الدرسُ الخامسُ
التّكنولوجيا والمال

أصبحتْ تكنولوجيا المعلوماتِ والاتّصالاتِ طرفًا رئيسًا في معظمِ مجالاتِ حياةِ الإنسان؛ إذ تراها فاعلةً في الميدانِ التربويِّ والتعليميِّ في المدارسِ والجامعات، وباتَتْ بعدَ التخرُّجِ وسيلةً مهمّةً للبحثِ عنِ الوظائفِ والأعمالِ المُستقبَليّة، وأضحى الفردُ في حياتِهِ اليوميّةِ قادرًا بوساطَتِها على إجراءِ عمليّاتِ البيعِ والشّراءِ ودفعِ الفواتيرِ والتحقّقِ مِنْ مخالفاتِ السيّاراتِ وغيرِها؛ وبِذا فقدْ أصبحْنا نسمعُ مصطلحاتٍ جديدةً مِنْ مثلِ التّجارةِ الإلكترونيّة. ولا يقتصرُ الأمرُ على الأفرادِ حَسْبُ؛ إذ أصبحتِ الحكوماتُ والدّولُ تعتمدُ على التكنولوجيا، وأدّى ذلكَ إلى ظهورِ مصطلحِ الحكومةِ الإلكترونيّة.

وعليه، ولمّا كانتِ التّكنولوجيا مهمّةً في حياتِنا، فَسَيُرَكِّزُ درسُ اليومِ على دورِها في إيجادِ فرصِ العمل، وابتكارِ طرائقَ جديدةٍ لكسبِ المال. ولتوضيحِ ذلك، نفّذِ الأنشطةَ الآتية:

النشاطُ (١): ماذا تعرفُ؟ ماذا تريدُ أنْ تعرفَ؟ ماذا تعلَّمْتَ؟

الهدفُ:

سيساعدكَ هذا النشاطُ في تحديدِ ما تعرِفُه، وما تريدُ معرِفَتَهُ عَنْ موضوعِ التّكنولوجيا والمال.

نشاطٌ بيتيٌّ

لوْ طُلِبَ إليكَ شراءُ جهازِ حاسوبٍ بمواصفاتٍ مُعيّنة، فما الطريقةُ التي سَتُمَكِّنُكَ مِنْ تَعَرُّفِ الأنواعِ المتوفِّرةِ والأسعارِ المُتاحة؟ هلْ سَتَذهَبُ إلى أماكنَ مُعيّنة؟ وَهَلْ يمكنُ لكَ أنْ تستعينَ بأدواتِ التّكنولوجيا؟ فكّرْ في إجابتِك، ثمَّ اسألْ أحدَ أفرادِ أسرتِكَ عنْ الطريقةِ التي كانوا يَتَّبِعونَها قبلَ عَشْرِ سنواتٍ.

تَذَكَّرْ

- كانَ للتطوُّرِ التّكنولوجيِّ أثرٌ في التقليلِ مِنْ بعضِ فرصِ العمل، فمثلاً: استُغْنِيَ عنْ عددٍ مِنْ عمّالِ الرِّيِّ في مزارعَ كبيرةٍ بسببِ اعتمادِ التّحكُّمِ في الرِّيِّ على وسائلَ تكنولوجيّة، ولكنَّ التّكنولوجيا أوجَدَتْ في الوقتِ نفسِهِ الكثيرَ مِنْ فرصِ العملِ الجديدة، مِنْ مثل: تصميمِ مواقعِ الإنترنت، والبَرمجة، وإدخالِ البيانات، وصيانةِ الحواسيبِ والهواتفِ النقّالة، ...، وممّا يَدُلُّ على ذلكَ أعدادُ الموظفينَ الكبيرةُ في شركاتٍ مِنْ مثل: سامسونج، وسوني، وأبل، ومايكروسوفت، وجوجل، فضلاً عنْ شركاتِ الحاسوبِ والهواتفِ النقّالةِ وغيرِها.

- **الوظائفُ المقترحةُ في مجالِ تكنولوجيا المعلوماتِ والاتصالات:**

مُبرمج، مُطوّرُ تطبيقات، مُهندسُ برمجيّات، مديرُ برامجِ تكنولوجيا المعلومات، مشترياتُ تكنولوجيا المعلوماتِ والاتصالات، إدارةُ تكنولوجيا المعلوماتِ والاتصالات، مديرُ خدمةِ تكنولوجيا المعلومات، إدارةُ تكنولوجيا الأعمال، مديرُ اتصالات، مُصَمِّمُ رسومٍ بيانيّة، منشئُ مواقعَ إلكترونيّةٍ ومدوّنات، ناشرٌ إلكترونيٌّ، مُستثمرٌ في الأعمالِ التّجاريّةِ الإلكترونيّة، مديرُ تجارةٍ إلكترونيّة.

أسئلةُ الدرسِ

١) كيفَ تسهمُ تكنولوجيا المعلوماتِ والاتّصالاتِ في إيجادِ فرصِ عمل؟

٢) اذكُرْ ثلاثةَ أمثلةٍ على أعمالٍ تعتمدُ على تكنولوجيا المعلوماتِ والاتصالات.

٣) لمّا كانتْ سارَةُ ترغبُ في شراءِ سيّارةٍ مِنْ نوعٍ مُعيّن، فقد ذهبَتْ إلى مَعارِضِ سيّاراتٍ عِدّةٍ بُغْيَةَ الاستفسارِ عنْ سعرِها، فَفوجِئتْ بِتَبايُنِ تلكَ الأسعارِ مِنْ مَعْرِضٍ لآخرَ على نحوٍ ملحوظ. ناقشْ وزملاءَكَ طريقةً لمساعدةِ سارةَ في الحُصولِ على أقلِّ سِعرٍ ممكنٍ باستخدامِ التّكنولوجيا.

أسئلةُ الوَحدةِ

١) عرف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

العمل: --

الوظيفة: --

العملُ الحُرّ: --

العمل التطوعي: --

الاتّصالُ: --

٢) كيفَ تختارُ عملَكَ المُستقبليَ.

----

٣) مَا الفرقُ بينَ الأعمالِ المأجورةِ والأعمالِ غيرِ المأجورة؟ ومَا الهدفُ الأساسيُّ مِنْ كلُ منهُما؟

AWA2EL LEARN 2 BE

٤) عَدِّدْ عناصرَ عمليّة الاتّصال.

- -

- -

- -

٥) أكمِلِ الفراغَ في ما يأتي:

أ - التّشويشُ - - - - - - - - هُوَ التّشويشُ المرتبطُ بالمحيطِ الذي تتمُّ فيه عمليّةُ الاتّصال.

ب - - - - - - - - - - هُوَ المبلغُ الذي يتقاضاهُ الفردُ مُقابلَ أدائِهِ عملاً ما، سواءٌ أوَظيفة ثابتةً كانَ أمْ عملاً حُرًّا.

جـ - - - - - - - - - - هُوَ المبلغُ الذي يتقاضاهُ العاملُ في وظيفةٍ ثابتةٍ مُقابلَ عَمَلِه.

د - قد يكونُ التّطوُّعُ بِـ - - - - - - - أوْ بِـ - - - - - - - أوْ بِـ - - - - - - - أوْ بِـ - - - - - - -.

٦) برأيك، ما أهميّة تحديدِ الطالبِ عَمَلَهُ المُستقبليَّ ضمنَ إمكاناتِهِ وَقُدُراته، وما أثرُ ذلكَ في تحديدِ مسارِهِ التعليميّ.

- -

- -

- -

AWA2EL LEARN 2 BE

الدرسُ الأولُ
العرضُ والطلب

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

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

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

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

الجدول (٢-١): جدول العرض والطلب

تَذَكَّرْ

- **العرضُ:** مقدارُ ما يتوفَّرُ مِنْ سلعةٍ ما.
- **الطلبُ:** مقدارُ ما يطلبُ المُستهلكُ مِنْ سلعةٍ ما.
- **طلبٌ مرتفعٌ** (عددٌ كبيرٌ مِنَ النّاسِ يرغبونَ في الحُصولِ عليه).
- **عرضٌ منخفضٌ** (الكميّةُ المتوفّرةُ قليلة)، ممّا يؤدّي إلى ارتفاعِ السِّعر.
- **طلبٌ منخفضٌ** (عددٌ قليلٌ مِنَ النّاسِ يرغبُ في الحُصولِ عليه).
- **عرضٌ مرتفعٌ** (الكميّةُ المتوفّرةُ كبيرة)، ممّا يؤدّي إلى انخفاضِ السِّعر.

أسئلةُ الدرسِ

١) عرّفْ كلاً مِن: العرض، الطلب.

---

٢) وضّحِ العبارةَ الآتية، مُستعينًا بالشّرح: تعتمدُ أسعارُ الموادّ عادةً على العرضِ والطلب.

---

٣) أكملِ الفراغاتِ باستخدامِ الجملِ الآتية: (ينخفض العرض، ازدياد الطلب، ازدياد العرض، ينخفض طلب).

أ - لمّا يرغبُ عددٌ كبيرٌ مِنَ النّاسِ في الحُصولِ على سِلعةٍ ما، فإنّ هذا يؤدّي إلى _____.

ب- ---------- سِلعةٍ ما عندَما يرغبُ عددٌ قليلٌ مِنَ الناسِ في الحُصولِ عليها.

جـ- ---------- عندما تكونُ الكميّةُ المتوفّرةُ مِنْ سِلعةٍ ما قليلةً.

د - عندما تكونُ الكميّة المتوفّرةُ مِنْ سِلعةٍ ما كبيرةً، فإنّ هذا يؤدّي إلى _____.