



للمعلم:

يتمحور هذا الدرس حول الإدارة المالية الذاتية في برنامج "التربية المالية" المعد لصفوف الثالث-الرابع، التابع للوحدة الأولى "محفظتي-مسؤوليتي"

مواضيع الدرس:

- حاجتنا للمال كوسيلة دفع
- حاجتنا للمال في حياتنا اليومية
- العرض والطلب
- قيمة النقود

لوازم الدرس:

- لعرض المعروضة: حاسوب، جهاز عرض
- لفعالية المقايضة: حبة فاكهة يحضرها الطلاب من البيت، أو بطاقات فواكه
- أوراق عمل (الملحق أ)

המרכז לצמיחה פיננסית
מניח בנק הפועלים

لعبة البناير
سمر وعادل يسكنان في نفس الحي وهما صديقان مقربان.
كلاهما في الصف الرابع في نفس المدرسة التي يتعلم فيها
أطفال المنطقة.
تسكن سمر في الطابق الرابع ويسكن عادل في الطابق
الخامس.
كل يوم، عند انتهاء الدوام المدرسي، تلتقي سمر بعادل
ليلعبا معاً في منزل أحدهما. لعبتهما المفضلة هي لعبة
البناير.
يملك كل منهما بناير جميلة وملونة.

للمعلم: اقرأ القصة للطلاب



للمعلم: اقرأ القصة للطلاب



للمعلم: اقرأ القصة للطلاب



للمعلم: اقرأ القصة للطلاب.
* لا حاجة لإدارة نقاش معمق حول السؤال في نهاية هذه الصفحة، لأن الطلاب سيخوضون تجربة المقايضة في فعالية الصفحة التالية.



للمعلم: (7 دقائق)

فعالية المقايضة (لهدف الفعالية، استخدموا الملحق أ)

الهدف التعليمي: يخوض الطلاب تجربة المقايضة كما كان متبعا في الماضي البعيد ويفهمون صعوبة هذه العملية وأهمية المال.
الهدف من وراء الفعالية: تجميع أكبر عدد ممكن من الفواكه المتنوعة لتحضير سلطة فواكه.

سير الفعالية:

وزّعوا على كل طالب 4 بطاقات فواكه- احرصوا على أن يحصل كل طالب على عدة حبات فواكه من نفس النوع.
شرح: طلبت منكم أمهاتكم تحضير الوجبة الأخيرة لوليمة العيد. قررتم تحضير سلطة فواكه... ولكن العائلة تريد سلطة متنوعة ولا تكتفي بالفواكه الموجودة في المنزل. لتحضير سلطة كهذه، عليكم التوجه إلى أبناء صيفكم ومحاولة تبديل الفواكه الموجودة معكم

بفواكه أخرى.



نقاش في غرفة الصف: (5 دقائق)

في نهاية الفعالية، أسألو الطلاب:

- من يظن أنّ عائلته ستأكل سلطة فواكه مميزة؟
- من يعتقد أنّه نجح في عملية التبديل؟ ومن لا؟
- من منكم لم ينجح في المهمة؟ ولماذا؟
- من نجح في تبادل الفواكه مع طالب آخر؟



للمعلم: (6 دقائق)

اعرضوا أمام الطلاب تعريف المقايضة وشرحها: في السابق، لم يكن المال مستخدمًا. كانت التجارة تتم بطريقة المقايضة. كان كل شخص ينتج غذاءه بنفسه (فواكه، خضار، حليب الأبقار وغير ذلك). إذا احتاج شخص ما للبيض، كان يذهب إلى جاره الذي يمتلك دجاجة، ويعرض عليه بضاعته مقابل الحصول على البيض. ربما يبدو ذلك سهلاً ومريحاً، ولكن لتجارة المقايضة عدة سلبيات، لذلك بدؤوا بالتجارة بواسطة وسائل دفع أخرى (النقود الصدفية ومن ثم المال).



للمعلم:

قُل للطلاب: لتتذكر معًا الفعالية التي أجريناها سابقًا: ما هي حسب رأيكم إجابيات المال مقارنة مع المقايضة؟ **سجّلوا جميع الإجابات واشرحوا:**

1. المال لا يتلف: البضائع قد تتلف قبل أن أتمكن من استبدالها بشيء آخر.
2. كم بيضة تساوي عنزة?!: يصعب تحديد قيمة البضائع المستبدلة. يمكن استبدال المال بأي منتج، وقيمته واضحة بالنسبة لنا. قيمة البضائع غير محددة.
3. ليس الجميع يريدون عنزتي: نظام المقايضة يلزم كل مشتر لأن يُصبح بائعًا وخبيرًا ماهرًا في التجارة. من يحتاج منتجًا معينًا لن يحتاج فقط لإيجاد شخص يملك هذا المنتج ويريد المتاجرة به، إنما أيضًا إيجاد منتج سيقبل هذا الشخص بالحصول عليه مقابل المنتج الموجود لديه. على سبيل المثال: أريد بيضة. عليّ أن أجد شخصًا يملك دجاجة وأن أعرض عليه محصولي (محصول البندورة). في بعض الأحيان، لا يكون هذا الشخص معنيًا بالبندورة إنما بشيء آخر (القمح مثلاً). في هذه الحالة، عليّ أن أجد شخصًا مستعدًا لقبول البندورة مقابل القمح، ومن ثم استبدال القمح ببيضة. العملية مركبة ومعقدة.



اقرأ القصة للطلاب



للمعلم: (5 دقائق)

اعرضوا الأسئلة على اللوح وأجروا نقاشًا في المجموعة الكاملة.

اسألوا الطلاب: كيف تُحدد أسعار المنتجات المختلفة؟

اجمعوا أسئلة الطلاب، اعرضوا الشريحة المصورة والشرح:

مكونات المنتج وتكلفة إنتاجه. سعر المنتج يُحدّد لأسباب مختلفة.

السعر الأساسي يُحدّد وفقًا لتكلفة المواد، بالإضافة إلى ذلك، فإنّ سعر المنتج مرتبط بالعرض والطلب.

• العرض- كم منتجًا من هذا النوع معروضًا للبيع.

• الطلب- كم مشتريًا معنيًا يشرء المنتج.

يُحدّد السعر بواسطة الموازنة بين العرض والطلب.

* الشرائح المصورة التالية توضح تأثير العرض والطلب على أسعار المنتجات.

המרכז לצמיחה פיננסית
מניית בנק הפועלים

العرض والطلب

يريد عادل بيع بنورته النادرة.
جميع الأطفال يريدون شراء البنورة من عادل.

هذا يعني أن هناك طلب _____ على البنورة.

البنورة نادرة، هذا يعني أن العرض _____.
هل يمكن لعادل أن يكسب المزيد مقابل هذه البنورة؟



للمعلم:

*-نلفت انتباهك إلى أنّ هذه الشريحة تحتوي على أجزاء غير مرئية-

اعرض الموقف الأول واطلب من الطلاب إكمال الجملة.

عادل يريد بيع بنورته النادرة.

الجميع يريدون شراء البنورة، هذا يعني أنّ الطلب على البنورة [كبير]. اعرضوا الإجابة.

البنورة نادرة، هذا يعني أنّ العرض [منخفض]. اعرضوا الإجابة عن السؤال

هل يمكن لعادل أن يكسب المزيد مقابل هذه البنورة؟ نعم



للمعلم: (5 دقائق)

استعرض الموقف الثاني واطلب من الطلاب استكمال الجمل:

بدأ دكان الحي ببيع نوع جديد من الشوكولاتة.

على الرغم من التوقعات، مذاق الشوكولاتة لم يعجب المشترين. عدد قليل من الناس اشتروا الشوكولاتة. الطلب [منخفض].
اعرض الإجابة

تراكمت في مستودعات الدكان كمية كبيرة من الشوكولاتة التي لم يرغب أحد بشرائها. العرض [كبير].
اعرض الإجابة

ماذا سيحدث غالبًا لسعر الشوكولاتة؟ سعر الشوكولاتة سينخفض. اعرض الإجابة.



للمعلم: (6 دقائق)

اسأل الطلاب - هل يمكننا أن نعرف متى سيقوم عدد كبير من الناس بشراء منتج معين؟ يمكننا أحياناً معرفة ذلك. أعط أمثلة:

1. باقتراب فصل الشتاء، تكون أسعار الملابس الشتوية مرتفعة لأنّ الطلب عليها كبير. أما في نهاية الموسم، فالأسعار تنخفض.
2. باقتراب عيد الأم، تزداد مبيعات الزهور.
3. باقتراب العيد، يرتفع سعر المعمول (في باقي الفترات من السنة، فإنّ المعمول لا يباع تقريباً).
4. باقتراب موعد افتتاح السنة الدراسية، ترتفع أسعار القرطاسية.

نقطة مهمة: للحفاظ على إدارة مالية سليمة، يُستحسن شراء المنتجات عندما لا يكون الطلب عليها كبيراً. حتى إذا أردنا منتجاً ما بشدة وكنا نعرف بالتأكيد أنّ ثمنه سينخفض خلال فترة معينة، يستحسن أحياناً تأجيل إشباع الرغبات وشراء

المنتج لاحقًا.



اقرأ القصة للطلاب



للمعلم:
وَرَع ورقة العمل للطلاب. (يمكن العمل على ورقة العمل بأزواج/ في إطار صفي/ كواجب بيتي- حسبما يجده المعلم مناسبًا).