

ALAVI SCHOOLS · FINANCIAL LITERACY

هفته اول آموزشی

کلاس درس سواد مالی

پایه تحصیلی
هفتم

مجموعه مدارس
علوی

نقشه راه فصل اول

نگاهی به موضوعات کلیدی و اهداف آموزشی
این فصل از درس سواد مالی؛ مفاهیمی که پایه
درک اقتصاد روزمره را شکل می‌دهند.

۷

هدف آموزشی

۵

موضوع اصلی

موضوعات فصل اول

۰۱ نیازها، خواسته‌ها، کمبود و هزینه فرصت از دست رفته

۰۳ توسعه فعالیت اقتصادی و تخصص‌گرایی

۰۵ آشنایی با مفهوم ارزش افزوده

۰۲ شناسایی عوامل تولید

۰۴ بررسی هدف فعالیت تجاری

اهداف آموزشی فصل

آشنایی با مفاهیم بنیادین اقتصاد؛ از شناخت نیازها و خواسته‌های انسانی تا درک عوامل تولید، تخصص‌گرایی، هدف فعالیت تجاری و ارزش افزوده – همگی برای ساختن نگاهی اقتصادی به زندگی روزمره.

مفهوم نیاز در اقتصاد

نیازهای انسان، اصلی‌ترین اصطلاح در بازاریابی و اقتصاد روزمره هستند. نیاز یعنی میل و تمایل به داشتن چیزی که زندگی ما را شکل می‌دهد. این تمایلات در سه دسته اصلی قرار می‌گیرند:

۱. نیازهای فیزیکی یا اولیه



خوراک، پوشاک، مسکن (سرپناه) و امنیت – بنیان زنده ماندن انسان.

۲. نیازهای اجتماعی



مربوط به تعلق داشتن به یک گروه و برخورداری از عاطفه و محبت دیگران.

۳. نیازهای فردی



مربوط به کسب دانش، خودشکوفایی و ابراز وجود.

ABRAHAM MASLOW · 1933

سلسله مراتب نیازهای انسان

خودشکوفایی

کسب احترام

تعلق و عشق

امنیت و ایمنی

نیازهای فیزیکی: هوا، آب، غذا، خواب

آبراهام مازلو، روانشناس قرن بیستم، نظریه‌اش را در سال ۱۹۳۳ منتشر کرد. برای رسیدن به مراحل بالاتر، ابتدا باید نیازهای سطوح پایین‌تر به طور کامل تأمین شوند.

از خواسته تا تقاضا

خواسته از نیاز نشأت می‌گیرد؛ شخصیت و فرهنگ فرد به آن شکل می‌دهد. تقاضا شکل نهایی آن در بازار است.

مفهوم سوم

تقاضا



هنگامی که شخصی چیزی ممتاز و ویژه را می‌خواهد و توانایی خرید آن را نیز دارد، خواسته به تقاضا تبدیل می‌شود. تفاوت اصلی میان خواسته و تقاضا، میل همراه با توان پرداخت است.

فرمول ساده:

خواسته + توان خرید = تقاضا



وقتی توان خرید افزوده شود

مفهوم دوم

خواسته



خواسته از نیاز انسان نشأت می‌گیرد و شخصیت و فرهنگ فرد به آن شکل می‌دهد. یک نفر به «غذا» نیاز دارد، اما خواسته‌اش ممکن است «ساندویچ بزرگ مک‌دونالد، سیب‌زمینی سرخ‌کرده و نوشابه» باشد.

مثال:

نیاز: غذا → خواسته: برند خاص و خاص

نکته کلیدی تدریس



اگر توان و میل برای یک محصول وجود داشته باشد و تأمین آن رخ دهد، می‌گوییم برای آن محصول «تقاضا» وجود دارد. فاصله میان خواسته و تقاضا، همان فاصله میان رویا و واقعیت در بازار است.

محصول، کالا و خدمت

هر چیزی که برای برآورده کردن نیاز و خواسته‌های مشتریان عرضه می‌شود، محصول نام دارد و می‌تواند کالا یا خدمت باشد.

محصول · Product



هر چیزی که برای برآورده کردن نیاز و خواسته‌های مشتریان عرضه شود، محصول نام دارد. محصول می‌تواند به صورت کالا یا خدمت عرضه شود.

نوع دوم محصول



خدمت

فعالیت‌هایی که برای رفع نیاز مشتریان عرضه می‌شوند، الزاماً مشهود نیستند و در نهایت به مالکیت نمی‌انجامند. غیرقابل انبار هستند.

مثال‌های روزمره:

بازسازی خانه

تکمیل اظهارنامه مالیاتی

پذیرایی در میهمان‌سرا

خدمات بانکی

نوع اول محصول



کالا

شیئی فیزیکی است که با هدف تأمین نیازها و خواسته‌های مشتریان به بازار عرضه می‌شود. قابل لمس، قابل حمل و قابل انبار کردن است.

مثال‌های روزمره:

خودرو

مداد و کتاب

گوشی موبایل

نان و لباس

چرا نمی‌توانیم همه نیازها و خواسته‌هایمان را برآورده کنیم؟

وقتی از خود می‌پرسید: «آیا به تمام آنچه می‌خواهم دست یافته‌ام؟» اگر پاسختان مثبت باشد، فردی خوش‌شانس و ثروتمند هستید. اما در سراسر دنیا، بیشتر مردم توانایی خرید تمام خواسته‌هایشان را ندارند، زیرا خواسته‌های ما انسان‌ها همواره نامحدود هستند.

- ۱ **خواسته‌ها نامحدوداند** – علایق و سلیقه‌های شخصی، لیست خواسته‌ها را بسیار گسترده می‌کند.
- ۲ **نیازهای اولیه نیز تأمین نمی‌شوند** – در کشورهای گوناگون، افرادی زیر «خط فقر» زندگی می‌کنند که آن‌ها را «فقیر» می‌نامیم.
- ۳ **آیا پول، تنها دلیل مشکلات اقتصادی است؟** – پاسخ کوتاه: نه. پول به تنهایی پاسخگوی مشکلات اقتصادی مردم نیست.

”

«در سراسر دنیا بیشتر مردم توانایی خرید تمام خواسته‌هایشان را ندارند، چرا که خواسته‌های ما انسان‌ها همواره نامحدود هستند.»

KEY INSIGHT



منابع اقتصادی محدود

خواسته‌های انسان نامحدود

تمرکز فصل ما

شناخت تفاوت نیاز، خواسته و تقاضا، گام اول در فهم مشکلات اقتصادی و انتخاب‌های هوشمندانه است.

فعالیت شماره ۱ – صفحه ۹

گروهی یا فردی

زمان: ۱۵ دقیقه

لیستی از موارد زیر تهیه کنید – در دفتر خود، دو ستون مجزا برای «نیازها» و «خواسته‌ها» رسم کنید.



ب



خواسته‌هایتان

اقلامی که برای ادامه حیات ضروری نیستند، اما خواهان خرید و کسب مالکیت آن هستید.

مثال‌های راهنما:

- خانه لوکس و مجهز
- گوشی موبایل جدید
- لباس برند و گران‌قیمت
- کنسول بازی یا دوچرخه حرفه‌ای

الف



نیازهایتان

آن دسته از نیازهایی که برای ادامه حیات ضروری هستند. (نیازهای اولیه انسان)

مثال‌های راهنما:

- آب آشامیدنی پاکیزه
- پوشاک مناسب جهت محافظت در برابر سرما
- خوراک روزانه
- مسکن (سرپناه)

راهنمای کلاس: هر دانش‌آموز حداقل ۵ مورد برای هر ستون بنویسد. پس از پایان زمان، دو نفر به صورت شفاهی لیست خود را با کلاس به اشتراک می‌گذارند.



لیست شما چه داستانی می‌گوید؟

به احتمال زیاد ارقام بسیار مهم و حیاتی مانند آب آشامیدنی، پوشاک مناسب، خوراک و مسکن (سرپناه) را در لیست نیازهایتان قرار داده‌اید. اما لیست خواسته‌هایتان بستگی به شخصیت و علایق شما دارد و بسیار گسترده‌تر است. سؤال کلیدی این است: آیا به تمام اقلامی که خواستید، دست یافته‌اید؟



انتخاب هوشمندانه

پول به تنهایی حل نیست؛ دانش انتخاب، کلید سواد مالی است.



خواسته‌ها نامحدود

در سراسر دنیا بیشتر مردم نمی‌توانند تمام خواسته‌هایشان را بخرند.



تفاوت نیاز و خواسته

نیاز برای زنده ماندن ضروری است؛ خواسته به سلیقه و شخصیت وابسته است.

سؤال برای جلسه آینده: اگر فقط می‌توانستید یکی از خواسته‌هایتان را برآورده کنید، کدام را انتخاب می‌کردید و چرا؟

