

تطوير الشباب – برنامج "هيلا"
أسس وتعاليم إستكمالية

مرشد للمعلم في "التربية المالية"

برنامج تعليمي لمسار شهادة 9 - 10 سنوات تعليمية

مخططي البرنامج :

وفاء أبو تايه – القسم الاقتصادي

سالي جاب – أدوات علاجية

ركيفت هميري شبيرا

ايلات كاتس

آب 2013

الفهرس

3 أهمية برنامج "التربية المالية"
5 أسس التعليم والتعلم
6 الوحدة الأولى – مقدمة عن التربية المالية, ماذا تعني لنا النقود وتاريخها
12 الوحدة الثانية – أقوال, آراء ومعتقدات متعلقة بالنقود
24 الوحدة الثالثة – مصطلحات في الاقتصاد
35 الوحدة الرابعة – ميزانية شخصية
39 الوحدة الخامسة – التودد مع البنوك
52 الوحدة السادسة – الدعاية
61 الوحدة السابعة – المجمع التجاري (117)
66 الوحدة الثامنة – الاستهلاك الحكيم
76 الوحدة التاسعة – أهمية التوفير
80 الوحدة العاشرة – اتخاذ القرارات
93 الوحدة الحادية عشر – الإجمال

أهمية برنامج "التربية المالية" لمسار 9 - 10 سنوات تعليمية

يقوم الإنسان في المجتمع بتحديد سلم أولوياته واحتياجاته بما يتعلق باستغلال الثروات الطبيعية والنقود حسب أسس ومبادئ معينة.

التربية المالية هي مدى تأثير النقود في مجالات الحياة المتعددة وكيف بالإمكان اتخاذ القرارات التي تتعلق باستعمالها.

النقود هي إحدى المصادر التي تدير العالم من حولنا، ونحن كمستهلكين عصريين يجب علينا إدارة شؤوننا المالية، يجب علينا معالجة الأمور الاقتصادية التي تؤثر على حياتنا الأنية والمستقبلية. التربية المالية مهمة جداً في تهيئة الجيل الصغير للحياة العصرية في المجتمع الذي نعيشه كمواطنين ومستهلكين أذكياء.

نصادف بجميع وسائل الإعلام عدة مصطلحات اقتصادية محلية وعالمية بشكل مكثف مثل: استهلاك، توفير، مصاريف إلخ... وبسبب أهمية هذه المصطلحات رأينا من المهم إدخال التربية المالية في جهاز التعليم، الهدف من ذلك تمكين أبناء الجيل الجديد من التعرف على الحياة الاقتصادية التي نعيشها ومساعدتهم على اتخاذ القرارات المتعلقة باستعمالات النقود، توفيرها وتخطيط ميزانية شخصية.

التربية المالية مهمة لكل أنسأان في جميع المراحل العمرية، كلما تقدم الإنسان في العمر يجب عليه اتخاذ قرارات مالية متعددة ومركبة.

أسس هذا البرنامج حسب استراتيجيات قومية تشجع إلى التربية المالية، إبتداءً من الأطفال، الشباب في مقتبل العمر، الراشدين وحتى أبناء جيل التقاعد. هذه الاستراتيجيات صُممت حسب الرؤيا الإسرائيلية في التربية المالية وحسب الخطوات التي علينا اتخاذها من أجل تحقيق الهدف.

الرؤيا: مجتمع ذو معرفة وأدوات تمكنه من اتخاذ قرارات مالية مهنية.

في هذا البرنامج تفصيل للأهداف المشتقة من الرؤيا وهي: توسيع الآفاق لأهمية التربية المالية، الوصول إلى المعلومات وتقديم الخبرة المالية الأساسية.

البرنامج معد لطلاب مسار 9 - 10 سنوات تعليمية في برنامج "هيللا" وهو مكون من 60 ساعة، 45 ساعة تعليمية و 15 ساعة توسع وتعميق. القسم الإلزامي مكون من 22 درس (كل درس عبارة عن ساعتين) = 44 ساعة ودروس عبارة عن 8 دروس = 16 ساعة.

أهداف برنامج "التربية المالية":

- نشر الموضوع للمعرفة وإدارة النقاش حوله.
- مساعدة الطالب على معرفة افكاره المتعلقة بالنقود.
- تعليم وفهم مصطلحات أساسيه في النقود, تأثير هذه المصطلحات في مجالات الحياة العديدة.
- معنى وأهمية البنك في الحياة: الحساب الجاري, الشيكات, وبطاقات الاعتماد.
- التعرض لموضوع الاستهلاك والدعاية في العالم المتنوع.
- تنمية المهارات والحصول على أدوات للوصول الى استهلاك حكيم.
- تعليم وممارسة كيفية إدارة النقود بشكل صحيح.
- تنمية القدرة للحصول على المعلومات الحيوية والقدرة على بناء سلم أولويات.
- تنمية قيم مثل: المسؤولية الشخصية, المسؤولية الجماعية, تنمية القدرة على الاتصال الشخصي والجماعي, الأصغاء واحترام الرأي الآخر, القدرة على الانخراط بالمجتمع.

التربية المالية تزودنا بالمعلومات, تنمي لدينا الأدوات لكل ما يتعلق بالنقود من أجل تخطيط اقتصادي حكيم.

الفهرس:

الموضوع	عدد الساعات التعليمية	الفعاليات المطلوبة
مقدمة عن التربية المالية, ما هي النقود وتاريخ النقود وأهميتها في العالم	3 ساعات	مقدمة, تعبئة استطلاع, أسئلة, افلام, أغاني.
تطلعات, نُهج, عقائد ومبادئ تتعلق بالنقود	6 ساعات	بيانات, قصص أسطورية, افلام وصور.
مصطلحات في الاقتصاد, الاقتصاد ليست كلمة قاسية	6 ساعات	مصطلحات في مجال الاقتصاد تعتبر من حياتنا اليومية.
ميزانية شخصية	4 ساعات	ما هي الميزانية, تخطيط الميزانية الشخصية, مدخولات ومصروفات.
التودد مع البنك, فتح حساب جاري, استعمال شيكات وبطاقات اعتماد	5 ساعات	مفضل زيارة لأحد البنوك.
سند دفع المعاش	ساعتان	كيفية قراءة سند المعاش (תלוש)
الدعاية والإعلام وتأثيرها	4 ساعات	استعمال الجرائد, مشاهدة دعايات, ما هو تأثير الدعايات علينا.
علم النفس المتعلق بالمجمعات التجارية	ساعتان	مفضل زيارة مجمع تجاري.
الاستهلاك الحكيم, أي مستهلك أنا, التوفير وأهميته	ساعتان	استطلاع وعرض مواقف من الحياة اليومية.
نماذج اتخاذ قرارات وبناء سلم أولويات	8 ساعات	التعرف على نماذج اتخاذ القرارات وتمارين.
تلخيص	ساعتان	فحص الآراء.

أسس التعليم والتعلم

- أن يكون التعليم حيوي وذا صلة بالعالم الخارجي للطلاب في الوقت الأنى.
- تنمية الفضول لدى الطالب, لكل ما يتعلق بالبيئة القريبة والبعيدة.
- عرض المعلومات, البرنامج يهدف الى الوصول الى مصادر معلومات مثل مواقع الأنترنت, جرائد يومية وغيرها.
- إشراك الطلاب في عملية التعلم عن طريق اختيار أمثلة من حياتهم اليومية.
- استيعاب أسئلة الطلاب والتعرف على تجاربهم عن طريق الأصغاء لتساؤلاتهم, تحليل تجارب مروا بها وتشجيع الطلاب للحديث عن مواضيع حيوية يومية.
- تعليم وتعلم بواسطة الاستعانة بوسائل مختلفة, مثل: نصوص مكتوبة, معلومات من الجرائد, الاستعانة بالأنترنت وتنسيق مسارات تعليمية خارج غرفة الصف.
- تنمية مهارات كأدوات لاتخاذ القرارات والتعرف على البنك.
- فعاليات تؤدي لتنمية القيم, مثل: احترام وتقبل رأي الآخر, عرض مشاكل ومحاولة إيجاد حلول حيوية.

الوحدة الأولى :

مقدمة عن التربية المالية, ماذا تعني لنا النقود وتاريخها

مدة التعليم: 3 ساعات.

الأهداف:

1. خلق محفزات وحب استطلاع حول الموضوع.
2. التعرف على فحوى البرنامج.
3. مصطلحات حول موضوع "تاريخ النقود".

مبنى الوحدة:

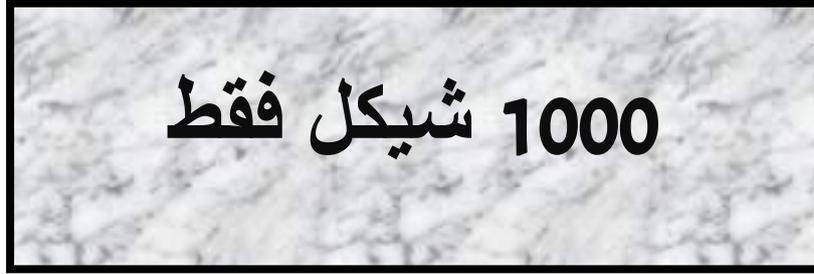
- فعالية أولية: لو كنت تملك 1000 ش ماذا ستفعل بها ؟
- كتابة كلمة نقود في مركز اللوح وبناء شمس من المصطلحات حولها.
- التوجه للطلاب بسؤال: ما هي التساؤلات التي تهمني بموضوع تاريخ النقود.
- حقائق مهمة عن تاريخ النقود.
- ماذا سنتعلم في البرنامج.
- نقاش حول النقود في العالم.

فعالية 1 : لو كان لديك 1000 ش ماذا ستفعل ؟

المعلم: بعد أن يقوم الطلاب بالإجابة على هذا السؤال على ورق, يقوم المعلم بجمع الأوراق والاحتفاظ بها للدرس الأخير, حيث يقوم بعرض نفس السؤال مرة أخرى في الدرس ما قبل الأخير ويقوم بمقارنة إجابات الطلاب عن نفس السؤال.

توسع الفعالية 1 :

المعلم للطلاب: تخيلوا أن لكل واحد منكم يوجد 1000 ش, كل واحد يحدد ماذا سيفعل بها ؟ عن طريق الكتابة.



يقوم المعلم بجمع الأوراق من الطلاب والاحتفاظ بها حتى الدرس الأخير, في بداية الدرس الأخير يقوم المعلم بعرض نفس السؤال على الطلاب, يجمع الأوراق ومن ثم يقوم بمقارنة أجوبة الطلاب في الدرس الأول والأخير, هل هناك تغيير في الإجابات ؟

فعالية 2 : تاريخ النقود

عرض السؤال: ما هي الأمور التي تهمني بموضوع تاريخ النقود؟

بعد اجابة الطلاب على هذا السؤال يقوم المعلم بعرض عدة اسئلة اخرى عن النقود والهدف تحفيزهم على التفكير بالموضوع قدر الإمكان.

توسع فعالية 2 :

توزيع ورقة على الطلاب, بمركزها مكتوبة كلمة نقود, نطلب منهم أن يكتبوا على الورقة كل الأسئلة التي تخطر ببالهم لها علاقة بالكلمة. من الطبيعي أن تتمحور أسئلة الطلاب بعدة مجالات, مثل:

من اكتشف النقود؟ ما هي طرق الدفع التي سبقت استعمال النقود؟ كيف احتفظوا بالنقود في السابق؟ هل كان هناك بنوك؟ ما هي النقود؟ متى بدأ استعمالها؟ ماذا يجب علي أن اعرف عن النقود وما هي أهمية النقود؟

1. على المعلم تسجيل الأسئلة التي ذكرت بأوراق الطلاب (اختيار أهم الأسئلة والتي تكررت في عدة أوراق).
2. يقوم المعلم بمناقشة الأسئلة مع الطلاب, ويقوم بالإجابة على أسئلة الطلاب.
3. الطلب منهم البحث في مواقع الأنترنت عن أجوبة لهذه الأسئلة.

تاريخ النقود:

للمعلم: امامك مواقع تتحدث عن موضوع النقود, يمكنك اختيار اجوبة لأسئلة الطلاب التي ظهرت على الأوراق وتحويلها من المواقع المختلفة الى قصة عن تاريخ النقود وتطويرها وبالإمكان أيضاً اختيار مصطلحات أساسية حول الموضوع.

بداية استعمال النقود:

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

وسائل الدفع:

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

قيمة العملة:

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

حقائق مهمة عن تاريخ النقود:

- من هو مكتشف النقود الأول؟
- ما هي تجارة المقايضة؟
- متى بدأ استعمال العملات المعدنية؟
- متى بدأ استعمال الأوراق المالية؟
- كيف احتفظوا بالنقود؟
- متى اقيمت البنوك؟

لا تعتبر النقود اكتشاف لشخص واحد إنما عبارة عن مسار لتطور تجارة منتوجات بين بني البشر. قبل استعمال النقود كانت هناك تجارة المقايضة، تبادل بضائع مع بضائع اخرى. مثال: تاجر تفاح يريد الحصول على خشب يقوم بتبديل كمية من التفاح مع كمية معينة من الخشب. واذا رفض تاجر الخشب التبديل لأنه ليس بحاجة للتفاح كان على تاجر التفاح البحث عن تاجر خشب آخر.

- تجارة المقايضة هي جهاز معقد جداً وصعب للتنفيذ.
- من المفضل مناقشة الطلاب حول هذه الطريقة، ذكر حسنات وسيئات لها.

حسنات:

1. عقد صفقات تبادل واستغلال المنتوجات.
2. التعرف على منتوجات لمناطق وبلدات اخرى.

سينات:

1. صعوبة في تحديد قيمة المنتوجات.
2. بعض المنتوجات كانت ثقيلة وكان هناك صعوبة في تمريرها من مكان لآخر.
3. صعوبة ايجاد تاجر بحاجة الى المنتوجات التي ننتجها.

ما هو الحل للتغلب على هذه الصعوبات ؟

كي يتغلب التجار على هذه المصاعب بدأوا باستعمال قطع معدنية مثل الذهب والنحاس بسبب سهولة تخزينهم وتقييمهم, قسم من هذه المعادن كانت قيمه اكثر من معادن اخرى لذلك سميت "معادن ثمينة".

هذه القطع المعدنية كانت حسب أوزان معينة, لكل وزن قيمة معينة وكي يتغلب التجار على عملية التزييف طبع على كل قطعة معدنية ختم يظهر نوعية المعدن ووزنه, وهكذا بدأ استعمال النقود المعدنية.

بدأ التعامل بالنقود المعدنية قبل 2700 عام, بداية في دولة تركيا وصممت على يد "كرزوس" وكانت عبارة عن خليط من الذهب والفضة وعلى مر السنوات امتد استعمالها لدول اخرى.

استعملت القطع النقدية بدايةً سنة 700 قبل الميلاد, حيث استعملوا آنذاك الذهب كنقود أساسية في دول آسيا الصغرى ومن هناك أنتشر الى باقي دول العالم.

استمر استعمال الذهب حتى نهاية العصور الوسطى, حيث ابتدأت طريقة الأوراق النقدية وأيضاً استعمال سندات الدين التي كانت تحوي تاريخ معين, بهذا التاريخ يتوجه البائع الى البنك ويحصل على أوراق مالية بدل سند الدين.

كانت هذه بداية التعامل مع البنوك حيث أن البنوك كانت تملك كميات من الذهب حصلت عليها من التجار الذين كان اسهل عليهم أن يتعاملوا بالأوراق النقدية, كانوا يقدمون الذهب للبنك كضمان ويحصلون بالمقابل على أوراق نقدية. قامت البنوك بالحفاظ على الذهب ونشر الأوراق النقدية, فضل التجار التعامل بالأوراق النقدية بدل الذهب لأنها أسهل للتنقل من مكان لآخر. ومع مرور السنوات أصبح لكل دولة عملتها الخاصة ولم تعد هناك ضرورة لاستبدال الذهب بالأوراق النقدية إنما أصبحت تطبع عن طريق أمر من الحكومة.

استمر التعامل بالأوراق النقدية حتى بداية القرن التاسع عشر, حيث ابتدأت البنوك باستعمال الشيكات وكروت الاعتماد حتى يومنا هذا.

فعالية 3 : النقود حول العالم

عرض فيلم – "כסף מגלגל את העולם" :

<http://www.youtube.com/watch?v=lj3jNLa8N9I>

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

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

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

بعد عرض الفيلم للطلاب, يتم النقاش حسب النقاط التالية:

- هل حقاً النقود تُلّف العالم؟
- هل يمكن الحصول على أي شيء عن طريق النقود؟
- عرض المصطلحات الأساسية التي ذكرت عن النقود, مثل: مصطلح تجارة المياضة.

الوحدة الثانية : أقوال, آراء ومعتقدات متعلقة بالنقود

هدف الوحدة:

الاطلاع على المفاهيم والآراء الشخصية المتعلقة بالنقود.

طريقة التعليم:

- فعالية 1 : قصة أسطورية من اليونان.
- فعالية 2 : تجربة شجرة النقود.
- فعالية 3 : صور عن النقود.

فعالية 1 : قصة أسطورية من اليونان

امامك قصة من الأساطير اليونانية, اقرأها واجب عن الأسئلة التي تليها.

القصة:

كان الملك ميداس رجل غني جداً لكنه غير سعيد لأنه لم يكتفي بكمية الذهب والفضة التي كان يملكها في قصره. كان يقضي وقت كبير بالملجأ بين ثرواته التي كان يقوم بعدها يومياً, رأت الآلهة كم كان ميداس يحب الذهب لذلك قررت تقديم هدية له.

في الصباح ارسلت الآلهة لميداس هدية خاصة, عبارة عن "لمسة ذهبية", كل شيء قام ميداس بلمسه تحول الى ذهب. كان ميداس سعيد جداً بهذه الهدية وبدأ بلمس جميع الأغراض من حوله وحولها الى ذهب, الكرسي, الطاولة, السرير وباقي الأغراض في القصر. وبعد فترة قصيرة أصبح محاط بذهب بكمية كبيرة كيفما أراد.

أصبح ميداس أغنى رجل في العالم, وبعد فترة أصبح يشعر بالجوع والعطش لكن كلما لمس شيء كان يحوله الى ذهب. نادى ميداس ابنته كي تحضر له الأكل وعندما لمسها تحولت هي أيضاً الى ذهب كباقي الأغراض, في المساء فكر ميداس, ما فائدة كل هذا الذهب اذا لم يكن بإمكانني معانقة من أحب وليس بمقدوري أن أكل أو أشرب.

ذهب الى الآلهة وطلب منها أن تسترجع الهدية "لمسة الذهب". وافقت الآلهة وطلبت منه الذهاب الى نهر فاكلتوس المقدس والاستحمام به. فعل ميداس ذلك وعاد ليكون رجل عادي واختفى لديه الشعور بحب الذهب بتاتاً وأصبح سعيد جداً.

الأسئلة:

1. ماذا تعلمتم من القصة؟
2. هل لديك نهاية اخرى للقصة؟
3. حاول تبديل الكلمة ذهب في القصة بكلمة أخرى؟

فعالية 2 : تجربة شجرة النقود

ادخل الى المواقع التالية وشاهد تجربة شجرة النقود ومن ثم أجب عن الأسئلة.

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

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

الأسئلة:

1. ماذا كنت تفعل لو صادفتك شجرة نقود؟

2. كم من النقود سوف تأخذ من الشجرة؟

فعالية 3 : صور عن النقود

أمامك صور نقود.



זהו נייר טואלט שזוהר בחושך

الأسئلة:

1. أي صورة اعجبتك, فسر؟
2. أي صورة لم تشدك, فسر؟

أقوال عن النقود

نصادف في حياتنا اليومية عدة جمل تلخص علاقتنا بالنقود, في هذا الدرس سوف نتعرف على هذه الجمل ونختار الجمل الأقرب لنا.

أهداف الدرس:

1. التعرف على الجمل وفهمها.
2. ادراك جمل مؤثرة علينا.
3. ادراك جمل نقوم باستعمالها يومياً.
4. نقاش حول الموضوع.
5. الأصغاء للآخر وتقبل آرائه.

الفعالية : ما هي أفكارى عن الأقوال ؟

امامك عدة جمل تلخص علاقتنا مع النقود, المعلم يختار 10 جمل من الجمل المرفقة, يقوم بتوزيعها على الطاولة, يطلب من كل طالب أن يختار جملتان فقط, قد سمعها من قبل, وأن يختار جملة ثالثة هو يؤمن بها ويقوم المعلم بتوزيع ورقة شرح للفعالية.

أ. اختر جملتان معروفتان لك من الحياة اليومية ؟

جملة 1 : _____ .

- ما هو حسب رأيك الهدف من الجملة؟
- من قال هذه الجملة؟
- بأي مناسبة كانت هذه الجملة؟
- هل توافق عليها؟

جملة 2 : _____ .

ما هو حسب رأيك الهدف من الجملة؟
من قال هذه الجملة؟
بأي مناسبة كانت هذه الجملة؟
هل توافق عليها؟

ب. اختر جملة أخرى أعجبتك ؟

الجملة : _____ .

لماذا اخترت هذه الجملة؟
كيف تفسر تأثير هذه الجملة عليك؟

بعد أن يقوم الطلاب باختيار الجمل:

- كل طالب يذكر الجملة التي اختارها في الجولة الأولى, وبعد عرض الجمل يُدار نقاش حولها.
- كل طالب في المجموعة يعرض الجملة التي اختارها في الجولة الأخيرة, بعد عرض الجمل, يدار نقاش حول هذه الجمل.

نفحص هل حصل تغيير بآراء الطلاب بالنسبة للنقود.

استمراراً للفعالية السابقة:

1. نقوم باختيار طالبان قاموا باختيار جمل مناقضة في الفعالية الأولى.
2. كل طالب يحاول اقناع الآخر بوجهة نظره, يجب الأصغاء للآخر.
3. لا يوجد حاجة للإقناع بوجهة نظرنا (فقط عرضها).

قائمة الجمل الخاصة بالفعالية:

1. النقود تدير حياتنا.
2. يجب العمل بصعوبة من أجل الحصول على النقود.
3. النقود تجلب النقود.
4. ربح النقود مسألة حظ.
5. لا يمكننا جمع نقود كثيرة بطرق شرعية.
6. يقوم الأغنياء بجمع النقود على حساب الفقراء.
7. لا يمكن للنقود شراء كل شيء.
8. لا تنمو النقود على شجرة.
9. النقود تفسد النفوس.
10. الغني لا يعرف السعادة.
11. النقود مثل اكوام القمامة, لا تكون لها قيمة إلا إذا وزعناها.
12. كل مشكلة تتعلق بالنقود هي ليست مشكلة.
13. القرش الأبيض لليوم الأسود.
14. النقود ليست أمر ضروري في حياتنا.
15. على قد فراشك مد رجلك.
16. النقود تقضي على الإنسانية.
17. لكل شيء يوجد ثمن.
18. نقود تأتي وأخرى تذهب.
19. يمكن الحصول على النقود بسهولة.
20. يمكن الحصول على النقود بصعوبة.
21. للجميع يوجد نقود وأنا لا أملك شيء.
22. عش حياتك كما تشاء, لا تعرف ما سيحصل غداً.

يقوم المعلم بطباعة كل جملة على بطاقة قبل البدء بالفعالية.

تلخيص الوحدة الأولى:

- ما هي الأمور الجديدة التي تعلمتها عن نفسي بما يتعلق بالنقود؟
- ما هي الأمور الجديدة التي تعلمتها؟
- سؤال علق بذهني عن هذا الموضوع.

الجمل للقص مرفقة في الصفحات الخمس اللاحقة

يجب العمل بصعوبة من أجل
الحصول على النقود

النقود تجلب النقود

ربح النقود مسألة حظ

لا يمكننا جمع نقود كثيرة
بطرق شرعية

يقوم الأغنياء بجمع النقود على
حساب الفقراء

لا يمكن للنقود شراء
كل شيء

لا تنمو النقود على شجرة

النقود تفسد النفوس

الغني لا يعرف السعادة

النقود مثل أكوام القمامة، لا
تكون لها قيمة إلا إذا وزعناها

كل مشكلة تتعلق بالنقود هي
ليست مشكلة

القرش الأبيض لليوم الأسود

النقود ليست أمر ضروري في
حياتنا

على قد فراشك مد رجلك

النقود تقضي على الإنسانية

لكل شيء يوجد ثمن

نقود تأتي وأخرى تذهب

يمكن الحصول على النقود
بسهولة

يمكن الحصول على النقود
بصعوبة

للجميع يوجد نقود وأنا لا أملك
شيء

عش حياتك كما تشاء, لا تعرف
ما سيحصل غداً

النقود تُدير حياتنا

الوحدة الثالثة : مصطلحات في الاقتصاد

أهداف الوحدة:

1. تنمية ومنح الطالب مهارات اقتصادية.
2. تعليم الطلاب المصطلحات الأساسية في الاقتصاد.
3. خلق حب الاستطلاع بأمر اقتصادي.
4. تشجيع فهم الأمور الاقتصادية.
5. بناء أسس في التفكير الاقتصادي.

جميع وسائل الأعلام تقوم بعرض معلومات اقتصادية, أكثر هذه المعلومات صعبة للفهم وبالرغم من ذلك ففي حياتنا اليومية يوجد أهمية كبيرة للجانب الاقتصادي لدى الأفراد. عرض وتعليم المصطلحات الاقتصادية الأساسية يساعد الفرد على فهمها ويساعده أيضاً باتخاذ القرارات المالية.

هدف هذه الوحدة مساعدة الطلاب على فهم أمور اقتصادية أساسية قد يواجهها في الحياة اليومية. تمرر المصطلحات بالتدرج مع الأخذ بعين الاعتبار تعليم المصطلحات التي تعتبر مهمة وحيوية للطلاب.

طرق التعليم:

1. اعطاء أمثلة لكل موضوع.
2. مسار للبنك.
3. قراءة أخبار اقتصادية من الجرائد ومواقع الأنترنت.
4. فتح نقاشات حول أحداث اقتصادية يومية.
5. مشاهدة أخبار اقتصادية في التلفزيون.

الوحدات التي سوف تمرر للطلاب في هذا السياق:

- مصطلحات أساسية في الاقتصاد.
- ميزانية شخصية.
- التودد مع البنوك.
- المعاش.

مصطلحات أساسية في الاقتصاد

1. جهاز اقتصادي:

هي جميع الوحدات الاقتصادية التي وظيفتها تزويد المستهلكين بالخدمات والمنتجات التي يحتاجونها. نشرح للطالب أن كل وحدة اقتصادية (شركة, دكان) تزودنا بالمنتجات أو بالخدمات تعتبر جزء من الجهاز الاقتصادي, مجموع كل الوحدات الاقتصادية يكوّن الجهاز الاقتصادي.

2. منتجات / خدمات:

مقارنة بين منتج وخدمة. ذكرنا أن الجهاز الاقتصادي يزودنا بالمنتجات والخدمات. هناك وحدات اقتصادية تزودنا بالمنتجات. مثل: الملابس والأحذية والمجوهرات والمنتجات الغذائية. هذه الأمور تعتبر ملموسة. هناك وحدات تزودنا بالخدمات, أمور غير ملموسة. مثل: السفر بالباص, خدمات التعليم وخدمات الكهرباء.

فعالية

توزع للطلاب قائمة مكونة من خدمات ومنتجات, حدد بالمكان المناسب خدمة أو منتج.

قائمة خدمات / منتجات	سجل خدمة أو منتج
عجلة	
صندوق المرضى	
ملابس	
ضريبة الدخل	
السفر بالتاكسي	
سجائر	
تأمين وطني	
زيارة الى النادي الليلي	

ممكن أن يقوم المعلم بزيادة منتجات وخدمات اخرى.

3. المستهلك:

هو الشخص الذي يحصل على الخدمات أو المنتجات, هذا يعني أننا كلنا مستهلكين, لأننا نقوم يومياً بشراء الخدمات والمنتجات من الوحدات الاقتصادية المختلفة. مثال: قمت بشراء حذاء - أنا مستهلك. نطلب من الطلاب إعطاء أمثلة من الحياة اليومية.

4. المنتج:

الوحدة أو المصنع الذي يزود المستهلكين بالخدمات والمنتجات. مثال: اشتريت حذاء من شركة "ميجا", أنا مستهلك وشركة "ميجا" هي المنتج. يقوم المعلم بعرض عدة أمثلة ويطلب من الطلاب تحديد من هو المنتج ومن هو المستهلك في كل مثال.

5. الطلب:

رغبة المستهلكين بشراء منتج معين حسب سعر معين. مثال: سعر قميص 200 ش, بهذا السعر يمكن للمستهلكين شراء 1000 قطعة. اذا أنخفض سعر القميص لـ 100 ش يزيد طلب المستهلكين للوحدات.

ملاحظة: عرض أمثلة من الحياة اليومية للطلاب, تأثير التخفيضات على كمية الشراء لديهم, كيف أن كمية الشراء تزيد عندما تنخفض الأسعار. ممكن أيضاً الطلب من الطلاب احضار نشرات دعائية من الجرائد وفتح نقاش حول التغيير بالطلب على هذه المنتجات نتيجة تخفيض الأسعار.

الطلب هو العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة لنفس السلعة, العلاقة هي عكسية, كلما ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة والعكس.

6. العرض:

العلاقة بين سعر السلعة وبين الكمية المعروضة لهذه السلعة، أو الكمية التي باستطاعة المنتج عرضها حسب سعرها بالسوق، العلاقة هي طردية، كلما ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة والعكس صحيح. بالنسبة للمنتج: يفضل أن يكون سعر المنتج في السوق مرتفع، كلما ارتفع السعر زادت أرباحه لذلك يقوم بزيادة الكمية المعروضة في السوق، أما إذا كان السعر منخفض فمن المفضل عرض كمية قليلة لأن الأرباح تكون قليلة لدى المنتج.

ملاحظة: مفضل اجراء مقارنة بين الطلب والعرض في هذه المرحلة.

ملخص: الطلب يتعلق بالمستهلك، المستهلك يفضل سعر منخفض لكي يتمكن من شراء كمية أكبر أما المنتج يفضل السعر المرتفع كي يربح أكثر.

من خلال المقارنة بين الطلب والعرض نصل الى المصطلح التالي:

7. المنافسة الحرة:

عندما يكون عدة منتجين لنفس المنتج، يتنافسون مع بعضهم على المستهلكين.

كيف يحصل ذلك؟

عن طريق التخفيضات أو النشرات الدعائية أو إعطاء خدمات افضل. كل هذا من أجل جلب زبائن أكثر.

ما هي استفادة المستهلك من وضع المنافسة الحرة؟

كلما كان عدد منتجين أكثر لنفس السلعة تزداد المنافسة بينهم مما يؤدي الى انخفاض الأسعار أكثر فأكثر وارتفاع الجودة بنفس الوقت لأن كل منتج يريد إرضاء المستهلك أكثر.

نفتح نقاش مع الطلاب حول منتج يباع عند أكثر من منتج ومقارنة الأسعار لهذا المنتج، وماذا يفضل المستهلك. وبعد التأكد من أن الطلاب فهموا المصطلح "منافسة حرة" نتوجه لهم بالسؤال التالي: هل هناك منتجات لها منتج واحد فقط؟

8. احتكار:

وجود منتج وحيد أو منتج رئيسي لمنتج معين, لا يوجد له منافسين وهو بعكس المنافسة الحرة لأن المستهلكين مضطرين للشراء من المنتج المسيطر في السوق.

ما هي سينات الاحتكار؟

لا يقدم المنتج أي تسهيلات أو تخفيضات لكي يجلب الزبائن لأن كل الزبائن بحاجة له لأنه الوحيد الذي يتحكم في هذا المنتج.

مثال: احتكار شركة الكهرباء, لأنها الوحيدة التي تزود الكهرباء للمستهلكين وليس لها أي منافس في السوق, كل الزبائن يقومون بدفع الفواتير بدون أي تأخير وبدون تخفيضات.

ملاحظة: من المهم جداً إعطاء الطلاب عدة أمثلة ليس فقط عن الاحتكار بل لكل المصطلحات, وبهذه المرحلة مفضل مراجعة المصطلحات التي تعلموها حتى الآن, محاولة ربط ومقارنة بينهم, والطلب منهم أن يستعملوها دائماً, هكذا يفهمون المصطلح أكثر. مثلاً: المقارنة بين المنافسة الحرة والاحتكار, أو المقارنة بين مستهلك ومنتج أو المقارنة بين الخدمة والمنتج.

9. عامل إنتاج:

كل الأشياء التي تساعد في إنتاج منتجات بشكل مباشر أو غير مباشر مثل مواد خام (حديد, خشب, بلاستيك), مبان, عمال. هناك ثلاث أنواع من عوامل الإنتاج في الجهاز الاقتصادي: رأسمال طبيعي, رأسمال بشري, اراضي.

- رأسمال طبيعي: هو عبارة عن كل الماكينات, الأجهزة ومواد الخام.
- رأسمال بشري: كل القوى العاملة والقصد ليس فقط العمال إنما أيضاً العلم والمعرفة.
- الأراضي: المقصود منها الأراضي التي نستغلها للمنتجات الزراعية, للبناء أو لإقامة مصانع ومكاتب وهي تحوي أيضاً المناجم تحت الأرض.

عندما نقول عوامل إنتاج تشارك في عملية الإنتاج لا نقصد فقط إنتاج منتجات بل القصد أيضاً المساعدة في تقديم الخدمات, لأن عوامل الإنتاج نستغلها ليس فقط لإنتاج المنتجات إنما أيضاً لإعطاء الخدمات.

ملاحظة: إعطاء أمثلة للطلاب والطلب منهم استعمال المصطلحات بشكل صحيح.

كما هو معروف فإن كمية عوامل الإنتاج في الجهاز الاقتصادي غير كافية أي أن هناك نقص وفجوة بين طلبات الجهاز الاقتصادي وبين كمية عوامل الإنتاج. هذا يجبرنا على التنازل في حالات معينة عن إنتاج منتج معين لصالح منتج آخر باستعمال نفس عوامل الإنتاج لأن كميتها محدودة.

مثال: إذا كان لدينا بيضة واحدة, علينا أن نقرر ماذا نفعل بها, هل بيضة مسلوقة أو مقلية أو شيء آخر, البيضة هي عامل الإنتاج وعلينا أن نتنازل عن شيء لكي نستعملها لآخر. هذا التنازل يسمى "מחיר כלכלי" – السعر الاقتصادي, عن ماذا تنازلنا.

يمكن في هذه المرحلة إعطاء عدة أمثلة للطلاب وشرح هذه الأمثلة. مثال: لدينا كمية محدودة من الخشب وعلينا أن نقرر ماذا نفعل بها, طاولة أو كرسيان أو خزانة, نتنازل عن منتج لصالح منتج آخر.

بعد ذلك نطلب من الطلاب إعطاء أمثلة من حياتهم اليومية.

10. النقص:

هو الفجوة بين المطلوب والمرغوب, أو الفرق بين طلبات المستهلكين وبين القدرة الإنتاجية للجهاز الاقتصادي. ليس باستطاعة الجهاز الاقتصادي تزويد المستهلكين بكل طلباتهم والسبب:

أ. كمية عوامل الإنتاج محدودة في الجهاز الاقتصادي.

ب. النقص هو أمر نسبي, هناك دول غنية ويوجد بها نقص أيضاً لأن مستوى المعيشة في هذه الدول عالٍ, وكلما زودنا المستهلكين بمنتجات وخدمات يطلبون المزيد.

في هذه المرحلة من المفضل مراجعة المصطلحات التي تعلمناها والربط بينها.

11. العملة المحلية:

هي العملة التي يتم التعامل بها في الدولة, عملة تابعه للدولة, يقوم البنك المركزي بطباعتها ويتم استعمالها داخل حدود الدولة فقط.

لكل دولة في العالم يوجد عملة محلية خاصة بها, العملة المحلية لدولة إسرائيل هي الشيكل, الولايات المتحدة الدولار, الأردن الدينار, مصر جنيه, بريطانيا الجنيه الإسترليني واليابان ين.



تصميم الأوراق المالية:

الأوراق المالية عبارة عن وسيلة اتصال, الجهاز مسؤول عن إصدارها ويهتم بإظهار أمور معينة تخص دولته, لذلك تظهر على الأوراق المالية صور لأشخاص مهمين في تاريخ الدولة, مثل: ملوك أو رؤساء حكومات أو رؤساء دول أو كتاب وأشخاص حاربوا من أجل الدولة. تظهر أيضاً على الأوراق المالية رسومات مختلفة, مثل: صورة لمنظر معين من الدولة أو مكان أثري مميز وأيضاً تواريخ لأشخاص معينين, مثل: محافظ البنك المركزي أو وزير المالية. مهم جداً وجود إشارات أمن معينة من أجل منع تزيف الأوراق, يطبع أيضاً على الأوراق رقم تسلسلي وتاريخ الإصدار.

وسائل أمن:

كان من المتبع إنزال عقوبة الموت على الأشخاص الذين يقومون بتزيف الأوراق المالية. على مر الزمان كان هناك نزاع بين مخططي الدفاع عن التزيف وبن المزييفين, مثل: النزاع الموجود في مجالات أخرى. لذلك نرى أن هناك تغيير بين الفترة والأخرى في شكل الأوراق المالية من أجل إيجاد وسائل أمن جديدة.

وسائل الأمن المتبعة اليوم:

1. خيال الصورة الأساسية الموجودة على الأوراق المالية يمكن إذا وضعنا الورقة مقابل الضوء, الخيال عبارة عن صورة تدخل بطريقة معينة الى الورقة وهي غير مطبوعة.
2. خطوط معدنية رفيعة جداً يتم إدخالها في الورقة.
3. حبر يقوم بتغيير اللون.
4. أحرف أو ارقام مكتوبة بحجم صغير جداً.
5. إشارات معينة صغيرة جداً.
6. أحرف أو إشارات يمكن الشعور بها بواسطة اللمس.
7. نوعية المواد التي صنعت منها الأوراق المالية.

12. عملة عالمية:

هي العملة التي يمكن استعمالها بكل دولة في العالم لذلك سُميت عالمية. وهي بالأساس عملة محلية لدولة معينة. مثل: الدولار الذي هو عملة محلية في الولايات المتحدة ويعتبر أيضاً عملة عالمية يتم التعامل به في جميع أنحاء العالم. هناك 5 عملات عالمية:

أ. دولار أمريكي.

ب. ين ياباني.

ت. جنيه استرليني بريطاني.

ث. فرانك سويسري.

ج. يورو أوروبي.

العملة العالمية هي عملة لدولة لديها استقرار وقوة في الجهاز الاقتصادي. لا يمكن الاعتراف بعملة كعالمية لدول فقيرة أو ضعيفة من ناحية اقتصادية. كلما كانت الدولة قوية اقتصادياً كلما زاد الاحتمال في استعمال عملتها المحلية كعملة صعبة.

سؤال للطلاب:

ابحث في الجريدة الاقتصادية أو في الإنترنت عن قائمة تبين قيمة الشيكال بالنسبة لكل عملة من العملات العالمية.

معلومات عن الدولار الأمريكي:



هو عملة محلية رسمية للولايات المتحدة الأمريكية ويعتبر أيضاً عملة عالمية. يقوم البنك الفدرالي في الدولة بطباعة الدولار ونشره.

الإشارة المشهورة للدولار هي \$. كمية الدولارات التي انتشرت عام 2007 وصلت الى 827 مليار دولار والنسبة الأكبر منها كان موجود خارج حدود الدولة. ليست فقط الولايات المتحدة هي الدولة الوحيدة التي تستعمل الدولار كعملة محلية, يوجد أيضاً عدة دول تعترف به كعملة محلية, مثل: كندا وأستراليا ونيوزيلندا. ويعتبر الدولار الأمريكي من أكثر العملات العالمية انتشاراً في العالم.



13. المنتج القومي:

مجموع المنتجات والخدمات التي أنتجت في الجهاز الاقتصادي خلال فترة معينة (عادة سنة). كلما كان حجم المنتج القومي أكبر كلما كان مستوى المعيشة أفضل لأن مستوى المعيشة يتعلّق بالمنتج القومي وعدد سكان الدولة.

$$\frac{\text{المنتج القومي}}{\text{عدد السكان}} = \text{مستوى المعيشة}$$

حجم المنتج القومي في الدولة يتعلّق بكمية عوامل الإنتاج بشكل مباشر, كلما كان لدينا كمية عوامل إنتاج أكثر (مواد خام, عمال, مباني, ماكنات) يمكن زيادة كمية الإنتاج مما يؤدي الى زيادة المنتج القومي وارتفاع مستوى المعيشة للفرد. من المهم جداً في هذه المرحلة التشديد على أهمية عامل الإنتاج البشري وتأثيره على تطور الجهاز الاقتصادي وزيادة المنتج القومي فيه. مثال على ذلك, هناك دول تملك كمية صغيرة من عوامل الإنتاج, مثل اليابان لكن لديهم خبراء وعلماء ناجحين (عوامل إنتاج بشرية) يقومون باستيراد مواد الخام وتصنيعها وهكذا يزيد المنتج القومي ويتطور الجهاز الاقتصادي.

ما هي أهمية قياس المنتج القومي ؟

- مقارنة الوضع الاقتصادي في سنوات مختلفة.
- مقارنة الوضع في الدولة مع دول أخرى.

مستوى المعيشة في دولة اسرائيل لسنة 2013 في المكان الـ 25 في العالم وقيمهته \$ 32,000 .

14. قوة الشراء:

قيمة النقود بالنسبة للمنتوجات والخدمات (ماذا يمكنني أن اشتري بالنقود؟).
مثال: كيلو بندورة 2 ش, بمبلغ 10 ش ممكن شراء 5 كيلو. اذا ارتفع سعر الكيلو لـ 10 ش, فإن قيمة 10 ش هي كيلو بندورة واحد.
قوة الشراء تتغير من فترة الى اخرى ومن مكان الى آخر. مثال: قوة الشراء لـ 10 ش في دولة الهند أكبر بكثير من إسرائيل.

15. ميزانية:

مبالغ من النقود المخصصة كل سنة للحكومة من اجل تمويل الخدمات العامة التي تعتبر تحت مسؤوليتها. خدمات عامة, مثل: أمن, تعليم, صحة وغيرها. تمويل الميزانية يتم من النقود التي تجبي من المواطنين عن طريق الضرائب.
نطلب من الطلاب البحث في مواقع الإنترنت عن ميزانية الدولة للسنة الأخيرة.

16. البطالة:

عدم تشغيل قسم من عوامل الإنتاج البشرية (العمال). عند وجود عدد من المواطنين الذين بمقدورهم العمل ولا يعملون فهم يعتبرون عاطلون عن العمل, كلما زادت نسبة البطالة في الجهاز الاقتصادي هذا يؤدي الى ركود وتراجع وعدم تطور, كلما كانت نسبة البطالة منخفضة يعتبر الجهاز الاقتصادي متطور اكثر. مشكلة البطالة هي عالمية, في كل دول العالم يعانون من وجود البطالة لديهم لكن بشكل نسبي.

نسبة البطالة:

نسبة العاطلين عن العمل من عدد طالبي العمل, هذا يعني أن نسبة البطالة لا تقاس كنسبة من جميع السكان إنما فقط من عدد المتوجهين للمؤسسات يطالبون بالعمل.

ما هي نسبة البطالة في إسرائيل؟

النسبة تتغير من شهر لآخر, يمكن البحث في الموقع التالي (دائرة الإحصاء المركزية):

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

ممكن أيضاً إيجاد عدة معلومات في هذا الموقع, لذلك من المفضل الطلب من الطلاب جمع 5 معلومات من هذا الموقع.

17. سوبسيديا (إعانة مالية):

دعم الحكومة للمنتجين, تقوم الحكومة بشراء المواد الخام من خارج البلاد بسعر مرتفع وتبيعها للمنتجين بأسعار منخفضة, الفرق بين سعر الشراء للحكومة وسعر البيع للمنتج يعتبر الدعم الحكومي للمنتج. يكلف الدعم الحكومي اموال طائلة على ميزانية الدولة لذلك ففي السنوات الأخيرة تحاول الحكومة تقليص قدر الإمكان من هذا الدعم. بما أن الحكومة تدعم المنتجين فإنهم يقومون بتخفيض الأسعار على المستهلك لذلك فهو المستفيد من الدعم الحكومي. ملاحظه هامة: الحكومة لا تقوم بدعم جميع المنتجات إنما فقط المنتجات الأساسية, مثل: الحليب والخبز وغيرها.

فعالية تلخيصية عن المصطلحات

على المعلم تحضير بطاقتان لكل مصطلح, على احدى البطاقات يكتب المصطلح وعلى البطاقة الثانية تعريف المصطلح.

طريقة تمرير الفعالية:

إمكانية 1: يقوم المعلم بتوزيع البطاقات امام الطلاب وعليهم ملائمة كل تعريف للمصطلح المناسب.

إمكانية 2: نضع بطاقات المصطلحات على الطاولة, نطلب من كل طالب أن يختار عدد من المصطلحات (حسب عدد مجموعة الطلاب في الصف) كل طالب مطلوب منه أن يعرف المصطلح الذي حصل عليه, اذا نجح نقوم بإعطائه التعريف ونسجل نقطة لصالحه واذا لم يعرف فقد خسر.

الوحدة الرابعة : ميزانية شخصية

المدة الزمنية: 4 ساعات.

أهداف الوحدة:

- أنا ومصروفاتي الخاصة.
- فهم أهمية الميزانية.
- مهارات بناء ميزانية.

فعالية

أمامكم قائمة مصاريف, تصرفون يومياً من نفودكم على هذه الأمور, سجلوا بجانب كل منتج علامة من 1 - 10 تبين أهمية هذا المصروف بالنسبة لكم (1 = منخفض, 10 = عالي).

منتج	تدرج العلامة	المصروف الشهري للمنتج
منتجات غذائية		
أدوات تجميل		
ملابس وأحذية		
مجوهرات		
انضمام للنادي		
هاتف خلوي		
هدايا		
رخصة سيطرة		
وقود		
سجائر		
مشروبات روحية		
مصروفات أخرى		

الأسئلة:

1. ما هو المبلغ الشهري الذي وصلت إليه؟
2. هل جميع المصروفات خططت لها منذ بداية الشهر؟
3. هل بإمكانك تحديد المصروفات التي خططت لها مسبقاً والتي لم تخططها؟
4. هل كل المصروفات كانت ضرورية, أم بإمكانك التنازل عن قسم منها؟
5. هل أفادتكم الفعالية بشيء؟

الميزانية

لماذا حسب رأيكم يجب علينا تخطيط ميزانية وما هي الأهمية من ذلك ؟

الميزانية:

تخطيط برنامج فعاليات مالي للفرد، الأسرة أو المؤسسة، تحوي الميزانية المصروفات والمدخولات لفترة معينة، بشكل عام سنة.
عندما نتحدث عن الميزانية الشخصية فالمقصود مجموع المصروفات والمدخولات للشخص في فترة معينة، ممكن الحديث عن فترة قصيرة أو فترة زمنية طويلة.

أهمية تخطيط الميزانية:

- منع الوصول الى عجز في الميزانية.
- استغلال النقود التي بحوزتنا بشكل جيد وعدم تبذير مبالغ بدون هدف.
- تحديد سلم أولويات.

هل بإمكان كل فرد تخطيط ميزانية شخصية؟ بالطبع.

بماذا يتعلق هذا التخطيط؟ بمجموع المدخولات والمصروفات.

ماذا تحوي الميزانية الخاصة؟ للميزانية قسمين، القسم الأول يحوي المدخولات، ممكن أن تكون مكونة من دخل واحد أو أكثر والقسم الثاني يحوي كل المصروفات لنفس الفترة.

مثال لميزانية شخصية:

المبلغ	المصروفات	المبلغ	المدخولات
	أكل ملابس سفريات اشتراك في بركة السباحة غيرها		دخل من المعاش هدايا غيرها

بجانب كل مصدر دخل / مصروف نسجل المبلغ الخاص به ونقوم بجمع قسم المدخولات وقسم المصروفات.

ما هي النتيجة؟

1. من المفضل أن يكون هناك توازن بين المدخولات والمصروفات.
2. اذا كانت النتيجة أن المصروفات اكبر من المدخولات هذا يسمى عجز في الميزانية الذي يعتبر أمر سلبي.
3. اذا كانت النتيجة أن المدخولات اكبر من المصروفات هذا يسمى فائض في المدخولات الذي يعتبر وضع ايجابي.

في حالة وجود عجز يجب علينا التفكير والعمل على تغطية هذا العجز بأسرع وقت, هذا يضطرنا الى زيادة الدخل واذا لم ننجح فإن العجز يكبر اكثر فأكثر وهذا أمر سلبي جداً.

كيف بالإمكان التغلب على العجز؟

هل بالإمكان حسب رأيكم التغلب على مشكلة العجز؟

نعم بالتخطيط الجيد حسب المراحل التالية:

1. نقوم بتسجيل جميع المصروفات التي نقوم بصرفها اسبوعياً.
2. نقوم بفحص تسديد المصروفات هل يتم قبل أو بعد المصروف نفسه.
3. نقوم بترتيب المصروفات من المهمة حتى الأقل أهمية (سلم أولويات).
4. نفحص ما هي المصروفات التي باستطاعتنا التنازل عنها حتى نصل الى توازن مع المدخولات.

نرجع مرة أخرى مع الطلاب على الميزانية التي سجلوها في بداية الدرس ونطلب منهم حذف المصروفات الثانوية, هل نجحوا في ذلك؟

فعالية 1

- نوزع للطلاب ورقة تحوي مصادر دخل, كل الطلاب يحصلون على نفس الورقة مع نفس المبالغ.
- نطلب من كل واحد أن يسجل المصروفات التي لديه مع الأخذ بعين الاعتبار أن عليه استغلال المدخولات المسجلة في الورقة بدون الوصول لوضع عجز.
- نطلب منهم تحديد المصروفات لأسبوع واحد.
- كل طالب يعرض ميزانيته على باقي المجموعة.
- فتح نقاش بعد عرض جميع الميزانيات.

فعالية 2

- توزيع ورقة فارغة على الطلاب.
- نطلب من كل واحد أن يسجل المدخولات والمصروفات له خلال فترة شهر.
- يقوم الطلاب بجمع المبالغ.
- كل واحد يعرض الميزانية الشخصية له.
- نقاش حول النتائج ونفحص اذا كانت هناك ميزانيات متوازنة, عجز أو فائض.
- تلخيص.

الوحدة الخامسة : التودد مع البنوك

المدة الزمنية: 5 ساعات.

من المفضل أيضاً تخطيط زيارة لفرع البنك القريب.

أهداف الوحدة:

- تعرف الطلاب على الخدمات المقدمة عن طريق البنوك.
- تعليم الطلاب كتابة شيكات.
- أن يعرف الطالب ماذا نعني ببطاقات اعتماد.
- أن يعرف الطالب قراءة كشف حساب بنكي.
- أن ينجح الطالب في الاستفسار عن أي سؤال خاص بعمل البنوك.

ما هو البنك؟

هو مؤسسة مالية, مجال عملها الأساسي ادارة الأموال التي تتعلق بإيداع مبالغ من المال للأفراد أو المؤسسات في اطار حسابات جارية أو استعمال شيكات أو فتح حسابات توفير واعطاء قروض وغيرها.

يتصرف البنك كوسيط بين الأشخاص الذين يملكون مبالغ من المال وبين هؤلاء الذين ليس لديهم ويطلبون مساعدة البنك بالتمويل. يقوم البنك بتمرير النقود من الأشخاص الذين يملكونها الى الأشخاص اللذين بحاجة لها. يدفع فوائد للمجموعة الأولى ويقبض من المجموعة الأخرى, الفوائد التي تعتبر اجرة استخدام النقود.

هناك نوعان من البنوك:

1. **البنك المركزي:** هو بنك الحكومة. في كل دولة يوجد بنك مركزي واحد, من اهم وظائفه تنفيذ السياسة المالية للحكومة. نحن كأفراد لا نتعامل مع البنك المركزي. من الوظائف لهذا البنك طباعة النقود (العملة المحلية).
2. **البنك التجاري:** هو البنك الذي يقدم الخدمات المالية للأشخاص, من الوظائف الأساسية لهذا البنك اعطاء القروض لجمهور الزبائن التي تعود بالأرباح الناتجة عن الفوائد. هناك عدة بنوك تجارية وكل فرد باستطاعته التعامل معها.

ملاحظته: لا يوجد ضرورة بالتوسع في موضوع البنك المركزي لأننا كأفراد لا نتعامل معه, لكن هناك ضرورة للتوسع بكل ما يتعلق بالبنوك التجارية لأن الجميع يتعامل معها.

الخدمات التي يقدمها البنك التجاري:

1. ادارة حسابات جارية.
2. ادارة حسابات توفير و ايداعات.
3. تقديم قروض لجمهور الزبائن.
4. تنفيذ دفعات عن طريق أوامر ثابتة (הוראת קבע).
5. تفعيل بطاقات الاعتماد.

على المعلم اعطاء قدر الإمكان من الأمثلة على هذه الوظائف حتى يتأكد من فهم الطالب للموضوع.

ادارة حسابات جارية:

هي احدى الوظائف الأساسية للبنك التجاري, حساب جاري ممكن أن يكون للفرد أو للمصلحة التجارية, حساب الفرد يسمى (לו"ש בנק) وحساب المصلحة يسمى (חח"ד).

اطار الدين (מסגרת):

عندما نقوم بفتح حساب جاري يسمح لنا البنك بسحب مبلغ اكثر من الرصيد الذي نملكه, المبالغ التي نسحبها تكون اكبر من النقود التابعة لنا وتسمى سحب زائد (משיכת יתר). لا يمكننا سحب اكثر من اللازم, نسحب حتى مبلغ معين يسمح لنا به البنك وهو يسمى اطار سحب لكن بالمقابل يطلب منا البنك ضمانات وهي عبارة عن معاش شهري ثابت أو حسابات توفير أو ايداعات. ولأن البنك يسمح لنا بالسحب الزائد فهو يجني من ذلك ارباح عن طريق الفوائد التي يجيها على كل سحب زائد.

الفائدة البنكية:

اجرة استخدام النقود, يقوم البنك بإقراض الزبائن مبالغ مالية, يستخدم الزبائن هذه الأموال لفترة زمنية معينة, يطلب البنك منهم اجرة استعمال النقود لهذه الفترة. مثال: اذا اخذ الزبون من البنك 100 ش لفترة سنة بنسبة فائدة 7%, يقوم بعد سنة بإرجاع مبلغ 107 ش للبنك 100 المبلغ الأساسي و 7 ش فائدة بنكية.

أنواع وسائل الدفع:

1. نقداً: عملات معدنية أو أوراق مالية.
2. أوامر دفع ثابتة عن طريق البنك.
3. بطاقات اعتماد.
4. شيكات.

ملاحظة: مطلوب من المعلم الشرح بشكل مختصر عن الوسيلة الأولى والثانية والتوسع بالنسبة لبطاقات الاعتماد والشيكات.

بطاقات الاعتماد:

من وسائل الدفع المستعملة بكثرة.

ما هي حسنات بطاقات الاعتماد؟

يمكن الدفع عن طريق البطاقة مبالغ مالية كبيرة دون الحاجة لحمل هذه المبالغ بشكل فعلي، البطاقة صغيرة وخفيفة، توفر علينا الوقت ويمكن أيضاً سحب مبالغ من الحساب الجاري بالبنك بواسطتها وأيضاً دفع صفقات عن طريق التلفون أو الإنترنت. البطاقة شخصية ولا يمكن تمريرها لأحد وهناك أنواع مختلفة من بطاقات الاعتماد والدفع به يتم عن طريق الحساب الجاري بالبنك.

يعرض المعلم بطاقة اعتماد امام الطلاب ويشرح لهم كل التفاصيل المطبوعة عليها مثل: اسم صاحب الحساب، رقم الحساب، رقم البنك، رقم الفرع، رقم البطاقة، تاريخ صلاحية البطاقة وخط اسود يظهر تحته رقم سري للبطاقة.

طريقة الدفع بالبطاقة:

كي ندفع بهذه البطاقة نقوم بتقديمها بعد كل صفقة للبائع، يقوم البائع بتمريرها داخل جهاز خاص ببطاقات الاعتماد، نقوم بختم الورقة، يأخذ البائع الورقة الأصلية ويقوم بإعطائنا النسخة منها، لا يتم الدفع بنفس اليوم إنما تتركز كل الدفعات بتاريخ معين يحدده صاحب البطاقة مع البنك عندما يستلم البطاقة منه. من الطبيعي اختيار تاريخ دفع قريب من تاريخ المعاش الشهري لكي لا نضطر الى الوصول لوضع سحب زائد.

هناك بطاقات اعتماد محلية واخرى عالمية التي باستطاعتنا استعمالها خارج البلاد أيضاً.

كشف حساب شهري مركز:

تقوم شركة بطاقات الاعتماد بإرسال كشف شهري مركز كل بداية شهر, في هذا الكشف تظهر الدفعات التي تم دفعها عن طريق بطاقة الاعتماد في نفس الشهر ويتم أيضاً اعطاء هدايا معينة أو تخفيضات لصاحب البطاقة. لكل بطاقة اعتماد يوجد اطار مبلغ معين, هذا يعني أننا لا نستطيع استعمال البطاقة بأي مبلغ غير محدد إنما حسب مبلغ محدد من قبل البنك.

أسئلة عن البنك:

- كيف يتم فتح حساب جاري؟
- من أي جيل يمكن فتح حساب جاري 14 أو 15 أو 16 أو 17 ؟
- كيف يمكن اختيار البنك الملائم؟

نطلب من الطلاب الدخول الى المواقع التالية والبحث عن أجوبة لكل ما يتعلق بالبنوك:

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

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

الشيكات:

شيك: هو عبارة عن امر للبنك كي يقوم بدفع مبلغ مسجل على الشيك لأمر حامله. الشيك الذي يظهر عليه تاريخ نفس اليوم هو شيك أني (שיק מידי). الشيك الذي يظهر عليه تاريخ متأخر للصرف هو شيك مؤجل (שיק דחוי).

نقوم بعرض صورة لشيك امام الطلاب ونشرح كل التفاصيل المبينة به.

נמשך



מושך



	בנק אגורה	פרטי בעל החשבון	
	סניף 24	מיה רווה	
תאריך: 18.10.11	שדרות הגעתון 20,	רחוב המייסדים 41, נהריה	
	נהריה		
לפקודת: ספרים	Pay to, or	ספרים מוטב →	
	order	שלמו	
	_____	לפקודת	
סכום: 900 ₪	New		
בעבור: ספרי לימוד	shekel	₪ תשע מאות ש"ח	
	_____	₪ /900/	
	Signature	18.10.1	
	_____	תאריך 1	
	מיה רווה	Date חתימה	
	_____	_____	
מספר השיק	מספר השיק	מספר הסניף	מספר החשבון
907723	907723	13/24	44237

صورة لشيك حقيقي من بنك مركنتيل:

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

פרטי בעל חשבון
הבנק

11

"אקראא" - עמותה
לקידום החינוך במזרח
העירבי (ע"ר)
שלמו לפקודת
מ.ע 580338135

PAY TO THE ORDER

170511-1

13/08/20

SIGNATURE חתימה DATE תאריך

CHEQUE No מס השיק BRANCH No מס הסניף ACCOUNT No מס החשבון MERCHANTILE DISCOUNT BANK LTD

من هم الأشخاص الذين لهم علاقة بالشيك؟

- המושך: (صاحب الشيك) هو صاحب الحساب الذي يقوم بدفع الشيك.
- הנמשך: (البنك) هو البنك الذي يدير حسابنا الجاري.
- המוטב: (صاحب الحق بصرف الشيك) الشخص الذي دفعنا الشيك لصالحه.

نوزع بعد ذلك شيكات للطلاب ونطلب منهم تحديد اسم صاحب الشيك, والمدفوع له واسم البنك.

طرق استعمال الشيك لدى متلقيه:

1. يستطيع صرف الشيك في فرع البنك خاصته.
2. يستطيع ايداع الشيك في حسابه الخاص.
3. يستطيع تحويل الشيك لشخص آخر عن طريق الإمضاء على ظهر الشيك.

أسباب إرجاع الشيكات وعدم صرفها:

1. أي خطأ تقني في تعبئة الشيك (مثال: امضاء غير قانوني).
2. لا توجد تغطية كافية في حساب صاحب الشيك.
3. الحساب الجاري محجوز لأي جهة معينة.
4. الحساب الجاري محدود بسبب ارجاع عدد كبير من الشيكات به.
5. الغاء الشيك بأمر من صاحب الحساب.

כשף الحساب (דף מידע):

כשף الحساب عبارة عن ورقة تحوي كل العمليات التي نفذت في الحساب الجاري والتي سجلت بواسطة البنك, في هذا الكشף يظهر بجانب كل عملية التاريخ, رقم العملية التسلسلي والمبلغ الذي يسجل في جهة المصروفات أو جهة المدخولات.

مثال:

- اذا قمنا بإيداع مبلغ في الحساب الجاري يسجل لصالحنا ويكبر رصيدنا.
- اذا قمنا بسحب مبلغ من الحساب الجاري يؤدي الى تقليل رصيدنا.

نقوم بعرض عدة أمثلة لعمليات عن طريق الحساب الجاري ونطلب من الطلاب تحديد تأثير هذه العمليات على رصيدنا بالبنك (يرتفع أو ينخفض).

مثال لكشף حساب:

דף מידע		בנק שקלים			
77516/85 חשבון חח"ד מס'		סניף ראם 123 לכבוד			
31/10/2012 תאריך		אחמד (בעל החשבון)			
דף מס'		רח' החלוץ 13, טבריה יתרה מדף קודם 28500 זכות 12			
ת/ז	יתרה	זכות	חובה	פרטים	תאריך
ז	28500			יתרה מחודש נובמבר	1/10/2012
ז	14500		14000	שיק מס' 812	4/10/2012
ז	1000		13500	שיק מס' 815	5/10/2012
ז	6200	5200		הפקדת שיק 712	10/10/2012
ז	5660		540	חיוב ריבית	11/10/2012
ח	6340		12000	פירעון שיק מס' 758	12/10/2012
ח	5640	700		הפקדת מזומן	15/10/2012
ז	3260	8900		גביית שיק מס' 333	18/10/2012
ז	3160		100	חיוב עמלה	19/10/2012
ז	520		2640	שיק מס' 816	21/10/2012
ח	5980		6500	משיכת מזומן	22/10/2010



יתרת הכסף שלנו תנועות תנועות

كشف حساب حقيقي من بنك مركنتيل:

תנועות אחרונות

תאריך הפעולה	ערך	תיאור הפעולה	אסמכתה	זכות / חובה	יתרה
30/07/13	30/07/13	משיכה מכספומט מרכנתיל		-1,000.00	-406.22
02/08/13	31/07/13	עמלת פעולה בערוץ ישיר, לפי 23 יח'	2697	-46.00	-452.22
05/08/13	05/08/13	משכורת מרינאד סטיל בע"מ	2698	10,000.00	9,097.07
05/08/13	05/08/13	חיוב קרן מכבי	2699	-450.71	5,097.07
07/08/13	07/08/13	משיכת מזומן בטופס	2700/16	-4,000.00	1,097.07
11/08/13	11/08/13	חיוב לכרטיס ויזה 1661	2701	-1,932.89	-89.80
11/08/13	11/08/13	חיוב ישראלכרט	2702	-463.03	-1,362.83
11/08/13	11/08/13	חיוב "מגדל - ביט	2703	-498.41	-1,861.24
11/08/13	11/08/13	חיוב ארג.המורים	2704	-56.00	-1,917.24
11/08/13	11/08/13	חיוב "מגדל - ביט	2705	-411.75	-2,328.99
14/08/13	14/08/13	חיוב הרי נצרת	2706	-31.40	-2,360.39
14/08/13	14/08/13	חיוב הרי נצרת	2707	-254.80	-2,615.19
19/08/13	20/08/13	ביטוח לאומי - ילדים	2708	140.00	-2,475.19
20/08/13	20/08/13	הו"ק לאבו תאיה סאמי לסניף 17-640	2709	-100.00	-2,575.19
20/08/13	20/08/13	משיכת שיק: 0080000084	2710	-530.00	-3,105.19
22/08/13	22/08/13	משיכה מכספומט מרכנתיל		-1,000.00	-41.21

ملاحظة: كل عملية تؤثر على الرصيد, اذا ظهر بجانب الرصيد الحرف n نحن ملزمون للبنك بهذا المبلغ وإذا ظهر الحرف z هذا يعني أن هذا المبلغ هو لنا.

فعالية

- نوزع على الطلاب كشف حساب يحوي مجموعة عمليات.
- نمر على كل الفعاليات ونشرحها للطلاب.
- نمرر كشف حساب آخر لا يحوي حساب الرصيد.
- نطلب من الطلاب حساب خانة الرصيد.
- نطلب من الطلاب احضار كشوفات حسابات خاصة من البيت.

من المفضل تخطيط زيارة الى فرع البنك القريب من الطلاب وتعريفهم على الوحدات المختلفة هناك.

المعاش (مشكורת):

المعاش: هو المقابل المادي الذي يتقاضاه العامل مقابل عمله:

- يوجد في القانون "דיני עבודה" التي تختص بالشروط المتعلقة بالمعاش, ساعات العمل كل الأمور المتعلقة به.
- القانون يحدد أمور أساسية لا يجب الإخلال بها.

هناك نوعان من الاتفاقات بين المشغل والعامل:

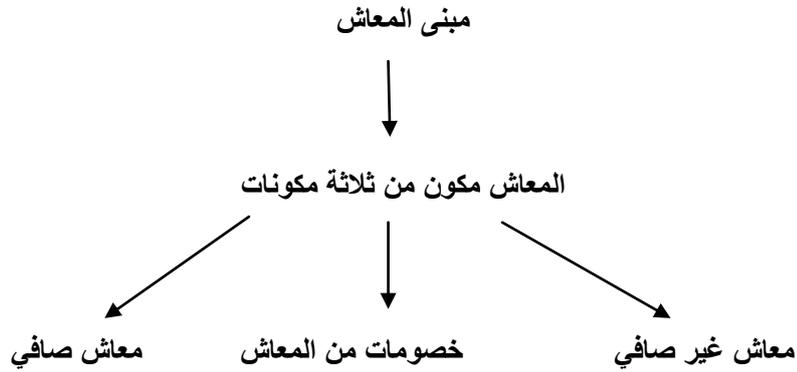
1. اتفاق جماعي: اتفاق بين نقابة ممثلة عن العمال وبين المشغل, مثل: نقابة المعلمين أو نقابة عمال البناء.
2. اتفاق شخصي: اتفاق خاص بين صاحب العمل وبين أي عامل دون وجود أمور ثابتة.

مهم جداً شرح أهمية الاتفاق للطلاب وتأثير الاتفاقية على الحفاظ على حقوقهم أمام المشغل.

فعالية

نطلب من الطلاب ذكر الأمور التي يتوقعون أنها مسجلة في الاتفاق ويقوم المعلم بكتابتها على اللوح ثم يقوم ببحثها مع الطلاب بنداً بنداً.

نكتب على اللوح:



نرسم المخطط على اللوح ونشرح كل مصطلح للطلاب.

القسم الأول – المعاش الغير صافي:

معاش غير صافي هو كل المبالغ التي تدفع للعامل بشكل عام كل شهر وتحتوي المبالغ التالية:

1. المعاش الأساسي: المعاش اليومي * عدد ايام العمل .
2. زيادة غلاء معيشة (תוספת יוקר).
3. زيادة اقدمية (حسب سنوات الخدمة).
4. ساعات إضافية.
5. معاش تشجيعي (שכר עידוד).
6. سفريات وتليفون.

مجموع كل هذه الدفعات تعطينا مبلغ المعاش الغير صافي.

نقوم بتوزيع القائمة للطلاب ونطلب منهم حساب المبالغ مكان علامة الاستفهام.

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

القسم الثاني (نيكوييم):

هناك نوعان من الخصومات من معاش العامل:

1. خصومات إلزامية عن طريق القانون, مثل: ضريبة الدخل, التأمين الوطني, التأمين الصحي والتأمين لمعاش التقاعد.
2. خصومات إلزامية حسب اتفاق العمل الجماعي, مثل: קרן השתלמות, קופת גמל וביטוח מנהלים.
3. خصومات اختيارية: خصومات حسب رغبة العامل, مثل: إرجاع قرض.

القسم الثالث – שכר נטו:

هو المبلغ الذي يصل للعامل وهو عبارة عن المعاش الغير صافي ناقص كل الخصومات من المعاش. نمرر القائمة التالية على الطلاب ونطلب منهم حساب المبالغ مكان علامات الاستفهام.

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

מلاحظة: مهم جداً تمرين الطلاب قدر الإمكان والشرح لهم عن أهمية الحفاظ على مستند المعاش (תלוש משכורת).

مستند المعاش – תלוש משכורת:

חילן טק בע"מ, המסגר 12 תל אביב - יפו 67776
 תיק ניכויים: 935953372 תאגיד: 911111111
 מחלקה: 12409003 מחלקת משקאות
 תלוש שכר לחודש: **אפריל 2009**

ישראלי ישראל 162385
 מחלקת משקאות 12409003

ריכוז הנתונים בתלוש שכר זה

מספר	תיאור	סכום
10,346.88	סך-כל התשלומים	
1,351.03	ניכויי חובה-מסים	
1,593.10	קופות גמל בהסכם	
27.29	ועדים	
7,375.46	שכר נטו	
453.70	ניכויי התחייבות	
6,921.76	נטו לתשלום	

פרטי חשבון הבנק

מספר חשבון	סניף	בנק
101351	345	14

תעריפים

תיאור	סכום
יום	316.76
נסיעות	5.20
שעה	38.00

נתונים נוספים

נתונים אישיים

מספר זהות: 162385
 מצב משפחתי: נשואה
 ילדים עד גיל 19: 1
 בן-זוג עובד: כן
 קופת-חולים: מכבי
 ארגון עובדים: כללית

נתוני העסקה

התחלת עבודה: 11/02/1994
 תחילת דריסה: 11
 קבוע-אקדמאי: 1612
 דריסה: 12
 תחילת דריסה: 01/04/2005
 % משרה: 90.00%
 ביטוח לאומי: רגיל
 קוד מס: 10,693
 % מס שולי: 23%
 נקודות זיכוי: 3.75
 ברוטו לב לאומי: 10,693
 ברוטו למס הכנס: 10,693

סכומים מצטברים לשנת המס

37,084	ברוטו רגיל
1,560	ברוטו לא קבוע
783	למש כלבד
1,267	מס רגיל
359	מס על ברוטו לא קבוע
26,282	הכנסה לא מבוטחת
1,314	ניכוי לקצבה מממית עצמאי
909	ניכוי לשענה 45% 35%
2,955	ערך נקודות זיכוי
38,444	הכנסה חייבת במס
38,444	הכנסה חייבת ב.ל

יחידות מס

01	02	03	04	סייה
25	25	25	25	100

מרוט התשלומים

סמל	תיאור	למידע	תעריף	אחוז	כמות	סכום לתשלום
001	משכורת					3,374.10
074	תוספת מחלקתית					1,863.75
030	משכורת ייצג					437.31
002	תק					528.64
062	תוספת דירוג					157.30
012	ש.ע.נו.גלובליות					342.00
	סה"כ תשלומים בגין משרה					6,703.10
006	תוספת התייעלות					90.00
	סה"כ תשלומים תקופתיים					90.00
050	טלון					70.68
114	אחראי משמרת					98.19
115	תוספת מיצול					360.45
115	תוספת מיצול	הפרשים	03/09-02/09	148.50	148.50	153.57
116	מענק מיצול					248.22
120	נסיעות					248.22
134	דמי ארוחת					932.79
149	ש.נ.גלובליות ייצג					28.50
243	תוספת ערבה					182.03
286	שכר עידוד					1,010.55
286	שכר עידוד	הפרשים	03/09-02/09	16.18	9.00	125.00
	סה"כ תשלומים אחרים					3,553.78
196	בוטח הפואי					145.72
468	שווי קופות גמל					64.71
499	הפרש ק.השתלמות					135.63
	סה"כ זקימות שכר					346.06
	סה"כ					10,346.88

זקימות שכר

סמל	תיאור	תעריף	אחוז	כמות	למש כלבד	סכום הניגום
196	בוטח הפואי					145.72
468	שווי קופות גמל					64.71
499	הפרש ק.השתלמות	הפרש/03/09				135.63
	סה"כ זקימות שכר					346.06

ניכויי חובה - מסים

מס הכנסה	ביטוח לאומי	ביל הפרשים	ביטוח בריאות	בביר הפרשים	דמי חבר	סחיכ
375.00	402.46	32.08	421.35	22.91	97.23	1,351.03

ניכויים והפרשות לקופות גמל

סמל	תיאור	סוג הקופה	מספר חשבון	סכום בסיס	הפרשת ממקור	סכום הניכוי
003	קופת גמל בהסכם	קרן השתלמות	477490	7,832.15	587.41	195.80
003	קופת גמל בהסכם	קרן השתלמות	477490	240.00	18.00	6.00
012	בטוח	קצבת עצמאי	358544	10,234.66	128.13	1,088.84
029	מבטחים		12512	5,499.26	659.92	302.46
039	מסנות			5,499.26		
	סה"כ קופות גמל בהסכם					1,393.46
010	ועד	ועד עובדים				27.29
	סה"כ ועדים					27.29
	סה"כ					1,620.39

מפעל 7777
 עמוד 1 מתוך 2
 idp4420 *** מדגמי 1 ***

תלוש שכר לחודש אפריל 2009
 162385
 ישראלי ישראלה

חילן טק בע"מ

ניכויי התחייבות

סמל	תיאור הניכוי	כמות	מתאריך	תקופה/מספר פעמים	יתרה	סימבולי מצטבר	סכום הניכוי
668	ביטוח בריאות	2.00					74.38
670	ביטוח שיניים						252.88
670	ביטוח שיניים	2.00					126.44
							453.70

נתונים מצטברים על הפרשות סוציאליות

נתונים מצטברים של קופות גמל וקרן השתלמות

מריט	שכר בסיס	המרישה	שווי	אחוז
קרן השתלמות	42,516.66	3,023.77	135.63	7.50
קצבה	16,531.38	991.88	64.71	6.00

ימי חופשה וימי מחלה – זכאות וניצול בפועל

היעדרויות

מריט	מסכת שנתית	יתרה קודמת	ויכוי החודש	ניצול החודש	ויכוי מצטבר	ניצול מצטבר	יתרה חדשה
חופשה	22.00	41.40	1.80	2.00	7.20	16.00	41.20
מחלה	25.00				8.33		305.86

נתונים נוספים עפ"י חוק הגנת השכר

התקופה בעדה בוצע ניתוח נוכחות: מ-01/03/09 עד 31/03/09
בתקופת ניתוח הנוכחות 22 ימי עבודה שבהם 159.80 שעות עבודה
בתקופת ניתוח הנוכחות 20 ימי עבודה שבהם 177.40 ש"ע בפועל
ותק אצל המעביד 15 שנים 2 חודשים
שכר לקרן השתלמות 18,830
שכר מינימום: לחודש 3850.18 לשעה 20.70

ותק מצטבר

שכר המינימום בתקופת התשלום

الوحدة السادسة : الدعاية

المدة الزمنية: 4 ساعات.

مبنى الوحدة:

- استثمار شخصية.
- الدعاية, أسس الإقناع, قراءة نقدية.

أهداف الوحدة:

- تعريف الطلاب على أنواع الدعايات.
- تعريف الطلاب على أهداف الدعايات.
- تعريف الطلاب على طرق الإقناع التي يستعملها أصحاب المحلات.
- العمل على خلق مستهلكين حكما وأصحاب آراء نقدية.

مواد مساعدة: أفلام قصيرة.

مهام للطلاب:

- نطلب منهم اختيار دعاية جذبتهم جداً.
- نقوم بتحليل الدعاية معهم.
- نقوم بمقارنة مجموعة دعايات لنفس المنتج.
- نطلب من الطلاب تخطيط دعاية لمنتج هم يختارونه.
- نحاول مع الطلاب قراءة الدعاية بطريقة نقدية.

נעرض على الطلاب أسماء المواقع التالية ونطلب منهم الدخول إليها:

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

יו-טיוב – מועצת הלול:

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

תנו לחיות לחיות:

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

נעור בך הרצון לקנות משהו מהמוצרים שראית?

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

فعالية

- يقوم المعلم بإحضار دعايات ملونة جذابة الى الصف.
- يطلب من الطلاب اختيار الدعاية التي اثرت به اكثر.
- يقوم كل طالب بشرح ما هي الأمور التي لفتت نظره في الدعاية.
- من الإجابات ممكن أن نصل الى العوامل التي تجذب المستهلك مثل: اللون, الصورة, الأحرف البارزة, الإحساس والجو.
- نقرأ مع الطلاب كل دعاية ونحاول الإجابة على الأسئلة التالية:

1. ما هو المنتج؟
2. من هو جمهور المنتج, لمن متوجهة هذه الدعاية؟
3. ما هو هدف الدعاية؟
4. ميز بين الحقائق الظاهرة وبين رأي صاحب الدعاية؟
5. من قام بتصميم الدعاية؟
6. ما هي وسائل الأقتناع المستعملة؟
7. ما هي الأمور الناقصة في الدعاية؟
8. هل اقنعتك الدعاية؟



نعرض هذه الدعاية على الطلاب ونحاول الإجابة على الأسئلة:

أسس الإقتناع:

1. استعمال إشارات معينة.
2. استعمال موسيقى.
3. استعمال صور جذابة.
4. التطرق الى امور مفاجئة.
5. توجه اصحاب الدعاية الى المنتجين والمستهلكين.

فعالية

أمامك دعاية مكتوبة, هيا نبحث معاً عن الأمور التي يحاولون إقناعنا بها عن طريق هذه الدعاية:



نيكوي عموق זו
המומחיות שלנו
NEUTROGENA
deep clean®

סדרת מוצרי ניקוי מנצחים לעור הפנים - לעור רענן, מאוזן ומלא חיים

ניטורוג'ינה מי פנים ויזבלי קליר
סטרוס קונטרול 3 ב-1 200 מ"ל
ב-49⁹⁹ ש"ח

על סדרת ניטורוג'ינה
דיפ קלין

*הזול מבניהם, אין כפל הטבות

1,200 יח' במלאי

Neutrogena®
#1-DERMATOLOGIST-RECOMMENDED

الأمر الملفتة للنظر:

- أحرف بأحجام مختلفة.
- صور جذابة.
- صور لها عدة تفسيرات.
- إشارات.
- تخفيضات.
- توجه شخصي.
- مبالغت.
- حذف تفاصيل معينة.

الأسئلة:

1. فسر 3 أمور واردة في هذه الدعاية؟
2. من قام بتصميم الدعاية؟
3. ما الهدف منها؟
4. ما هي الأساليب التي استعملوها لإقناع الزبون؟
5. ما هي الأمور التي لم تذكر في الدعاية؟
6. هل أقتعتك هذه الدعاية؟

ما هي الدعاية؟

هي عملية اتصال مخططة، تهدف الى اىصال رسالة أو عدة رسائل قصيرة لجمهور كبير عادة عن طريق قنوات الاتصال التجارية. الهدف الرئيسي للدعاية هي اعطاء معلومات، اقناع والتسبب بقيام عمل معين.

المميزات الأساسية للدعاية:

- الدفع مقابل الدعاية بالوسائل الإعلامية.
- القدرة على التحكم بشكل كبير لصاحب الدعاية.
- أمانة وصدق بنسبة منخفضة.
- ليست شخصية وإنما عامة لجمهور كبير.
- مكلفة نسبياً.



هناك نوعان من الدعاية:

1. دعاية مدعومة بخبرة موضوعية.
2. دعاية مدعومة بمناورات معينة نستعملها امام الجمهور.

كيف تقوم الدعاية بالإقناع؟

- تعمل على اللاوعي لدينا بواسطة صور تحفز لدينا الإحساس وتقنعنا بشراء المنتج. مثال: صورة لسيدة جميلة بجانب سيارة جديدة، تثير لدينا الشعور بالنجاح، سأصبح سيدة مثل صاحبة الصورة إذا قمت بشراء هذه السيارة.
- **ضمانات وهمية:** المبالغة بالصورة أو الكلمات المستعملة في الدعاية.
- **تمعن ذا نقد معين:** يجب علينا أن نوجه جميع من نعرف صغاراً وكباراً، أن ينظروا الى الدعاية بشكل انتقادي.

ماذا علينا أن نفعل؟

يجب علينا أن نصحو للهدف الرئيسي للمنتج صاحب الدعاية, نعود أطفالنا منذ صغرهم ونشرح لهم ما هي أهداف صاحب الدعاية من هذا الشيء.

أيضاً يجب ادخال قسم في البرامج التعليمية كشرح عن موضوع الدعايات ونشرح للطلاب أن وسائل الأعلام بأشكالها المختلفة هي عبارة عن وكلاء دعايات للمنتجين وأن أهدافهم ليست دائماً تربوية إنما هدفهم جني الأرباح من الجمهور.

مثال: كيف يحاولون إقناعنا بشراء نظارات شمسية.



نطلب من الطلاب التوجه الى مواقع الإنترنت والنظر الى الدعايات على أشكالها.

انظروا الى الصور التالية واجيبوا على الأسئلة:

1. ما هو الإحساس الإعلامي في كل صورة من الصور الثلاث؟
2. ما هي طرق الإقناع التي تجدها في هذه الصور؟
3. من هو الإعلان الأكثر اقناعاً حسب رأيكم؟



الأمور التي يجب أخذها بالحسبان عندما نريد الدعاية:

1. أين نعلن؟ بالراديو, بالجرائد, بالتلفاز أو بالإنترنت.
 - الجريدة: كلمات + صور(يرتكز الأمر على حاسة النظر).
 - الراديو: كلمات وأصوات (حاسة السمع).
 - فيلم تلفزيوني أو إنترنت: كلمات وصور وحركات (دمج لعدة حواس).
2. من هو جمهور الإعلان؟ لمن موجهه الدعاية – للأطفال الصغار, للشباب أو للأجيال الكبيرة أو للجميع.
3. من هو مصدر الإعلان؟ هل لديه تقنيات معينة, هل هو صاحب قوة وسيطرة. مثال: طبيب, صيدلي, نجم تلفزيوني أو نجم رياضي.
4. طريقة التوجه: هل الدعاية تؤثر على الإحساس أو العقل أو الأثنين؟
5. طريقة الإلقاء واللهجة: طريقة عرض الدعاية هل هو بشكل جدي, ساخر, كوميدي أو مضحك.
6. الهدف: ما هي مميزات المنتج الذي نقوم بتصميم دعايته وكيف نستطيع إيصال هذه المميزات للمستهلك؟

فعالية

حاولوا تخطيط دعاية لمنتج تختارونه:

1. سجلوا نقاط للتخطيط (حسب ما تعلمتم).
2. من هو الجمهور الموجه له هذه الدعاية؟
3. ما هو هدفكم من الدعاية؟
4. ما هي أفكاركم لتصميم الدعاية؟
5. بأي لهجة سوف تلقون الدعاية؟
6. كيف ستتوجهون للجمهور؟

قراءة نقدية للتخفيضات المعروضة:

ما هي التخفيضات؟ هي طريقة لزيادة المبيعات, نعرض المنتوجات بسعر اقل من السعر العادي.

هناك أنواع من التخفيضات:

- 1+1: نشترى منتج ونأخذ الآخر بدون مقابل.
- نشترى منتوجات بنفس السعر.
- نشترى بمبلغ معين ونحصل على هدية معينة.
- استعمال طريقة السحب: شراء بمبلغ معين تعطينا الحق بالاشتراك بسحب على هدية.

سؤال: أي حسب رأيكم هي طريقة التخفيضات الأفضل؟

نوزع للطلاب القائمة التالية حول أنواع مختلفة من التخفيضات ونطلب منهم المقارنة.

نوع التخفيض	مثال	السعر النهائي الذي يتم دفعه	كم يكلفني كل منتج
1+1	فستان سعره 100 ش + فستان سعرة 100 ش	100 ش = فستانان	100 ش (50% تخفيض)
القطعة الثانية بنصف السعر	الفستان الأول ب 100 ش والثاني ب 50 ش	150 ش = فستانان	75 ش (25% تخفيض)
اشتر الأول واحصل على الثاني مجاناً	فستان ب 100 ش + كلسات ب 20 ش هدية	100 ش = فستان وكلسات	100 ش فستان هدية بدل التخفيض
اشتر وادفع أقل	اشتر ب 400 ش وادفع فقط 300 فقط	300 ش = 4 فساتين	75 ش (25% تخفيض)
حملة سحب	اشتر ب 200 ش واشترك بسحب على ليلة هدية في الفندق	200 ش = فستانان + اللحم بربح الهدية	200 ش بدون تخفيض

الوحدة السابعة : المجمع التجاري (קדין)

المدة الزمنية: ساعتان تعليميتان.

مبنى الوحدة:

- استثمار شخصية.
- معلومات حول المجمع التجاري.
- أسس تصرف منتشرة.

أهداف الوحدة:

1. الكشف عن أنواع التصرفات في المجمعات التجارية.
2. التعرف على المجمعات التجارية.
3. توسيع الآفاق حول طرق استهلاك حكيمة.
4. التعرف على أدوات وأسس للإدارة السليمة.

مواد مساعدة:

- استثمارات.
- شرائح محوسبة.

للمعلم:

نحاول أن نتوجه للطلاب حول معلومات لديهم عن المجمعات التجارية, عن طريق استمارة نوزعها عليهم وتحوي الأسئلة التالية:

1. أي مجمعات تجارية تعرفون؟
2. هل قمت مرة بزيارة الى مجمع تجاري؟
3. إذا كان الجواب نعم, أين؟
4. هل يوجد مجمع تجاري قريب من مكان سكنك؟
5. كم مرة في الأسبوع أو في الشهر تقوم بزيارة للمجمع؟
6. ما هو الوقت الذي تقضيه هناك في كل مرة؟
7. مع من تذهب الى المجمع؟
8. ما هو هدفك من زيارة المجمع؟
9. ماذا تفعل عندما تكون في المجمع التجاري؟
10. ما الذي يلفت اهتمامك هناك؟
11. أي محلات توجد في المجمع التجاري؟
12. ما هي محلات الأكل الموجودة بالمجمع؟
13. هل تعرف مكان الحوانيت التي تريد زيارتها أم في كل مرة تتجول وتبحث؟

حسب الإجابات عن الأسئلة السابقة, نستطيع معرفة وجهة نظر الطلاب بما يتعلق بالمجمعات التجارية.

نوزع للطلاب القائمة التالية التي تحوي بنود مقارنة بين المجمع التجاري والحوانيت الموجودة في الشارع الرئيسي:

نقاط المقارنة	مجمع تجاري	محلات على الشارع الرئيسي
البيئة الخارجية	مكان مغلق, منير ومكيف تصميم داخلي ومرتب ومنسق	مكان مفتوح , غير مكيف بل حسب حالة الطقس ممكن أن يكون حار أو بارد لا يوجد تصميم مرتب
الضجة	موسيقى ونشرات دعائية مختلفة	ضجيج الشارع وضجيج السيارات
الروائح	رائحة مأكولات ورائحة عطور	دخان سيارات أو روائح مجاري وفضلات
أنواع الحوانيت	ماركات عالمية وشركات معروفة, لا يوجد محلات بيع خضار أو ادوات منزلية أو مواد تنظيف	تجار عاديين, جميع أنواع الحوانيت
حملات تخفيضات	حملات تخفيضات نهاية الموسم أو يوم تخفيضات مركز	تخفيضات خاصة بكل حانوت على حدة
فعاليات مختلفة	دور سينما, مقاهي, فعاليات مختلفة للأطفال	لا يوجد
اماكن وقوف للسيارات	موقف مرتب, مع دفع مبلغ من المال	على جوانب الطريق مع أو بدون دفع
المكان بالنسبة لمركز المدينة	بالمركز أو بأطراف المدينة	مركز المدينة



اكتبوا ملخص عن الفرق بين المجمع التجاري وحوانيت عادية؟

حسناً المجمع التجاري:

1. مكان وقوف للسيارات.
2. تركيز كل الحوانيت في مكان واحد.
3. جو جيد ولطيف وسهولة بالوصول.

هل هناك سينات للمجمع التجاري؟

المجمع التجاري عبارة عن مجموعة حوانيت مركزية, يمكن أن تكون حوانيت ملابس, أحذية, مجوهرات, عطور, أدوات كتابة, ألعاب, ملفات, صيدليات, أكل سريع, مقاهي, سينما والكل تحت سقف واحد. على الأغلب في كل مدينة يوجد مجمع تجاري وجميعها متشابهة في التصميم والديكور في كل بلدان العالم. يحوي المجمع التجاري حوانيت لفروع شركات عالمية مشهورة, مثل: زارا, نايك, ماكدونالدز, بيتسا-هت وغيرها.

يعطي جو المجمع التجاري للمستهلك الشعور بأنه موجود في مكان فخم ويحفزه على الشراء, والتخطيط الداخلي للمجمع يجعل المستهلك يمر على جميع الحوانيت هناك.

منذ لحظة دخولنا المجمع لا نشعر بالوقت ولا يوجد لدينا أي علاقة بما يحدث خارجه, فقط نعيش لحظات في المجمع مع الروائح اللذيذة والمثيرة ومع الموسيقى اللطيفة.

تحاول إدارة المجمع الحفاظ على النظافة والصورة الجميلة والرائحة الذكية والموسيقى اللطيفة كي تُجبر المستهلك على التواجد في المجمع أكبر وقت ممكن, فالجو هادئ واللطيف يجعلنا لا نشعر بالوقت, نأكل ونستمتع بالحوانيت المختلفة.



نقاط للبحث مع الطلاب:

- هل عندما تتوجهون للمجمع التجاري تشتتوا الأشياء التي أنتم بحاجة إليها حقاً؟
- كيف تتماكون أنفسكم مع الإغراءات الموجودة هناك؟
- كيف تشعرون عندما تقومون بالتسوق؟
- كيف تشعرون عندما لا تتسوقون؟

الوحدة الثامنة : الاستهلاك الحكيم

المدة الزمنية: 3 ساعات تعليمية.

مبنى الوحدة:

- اكتشاف أي مستهلك أنا وماذا يحفزني على الشراء.
- التعرف على تربية الاستهلاك الغربية, مميزاتها, ما هو تأثيرها علينا وما هي حقوق المستهلكين.
- تأثير عادة الاستهلاك على العالم المنفتح.
- قواعد عملية لاستهلاك حكيم.
- الشراء عن طريق مواقع الإنترنت.

أهداف الوحدة:

- التعرف على عادات الشراء والاستهلاك لدى الطالب.
- التعرف على موضوع تربية الاستهلاك وتأثيرها.
- التعرف على حقوق المستهلك.
- توسيع الأفق ونصائح حول الاستهلاك الحكيم.
- اعطاء ادوات وقواعد لتصرف حكيم في الحوانيت وأمام الإنترنت.

مواد مساعدة:

- استمارات.
- مواقع إنترنت.

مهام:

- شمس الأفكار.
- استمارة – ما الذي يحفزني على الشراء؟
- أي مستهلك أنا؟
- تقرير مساعد – استهلاك حكيم.
- تحضير بطاقة "قواعد".

فعالية الشمس

يكتب المعلم على اللوح "استهلاك حكيم" ويطلب من الطلاب ذكر مصطلحات حول الموضوع (ماذا يعني لهم المصطلح؟).

بعد ذلك يتوجه المعلم للطلاب بالسؤال التالي:

هل تشترون الأغراض بهدف الحياة أم أنكم تعيشون من أجل الشراء؟

هذا السؤال يعرفنا أي نوع مستهلكين نحن.

إذا كانت الإجابة إنا نشترى بهدف الحياة فهذا يعني أننا نشترى أغراض حيوية ومهمة مثل ملابس, أكل وخدمات أساسية.

إذا كانت الإجابة أننا نعيش كي نشترى فهذا يعني أننا على استعداد لشراء اغراض نحن لسنا بحاجة لها أي امور ثانوية.

هناك اشخاص كثر, يشترون كي يشعروا افضل أو أنهم يقومون بشراء الأغراض ولا يستعملونها بتاتاً.

ماذا علي أن اعمل كي اكون مستهلك حكيم؟

الخطوة الأولى:

سؤال: ما الذي يحفزني للشراء ؟

إجابات:

- أسمع عن تخفيضات.
- الرغبة أن أكون أول من يشتري المنتج.
- سمعت عن وصول تشكيلة حديثة.
- أحب أن أشتري بضائع لشركات معروفة.
- هناك موضة جديدة.
- أشتري فقط إذا كنت بحاجة.
- عندما يكون لدي الرغبة في الشراء.
- عندما يكون معي نقود.

الخطوة الثانية:

نوزع الاستثمارة التالية, أشر بإشارة (+) بجانب الإجابة الصحيحة.

أن الأوان لشراء ملابس جديدة للصيف / للشتاء.

- أبدأ بفحص الوضع في السوق, لدى الأصدقاء, اتجول في الحوانيت أو في المجمع التجاري وأفحص الأسعار.
- أذهب الى المجمع التجاري وأشتري من الحوانيت المعروفة كل الأشياء التي تعجبني.
- أشتري متى أرغب بذلك, حتى لو لم يكن لدي نقود.
- أتجول في المجمع وأبحث عن التخفيضات.
- أحاول البحث والوصول للحوانيت الرخيصة أو التي تباع بالفائض.
- أشتري لأن كل من حولي قاموا بالشراء.
- أشتري في فترة التخفيضات, حتى إذا لم أكن بحاجة لذلك, لكي أستغل انخفاض الأسعار.
- عندما يعجبني شيء أقوم بالشراء, لا يهم وضع خزانة الملابس خاصتي.
- إذا كان لدي نقود أشتري حسب المبلغ الموجود معي.
- أحب الحوانيت التي تباع ملابس مستعملة, الأسعار رخيصة هناك.

أي مستهلك أنا ؟

مستهلكين حكما: نخطط ماذا نريد أن نشترى, نشترى ما خططنا له فقط, نسجل قائمة بالأغراض المطلوبة, نحدد الميزانية ونلتزم بها.

مستهلكين غير حكما: لا نخطط ماذا نشترى, نشترى لأن لدينا رغبة في ذلك, فجأة نقرر الشراء حسب الحملة الدعائية, لا نهتم بالميزانية التي بحوزتنا.

يمكن لنا الآن أن نحدد أي نوع مستهلك نحن, من المجموعة الأولى أو الثانية أو بين المجموعتين. في كل مرة تصرّف مختلف.

ما هي تربية الاستهلاك الغربية, ما الذي يميزها, وما هو تأثيرها علينا ؟

الاستهلاك الغربي:

هي عادة الاستهلاك التي نهتم فيها فقط بالماديات, ونقوم بشراء منتجات ثانوية, المحفز للشراء هو النشرات الدعائية وطرق التسويق وهذا ينطبق على القول: "الحياة من أجل الشراء", نقوم بشراء أمور لسنا بحاجة لها. أصل هذا النوع من الاستهلاك هو في الولايات المتحدة, قبل حوالي 10 سنوات, مع انفتاح العالم وبدء التجارة الحرة.

العولمة تساعد على نشر أفكار, منتجات وتربية لعدة أماكن في العالم, ما يسمى "التأمرک".

هل تربية الاستهلاك تؤثر علينا ؟

بالطبع !! هي تؤثر علينا باللاوعي, من أين نشترى, أي نوع نشترى وهل الموضة تؤثر علينا أم لا ؟

מהי המميزات؟

الميزة الأولى: الوفرة ! الوفرة ! الوفرة ! كثرة الأنواع.

نتذكر قصة الأجداد مع الخبز في الماضي كان هناك خبز أبيض أو خبز أسود أو خبز يوم الجمعة.

ماذا حدث اليوم في سوق الخبز؟

- عددوا أنواع الخبز التي تعرفونها.
- عددوا أنواع حبوب الصباح التي تعرفونها.
- عددوا أنواع شركات الهواتف الخليوية التي تعرفونها.

انتبهوا لوفرة وكثرة الأنواع, الفروقات في السعر, الجودة, المركبات وأماكن الإنتاج.



تأثير تربية الاستهلاك علينا:

- نستهلك أكثر مما نحن بحاجة له.
- نقوم بتجديد المنتجات بأوقات سريعة دون الحاجة لذلك.
- نعتبر عملية التسوق كرمز للتطور.

الميزة الثانية: عملية الشراء هي رمز التطور.

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

هل تعرفون أنه أحياناً يحدد وضعكم الاجتماعي حسب نوعية الخليوي الذي بحوزتكم؟

هذا يأتي نتيجة تربية الاستهلاك, يعرف الشخص نفسه حسب الممتلكات التي لديه وليس حسب قدراته, صفاته أو آرائه أو مبادئه أو عاداته.

الشيء الأهم هو ماذا تملك وكم من المال لديك.

تربية الاستهلاك هي ظاهرة اجتماعية واقتصادية تشجعنا على تبذير ثروات الكرة الأرضية دون الأخذ بعين الاعتبار ما هي النتائج, أما هذه النتائج فهي:

1. 20% من سكان العالم في الغرب يستهلكون 83% من الثروات الطبيعية.
2. هؤلاء الـ 20% لا يقومون بتصنيع الـ 83% إنما يستغلون أناس آخرون وبذلك يزيدون الفجوات بين الطبقات.
3. الولايات المتحدة عبارة عن 6% من سكان العالم, يستهلكون 30% من الثروات.
4. إذا كانت باقي الدول تستهلك مثل الولايات المتحدة فنحن بحاجة الى 4 كرات ارضية.
5. تربية الاستهلاك تشجع إقامة مراكز تجارية ضخمة حيث تشجع الجمهور على الصرف وتزيد الفجوات الاقتصادية.

لماذا من المهم أن نكون مستهلكين حكما؟

1. كي نقلص تأثير التربية للاستهلاك.
2. أن نعرف ما هو المسموح وما هو الممنوع, ماذا أستحق كمستهلك لأن للمستهلكين توجد حقوق.

أدخلوا الى الرابط التالي:

<http://money.ort.org.il/?p=2070>

كيف نصبح مستهلكين حكما؟

- ببساطة هذه مسألة رغبة, أن نكون يقظين للتأثير السلبي علينا من الدعايات المختلفة, للضرر الذي تسببه تربية الاستهلاك والضرر الاجتماعي من تسلط أسماء الشركات التي تسيطر علينا.
- بناء نمط حياة بسيط, استغلال الوقت للأمر المهمة في الحياة مثل التربية, الحياة والقيم الحياتية.

اشتروا قليلاً وعيشوا كثيراً.

قواعد عملية الاستهلاك الحكيم:

- ليس هناك تأثير للعمر, لجميعنا يوجد كمية محدودة من النقود, الكبار يعملون من أجل الربح أكثر والصغار الذين لم يعملوا بعد يتلقون المصروف من الأهل.
- إذا استعملتم النقود بطريقة صحيحة تكتشفون أن هناك استغلال جيد لها وأن باستطاعتكم أن تشتروا أكثر فأكثر.

كيف ؟

1. تخطيط مسبق: أن تخططوا قبل الذهاب الى السينما أو المجمع التجاري أو أي مكان آخر كيف ستقومون باستغلال المبلغ الذي تملكونه.
2. تفكر قبل أن نقدم على الشراء: يجب أن لا نتسرع قبل شراء أي شيء لأن التسرع يؤدي الى شراء أمور وأغراض نكتشف بعد فترة قصيرة أننا لسنا بحاجة لها. اشتريناها لأنها موجودة عند شخص معين أو لأننا رأيناها في الدكان ولفنتنا نظرنا, يجب التريث قبل شراء أي شيء.
3. ممكن الحصول أحياناً على الشيء مجاناً: قبل شراء أي شيء يجب أن نفحص إذا يمكن الحصول عليه من المقربين لنا بعد ذلك نقرر شراءه أو لا.
4. ابحثوا عن التخفيضات: قبل الإقدام على الصرف في السينما أو في شراء أي شيء يجب عليكم البحث إذا كانت هناك إمكانية للحصول عليه بسعر أرخص, ابحثوا عن التخفيضات لأن ذلك يوفر لكم المال.
5. قارنوا أسعار: لا تقوموا بالشراء فوراً عندما ترون الشيء الذي تبحثون عنه, ابحثوا إذا كان هناك سعر أرخص, قارنوا واشتروا بالسعر الأرخص.

6. ليس هناك ضرورة بأسماء الشركات المهمة: لا تغريكم أسماء الشركات المشهورة إذا كان بالإمكان شراء نفس الغرض من شركة غير معروفة لكم خاصة إذا كانت المنتجات بنفس الجودة.
7. تفكير نقدي: بإمكان الدعايات التأثير على المستهلك بشكل كبير, لا تعطوا هذه الدعايات القدرة على إقناعكم وإغرائكم اذا لم تكونوا بحاجة الى المنتج, لا تصدقوا كل الأمور التي تعرض عليكم عن طريق هذه الدعايات.
8. قوموا باستشارة الأصدقاء قبل أن تشتروا أي لعبة أو ملابس, من المفضل لكم أن تفحصوا إذا كان مفضلاً أن تقوموا بذلك. مثال: اذا أردتم الذهاب الى السينما وسمعتم أن أحد اصدقائكم قام بمشاهدة الفيلم أسألوه إذا كان من المفضل مشاهدته.

أغنية بعنوان يد ثانية:

<http://www.youtube.com/watch?v=QK8mJJJvaes&list=PLg-5vdKw2EG13C9AH0qaHIheWzGsx8Rdx>

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

9. يد ثانية: يمكن لكم أن توفرنا النقود عن طريق شراء أغراض مستعملة. هناك حوانيت متخصصة بالأمور المستعملة وأيضاً مواقع إنترنت تبيع أغراض مستعملة.
10. اصنعوا ذلك بأنفسكم: فكروا قبل الشراء إذا كان بإمكانكم تصنيع الأشياء, هذا يكلفكم أقل.

			المرحلة الأولى: تخطيط الشراء
			ماذا نشترى؟
			ما هي ميزانيتنا؟
			ما هي المميزات الأساسية للمنتج؟
			المرحلة الثانية: مقارنة أسعار أفحصوا على الأقل ثلاث حوانيت
			اسم الحانوت:
			سعر المنتج:
			تكاليف إضافية (مثل نقلات أو ضريبة):
			المجموع:
			المرحلة الثالثة: شراء منظم
			توقيت الشراء: من المفضل استغلال التخفيضات
			ممکن مفاوضة التاجر
			نستفسر عن امكانية تبديل أو ترجيع البضاعة
			أعرفوا ما هي حقوق المستهلك
			افحصوا جودة المنتج
			دفع منظم, ندفع فقط مبلغ صغير والباقي بعد استلام المنتج

مأخوذ من:

<http://money.ort.org.il/wpcontent/uploads/2012/04/%D7%AA%D7%9B%D7%A0%D7%95%D7%9F-%D7%A8%D7%9B%D7%99%D7%A9%D7%94.pdf>

ملاحظة: يمكن أن نحضر بطاقة بحجم بطاقة تعارف للجزدان مع القواعد الأساسية والاحتفاظ بها.

قواعد أساسية:

- تخطيط مسبق قبل الشراء.
- مقارنة أسعار قبل عملية الشراء.
- تحديد الميزانية التي بحوزتنا.
- نفحص في أي مكان وزمان نشترى.

توسيع للمعلم:

1. استهلاك حكيم:

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

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

2. مقال بعنوان استهلاك حكيم ومقارنة اسعار:

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

3. استهلاك حكيم:

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

4. استهلاك حكيم:

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

5. تربيته الاستهلاك:

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

الوحدة التاسعة : أهمية التوفير

المدة الزمنية: ساعتان تعليميتان.

مبنى الوحدة:

- ما هو التوفير؟
- ما هي فترة التوفير؟
- قواعد لتوفير صحيح؟

أهداف الوحدة:

- فهم ما هو التوفير وما أهميته.
- التعرف على إمكانيات التوفير.
- التعرف على قواعد التوفير.



أفكار للمعلم:

أسئلة كمقدمة للدرس:

- هل تقوم بتوفير النقود؟
- هل وفرت في الماضي؟ وهل استعملت النقود التي قمت بتوفيرها؟
- هل أهلك قاموا بفتح حساب توفير باسمك للمستقبل؟
- هل من السهل أم من الصعب التوفير؟
- هل مفضل أن نقوم بتوفير النقود؟
- لماذا من المفضل لنا أن نوفر؟

ما هو التوفير؟

التوفير هو جزء من دخلنا الشهري الذي لا نقوم بصرفه على المشتريات والخدمات في الحاضر, هو عبارة عن المبالغ التي نحفظ بها في الحاضر كي نستعملها في المستقبل. بمساعدة التوفير بإمكاننا الحصول على منتجات وخدمات في المستقبل.

لكم من الوقت نوفر؟

فترة التوفير	ممكن استعماله لـ ..
توفير لفترة قصيرة (حتى سنة)	كي نشترى جهاز كهربائي باهظ الثمن أو حاسوب أو هاتف نقال أو السفر للخارج أو شراء قطعة مجوهرات.
توفير لفترة طويلة (لعدة سنوات)	لرحلة طويلة لخارج البلاد أو لتمويل قسط التعليم أو شراء سيارة.
توفير لفترة طويلة جداً (أكثر من عشر سنوات)	لشراء شقة أو للتعليم الجامعي.

كيف نوفّر بطريقة صحيحة، وما هي إمكانيات التوفير التي لدينا ؟

المرحلة الأولى: تحديد الهدف

حددوا الهدف من التوفير (هل هو شراء هاتف نقال أو حاسوب جديد)، تحديد الهدف يساعدنا على الالتزام بتوفير النقود والامتناع عن تبذيرها على أمور ليست ضرورية لنا.

المرحلة الثانية: حددوا مبلغاً شهرياً ثابتاً للتوفير

حددوا كم من المبلغ ستوفرون بالشهر، ضعوا هذا المبلغ في مكان بعيد عن الجزدان أو خارج الحساب الجاري في البنك كي تمتنعوا من الاقتراب منه.

من المهم الانتباه أن هذا المبلغ الذي تقومون بتوفيره لا يسبب لكم سحب زائد في الحساب الجاري. مثال: اذا كان دخلكم الشهري 1000 ش وتصرفون في كل شهر 800 ش، وقررتم أن توفروا 250 ش بالشهر. أنتم تصلون الى سحب زائد كل شهر بقيمة 50 ش، هذا يجبركم على دفع فائدة بنكية أكبر من التي تحصلون عليها على مبلغ التوفير لذلك كونوا حذرين.

المرحلة الثالثة: اختاروا مكان التوفير

ممكن التوفير بالبيت، في البنك أو في شركات تأمين وشركات استثمار، لكل مكان توجد حسنات وسيئات.

المكان	حسنات	سيئات
توفير في البيت	سهولة الحصول على المبلغ بوقت سريع.	<ul style="list-style-type: none">• من السهل صرف المبلغ.• المبلغ لا يزيد.• لا توجد حماية من السرقات.
توفير في البنك	<ul style="list-style-type: none">• زيادة المبلغ بسبب الفائدة البنكية التي نحصل عليها من البنك.• كلما كانت فترة التوفير أطول نحصل على فائدة بنكية أكبر.• ليس من السهل صرف المبلغ.	<ul style="list-style-type: none">• البنك يقوم بجباية عمولات (مبالغ صغيرة).• بما أنه من الصعب الحصول على المبلغ نضطر الى دفع غرامات في حال كسر برنامج التوفير قبل الأوان.

لماذا التوفير في البنك يزيد المبلغ الذي وفرناه ؟

عندما نوفر بالبنك, نحن عملياً قمنا بإقراض هذا المبلغ للبنك لفترة معينة, هذا يمكن البنك من استعمال هذا المبلغ لصالحه لذلك فهو يعطينا أجره هذا الاستعمال, الأجرة التي سمينها في وحدات سابقة "الفائدة البنكية".

الفائدة البنكية: هي مبلغ معين يقدمه لنا البنك وهو عبارة عن نسبة من مبلغ التوفير.

مثال: اذا قمنا بتوفير 10,000 ش لمدة سنة, ودفع لنا البنك فائدة بنسبة 2% فإن المبلغ الذي نحصل عليه بنهاية فترة التوفير هو 10,200 ش.

الخلاصة:

هل لديكم حلم تريدون تحقيقه بمساعدة التوفير؟ قوموا بالتخطيط حسب القواعد التالية:

المرحلة الأولى: حددوا الهدف

المرحلة الثانية: حددوا مبلغ شهري ثابت وفترة توفير

المرحلة الثالثة: حددوا مكان التوفير

يمكن لنا تحقيق أهدافنا بالنجاح.

هل هناك طرق أخرى للتوفير؟ هل بمقدورنا التقليل من مصاريفنا؟

فكروا كيف يمكن لنا أن نوفر بالمصادر مثل الغذاء, الماء, أو الطاقة ...

لكي تتوسعوا أكثر بالأمر المتعلقة ببرامج التوفير ادخلوا الى المواقع التالية:

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

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

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

الوحدة العاشرة : اتخاذ القرارات

كل واحد منا يقوم بحياته باتخاذ عدة قرارات اقتصادية وغيرها يومياً, الحلول والقرارات مختلفة كاختلاف بني البشر.

إذا تأملنا الأصدقاء من حولنا, نجد أن لديهم اختلاف في القرارات المالية, ونجد اختلاف في طرق صرفهم للمال. هناك اشخاص يفضلون شراء الملابس, آخرون يفضلون التنزه وآخرون يفضلون استثمار النقود في دروس السياقة.

هل باستطاعتنا تحديد الاختيار الصحيح؟ هل طريقة صرف مجموعة أفضل من طرق الآخرين؟

لا توجد إجابة قطعية لهذا السؤال, لأن لكل واحد منا شخصية مختلفة ولكل واحد منا أولويات مختلفة أيضاً.

اختيار المنتجات ليس بالأمر السهل كما نظن. مثال: الماء مهم لنا أكثر من الجواهر, إذاً لماذا سعر الماء يعتبر رخيص جداً بينما المجوهرات باهظة جداً؟ هل نستنتج من هذا أننا نفضل المجوهرات على الماء؟

كم يمكننا الصرف من المجوهرات في نهاية يوم حار في الصحراء من أجل الحصول على قنينة من الماء؟

الإجابة عن هذا السؤال متعلقة بالمصطلح الذي تعلمناه في وحدات سابقة "النقص النسبي".

ماذا ينقصنا, أو ماذا نحسب أنه ينقصنا؟

عندما نتخذ القرارات علينا الأخذ بعين الاعتبار المصطلح "النقص النسبي" وأيضاً المصطلح "الفائدة", أي علينا أن نسأل عن كل عمل نقوم به ما هي الفائدة منه؟ أو هل يمكننا التنازل عن شيء لصالح آخر؟

باتخاذ القرارات علينا التفكير بأن تكون الفائدة المنشودة أكبر من التنازل والخسارة.

بهذه الطريقة يقوم الأفراد في كثير من الأوقات باتخاذ القرارات الاقتصادية دون التطرق للسؤال, ما هي الفائدة من ذلك.

مثال: نفرض أن لدى شخصين معينين ميزانية متساوية, ونفرض أن الأثنين يصرفون مبالغ متساوية على الغذاء, سفریات ومصروفات أخرى. نفرض أن الاثنين لم يستغلوا المبلغ الموجود بحوزتهم, فإن استغلال ما تبقى لهم حسب ما هي الفائدة الحدية من كل شاقل يصرفانه.

معنى **الفائدة الحدية**: الزيادة في الفائدة التي نحصل عليها من صرف كل شاقل. لذا فمن الممكن أن الأول يهوى الحيوانات وقرر شراء كلب ولذا فهو مضطر أن يشتري له غذاء خاص وأن يأخذه للطبيب البيطري. بينما الثاني يفضل في صرف المبلغ المتبقي له على التنزه, المطاعم والملابس.

أي واحد من الاثنان صاحب القرار الحكيم؟ الإجابة أن ليس هناك قرار أكثر حكمة أو أفضل. كل واحد يستفيد من منتجات مختلفة وبطريقة مختلفة.

العامل الأساسي باتخاذ القرارات هو الحاجة باختيار المنتج / الخدمة من بين عدة امكانيات بديلة.

عملية اتخاذ القرارات هي عملية معقدة لأنها تتعلق بعدة أمور:

أمور غير ملموسة مثل صفات شخصية, طرق تفكير, آراء, أفكار وأمور ملموسة مثل الوضع القائم. هناك عدة أبحاث تقول أن بني البشر يتخذون قرارات ليست منطقية, قسم من هذه القرارات هي نتيجة عادات, ردود فعل سريعة أو كعوامل دفاعية وغيرها.

أمامك قائمة مكونة من مستطيلات, تمنعوا بها بسرعة, كم مستطيل يوجد بها؟ سجل رقم.

تمن مرة أخرى ببطء, قم بتسجيل عدد المستطيلات.

ماذا تعلمت من هذه التجربة؟

كيف أقوم باتخاذ القرارات بشكل عام

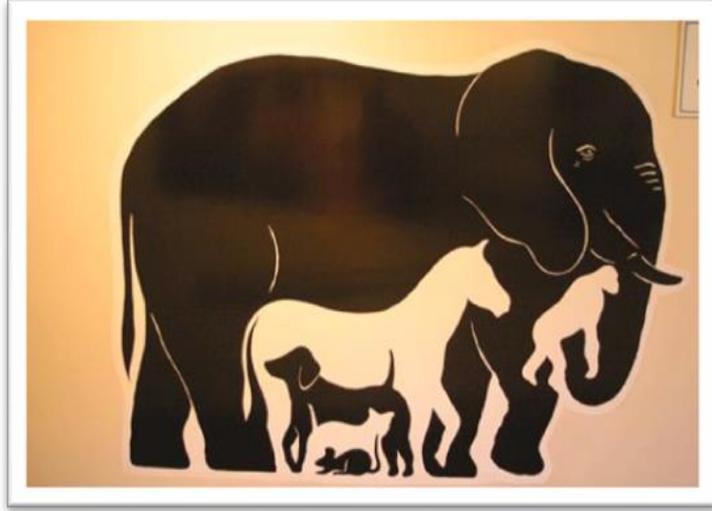
- أقرر بسرعة.
- أقرر ببطء.
- أفضل أن لا أقرر, أخاف أن أخطئ
- أفضل مساعدة الأصدقاء في اتخاذ القرارات.
- أفضل اتخاذ القرارات لوحدي.
- أستفسر كثيراً قبل اتخاذ أي قرار.
- ليس من الضروري استفسار أي شيء قبل اتخاذ القرارات.
- أنا أو من بالحظ, ما سيكون سيكون.
- اتردد كثيراً قبل اتخاذ أي قرار.
- أقرر بسرعة دون التردد.
- أغير آرائي عدة مرات قبل اتخاذ أي قرار.
- أندم بعد اتخاذ القرارات, كان من المفروض أن أقرر بشكل مختلف.
- أفضل أن يقرر الآخرون مكاني.
- أخاف من اتخاذ القرارات.

✓ هل تعلمت شيء جديد عن نفسي؟

✓ أي جملة تضايقتني في اتخاذ القرارات؟

✓ هل يمكن تغيير هذه الجملة؟

تمعن جيداً، ما هي الحيوانات التي تراها في الصور المعروضة أدناه.



التعرف على نماذج مختلفة لاتخاذ القرارات

المدة الزمنية: 6-8 ساعات.

الأهداف:

- التعرف على أدوات لاتخاذ القرارات.
- تمرين وتطبيق الأدوات.
- أهمية هذه الأدوات في اتخاذ القرارات.

النموذج الأول – نموذج المراحل الخمس

مسار اتخاذ القرارات مكون من خمسة مراحل تؤدي الى اتخاذ القرار:

1. تحديد المشكلة.
2. اقتراحات لإمكانيات / بدائل مختلفة.
3. تجميع معلومات حول هذه البدائل.
4. تقييم كل بديل (ما هي حسناته وسيئاته).
5. اتخاذ القرار وتنفيذه.



تمرين عن نموذج "المراحل الخمس":

أمامكم حدث لشخص مطلوب منه اتخاذ قرار, أقرأ الحدث وأجب عن الأسئلة التي تليه:

خلال السنة الدراسية, قرر أحمد العمل في إحدى المطاعم كي يقوم بتوفير المال. بعد مرور عدة أشهر نجح أحمد بتوفير مبلغ جيد. كان أحمد متردد كيف يصرف المبلغ الذي قام بتوفيره إنه يحب الحواسيب وبجاجة أن يقوم بتجديد حاسوبه القديم لكن من ناحية أخرى فإن هذه فرصة بالنسبة له أن يقوم بشراء الملابس الجديدة لأنه دائماً يتقبل من الآخرين ملاحظات سلبية عن ملابسه القديمة التي يرتديها. أحمد متردد كيف يتصرف بهذه النقود, هل يشتري الحاسوب أم يشتري ملابس جديدة؟

الأسئلة:

1. ما هي المشكلة لدى أحمد؟ (تعريف المشكلة)
2. ما هي الإمكانيات الموجودة لدى أحمد؟
3. لماذا هو مهتم بالإمكانية الأولى؟
4. لماذا هو مهتم بالإمكانية الثانية؟
5. حدد الحسنات والسيئات لكل إمكانيه؟
6. من باستطاعته مساعدة أحمد باتخاذ القرار حسب رأيك؟ (مصادر معلومات, عائلة, اصدقاء)
7. ما هو القرار السليم الذي باستطاعة أحمد الوصول اليه؟

مثّل بواسطة رسم بياني يوضح هذه المراحل لاتخاذ القرار.

النموذج الثاني – نموذج قبعات التفكير الستة (ادوارد دي بونو)

نموذج قبعات التفكير الستة الذي قام بتطويره ادوارد دي بونو, طبيب وفيلسوف. دي بونو قام بتطوير طريقة تتطرق الى أدوات تفكير إبداعية تمكننا من اتخاذ القرارات بفترة قصيرة وبصورة جديدة.

في هذا النموذج, نركز تفكيرنا حسب ألوان القبعات, كل قبعة بلون معين تعتبر رمز لنوع مختلف من التفكير. هدف قبعات التفكير الستة هو أن نسهل عملية التفكير, حيث أن الفرد يستعمل فقط نوع واحد من التفكير بدلاً من استعمالها كلها في نفس الوقت.

ما هي طريقة التفكير المثلى؟ كيف نقرر أن نتبنى فكرة معينة أو نرفضها؟ كيف نختار الأفكار الأفضل؟

يَدعي ادوارد دي بونو في كتابه "ستة قبعات تفكير", أن كل اتجاهات التفكير هي حيوية, لكي نحصل على صورة عامه وجيدة علينا التمعن بجميع الاتجاهات.

حسب اقواله, رغم أن الناس بشكل طبيعي يربطون بين كل الاتجاهات, إنما يحاولون أن ينفذوها معاً, لذا فمن الممكن أن تحصل بليلة لأننا ندخل منطق, أحاسيس, حسنات وسيئات معاً.

الحل حسب بونو هو أن نتركز بنوع واحد من أنواع التفكير بكل لحظة وأن نقوم بتلخيص ذلك عن طريق الفحص, ما هو القرار الصائب؟.



فيما يلي شرح عن كل واحدة من القبعات, ووظيفتها:

القبعة البيضاء - قبعة المعرفة

القبعة البيضاء لا تعطي تفسيرات ولا آراء. نستعمل هذه القبعة عادة في بداية الحديث, نحاول البحث عن المعلومات التي نحن بحاجة لها لكي نبلور القرار, من أين نحصل على هذه المعلومات؟ ماذا لدينا منها وماذا نفقده وكم من الوقت يلزمنا للحصول عليها؟.

القبعة الحمراء - قبعة الإحساس

ما هي أحاسيسنا بالنسبة للموضوع, ما هو شعور كل واحد منا. من المهم أن لا نحكم على أحاسيس الآخرين ولا توجد حاجة أن نطلب من كل واحد أن يقوم بتفسير أحاسيسه.

ما هو شعوري الآن بالنسبة للموضوع؟ في هذه القبعة نتحدث عن الأمور التي لا نتحكم بها: اشتياق, دم, أحاسيس. القبعة الحمراء تمثل ماذا اريد هنا والآن؟ لا تهمني الظروف لأن تلك هي أحاسيس من الداخل وليست أمور عقلانية.

القبعة السوداء - تفكير نقدي

كل واحد يعرض وسائل الحذر التي يجب علينا أن نتخذها, ما هي المشاكل والأخطار المتوقعة وهل الأفكار قابلة للتنفيذ؟ ما هي الأمور السلبية؟ ما هي الأخطار؟ القبعة السوداء تمثل الأمور السلبية.

القبعة الصفراء - قبعة التفاؤل

ما هي الفائدة من كل الفكرة؟ ما هي الحسنات؟ كيف يمكن أن نستغل الأفكار؟ هذه القبعة تجبر الأفراد حتى المتشائمون أن يفكروا تفكيراً متفائلاً وإيجابياً. هذه القبعة مهمة ومن المفضل استخدامها قبل القبعة السوداء.

القبعة الخضراء - التفكير الإبداعي

ما هي الأفكار الإضافية لدى المشتركين؟ ما هي البدائل؟ كيف يمكن التغلب على المصاعب التي ذكرت في القبعة السوداء؟ هل هناك اقتراحات؟ هل ممكن التفكير بأفكار جديدة؟ هل هناك اتجاهات تفكير لم تُفحص بعد؟.

القبة الزرقاء – قبة الفحص والمراقبة

كيف ممكن أن ندير النقاش بأفضل صورة؟ هل عبر كل واحد عن نفسه؟ هل نحن ملتزمين بالوقت؟ هل نقرب من الهدف؟ من أين نبدأ؟ ما هو الوقت المخصص وما هي الأهداف؟.

في هذه القبة نأخذ كل قبة على حدة ونحاول أن نفحص بشكل عام ما علاقتها بتفكيرى, هكذا نكتشف أي قبة فعالة وحيوية أكثر ونستطيع الربط بين كل القبعات.

أمامك وصف للحدث الذي حللناه حسب النموذج السابق. أقرأ الحدث وأجب عن الأسئلة التي تليه:

خلال السنة الدراسية, قرر أحمد العمل في إحدى المطاعم
كي يقوم بتوفير المال. بعد مرور عدة أشهر نجح أحمد بتوفير
مبلغ جيد. كان أحمد متردد كيف يصرف المبلغ الذي قام بتوفيره
إنه يحب الحواسيب وبحاجة أن يقوم بتجديد حاسوبه القديم لكن
من ناحية أخرى فإن هذه فرصة بالنسبة له أن يقوم بشراء
الملابس الجديدة لأنه دائماً يتقبل من الآخرين ملاحظات سلبية
عن ملابسه القديمة التي يرتديها. أحمد متردد كيف يتصرف
بهذه النقود, هل يشتري الحاسوب أم يشتري ملابس جديدة؟

1. القبة البيضاء, صف الحقائق؟
2. القبة الحمراء, صف أحاسيس وشعور أحمد بالنسبة لكل إمكانية؟
3. القبة الصفراء, سجل الحسنات لكل إمكانية؟
4. القبة السوداء, سجل السيئات لكل إمكانية؟
5. القبة الخضراء, فكر بأفكار لإمكانيات إضافية, أفكار إبداعية حسبها نستطيع أن نحصل على الإمكانيتين.
6. القبة الزرقاء, التمعن في الصورة كاملة واتخاذ القرار.

أي نموذج أحببت أكثر؟

أعرض حدث من عندك واستعمل أحد النموذجين لكي تصل الى قرار بالنسبة للحدث الذي ستعرضه.

للمعلم:

حضر بطاقات بستة ألوان, وبطاقات توصف حدث معين, قدم للطلاب في كل مرة قبعة بلون مختلف واطلب منه أن يعرض الموضوع بواسطة القبعة.



قصة العميان والفيل

هذه قصة قديمة, عن ستة أشخاص عميان من الهند, بالرغم من إعاقتهم, قرروا التجول في العالم والتعرف عليه. في إحدى المرات قرروا الذهاب لرؤية المخلوق الكبير "الفيل". عندما وصلوا إليه, كل واحد حاول الوقوف بزاوية مختلفة عن الآخرين, وكل واحد كان راضي عن النقطة التي وقف بها:

الأعمى الأول الذي اقترب من الفيل اصطدم به ووقع. عندما نهض وتحسس جلد الفيل الخشن والسميك قال: "هذا الفيل يشبه الحائط".

عندما اقترب **الأعمى الثاني** قام بلمس نابيه الحاد وقال: "الفيل مخلوق يشبه الرمح الحاد".

الأعمى الثالث اقترب ولمس أنفه لفترة معينة وقال: "هذا الفيل هو نوع من أنواع الأفاعي".

الرابع اقترب من أرجل الفيل, لمسها وتحسسها من كل جوانبه وقال: "الفيل نوع من أنواع الأشجار".

الخامس اقترب من أذن الفيل الكبيرة, تحسسها وقال بثقة عالية: "الفيل يشبه المروحة".

أما **الأعمى السادس** فقام بلمس ذنبه وقال: "الفيل يشبه الحبل".

هكذا دار النقاش بين العميان الهنود الستة, تناقشوا وتناقشوا وكل واحد منهم مُصِر على رأيه الأول, ربما كان كل واحد محق في رأيه لوحدته وإنما جميعهم أخطأوا معاً.



فعالية

- التمرين: نغطي عيني الطالب ونطلب منه أن يقوم بلمس غرض معين.
- نطلب منه أن يصف الغرض الذي لمسه ويحاول أن يحدد ما هو.
- نقوم بتغطية أعين عدة طلاب ونطلب منهم لمس غرض كبير, كل واحد يصف القسم الذي قام بلمسه.
- ما هو الاستنتاج؟ ماذا يمكن أن نتعلم من هذا التمرين؟
- ما هو الإحساس في هذا التمرين؟ هل هو مريح أم لطيف, يغضب أم يحبط؟
- هل صادفت حدث كان لديك قسم من المعلومات وتسرعت في الإجابة فقط بعد ذلك حصلت على معلومات إضافية؟
- كيف أثرت عليك المعلومات الإضافية؟
- عندما نريد اتخاذ قرار ماذا علينا العمل كي نرى الصورة كاملة؟

مهم جداً أن نذكر أن ...

- ❖ هنالك فرق بين الأفراد, كل فرد يرى ويفسر الأمور من زاوية مختلفة عن الآخرين.
- ❖ هنالك أمور واضحة للعيان وأخرى مستترة.

الوحدة الحادية عشر : الإجمال

نعود مرة أخرى للتمرين الذي بدأنا به في اللقاء الأول.

المعلم للطلاب: تخيلوا أن لكل واحد منكم يوجد 1000 ش, كل واحد يحدد ماذا سيفعل بها؟ عن طريق الكتابة.



يقوم المعلم بجمع الأوراق ومن ثم يقوم بمقارنة أجوبة الطلاب في الدرس الأول والأخير, هل هناك تغيير في الإجابات؟؟؟

بعد مقارنة الأجوبة من الدرس الأول والأخير.

هل الأوراق متشابهة؟ هل هناك تغيير؟ ماذا حدث؟

كل طالب يقوم بوصف ما الذي حدث معه.

نراجع كل ما تعلمناه:



- ❖ ماذا أحببت في هذا البرنامج؟
- ❖ ما هي الصعوبات التي واجهتها؟
- ❖ ما الشيء الذي كان بالإمكان الاستغناء عنه؟
- ❖ أي المواضيع كان مهم جداً؟
- ❖ ما الذي اعتبره مهم للحياة العملية؟
- ❖ ماذا أردت أن أتعلم أيضاً؟