

الدرس الأول المال والعمل



خلق الله تعالى الإنسان في هذه الدنيا لإعمارها بالعمل والعبادة. وعليه، فمن واجبه السعي فيها والعمل من أجل كسب المال؛ لأن ذلك يُغنيه عن حاجة الناس وسؤالهم.

ولما كان كلُّ إنسانٍ يسعى إلى كسب المال، الذي يستعين به على تحقيق حاجاته وتلبية رغباته، فإنَّ التأهيل والتعليم أمران أساسيان في هذا السياق، من حيث إنهما يُمكنانه من الحصول على فرصة عملٍ مناسبة.

أمَّا الأنشطة والأعمال التي يستطيع الإنسان كسب المال بوساطتها فهي عديدة ومتنوعة، وهي في الوقت نفسه متفاوتة في درجة صعوبتها وفي مقدار ما يُبذل فيها من كدٍ وتعبٍ وإخلاص. علمًا أن الإنسان لا تطمئن نفسه إلا إذا أخلص في عمله، فكان كسبه من ثم مشروعًا وبعيدًا عن شبهات الفساد، بحيث تتحقق معه البركة في الرزق. ستتعرف من خلال هذا الدرس على العمل وأهميته وأنواعه عن طريق تنفيذ الأنشطة الآتية:

النشاط (١) : أهمية المال في الحياة



الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على استنتاج أهمية المال في الحياة.

التعليمات

- فكّر في حلم ترغب في تحقيقه مستقبلاً.
- ارسم حلمك على ورقة بيضاء.
- هل تستطيع تحقيق حلمك من غير توفر المال؟
- ماذا تستنتج؟

المال ضروري في حياتنا



النشاط (٢): مِنْ أَيْنَ نَحْصُلُ عَلَى الْمَالِ؟

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تعداد مصادر الحصول على المال.

التعليمات:

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

مصادر كسب المال	
للصغار	للکبار

الجدول (١ - ١)

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



النشاط (٣): بطاقة معايدة

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعريف مفهوم العمل.

التعليمات:

- سَتَصِلُكَ مِنَ الْمَعْلَمِ وَرَقَةً بِيضَاءً.
- اثْنِ الْوَرَقَةَ، بَحَيْثُ تَتَّخِذُ شَكْلَ بَطَاقَةٍ مُعَايِدَةٍ، ثُمَّ اَكْتُبْ عَلَيْهَا عِبَارَةً مُوَجَّهَةً لِأَحَدِ زَمَلَانِكَ.
- سَلِّمِ الْبَطَاقَةَ لِزَمِيلِكَ.
- مَا الَّذِي فَعَلْتَهُ؟
- مَا مَشَاعِرُكَ تَجَاهَ مَا فَعَلْتَهُ؟
- إِذَا كَانَ مَا أَنْجَزْتَهُ يُعَدُّ عَمَلًا، فَمَا هُوَ الْعَمَلُ؟

العمل هو:





النشاط (٤): لتمثل أعمالنا

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تعرف أنواع الأعمال المختلفة.

التعليمات:

- يتضمّن الشكّل (١-١) صورًا تمثل أعمالاً. اضمرّ 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.
 - تفكّر كل مجموعة في كيفية تمثيل دور صاحب العمل الذي اختاروه، ثمّ تحدّد دور كل فرد من أفرادها في تمثيل العمل المنوط به.
 - تبدأ المجموعات بتمثيل الدور، مع مراعاة ثبات الشخص في أثناء عرضها حركة الصور الصامتة.
 - استعدّ للإجابة عن أسئلة المعلم.
- (١) ما العمل الذي مثّله المجموعة؟
 - (٢) هل تحصل المجموعة على مبلغ نقديّ مقابل عملها؟
 - (٣) إن كانت الإجابة نعم، فماذا يُسمّى هذا المبلغ؟

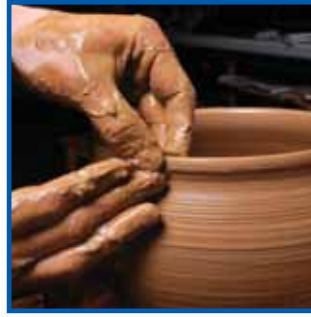
الأجر: هو المبلغ من النقود الذي يحصل عليه الفرد مقابل أدائه عملاً ما.

٤) هل يحصلُ الذي يؤدي هذا العملَ على المبلغِ نفسه من النقودِ دائماً؟ أي: هل يحصلُ على أجرٍ ثابتٍ في كلِّ مرّةٍ؟

إنَّ كانتِ الإجابةُ "نعم"، فَهُوَ يَعْمَلُ في وظيفة، وَيَحْصُلُ منها على راتب.
إنَّ كانتِ الإجابةُ "لا"، فَهُوَ يَعْمَلُ في مجالِ الأعمالِ الحُرَّةِ.

٥) إنَّ كانتِ الإجابةُ "لا"، فَعَلامٌ يَعْتَمِدُ المبلغُ الذي يحصلُ عليه؟





الشكل (١-١)

النشاط (٥): وظيفة، أم عمل حرّ؟

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في التمييز بين الوظيفة والعمل الحرّ.

التعليمات:

- يجلسُ الطلبة الذين كانت لديهم صورة تُعبّر عن وظيفة معاً في مجموعة، بينما يجلسُ الآخرون الذين كانت معهم صورة تُعبّر عن عمل حرّ معاً في مجموعة ثانية.
- ستبحثُ المجموعة التي اختارت الوظيفة عن المزيد من الأمثلة على وظائف، وتحاول وضع تعريف لها.
- ستبحثُ المجموعة التي اختارت العمل الحرّ عن المزيد من الأمثلة على العمل الحرّ، وتحاول وضع تعريف له.

الوظيفة:

العمل الحرّ:

لاحظ أنك إذا عملت في وظيفة معينة أو امتهنت العمل الحرّ فستحصل على مبلغ من المال يُسمى أجراً، لذلك تُسمى الوظائف والأعمال الحرّة أعمالاً مأجورة.

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

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، ينص على أن يؤدي أحدهما للطرف الثاني خدمة ما أو عملاً معيناً ضمن أوقات عمل محددة، مقابل الحصول على دخل شهري ثابت ومحدد في العقد يسمى (راتباً)، 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 بدخول غير ثابت حسب مقدار إنتاجه أو بيعه أو لقاء الخدمة التي يقدمها، من مثل امتلاك الفرد متجرًا، أو امتهانه صناعة منتج معين، أو عمله مصفف شعر، أو مُصلح أحذية (إسكافي)، أو سيارات (ميكانيكي)، أو أن يكون كهربائيًا، ونحوه.
- لاحظ أنك إذا عملت في وظيفة معينة أو امتهنت العمل الحر فستحصل على مبلغ من المال يسمى أجرًا، لذلك تسمى الوظائف والأعمال الحرة أعمالاً مأجورة.



أسئلة الدرس

AWA2EL
LEARN 2 BE

(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 محددة، مقابل الحصول على دخل شهري ثابت ومحدد بالعقد.
- 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. وهنا 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 تنظيفها؟

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 وزملاءك في أفكارك بغيّة الوصول إلى تعريف 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:

- فكّر وحدك في أكبر عدد ممكن من الأمثلة على الأعمال التطوعية، ثمّ دوّنّها على ورقة بيضاء.
- شارك زميلك في أفكارك، ثمّ دوّن الأمثلة التي توصلَ زميلك إليها وليست موجودةً لديك.
- هل بإمكانك تصنيف كل مجموعة من الأمثلة ضمن مجال واحد؟ حاول أن تفعل ذلك.

A large light blue rectangular area containing ten horizontal dashed lines, intended for writing the answer to the question above.





النشاط (٣): أهمية العمل التطوعي

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في استنتاج أهمية العمل التطوعي.

التعليمات:

- فكّر في فائدة العمل التطوعي التي تنعكس على المتطوع نفسه من جهة، وعلى الأفراد والمجتمع من جهة ثانية.
- دوّن على ورقة بيضاء فائدة واحدة من فوائد العمل التطوعي التي تنعكس على المتطوع نفسه، وفائدة أخرى تنعكس على الأفراد والمجتمع، ثمّ ثبتّها على جدار الصّف.

أهمية العمل التطوعي:

فكرة مشروع

بالتنسيق مع المعلم، ستعملُ ضمنَ مجموعة على تنفيذِ فكرةِ عملٍ تطوعيٍّ خلالَ الفصلِ الدراسيِّ في المدرسةِ أو في الحيِّ، معَ الحرصِ على توثيقِ هذا العملِ بالصُّورِ لعرضها على لوحةِ الإعلاناتِ المدرسيّة.

فكّر، ضمن إطار المنطقة التي تسكنُ بها، وبالتعاون مع أفراد أسرتك، في الأعمال التطوعية التي تستطيع إنجازها لخدمة منطقتك وأبنائها.

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) تعزيز شعور الفرد بالانتماء وتحمل المسؤولية والمشاركة.
- (٢) ترسيخ الأخلاق الحميدة لدى جمهور الشباب، من مثل: العطاء، وإغاثة الملهوف، والتكافل، ونبذ الأنانية والفردية، والنزاهة، والصدق في القول والعمل والنية.
- (٣) احترام الإنسان وخدمته من غير تفریق بين جنس أو عرق أو دين أو لغة.
- (٤) علاج السلوكات السلبية، من مثل: العدوانية، واللامبالاة. فضلاً عن الإسهام في علاج الكآبة والقلق والخجل.
- (٥) تعلم مهارات الحياة المتعلقة بتطوير شخصية الفرد، من مثل: القيادة، والعمل الجماعي، والتخطيط.
- (٦) تطوير مسيرة المجتمع، وتجنب تقديم المصالح الخاصة على المصالح العامة؛ بنية تعزيز مفهوم المشاركة المجتمعية.
- (٧) كسب الأجر والثواب من الله عز وجل؛ لقاء أداء الأعمال التطوعية.



(١) عدد ثلاثاً من فوائد العمل التطوعي.

(٢) علل سبب تسمية الأعمال التطوعية بهذا الاسم.

(٣) فكّر في طريقة لعمل تطوعيّ تؤديه وزملاؤك في الصفّ داخل المدرسة أو خارجها، وشرح خطواته.



الدرس الثالث عملي في المستقبل



يُعَدُّ اتِّخَاذُ الطَّالِبِ قَرَارَ تَحْدِيدِ مَسَارِهِ التَّعْلِيمِيِّ قَرَارًا مَفْصَلِيًّا وَمَهْمًّا فِي حَيَاتِهِ الْمُسْتَقْبَلِيَّةِ، فَطَبِيعَةُ الْعَمَلِ الَّتِي سَيُؤَدِّيهِ مُسْتَقْبَلًا تَرْتَبُطُ ارْتِبَاطًا وَثِيقًا بِهَذَا الْقَرَارِ؛ إِذْ إِنَّ الْعَمَلَ الْمُسْتَقْبَلِيَّ يَتَطَلَّبُ فِي الْعَادَةِ شَهَادَةَ عِلْمِيَّةً أَوْ تَدْرِيبيًّا مُتَخَصِّصًا يُمْكِنُ صَاحِبُهُ مِنَ الْإِنْخِرَاطِ فِيهِ، بَحَيْثُ يُوَدِّيهِ عَلَى نَحْوِ مُتَقَنَّ يَضْمَنُ اسْتِمْرَارِيَّتَهُ. وَعَلَيْهِ، فَإِنَّ الشَّخْصَ إِذَا أَحَبَّ عَمَلَهُ وَرَغِبَ فِيهِ أَتَقَنَهُ؛ وَبِذَا سَيَكُونُ سَعِيدًا بِمَا أَنْجَزَ وَرَاضِيًا عَمَّا أَدَّى، وَخِلَافَ ذَلِكَ سَتَكُونُ النَتَائِجُ سَيِّئَةً وَالْعَوَاقِبُ وَخِيمَةً.

وَمَا كَانَتْ نَصِيحَةُ الْكِبَارِ مَفِيدَةً أحيانًا، فَإِنَّ أَهْلَ الطَّالِبِ وَأَقْرَابَهُ قَدْ يُوَثِّرُونَ فِي أحيانٍ أُخْرَى فِي قَرَارِهِ الْمُتَعَلِّقِ بِتَحْدِيدِ عَمَلِهِ الْمُسْتَقْبَلِيَّ؛ فَالطَّبِيبُ يَرِيدُ لِابْنِهِ أَنْ يَكُونَ طَبِيبًا، وَالْمُهَنْدِسُ يَرِغُبُ فِي أَنْ يَصْبِحَ ابْنُهُ مُهَنْدِسًا، وَهَكَذَا دَوَالِيكَ. وَبِذَا، يُجْبِرُ الطَّالِبُ عَلَى شَيْءٍ لَا يَتَنَاسَبُ وَإِمْكَانَاتِهِ وَقُدْرَاتِهِ وَطَبِيعَةِ شَخْصِيَّتِهِ، مِمَّا يُوَدِّي إِلَى حُدُوثِ مُشْكَلاتٍ كَثِيرَةٍ؛ لِذَا يَجِبُ أَنْ تَكُونَ وَاعِيًا بِذَاتِكَ أَوَّلًا، وَبِمَتَطَلِّبَاتِ الْأَعْمَالِ الْمُخْتَلِفَةِ ثَانِيًا، بَحَيْثُ تَوَازَنُ بَيْنَهَا بُغْيَةَ تَحْدِيدِ الْعَمَلِ الَّتِي يَنَاسِبُكَ، وَهَذَا مَا سَنُحَاوِلُ إِنْجَازَهُ فِي هَذَا الدَّرْسِ.

النشاط (١): تعرّف إلى ذاتك

الهدف:



سيساعدك هذا النشاط في تحديد إمكانياتك ورغباتك اللازمة لعملك المستقبلي.

- انظر إلى ورقة العمل (١-١): 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 إجابتك إنّها مهمّة جدًّا أو مهمّة فينبغي لك حينئذ النظر إلى الأعمال المقترحة، ثمّ رسم دائرة حول اسم العمل الذي قد يناسبك من وجهة نظرك. وهكذا اعمل في الأسئلة كلّها والفقرات جميعها.
- بعد الانتهاء من إجابتك عن الفقرات جميعها، لخص أسماء الأعمال التي رسمت 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 اخترتها لنفسك بناءً على إجابتك عن السؤال الأخير، وثبّتها 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 يناسب الفقرة من حيث إن ما فيها يُعدُّ بالنسبة إليك مهمًّا جدًّا، أو مهمًّا، أو غير مهمِّ. إذا كانت إجابتك "إنَّ محتوى الفقرة يُعدُّ بالنسبة إليَّ مهمًّا جدًّا، أو مهمًّا"، فانظر إلى الأعمال المقابلة للفقرة، ثمَّ ارسم دائرة على اسم العمل الذي قد يكون من وجهة نظرك مناسبًا لك.

السؤال الأول: ما طبيعة العمل المفضل لديك؟

رقم	الفقرة	مهم جداً	مهم	غير مهم	الأعمال المقترحة
١	فيه تنقل من مكان لآخر				مندوب مبيعات، مرشد سياحي، صحفي، مراسل تلفزيوني، ...
٢	داخل المكتب				سكرتير، محلل إحصائي، مدخل بيانات، محلل مخبري، ...
٣	العمل في جوهدي				مبرمج، محاسب، رسام، صانع مجوهرات، ...
٤	العمل في جوصاحب				سائق آليات ثقيلة، سائق حافلات سياحية، حداد، جندي، رجل دفاع مدني، ...
٥	يركز أكثر على التحدي العقلي				محام، معلم، محاسب، ...
٦	يركز أكثر على التحدي البدني				لاعب رياضي، نجار، حداد، جزار، مزارع، حرثي، ...

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				مُجهِّز عدسات ونظارات، صائغ مجوهرات، مُصمِّم أزياء، مُترجم، رسّام، ...
٢	أميل للعمل المستقل مع القليل من المراقبة				محلل مَحْبَرِيّ، مُصمِّم، مؤلّف روايات، ...
٣	أميل للعمل الذي يسمح لي بالتفاوض مع الآخرين وإقناعهم				مُحام، معلّم، مندوب مبيعات، مُسوّق، ...
٤	أميل لعمل فيه منافسة مع الآخرين				لاعب رياضيّ، وسيط ماليّ، سمسار عقاريّ، ...
٥	أميل للعمل مع المجتمع				إعلاميّ، جامع بيانات، مُجري مقابلات، ...
٦	أميل للعمل الذي فيه تفاعل مع زملائي				مُمرّض، طبيب، ممثّل، أعمال البنوك - مُصمِّم مواقع إنترنت، ...

السؤال الثالث: ما نمط العمل المُفضّل لديّ؟

رقم	الفقرة	مهم جداً	مهم	غير مهم	الأعمال المقترحة
١	عمل متواصل ضمن ساعات عملٍ مُحدّدة وجدول معروف				الوظائف الثابتة بأنواعها، ...
٢	فيه مواقف عملٍ روتينيّة تتشابه يوميّاً				مُسجّل حسابات، مُضيف، مُدخل بيانات، كاتب صادر ووارد، مدير مستودع، خباز، ...
٣	يسمح لي باستخدام إبداعي وابتكار طرائق جديدة للعمل				محلل نظم إداريّة، رسّام، نحات، حرّيف، نجار، حدّاد، ...
٤	غير مُحدّد بوقت إلزاميّ				الأعمال الحرّة على نحو عامّ، ...

السؤال الرابع: لماذا أريدُ العمل؟

رقم	الفقرة	مهم جداً	مهم	غير مهم	الأعمال المقترحة
١	لأحصلَ على أكبرِ قدرٍ ممكنٍ مِنَ المالِ				التجارة، الاستثمار، البورصة، ...
٢	لمساعدة الآخرين				معلم، طبيب، ممرض، مُرشد اجتماعي، ...
٣	لأمارسَ هواياتي				لاعب رياضي، رسّام، نحات، مُمثل، مُرشد سياحي، حرّفي، ...
٤	لأصلَ إلى منصبٍ عالٍ في الدولة				محام، خبيرٌ بالشؤون السياسية، خبيرٌ بالشؤون الاجتماعية، ...

السؤال الخامس: اكتبِ أسماء الأعمال التي رَسَمْتَ حولها دائرةً في أثناءِ إجابتك عن الأسئلة.

السؤال السادس: من وُجْهَةٍ نظرك، ما أفضلُ ثلاثة أعمالٍ مناسبةٍ لك؟



النشاط (٢): تعرف على عملك

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط في تحديد العمل الذي يناسبك.

التعليمات

- عدّ إلى مجموعتك في النشاط (١) السابق، ثمّ حدّد بالتعاون مع زملائك أسماء ثلاثة أعمال مناسبة لكم.
- تناقش المجموعة صفات الشخص المناسب لكل عمل من الأعمال الثلاثة، ثمّ تلخصها نُقْطِيًّا على ورقة، ثمّ تناقش مُتطلّبات العمل نفسه من حيث أنّه يتطلّب التزامًا بوقتٍ محدّدٍ للعمل أم لا، ويتطلّب شهادةً علميّةً أم تدريبًا، ويتطلّب المُكوّث في المكتب أم التحرك خارجةً وهكذا. (حاول الإفادة من الفقرات المتضمنة في ورقة العمل السابقة).
- بعد هذا النقاش، عدّ إلى ورقة الأعمال التي تُناسبك، التي كتبت فيها أعمالك المُفضّلة، وتأمل إن كنت ترغب في إجراء أيّ تعديل عليها بعد عملك على النشاط الثاني.
- والآن، اطلّع على الجمل المكتوبة في الفقرة الآتية، ثمّ ناقش معلّمك بها.

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

- لاحظ أن العالم الآن متغيّر ومتسارع؛ فالعمل الذي تجده مناسبًا لك اليوم قد تتغيّر مُتطلّباته فيصبح غير مناسب لك مُستقبلاً.

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

- اعمل ما تحب؛ لكي تُبدع.

فَكَرَّرَتْ فِي هَذَا الدَّرْسِ بِعَمَلِكَ الْمُسْتَقْبَلِيَّ، فَهَلْ هُوَ مَطْلُوبٌ فِي سَوْقِ الْعَمَلِ؟
ابْحَثِي فِي الْإِنْتَرْنِتِ عَنْ وِظَائِفَ وَأَعْمَالٍ شَاغِرَةٍ مُتَعَلِّقَةٍ بِطَبِيعَةِ الْعَمَلِ الَّتِي تَرِيدِ، ثُمَّ نَاقِشِي أَفْرَادَ
أَسْرَتِكَ فِي مَا تَوَصَّلْتِ إِلَيْهِ مِنْ نَتَائِجٍ.

تَذَكَّرِي

- حاولي دائماً المطابقة بين العمل الذي تختاره لنفسك وما تملك من قدرات ورغبات وقيم.
- لاحظي 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.



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) صل في ما يأتي بخط بين العمل وإحدى خصائص عامله:

العمل	خصائص العامل
مستشارٍ سياسيٍ	دافعي للعمل هو مساعدة الآخرين
طبيبٍ	أميل للعمل وحدي بعيداً عن الناس
تجهيزُ العدساتِ والنظاراتِ الطبيّة	أميل للعمل فيه منافسة مع الآخرين
وسيطٌ ماليٌ	دافعي للعمل أن أصل لمنصب عالٍ في الدولة

٣) هل تجد نفسك في وظيفة معينة أم في عملٍ حرٍّ؟ اكتب فقرة لا تزيد على خمسة أسطرٍ تُبيِّن فيها سبب اختيارك.

الدرس الرابع مهارة الاتصال



أُتِيحتْ لَكَ فِي الدرسِ السَّابِقِ فِرْصَةٌ اكْتِشافِ ذَاتِكَ وشَخْصِيَّتِكَ ورَغْبَاتِكَ ومُيولِكَ، كما تَهَيَّأتْ لَكَ فِرْصَةٌ تَعْرِفَ مَدَى مِلاءَمَتِها لِمِتَطَلِّباتِ وظيفَةِ أَحلامِكَ أو عَمَلِكَ الخَاصِّ. ولَكِنَّ، كَيْ تَحْصَلَ عَلى العَمَلِ الَّذِي تَرغِبُ فِيهِ فأنْتِ بِحاجَةٍ إلى العَديدِ مِنَ المِهاراتِ، الِتي مِنَ أَهمِّها مِهارَةُ الاتِّصالِ مَعَ الأَخْرينِ، ولَعَلَّ امْتِلاكَكَ مِهارَتِي التَّحَدُّثِ والِاسْتِماعِ يَجْعَلُكَ قَادِرًا عَلى التَّواصُلِ مَعَ الأَخْرينِ، وقَادِرًا عَلى إقْناعِهِمْ بِما تَمْلِكُهُ مِنَ قِدراتِ تَجْعَلُكَ المُوَهَّلَ الأوَّلَ لِنيلِ مِكانِكَ فِي سِوقِ العَمَلِ.

وعَليه، فَسَتَعْرِفُ فِي هَذا الدرسِ مِهارَةَ الاتِّصالِ، وتَعَلَّمْ أَهمِّيَّتَها؛ كَيْ تَصِبَحَ مُوَهَّلًا لِمَعْرِفَةِ ما يَلْزِمُكَ لِلتَّواصُلِ مَعَ الأَخْرينِ عَلى نِحوِّ جَيِّدٍ.

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.

النشاطُ (٢): عناصرُ عمليةِ الاتصال



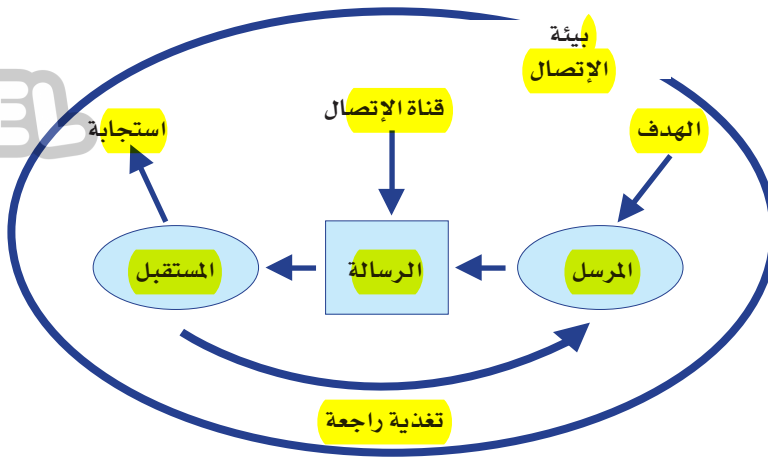
الهدفُ:

سيساعدك هذا النشاط على تعريفِ عناصرِ عمليةِ الاتّصال.

التعليماتُ

- ستعملُ ضمنَ مجموعة.
- تأمّلُ عناصرَ عمليةِ الاتّصالِ المُبيّنةِ في الشّكلِ (١-٢): عناصرِ عمليةِ الاتّصالِ، ثمَّ حدّدْ مَعِ مجموعتِكَ هذهِ العناصرِ.

عناصرُ عمليةِ الاتصال:



الشكل (١-٢): عناصر عملية الاتصال

- فكر مع مجموعتك، ماذا لو كان هناك تشويش في بيئة الاتصال؟ ماذا سيحدث للمرسل والرسالة والمستقبل؟ تطرح 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 (الحر، البرد، العطش، الجوع، المرض، ...)
- (٣) تشويش لفظي: مرتبط بمعاني الكلمات ودلالاتها؛ إذ قد تكون الكلمات غير مفهومة أو تحتمل أكثر من معنى.
- (٤) تشويش بيئي: مرتبط بالمحيط 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 مهاري التحدث والاستماع.

التعليمات

- ستعملون 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 تعرفٍ مهاراتِ التحدّثِ والاستماع.

التعليمات

- سَتُوزَعُونَ على مجموعتين، إحداهما ستعملُ على تحديدِ مهاراتِ التحدّثِ، والأخرى مهاراتِ الاستماع، بحيثُ تناقشُ المجموعةُ الأولى مهاراتِ التحدّثِ ثمَّ تلخّصها على ورقةٍ خارجية، أمّا المجموعةُ الثانيةُ فتلخّص مهاراتِ الاستماع.
- تستبدلُ المجموعتانِ الورقتين، ثمَّ تضيفُ عليهما كلُّ منهما مهاراتٍ أخرى لم تذكرها المجموعةُ الثانية، وَمِنْ ثَمَّ تُعادُ كلُّ ورقةٍ إلى مجموعتها الأولى كَيْ تَطَّلَعَ على ما أُضيفَ إليها.



مهاراتُ التحدُّث:

A large yellow rectangular area with ten horizontal dashed lines, intended for writing practice.

نشاط بيتي

تؤثّر كلماتُ المتحدّثِ وتعاييرُ وجههِ ونبرةُ صَوْتِهِ في إيصالِ الرّسالةِ إلى المُستقبِلِ.
أجرِ بحثًا بوساطةِ الإنترنتِ، ثمّ رتّبْ تصاعديًّا درجةَ قوّةِ هذهِ المؤثراتِ مِنْ حيثُ فعاليتها في إيصالِ الرّسالةِ إلى المُستقبِلِ. (ناقشْ أفرادَ أُسرتِكَ في ذلك)

تَذَكَّرُ

• **الاتصال:** هُوَ عملية نقل الرسائل وتفسيرها بين شخصين أو أكثر، على نحو يحقق الهدف المنشود.

• **للاتصال شكلان رئيسان، هما:**

(١) **الاتصال اللفظي:** وهُوَ نقل الأفكار والمعاني إلى الآخرين بوساطة الكلمات والرموز والألفاظ، سواءً أَمَنطوقة كانت أم مكتوبة.

(٢) **الاتصال غير اللفظي:** وهُوَ نقل الأفكار والمعاني إلى الآخرين عن طريق إيماءات الجسد والإشارات.

• تشير الأبحاث والدراسات إلى أن الاتصال غير اللفظي أقوى من نظيره اللفظي في إيصال المعاني والأفكار المراد إيصالها.

• **عناصر عملية الاتصال:**

(١) **المُرسل:** هُوَ مَنْ يرسل الرسالة.

(٢) **الرسالة:** ما يريد المرسل إيصاله إلى المستقبل من معلومات أو آراء أو أفكار أو اتجاهات أو مشاعر.

(٣) **قناة الاتصال:** هي الوسيلة التي تمر خلالها الرسالة من المرسل إلى المستقبل، وتتمثل في قنوات حواس الإنسان الرئيسية (السمع، والبصر، والشعور/ الإحساس)، والوسائل التقليدية والحديثة المتاحة أمام المرسل، من مثل: الهاتف، والبريد، والتلفاز، والإنترنت، و... .

(٤) **المستقبل:** مَنْ يستقبل الرسالة ويفك رموزها ويفهمها.

(٥) **التغذية الراجعة:** استجابة المستقبل للرسالة، وردّه عليها. وهنا يصبح المستقبل مُرسلاً والمرسل مُستقبلاً.

(٦) **بيئة الاتصال:** هي البيئة التي تحدث فيها عملية الاتصال، ويجب أن تكون خالية من التشويش كي تصل الرسالة إلى المستقبل كما يريد المرسل.



تَذَكَّرْ

• أهمية التحدّث:



- (١) هُوَ وَسِيلَةٌ الْبَشَرِ فِي التَّخاطَبِ قَبْلَ الْقِرَاءَةِ وَالْكِتَابَةِ.
- (٢) هُوَ وَسِيلَةٌ الْإِقْناعِ وَالْإفْهَامِ بَيْنَ الْمُتَحَدِّثِ وَالْمُسْتَمْعِ.
- (٣) هُوَ وَسِيلَةٌ لِتَعْبِيرِ الْفَرْدِ عَنِّ مَشاعِرِهِ وَفَرِحِهِ وَأَمَلِهِ.
- (٤) هُوَ وَسِيلَةٌ مَهْمَةٌ فِي عَمَلِيَّةِ التَّعَلُّمِ؛ فَبِهِ نَتَحاورُ وَنَتناقشُ وَنَتَعَلَّمُ.
- (٥) هُوَ وَسِيلَةٌ لِلْعِيشِ فِي الْحَيَاةِ؛ فَبِهِ نَشْتري وَنَبِيعُ، وَبِهِ نُنَجِّزُ مَعاملاتِنَا مَعَ النَّاسِ فِي الْحَيَاةِ.

• مهارات التحدّث:

- (١) قُدْرَةُ الْمُتَحَدِّثِ عَلَى نَطْقِ الْحُرُوفِ مِنْ مَخارجِهَا الصَّحِيحَةِ، بَحَيْثُ تَكُونُ وَاضِحَةً لِلْمُسْتَمْعِ.
- (٢) سَرْدُ الْمُتَحَدِّثِ الْكَلَامَ وَتَرْتِيبُهُ عَلَى نَحْوِ صَحِيحٍ، بَحَيْثُ يَحَقِّقُ الْهَدَفَ الَّذِي يَرْمِي إِلَيْهِ.
- (٣) سَيْطَرَةُ الْمُتَحَدِّثِ التَّامَّةِ عَلَى كُلِّ ما يَقولُهُ، خَاصَّةً فِي ما يَتعلقُ بِتَمَامِ الْمَعْنَى.
- (٤) إِجَادَةُ الْمُتَحَدِّثِ فَنِّ الْإِلْقَاءِ، بما يَتضمَّنُ مِنْ تَنْوِيعِ فِي نَبْرَةِ الصَّوْتِ.
- (٥) مِراعاةُ الْمُتَحَدِّثِ حَالَةِ الْمُسْتَقْبِلِينَ وَقُدْرَاتِهِمْ، وَتِلاوَمُهُ مَعَهُمْ مِنْ حَيْثُ السَّرْعَةُ وَالْبَطْءُ وَإِعادَةُ الصِّيَاغَةِ.
- (٦) قُدْرَةُ الْمُتَحَدِّثِ عَلَى اسْتِخدامِ الْوَقْفَةِ الْمُناسِبَةِ وَالْحَرَكَاتِ الْجَسَدِيَّةِ الدَّالَّةِ وَالْوَسائِلِ الْمُساعِدَةِ؛ مِنْ مِثْلِ الْعَرَضِ التَّقْدِيميِّ أَوِ الصَّوْرَةِ الْمُعبِّرَةِ أَوْ ...
- (٧) اسْتِخدامُ الْمُتَحَدِّثِ الْكَلِماتِ الْمُناسِبَةِ الَّتِي تَعْبِّرُ عَنِ الْأَفْكارِ بِوَضوحٍ وَدَقَّةٍ.
- (٨) قُدْرَةُ الْمُتَحَدِّثِ عَلَى الاسْتِشْهادِ، وَالتَّدْلِيلِ عَلَى ما يَقولُ.
- (٩) قُدْرَةُ الْمُتَحَدِّثِ عَلَى اخْتِيارِ الْمَحتوى وَتَنْظيمِ الْأَفْكارِ فِي الْمَوْقِفِ الَّذِي يَتَحَدَّثُ عَنْهُ.
- (١٠) قُدْرَةُ الْمُتَحَدِّثِ عَلَى طَرِحِ الْأَسْئَلَةِ بِأَنْواعِها الْمُخْتَلِفةِ.

• أهمية الاستماع:

- (١) هُوَ مَنْ يَتَصَدَّرُ تَعَلَّمَ فَنَوْنِ اللُّغَةِ العَرَبِيَّةِ؛ إِذْ تَبْدَأُ بِالاسْتِمَاعِ، ثُمَّ التَّحَدُّثِ، يَلِيهَا القِرَاءَةُ، فَالكَتَابَةُ.
- (٢) الاسْتِمَاعُ وَسِيلَةٌ تَعْرِفُ مَا يَرِيدُهُ الْمُتَكَلِّمُ بِدَقَّةٍ.
- (٣) الاسْتِمَاعُ يَشْجَعُ الْمُتَحَدِّثَ عَلَى مَوَاصِلَةِ كَلَامِهِ.
- (٤) الاسْتِمَاعُ لِلْمُتَحَدِّثِ يُشْعِرُهُ بِالاحْتِرَامِ، وَيَزِيدُ ثِقَتَهُ بِنَفْسِهِ، وَيُطْمِئِنُّهُ إِلَى أَنَّ الْآخَرَ يَهْتَمُّ بِمَا يَقُولُ وَيُقَدِّرُهُ.
- (٥) قَدَّمَ اللهُ تَعَالَى حَاسَّةَ السَّمْعِ عَلَى بَاقِي الْحَوَاسِّ فِي أَكْثَرِ مَوَاضِعِ فِي الْقُرْآنِ الْكَرِيمِ، مِنْ مِثْلِ قَوْلِهِ عَزَّ وَجَلَّ: "إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا". (سورة الإسراء: الآية ٣٦)

• مهارات الاستماع:

- (١) إِيقَافُ المُسْتَمِعِ الكَلَامَ عِنْدَ بَدْءِ الطَّرْفِ الْآخِرِ بِالحَدِيثِ، وَالإِيمَاءُ إِلَيْهِ بِرَغْبَتِكَ فِي الاسْتِمَاعِ لِمَا يَقُولُ.
- (٢) نَظَرُ المُسْتَمِعِ فِي عَيْنِي المُتَحَدِّثِ.
- (٣) إِظْهَارُ المُسْتَمِعِ الإِهْتِمَامَ بِمَا يَقُولُهُ المُتَحَدِّثُ، مُسْتَعِينًا بِطَرَائِقَ مِنْ مِثْلِ قَوْلِهِ: نَعَمْ، أَوْ بِالإِيمَاءِ إِلَيْهِ بِرَأْسِهِ.
- (٤) مِيلُ المُسْتَمِعِ بِاتِّجَاهِ المُتَحَدِّثِ، إِذَا كَانَ الطَّرْفَانِ مُتَقَابِلَيْنِ.
- (٥) طَرْحُ المُسْتَمِعِ عَلَى المُتَحَدِّثِ أَسْئَلَةً تَتَعَلَّقُ بِالمَوْضُوعِ.
- (٦) عَدَمُ مَقَاطَعَةِ المُسْتَمِعِ المُتَحَدِّثَ قَدْرَ الاسْتِطَاعَةِ.
- (٧) عَدَمُ ابْتِعَادِ المُسْتَمِعِ عَنِ الحَدِيثِ الَّذِي يَطْرَحُهُ المُتَحَدِّثُ حَتَّى يَنْتَهِيَ مِنْهُ.
- (٨) اسْتِخْدَامُ المُسْتَمِعِ الكَلِمَاتِ الَّتِي اسْتِخْدَمَهَا المُتَحَدِّثُ، وَالأَسْئَلَةَ الَّتِي طَرَحَهَا فِي أَثْنَاءِ حَدِيثِهِ.
- (٩) مُشَارَكَةُ المُسْتَمِعِ المُتَحَدِّثَ مَشَاعِرَهُ، بِحَيْثُ يَضْحَكُ -مِثْلًا- إِذَا ضَحِكَ.



أسئلة الدرس

(١) عرف عملية الاتصال.

(٢) صل بخط بين عنصر الاتصال وتعريفه فيما يأتي:

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

(٣) دخلت فرح إلى مكتبها، الذي تشاركها به ثلاث زميلات أخريات. حَيَّتَهُنَّ، فابتسمت زميلتان منهما وردتا التحية على نحو حسن، بينما كانت ردة فعل زميلتها وفاء مختلفة؛ إذ نظرت إليها وهي شاحبة الوجه وردت عليها بصوت منخفض. غضبت فرح، وخرجت من المكتب غاضبة. إذا علمت أن وفاء فعلت ذلك لأنها كانت مريضة في ذلك اليوم وليس لأسباب أخرى، فما نوع التشويش الذي حصل، بحيث إنه أدى إلى أن تفهم فرح رد وفاء بطريقة خطأ؟ وهل تؤيد ردة 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، فسيركز درس اليوم على دورها في إيجاد فرص العمل، وابتكار طرائق جديدة لكسب المال. ولتوضيح ذلك، نفذ 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؟، واقرأ التعليمات، ثم أجب عن الأسئلة الواردة فيها. (ضمن الوقت الذي يحدده المعلم)

ورقة العمل (١-٢): 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 وطرأئ كسب المال؟ وضح ذلك.
- اذكر أمثلة أسهمت فيها التكنولوجيا في إيجاد فرص عملٍ أو طرائقٍ لكسب المال.

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

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

ماذا تعلمت؟	ماذا تريد أن تعرف؟	ماذا تعرف؟



النشاط (٢): أثر التكنولوجيا في إيجاد فرص عمل

الهدف:

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

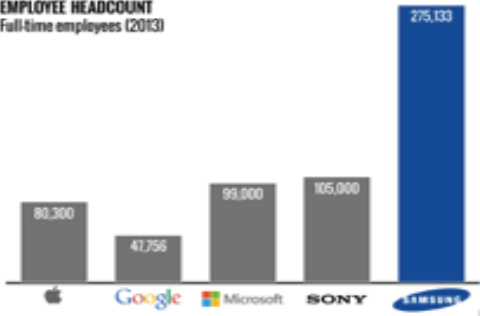
التعليمات

أضف إلى معلوماتك:

نقذ موقع (آرس 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 ١٠٥٠٠٠ موظف.
- (٣) مايكروسوفت ٩٩٠٠٠ موظف.
- (٤) أبل ٨٠٣٠٠ موظف.
- (٥) جوجل ٤٧٧٥٦ موظفًا.

EMPLOYEE HEADCOUNT
Full-time employees (2013)



- ستعمل في إحدى مجموعتين، تتبنى أولاهما وجهة نظر تقول: 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.
- ستجري 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.

الهدف:

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

التعليمات

- ستعمل مع مجموعة من الطلبة.
- تفكر 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.
- تتكرر هذه الخطوة حتى يتسنى لكل مجموعة الاطلاع على عمل المجموعات جميعها.
- يحصل أفراد كل مجموعة على ورقتهم الخاصة، ثم يكتبون فيها الأمثلة التي حصلوا عليها من أفكار زملائهم.



الوظائف التي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات:

Blank writing area with horizontal dashed lines for notes.

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



لَوْ طَلَبَ إِلَيْكَ شِرَاءَ جِهَازِ حَاسُوبٍ بِمَوَاصِفَاتٍ مُعَيَّنَةٍ، فَمَا الطَّرِيقَةُ الَّتِي سَتُمَكِّنُكَ مِنْ تَعَرُّفِ
الأنواعِ المتوفرةِ والأسعارِ المتاحة؟ هل سَتَذْهَبُ إِلَى أَمَاكِنَ مُعَيَّنَةٍ؟ وَهَلْ يُمْكِنُ لَكَ أَنْ تَسْتَعِينَ بِأَدَوَاتِ
التَّكْنُولُوجِيَا؟ فَكَّرْ فِي إِجَابَتِكَ، ثُمَّ اسْأَلْ أَحَدَ أَفْرَادِ أُسْرَتِكَ عَنِ الطَّرِيقَةِ الَّتِي كَانُوا يَتَّبِعُونَهَا قَبْلَ
عَشْرِ سِنَوَاتٍ.

تَذَكَّرْ

- كَانَ لِلتَّطَوُّرِ التَّكْنُولُوجِيِّ أَثَرٌ فِي التَّقْلِيلِ مِنْ بَعْضِ فُرُصِ الْعَمَلِ، فَمَثَلًا؛ اسْتُغْنِيَ عَنْ
عَدَدٍ مِنْ عَمَّالِ الرَّيِّ فِي مَزَارِعَ كَبِيرَةٍ بِسَبَبِ اعْتِمَادِ التَّحْكُمِ فِي الرَّيِّ عَلَى وَسَائِلِ
تَكْنُولُوجِيَّةٍ، وَلَكِنَّ التَّكْنُولُوجِيَا أَوْجَدَتْ فِي الْوَقْتِ نَفْسِهِ الْكَثِيرَ مِنْ فُرُصِ الْعَمَلِ
الْجَدِيدَةِ، مِنْ مَثَلِ: تَصْمِيمِ مَوَاقِعِ الْإِنْتَرْنِتِ، وَالْبَرْمَجَةِ، وَإِدْخَالِ الْبَيَانَاتِ، وَصِيَانَةِ
الْحَوَاسِبِ وَالْهَوَاتِفِ النَّقَّالَةِ، ...، وَمِمَّا يَدُلُّ عَلَى ذَلِكَ أَعْدَادُ الْمَوْضُفِينَ الْكَبِيرَةِ فِي
شَرَكَاتٍ مِنْ مَثَلِ: سَامْسُونِجٍ، وَسُونِي، وَأَبِل، وَمَايْكروسُوفْتِ، وَجُوجِلِ، فَضْلًا عَنْ
شَرَكَاتِ الْحَاسُوبِ وَالْهَوَاتِفِ النَّقَّالَةِ وَغَيْرِهَا.

- الْوِظَائِفُ الْمَقْتَرَحَةُ فِي مَجَالِ تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ وَالْإِتِّصَالَاتِ:

مُبْرَمِجٍ، مُطَوِّرِ تَطْبِيقَاتٍ، مُهَنْدِسِ بَرْمَجِيَّاتٍ، مَدِيرِ بَرَامِجِ
تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ، مَشْتَرِيَّاتِ تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ
وَالْإِتِّصَالَاتِ، إِدَارَةَ تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ وَالْإِتِّصَالَاتِ، مَدِيرِ
خِدْمَةِ تَكْنُولُوجِيَا الْمَعْلُومَاتِ، إِدَارَةَ تَكْنُولُوجِيَا الْأَعْمَالِ، مَدِيرِ
إِتِّصَالَاتٍ، مُصَمِّمِ رَسُومِ بَيَانِيَّةٍ، مَنْشِئِ مَوَاقِعِ الْإِكْتِرُونِيَّةِ
وَمَدُونَاتٍ، نَاشِرِ الْإِكْتِرُونِيِّ، مُسْتَمْتِرٍ فِي الْأَعْمَالِ التَّجَارِيَّةِ
الْإِكْتِرُونِيَّةِ، مَدِيرِ تِجَارَةِ الْإِكْتِرُونِيَّةِ.

(١) كيف تسهمُ تكنولوجيا المعلوماتِ والاتصالاتِ في إيجادِ فرصِ عملٍ؟

(٢) اذكرُ ثلاثة أمثلةٍ على أعمالٍ تعتمدُ على تكنولوجيا المعلوماتِ والاتصالاتِ.

(٣) لما كانت سارةُ ترغبُ في شراءِ سيارةٍ من نوعٍ مُعيّن، فقد ذهبتُ إلى معارضِ سياراتٍ عدّةٍ بُغيةً الاستفسارِ عن سعرِها، ففوجئتُ بتباينِ تلكِ الأسعارِ من معرضٍ لآخرٍ على نحوٍ ملحوظٍ. ناقشْ وزملاءكُ طريقةً لمساعدةِ سارةٍ في الحصولِ على أقلِّ سعرٍ ممكنٍ باستخدامِ التكنولوجيا.

أَسْئَلَةُ الْوَحْدَةِ

(١) عرف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

العمل: _____

الوظيفة: _____

العمل الحرّ: _____

العمل التطوعي: _____

الاتّصال: _____

(٢) كيف تختارُ عملك المُستقبلي.

(٣) ما الفرقُ بين الأعمالِ المأجورةِ والأعمالِ غيرِ المأجورة؟ وما الهدفُ الأساسيُّ من كلِّ منهما؟

٥) اكْمَلِ الْفُرَاغَ فِي مَا يَأْتِي:

أ - التَّشْوِيشُ هُوَ التَّشْوِيشُ الْمَرْتَبُطُ بِالْمَحِيطِ الَّذِي تَتِمُّ فِيهِ عَمَلِيَّةُ الْاِتِّصَالِ.

ب - هُوَ الْمَبْلُغُ الَّذِي يَتَقَاضَاهُ الْفَرْدُ مُقَابِلَ اَدَائِهِ عَمَلًا مَا، سِوَاءَ اَوْظِيفَةِ ثَابِتَةٍ
كَانَ اَمَّ عَمَلًا حُرًّا.

ج - هُوَ الْمَبْلُغُ الَّذِي يَتَقَاضَاهُ الْعَامِلُ فِي وَظِيفَةٍ ثَابِتَةٍ مُقَابِلَ عَمَلِهِ.

د - قَدْ يَكُونُ التَّطَوُّعُ بِـ اَوْ بِـ اَوْ بِـ

٦) بَرَأْيِكَ، مَا اَهْمِيَّةُ تَحْدِيدِ الطَّالِبِ عَمَلَهُ الْمُسْتَقْبَلِيَّ ضَمْنَ اِمْكَانَاتِهِ وَقُدْرَاتِهِ، وَمَا اَثْرُ ذَلِكَ فِي
تَحْدِيدِ مَسَارِهِ التَّعْلِيمِيِّ.

إدارة الأموال



- عندما تشتري ساعة، هل تتساءل لماذا تُباع بهذا السعر تحديداً؟
- ما أفضل طريقة للدفع؟
- كيف توازن بين دخلك وإنفاقك؟

يُعدُّ توفُّرُ أسواقِ لبيعِ السِّلَعِ والبضائعِ وشرائها مِنَ الأمورِ المُهمَّةِ والأساسيةِ في حياةِ المجتمعات. وللأسواقِ شأنٌ كبيرٌ منذُ القَدَمِ؛ إذ كانَ للعربِ قَبْلَ الإسلامِ أسواقٌ في الجاهليَّةِ، مِنْ مِثْلِ: مَجَنَّةَ، وَذِي المَجازِ، وَعُكَاظِ، والمِربَدِ، فَلَمَّا بعثَ اللهُ تَعَالَى مُحَمَّدًا، صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قاطَعَ المسلمونَ تلكَ الأسواقِ، فَأَنْزَلَ اللهُ سُبْحانَهُ: "لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضلاً مِنْ رَبِّكُمْ" (سورة البقرة، الآية ١٩٨)؛ وَبِذا أباَحَ اللهُ عَزَّ وَجَلَّ لَهُمْ دُخولَ الأسواقِ، واتَّخَذَها مَكاناً يُتاجِرُونَ فِيهِ بَيعاً وشِراءً. وفي هذا السِّياقِ، فَقدَ حَظِيَّتِ الأسواقُ باهتِمامِ النَّبِيِّ، صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؛ إذ كانَ -عِليه الصَّلَاةُ والسَّلَامُ- حَريصاً على مَراقِبَتِها والإِشرافِ عَلَيْها، حَتَّى إِنَّهُ كانَ يَضَعُ لَها الضوابطَ وَيَسُنُّ الأَدابَ والأحكامَ وَيَتَفَقَّدُ أَسعارَها بِنَفسِهِ.

وفي ما يَتَعلَّقُ بِعَمليَّةِ البَيعِ والشِّراءِ، فَقدَ تَطَوَّرَتِ على مَرِّ الزَّمانِ، حَتَّى أَصبَحَ لَها طَرائقُ مُختلِفَةٌ مِنَ العَرضِ والدَّفْعِ... . ولَمَّا كانَ لا بُدَّ لِلإنسانِ مِنَ إنفاقِ نَقودِهِ على نَحوِ صَحيحٍ، فَإِنَّهُ يَنبَغي لهُ بِدايَةً تَعَرُّفُ خُطواتِ التَّسَوُّقِ الرَّئيسِيةِ، ثُمَّ وَضَعُ خُطَّةٍ مالِيةٍ شَخصِيةٍ، مِمَّا يَسانِدُها على صَرفِ أُموالِهِ بِحِكمةِ.

يَتَوَقَّعُ مِنَ الطالِبِ بَعدَ دَراسَةِ هَذِهِ الوَحدَةِ أَنْ يَكونَ قادِراً على:

- تَعَرُّفِ مَفهومي العَرضِ والطلبِ.
- تحَديدِ العَلاقَةِ بَينَ العَرضِ والطلبِ والتَّسعيرِ.
- تَعَرُّفِ عَمليَّتَي البَيعِ والشِّراءِ.
- تَعَرُّفِ الفَرقِ بَينَ الدَّخْلِ والقَدرةِ الشِرائِيةِ.
- وَضَعِ خُطَّةٍ شَخصِيةٍ بِاسْتِخدامِ التَّخْطِيطِ المَاليِّ.
- اسْتِنتاجِ أَهميَّةِ التَّخْطِيطِ المَاليِّ في حَياتِهِ.
- تَمييزِ طَرائقِ الدَّفْعِ المُختلِفَةِ.

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 منتجوها بيعها بجميع الأسعار الممكنة. فتنافوت 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.

ستتعرف من خلال الدرس على مفهومي الطلب والعرض وربطهما بالتسعير، من خلال تنفيذ الأنشطة الآتية:



النشاط (١): العرض والطلب

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعريف مفهومي العرض والطلب.

التعليمات:

- سيعرض أمامكم المعلم حجارة أو (قصاصات من الورق) وأقلام.
- إذا عرض المعلم عليك الحجارة، فهل ستختارها؟
- إذا عرض الأقلام، فهل ستختارها؟
- ماذا تفعل كي تحصل على الأقلام؟
- هل تتوقع أن هناك عددًا كبيرًا من زملائك يرغبون في الحصول على الأقلام؟
- ما العامل الذي يحدد إمكانية حصولك على حجر أو قلم؟
- هناك خمسة أقلام فقط، هل ترغب في الحصول عليها؟
- استنتج تعريف مفهومي العرض والطلب.

تعريف العرض:

تعريف الطلب:

- املأ العمود الأخير من الجدول (٢-١) بعبارات (يزداد الطلب، ينخفض الطلب، يزداد العرض، ينخفض العرض) حسب الموقف المتضمن في العمود الأول.

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

الجدول (٢-١): جدول العرض والطلب

- سَمِّ بعضَ السِّلَعِ التي عليها طلبٌ مرتفع؟ ما سِعْرُها؟

- سَمِّ بعضَ السِّلَعِ التي عليها طلبٌ منخفض؟ ما سِعْرُها؟

أمثلة على أنواع الطلب:

• الطلب الفردي:

يبين الجدول (٢-٢) عدد الدفاتر التي يريد وليد ذو الخمسة عشر عامًا شراءها، كما يوضح أسعارها المتفاوتة. إذا كان سعر الدفتر سبعة دنانير فلن يرغب وليد في شرائه، أما إذا كان سعره أربعة دنانير فإنه قد يرغب في شراء دفتر واحد. لاحظ أنه إذا كان سعر الدفتر دينارًا واحدًا، فسيغرب وليد في شراء خمسة دفاتر.

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

الجدول (٢-٢)

• طلب السوق:

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

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

الجدول (٣-٢)

فكر



في مباراة لكرة القدم بين مدرستك ومدرسة مجاورة، طُلب من بعض التلاميذ أن يقوموا ببيع الفشار للمشاهدين. علما 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 والطلب على كل حالة.

الحالة	الطلب	العرض	السعر
لدى صديقك (١٠٠) فرشاة أسنان، يرغب في بيعها لزملائه في الصف، وعددهم (٣٠)			
ما إن انتهى السباق وكان الجو حاراً، حتى ذهبت إلى أقرب متجر واشتريت زجاجتي ماء.			
لعبة 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 (٣) مراكز فقط في المدينة.			

الجدول (٢-٤)

تَذَكَّرُ

- العرضُ: مقدارُ ما يتوفَّرُ منَ سلعةٍ ما.
- الطلبُ: مقدارُ ما يطلبُ المُستهلكُ منَ سلعةٍ ما.
- طلبٌ مرتفعٌ (عددٌ كبيرٌ منَ النَّاسِ يرغبونَ في الحصولِ عليه).
- عرضٌ منخفضٌ (الكميَّةُ المتوفِّرةُ قليلةٌ)، ممَّا يؤدي إلى ارتفاعِ السَّعرِ.
- طلبٌ منخفضٌ (عددٌ قليلٌ منَ النَّاسِ يرغبُ في الحصولِ عليه).
- عرضٌ مرتفعٌ (الكميَّةُ المتوفِّرةُ كبيرةٌ)، ممَّا يؤدي إلى انخفاضِ السَّعرِ.



(١) عرّف كلاً من: العرض، الطلب.

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

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

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

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

ج - عندما تكون الكمية المتوفرة من سلعة ما قليلة

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

الدرس الثاني الاستهلاك المسؤول

تُعَرَّفُ التَّجَارَةُ بِأَنَّهَا الحُصُولُ عَلَى المَالِ بِالمَبَادِلَةِ، وَتَكُونُ المَبَادِلَةُ فِي السَّلْعِ أَوْ الخِدْمَاتِ بِشِرَاءِ بَضَاعَةٍ بِسَعَرٍ مُعَيَّنٍ ثُمَّ بِيْعِهَا بِسَعَرٍ أَعْلَى بَغْيَةَ تحْقِيقِ الرِّبْحِ. وَالتَّجَارَةُ فِي الإِسْلَامِ وَسِيلَةٌ مِنْ وَسَائِلِ الكَسْبِ المَشْرُوعِ، حَتَّى إِنَّ رَسولَ اللّهِ -صَلَّى اللّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- كَانَ تاجِرًا، كَمَا كَانَ بَعْضُ العَشْرَةِ المُبَشِّرِينَ بِالجَنَّةِ تِجَارًا، وَهُمْ: أَبُو بَكْرٍ الصِّدِّيقُ، وَعَمْرُ بْنُ الخَطَّابِ، وَعِثْمَانُ بْنُ عَفَّانَ، وَالزُّبَيْرُ بْنُ العَوَّامِ، وَعَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَوْفٍ. بِنَاءً عَلَى مَا سَلَفَ، فَسَيَتَعَرَّفُ الطَّالِبُ فِي هَذَا الدَّرْسِ عَمَلِيَّتِي البَيْعِ وَالشِّرَاءِ، وَعِلَاقَتَهُمَا بِمَفْهُومِ القُدْرَةِ الشِّرَائِيَّةِ وَالدَّخْلِ مِنْ خِلالِ تَنْفِيذِ الأَنْشِطَةِ الآتِيَةِ.

النشاط (١): البَيْعُ وَالشِّرَاءُ

الهدف:

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

التعليمات:

- ستعملُ ضمنَ مجموعة.
- تناقشُ كلَّ مجموعةِ الأسئلةِ الآتية :
 - مَنْ تَعُودُ مِلْكِيَّةُ السِّلْعَةِ قَبْلَ شِرَائِهَا مِنَ الْمَتَّجِرِ؟
 - مَنْ يَمْلِكُ السِّلْعَةَ بَعْدَ دَفْعِ ثَمَنِهَا؟
 - كَيْفَ يُدْفَعُ ثَمَنُ السِّلْعَةِ أَوْ الْخِدْمَةِ؟
 - هَلْ لَدَيْكَ الْقُدْرَةُ عَلَى شِرَاءِ كُلِّ حَاجَاتِكَ؟
 - مَا الْعَوَامِلُ الَّتِي تَوَثِّرُ فِي قُدْرَتِكَ عَلَى شِرَاءِ مَا تَرِيدُ؟
- تَضَعُ كُلُّ مَجْمُوعَةٍ تَعْرِيفًا مَقْتَرَحًا لِكُلِّ مِّنَ: الْبَيْعِ، الشِّرَاءِ، الْقُدْرَةِ الشِّرَائِيَّةِ.
- تَعْرِضُ كُلُّ مَجْمُوعَةٍ مَا تَوَصَّلَتْ إِلَيْهِ مِنْ نَتَائِجِ.

البيع:

الشراء:

القدرة الشرائية:

العوامل المؤثرة في قدرة الفرد الشرائية:



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 دينارًا ثمنًا لها. ولما كان يوسف مستهلكًا ذكيًا، 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 والدته يوسف، من خلال إكمال الجدول (٢-٥): قائمة الأسعار.



الشكل (٢-١): قائمة السلع المطلوبة

السعة	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	
السّمك	١ كغم	٦	٤	٦	
البطاطا	٢ كغم	٠,٥	٠,٧٥	٠,٧٥	
الفلّ	١ كغم	١	٠,٧٥	٠,٧٥	
الجزر	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	
السكّر	١ كغم	٠,٥٠	٠,٣٥	٠,٤٠	
الطحين	٢ كغم	٠,٥٠	٠,٢٥	٠,٣٥	
البيض	طبّق واحد	٣	٣,٢٥	٣,١٥	

سعر الوحدة الواحدة بالدينار لدى المتجر

الجدول (٢-٥): قائمة الأسعار

أنت متسوق ذكي، فانتبه للآتي:

- يشيع في هذه الآونة استخدام كثير من المنتجات أساليباً جاذبة في إعلاناتها، يقع ضحيتها العديد من المتسوقين؛ إذ يشترون منتجاً ما فقط لأنهم أحبوا الإعلان وليس لحاجتهم إليه، فضلاً عن أنهم قد لا يجدونه كما صوّره الإعلان، فتضيع نقودهم التي بذلوا جهداً في جمعها هباءاً!



• 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 مناسباً من حيث إنه يشكل فرصة للشراء؛ فلا فرق بين ٤٩,٩٠ ديناراً و ٥٠ ديناراً.



• فرصة لا تعوض! اشتر الآن قبل أن تندم!

يكون الكثير من قرارات الشراء لحظياً؛ أي أنه لا توجد خطة أو تفكير مسبق لشراء منتج ما، كما أن كثيراً من البائعين يبهرونك بعبارات تشعر وأنت تقرأها أن شيئاً مهماً سيفوتك في حال عدم الشراء. فانتبه، وأسأل نفسك: هل أنا في حاجة إلى هذا المنتج؟

• اشترى اثنين واحصل على واحدة مجاناً!!



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

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

- اسأل والديك عن الأماكن التي يشتريان منها الأشياء اللازمة للبيت، والطرائق التي يستخدمانها 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 غلاء الأسعار يؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية له.



(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 ستُهدِيها له ليحصل على أقل الأسعار؟
