

تلخيص شامل سؤال وجواب

# الثقافة المالية

الصف الثامن - الفصل الأول



أ. تانيا شروخ هاكوز






## من نحن


### تلاخيص مناهج أردني - سؤال وجواب


- أول وأكبر منصة تلاخيص مطبوعة بشكل إلكتروني و مجانية.
- تعنى المنصة بتوفير مختلف المواد الدراسية بشكل مميز ومناسب للطلاب وتهتم بتوفير كل ما يخص العملية التعليمية للمناهج الأردني فقط.
- تأسست المنصة على يد مجموعة من المعلمين والمتطوعين في عام ٢٠١٨م وهي للإنتفاع الشخصي من قبل الطلاب أو المعلمين.
- لمنصة تلاخيص فقط حق النشر على شبكة الإنترنت ومواقع التواصل سواء ملفات المصورة PDF أو صور تلك الملفات ويسمح بمشاركتها أو نشرها من المواقع الأخرى بشرط حفظ حقوق الملكية للملخصات من اسم المعلم وشعار الفريق.

إدارة منصة فريق تلاخيص

## يمكنكم التواصل معنا من خلال

 تلاخيص مناهج أردني - سؤال وجواب

 talakheesjo@gmail.com

 المنسق الإعلامي أ. معاذ أمجد أبو يحيى 0795360003





## الوحدة الأولى : المال في حياتنا

### الدرس الأول: المال والعمل

س: لماذا خلق الله تعالى الإنسان؟

ج: لإعمار الأرض بالعمل والعبادة

س: علل من واجب الإنسان السعي في الأرض والعمل من أجل كسب المال؟

ج: لأن ذلك يغنيه عن حاجة الناس وسؤالهم

س: اذكر الأساسيات التي تمكن الإنسان بالحصول على العمل؟

ج: التعليم والتأهيل

س: اذكر مصادر الحصول على المال؟

ج: العمل / الوظيفة / المصروف / الميراث / البيع / التجارة / الصناعة / الهدايا /

الهبات

س: عرف العمل؟

ج: هو الجهد الذي يقوم به الفرد من أجل تحصيل أو إنتاج شيء ما يؤدي إلى

إشباع حاجة معينة لديه

س: عرف الأجر؟

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

س: عرف الوظيفة؟

ج: 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 الأمثلة: وظيفة مهندس في شركة أو معلم في

مدرسة

س: عرف العمل الحر؟

ج: عمل شخصي يؤديه الفرد ويستطيع بوساطته الحصول على المال بدخل غير

ثابت حسب مقدار إنتاجه أو بيعه أو لقاء الخدمة التي يقدمها مثال: امتلاك

الفرد متجراً أو امتهانه صناعة منتج معين أو عمله مصفف شعر أو مصطح أحذية

س: اذكر أقسام الأعمال المأجورة؟

ج: 1- الوظائف 2- الأعمال الحرة

س: لماذا تسمى الوظائف والأعمال الحرة أعمالاً مأجورة؟

لأنهم يحصلون على مبلغ من المال يسمى أجراً



### اجابات اسئلة الدرس:

السؤال الأول:

الأجر

الوظيفة

العمل الحر

السؤال الثاني:

وظيفة	عمل حر
محاسب في شركة	نجار في منجرة خاصة
طبيب في المستشفى	جزار
معلم في مدرسة	صانع أوان فخارية
مهندس في شركة	بائع في متجره الخاص
مدير عام مؤسسة حكومية	

السؤال الثالث:

نعم فمثلاً قد تعمل مندوب مبيعات في شركة بدخل ثابت وفي الوقت نفسه تعطي نسبةً من مبيعاتك فيكون المبلغ الذي تعطاه بناءً على النسبة مبلغاً غير ثابت كذلك يتقاضى الطبيب الذي يعمل في مستشفى أجراً ثابتاً بينما يتقاضى طبيباً آخر يعمل في عيادته الخاصة أجراً غير ثابت بناءً على عدد المرضى الذين يراجعونه

### الدرس الثاني : الأعمال التطوعية

س: عرف العمل التطوعي (الأعمال غير المأجورة) ؟

ج: كل ما يقدمه الفرد من جهد في خدمة المجتمع من غير مقابل مادي مثل التطوع بالمال أو الوقت أو المهارات والأفكار

س: هل يقتصر العمل التطوعي على حملات الإغاثة؟

ج: لا وإنما هو جهد منظم ضمن معايير مهنية عالية يهدف إلى نهضة الأمم في مجال الحياة جميعها

س: اذكر مجالات العمل التطوعي؟

ج: 1/ المجالات الطبية الصحية



2/ الخدمات الإجتماعية والترفيهية

3/ الرياضة والشباب

4/ خدمة الفقراء والأيتام وكبار السن وذوي الاحتياجات الخاصة

5/ التعليم والتدريب ونشر الثقافة

6/ إغاثة المتضررين من الكوارث ولاجئي الحروب

7/ المحافظة على البيئة

8/ الدراسات العلمية

اذكر أهمية العمل التطوعي؟

1- تعزيز شعور الفرد بالإنتماء وتحمل المسؤولية والمشاركة

2- ترسيخ الأخلاق الحميدة لدى جمهور الشباب من مثل : العطاء وإغاثة الملهوف والتكافل ونبذ الأنانية والفردية والنزاهة والصدق في القول والعمل والنية

3- احترام الإنسان وخدمته من غير تفريق بين جنس أو عرق أو دين أو لغة

4- علاج السلوكيات السلبية من مثل : العدوانية واللامبالاة فضلاً عن الإسهام في علاج الكآبة والقلق والخجل

5- تعلم مهارات الحياة المتعلقة بتطوير شخصية الفرد من مثل : القيادة والعمل الجماعي والتخطيط

6- تطوير مسيرة المجتمع وتجنب تقديم المصالح الخاصة على المصالح العامة بـغية تعزيز مفهوم المشاركة المجتمعية

7- كسب الأجر والثواب من الله عز وجل لقاء أداء الأعمال التطوعية

### اجابات اسئلة الدرس:

السؤال الأول:

\*تعزيز شعور الفرد بالإنتماء وتحمل المسؤولية والمشاركة

\*ترسيخ الأخلاق الحميدة لدى جمهور الشباب

\*علاج السلوكات السلبية من مثل: العدوانية واللامبالاة فضلاً عن الإسهام في

علاج الكآبة والقلق والخجل





السؤال الثاني:

لأن الفرد يؤديها طواعية من غير إجبار

السؤال الثالث:

\*تشكيل فريق للنظافة المدرسية يعتني بنظافة الصفوف والمساحات  
\*تخصيص يوم أو أكثر في رمضان للإفطار الجماعي بحيث يحضر الطلبة  
الطعام من منازلهم بالتعاون مع أهلهم ثم يدعى إليه الفقراء من الطلبة أو  
من الحي

### الدرس الثالث: عملي في المستقبل

\*على الفرد أن يحاول دائماً المطابقة بين العمل الذي يختاره لنفسه وبين ما  
يملك من قدرات ورغبات وقيم

\*إن العالم حالياً متغير ومتسارع؛ فالعمل الذي تجده مناسباً لك اليوم قد  
تتغير متطلباته فيصبح غير مناسب لك مستقبلاً

\*لا يوجد على نحو عام عمل يلبي كل طموحاتنا ورغباتنا، لذا ينبغي لنا  
الموازنة بين ما نرغب فيه وما يمكن الحصول عليه

### اجابات اسئلة الدرس:

السؤال الأول:

1- نعم

2- نعم

3- لا

السؤال الثاني:

العمل	خصائص العامل
طبيب	دافعي للعمل هو مساعدة الآخرين
تجهيز العدسات والنظارات الطبية	أميل للعمل وحدي بعيداً عن الناس
وسيط مالي	أميل لعمل فيه منافسة مع الآخرين
مستشار سياسي	دافعي للعمل أن أصل لمنصب عالٍ في الدولة

. السؤال الثالث:

يترك الخيار للطالب



### الدرس الرابع: مهارة الإتصال

س: عرف الإتصال؟

ج: هو عملية نقل الرسائل وتفسيرها بين شخصين أو أكثر على نحو يحقق الهدف المنشود

س: عدد اشكال الإتصال مع التعريف؟

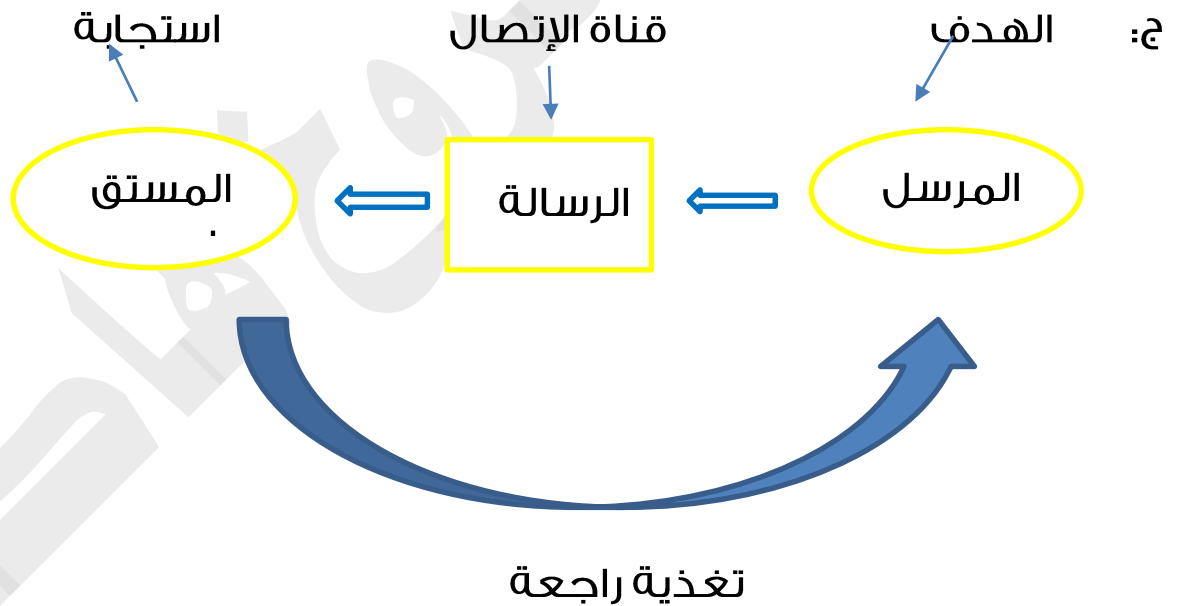
ج: 1/ الإتصال اللفظي: وهو نقل الأفكار والمعاني إلى الآخرين بوساطة الكلمات والرموز والألفاظ سواءً أمنطوقة كانت أم مكتوبة

2/ الإتصال غير اللفظي: وهو نقل الأفكار والمعاني إلى الآخرين عن طريق

إيماءات الجسم والإشارات

\*تشير الأبحاث والدراسات إلى أن الإتصال غير اللفظي أقوى من نظيره اللفظي في إيصال المعاني والأفكار المراد إيصالها

س: اذكر عناصر الإتصال؟



س: عرف المرسل؟

ج: هو من يرسل الرسالة

س: عرف الرسالة؟

ج: ما يريد المرسل إيصاله إلى المستقبل من معلومات أو آراء أو أفكار أو اتجاهات أو مشاعر



س: عرف قناة الإتصال؟

ج: هي الوسيلة التي تمر خلالها الرسالة من المرسل إلى المستقبل وتتمثل في قنوات حواس الإنسان (السمع ، البصر ، والشعور / الإحساس ) والوسائل التقليدية والحديثة المتاحة أمام المرسل مثل: الهاتف البريد والتلفاز والإنترنت

س: عرف المستقبل؟

ج: من يستقبل الرسالة ويفك رموزها ويفهمها

س: عرف التغذية الراجعة؟

ج: استجابة المستقبل للرسالة وردة عليها وهنا يصبح المستقبل مرسلًا والمرسل مستقبلًا

س: عرف بيئة الإتصال؟

ج: هي البيئة التي تحدث فيها عملية الاتصال ويجب أن تكون خالية من التشويش كي تصل الرسالة إلى المستقبل كما يريد المرسل

س: عرف التشويش؟

ج: هو عامل يتدخل في عملية الإتصال وينجم عنه تقليل فاعلية الإتصال ودقته بحيث يفسر المستقبل الرسالة بطريقة مغلوطة وقد يؤدي التشويش الى تعطيل الرسالة أو إعاقة وصولها

س: اذكر أنواع التشويش؟

ج: 1/ تشويش نفسي: مرتبط بحالة المرسل أو المستقبل النفسية (الفرح / الغضب / الحزن / القلق / الخوف )

2/ تشويش جسدي: مرتبط بحالة المرسل أو المستقبل الجسدية (الحر / البرد / العطش / الجوع / المرض )

3/ تشويش لفظي: مرتبط بمعاني الكلمات ودلالاتها اذ قد تكون الكلمات غير مفهومة أو تحتل أكثر من معنى

4/ تشويش بيئي: مرتبط بالمحيط الذي تتم فيه عملية الإتصال (أصوات مرتفعة / تقطيع في الكلام بسبب شبكة اتصالات ضعيفة )

5/ 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)





س: اذكر أهمية التحدث؟

- ج: 1- هو وسيلة البشر في التخاطب قبل القراءة والكتابة
- 2- هو وسيلة الإقناع والإفهام بين المتحدث والمستمع
- 3- هو وسيلة لتعبير الفرد عن مشاعره وفرحه وألمه
- 4- هو وسيلة مهمة في عملية التعلم فبه نتحاور ونتناقش ونتعلم
- 5- هو وسيلة للعيش في الحياة فبه نشترى ونبيع وبه ننجز معاملاتنا مع الناس في الحياة

س: اذكر أهمية الإستماع؟

- ج: 1/ هو من يتصدر تعلّم فنون اللغة العربية إذ تبدأ بالإستماع ثم التحدث يليها القراءة فالكتابة
- 2/ الإستماع وسيلة تعرّف ما يريد المتكلم بدقة
- 3/ الإستماع يشجّع المتحدث على مواصلة كلامه
- 4/ الإستماع للمتحدث يشعره بالإحترام ويزيد ثقته بنفسه ويطمئنه إلى أن الآخر يهتم بما يقوله ويقدره

5/ قدّم الله تعالى حاسة السمع على باقي الحواس في أكثر من موضع في

القرآن الكريم مثل قوله عز وجل (إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا) [الإسراء: 36]

س: اذكر مهارات التحدث؟

- ج: 1- قدرة المتحدث على نطق الحروف من مخارجها الصحيحة بحيث تكون واضحة للمستمع
- 2- سرد المتحدث الكلام وترتيبه على نحو صحيح بحيث يحقق الهدف الذي يرمي إليه
- 3- سيطرة المتحدث التامة على كل ما يقوله خاصة في ما يتعلق بتمام العنى
- 4- إجادة المتحدث فن الإلقاء بما يتضمن من تنويع في نبرة الصوت
- 5- مراعاة المتحدث حالة المستقبليين وقدراتهم وتلاؤمه معهم من حيث السرعة والبطء وإعادة الصياغة



- 6- قدرة المتحدث على استخدام الوقفة المناسبة والحركات الجسدية الدالة والوسائل المساعدة مثل العرض التقديمي أو الصورة المعبرة
- 7- استخدام المتحدث الكلمات المناسبة التي تُعبّر عن الأفكار بوضوح ودقة
- 8- قدرة المتحدث على الاستشهاد والتدليل على ما يقوله
- 9- قدرة المتحدث على اختيار المحتوى وتنظيم الأفكار في الموقف الذي يتحدث عنه
- 10- قدرة المتحدث على طرح الأسئلة بأنواعها المختلفة  
اذكر مهارات الاستماع؟
- 1- إيقاف المستمع الكلام عند بدء الطرف الآخر بالحديث والإيماء إليه برغبتك في الاستماع لما يقوله
- 2- نظر المستمع في عيني المتحدث
- 3- إظهار المستمع الاهتمام بما يقوله المتحدث مستعيناً بطرائق مثل قوله: نعم أو بالإيماء إليه برأسه
- 4- ميل المستمع باتجاه المتحدث إذا كان الطرفان متقابلين
- 5- طرح المستمع على المتحدث أسئلة تتعلق بالموضوع
- 6- عدم مقاطعة المستمع المتحدث قدر الإمكان
- 7- عدم ابتعاد المستمع عن الحديث الذي يطرحه المتحدث حتى ينتهي منه
- 8- استخدام المستمع الكلمات التي استخدمها المتحدث والأسئلة التي طرحها في أثناء حديثه
- 9- مشاركة المستمع المتحدث مشاعره بحيث يضحك مثلاً إذا ضحك

### اجابات اسئلة الدرس:

السؤال الأول:

هو عملية نقل الرسائل وتفسيرها بين شخصين أو أكثر  
السؤال الثاني:

عناصر الاتصال	التعريف
المرسل	من يرسل الرسالة



قناة الاتصال	الوسيلة التي تمر خلالها الرسالة من المرسل إلى المستقبل
الرسالة	ما يريد المرسل إيصاله إلى المستقبل
التغذية الراجعة	استجابة المستقبل للرسالة وردّه عليها

### السؤال الثالث:

التشويش الذي حصل هنا تشويش جسدي وهو مرتبط بحالة المرسل أو المستقبل الجسدية ومتعلق بالحر أو البرد أو العطش أو الجوع أو المرض أما ردة فعل فرح فإنني لا أؤيدها إذ كان الأجدر بها أن تنظر إلى وفاء وتحديثها أو تسألها عن حالها أو أن تخاطبها على نحو مباشر إن كانت قد أقدمت على فعل شيء أزعجها

### الدرس الخامس : التكنولوجيا والمال

س: هنالك آثار للتطور التكنولوجي اذكرها ؟

ج: التقليل من بعض فرص العمل مثل: الاستغناء عن عدد من العمال الري في المزارع بسبب الاعتماد في التحكم بالري على وسائل تكنولوجية  
ايجاد فرص عمل جديدة مثل: تصميم مواقع الإنترنت والبرمجة وإدخال البيانات وصيانة الحواسيب والهواتف النقالة

س: اذكر بعض الوظائف التي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات؟

ج: البرمجة / تطوير التطبيقات / هندسة البرمجيات / إدارة برامج تكنولوجيا المعلومات / إدارة خدمة تكنولوجيا المعلومات / إدارة تكنولوجيا الأعمال / إدارة الاتصالات / تصميم الرسوم البيانية / إنشاء المواقع الإلكترونية والمدونات / النشر الإلكتروني / الأعمال التجارية الإلكترونية / إدارة التجارة الإلكترونية / إدارة تسويق الوسائط المتعددة

### اجابات أسئلة الدرس:

السؤال الأول:

أسهمت التكنولوجيا في إيجاد فرص عمل جديدة مثل: بيع الأجهزة الإلكترونية وصيانتها كما أسهمت الحواسيب في إيجاد فرص عمل مثل البرمجة وتطوير التطبيقات الحاسوبية وبيع القطع وصيانتها وكان للشبكة العنكبوتية وتطبيقاتها دور كبير في فتح أبواب جديدة للعمل مثل: البيع والشراء عن طريق



مواقع معينة ونشر المقالات والأبحاث في المواقع المتخصصة والمدونات فضلاً عن وجود مواقع متخصصة للباحثين عن عمل  
السؤال الثاني:

1- تصميم البرامج

2- هندسة البرمجيات

3- النشر الإلكتروني

السؤال الثالث:

يمكن إجراء بحث عن سعر هذا النوع من السيارات بواسطة الإنترنت ضمن مواقع متخصصة مثل: السوق المفتوح كما يمكن معرفة سعرها بالدخول إلى موقع شركتها المصنعة ووكيلها المعتمد في الأردن

## اسئلة الوحدة

السؤال الأول:

العمل : هو جهد يؤديه الفرد من أجل الحصول على شيء ما أو إنتاجه ، وينجم عنه إشباع حاجة معينة لديه.

الوظيفة : عقد بين طرفين ، ينص على أن يؤدي أحدهما الطرف الثاني خدمة ما أو عمال 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.

العمل الحر : همل شخصي يؤديه الفرد ويستطيع بواسطته الحصول على النقود بدخل غير ثابت حسب مقدار إنتاجه أو بيعه أو لقاء الخدمة التي يقدمها العمل التطوعي: كل ما يقدمه الفرد من جهد في خدمة المجتمع من غير مقابل مادي مثل : التطوع بالمال أو الوقت أو المهارات والأفكار علماً بأن العمل التطوعي لا يقتصر على حملات الإغاثة حسب فهو جهد منظم ضمن معايير مهنية عالية يهدف إلى نهضة الأمم في مجالات الحياة جميعها الاتصال : هو عملية نقل الرسائل وتفسيرها بين شخصين أو أكثر ، على نحو يحقق الهدف المنشود.





السؤال الثاني:

ينبغي لي بدايةً تعرّف قدراتي وإمكاناتي ثم تحديد متطلبات الأعمال المختلفة ثم تحديد رغباتي في العمل وأخيراً اختيار العمل الذي يناسبني بناءً على الموازنة بين القدرات والإمكانات والرغبات

السؤال الثالث:

الفرق بينهما يكمن في حصول الفرد على مقابل مادي لقاء عمله أم لا ، فإن حصل على أجر كان عمله مأجوراً وإن لم يكن ينتظر منه مقابل مادياً فلم يحصل من ثم على أجرٍ كان غير مأجور.

إذن فالهدف الرئيس من الأعمال المأجورة كسب المال بينما يتمثل هدف الأعمال غير المأجورة الرئيس في مساعدة الأفراد أو المجتمع أي أن هدفها إنساني وليس مادياً

السؤال الرابع:

المرسل / المستقبل / الرسالة / التغذية الراجعة / قناة الإتصال / بيئة التواصل

السؤال الخامس:

\*البيئي

\*الأجر

\*الراتب (الأجر الثابت)

\*بالمال أو بالوقت أو بالمهارات أو بالأفكار

السؤال السادس:

يترك لإجتهد الطالب

### الوحدة الثاني: إدارة المال

س: عدد بعض الأسواق التي كانت في الجاهلية؟

ج: مجنة / ذي المجاز / عكاظ / المربد

س: كيف حظيت الأسواق باهتمام الرسول صل الله عليه وسلم ؟

ج: كان حريصاً على مراقبتها والإشراف عليها وكان يضع لها ضوابط ويَسُنُّ الآداب والأحكام ويتفقد أسعارها بنفسه

### الدرس الأول: العرض والطلب

س: عرف العرض والطلب؟

ج: العرض : هو مقدار ما يتوفر من سلعة ما

الطلب: هو مقدار ما يطلب المستهلك من سلعة ما



س: عرف العرض المنخفض والعرض المرتفع:

ج: عرض منخفض : الكمية المتوفرة قليلة مما يؤدي إلى ارتفاع السعر.

عرض مرتفع : الكمية المتوفرة كبيرة ، مما يؤدي إلى انخفاض السعر.

س: عرف الطلب المنخفض والطلب المرتفع؟

ج: طلب منخفض : عدد قليل من الناس يرغبون في الحصول عليه

طلب مرتفع : عدد كبير من الناس يرغبون في الحصول عليه

س: اذكر أنواع الطلب؟

طلب فردي / طلب السوق

**اجابات اسئلة الدرس:**

السؤال الأول:

العرض : هو مقدار ما يتوفر من سلعة ما وبذلك فالأقلام المعروضة خمسة بينما الحجارة المعروضة ثلاثون

الطلب: هو مقدار ما يطلب المستهلك من سلعة ما وبذلك فطلب الأقلام أعلى من طلب الحجارة

السؤال الثاني:

\*طلب مرتفع (عدد كبير من الناس يرغبون في الحصول على سلعة ما ) + عرض منخفض (الكمية المتوفرة قليلة ) = ارتفاع السعر

\*طلب منخفض (عدد قليل من الناس يرغبون في الحصول على سلعة ما ) + عرض مرتفع (الكمية المتوفرة كبيرة ) = انخفاض السعر

السؤال الثالث:

\*ازدياد الطلب

\*ينخفض الطلب

\*ينخفض العرض

\*ازدياد العرض

### الدرس الثاني: الاستهلاك المسؤول

س: عرف التجارة؟

ج: الحصول على المال بالمبادلة وتكون المبادلة في السلع أو الخدمات بشراء بضاعة بسعر معين ثم بيعها بسعر أعلى بغية تحقيق الربح

س: عرف البيع والشراء ؟

البيع: نقل الملكية لمادة أو بضاعة إلى الغير مقابل مبلغ من النقود



الشراء: امتلاك سلعة أو بضاعة مقابل إعطاء مالها مبلغاً من النقود  
س: عرف القدرة الشرائية؟

ج: هي مقدار السلع والخدمات أو كميتها التي يمكن شراؤها بمبلغ محدد من النقود

س: بماذا ترتبط القدرة الشرائية؟

ج: ترتبط بالدخل إذا كان دخل الفرد مرتفعاً ازدادت قدرته الشرائية وإذا كان متوسطاً أو منخفضاً انخفضت تلك القدرة كذلك إذا انخفضت أسعار السلع فإن القدرة للفرد الشرائية تزداد بينما يؤدي ارتفاع الأسعار إلى انخفاض قدرته الشرائية

س: عرف الدخل؟

ج: مبلغ من النقود يتقاضاه الفرد مقابل عمل يؤديه أو خدمة يقدمها أو عائد من استثمار وخلافه

### اجابات اسئلة الدرس:

السؤال الأول:

البيع: نقل الملكية لمادة أو بضاعة إلى الغير مقابل مبلغ من النقود  
الشراء: امتلاك سلعة أو بضاعة مقابل إعطاء مالها مبلغاً من النقود  
القدرة الشرائية: هي مقدار السلع والخدمات أو كميتها التي يمكن شراؤها بمبلغ محدد من النقود

السؤال الثاني:

ترتفع القدرة الشرائية وتنخفض بارتباطها بالدخل إذا كان دخل الفرد مرتفعاً ازدادت قدرته الشرائية وإذا كان متوسطاً أو منخفضاً انخفضت تلك القدرة كذلك إذا انخفضت أسعار السلع فإن القدرة للفرد الشرائية تزداد بينما يؤدي ارتفاع الأسعار إلى انخفاض قدرته الشرائية

السؤال الثالث:

سأنصحه بداية بالسؤال عن أسعار السلع التي يريد شراءها في أكثر من متجر أو سوق وأن يشتريها من غير مكان إذا كان ذلك سيوفر عليه دفع مبلغ إضافي من النقود

### الدرس الثالث: التخطيط المالي

س: عرف التخطيط المالي؟

ج: تنظيم الشؤون المالية وفق برنامج محدد لتحقيق أهداف معينة خلال مدة زمنية محددة



س: اذكر فوائد التخطيط؟

ج: 1- تنظيم للذات وللغير

2- إدارة للأولويات وترتيب للخطوات التي نرغب في تنفيذها من أجل الوصول

الى اهدافنا وغاياتنا واطلامنا

س: عرف الإيرادات والمصروفات؟

الإيرادات: جمع إيراد وهو المبلغ الذي يحصل عليه الفرد من مصادر دخله المختلفة

المصروفات: جمع مصروف وهو المبلغ الذي ينفقه الفرد لتأمين حاجاته ورغباته

س: عرف الفائض؟

ج: مبلغ من المال يتوفر أو كمية من السلع تبقى بعد تلبية الرغبات والوفاء بالحاجات

الفائض = الإيرادات - المصروفات

س: عرف العجز؟

ج: مبلغ من المال يتوفر أو كمية من السلع تبقى بعد تلبية الرغبات والوفاء بالحاجات

العجز = المصروفات - الإيرادات

**اجابات اسئلة الدرس:**

السؤال الأول:

الإيرادات: جمع إيراد وهو المبلغ الذي يحصل عليه الفرد من مصادر دخله المختلفة

المصروفات: جمع مصروف وهو المبلغ الذي ينفقه الفرد لتأمين حاجاته ورغباته

السؤال الثاني:

بما أن مصروفاته أكبر من إيراداته فإن لديه عجزاً مقداره:

العجز = المصروفات - الإيرادات

30 - 25 = خمسة دنانير

السؤال الثالث:

أنصحه بالانتباه إلى مصروفاته حيث يجب التقليل منها قدر الإمكان من خلال

تحديد أولوياته كما أنصحه بالتفكير في طرائق لزيادة مصادر دخله إن أمكن

ومن ثم زيادة إيراداته





### الدرس الرابع: طرائق الدفع

س: اذكر طرائق الدفع؟

ج: النقود و العملات الورقية والمعدنية /أو استخدام الشيك أو الكمبيوترية / وسائل إلكترونية تتمثل في بطاقة الدفع المصرفية أو تحويل النقود أو الدفع بوساطة الهاتف أو الإنترنت  
س: عرف العملات؟

س: احدى طرائق الدفع المعتمدة عند الشراء والأكثر شيوعاً بين الناس تستخدم عادةً عندما يكون ثمن السلعة قليلاً بحيث يمكن للمشتري أن يحمل معه ثمنها بأمان  
س: عرف الشيك؟

ج: هو صك مكتوب وفق شروط حددها القانون يتضمن أمراً يطلب به شخصٌ يسمى الساحب من شخص آخر يسمى المسحوب عليه أن يدفع بمقتضاه مبلغاً معيناً من النقود للساحب أو للشخص معين أو لحامله وفي هذه الحالة يجب أن يكون لدى صاحب الشيك أو المسحوب عليه مبلغ كافٍ في البنك يغطي قيمة الشيك عند تحريره وفي الشيك يمكن تحديد اسم المسحوب عليه أو تكتب عبارة لحامله وتستخدم هذه الطريقة عادةً عندما يكون المبلغ الذي سيدفعه المشتري كبيراً ويصعب حمله  
س: عرف الكمبيوترية؟

ج: هي ورقة تتضمن تعهداً من طرف الى طرف آخر (قد يكون بنكاً أو شخصاً) بأن يدفع أولهما في تاريخ معين مبلغاً معيناً من النقود للطرف الثاني وتستخدم للدفع الآجل (حسب تاريخ استحقاقها) فهي مثل الدين الواجب السداد في وقت محدد بتاريخ

س: عرف بطاقة الدفع المصرفية؟

ج: وسيلة دفع إلكترونية تستخدم بطاقة تحتوي على شريحة إلكترونية تحمل بيانات صاحبها عندما يرغب في شراء شيء ما بحيث هذه البطاقة في آلة خاصة ثم يدخل بوساطة لوحة المفاتيح المبلغ المطلوب دفعه والرقم السري فيتحول المبلغ من حساب المشتري في البنك إلى حساب المركز التجاري ويحصل المشتري في البنك الى حساب المركز التجاري على إيصال ورقي يثبت عمليتي الشراء والدفع



س: عرف التحويل؟

ج: وسيلة دفع إلكترونية تقدمها البنوك لعملائها تمكنهم بوساطتها من نقل أموالهم من بنك إلى آخر أو إلى البنك نفسه ومن شخص إلى آخر يسمى المستفيد وعادة تكون هذه الحوالات موثقة ولها قواعد عمل تعتمد السرعة والدقة والأمان

س: عرف الدفع بوساطة الهاتف أو الإنترنت؟

ج: تحول الأموال بوساطتها من طرف إلى آخر في مجال التسوق الإلكتروني والشراء الآمن عبر الإنترنت (مواقع على الإنترنت مخصصة للبيع منها موقع

PayPal

ملاحظات:

\*تأكد عند الدفع بوساطة البطاقة المصرفية من صحة المبلغ وأخذ الإيصال الورقي الذي يبين الثمن الذي دفعته مقابل شراء السلعة واحرص على عدم إعطاء البائع رقمك السري

\*تذكر دائماً أن تبقي معك فئات صغيرة من العملة كي لا تضطر إلى صرف فئة كبيرة

\*ينبغي لك عند شرائك بوساطة الهاتف أو الإنترنت أن تتأكد من المؤسسة التي تود التعامل معها وأن تضع في بطاقتك مبلغاً يوازي سعر السلعة نفسها التي تود شراءها لضمان عدم سحب مبلغ أكبر من القيمة المطلوبة علماً أن هناك بطاقات خاصة للشراء عن طريق الإنترنت تضع فيها المبلغ الذي تحتاج إليه فقط لإتمام عملية الشراء

**اجابات اسئلة الدرس:**

السؤال الأول:

الشيك: هو صك مكتوب وفق شروط حددها القانون يتضمن أمراً يطلب به شخص يسمى الساحب من شخص آخر يسمى المسحوب عليه أن يدفع بمقتضاه مبلغاً معيناً من النقود للساحب أو لشخص معين أو لحامله الكمبيالة: هي ورقة تتضمن تعهداً من طرف إلى طرف آخر (قد يكون بنكاً أو شخصاً) بأن يدفع أولهما في تاريخ معين مبلغاً معيناً من النقود للطرف الثاني بعض الفروق بينهما:

يجب أن يكون لدى صاحب الشيك أو المسحوب عليه مبلغ كاف في البنك يغطي قيمة الشيك عند تحريره أما الكمبيالة فلا يشترط فيها ذلك إذ يجب أن يكون مبلغها المستحق موجوداً عند تاريخ صرفها لا تاريخ تحريرها



وفي الشيك يمكن تحديد اسم المسحوب عليه أو تكتب عبارة لحامله أمّا في الكمبيالة فيجب أن يذكر اسم الطرفين الأول والثاني صراحة

السؤال الثاني:

وسائل دفع ورقية:

1/ الشيك

2/ النقود

3/ الكمبيالة

وسائل دفع إلكترونية:

1/ بطاقة الدفع المصرفية

2/ الدفع بوساطة الهاتف أو الإنترنت

3/ التحويل

### اجابات اسئلة الوحدة

السؤال الأول:

العرض : هو مقدار ما يتوفر من سلعة ما

الطلب: هو مقدار ما يطلب المستهلك من سلعة ما

القدرة الشرائية: هي مقدار السلع والخدمات أو كميتها التي يمكن شراؤها بمبلغ محدد من النقود

هي مقدار السلع والخدمات أو كميتها التي يمكن شراؤها بمبلغ محدد من النقود

الفائض: مبلغ من المال يتوفر أو كمية من السلع تبقى بعد تلبية الرغبات والوفاء بالحاجات

العجز: مبلغ من المال يتوفر أو كمية من السلع تبقى بعد تلبية الرغبات والوفاء بالحاجات

السؤال الثاني:

في كل عملية بيع وشراء يجب أن تكون هناك طريقة للدفع ولكن هناك مخاطر من هذه العملية تتنامى إن اخترنا طريقة خاطئة للدفع فإن كان المبلغ المراد دفعه ثمناً لسيارة مثلاً كبيراً فالمخاطرة بحمل هذا المبلغ من النقود لوجود احتمالية ضياعها أو سرقتها وبالتالي يمكن هنا استخدام الشيك المحرر بإسم البائع لأن ذلك يغني عن حمل مبلغ كبير من النقود ولكن قبل تحرير



الشيك احذر من المخاطرة بتحريره بمبلغ لا يغطيه حسابك البنكي فذلك تحاسب عليه قانونياً أما إن أردت شراء سلعة من موقع على الإنترنت فلا تخاطر بدفع المبلغ قبل التأكد من مصداقية ذلك الموقع وإن كان صادقاً فلا تخاطر بوضع مبلغ كبير من النقود في بطاقتك وإنما ينصح بشحن البطاقة بمبلغ مواز لما ستدفعه وإن أردت شراء سلعة بوساطة بطاقة الدفع المصرفية فتأكد أن تُدخل الرقم السري بنفسك ولا تعطه للبائع كذلك اطلب إيصالاً بالمبلغ الذي دفعته كذلك إن أرادت شركة أن تعطي الرواتب لموظفيها فلا يصلح هنا أن تكون كل الرواتب نقداً موجودة في الشركة لأن في ذلك مخاطرة بل يتم تحويل الرواتب من حساب الشركة إلى حساب الموظفين كل حسب راتبه  
السؤال الثالث:

إن وضع خطة مالية شخصية يجعل الفرد يحدد أولوياته ويوزع مصروفاته بطريقة مدروسة منظمة وتجعله يقارن بين مصادر دخله ومصروفاته وبالتالي تحديد العجز أو الفائض مما يحثه على التأمل في كيفية زيادة مصادر الدخل أو كيفية التقليل من المصروفات أو كيفية زيادة المدخرات

## تم بحمد الله

التلخيص شامل لمادة الكتاب ويشمل حل أسئلة الدروس يُفضل الرجوع لاختيارات أستاذ المادة وما يحدده من المادة النظرية