن يخجل من ثمنها بأمان.

٢. الشيك



هُوَ صك مكتوبٌ وفق شروط حددها القانون، يتضمَّن أمرًا يطلبُ به شخصٌ يُسمَّى السَّاحِبُ من شخص آخر يُسمَّى المسحوب عليه أن يدفع بمقتضاه مبلغًا مُعيَّنًا من النقود للسَّاحِبِ أو لشخص مُعيَّن أو لحامله، وفي هذه الحالة يجب أن يكون لدى صاحب الشيك أو المسحوب عليه مبلغ كافٍ في البنك يغطي قيمة الشيك عند تحريره. وفي الشيك يمكن تحديد اسم المسحوب عليه، أو تكتب عبارة "لحامله". تستخدم هذه الطريقة في السحب عادةً عندما يكون المبلغ الذي سيُدفعه المشتري كبيرًا ويُضَعَّفُ حَمْلُهُ، من مثل ثمن سيارَة. علمًا أنَّ أصحاب المؤسسات والشركات يستخدمون هذه الطريقة في الدفع أكثر من استخدامهم طريقة الدفع النقدي.

٣. الكمبيالة



هي ورقة تتضمن تعهدًا من طرف إلى طرف آخر (قد يكون بنكًا أو شخصًا)، بأن يدفع أولهما في تاريخ مُعيَّن مبلغًا مُعيَّنًا من النقود للطرف الثاني. وعليه، فإنَّ الكمبيالة تتضمن تاريخ تحريرها، وتاريخ استحقاقها (متى يجب أن يأخذ الطرف الثاني قيمتها)، ومن ثَمَّ فإنَّ الكمبيالة تكون مُوجَّهة، وليست واجبة الدفع على الفور. وتُستخدم الكمبيالة للدفع الأجل (حسب تاريخ استحقاقها)، فهي مثل الدين الواجب السداد في وقت مُحدَّد بتاريخ. ويمكن تحرير الكمبيالة على نموذج خاص بها أو على ورقة بيضاء.

٤. بطاقة الدفع المصرفية



وسيلة دفع إلكترونية، تستخدم بطاقة تحتوي على شريحة إلكترونية، تحمل بيانات صاحبها عندما يرغب في شراء شيء ما، بحيث توضع هذه البطاقة في آلة خاصة، ثم يدخل بواسطة لوحة المفاتيح المبلغ المطلوب دفعه والرقم السري فيتحوّل المبلغ من حساب المشتري في البنك إلى حساب المركز التجاري، ويحصل المشتري في المقابل من صاحب المركز التجاري على إيصال وريفي يُثبت عمليتي الشراء والدفع.

ولهذه البطاقات المصرفية أنواع مختلفة، سنتفصل في صفوف لاحقة.

٥. التحويل



وسيلة دفع إلكترونية تقدمها البنوك لعملائها، تمكنهم بواسطتها من نقل أموالهم من بنك إلى آخر أو إلى البنك نفسه، ومن شخص إلى آخر يُسمى المستفيد. وعادة تكون هذه الحوالات مؤمنة ولها قواعد عمل تعتمد السرعة والدقة والأمان.

تستخدم الشركات والمؤسسات هذه الطريقة لدفع رواتب موظفيها، بحيث تحوّل من حسابها إلى حسابهم.

٦. الدفع بواسطة الهاتف أو الإنترنت



طريقة للدفع الإلكتروني، تحوّل الأموال بواسطتها من طرف إلى آخر في مجال التسوق الإلكتروني والشراء الآمن عبر الإنترنت (مواقع على الإنترنت مخصصة للبيع، منها موقع PayPal)

نصائح:

- تأكد، عند الدفع بواسطة البطاقة المصرفية، من صحة المبلغ، وأخذ الإيصالي الورقي الذي يبين الثمن الذي دفعته مقابل شراء السلعة، وأحرص على عدم إعطاء البائع رقمك السري.
- تذكر دائماً أن تبقى معك فئات صغيرة من العملة؛ كي لا تضطر إلى صرف فئة كبيرة.
- ينبغي لك عند شرائك بواسطة الهاتف أو الإنترنت أن تتأكد من المؤسسة التي تؤد التعامل منها، وأن تضع في بطاقتك مبلغاً يوازي سعر السلعة نفسها التي تؤد شراءها؛ لضمان عدم سحب مبلغ أكبر من القيمة المطلوبة. علماً أن هناك بطاقات خاصة للشراء عن طريق الإنترنت، تضع فيها المبلغ الذي تحتاج إليه فقط لإتمام عملية الشراء.

نشاط بيئي

- اسأل أفراد أسرتك عن وسائل الدفع التي يستخدمونها، وهل هناك طرائق أخرى لم تذكر في الدرس؟ ثم اعرض ما توصلت إليه من نتائج على زملائك.

تذكر

- هناك طرائق مختلفة للدفع، منها الوسائل التقليدية، من مثل العملات أو النقود، والشيك، والكمبيالة، ومنها الوسائل الإلكترونية، من مثل البطاقات المصرفية، والتحويل، والدفع بواسطة الهاتف أو الإنترنت.





أسئلة الدرس

(١) عرّف مفهومي الشيك والكمبيالة، واستنتج بعض الفروق بينهما.



(٢) حدّد ثلاثاً من كل من وسائل الدفع التقليدية، وثلاثاً من كل من وسائل الدفع الإلكترونية.

وسائل الدفع التقليدية:



وسائل الدفع الإلكترونية:





أَسْئَلَةُ الْوَحْدَةِ

(١) عرف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

العرضُ

الطلبُ

القدرةُ الشرائيةُ

الفائضُ

المعجزُ

(٢) وازن بين مخاطر طرق الدفع التقليدية والإلكترونية ومتى نستخدم كل نوع منها.

(٣) برأيك ما أهمية وضع خطة مالية شخصية؟



تم بحمد الله

