

((الفصل الخامس))

" الدراسة الميدانية "

- أولا : إجراءات الدراسة الميدانية
- ثانيا : نتائج الدراسة الميدانية

أولاً : إجراءات الدراسة الميدانية :

تناولت الفصول السابقة الإطار النظري لظاهرة ترشيد الاستهلاك وقد اعتمدت الباحثة فى رصد هذا الإطار على المراجع الأساسية والثانوية ولكنها غير كافية لإعطاء صورة متكاملة عن هذه الظاهرة من حيث المعنى أو المضمون ، وما يترتب على ذلك من نتائج ، لذا لجأت الباحثة إلى هذه الدراسة الميدانية حتى يتسنى لها وضع صورة متكاملة يتجاوز فيها البيان النظرى مع الواقع الفعلى لظاهرة ترشيد الاستهلاك فى المجتمع المصرى على وجه العموم وفى محافظة القليوبية على وجه الخصوص .

وتسير إجراءات الدراسة الميدانية على النحو التالى :

- (١) الهدف من الدراسة الميدانية .
- (٢) تصميم وإعداد أدوات الدراسة .
- (٣) اختيار عينة الدراسة .
- (٤) تطبيق الاستبانة .
- (٥) المعالجة الإحصائية .

(١) الهدف من الدراسة الميدانية :

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز العلاقة بين المستوى التعليمى وإتجاه المرأة نحو قضايا ترشيد الاستهلاك وللتحقق من هذه العلاقة لابد من توافر بيانات ومعلومات عن الأبعاد المختلفة للمجتمع من ناحية وسلوكيات المرأة المصرية من ناحية أخرى وهى :

- (١) الواقع المالى والاقتصادى للأسرة المصرية .
- (٢) علاقة الانفتاح بالاستهلاك .
- (٣) الكشف عن أثر تعليم المرأة فى ترشيد الاستهلاك .
- (٤) المرأة والتنمية .
- (٥) المرأة ومشكلات العصر .
- (٦) دور المرأة فى ترشيد الاستهلاك .
- (٧) العلاقة بين أجهزة الإعلام وترشيد الاستهلاك .

٢ - تصميم وإعداد أدوات الدراسة الميدانية :

من المفيد في الدراسات الميدانية استخدام أكثر من أداة من أدوات البحث فتعدد أدوات البحث وتكاملها يعمل على محاصرة الظاهرة " موضوع الدراسة " من جوانبها المختلفة ويمكن التوصل إلى بيانات يكون من الصعب الحصول عليها باستخدام أداة واحدة ، كذلك قد يفيد استخدام أداة معينة في توفير البيانات اللازمة لتصميم أداة أخرى ، والتي تشمل الأداة الرئيسة في الدراسة أو لتأكيد النتائج التي وصلت إليها وتعميمها والإسهام في تفسيرها (١) .

ولهذا الاعتبار استخدمت الباحثة أداتين رئيسيتين من أدوات البحث هما :

- المقابلة الشخصية .
- الاستبانة .

ولقد استخدمت هاتان الاداتان بطريقة متكاملة ، فكان هدف المقابلة الشخصية توفير البيانات الأساسية التي يتم في ضوءها بناء استمارة الاستبانة المستخدمة في الدراسة .

(أ) المقابلة الشخصية :

حاولت الدراسة الحالية الإستفادة بالإمكانات التي تتيحها المقابلة كأداة هامة من أدوات الدراسة . وكانت المقابلات التي قامت بها الباحثة من نوع المقابلات غير المقتنة وهى أسلوب للحصول على المعلومات حيث تعطى فيها الفرصة للتعبير عن الآراء بحرية دون الإلتزام الكامل بالأسئلة المخططة من قبل ، والأسئلة التي تستخدم خلالها يكون الغرض منها توجيه الحديث لخدمة أغراض الدراسة دون أن يشعر من تجرى معه المقابلة بذلك (٢) .

وأجريت المقابلات مع بعض العاملات في مصالح حكومية مختلفة . ولقد استفادت الباحثة من هذه المقابلات في مرحلة تصميم استمارة الاستبانة المستخدمة .

(ب) الاستبانة :

استخدمت الباحثة في هذه الدراسة الاستبانة باعتبارها أداة يستخدمها المشتغلون بالبحوث التربوية على نطاق واسع ، للحصول على حقائق عن الظروف والأساليب القائمة بالفعل ،

(١) نجيب اسكندر وآخرون : الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعي ، مؤسسة المطبوعات الحديثة ، القاهرة ، ١٩٦٠ ، ص ١٩٧ .

(٢) عبد الباسط محمد حسن : أصول البحث الاجتماعي ، ط ٨ ، مكتبة وهبة ، القاهرة ، ١٩٨٢ ، ص ٣٣٧ .

كما يستخدم في إجراء البحوث التي تتعلق بالاتجاهات والآراء ويعد من أهم وسائل البحث العلمى لجمع البيانات والمعلومات عن الظاهرة موضوع الدراسة (١) .

وتبرر الباحثة اختيارها لهذه الاداء فيما يلى :

- تتيح الاستبانة للأفراد الفرصة ليعبروا بطلاقة عن آرائهم (٢) وبالتالى يعتبر أنسب الأدوات التى تتفق وطبيعة المشكلة الخاصة بالدراسة الراهنة .
 - قلة التكلفة والوقت والجهد المبذول فى استخدامه خاصة إذا ما قورنت بأدوات المقابلة مثلا .
 - يمكن للباحثة أن تحصل بواسطتها على إجابات عن معظم الأسئلة التى توجهها بعكس بعض الأدوات التى قد تخون الباحثة ذاكرتها فيها .
 - لا يلح على المفحوصة فى أن تجيب بسرعة عن كل سؤال كما فى المقابلة ومن ثم يكفل موقفا أكثر تجانسا بالنسبة للمفحوصين .
 - تعطى للمفحوصة أحساسا بالخصوصية - خاصة الاستبانة المدارة ذاتيا من قبل المفحوصة من حيث اختيار الزمان والمكان الملائم له (٣) .
 - يسهل تحليل نتائجها كيا وإحصائياً (٤) .
- وقد سارت خطوات بناء الاستبانة على النحو التالى :
- صياغة الصورة البدئية للاستبانة .
 - عرض الصورة البدئية للاستبانة على عدد من المحكمين .
 - إجراء دراسة استطلاعية .
 - إعداد الاستبانة فى صورتها النهائية .

(١) ديوبولد فان دالين : مناهج البحث فى التربية وعلم النفس ، مكتبة الأنجلو المصرية ، القاهرة ، ١٩٧٩ ، ص ٤٣١ .

(٢) نجيب اسكندر وآخرون ، مرجع سابق ، ص ٢٦٣ .

(٣) المرجع السابق ، ص ٢٦٣ .

(٤) عبد الباسط محمد عبد المعطى : البحث الاجتماعى (محاولة نحو رؤية نقدية لمنهجـه وأبعاده) ، دار المعرفة الجامعية ، الاسكندرية ، ١٩٨٧ ، ص ٣٤٠ .

وفيما يلي تفصيل لما تم فى هذه الخطوات :

- قامت الباحثة بصياغة الصورة المبدئية للاستبانة فى ضوء الدراسة النظرية فى الفصول السابقة مستعينة ببعض الكتابات والدراسات السابقة ، وقد روى فى ذلك مايلي :
- أن تتضمن الاستبانة معظم أبعاد واقع الأسرة المصرية .
- كتابة جميع أسئلة الاستبانة فى صورة تتناسب مع جميع المستويات التعليمية للمرأة العاملة والتي تشمل :

- المرأة العاملة ذات التعليم العالى .
- المرأة العاملة ذات التعليم المتوسط .
- المرأة العاملة ذات التعليم الاقل من المتوسط .

- صياغة جميع أسئلة الاستبانة فى نمط واحد وهو عبارة عن :

أسئلة تتحدد إجاباتها بخمس إجابات والإجابة الخامسة فى كل سؤال مفتوحة لرأى المفحوصة وقد طلبت الباحثة من المفحوصة فى هذا النوع من الأسئلة أن تضع درجات للإجابات الخمسة المذكورة لكل سؤال ولكن الدرجة " ٥ " للإجابة المثلى والدرجة " ٤ " للإجابة التى تلى الإجابة المثلى ، والدرجة " ٣ " للإجابة التى تلى سابقتها والدرجة " ٢ " للإجابة التى تليها والدرجة " ١ " لأقل إجابة تراها المفحوصة .

- قامت الباحثة بعرض الصورة المبدئية على بعض المحكمين ^(١) تمهيداً للنزول بها إلى الميدان لإجراء تجربة استطلاعية .

(١) تكونت لجنة المحكمين من :

- | | |
|--|-----------------------------|
| استاذ الادارة التعليمية المساعد كلية التربية بينها | د / أحمد ابراهيم احمد |
| استاذ قسم الملابس جامعة حلوان . | أ.د / زينبات أحمد طاحون |
| مدرسة ادارة المنزل كلية لاقتصاد المنزلى جامعة حلوان . | د / زينب محمد حقى |
| استاذ الصحة النفسية جامعة الزقازيق فرع بينها | أ.د / سامية عباس القطان |
| استاذ اصول التربية ، كلية التربية ، جامعة عين شمس | أ.د / سعيد اسماعيل على |
| استاذ علم الاجتماع ، كلية الاداب ، جامعة عين شمس | د / سمير احمد نسيم |
| استاذ مساعد قسم الاجتماع كلية الاداب بطنطا . | د / عبد الهادى والسى |
| استاذ مساعد اصول التربية ، كلية التربية ، عين شمس . | د / عبد الراضى ابراهيم محمد |
| استاذ مساعد ، بكلية الاداب بينها . | د / فاروق العادل لى |
| استاذ مساعد بقسم اصول التربية ، جامعة عين شمس | د / فكرى شحاته أحمد |
| استاذ متفرع ورئيس قسم ادارة المنزل ، كلية الاقتصاد المنزلى ، جامعة حلوان . | أ.د / فلورا استير ورنج |
| استاذ الصحة النفسية ، كلية التربية بينها . | أ.د / فيولا فارس البيلاوى |
| استاذ علم الاجتماع ، كلية الاداب بينها . | د / محمد حافظ دياب |

— بعد الأخذ بملاحظات السادة المحكمين على الصورة المبدئية للاستبانة قامت الباحثة
باجراء دراسة استطلاعية وتم فيها توزيع نسخة على المرأة العاملة بمستوياتها
التعليمية المختلفة .

— ويجدر بالباحثة هنا أن تشير إلى أهم الملاحظات التي أبدتها السادة المحكمين
وكذلك الملاحظات التي أظهرتها الدراسة الإستطلاعية .

(١) ملاحظات السادة المحكمين :

رأى بعض المحكمين تعديل بعض الألفاظ والعبارات في الاستبانة وضرورة تحديد ها
بحيث تكون محققة للغرض ومناسبة لمستوى الفهم . والجدول التالي يوضح ذلك :

جدول (١١)

يوضح تعديلات السادة المحكمين على الاستبانة

رقم السؤال	السؤال قبل التعديل	السؤال بعد التعديل
الثالث	ما أهم بنود الانفاق من وجهة نظرك؟	رتبى بنود الإنفاق التالية حسب أهميتها
العاشر	هل تستعينين بالأجهزة الكهربائية فى المنزل؟	من وجهة نظرك ؟ هل تستعينين ببعض الأجهزة الكهربائية فى المنزل ؟
الرابع عشر	لادخارها والاستفادة بها فى وقت الحاجة .	للاستفادة بها فى وقت الحاجة .
السابع عشر	التوسع فى الاستيراد من الخارج إتجاه رأس المال الأجنبى إلى الضاعات الاستهلاكية . ظهور بعض الأنشطة الطفيلية .	انتشار العديد من السلع المستوردة بالسوق . زيادة الإتجاه العام إلى الإنفاق الاستهلاكي والتقليدى . ظهور بعض الأنشطة الطفيلية وتجارة العملة .
الرابع والثلاثون	تعديل الطرق التقليدية المتبعة فى العمل المنزلى . توزيع دخل الأسرة على بنود الانفاق المختلفة .	توفير الوقت والجهد لتبسيط الاعمال المنزلية . التوازن فى توزيع دخل الأسرة طبقاً لبنود الإنفاق المختلفة .
الاربعون	ماذا يتطلب تعليم المرأة فى الوقت الحاضر؟	ماذا يجب أن تتضمنه برامج تعليم المرأة فى الوقت الحاضر؟
المفردة الرابعة	البعد عن السلع المروجة	البعد عن تقليد الآخرين فى الشراء .

(ب) ملاحظات الدراسة الاستطلاعية :

- إضافة عدد من الأسئلة إلى الاستمارة بحيث تحدد إجاباتها "نعم" أو "لا" وتكون مقترنة بأسباب إحدى الإجابتين .
- إنهاء أسئلة الاستبانة بسؤال مفتوح ينقسم إلى جزأين :
(أ) الجزء الأول : تكتب فيه المفحوصه آراءها ومقترحاتها للمنزل .
(ب) الجزء الثاني : تكتب فيه المفحوصه آراءها ومقترحاتها للمجتمع .

- إعداد الاستبانة في صورتها النهائية :

قامت الباحثة بإعداد الاستبانة في صورتها النهائية في ضوء الملاحظات السابقة وعلى هذا أصبحت الصورة النهائية للاستبانة على النحو التالي :

- تتكون الاستبانة من " ٦٣ " سؤالاً تم ترتيبها كالآتي :

(أ) أسئلة مقيدة ، وهذه الأسئلة تضمنت الاختيار من بين إجابات ممكنة ، مثل الإجابة عن السؤال بنعم أو لا .

(ب) أسئلة تتحدد إجاباتها بخمس إجابات كل سؤال الإجابة الخامسة فيه مفتوحة لرأى المفحوصة وطلبت الباحثة منها في هذا النوع من الأسئلة أن تضع درجات للإجابات الخمسة المذكورة لكل سؤال ابتداءً من ١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥ وذلك تبعاً للإجابة المثلى ثم التى تليها وهكذا .

- تضمنت التعليمات الخاصة بطريقة الإجابة عن أسئلة الاستبانة .
- وضع علامة " ✓ " داخل المربع الذى يعبر عن رأى المفحوصة وذلك بالنسبة للأسئلة التى تتحدد إجاباتها بـ " نعم " أو " لا " .
- وضع درجات للإجابات الخمسة المذكورة والخاصة بكل سؤال بشرط أن تكون كلاً من إجابة أمامها درجة مناسبة لها من وجهة نظر المفحوصة .

- كما تضمنت التعليمات إضافة بعض الجوانب أو الأسباب إن وجدت لدى المفحوصة .

صدق الاستبانة :

يدل صدق الاختبار على مدى تحقيق الاختبار للهدف الذى وضع من أجله فتكون وسهولة القياس صادقة إذا كانت تقيس ما تدعى قياسه وللتأكد من صدق استمارة الاستبانة المستخدمة ، اتبعت الباحثة الطرق الآتية (١) :

(١) فؤاد أبو حطب ، سيد عثمان : التقويم النفسى ، مكتبة الأنجلو المصرية ، القاهرة ، ١٩٨٤ ، ص ٩٥ .

(أ) صدق المحتوى :

يقصد بصدق محتوى الاختبار أن تقوم بفحص مضمون الاختبار فحصاً دقيقاً منظماً لتحديد ما إذا كان يشتمل على عينة ممثلة لميدان السلوك الذي يقيسه ويفحص مضمون الاستبانة المستخدمة نجد أنه يشتمل إلى حد كبير على الجوانب الأساسية التي تتصل بالظاهرة موضوع الدراسة .

(ب) العرض على المحكمين :

عرضت بنود الاستبانة على المحكمين لمعرفة مدى صدقها لقياس ما وضعت من أجله وقد تم تعديل بعض البنود في ضوء المقترحات وعلى أثر ذلك تم إعداد الاستبانة في صورتها النهائية .

٣ - اختيار عينة الدراسة :

من المشكلات التي تواجه الدراسات الميدانية كيفية إختيار العينة التي ستجرى عليها الدراسة فليس من السهل لدراسة ظاهرة معينة في مجتمع ما دراستها في كل أفراد المجتمع ، لذلك يضطر الباحث في أغلب الأحيان إلى الاكتفاء بدراسة عينة صغيرة نسبياً تختار من هذا المجتمع ، وهذه العينة الصغيرة تنتخب بطرق خاصة تسمح لنا بافتراض انطباق النتائج التي تصل إليها من دراسة العينة على جميع أفراد المجتمع الأصلي ، ولكي تكون العينة المأخوذة في مجتمع ما ممثلة له تمثيلاً دقيقاً يجب أن يتم إختيارها بحيث تفي بعدة شروط أهمها (١) :

- أن تكون عشوائية (٢) .
- أن تكون كبيرة بدرجة كافية .
- أن تكون مطابقة في تركيبها للمجتمع الأصلي .

ويشير الخبراء إلى أن العينة التي يزيد عدد أفرادها عن ٣٠ فرداً تكون عينة كبيرة (٣) . وعينة الدراسة الحالية من نوع العينة الطبقية المقصودة في إختيارها والعشوائية في الإنتقاء منها وقد اختارت الباحثة ٣٦٠ سيدة عاملة من السيدات العاملات بمحافظة القليوبية واختير هذا العدد الكبير لمماثلة المجتمع الأصلي ولكي تكون النتائج دالة ومعبرة .

(١) عبد العزيز القوصي وآخرون : الإحصاء في التربية وعلم النفس ، مكتبة النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٥٦ ، ص ٩٥ .

(٢) فان دالين : مناهج البحث في التربية وعلم النفس ، مرجع سابق ، ص ٤٢٨ .

(٣) فؤاد البهي السيد : علم النفس الإحصائي وقياس العقل البشري ، الطبعة الثالثة ، دار الفكر العربي ، القاهرة ، ١٩٧٩ ، ص ٤١٤ .

وتم تقسيم العينة موزعة على مستويات تعليمية مختلفة بمحافظة القليوبية على النحو التالي :

- ١٢٠ من أفراد العينة نوات المؤهلات العليا (مستوى أول)
- ١٢٠ من أفراد العينة نوات المؤهلات المتوسطة (مستوى ثانى)
- ١٢٠ من أفراد العينة نوات المؤهلات الأقل من المتوسط (مستوى ثالث) •

وبعد ما قامت الباحثة بتطبيق الاستبانة فى جميع مراكز محافظة القليوبية وهى تضم (بنها — طوخ — قليوب — الخانكة — شبرا الخيمة — القناطر الخيرية — شبين القناطر — كفر شكر) •

والجدول الاتى يوضح توزيع العينة :

جدول (١٢)
يوضح توزيع عينة الدراسة الميدانية

المركز	المستوى	على	متوسط	أقل من المتوسط
بنها	١٥	١٥	١٥	١٥
طوخ	١٥	١٥	١٥	١٥
كفر شكر	١٥	١٥	١٥	١٥
قليوب	١٥	١٥	١٥	١٥
شبين القناطر	١٥	١٥	١٥	١٥
القناطر الخيرية	١٥	١٥	١٥	١٥
الخانكة	١٥	١٥	١٥	١٥
شبرا الخيمة	١٥	١٥	١٥	١٥
الإجمالى	١٢٠	١٢٠	١٢٠	١٢٠

ومن هذا الجدول يتضح أن :

- كل مركز تم فيه توزيع ٤٥ استمارة على المستويات التعليمية الثلاثة •
- كانت نسبة التوزيع لهذه الاستمارات تتلاءم مع النسبة ٣ : ٣ : ٣ •

٤ - تطبيق الاستبانة :

أ) توزيع استمارات الاستبانة على العينة والرد على الاستفسارات المتعلقة باستمارة البحث .

ب) جمع استمارات الاستبانة بعد الإجابة عنها وتصنيفها حسب فئات العينة ومستوياتها (عالى - متوسط - أقل من المتوسط) .

وقد واجهت الباحثة عدة صعوبات عند جمع الاستمارات منها :

- عدم إلتزام بعض أفراد العينة بعملى * الاستمارات وإعادتها للباحثة مما أدى إلى الإنخفاض فى عدد أفراد العينة ولهذا ، اضطرت الباحثة إلى توزيع استمارات أخرى حتى يكتمل العدد .

- عدم استجابة بعض أفراد العينة لجميع أسئلة الاستبانة بصورة ملحوظة مما أدى إلى استبعاد استمارتهن من بين استمارات العينة وبالتالي انخفض العدد النهائى للعينة فما اضطرت الباحثة إلى توزيع استمارات أخرى .

- عدم التزام أفراد العينة بمواعيد تسليم الاستمارات .

٥ - المعالجة الإحصائية :

بعد تجميع الاستمارات وتصنيفها حسب الفئات المذكورة سابقا تم تحريرها ومعالجتها إحصائيا .

وقد اتبعت الباحثة النسب المئوية فى حساب التكرارات فى الإجابة عن مفردات أسئلة الاستبانة حيث تعتبر النسبة المئوية أكثر تعبيرا من الأرقام الخام . وذلك تمهيدا لتحليل ومناقشة نتائج الدراسة الميدانية وتفسيرها وهذا ما سيتم تناوله فى الصفحات التالية :

ملحوظة :

- فى المعالجة الإحصائية قامت الباحثة بضم عدد الأفراد اللاتى أعطين المفردة درجة "٥" إلى عدد الأفراد اللاتى أعطين نفس المفردة درجة "٤" ، وكذلك بالنسبة للمفردة التى حصلت على "٢" درجة "١" ، أما بالنسبة للمفردة التى حصلت على درجة "٣" فقد اعتبرتها الباحثة درجة متوسطة وبذلك أصبح لكل سؤال من أسئلة الاستبانة والتى تشتمل على خمس إجابات جدولا ذا ثلاث خانات الاولى مخصصة لعدد الأفراد اللاتى أعطين المفردة درجة عالية (٤،٥) الخانة الثانية مخصصة

ثانيا : نتائج الدراسة الميدانية :

تحليل نتائج الاستبانة : نتناول هنا أبعاد ومفردات الاستبانة بالتحليل وهى نتائج الاستبانة المطبق على عينة ممثلة لمحافظة القليوبية وبناءً على مشكلة البحث تسم تقسيم الاستبانة إلى الأبعاد التى سبق ذكرها فى (الهدف من الدراسة الميدانية) .

وسوف تقوم الباحثة بمعالجة كل بعد وتحليل المفردات التى تندرج تحته .

= عدد الأفراد الذى أعطى نفس المفردة درجة " ٣ " والخانة الثالثة مخصصة لعدد الأفراد الذى أعطى نفس المفردة أيضا درجة منخفضة (١ ٥ ٢) ومن ثم تحقق لكل مفردة ثلاثة نسب أحداها كبيرة والأخرى متوسطة أما الثالثة فهى نسبة صغيرة .

- فى بعض أسئلة الاستبانة أصبح الجدول الخاص بها مكونا من ثلاث خانات الاولى "موافق" (التى تعبر عن عدد الأفراد الذى أعطى المفردة درجة " ٤ ٥ ٤ ") والخانة الثانية " محايد " (والتي تعبر عن عدد الأفراد الذى أعطى نفس المفردة درجة " ٣ ") أما الخانة الثالثة " معترض " (التى تعبر عن عدد الأفراد الذى أعطى نفس المفردة درجة " ١ ٥ ٢ ") .

- النسبة % = $\frac{\text{عدد الأفراد الذى أعطى المفردة درجة ما}}{\text{عدد افراد العينة}} \times ١٠٠$

- عدد أفراد العينة ٣٦٠ سيدة عاملة وهن الذى استجبن للاستبانة .

البعد الاول :

١ - الواقع الاقتصادى والمالى للأسرة المصرية :

ويأتى هذا البعد ليكشف لنا عن مدى توافر الامكانات المادية اللازمة للأسرة من أجل اشباع رغبات وحاجات افرادها وتحقيق أهدافها .

وينطبق هذا البعد على أربعة عشر سؤالاً (١٣ - ٢٢) وانت كلها لتعالج هذه القضايا ويأتى السؤال الاول فى مقدمتها ليقف بنا على العوامل التى تؤثر سلباً على المستوى الاقتصادى للأسرة فى الوقت الحاضر ولعل ذلك يتضح من خلال الجدول التالى :

جدول (١٣)

يوضح العوامل المؤثرة على المستوى الاقتصادى للأسرة المصرية
فى الوقت الحاضر .

السؤال : ما العوامل المؤثرة سلباً على المستوى الاقتصادى للأسرة من وجهة نظرك ؟						الإجمالى	
درجة الاستجابة						النسبة %	العدد
						١٠٠	٣٦٠
عوامل		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٢٤٦	٦٨,٣	٨٣	٢٣,١	٣١	٨,٦		
٣١٥	٨٧,٥	٣٢	٨,٩	١٣	٣,٦		
١٥٧	٤٣,٦	١٠٥	٢٩,٢	٩٨	٢٧,٢		
٧٨	٢١,٧	١٠٩	٣٠,٣	١٧٣	٤٨		
- زيادة أعباء الحياة ومسئولياتها بدرجة كبيرة . - ارتفاع الأسعار بشكل غير عادى . - حجم الأسرة . - نقص الوعي بأهمية التخطيط للمواثمة بين الدخل والاحتياجات .							

من هذا الجدول يتضح أن ارتفاع الأسعار بشكل غير عادى يعد من أهم العوامل المؤثرة على المستوى الاقتصادى للأسرة فى الوقت الحاضر وقد يرجع ذلك إلى : إتباعنا سياسات اقتصادية جديدة كان لها تأثيرها على الاقتصاد المصرى وانعكس بالتالى على الأسرة المصرية وأدت بها إلى زيادة أعباء الحياة ومسئولياتها بدرجة عالية ، كما كشف الجدول عن حجم الأسرة كعامل مؤثر على المستوى الاقتصادى للأسرة المصرية . فالزيادة فى حجم الأسرة لا شك أنه يهدد مستقبل ورفاهية الانسان وبقائه . فالنمو السكانى المتزايد يؤثر على العدد من جوانب الحياة بمختلف

مستوياتها كالموارد والبيئة والغذاء والتغذية والصحة والخدمات الاجتماعية والتعليم والعمالة بالإضافة إلى ذلك نقص الوعي بالتخطيط والمواءمة بين الدخل والاحتياجات فقد حصلت على درجة منخفضة من أفراد العينة ، على الرغم من أنه يعتبر في رأي الباحثة من أهم العوامل المؤثرة على المستوى الاقتصادي للأسرة لأن نقص الوعي بالتخطيط الملائم يحد من الجهود التي تبذل في مجالات التنمية ، كما أنه يؤثر على الإنتاجية العامة للمجتمع . بالإضافة إلى أنه يؤثر كذلك على الدخل الفردي والدخل القومي ولا شك أن التقدم هدف صعب يكتسب بالعمل الجاد ، وتنمية المجتمع تفرض علينا المواءمة بين الدخل والاحتياجات والبعد عن العادات الاستهلاكية التي لا تخدم التنمية بل تعوقها كثيراً .

ولكن إذا ما انتقلنا إلى السؤال الثاني في هذا البعد فإنه يتساءل عن كيفية توزيع الإنفاق على السلع الاستهلاكية والخدمات اللازمة للأسرة وهذا سيتضح من الجدول التالي :

جدول (١٤)

يوضح كيفية توزيع الانفاق على السلع الاستهلاكية والخدمات اللازمة للأسرة

السؤال : كيف يتم توزيع انفاقك على السلع الاستهلاكية والخدمات اللازمة للأسرة ؟						الإجمالي	
درجة الاستجابة البند		عالية		متوسطة		منخفضة	
		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٣٤٣	٩٥,٣	١٤	٣,٩	٣	٠,٨
— طعام وشراب		١٨٨	٥٢,٢	١٤٠	٣٨,٩	٣٢	٨,٩
— ملابس وأقمشة		١٤	٣,٩	٥٧	١٥,٨	٢٨٩	٨٠,٣
— مكيفات ومكيفات		١٨١	٥٠,٣	١١٥	٣١,٩	٦٤	١٧,٨
— سكن وملحقاته							

من هذا الجدول يتضح أن معظم أفراد العينة أجمعين على أن الطعام والشراب يأتي على رأس قائمة الإنفاق على السلع الاستهلاكية يليه بند الإنفاق على الملابس ثم بند الإنفاق على السكن وملحقاته وأخيراً يأتي بند الإنفاق على المكيفات ونستخلص من ذلك أن الطعام والشراب يوجه عام يخضع لمبدأ الأولوية في سلم الإنفاق إذا قورن ببقية احتياجات أسر أفراد العينة فهو هدف تسعى أسر أفراد العينة إلى تحقيقه كل يوم ، وفي الحال بعكس بقية

الاحتياجات الأخرى التى يتحقق بعضها فى المستقبل القريب ، وبعضها فى المستقبل البعيد ، والمغالاة فى الإنفاق على هذا البند والإسراف فيه يجب القضاء عليه ، كما نلاحظ من خلال تمسوزيع الإنفاق عند أفراد العينة أن بند الإنفاق على الملابس جاء فى المرتبة الثانية ، بينما جاء بند الإنفاق على السكن فى المرتبة الثالثة ويعنى ذلك أن المظهر الشخصى من أهم ما تعنى به المرأة بحكم سماتها الشخصية .

أما عن تحديد المبلغ المخصص للإنفاق على الطعام والشراب بالنسبة لأفراد العينة فهذا ما يوضحه الجدول التالى :

جدول (١٥)

يوضح المبلغ المخصص للإنفاق على الطعام والشراب

السؤال		ما المبلغ المخصص للإنفاق على الطعام والشراب بالجنيهات شهريا ؟					
		١٠٠ - ٥٠		١٥٠ - ١٠٠		٢٥٠ - ٢٠٠	
المستوى		العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة
عال متوسط أقل من المتوسط		٣٥	٢٩,٢	٧٥	٦٢,٥	١٠	٨,٣
		٥٠	٤١,٧	٦٨	٥٦,٧	٢	١,٦
		٤٢	٣٥	٧٢	٦٠	٦	٥
الإجمالى		١٢٧	٣٥,٣	٢١٥	٥٩,٧	١٨	٥
						٣٦٠	١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن هناك اختلافا بالنسبة للمبلغ المخصص للإنفاق على الطعام والشراب بين المستويات الثلاثة وهذا قد يرجع إلى تفاوت الدخل بين هذه المستويات فحجم الدخل المالى للأسرة هو الذى يحدد استهلاكها من مختلف السلع والخدمات . وقد تبين أيضا أن ٥٩,٧% من أفراد العينة بمستوياتها الثلاثة أجمعين على أن المبلغ المخصص للإنفاق على الطعام والشراب يتراوح بين (١٠٠ - ١٥٠) بينما ٣٥,٣% من أفراد العينة يخصص لبند الطعام والشراب مبلغ يتراوح بين (٥٠ - ١٠٠) جنيها فى حين ٥% من أفراد العينة يخصص مبلغا يتراوح بين (٢٠٠ - ٢٥٠) جنيها لبند الطعام والشراب .

ونستخلص من ذلك أن الفئة التي تخصص لبند الطعام والشراب (١٥٠ - ١٠٠) جنيها إذا ضمت مع الفئة التي تخصص لنفس البند (١٠٠ - ٥٠) جنيها لوجدنا أن دخول معظم أفراد العينة تتجه لبند الطعام والشراب .

أما عن ترتيب بنود الإنفاق حسب الأهمية عند أفراد العينة فهذا ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (١٦)

يوضح ترتيب بنود الانفاق التالية حسب الأهمية

السؤال : رتبى بنود الانفاق التالية حسب أهميتها من وجهة نظرك ؟						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
البند		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٣٦٠	١٠٠				
— نفقات صحية .		٣٢٠	٨٨,٨	٢٠	٥,٦	٢٠	٥,٦
— نفقات ثقافية واجتماعية .		١٣٣	٣٦,٩	١٥٤	٤٢,٨	٧٣	٢٠,٣
— نفقات ترفيهية .		٣٩	١٠,٨	٦١	١٧	٢٦٠	٧٢,٢
— نفقات انتقال ومواصلات .		٢١٣	٥٩,٢	٨٨	٢٤,٤	٥٩	١٦,٤

من هذا الجدول يتضح أن ٨٨,٨ % من أفراد العينة قد أعطت المفردة الخاصة بالنفقات الصحية درجة عالية في حين أن ٤٢,٨ % من أفراد العينة قد أعطت المفردة الخاصة بالنفقات الثقافية والاجتماعية درجة متوسطة بينما ٧٢,٢ % من أفراد العينة قد أعطت المفردة الخاصة بالنفقات الترفيهية درجة منخفضة ولكن ٥٩,٢ % من أفراد العينة أعطت المفردة الخاصة بنفقات الانتقال والمواصلات درجة عالية .

وبالتالى رتب أفراد العينة بنود الإنفاق حسب أهميتها على النحو التالى :

- نفقات صحية .
- نفقات انتقال ومواصلات .
- نفقات ثقافية اجتماعية .
- نفقات ترفيهية .

وترى الباحثة أن المهم ليس فقط في ترتيب بنود الإنفاق حسب أهميتها ولكن أن تكون هذه النفقات بصفة عامة في حدود الدخل .

جدول (١٧)

يكشف عن قيام المرأة بعمل تخطيط لميزانية الأسرة طبقا لبنود الإنفاق السابقة

السؤال	هل تقومين بعمل تخطيط لميزانية الأسرة طبقا لبنود الإنفاق السابقة ؟					
	نعم		لا		الإجمالي	
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
عال	٩٣	٧٧,٥	٢٧	٢٢,٥	١٢٠	١٠٠
متوسط	٩١	٧٥,٨	٢٩	٢٤,٢	١٢٠	١٠٠
أقل من المتوسط	٧١	٥٩,٢	٤٩	٤٠,٨	١٢٠	١٠٠
الإجمالي	٢٥٥	٧٠,٨	١٠٥	٢٩,٢	٣٦٠	١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن أفراد التعليم العالي هن أكثر التزاما بعمل تخطيط لميزانية الأسرة يليه أفراد التعليم المتوسط ويأتى فى المرتبة الأخيرة أفراد التعليم الأقل من المتوسط ومن هنا يمكن القول بأنه كلما ارتقت المرأة فى مراحل التعليم المختلفة زادت قدرتها ومهاراتها فى عملية التخطيط والتنفيذ والتنسيق بين القرارات المتعلقة بالموارد لتحقيق أهداف الأسرة . ويتضح أيضا أن ٧٠,٨ % من أفراد العينة (عال - متوسط - أقل من المتوسط) يقمن بعمل تخطيط لميزانية الأسرة طبقا لبنود الإنفاق فى حين أن ٢٩,٢ % من أفراد العينة (عال - متوسط - أقل من المتوسط) تعتمد حياتهن على الطريقة العشوائية التلقائية . على أى حال فإن الاستجابة بالإيجاب وإن كانت كبيرة وتبعث على الرضا إلا أنها لا تعبر عن الصراحة المطلقة . أما الاستجابة بالسلب وإن كانت قليلة إلا أنها تشل من وجهة نظر الباحثة الصراحة التلقائية لسلوك المرأة فى قضية الاستهلاك ، ومن هنا فإننا أمام فريقين لكل منهما رأى إزاء التخطيط لميزانية الأسرة ومايهما هنا هو حجم الفريق الأول الذى ينظر إلى عملية التخطيط نظرة إيجابية والسبب فى هذه النظرة الإيجابية تتضح فيما يلى :

جدول (١٨)

يوضح الأسباب التي تدفع المرأة إلى التخطيط لميزانية الأسرة وفقاً لبنود الانفاق

السؤال : إذا كنت تقومين بعمل تخطيط فاذا كرى سبب ذلك ؟						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٢٥٥	١٠٠	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
١٥٤	٦٠,٤	٤٥	١٧,٦	٥٦	٢٢		
١٦١	٦٣,١	٥٧	٢٢,٤	٣٧	١٤,٥		
١٣٤	٥٢,٥	٨٢	٣٢,٢	٣٩	١٥,٣		
٩٣	٣٦,٥	٥٤	٢١,٢	١٠٨	٤٢,٣		
- تحقيق أهداف الأسرة - إشباع الحاجات الأكثر أهمية - حساب الظروف الطارئة - مراعاة جميع الاحتمالات التي تواجهها الأسرة .							

من هذا الجدول يتضح أن مراعاة إشباع الحاجات الأكثر أهمية من أجل تحقيق أهداف الأسرة مع حساب الظروف الطارئة وجميع الاحتمالات التي تواجهها الأسرة من أهم الأسباب التي تدفع المرأة في الوقت الحاضر للسلوك التخطيطي حتى يتمشى مع بنود الإنفاق اللازمة لأسرتها . ويعنى ذلك أن ربة الأسرة المفكرة والمتزنة تدرك أن التوفيق بين هذه الاهتمامات يساعد على المعيشة المتوازنة والشعور بتحقيق الذات .

أما عن عدد أفراد الأسرة بالنسبة لأفراد العينة فيوضح من الجدول التالي :

جدول (١٩)

يوضح عدد أفراد أسر العينة

السؤال :								المستوى
ما عدد افراد الاسرة ؟								
٢ - ٣		٤ - ٥		٦ - ٧		الإجمالي		
العدد	النسبة%	العدد	النسبة%	العدد	النسبة	العدد	النسبة %	
٤٨	٤٠	٦١	٥٠,٨	١١	٩,٢	١٢٠	١٠٠	
٤٠	٣٣,٤	٦٧	٥٥,٨	١٣	١٠,٨	١٢٠	١٠٠	
٣٦	٣٠	٦٠	٥٠	٢٤	٢٠	١٢٠	١٠٠	
١٢٤	٣٤,٥	١٨٨	٥٢,٢	٤٨	١٣,٣	٣٦٠	١٠٠	

من الجدول السابق يتضح أن معظم أفراد العينة عدد أسرهم يتراوح بين (٤-٥) حيث أكد على ذلك ٥٢,٢ % من أفراد العينة في حين أن الأسر التي يتراوح عدد أفرادها (٢-٣) بلغت نسبتها ٣٤,٥ % من أفراد العينة ولكن الأسر التي عدد أفرادها يتراوح بين (٦-٧) فقد بلغت نسبتها ١٣,٣ % من أفراد العينة .

وعلى هذا فإن معظم أفراد العينة يتراوح عدد أفرادها بين (٤-٥) في الأغلب الأعم وبطبيعة الحال فهذا يشكل عبئا على الاستهلاك مما يترتب عنه مشكلات تحتاج إلى حلول وإذا كانت بعض الأسر يتراوح أفرادها ما بين (٢-٣) فإنها تمثل نسبة قليلة إذا قورنت بسابقتها بالرغم من أن ذلك الوضع هو الذي يلائم خطة التنمية ويحقق الأهداف التي ينشد لها ترشيد الاستهلاك ، كما يلاحظ أن المستوى العالي هو أكثر التزاما بتنظيم الأسرة يليه المستوى المتوسط وأخيرا المستوى الأقل من المتوسط . ومن هنا نلاحظ أن فكرة تنظيم الأسرة تعتبر مظهرا من مظاهر الوعي بالتخطيط للتنمية الاقتصادية والاجتماعية ولذلك مازالت هذه الفكرة لا تحتمل الاهتمام الكافي عند المرأة خاصة المرأة ذات التعليم الأقل من المتوسط .

أما عن محاولة المرأة لزيادة دخل الأسرة فهذا ما يكشفه الجدول التالي :

جدول (٢٠)

يكشف عن محاولة أفراد العينة زيادة الدخل

السؤال :	هل تحاولين زيادة دخلك ؟					
	نعم		لا		الإجمالي	
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
عال	٦٨	٥٦,٦	٥٢	٤٣,٤	١٢٠	١٠٠
متوسط	٦٥	٥٤,٢	٥٥	٤٥,٨	١٢٠	١٠٠
أقل من المتوسط	٤٢	٣٥	٧٨	٦٥	١٢٠	١٠٠
الإجمالي	١٧٥	٤٨,٦	١٨٥	٥١,٤	٣٦٠	١٠٠

من هذا الجدول يتضح :

— أن ٥٦,٦ % من أفراد العينة ذات المستوى العالي يحاولن جاهدات زيادة الدخل بينما ٤٣,٤ % من هذه الفئة يكتفين بالدخل ولا يحاولن زيادة دخلهن نظرا لعدم توافر الفرص أمامهن أو لوجود أعمال لائقة بمكانتهن ولا تتناسب مع قدراتهن . ناهيك

عن أن بعضا منهن يبررن ذلك بالقناعة ويحقق أهدافه في حدود الإمكانيات المتاحة .

جدول (٢١)

يكشف عن وسائل أفراد العينة فى محاولة زيادة دخل الأسرة

السؤال : اذا كنت تحاولين زيادة دخلك فما وسائلك فى ذلك ؟						الإجمالى	
الدرجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
البند		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		١٢٥	١٠٠	١٢٥	١٠٠	١٢٥	١٠٠
- حياكة ملابس بأجر خارج المنزل .		٧١	٤٠,٦	٢٧	١٥,٤	٧٧	٤٤
- عمل سلع غذائية وبيعها .		٤٧	٢٦,٩	٣٨	٢١,٧	٩٠	٥١,٤
- أشغال تطريزية .		٣١	١٧,٧	٤٠	٢٢,٩	١٠٤	٥٩,٤
- تربية الطيور .		٢٨	١٦	٤٢	٢٤	١٠٥	٦٠

من الجدول السابق يتضح أن أفراد العينة اللاتى اكدن أنهم يسعين جاهدين لزيادة دخلهن إنما تتمثل فى القيام بعمل إضافى أو الاستفادة من قدرات ومهارات أفراد الأسرة وعن البديل الاول والذي يوضحه الجدول رقم () نجد أن هذا العمل الإضافى يتمثل فى حياكة ملابس بأجر مع عمل سلع غذائية وبيعها بجانب الأعمال التطريزية وتربية الطيور . ومن هنا نستطيع أن نستنبط أن أفراد العينة يلتصقن بالأعمال المختلفة ويزاولنها لكى يستطعن زيادة الدخل لمواجهة أعباء الحياة المتزايدة باستمرار وإن كان هناك بعض أفراد العينة قد وافتت بدرجة قليلة على هذه الأعمال فقد يرجع ذلك إلى بدائية المهنة بالنسبة لهن .

جدول (٢٢)

يكشف عن صور الاستفادة من قدرات ومهارات أفراد الأسرة

السؤال : اذا كنت تحاولين زيادة دخلك فما هى وسائلك فى ذلك ؟						الإجمالى	
الدرجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
البند		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		١٢٥	١٠٠	١٢٥	١٠٠	١٢٥	١٠٠
- انتاج سلع استهلاكية بالمنزل .		٩٤	٥٣,٧	٢٤	١٣,٧	٥٧	٣٢,٦
- حياكة ملابس الأسرة .		١١٥	٦٥,٧	٢٥	١٤,٣	٣٥	٢٠
- القيام بأعمال السباكة بالمنزل .		٤٥	٢٥,٧	٥٣	٣٠,٣	٧٧	٤٤
- القيام بأعمال الكهرباء بالمنزل .		٥٤	٣٠,٩	٤٠	٢٢,٩	٨١	٤٦,٢

من الجدول السابق يتضح مايلي :

لما كانت المهن أو الحرف تتطلب قدرات ومهارات من قبل من يقوم بها ، فهذه القدرات أو المهارات تظهر في شكل صور أو أوجه مختلفة منها حياكة ملابس الأسرة ، فقد أجمعت ٦٥,٧ % من أفراد العينة عليها وأعطتها درجة عالية من الأهمية بينما إنتاج سلع استهلاكية بالمنزل فقد حصلت على درجة عالية أيضا في حين أن ٢٢ % من أفراد العينة أعطت درجة منخفضة بالنسبة لأعمال السباكة وكذلك بالنسبة لأعمال الكهرباء .

من هذا المنطلق فإن الأسرة في الوقت الحاضر تكاد تفي باحتياجاتها من خلال الاعتماد على أفرادها ومرد ذلك انخفاض المستوى الاقتصادي للأسرة بالإضافة إلى تعدد وتشابك مشكلاتها ناهيك عن تعدد متطلباتها لمحاكاة العصر وتلبية احتياجات الأفراد .

أما عن مدى الاستعانة ببعض الأجهزة الكهربائية في الوقت الحاضر فيأتي بالجدول التالي :

جدول (٢٣)

يكشف عن مدى استعانة أفراد العينة ببعض الأجهزة الكهربائية

السؤال :		هل تستعين ببعض الأجهزة الكهربائية في المنزل ؟					
		نعم		لا		الإجمالي	
		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
المستوى	عال	١١٨	٩٨,٣	٢	١,٧	١٢٠	١٠٠
	متوسط	١١٩	٩٩,٢	١	,٨	١٢٠	١٠٠
	أقل من المتوسط	١١٥	٩٥,٨	٥	٤,٢	١٢٠	١٠٠
الإجمالي		٣٥٢	٩٧,٨	٨	٢,٢	٣٦٠	١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن ٩٧,٨ % من أفراد العينة يستعين ببعض الأجهزة الكهربائية بينما ٢,٢ % من أفراد العينة لا يلجأ إليها ، بالنسبة للفئة الأولى التي تستعمل الأجهزة فإن ذلك يرجع إلى ضيق وقت المرأة العاملة بالإضافة إلى أن هذه الأجهزة توفر الجهد كما أنها تعينها على تلبية احتياجات الأسرة والتوفيق بين متطلبات المنزل

ومتطلبات العمل ، وهذا يساعد على أداء رسالتها الترويجية فى المنزل ورسالتها الإنتاجية فى العمل وبطبيعة الحال فكلتا الرسالتين ضرورية للوصول بالمجتمع إلى مستوى الرخاء والرفاهية . أما عن الفئة الثانية (وهى قليلة) التى لا تعتمد على الأجهزة الكهربائية فقد يرجع ذلك إلى ضعف دخلها وعدم قدرتها على شراء مثل هذه الأجهزة بالإضافة إلى تفاقم مشكلاتها وتعدد مسئولياتها فى الوقت الحاضر .

أما عن ماهية الأجهزة التى يستعملها أفراد الأسرة وأنواعها فيوضحها الجدول التالى :

جدول (٢٤)

يكشف عن ماهية الأجهزة التى يستعملها أفراد العينة

السؤال : اذا كنت تستعملين الأجهزة الكهربائية فإنها تتشغل فى :						الإجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٥٢	١٠٠						
— ثلاجة							
٣٤٢	٩٧,٢	٧	٢	١٦	٤,٥	٧	٢
— غسالة							
٣٦	١٠,٢	٢٨	٨	٢٨٨	٨١,٨	٢٠	٥,٧
— مكسة كهربائية							
١٦٩	٤٨	١٦٣	٤٦,٣	٢	٠,٦		
— مكواه							
٦١	١٧,٣	١١	٣,١				
— أجهزة أخرى							

من هذا الجدول يتضح أن معظم أفراد العينة يستخدمون الثلاجة والغسالة الكهربائية فقد حصلن على درجة عالية لدى أفراد العينة أما بالنسبة للمكواه فقد حصلت على درجة متوسطة الأهمية عند أفراد العينة ، فى حين أن المكسة الكهربائية حصلت على درجة منخفضة الأهمية بالنسبة لأفراد العينة . أما بالنسبة للمفردة المفتوحة والتى أعطتها ١٧,٣ % من أفراد العينة درجة عالية والتى تتشغل فى (مروحة — تليفزيون — مضرب كهربائى — خلاط — كومبيوتر — سخان — فيديو) .

ومن هذا المنطلق فإن الأجهزة الكهربائية أصبحت ذات شقين منها أجهزة لا يمكن للمنزل أن يستغنى عنها كالثلاجة والغسالة وأجهزة أخرى تعتمد عليها المرأة بالمنزل بد درجة متوسطة وهى المكواه فى حين أن المكسة الكهربائية تأتى فى مؤخرة الأجهزة

الكهربائية التى تعتمد عليها ربة البيت فى محافظة القليوبية أما عن الفئة التى لا تستخدم الأجهزة الكهربائية فقد يرجع ذلك إلى مجموعة من الأسباب تتضح من خلال الجدول التالى :

جدول (٢٥)

يوضح الأسباب التى تؤدى إلى عدم استعمال الأجهزة الكهربائية

السؤال : اذا كنت لاستعملين الأجهزة الكهربائية فإن ذلك يرجع إلى :						الإجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٨	١٠٠	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
ارتفاع ثمنها •							
٦	٧٥	٢	٢٥	—	—	—	—
٣	٣٧,٥	٢	٢٥	٣	٣٧,٥	—	—
٣	٣٧,٥	١	١٢,٥	٤	٥٠	—	—
٣	٣٧,٥	٢	٢٥	٣	٣٧,٥	—	—
عدم توافرها بالسوق							
عدم بيعها بالتقسيط							
استهلاك كميات كبيرة من الكهرباء							

من هذا الجدول يتضح أن هناك مجموعة من الأسباب تحول دون استخدام بعض الأفراد للأجهزة الكهربائية فى الوقت الحاضر من أهمها ارتفاع ثمن هذه الأجهزة حيث أعطتهم ٧٥% من أفراد العينة درجة عالية بالإضافة إلى عدم بيعها بالتقسيط فقد حصلت على نفس الدرجة أيضا ، زد على ذلك أنها تستهلك كميات كبيرة من الكهرباء ومن ثم تزيد بنود الإنفاق كما أن بعض هذه الأجهزة نادرة الوجود فى السوق • وبطبيعة الحال فإن جملة الأسباب السابقة هى التى تحول بعض أفراد العينة عن شراء مثل هذه الأجهزة ومن ثم شعرن بالفجوة الكبيرة بينهما وبين بقية أفراد العينة •

وللتعرف على مدى قيام أفراد العينة بشراء كميات كبيرة من السلع من أجل التخزين فيوضحها الجدول التالى :

جدول (٢٦)

يكشف عن قيام أفراد العينة بشراء كميات كبيرة من السلع بغرض التخزين

هل تقومين بشراء كميات كبيرة من السلع بغرض التخزين ؟						السؤال
الإجمالي		لا		نعم		المستوى
النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	
١٠٠	١٢٠	٧٠,٨	٨٥	٢٩,٢	٣٥	عال
١٠٠	١٢٠	٧٦,٧	٩٢	٢٣,٣	٢٨	متوسط
١٠٠	١٢٠	٤٥,٨	٥٥	٥٤,٢	٦٥	أقل من المتوسط
١٠٠	٣٦٠	٦٤,٤	٢٣٢	٣٥,٦	١٢٨	الإجمالي

من هذا الجدول يتضح أن ٦٤,٤ % من أفراد العينة لا تشتري السلع بغرض التخزين بينما ٣٥,٦ % من أفراد العينة تشتري كميات كبيرة من السلع بغرض التخزين .

— بالنسبة للفئة الأولى التي لا تشتري السلع بغرض التخزين نجد أن عينة أفراد المستوى التعليمي المتوسط هن أكثر التزاماً بمبدأ الشراء للحاجة دون تخزين يلي ذلك عينة المستوى العالي وأخيراً يأتى عينة المستوى أقل من المتوسط .

— بالنسبة للفئة الثانية التي تشتري بغرض التخزين نجد أن عينة المستوى أقل من المتوسط هي أكثر شراءً للتخزين يليها عينة التعليم العالي وأخيراً عينة التعليم المتوسط .

وعلى هذا يتضح لنا جيداً أن المستوى الأقل من المتوسط يشتري للتخزين أكثر منه شراءً لسد الاحتياجات ولكن المستوى المتوسط يشتري لسد الاحتياجات أكثر منه للتخزين وبالمثل المستوى العالي وتعزو الباحثة ذلك إلى أن نقص التعليم يؤدي إلى سوء التصرف مع بنود الإنفاق .

ولذا أردنا الوقوف على الأسباب التي تدفع المرأة إلى شراء كميات كبيرة من السلع بغرض التخزين فالجدول التالي يوضح ذلك :

جدول (٢٢)

يوضح الاسباب التى تدفع المرأة إلى شراء كميات كبيرة من السلع بغرض التخزين

السؤال : اذا كنت تشتري كميات كبيرة من السلع بغرض التخزين فذلك يرجع إلى :						الإجمالي
العدد النسبة %		العدد النسبة %		العدد النسبة %		الأسباب
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	
١٤	١٨	٢٥,٨	٣٣	٦٠,٢	٧٧	— احتمال زيادة سعر السلعة .
٢٥,٨	٣٣	٢٨,٩	٣٧	٤٥,٣	٥٨	— احتمال اختفاء السلعة .
٤٩,٢	٦٣	٢٠,٣	٢٦	٣٠,٥	٣٩	— معرفتى بطرق التخزين السليمة .
١٢,٥	١٦	٢٤,٢	٣١	٦٣,٣	٨١	— الاستفادة بها فى وقت الحاجة .

من هذا الجدول يتضح أن هناك مجموعة من الأسباب تدفع المرأة إلى شراء كميات كبيرة من السلع بغرض التخزين منها الاستفادة بها وقت الحاجة واحتمال زيادة سعر السلعة بالإضافة إلى احتمال اختفائها .

ومن هنا نجد أن الأسباب السابقة هي أسباب اجتماعية عامة يشعر ويحس بها المجتمع ومن ثم انعكست على الأسرة ممثلة فى ربة البيت مما أظهر وجود بعض المشكلات التى تتعلق بالاستهلاك .

البعد الثانى : علاقة الانفتاح بالاستهلاك :

يهدف هذا البعد إلى التعرف على مدى تأثير الانفتاح الاقتصادى على الاستهلاك مفهومًا ومنهجًا وسلوكًا وينطوى هذا البعد على ثلاثة أسئلة (٢٨ - ٣٠) .

ويأتى الأول منها ليكشف عن سلبيات الانفتاح الاقتصادى ولعل ذلك يتضح من خلال الجدول التالى :

جدول (٢٨)

يكشف عن وجود سلبيات للانفتاح الاقتصادى

السؤال		هل ترين أن للانفتاح الاقتصادى سلبيات ؟					
		نعم		لا		الإجمالى	
		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
المستوى	عال	١١٤	٩٥	٦	٥	١٢٠	١٠٠
	متوسط	١٠٣	٨٥,٨	١٧	١٤,٢	١٢٠	١٠٠
	أقل من المتوسط	٧٩	٦٥,٨	٤١	٣٤,٢	١٢٠	١٠٠
الإجمالى		٢٩٦	٨٢,٢	٦٤	١٧,٨	٣٦٠	١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن الانفتاح الاقتصادى ترك مجموعة من السلبيات وقد أجمعت على ذلك ٨٢,٢% من أفراد العينة بمستوياتها الثلاثة بينما ١٧,٨% من أفراد العينة لا يوافقون على أن للانفتاح سلبيات .

وبالتالى نلاحظ أن النسبة الكبيرة من أفراد العينة هن اللاتى أكدن على أن للانفتاح الاقتصادى سلبيات وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على الآثار الضارة التى جرت بها هذه السياسة على أصحاب الدخل المحدود والفقراء وهم يمثلون الأغلبية الساحقة لهذا الشعب ومعظم أفراد العينة منهم وقد تجسد ذلك فى الانخفاض المستمر لمستوى معيشتهم وفى التزايد المستمر لما يتحملونه من أعباء ، بل لقد اطلقت هذه السياسة العنان لكل أنواع الاستغلال البشع للمستهلك من جانب الطبقة الطفيلية الجديدة حتى وصلت بموجة ارتفاع الأسعار إلى الذروة حتى أصبح المواطن العادى مطحونا فضلا عن أنها أعادت بروز الفروق والتناقضات الطبقيّة الحادة والمستفزة ، تغشى القيم اللا أخلاقية والتسيب فى ارتفاع الأسعار والخدمات والرشوة وغير ذلك .

أما عن درجة وجود هذه السلبيات فسوف تتضح من الجدول التالى :

جدول (٢٩)

يوضح درجة وجود سلبيات الانفتاح الاقتصادي

السؤال : اذا كان للانفتاح سلبيات فان ذلك يكون بدرجة عالية - متوسطة - منخفضة											
المستوى		درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة		الإجمالي	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٧٠	٣٦,٦	٤١	٤١,٨	٣	٤٢,٨	١١٤	١٠٠	١١٤	١٠٠	١١٤	١٠٠
٦٨	٣٥,٦	٣٣	٣٣,٧	٢	٢٨,٦	١٠٣	١٠٠	١٠٣	١٠٠	١٠٣	١٠٠
٥٣	٢٧,٨	٢٤	٢٤,٥	٢	٢٨,٦	٧٩	١٠٠	٧٩	١٠٠	٧٩	١٠٠
١٩١	٦٤,٥	٩٨	٣٣,١	٧	٢,٤	٢٩٦	١٠٠	٢٩٦	١٠٠	٢٩٦	١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن ٦٤,٥ % من أفراد العينة وافقن على وجود سلبيات للانفتاح الاقتصادي بدرجة عالية في حين ٣٣,١ % من أفراد العينة أشرن إلى وجود سلبيات للانفتاح بدرجة متوسطة بينما أشار ٢,٤ % من أفراد العينة إلى وجود سلبيات للانفتاح الاقتصادي بدرجة منخفضة .

وكانت النسبة الأولى موزعة على النحو التالي :

- ٣٦,٦ % من أفراد عينة المستوى العالي أيدن أن هناك سلبيات للانفتاح ، كما أيد ذلك ٣٥,٦ % من أفراد عينة المستوى المتوسط ، في حين كانت نسبة التأكيد للأقل من المتوسط ٢٧,٨ % من أفراد العينة . من هنا يتضح لنا كلما زاد المستوى التعليمي زادت درجة إدراك المرأة لسلبيات الانفتاح الاقتصادي . أما عن الانفتاح الاقتصادي وأثره على الاستهلاك فهذا ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (٣٠)
يوضح أثر الانفتاح الاقتصادي على أسلوب الاستهلاك

السؤال : كيف أثر الانفتاح الاقتصادي على أسلوب الاستهلاك من وجهة نظرك ؟						الإجمالي	
العدد		النسبة %		درجة الاستجابة		الآثار	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %		
٢١,١	٧٦	٢٢,٨	٨٢	٥٦,١	٢٠٢	- انتشار العديد من السلع المستوردة - زيادة الاتجاه العام للانفاق الاستهلاكي التقليدي . - زيادة دخول بعض فئات المجتمع دون جهد مساو . - ظهور بعض الأنشطة الطفيلية (تجارة العملة)	
٢٤,٧	٨٩	٢٥,٣	٩١	٥٠	١٨٠		
١٢,٨	٤٦	٢١,٤	٧٧	٦٥,٨	٢٣٧		
٣٥,٢	١٢٧	٢٥,٣	٩١	٣٩,٤	١٤٢		

من هذا الجدول يتضح أن زيادة دخول بعض فئات المجتمع دون جهد مساو يعد من أهم الآثار الناتجة عن الانفتاح الاقتصادي وأثرت على أسلوب الاستهلاك . ويرجع ذلك إلى أن هذه الفئات رغم قلة عددها إلا أنها مثلت خطراً على المجتمع حيث قامت بدور الاستغلال على حساب الشعب فأوجدت تياراً مناهضاً للانفتاح . يليها الفردتان الأولى والثانية فكل منهما حصلت على درجة عالية من الأهمية من أفراد العينة أيضاً وهذا يدل على ما أدى إليه انسياب هذه السلع إلى الداخل من زيادة الرغبة في الاستهلاك بشكل لا يتناسب مطلقاً مع طبيعة الظروف الاقتصادية بالإضافة إلى ظهور بعض الأنشطة الطفيلية فقد حصلت على درجة عالية من الأهمية أيضاً وهذا يرجع إلى دورها الكبير في زيادة الاستهلاك في المجتمع من خلال دخولها الضخمة .

وعلى أية حال فإنه يتضح من البعد السابق أن هناك علاقة وطيدة بين الانفتاح والاستهلاك تكاد تكون سلبية في وجهه منها وإيجابية في الوجه الثاني .

أما بالنسبة للوجه الأول : فسياسة الانفتاح فلسفة كاملة هي فلسفة الرأسمالية الناشئة في ظروف عالم اليوم في بلد متخلف وتريد السيطرة على هذا المجتمع سيطرة كاملة ومن ثم ليس أمامها سوى أن تكون تابعة للرأسمالية العالمية وعندئذ تكون كل مهمتها الترويج لمنتجات الرأسمالية العالمية والرأسمالية المحلية لا تجدد ولا تبنى ولا تخلص وتركز على جانب الأنشطة الطفيلية بدلا من الإنتاجية في الوقت الذي تروج فيه للتبعية للخارج في أعين الوسطاء (١) .

أما بالنسبة للوجه الآخر : فالعيب ليس في سياسة الانفتاح ولكنه عيب من فهموا أن هذه السياسة معناها الربح السريع غير المشروع حقيقة أن تطبيق الانفتاح أوجد الكثير من الآثار السيئة ولكن هذا لا يجب أن يكون مدعاة " للانغلاق " الخطأ ليس خطأ الانفتاح ولكنه خطأ القائمين عليه . علينا تدارك الخطأ على ألا يكون هذا التدارك على حساب رأس المال والاستثمار والتنمية (٢) .

البعد الثالث : المرأة والتعليم :

لما كان التعليم هو أساس أي تقدم ولب كل حضارة في أي مجتمع من المجتمعات بالنسبة للرجل أو المرأة لذا فإننا نرى أن هذا البعد قد جاء يكشف لنا عن مدى اهتمام المجتمع بتعليم المرأة في الوقت الحاضر من أجل الوصول بها إلى المستوى الأفضل ليتسنى لها المشاركة في التنمية .

وينطوي هذا البعد على خمسة أسئلة (٣١ - ٣٥) ويأتي السؤال الأول منها ليوضح العوامل التي أشرت في تعليم المرأة ومكانتها في الوقت الحاضر ، ولعل ذلك يتضح من خلال الجدول التالي :

(١) فؤاد مرسى : لقد تمت إعادة تشكيل خريطة المجتمع المصري ، الانفتاح وقيم السبعينات ، الأهرام الاقتصادي ، العدد ٧٧٨ ، ١٢/١٢/١٩٨٣ ، مؤسسة الأهرام ، القاهرة ، ص ٢٦ .

(٢) سيد مرعي : الانفتاح ليس بدعة ، الانفتاح وقيم السبعينات ، الأهرام الاقتصادي ، العدد ٧٧٨ ، ١٢/١٢/١٩٨٣ ، مؤسسة الأهرام ، القاهرة ، ص ٢٥ .

جدول (٣١)

يوضح العوامل التي أثرت في تعليم المرأة ومكانتها

السؤال : ما العوامل التي أثرت في تعليم المرأة ومكانتها في الوقت الحاضر من وجهة نظرك ؟						الإجمالي	
العدد	النسبة %	درجة الاستجابة		عالية	متوسطة	منخفضة	
٣٦٠	١٠٠	العوامل		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
—	عوامل ثقافية	١٨٢	٥٠,٦	١٤٢	٣٩,٤	٣٦	١٠
—	عوامل اقتصادية	٢٦٧	٧٤,٢	٦٥	١٨	٢٨	٧,٨
—	عوامل اجتماعية	٢٥١	٦٩,٧	٩٤	٢٦,١	١٥	٤,٢
—	عوامل سياسية	٤٦	١٢,٨	٤١	١١,٤	٢٧٣	٧٥,٨

من هذا الجدول يتضح أن العوامل الاقتصادية من أهم العوامل التي أثرت في تعليم المرأة بل وساعدت على إنطلاقها في السلم التعليمي ويرجع ذلك إلى أن الدوافع إلى التعليم وإلى العمل كان اقتصاديا في المقام الأول وخير دليل على ذلك هو أن الأقبال كان على التعليم المتوسط ولم يصل إلى التعليم العالي إلا فتيات الطبقات فوق المتوسطة ومن كانت لأسرهن علاقات بالثقافة الأجنبية أي أن العامل الاقتصادي كان سببا في خروج المرأة بحثا عن العامل من أجل تحقيق استقلالها المادي واستكمال مكانتها الاجتماعية ووضعها الاقتصادي داخل الأسرة والمجتمع يليها من حيث الأهمية العوامل الاجتماعية والعوامل الثقافية حيث أن كلا منهما وتحت تأثير العوامل الاقتصادية تبارك عمل المرأة وتعليمها باعتبارها مصدرا اقتصاديا جديدا يفيد الأسرة رغم ما يصادفها من معوقات يمكن للمجتمع التغلب عليها أو تذليلها بصورة تخدم قضية المرأة في تنمية المجتمع . أما العوامل السياسية فقد حصلت على درجة ضعيفة الأهمية بالنسبة للعوامل السابقة .

أما عن العوامل الثقافية التي أثرت في تعليم المرأة تأثيرا إيجابيا فيوضحها الجدول

التالي :

جدول (٣٢)

يوضح العوامل الثقافية المؤثرة في تعليم المرأة

السؤال : يرى البعض أن من أهم العوامل الثقافية المؤثرة فى تعليم المرأة مايلى :						الإجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠	٣٦٠	١٠٠	٣٦٠	١٠٠	٣٦٠	١٠٠
انتشار الراديو							
٢٨٤	٧٨,٩	٣٩	١٠,٨	٣٧	١٠,٣		
انتشار التلفزيون فى القرى							
٣٠٥	٨٤,٧	٤٠	١١,١	١٥	٤,٢		
وصول الصحف اليومية والمجلات إلى كل مكان .							
١٠٥	٢٩,٢	٢١٦	٦٠	٣٩	١٠,٨		
انتشار نوادى للثقافة الجماهيرية فى القرى والحضر .							
٣٦	١٠	٥٨	١٦,١	٢٦٦	٧٣,٩		

من هذا الجدول يتضح أن من أهم العوامل الثقافية التى أثرت فى تعليم المرأة انتشار التلفزيون والراديو حيث حصل هذان العاملان على درجة عالية من الأهمية ويليهما انتشار المجلات والصحف اليومية وأخيرا نوادى الثقافة الجماهيرية وعموما فإن العوامل الثقافية السابقة وهى تمثل العنصر المادى كانت دافعا إلى خروج المرأة إلى مجالات العمل والسعى إلى طلب العلم فى حين أن عنصر الثقافة اللامادى المتمثل فى القيم والاتجاهات والعادات والتقاليد قد أعاق حركة المرأة عن أداء دورها فى التنمية إلى حد ما .

أما عن العوامل الاقتصادية التى دفعت المرأة إلى التعليم فهذا ما يوضحه
الجدول التالى :

جدول (٣٣)

يوضح العوامل الاقتصادية المؤثرة في تعليم المرأة

السؤال : يرى البعض أن من أهم العوامل الاقتصادية المؤثرة في تعليم المرأة ما يلي :						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
- ارتياح المرأة للمجال الصناعي . - اقتحام المرأة للمجال التكنولوجي . - توافر الفرص أمام المرأة للتعليم الفني . - استيعاب المرأة للتقنيات الحديثة في بعض المجالات .							
١٥٦	٤٣,٣	١١٩	٣٣,١	٨٥	٢٣,٦		
١٢٢	٣٣,٩	١١٨	٣٢,٨	١٢٠	٣٣,٣		
٢٨٥	٧٩,٢	٦١	١٦,٩	١٤	٣,٩		
١٥٣	٤٢,٥	٤٢	١١,٧	١٦٥	٤٥,٨		

من هذا الجدول يتضح أن توافر فرص التعليم الفني للمرأة وارتياحها للمجال الصناعي واستيعابها للتقنيات الحديثة، من أهم العوامل الاقتصادية التي جعلت المرأة تنجح في الجمع بين كل الوظائف التي كانت مطلوبة منها وزادت من اقبالها على التعليم بل إن العوامل الاقتصادية يمكن أن تمثل مكانتها في تطور العملية التربوية بمدى ما تحققه في الأفراد من سلوك تخطيطي ومن مبادرة فردية ومن قدرة على العمل الجماعي ضمن فريق ومن قدرة على الاستهلاك الرشيد وما إلى ذلك مما يمكن أن يندرج تحت عمليات النشاط الاقتصادي سواء في مجال الأسرة أو في مجال السلوك الفردي أو مجال السلوك في الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية المختلفة .

أما عن العوامل الاجتماعية التي دفعت المرأة نحو التعليم فتتضح من خلال الجدول التالي :

جدول (٣٤)

يوضح العوامل الاجتماعية المؤثرة في تعليم المرأة

الإجمالي		السؤال : يرى البعض أن من أهم العوامل الاجتماعية المؤثرة في تعليم المرأة ما يلي :						
العدد	النسبة %	درجة الاستجابة العوامل	عالية		متوسطة		منخفضة	
			العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠		١٩٢	٥٣,٣	٩٨	٢٧,٢	٧٠	١٩,٥
- تغيير مفهوم دور المرأة في المجتمع . - أصبحت المرأة مشاركة للرجل في بعض المجالات . - إتاحة فرص التعليم أمام المرأة - ظهور قيادات وتنظيمات نسائية			٢٤٨	٦٨,٩	٧٨	٢١,٧	٣٤	٩,٤
			٢٧٥	٧٦,٤	٦٦	١٨,٣	١٩	٥,٣
			٥٥	١٥,٣	٨٦	٢٣,٩	٢١٩	٦٠,٨

من هذا الجدول يتضح أن إتاحة فرص التعليم أمام المرأة من أهم العوامل الاجتماعية المؤثرة في تعليمها وتنمية شخصيتها وزيادة ثققتها في نفسها وإعطائها مفهوماً جديداً لذاتها مما ساعدها على دعم مركزها داخل الأسرة وخاصة بعد أن حصلت على حقها في العمل يسوياً مع الرجل أي شاركت الرجل في بعض مجالات العمل وبالتالي تغيير مفهوم دور المرأة في المجتمع وترجع أهمية العوامل الاجتماعية إلى تغيير وتعديل سلوك المرأة وقيامها بألوان النشاط الايجابي .

ومن هنا يمكن القول بأن المجتمع قد أدرك أهمية دور المرأة في التنمية على وجه الخصوص ومن ثم أفسح لها المجال لكي تحت خطاها في طريق التنمية حتى تحقق أهداف المجتمع فظهرت قيادات نسائية تقوم بحركة التنمية وذلك من أجل الوصول بالمرأة إلى المشاركة الايجابية في بناء صرح المجتمع .

وبالإضافة إلى العوامل الثقافية والاجتماعية والاقتصادية فإن هناك مجموعة من العوامل السياسية أيضاً التي ساعدت المرأة على الالتحاق بالتعليم وهذه العوامل يكشف عنها الجدول التالي :

جدول (٣٥)
يوضح العوامل السياسية المؤثرة في تعليم المرأة

السؤال : يرى البعض أن من أهم العوامل السياسية المؤثرة في تعليم المرأة ما يلي :						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠						
- منح حق الترشيح والانتخاب للمرأة - اشتراك المرأة في عضوية المجالس المختلفة . - وصول المرأة إلى مختلف المناصب القيادية . - اشتراك المرأة في التنظيمات النقابية والسياسية .		٢٣٠	٦٣,٩	٧٦	٢١,١	٥٤	١٥
		١٨٩	٥٢,٥	١٢٠	٣٣,٣	٥١	١٤,٢
		٢٢٣	٦١,٩	٨٣	٢٣,١	٥٤	١٥
		١٠٠	٢٧,٨	٦٤	١٧,٨	١٩٦	٥٤,٤

من هذا الجدول يتضح أن إعطاء المرأة حق الترشيح والانتخاب من أهم العوامل السياسية التي ساعدت على تعليم المرأة بالإضافة إلى وصولها إلى مختلف المناصب القيادية وإشراكها في عضوية المجالس المختلفة .

لذا فإن العوامل السياسية أيضا لا يمكن إغفالها إلى جانب العوامل الاجتماعية والاقتصادية سالفة الذكر فكلها تضافرت وتكاثفت ودفعت المرأة إلى الانطلاق نحو التعليم حتى تعرف حقوقها وتؤدي واجباتها إلى جانب الرجل ، كما أن هذه العوامل هي التي دفعت المرأة إلى المشاركة في برامج تنمية المجتمع .

أما عن مدى مساهمتها في هذه البرامج فيكشف عنها الجدول التالي :

البعد الرابع : المرأة والتنمية :

يهدف هذا البعد إلى الكشف عن دور المرأة المصرية في زيادة الدخل ودفع عجلة الانتاج في آن واحد .

وينطوي هذا البعد على تسعة أسئلة (٣٦ - ٤٤) . ويأتى السؤال الأول ليكشف عن مدى اسهام ومشاركة المرأة في الوقت الحاضر في برامج تنمية المجتمع وهذا مايتضح من الجدول التالى :

جدول (٣٦)

يكشف عن مشاركة المرأة المصرية في برامج تنمية المجتمع

السؤال : هل تشارك المرأة في الوقت الحاضر في برامج تنمية المجتمع ؟						
المستوى	نعم		لا		الإجمالي	
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
عال	١٠٨	٩٠	١٢	١٠	١٢٠	١٠٠
متوسط	١١٠	٩١,٧	١٠	٨,٣	١٢٠	١٠٠
أقل من المتوسط	٩٨	٨١,٧	٢٢	١٨,٣	١٢٠	١٠٠
الإجمالي	٣١٦	٨٧,٨	٤٤	١٢,٢	٣٦٠	١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن الغالبية العظمى من أفراد العينة أجمعت على أن المرأة في الوقت الحاضر تشارك في برامج تنمية المجتمع بينما نسبة ضئيلة جداً هي التى أشارت إلى عدم اشتراكها في برامج التنمية ، ومن هنا يمكن القول أن حصول المرأة على حقها في التعليم والعمل كان مدخلا أساسيا نحو قيامها بدور تنموى من أجل النهوض بالمجتمع ذلك لأن تقدم المجتمع اجتماعيا واقتصاديا سوف ينعكس عليها بالتالى كربة بيت وعاملة .

أما عن البرامج التى تشارك فيها المرأة المصرية فسوف تتضح من الجدول التالى :

جدول (٣٧)

يوضح البرامج التنموية التي تشارك فيها المرأة المصرية

السؤال : إذا كانت المرأة تشارك فى برامج تنمية المجتمع فإن ذلك يتمثل فى :						الإجمالى	
درجة الاستجابة البرامج		عالية		متوسطة		منخفضة	
		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٣٦٠	١٠٠				
— برامج زراعية .		٤٧	١٤,٩	٣٧	١١,٧	٢٣٢	٦٤,٤
— برامج تعاونية .		٩٠	٢٨,٤	١٦٢	٥١,٣	٦٤	٢٠,٣
— برامج ثقافية .		٢٢٩	٦٣,٥	٦٣	١٩,٩	٢٤	٦,٦
— برامج تعليمية ومحو الأمية .		٢٧٨	٨٨	١٨	٥,٧	٢٠	٦,٣

من هذا الجدول يتضح أن البرامج التعليمية ومحو الأمية تعد أولى البرامج التى تقوم المرأة بدور بارز فيها يليها البرامج الثقافية حيث حصلت على درجة عالية من أفراد العينة . فى حين أن البرامج التعاونية حصلت على درجة متوسطة الأهمية بالنسبة لأفراد العينة وأخيرا البرامج الزراعية وكانت من البرامج التى نالت درجة ضعيفة الأهمية بالنسبة لأفراد العينة .

ومن هنا يمكن القول بأن معالم دور المرأة قد وضحت فى مجال التعليم والتثقيف ومحو الأمية عامة وهى من المجالات الخدمية حيث تناسب قدرتها . فى حين أن دورها فى مجال الإنتاج سواء كان فى مجال الإنتاج الزراعى أم الصناعى فإنه أدنى بكثير من دورها فى مجال الخدمات .

أما عن مدى مشاركة المرأة المصرية فى تنمية المجتمع فتتضح من الجدول التالى :

جدول (٣٨)

يوضح مدى مشاركة المرأة المصرية فى تنمية المجتمع

الإجمالي						السؤال : ما مدى مشاركتها فى تنمية المجتمع ؟	
العدد	النسبة %	درجة الاستجابة		البند			
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠						
٣١٦	٨٧,٨	١٩	٥,٣	٢٥	٦,٩		
٣٠٦	٨٥	٣٨	١٠,٦	١٦	٤,٤		
٣٣	٩,٢	٢٦٩	٧٤,٧	٥٨	١٦,١		
١٣	٣,٦	١٤	٣,٩	٣٣٣	٩٢,٥		

من هذا الجدول يتضح أن ٨٧,٨ % من أفراد العينة أجمعت على أن المرأة تشارك فى تنمية مجتمعها بدرجة عالية بينما ٨٥ % من أفراد العينة أشار إلى أن المرأة تشارك فى تنمية مجتمعها بدرجة متوسطة فى حين أن ٩,٢ % من أفراد العينة أشار إلى مشاركتها فى تنمية المجتمع بدرجة منخفضة ٣,٦ % من أفراد العينة أشار إلى أن المرأة لا تشارك .

ونستخلص من هذا أن الغالبية العظمى من أفراد العينة بمستوياتها الثلاثة أجمعت على أن المرأة تشارك فى تنمية مجتمعها بدرجة عالية . أما بالنسبة لافراد العينة اللاتى اكدن أن المرأة تشارك بدرجة منخفضة أو أنها لا تشارك فقد يرجع ذلك إلى صعوبة التوفيق بين العمل والبيت .

أما عن الأسباب التى تؤدى إلى مشاركة المرأة فى تنمية المجتمع بدرجة عالية فسوف نتضح من الجدول التالى :

جدول (٣٩)

يوضح الأسباب التي تؤدي إلى مشاركة المرأة في تنمية المجتمع بدرجة كبيرة

السؤال : اذا كانت تشارك بدرجة كبيرة فإن ذلك يرجع إلى :						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣١٦	١٠٠	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
- تقرير المساواة بين الرجل والمرأة - تأمين الاندماج الكامل للمرأة - في جميع جهود التنمية . - الاعتراف بأهمية اسهام المرأة - المتزايد في التنمية . - وجود نساء رائدات في مجالات مختلفة .		١٩٠	٦٠,١	٦٢	١٩,٦	٦٤	٢٠,٣
		١٧٨	٥٦,٣	٦٨	٢١,٥	٧٠	٢٢,٢
		١٩٣	٦١	٩٩	٣١,٤	٢٤	٧,٦
		١٠٨	٣٤,٢	٩٥	٣٠	١١٣	٣٥,٨

من هذا الجدول يتضح أن الاعتراف بأهمية إسهام المرأة المتزايد في التنمية يعد من أهم الأسباب التي تؤدي إلى مشاركتها في تنمية المجتمع بدرجة عالية ، وهذا قد يرجع إلى تشجيع المرأة في الوظائف التي أدت دوراً بارزاً فيها لاشك أنه سيزيد من فعاليتها ويرفع مستوى الاداء عندها ، في حين المفردتان الأولى والثانية حصلت على درجة عالية من الأهمية عند الغالبية العظمى من أفراد العينة أيضاً ، وهذا يستند إلى أن تقرير المساواة بين الرجل والمرأة يؤدي دوراً بارزاً في تنمية دور المرأة وحركتها في تنمية المجتمع ، فبقدر ما ينظم الحقوق والواجبات ويضع من الحوافز والجزاءات بقدر ما تطمئن المرأة العاملة على مستقبلها الوظيفي . وليس من شك في أن الطمأنينة النفسية والاجتماعية لدى المرأة العاملة تؤثر في إيجابيات ما تؤديه من دور بحيث يكون دورها مشمراً وبناءً .

ولكن هناك أسباباً أدت إلى تقاع المرأة عن أداء هذا الدور وسوف تتضح هذه الأسباب من خلال الجدول التالي :

جدول (٤٠)

يوضح الأسباب التي تؤدي إلى عدم مشاركة المرأة في تنمية المجتمع

الاجمالى		السؤال : اذا كانت المرأة تشارك بدرجة قليلة أو لاتشارك فإن ذلك يرجع إلى :							
العدد	النسبة %	درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
		الاسباب		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٤٤	١٠٠								
		ضعف انتاجية المرأة .							
		تفضيل الرجل على المرأة فى العمل .							
		ارتفاع نسبة الأمية بين النساء .							
		تزايد أعباء المنزل .							
١٩	٤٣,٢	١٢	٢٧,٣	١٣	٢٩,٥	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢
٢٥	٥٦,٨	١١	٢٥	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢
٢٨	٦٣,٦	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢
٢٨	٦٣,٦	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢	٨	١٨,٢

من هذا الجدول يتضح أن ارتفاع نسبة الأمية بين النساء من أهم الأسباب التي تمنع المرأة عن المشاركة الفعلية في التنمية في الوقت الحاضر والتي قد تسببت في نتائج خطيرة على المجتمع وهي حرمان المجتمع من المشاركة الايجابية في جميع أنشطته المختلفة .

وقد أثبت البنك الدولي ^(١) في دراسة قام بها إن تزايد فرص التعليم عند المرأة يتمشى اطراداً مع انخفاض الخصوبة ، فالنساء اللاتي أكملن التعليم الابتدائي تقل ذريتهن في المتوسط بمقدار طفلين عن اللاتي لم يكملن التعليم وتوضح الدراسات ^(٢) التي أجريت على التغذية أن التقصير في تعليم المرأة يؤدي إلى تقصير في قدرة الطفل التعليمية ويكون هذا واضحاً عن طريق سوء التغذية في أشهر الحمل التسعة ، وتدل البيانات الصادرة عن دول أمريكا اللاتينية على أن التحصيل التعليمي عند الاولاد والبنات يتمشى اطراداً مع مستوى التعليم عند الامهات . وبالرغم من الدور الهام التي تؤديه المرأة في المسألة السكانية

(١) عبدالعزيز القوصي : إعداد جميس ، مرسيا ملتزا : التعليم وتحديات المستقبل ، المكتب المصري الحديث ، الاسكندرية ، ١٩٨١ ، ص ١٤٧ نقلا عن :

Robert McNamara, "Address to the Massachusetts Institute of Technology " Published by the world Bank, April, 27, 1977.

(٢) عبدالعزيز القوصي ، مرجع سابق ، ص ١٤٧ نقلا عن :

Ester Boserup, Women's Role in Economic Development, Allen and Unwin London, 1970.

ومسائل التغذية والتعليم والتنمية والاستهلاك فان القلة منهم شجعن على الاندماج بطريقة مباشرة فى هذه المسائل فعلى سبيل المثال نجد أن عددًا قليلاً من النساء يسهم فى تخطيط أو تصميم وتنفيذ برامج تتعلق بالأمور السكانية . هذا بالإضافة إلى الأدوار المتعددة التى تقوم بها المرأة سواء أدوار العمل خارج البيت أو أدوار الأم داخل البيت فتؤدى هذه الأدوار إلى شعور المرأة بضيق الوقت وهذا الشعور يؤدى فى النهاية إلى زيادة الصراعات أما تفضيل الرجل عن المرأة فى العمل فهذا يمكن تعليقه بأن وسائل قياس مجهود المرأة فى المجتمعات النامية ما زالت تحوطها العادات والتقاليد المؤثرة فى قدرتها على الانتاج إذا قيست بزميلها الرجل .

ومن هذا المنطلق يمكن القول بأن العمل من جانب المرأة نحو تنمية المجتمع قد تعوقه معوقات متعددة تتعلق بانتشار الأمية والقيم الاجتماعية السائدة والنظرة المتدنية من جانب الرجل لها كل هذه الأسباب مؤثرة ، ولا شك فى دور المرأة التنموى وفى ضعف انتاجيتها .

أما عن الطرق التى تؤدى إلى زيادة دفع عجلة التنمية فى المجتمع فهذا ما يوضحه الجدول التالى :

جدول (٤١)

يوضح الطرق التى تؤدى إلى زيادة دفع عجلة التنمية فى المجتمع

الإجمالي		السؤال : أرى أن مشاركة المرأة في دفع عجلة التنمية في المجتمع تزداد عن طريق :							
العدد	النسبة %	درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
		الطرق		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠								
		الاهتمام بتعليم المرأة في المراحل التعليمية المختلفة .							
		- الاهتمام بتوعية المرأة وثقيفها ومحو أميتها .							
		- الاهتمام بالمرأة اجتماعيا وسياسيا .							
		- الاهتمام بتعليم الفتاة حسن إدارة المنزل .							
٢٧٤	٧٦,١	٥٣	١٤,٧	٣٣	٩,٢				
٢٥٤	٧٠,٦	٧٧	٢١,٤	٢٩	٨				
١١٠	٣٠,٦	١٥٠	٤١,٧	١٠٠	٢٧,٧				
١٤٦	٤٠,٦	٦٤	١٧,٨	١٥٠	٤١,٦				

من الجدول السابق يتضح أن الاهتمام بتعليم المرأة في المراحل التعليمية المختلفة وتوعيتها وثقيفها ومحو أميتها والاهتمام بها اجتماعيا وسياسيا وتعليمها حسن ادارة منزلها تعتبر من أهم الطرق التي تؤدي إلى زيادة دفع عجلة التنمية في المجتمع فقد حصلت على درجة عالية من الأهمية عند أفراد العينة وهذا يدل على أن التعليم عنصر من عناصر التنمية الاقتصادية والاجتماعية وهو بصفة عامة يهدف إلى تنمية الانسان تنمية شاملة متكاملة وإعداد له للحياة في المجتمع . وإلى تدريب القوى البشرية العاملة في الإنتاج الاجتماعي . بهذه الطريقة يسهم التعليم بشكل مباشر في الإنتاج ويؤثر في عناصر الإنتاج الأخرى . إذن فالتعليم بمراحله وأنواعه المختلفة لاشك أنه استثمار مفيد يأتي بعائد سريع وضخم .

أما عن وجود عوائق اجتماعية تمنع المرأة عن ممارسة دورها في المجتمع فهذا ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (٤٢)

يكشف عن وجود عوائق اجتماعية تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع

السؤال : هل هناك عوائق اجتماعية تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع ؟					
المستوى	نعم		لا		الإجمالي
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد النسبة %
عال	٨٠	٦٦,٧	٤٠	٣٣,٣	١٢٠ ١٠٠
متوسط	٨٠	٦٦,٧	٤٠	٣٣,٣	١٢٠ ١٠٠
أقل من المتوسط	٨٥	٧٠,٨	٣٥	٢٩,٢	١٢٠ ١٠٠
الإجمالي	٢٤٥	٦٨,١	١١٥	٣١,٩	٣٦٠ ١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن ٦٨,١ % من أفراد العينة بمستوياتها الثلاث أجمعت على أن هناك عوائقا تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع . في حين أن ٣١,٩ % من أفراد العينة أشارت إلى عدم وجود عوائق .

وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن ما زالت فيه جيوب ثقافية وعوائق اجتماعية تقليدية تبدى معارضتها لكل تغيير في أوضاع المرأة ، كما أن الظروف الاجتماعية والاقتصادية لهذا المجتمع لم تنهياً بعد لتقبل قيم مستحدثة كبديل لقيم تقليدية جامدة لم تعد تسير روح العصر . وعلى هذا فإن هناك اختلالاً في التوازن بين المسؤوليات التي تفرضها التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية على المرأة وبين المتاح لها من حقوق وتسهيلات مما جعلها تشعر بعدم الحرية والأمن والطمأنينة .

أما بالنسبة لأهم العوائق التي تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع فتتضح من الجدول التالي :

جدول (٤٣)

يوضح أهم العوائق التي تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع

السؤال : اذا كان هناك عوائق اجتماعية فما هي هذه العوائق ؟						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
البند		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٢٤٥	١٠٠				
— النظرة القاصرة للمرأة على أنها كائن ضعيف .		١٤٣	٥٨,٣	٥٧	٢٣,٣	٤٥	١٨,٤
— القيم السائدة التي تفرق بين النوعين .		١٥٦	٦٣,٧	٦١	٢٤,٩	٢٨	١١,٤
— الاعتقاد بأن دور المرأة في العمل ثانوى .		١٢٨	٥٢,٢	٨٧	٣٥,٦	٣٠	١٢,٢
— الامية والجهل .		٥١	٢٠,٨	٣٢	١٣,١	١٦٢	٦٦,١

من الجدول السابق يتضح أن القيم السائدة التي تفرق بين النوعين من أهم العوائق التي تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع بالإضافة إلى النظرة إلى المرأة على أنها كائن ضعيف والاعتقاد بأن دور المرأة في العمل ثانوى كلها عوائق حصلت على درجة عالية من أفراد العينة . وعلى هذا فما زال دور المرأة التنموى يخضع لتأثير الاتجاهات والتيارات الاجتماعية حيث ما زالت التفرقة بين الجنسين وما زال الاتجاه السائد ينظر إلى المرأة باعتبارها

وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن ما زالت فيه جيوب ثقافية وعوائق اجتماعية تقليدية تبدى معارضتها لكل تغيير في أوضاع المرأة ، كما أن الظروف الاجتماعية والاقتصادية لهذا المجتمع لم تنهياً بعد لتقبل قيم مستحدثة كبديل لقيم تقليدية جامدة لم تعد تسير روح العصر . وعلى هذا فإن هناك اختلالاً في التوازن بين المسؤوليات التي تفرضها التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية على المرأة وبين المتاح لها من حقوق وتسهيلات مما جعلها تشعر بعدم الحرية والأمن والطمأنينة .

أما بالنسبة لأهم العوائق التي تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع فتتضح من الجدول التالي :

جدول (٤٣)

يوضح أهم العوائق التي تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع

السؤال : اذا كان هناك عوائق اجتماعية فما هي هذه العوائق ؟						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
البند		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
النظرة القاصرة للمرأة على أنها كائن ضعيف .		١٤٣	٥٨,٣	٥٧	٢٣,٣	٤٥	١٨,٤
القيم السائدة التي تفرق بين النوعين .		١٥٦	٦٣,٧	٦١	٢٤,٩	٢٨	١١,٤
الاعتقاد بأن دور المرأة في العمل ثانوى .		١٢٨	٥٢,٢	٨٧	٣٥,٦	٣٠	١٢,٢
الامية والجهل .		٥١	٢٠,٨	٣٢	١٣,١	١٦٢	٦٦,١

من الجدول السابق يتضح أن القيم السائدة التي تفرق بين النوعين من أهم العوائق التي تمنع المرأة من ممارسة دورها في المجتمع بالإضافة إلى النظرة إلى المرأة على أنها كائن ضعيف والاعتقاد بأن دور المرأة في العمل ثانوى كلها عوائق حصلت على درجة عالية من أفراد العينة . وعلى هذا فما زال دور المرأة التمدى يخضع لتأثير الاتجاهات والتيارات الاجتماعية حيث ما زالت التفرقة بين الجنسين وما زال الاتجاه السائد ينظر إلى المرأة باعتبارها

رية أسرة أولاً وأخيراً ، أى أن دور المرأة التنموى ما زال متأثراً بهذه الثقافات التقليدية .
وهذه العوامل السابقة لها تأثير كبير على ممارسة المرأة لدورها فى المجتمع حيث أنهم
تؤدى إلى عدم الاهتمام بتعليم المرأة ويترتب على ذلك قصور فى الخدمات الموجهة إليها وعدم
مشاركتها فى قرارات ذات أهمية للتنمية . وهذا يؤدى بلا شك إلى فشل كثير من خطط التنمية
فى الاستفادة من جهود المرأة فى دفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

أما عن الأمور التى تساعد المرأة على ممارسة دورها فى المجتمع فهذا ما يوضحه
الجدول التالى :

جدول (٤٤)

يوضح أهم الأمور التى تساعد المرأة على ممارسة دورها فى المجتمع

السؤال : اذا لم تكن هناك عوائق اجتماعية فإن ذلك يرجع إلى :						الإجمالى	
						العدد	النسبة %
						١١٥	١٠٠
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		مخفضة	
البند	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد
— النظرة المحايدة للمرأة من قبل المجتمع .	٥٠	٤٣,٥	٣٥	٣٠,٤	٣٠	٢٦,١	
— مشاركة المرأة فى انجازات المجتمع الهامة .	٨٨	٧٦,٥	١٨	١٥,٧	٩	٧,٨	
— الاعتراف بها ككيان مستقل فى المجتمع .	٦١	٥٣	٣٨	٣٣,١	١٦	١٣,٩	
— تركيز بعض المؤتمرات والندوات على دور المرأة وأهميتها فى المجتمع .	٣١	٢٧	٢٦	٢٢,٦	٥٨	٥٠,٤	

من هذا الجدول يتضح أن مشاركة المرأة فى انجازات المجتمع الهامة والاعتراف بها ككيان مستقل فى المجتمع وعدم التفرقة بين الرجل والمرأة فى العمل مع النظرة المحايدة للمرأة من قبل المجتمع ووضوح شخصيتها تعتبر من أهم الأمور التى تساعد المرأة على ممارسة دورها فى المجتمع . فقد أجمعت أفراد العينة على أهمية هذه الأمور ودورها فى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، ولا شك أن اشتراك المرأة فى نشاط هادف فى حد ذاته وسيلة لكسب تشعربأنها قادرة وليست عاجزة ، وبإنضمامها إلى تنظيم أو حركة نسائية تكسب قوة وتستطيع

تحقيق ما لا تستطيع تحقيقه وحدها . وهذا يعطيها الشعور بالامن والطمأنينة والسبيل الى ذلك هو تغيير العادات والتقاليد المتصفة بالتحيز بالإضافة الى تغيير القوانين الرسمية الموجودة حتى تتصف المرأة بجوار الرجل .

البعد الخامس : المرأة العاملة ومشكلات العصر :

ويهدف هذا البعد إلى التعرف على واقع عمل المرأة ومدى الاهتمام ببرامج تنميتها في جهات العمل المختلفة .

وينطوى هذا البعد على تسعة أسئلة (٤٥ - ٥٣) وأنت كلها لتعالج هذه القضايا .

ويأتى السؤال الاول فى مقدمتها ليقف بنا على مدى وجود برامج إرشادية للمرأة فى العمل ولعل ذلك يتضح من الجدول التالى :

جدول (٤٥)

يكشف عن وجود برامج إرشادية للمرأة فى العمل

السؤال : هل توجد برامج إرشادية للمرأة فى العمل ؟					
المستوى	نعم		لا		الإجمالى
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد النسبة %
عال	٧٩	٦٥,٨	٤١	٣٤,٢	١٢٠ ١٠٠
متوسط	٩٥	٧٩,٢	٢٥	٢٠,٨	١٢٠ ١٠٠
أقل من المتوسط	٨٤	٧٠	٣٦	٣٠	١٢٠ ١٠٠
الإجمالى	٢٥٨	٧١,٧	١٠٢	٢٨,٣	٣٦٠ ١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن ٧١,٧ % من أفراد العينة ، قررن وجود برامج إرشادية للمرأة فى العمل فى حين ٢٨,٣ % من أفراد العينة أكدن بعدم وجود برامج إرشادية فى العمل . ومن هنا يتضح أن المجتمع يسهم فى تقديم مجموعة من البرامج الإرشادية للمرأة حتى تساعد فى تنمية نشاطها الاقتصادى داخل المنزل وخارجه .

أما عن نوعية البرامج فيوضحها الجدول التالى :

جدول (٤٦)

يوضح البرامج الإرشادية التي تقدم للمرأة في العمل

السؤال: اذا كان هناك برامج إرشادية فإنها تتمثل في :						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
البرامج		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٢٥٨	١٠٠				
- رعاية الأم والطفل .		٢١٦	٨٣,٧	٢٧	١٠,٥	١٥	٥,٨
- تنظيم الأسرة .		٢٢٠	٨٥,٣	٢١	٨,١	١٧	٦,٦
- الغذاء والتغذية .		٦٠	٢٣,٣	١٢٢	٤٧,٣	٧٦	٢٩,٤
- الشؤون المنزلية .		٦٣	٢٤,٤	٦٧	٢٦	١٢٨	٤٩,٦

من هذا الجدول يتضح ان من أهم البرامج الإرشادية التي تقدم للمرأة في العمل برنامج تنظيم الأسرة وهذا يدل على أهميته والذي يجب أن يعطى العناية اللازمة حيث يعتبر من الموضوعات الهامة ، فكمرة عدد الاطفال مع انخفاض الدخل تسبب الكثير من المشاكل للأسرة كما أنها تؤدي إلى انخفاض مستوى المعيشة لذا فإن التحكم في تعداد السكان بتحديد النسل عنصر ضروري وحيوي من عناصر الحل الشامل للمشكلة الغذائية فبدون برامج فعالة لتحديد النسل في العالم النامي فإن المشكلة الغذائية لا يمكن حلها ، ولكن البرامج الفعالة لتحديد النسل يمكن الحد من المشكلة الغذائية إلى مستوى يمكن التحكم فيه وفي هذه الحدود يمكن ان تتكفل التطورات الكامنة في الزراعة بحلها .

أما عن الطرق التي تستخدمها المرأة لرفع المستوى الاقتصادي للأسرة فهذه

ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (٤٧)

يوضح الطرق التى تستخدمها المرأة لرفع المستوى الاقتصادى للأسرة

السؤال : كيف تساعد المرأة فى رفع المستوى الاقتصادى للأسرة ؟						الاجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
الطرق		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٣٦٠	١٠٠				
- توفير الوقت والجهد وتبسيط الأعمال المنزلية .		١٩٤	٥٣,٩	٧٦	٢١,١	٩٠	٢٥
- الاستخدام الأفضل للخدمات المتاحة فى المنزل .		٢٤٨	٦٨,٩	٨٢	٢٢,٨	٣٠	٨,٣
- القيام بأعمال انتاجية أخرى تتناسب مع إمكانية التسويق .		١٠٥	٢٩,٢	١١٢	٣١,١	١٤٣	٣٩,٧
- التوازن فى توزيع دخل الأسرة .		٢٣٩	٦٦,٤	٥٨	١٦,١	٦٣	١٧,٥

من هذا الجدول يتضح أن الاستخدام الأفضل للخدمات المتاحة فى المنزل من أهم الطرق التى تستخدمها المرأة لرفع المستوى الاقتصادى للأسرة ، يليها المفردة الخاصة بالتوازن فى توزيع دخل الأسرة حيث حصلت على درجة عالية من الأهمية عند أفراد العينة بالإضافة إلى توفير الوقت والجهد وتبسيط الأعمال المنزلية من الطرق ذات الأهمية لأفراد العينة وأما المفردة الثالثة فكانت ضعيفة الأهمية بالنسبة لأفراد العينة .

ومن هنا يتوقف نمط الاستهلاك للأسرة على درجة وعى المرأة واقتناعها بأهمية ترشيد الاستهلاك ، فالمرأة قادرة على توجيه الاستهلاك بقدر ثقافتها ووعيتها ورغبتها فى تكوين العادات والاتجاهات الاستهلاكية السليمة .

أما عن المهام التى يمكن استغلال التعليم فيها فهذا يوضحه الجدول

التالى :

جدول (٤٨)

يوضح أهم المهام التي يمكن استغلال التعليم فيها

السؤال : كيف يصح التعليم وظيفيا للمرأة ؟						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
البند		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٣٦٠	١٠٠				
— في حل المشكلات الأسرية . — تطويع التعليم لخدمة انتاج اقتصاد الأسرة . — استغلال المعلومات والخبرات في عملية الاختيار والشراء والانتفاع بالسلع . — المشاركة في تنمية المجتمع .		٢٤٩	٦٩,٢	٦٢	١٧,٢	٤٩	١٣,٦
		٢٢٣	٦٢	١٠٢	٢٨,٣	٣٥	٩,٧
		١٥٠	٤١,٧	١٢١	٣٣,٦	٨٩	٢٤,٧
		١٤٩	٤١	٥٨	١٦	١٥٣	٤٣

من هذا الجدول يتضح أن المفردتين الأولى والثانية من أهم المهام التي يمكن استغلال التعليم فيها حيث حصلت على درجة عالية من الأهمية لدى بعض أفراد العينة ففى حين أن المفردة الثالثة مثلت درجة عالية من الأهمية أيضا أما المفردة الرابعة فقد نالت درجة أقل من أفراد العينة .

ومعنى هذا أن التعليم فى حياة المرأة يعتبر ضرورة حتمية نتيجة للإوضاع الاقتصادية والاجتماعية الحالية وذلك لتحقيق الإنعاش الاقتصادي للأسرة بالإضافة إلى تحقيق مزيد من الإنتاج ، ولا شك فى أن التعليم لايسهم فى زيادة الانتاج فحسب ولكنه يسهم مباشرة وفى ذات الوقت فى زيادة رفاهية المجتمع .

أما عن التعليم غير النظامى ومدى اقتحام المرأة له فهذا ما يوضحه الجدول

التالى :

جدول (٤٩)

يكشف عن مدى اقتحام المرأة لمجالات التعليم غير النظامى

السؤال هل تقتحم المرأة مجالات التعليم غير النظامى ؟					
المستوى	نعم		لا		الإجمالى
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	
عال	٨٥	٧٠,٨	٣٥	٢٩,٢	١٢٠
متوسط	٩١	٧٥,٨	٢٩	٢٤,٢	١٢٠
أقل من المتوسط	٨٧	٧٢	٣٣	٢٨	١٢٠
الإجمالى	٢٦٣	٧٣	٩٧	٢٧	٣٦٠

من هذا الجدول السابق يتضح أن ٧٣% من أفراد العينة أكد أن المرأة اقتحمت مجالات التعليم غير النظامى فى حين أن ٢٧% من أفراد العينة يؤكد أن المرأة لا تقتحم مجالات هذا التعليم .

وبذلك يتضح أن التعليم غير النظامى يهدف إلى زيادة امكانات الفرد (رجل وامرأة فى التعبير عن نفسه فى المجالات الفكرية والنفسية والاجتماعية والمهنية فهو يتعليم فى ظله استمرار إيجابية المرأة نحو تغيير مجتمعها بل وعالمها الذى تعيش فيه إلى الأفضل ويتغل هذا التعليم فى مجموعة من المجالات تتكامل فيها أنشطة تربوية رسمية وغير رسمية ، تقليدية وحديثة (تعليم ذاتى للمرأة تعلم مسائى موازى للتعليم الرسمى ، برامج محو الامية ، إنشاء مؤسسات وأنشطة فعلية مثل برامج التعليم بالمراسلة .

أما عن أهم الأمور التى تؤدى إلى اقتحام المرأة مجالات التعليم غير النظامى فهذه ما يوضحه الجدول التالى :

جدول (٤٧)

يوضح الطرق التى تستخدمها المرأة لرفع المستوى الاقتصادى للأسرة

السؤال : كيف تساعد المرأة فى رفع المستوى الاقتصادى للأسرة ؟						الاجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
— توفير الوقت والجهد وتبسيط الأعمال المنزلية . — الاستخدام الأفضل للخامات المتاحة فى المنزل . — القيام بأعمال انتاجية أخرى تتناسب مع امكانية التسويق . — التوازن فى توزيع دخل الأسرة .							
١٩٤	٥٣,٩	٧٦	٢١,١	٩٠	٢٥		
٢٤٨	٦٨,٩	٨٢	٢٢,٨	٣٠	٨,٣		
١٠٥	٢٩,٢	١١٢	٣١,١	١٤٣	٣٩,٧		
٢٣٩	٦٦,٤	٥٨	١٦,١	٦٣	١٧,٥		

من هذا الجدول يتضح أن الاستخدام الأفضل للخامات المتاحة فى المنزل من أهم الطرق التى تستخدمها المرأة لرفع المستوى الاقتصادى للأسرة ، يليها المفردة الخاصة بالتوازن فى توزيع دخل الأسرة حيث حصلت على درجة عالية من الأهمية عند أفراد العينة بالإضافة إلى توفير الوقت والجهد وتبسيط الأعمال المنزلية من الطرق ذات الأهمية لأفراد العينة وأما المفردة الثالثة فكانت ضعيفة الأهمية بالنسبة لأفراد العينة .

ومن هنا يتوقف نمط الاستهلاك للأسرة على درجة وعى المرأة واقتناعها بأهمية ترشيد الاستهلاك ، فالمرأة قادرة على توجيه الاستهلاك بقدر ثقافتها ووعيتها ورغبتها فى تكوين العادات والاتجاهات الاستهلاكية السليمة .

أما عن المهام التى يمكن استغلال التعليم فيها فهذا يوضحه الجدول

التالى :

جدول (٥٠)

يوضح أهم الأسباب التي تؤدي إلى إقترام المرأة بمجالات التعليم غير النظامي

السؤال : اذا كانت المرأة تقتحم مجالات التعليم غير النظامي فإن ذلك يرجع الى :						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
الأسباب	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٢٦٣	١٠٠						
التطلع إلى مساواتها بالرجل .	١٢٣	٤٦,٧	٦٣	٢٤	٧٧	٢٩,٣	
البحث عن مستوى أفضل للحياة .	١٩٦	٧٤,٥	٤٨	١٨,٣	١٩	٧,٢	
الايان بأهمية التعليم .	١٧٨	٦٧,٧	٦٧	٢٥,٥	١٨	٦,٨	
مجاراة العصر بمطالباته .	٧٠	٢٦,٦	٧٢	٢٧,٤	١٢١	٤٦	

من هذا الجدول يتضح أن المفردتين الثانية والثالثة من أهم الأسباب التي أدت إلى إقترام المرأة بمجالات التعليم غير النظامي ، أما المفردة الأولى فجاءت في الترتيب الثالث حيث حصلت على درجة عالية من أفراد العينة في حين أن المفردة الرابعة كانت من الأسباب ضعيفة الأهمية بالنسبة لأفراد العينة .

وهكذا يتبين أن التعليم غير النظامي من أهم الركائز الأساسية في التفاعل الاجتماعي والاقتصادي الجيد وخاصة فيما يتعلق بالتعليم والعمل والتدريب . وهو في الواقع أحد الاستجابات الحديثة للمعضلة التنموية وخاصة فيما يتعلق بإعداد وتطوير وتنمية القوى البشرية وخاصة القوى العاملة .

ونستخلص مما سبق أن هذا التعليم يمكن أن يسهم بكفاءة في إعداد رأس المال البشري القادر على الإنجاز في كل ميادين التقدم الاقتصادي والاجتماعي مثل (١) : -
- زيادة الإنتاج ودفع عملياته المختلفة .
- محاربة الإسراف في الموارد الاقتصادية .

(١) إعداد محمد صديق محمد حسين : التعليم المستمر بين النظرية والتطبيق ، مجلة التربية ، اللجنة القطرية الوطنية للتربية والثقافة والعلوم ، قطر ، العدد السادس والثمانون ، مايو ١٩٨٨ ، ص ٣٥٠ .

- تأصيل الثقافة الوطنية وتغيير بعض القيم والاتجاهات المعوقة للتقدم .
- تنمية روح الولاء والانتماء للمجتمع ، وترقية الوعي الاجتماعى والسياسى والثقافى والوجدانى لأفراد المجتمع .

أما عن أهم الأسباب التى تؤدى إلى عدم اقتحام المرأة لمجالات التعليم غير النظامى فهذا ما يوضحه الجدول التالى :

جدول (٥١)

يوضح أهم الأسباب التى تؤدى إلى عدم اقتحام المرأة لمجالات التعليم غير النظامى

السؤال : اذا كانت المرأة لا تقتحم التعليم غير النظامى فهذا يرجع إلى :						الإجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
الاسباب	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
عدم توافر الإمكانيات البشرية القائمة عليه .	٥٢	٥٤	٢٤	٢٥	٢١	٢١	٢١
نقص الإمكانيات المادية .	٧٢	٧٤,٢	١٧	١٧,٥	٨	٨,٣	٨,٣
عدم تناسبه مع احتياجاتها الفعلية .	٥٤	٥٥,٧	٣٦	٣٧,١	٧	٧,٢	٧,٢
لا يثير اهتمام المرأة به .	٢٥	٢٥,٨	١٧	١٧,٥	٥٥	٥٦,٧	٥٦,٧

من هذا الجدول يتضح أن نقص الامكانيات المادية من أهم الاسباب التى تؤدى الى عدم اقتحام المرأة لمجالات التعليم غير النظامى يليها عدم تناسبه مع احتياجاتها الفعلية حيث حصلت على درجة عالية من أفراد العينة . فى حين ٥٤% من أفراد العينة أشارت إلى عدم توافر الامكانيات البشرية القائمة عليه وأعطاها درجة عالية ، أما بالنسبة إلى أنه تعليم لا يثير اهتمام المرأة به حصل على درجة ضعيفة من أفراد العينة وعلى هذا فإن هناك معوقات فى مجال هذا النوع من التعليم وتتمثل فى معوقات تتعلق بالنواحى المالية والنواحى التنظيمية والادارية وأخرى تتعلق بالنواحى الفنية والادارية بالإضافة إلى معوقات التنسيق بين هيئة التدريس والهيئة الادارية بالإضافة إلى صعوبات متعلقة بالأفراد مثل صعوبة التوفيق بين الواجبات الأسرية وواجبات الوظيفة وأعبائها وبين المقررات الدراسية ، الأمر الذى لا يتسع وقت الدارس له ، بجانب تعرض البعض لاغراءات وسائل الترفيه الحديثة ^(١) وترى الباحثة أن من أهم هذه المعوقات

(١) محمد صديق محمد حسن : التعليم المستمر بين النظرية والتطبيق ، مرجع سابق ، ص ٣٥٢ .

عدم وضوح مدلول مفهوم التعليم غير النظامي في أذهان كثير من القائمين عليه بالإضافة إلى النظر لهذا التعليم على أنه مجرد التدريب على بعض المهارات والكفايات وبالتالي لا يأتى التدريب إلا إذا كان العاملون في مجال معين في حاجة إليه .

أما عن المشكلات التي تواجه المرأة في الوقت الحاضر فهذا ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (٥٢)

يوضح المشكلات التي تواجه المرأة في الوقت الحاضر

السؤال : ما المشكلات التي تواجه المرأة في الوقت الحاضر ؟						الإجمالي	
الدرجة الاستجابة المشكلات		عالية		متوسطة		منخفضة	
		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٣٦٠	١٠٠				
— انخفاض مستوى معيشة الأسرة .		١٨٨	٥٢,٢	١٢٢	٣٣,٩	٥٠	١٣,٩
— زيادة حدة الأزمة الاقتصادية .		٢٠٥	٥٦,٩	١١٣	٣١,٤	٤٢	١١,٧
— الارتفاع المتزايد للأسعار .		٣١٧	٨٨	٣٢	٩	١١	٣
— عدم الوعي بنمط الاستهلاك الرشيد .		٦٨	١٨,٩	٦٢	١٧,٢	٢٣٠	٦٣,٩

من هذا الجدول يتضح أن الارتفاع المتزايد للأسعار من أهم المشكلات التي تواجه المرأة في الوقت الحاضر يليها زيادة حدة الأزمة الاقتصادية وانخفاض مستوى معيشة الأسرة حصلت كل منها على درجة عالية من الأهمية ، أما المفردة الخاصة بعدم الوعي بنمط الاستهلاك الرشيد من المشكلات التي حصلت على درجة ضعيفة الأهمية بالنسبة لأفراد العينة .

ونستخلص مما سبق أن هذه المشكلات التي تواجهها المرأة في الوقت الحاضر قد أدت إليها سياسة الانفتاح وأصبح من الصعب اصلاحها فعلى مستوى الاقتصاد كانت أهم النتائج السلبية لسياسة الانفتاح زيادة حدة الأزمة الاقتصادية متعلقة في تزايد العجز في الميزان التجاري والمدفوعات واختلال الهيكل الاقتصادي وزيادة الديون الخارجية وتفاقمها وتزايد التفاوت في توزيع الدخل . وعلى مستوى الحياة الاجتماعية كانت النتائج السلبية واضحة ومتعلقة فـى ازدياد حدة التضخم وانعكاس أثر ذلك على مستوى محدود الدخل وزيادة نسبة من يبحثون على الأعمال الإضافية وارتفاع عدد من يهاجرون من الوطن إلى الدول العربية البترولية من أجل تحسين معيشتهم وارتفاع ثمن الخدمات الخاصة من جانب المهنيين والحرفيين وقد انعكس كل ذلك في نهاية الأمر على شكل تركيب طبقات المجتمع المصري .

أما عن أهم المتطلبات اللازمة لبرامج تعليم المرأة في الوقت الحاضر فهذا ما يوضحه
الجدول التالي :

جدول (٥٣)

يوضح المتطلبات اللازمة لبرامج تعليم المرأة في الوقت الحاضر

السؤال : ماذا يجب أن تتضمنه برامج تعليم المرأة في الوقت الحاضر؟						الاجمالى		
منخفضة		متوسطة		عالية		درجة الاستجابة	العدد	النسبة %
							٣٦٠	١٠٠
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	البند		
٢١٨	٦٠,٦	٦٥	١٨	٧٧	٢١,٤	• دراسة البيئة ومشكلاتها • التحام برامج التعليم مع برامج التنمية • التركيز على القدرة التقنية • التركيز على القيم التى تؤدى إلى تنمية المجتمع		
١٨٢	٥٠,٦	١١٤	٣١,٧	٦٤	١٧,٧			
٩١	٢٥,٣	١٢٢	٣٣,٩	١٤٧	٤٠,٨			
٢٤٢	٦٧,٢	٤١	١١,٤	٧٧	٢١,٤			

البعد السادس : دور المرأة فى ترشيد الاستهلاك :

وهذا البعد يهدف إلى الكشف ، عما تقوم به المرأة من أجل ترشيد الاستهلاك فى بنود الإنفاق المختلفة وينطوى على خمسة عشر سؤالاً (٥٤ - ٦٨) .

ويأتى السؤال الأول ليقف بنا على الاستهلاك الرشيد من وجهة نظر أفراد العينة وسوف يتضح هذا من الجدول التالى :

جدول (٥٤)

يوضح معنى الاستهلاك الرشيد من وجهة نظر أفراد العينة

السؤال : ماذا يعنى الاستهلاك الرشيد من وجهة نظرك ؟						الاجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		النسبة %	العدد
البند		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	١٠٠	٣٦٠
- الإعتدال فى الإنفاق . - تكوين النمط الاستهلاكى الملائم مع دخل الأسرة . - تكوين الاتجاهات والعادات السليمة نحو استهلاك السلع والخدمات . - البعد عن تقليد الآخرين فى الشراء		٢٤٩	٦٩,٢٥	٦٥	١٨	٤٦	١٢,٧٥
		٢١٤	٥٩,٥	٨٢	٢٢,٧٥	٦٤	١٧,٧٥
		١٣٥	٣٧,٥	١٢٦	٣٥	٩٩	٢٧,٥
		١٧٨	٤٩,٥	٦٣	١٧,٥	١١٩	٣٣

من هذا الجدول يتضح أن الاستهلاك الرشيد يتمثل فى الإعتدال والاقتصاد فى الإنفاق والاستهلاك بالإضافة إلى تكوين النمط الاستهلاكى الملائم مع دخل الأسرة وهاتان المفردتان قد حصلتا على درجة عالية من السالبة العظمى من أفراد العينة ، بالإضافة إلى البعد عن تقليد الآخرين فى الشراء وتكوين الاتجاهات والعادات السليمة نحو استهلاك السلع والخدمات فكل منهما حصلت أيضاً على درجة عالية من أفراد العينة ، ولكن إلى جانب هذه الاتجاهات السابقة واللازمة لترشيد الاستهلاك لابد من ربطها ربطاً صحيحاً بالحياة اليومية ومتطلباتها وكذلك بحوارد الدولة وعمليات الإنتاج وأنماط الاستهلاك . لهذا كان من الضرورى أن نبداً فوراً بتخطيط برامج تعليمية وإرشادية وتنفيذها على كافة المستويات مع التركيز على قطاع المرأة .

أما عن قيام المرأة بعمل كشف بأنواع المواد الاستهلاكية اللازمة فهذا ما يوضحه الجدول

التالى :

جدول (٥٥)

يكشف عن مدى قيام المرأة المصرية بعمل كشف بأنواع المواد الاستهلاكية اللازمة فى حدود المبلغ المقرر

السؤال : هل تقومين بعمل كشف بأنواع المواد الاستهلاكية اللازمة فى حدود المبلغ المقرر ؟					
المستوى	نعم		لا		الإجمالى
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد النسبة %
عال مستوسط أقل من المتوسط	٧٥	٦٢,٥	٤٥	٣٧,٥	١٢٠ ١٠٠
	٧٣	٦٠,٨	٤٧	٣٩,٢	١٢٠ ١٠٠
	٥٠	٤١,٧	٧٠	٥٨,٣	١٢٠ ١٠٠
الإجمالى	١٩٨	٥٥	١٦٢	٤٥	٣٦٠ ١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن ٥٥% من أفراد العينة يقمن بعمل كشف بأنواع المواد الاستهلاكية اللازمة فى حدود المبلغ المتاح بينما ٤٥% من أفراد العينة لا يقمن بعمل هذا الكشف ، وإذا كانت النسبة الأولى تمثل الجانب الايجابى إلا أن النسبة الثانية تمثل الجانب السلبى على الرغم من أنها مقاربة مع النسبة الأولى . وهذا إن دل على شىء فإنما يدل على أن قطاع المرأة مازال محتاجاً إلى توعية وتعليم أكثر، وهنا يجب أن تتعاون المدرسة والمنزل والمؤسسات المعنية وأجهزة الاعلام لتنمية الوعى الاستهلاكى السليم ، ونلاحظ أيضاً أن أفراد العينة ذات المؤهل العالى هى أكثر التزاماً بعمل هذا الكشف ، يليها أفراد عينة المستوى المتوسط ، وأخيراً يأتى أفراد العينة ذات المؤهل أقل من المتوسط وتبرير ذلك هو أن تعليم المرأة يزيد من وعيها بمتطلبات وأهداف المجتمع بل إن وعى المرأة التخطيطى يرتبط بالتعليم وذلك أن المرأة المتعلمة تتوافر لديها الوعى الكافى فى أغلب الأحيان بالهدف من الخطة ومراميها القريبة والبعيدة وبالتالي تسهم فى تحقيق مقاصدها .

أما بالنسبة للأسباب التى تدفع المرأة إلى عمل كشف بأنواع المواد الاستهلاكية اللازمة فى حدود المبلغ المقرر فسيوضحها الجدول التالى :

جدول (٥٦)

يوضح الأسباب التي تدفع المرأة إلى عمل كشف بأنواع المواد الاستهلاكية اللازمة في حدود المبلغ المقرر

السؤال : اذا كنت تقومين بعمل كشف بأنواع المواد الاستهلاكية فإن ذلك يرجع إلى :						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		النسبة %	العدد
الاسباب		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %		
١٩٨	١٠٠						
— مراعاة عدم النقص أو الزيادة في الاستهلاك							
— مراعاة احتياجات الأفراد المختلفين حسب السن والنوع والمهنة .							
— من أجل وضع بعض البدائل الممكنة .							
— حسن اختيار المواد الاستهلاكية اللازمة لأفراد الأسرة .							
١٣٨	٦٩,٧	٢٨	١٤,١	٣٢	١٦,٢		
١١٢	٥٦,٦	٥٣	٢٦,٧	٣٣	١٦,٧		
٧٥	٣٧,٩	٦١	٣٠,٨	٦٢	٣١,٣		
١٣٤	٦٧,٧	٤١	٢٠,٧	٢٣	١١,٦		

من هذا الجدول السابق يتضح أن المفردتين الخاصتين بمراعاة عدم النقص أو الزيادة في الاستهلاك وحسن اختيار المواد الاستهلاكية اللازمة لأفراد الأسرة تعدان من أهم الأسباب التي تدفع المرأة إلى عمل كشف بأنواع المواد الاستهلاكية اللازمة حيث حصلت على درجة عالية من أفراد العينة وقد يرجع ذلك إلى أن تحديد المرأة لاحتياجات أسرتها الفعلية من ناحية الوزن أو الحجم أو العدد دون إسراف تعتبر عملية اقتصادية سليمة بجانب الإختيار السليم للمواد الاستهلاكية اللازمة لأفراد الأسرة وخاصة كلما تعددت الأنواع المعروضة في الأسواق للسلمة الواحدة زادت الحاجة إلى التزود بالمعلومات ودراستها قبل الشروع في الشراء ، ثم أتت المفردة الخاصة بمراعاة احتياجات الأفراد المختلفين حسب السن والنوع والمهنة في الترتيب الثالث وقد أعطاهما ٣١% من أفراد العينة درجة عالية أيضا وهذا قد يرجع إلى أن حاجة الذكور من السلع الاستهلاكية غير حاجة الإناث وحاجة كبار السن غير حاجة الأطفال وكذلك أصحاب المهن الفنية والعلمية غير حاجة أصحاب الحرف والصناع ، وأخيرا جاءت المفردة الخاصة بوضع بدائل ممكنة وحصلت على درجة عالية أيضا حيث أنه يمكن للمرأة في حالة اختفاء سلعة معينة أو ارتفاع سعرها الاستعاضة عنها بسلعة أخرى .

ومن هنا يمكننا القول بأنه كلما زادت قدرة المرأة على استخدام موارد الأسرة بطريقة مثالية زادت درجة الإشباع ، وذلك لأن قدراً كبيراً من المال ينفق على الطعام في أغلب الأسر ،

والأنماط الغذائية السائدة تعكس عادات وسلوكيات غير صحية يتحتم علينا تغييرها •

أما عن الطرق المستخدمة بالنسبة لبقايا الأطعمة فهذا ما يوضحه الجدول التالى :

جدول (٥٢)

يكشف عن الطرق المستخدمة بالنسبة لبقايا الأطعمة

السؤال : اذا تبقى لديك بعض الأطعمة بعد تناول الطعام كيف تتصرفين فيها ؟						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
الطريقة	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠	٣٢٤	٩٠	٢٥	٧	١١	٣
٨٠	٢٢,٢٥	١٠٩	٣٠,٢٥	١٧١	٤٧,٥		
٢٠٣	٥٦,٢٥	٨٠	٢٢,٢٥	٧٧	٢١,٥		
٢٨٩	٨٠,٢٠						

- يحفظ من الفساد بالطريقة المناسبة •
- يلقي به حين لا يرغب أفراد الأسرة فى تناوله ثانيا •
- يعاد طهيه بإضافة مواد للتبوير
- طرق أخرى •
- يطعم المتبقى للطيور •

من هذا الجدول يتضح أن حفظ الطعام من الفساد بالطريقة المناسبة من أهم الطرق المستخدمة بالنسبة لبقايا الأطعمة حيث أشار إلى ذلك ٩٠% من أفراد العينة وأعطوها درجة عالية وتليها طريقة إعادة طهيه بإضافة مواد للتبوير والتجديد وحصلت على نفس الدرجة ، أما عن إلقاء الطعام حين لا يرغب أفراد الأسرة فى تناوله مرة أخرى فحصلت على درجة منخفضة من أفراد العينة •

وعلى أية حال فالمرأة المصرية عموما رغم معرفتها بالطريقة السليمة فى حفظ الطعام من الفساد إلا أننا نجد كثيراً من الأطعمة يكون طريقها الإلقاء حيث لا تستفيد الأسرة بها أو يطعم المتبقى من الطعام للطيور والحيوانات حيث أشار إلى ذلك ٨٠,٢% من أفراد العينة •

وإذا كانت الدولة تقوم بدعم بعض المواد الغذائية فإن معنى إلقاء أو إستغناء الأسرة عن بعض الأطعمة يدل على سوء الاستهلاك وعدم تقدير الكمية اللازمة للأفراد مما يؤدى إلى فقد كثير من أموال الدولة التى توجه فى هذا الدعم •

أما عن استعمال المرأة للاغذية المحفوظة الجاهزة فيوضحه الجدول التالى :

جدول (٥٨)

يكشف عن استعمال أو عدم استعمال المرأة للاغذية المحفوظة الجاهزة

السؤال : هل تستعملين الاغذية المحفوظة الجاهزة ؟					
نعم		لا		الإجمالي	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
١٤	١١,٧	١٠٦	٨٨,٣	١٢٠	١٠٠
١٩	١٥,٨	١٠١	٨٤,٢	١٢٠	١٠٠
٤٠	٣٣,٣	٨٠	٦٦,٧	١٢٠	١٠٠
٧٣	٢٠,٣	٢٨٧	٧٩,٧	٣٦٠	١٠٠
				الإجمالي	

من هذا الجدول يتضح أن ٧٩,٧% من أفراد العينة لا يستعملن الاغذية المحفوظة الجاهزة ، في حين ٢٠,٣% من أفراد العينة يقمن باستعمال الاغذية المحفوظة الجاهزة ، كما يتضح أن المستوى العالي أكثر التزاما بعدم الشراء للاغذية المحفوظة الجاهزة يليه المستوى المتوسط وأخيراً يأتي المستوى الثالث وهذا لما يدل على شيء فإنما يدل على أن التعليم له دور كبير في إلماء مهبة الابتكار والتجديد والقدرة على التفكير العميق في متطلبات المنزل وتدبير أموره لدى المرأة ، وبقدرة ما تحصل المرأة على المعرفة وتستفيد من فرص التعليم المختلفة بقدر ما يكون مهاراتها عالية وخبراتها واسعة في فهم الأسس الصحيحة للتغذية .

وبذلك يتضح أن معظم أفراد العينة لا تستعملن الاغذية المحفوظة الجاهزة وقد يرجع ذلك لارتفاع سعرها ، كما أن الأسباب المسؤولة عن عدم استعمال المرأة لهذه الاغذية تتضح من الجدول التالي :

جدول (٥٩)

يوضح الاسباب التي تدفع المرأة إلى عدم استعمال الاغذية المحفوظة

السؤال : اذا كنت لا تستعملين الاغذية المحفوظة فإن ذلك يرجع إلى :						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
الاسباب	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٢٨٧	١٠٠						
- انى أقوم بالتصنيع أو الحفظ بالمنزل . - ارتفاع أسعارها . - عدم توافرها على مدار السنة . - عدم إقبال الأسرة عليها .	١٩٨	٦٩	٤٧	١٦,٤	٤٢	١٤,٦	
	٢٠٠	٦٩,٧	٦١	٢١,٣	٢٦	٩	
	٤٣	١٥	٩٧	٣٣,٨	١٤٧	٥١,٢	
	١٨٣	٦٣,٨	٤٩	١٧	٥٥	١٩,٢	

من الجدول السابق يتضح أن ارتفاع أسعار الأغذية المحفوظة من أهم الأسباب التي تدفع المرأة إلى عدم استعمالها حيث أكدت ٦٩,٧ % من أفراد العينة على ذلك ، يليه القيام بالتصنيع أو الحفظ بالمنزل حيث أشارت إليه ٦٩ % من أفراد العينة وأعطتها درجة عالية ، بالإضافة إلى عدم إقبال الأسرة عليها حيث حصل أيضا على درجة عالية من أفراد العينة . على هذا يعتبر من أهم صور الترشيح الاستهلاكى للغذاء عملية التصنيع لحفظ بعض الأطعمة لما بعد موسمها ، كما يمكن الاستفادة من هذا التصنيع لزيادة الدخل أحيانا (الأسر المنتجة) . وبناءً على ذلك نجد أن صناعة حفظ الاغذية بالمنزل تلقى اهتماما كبيرا من المرأة .

أما عن سلوك المرأة تجاه السلع عندما تكون رخيصة الثمن فيوضحه الجدول التالى :

جدول (٦٠)

يوضح مدى تصرف المرأة عندما تكون السلع رخيصة الثمن

السؤال : اذا صادفك بالسوق احدى السلع الغذائية وكانت رخيصة الثمن فهل تشتري كمية كبيرة منها ؟					
المستوى		نعم		لا	
الاجمالي		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
عال	٤٩	٤٠,٨	٧١	٥٩,٢	١٢٠
متوسط	٥٨	٤٨,٣	٦٢	٥١,٧	١٢٠
أقل من المتوسط	٧٥	٦٢,٥	٤٥	٣٧,٥	١٢٠
الاجمالي	١٨٢	٥٠,٥	١٢٨	٤٩,٥	٣٦٠

من الجدول السابق يتضح أن ٤٩,٥% من أفراد العينة لا يقبلن على شراء كميات كبيرة من السلع عندما تكون رخيصة الثمن بينما ٥٠,٥% من أفراد العينة وافقن على شرائها بكميات كبيرة . ارتفاع نسبة أفراد العينة ذات المؤهل أقل من المتوسط في عملية الشراء يليها أفراد العينة ذات المؤهل المتوسط وأخيراً يأتي أفراد العينة ذات المؤهل العالي .

ومن هنا يمكن القول بأن كلما ارتفعت المرأة في السلم التعليمي كلما زادت قدرتها على تقدير الكميات المناسبة والاحتياجات الفعلية لأسرتها من ناحية الوزن أو العدد أو الحجم دون إسراف لأن شراء كميات زائدة عن حاجة الاستهلاك الفعلي - حتى ولو كانت رخيصة الثمن - قد يكون في النهاية عملية غير اقتصادية لأن الكميات الزائدة قد تفسد قبل استعمالها أو قد لا تستعمل وبذلك تعد فاقداً وهذا ما سيوضحه الجدول التالي :

جدول (٦١)

يوضح مدى تلف السلع رخيصة الثمن بعد شرائها

السؤال : هل يتلف جزء منها ؟						الإجمالي	
الدرجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
البند		١٨٢	١٠٠				
دائماً		٣٤	١٩	٤٩	٢٧	٩٩	٥٤
أحياناً		١١٤	٦٢,٦	٢٢	١٢,١	٤٦	٢٥,٣
لا يتلف		٩٤	٥١,٦	٢٨	١٥,٤	٦٠	٣٣

من الجدول هذا يتضح أن ٦٢,٦٥% من أفراد العينة أعطت درجة عالية لتلف السلع أحياناً أما تلف السلع دائماً فقد أعطته ٥٤% من أفراد العينة درجة منخفضة بينما تقرر ٥١,٦% ممن أفراد العينة أنه لا يتلف منها السلع لأنها تحفظها بالطريقة المناسبة .

تدل إجابات أفراد العينة عن مدى تلف بعض السلع الغذائية التي يتم شراء كميات كبيرة منها ومن هنا يمكن القول بأن شراء السلع وخاصة الغذائية وبكميات تفوق الحاجة الفعلية للأسرة يعرضها للفساد إن لم تحفظ بالطريقة المناسبة لكل صنف بالإضافة إلى أن شراء كميات إضافية لا داعي لها يحرم الكثير من السلع ويعرقل خطط الدولة نحو استيراد مزيد منها لمقابلة نقص المعروض وخاصة من السلع الرئيسية .

أما عن ادخار جزء من دخل الأسرة فهذا ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (٦٢)

يكشف عن قيام المرأة بادخار جزء من دخل الأسرة

هل تقومين بادخار جزء من دخل الأسرة ؟						السؤال	
الدرجة		نعم		لا		الإجمالي	
		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
عال		٦٩	٥٧,٥	٥١	٤٢,٥	١٢٠	١٠٠
متوسط		٦٢	٥١,٧	٥٨	٤٨,٣	١٢٠	١٠٠
أقل من المتوسط		٤٦	٣٨,٣	٧٤	٦١,٧	١٢٠	١٠٠
الإجمالي		١٧٧	٤٩,٢	١٨٣	٥٠,٨	٣٦٠	١٠٠

من الجدول السابق يتضح أن :

٤٩,٢% من أفراد العينة هن اللاتي يقمن باد خارج جزء من دخل الأسرة وهن الاتى يمثلن الجانب الإيجابى فى حين ٥٠,٨% لا يقمن باد خارج جزء من دخل الأسرة وبالتالي يمثلن الجانب السلبى .

ارتفاع نسبة أفراد العينة ذات المؤهل العالى حيث تقوم ٥٧,٥% من أفراد عينة المؤهل العالى بالاد خارج ، ويليهما أفراد المستوى التعليمى المتوسط حيث تقوم بالاد خارج ٥١,٧% من أفراد ، وأخيرا يأتى المستوى الثالث وهو المؤهل أقل من المتوسط حيث تقوم بالاد خارج ٣٨,٣% من أفراد .

وهذا إن دل على شىء فإنه يدل على أن التعليم له دور هام وجوهري فى إنماء الوعى التخطيطى والادخارى لدى المرأة ويقدر ماتحصل المرأة كعنصر بشرى على المعرفة وتستفيد من فرص التعليم فى مراحلها المختلفة بقدر مايكون عطاؤها ووعيها وتكيفها مع ظروف المجتمع .

أما بالنسبة لأفراد العينة اللاتي يدخرن شهريا أى يقمن باد خارج جزء من الدخل — نسبتهن لا بأس بها إلا أن هذه المدخرات لاتوجه جميعا للاستثمار وهذا مايوضحه الجدول التالى :

جدول (٦٣)

يوضح طرق الاحتفاظ بالمدخرات

السؤال : اذا كنت تدخرين فأين تحتفظين بمدخراتك ؟						الإجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		النسبة %	العدد
طرق الاحتفاظ		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
— ودائع ادخارية بالبنوك .		٦٦	٣٧,٣	١٢	٦,٧	٩٩	٥٦
— شهادات الاستثمار .		٣٨	٢١,٥	٣٢	١٨	١٠٧	٦٠,٥
— شراء أسهم وسندات .		١٨	١٠,٢	٣٦	٢٠,٣	١٢٣	٦٩,٥
— الاحتفاظ بالأموال بالمنزل .		١٢٠	٦٧,٨	١٦	٩	٤١	٢٣,٢

من هذا الجدول يتضح أن طريقة حفظ الأموال بالمنزل من أهم الطرق التى اتبعها أفراد العينة حيث أعطتها ٦٧,٨% درجة عالية أما طرق الاحتفاظ بالبنوك وشهادات الاستثمار وشراء أسهم وسندات فقد حصلت على درجات منخفضة ووافق عليها ٣٧,٣% ، ٢١,٥% ، ١٠,٢% من أفراد العينة على التوالى .

ويمكن القول هنا أن طريقة أفراد العينة في حفظ الأموال بالمنزل في شكل نقود أو ذهب أو فضة تعتبر سلوكا إداريا خاطئا لأنها تعتبر رأس مال جامد لا يفيد المجتمع وهذا أولا شك يؤثر تأثيرا سلبيا على الرخاء العام

نستخلص مما سبق قصور المدخرات بالنسبة لأفراد العينة وهذا يتفق مع الاتجاه العام لهذه الظاهرة على المستوى القومي .

جدول (٦٤)
يوضح أهداف ترشيد الاستهلاك

السؤال : ما أهداف ترشيد الاستهلاك ؟						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
- تبصير المستهلك بحقوقه وواجباته . - حماية المستهلك من الإعلانات المضللة . - العام المستهلك بطرق الغش وأساليبه . - تعريف المستهلك بقوانين وتشريعات الدولة في هذا الصدد .		٢٥٩	٧٢	٤٨	١٣,٣	٥٣	١٤,٧
		٢٤٨	٦٨,٩	٨٨	٢٤,٤	٢٤	٦,٧
		١٣٠	٣٦,١	١٤٥	٤٠,٣	٨٥	٢٣,٦
		١١٨	٣٢,٨	٥٤	١٥	١٨٨	٥٢,٢

من هذا الجدول يتضح أن المفردتين الأولى والثانية تعتبران من أهم أهداف ترشيد الاستهلاك وقد يرجع ذلك إلى أن قرارات المستهلك عند الشراء تتأثر بالأنواع المتوفرة من السلع والخدمات وبقدرة الشرائية وكذلك بالإعلانات والدعاية عن تلك السلع والخدمات ومن ثم فإن ترشيد الاستهلاك يعتمد أساسا على معرفة كل مستهلك لحقوقه وواجباته كمستهلك ، فإذا أدى كل مستهلك ما عليه من واجبات وتمسك بما له من حقوق فإنه يسهم في ضبط الأنشطة الاقتصادية في المجتمع مما يعود بالفائدة على هذا المجتمع بصفة عامة وعليه كعضوا في المجتمع بصفة خاصة ، أما بالنسبة للمفردة الثالثة فتعد هدفا متوسط الأهمية بالنسبة لترشيد الاستهلاك في حين أن المفردة الرابعة من الأهداف الضعيفة لترشيد الاستهلاك .

أما عن العوامل التي تؤدي إلى زيادة الاستهلاك العام فهذا ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (٦٥)

يوضح العوامل التي تؤدي إلى زيادة الاستهلاك العام

السؤال : ما العوامل التي تؤدي إلى زيادة الاستهلاك العام من وجهة نظرك ؟						الإجمالي	
منخفضة		متوسطة		عالية		النسبة %	العدد
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %		
٣٦٠	١٠٠						
١٦١	٤٤,٧	١٠٩	٣٠,٣	٩٠	٢٥	- زيادة المعروض من السلع المستوردة . - ارتفاع أجور بعض العاملين في الشركات - المنشأة في ظل قانون الاستثمار . - زيادة نسبة المعارين للخارج . - الهجرة إلى المدن .	
٢٥٧	٧١,٤	٧٠	١٩,٤	٣٣	٩,٢		
٢١٦	٦٠	٩٤	٢٦,١	٥٠	١٣,٩		
١٣٦	٣٧,٨	٦٥	١٨	١٥٩	٤٤,٢		

من هذا الجدول يتضح أن الفردتين الثانية والثالثة من أهم العوامل التي تؤدي إلى زيادة الاستهلاك العام وذلك لأن ارتفاع أجور هذه الفئات بالإضافة إلى تحويلات العاملين بالخارج وزيادة المعروض من السلع المستوردة أدى إلى تغيير جذري في أنماط الاستهلاك بشكل لا يتناسب مع المستوى العام للدخل مما زاد من وطأة أعباء المعيشة على ذوي الدخل المحدودة وهم يمثلون غالبية الطبقة العاملة .

أما عن أهم الطرق المناسبة لترشيد الاستهلاك فيوضحها الجدول التالي :

جدول (٦٦)

يوضح الطرق المناسبة لترشيد الاستهلاك

السؤال : ما الطرق المناسبة لترشيد الاستهلاك من وجهة نظرك ؟						الإجمالي	
منخفضة		متوسطة		عالية		النسبة %	العدد
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %		
٣٦٠	١٠٠						
٢٨٣	٧٨,٦	٥٤	١٥	٢٣	٦,٤	- نظام البطاقات . - رفع الأسعار . - تغيير نمط الاستهلاك عن طريق الإعلام والإرشاد .	
٧٦	٢١,١	٦٦	١٨,٣	٢١٨	٦٠,٦		
٢٣٤	٦٥	١٠٠	٢٧,٨	٢٦	٧,٢		

من الجدول السابق يتضح أن تعميم البطاقات التعينية هي أنسب الطرق لترشيد الاستهلاك وقد وافقت على هذه الطريقة ٧٨,٦% من أفراد العينة وأعطتها درجة عالية وهذا يرجع إلى أن هذه الطريقة تحقق نوعاً من العدالة في توزيع السلع الضرورية التي يزداد الطلب عليها في الوقت الذي لا تكفي فيه كميات تلك السلع لمواجهة كافة الاحتياجات ، وقد يكون ذلك راجعاً إلى نقص في الإنتاج أو صعوبات متعلقة بالاستيراد أو الواردات أو الرغبة في تكوين مخزون سلع منها لمواجهة بعض الظروف الطارئة بالإضافة إلى دور الاعلام في تغيير بعض الأنماط الاستهلاكية الصارخة وقد أشار إليها ٦٥% من أفراد العينة وأعطتها نفس الدرجة ، وهذا يرجع إلى أن الاعلام من الممكن أن يكون وسيلة هادفة للتأثير على الوعي والسلوك الاستهلاكي ، وبالتالي على تغيير نمط الاستهلاك ، أما طريقة رفع الأسعار فأشار إليها ٦٠,٦% من أفراد العينة ولكن أعطتها درجة منخفضة ، وترى الباحثة أنه إذا كان من الضروري رفع الأسعار وزيادتها في بعض السلع فيفضل أن تكون على الكماليات دون الضروريات .

أما عن كيفية ترشيد الاستهلاك فهذا ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (٦٢)

يوضح كيفية ترشيد الاستهلاك في الوقت الحالى

الإجمالي		السؤال : كيف يمكن ترشيد الاستهلاك من وجهة نظرك فى الوقت الحالى							
العدد	النسبة %	درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
		البند		النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد
٣٦٠	١٠٠								
		إقناع المستهلك بوجوب احترام قوانين الدولة من ناحية الشراء .							
		حث المستهلك على شراء السلع البديلة .							
		توفير السلع المحلية مع وجود رقابة .							
		تقييد الإستيراد من الخارج .							
١٢٢	٣٣,٩	١٤١	٣٩,٢	٩٧	٢٦,٩				
١٢٦	٤٨,٩	١١٥	٣١,٩	٦٩	١٩,٢				
٢٩٦	٨٢,٢	٣٨	١٠,٦	٢٦	٧,٢				
١٤٧	٤٠,٨	٤٩	١٣,٦	١٦٤	٤٥,٦				

من هذا الجدول يتضح أن المفردتين الثالثة والثانية من أهم طرق ترشيد الاستهلاك حيث حصلتا على درجة عالية من أفراد العينة ، لأن حث المستهلك على شراء سلع بديلة في حالة اختفاء بعض السلع يؤدي إلى عدم اللجوء إلى الحصول عليها من تجار السوق السوداء ، وبالنسبة للمفردة الأولى فقد نالت درجة متوسطة الأهمية من أفراد العينة ، على

الرغم من أهميتها ، ذلك أن عدم الالتزام بهذه القوانين قد يسبب حرمان البعض الآخر من حقوقهم أو قد يحمل الدولة أعباء إضافية ، وكلتا الحالتين يعد هذا خطأ يجب محاربتة ويدل على نقص الوعي الاستهلاكي السليم ، أما بالنسبة لتقييد الاستيراد من الخارج رغم حصولها على درجة منخفضة من أفراد العينة إلا أن الباحثة ترى أنها من أهم طرق ترشيد الاستهلاك لأنه لا يعنى على الإطلاق منع الاستيراد من الخارج وتقييده بصورة تؤدي إلى حرمان الاقتصاد المصرى من الأساسيات المطلوبة للعمليات الانتاجية ولكن المقصود هو منع الاستيراد من الخارج للسلع الاستهلاكية الترفيه والكالمية التى اغرقت السوق المحلى بها منذ اتبعنا سياسة الانفتاح والتي كان من أهم نتائجها إيجاد أنماط استهلاكية جديدة لها تأثيرها على الفئات الأخرى من الشعب حيث أوجدت لديهم تطلعات إلى أنماط استهلاكية تفوق قدراتهم .

أما عن الأمور المطلوبة من المرأة ليكون لها دور فعال فى ترشيد الاستهلاك فهذا ما يوضحه الجدول التالى :

جدول (٦٨)

يوضح متطلبات الوقت الحاضر من المرأة ليكون لها دور فعال فى ترشيد الاستهلاك

الإجمالي		السؤال : ما متطلبات الوقت الحاضر من المرأة ليكون لها دور فعال فى ترشيد الاستهلاك ؟							
العدد	النسبة %	درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
		المتطلبات		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣٦٠	١٠٠			العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		التخطيط السليم لموارد الأسرة المتاحة							
		التركيز على الحاجات الواقعية .							
		حسن استخدام المواد الغذائية المتاحة							
		عدم الإسراف فى استعمال المياه والكهرباء							
		٢٤٨	٦٨,٩	٧٤	٢٠,٥	٣٨	١٠,٦		
		١٢٣	٣٤,٢	١٠٠	٢٧,٨	١٣٧	٣٨		
		٢٢١	٦١,٤	٨٥	٢٣,٦	٥٤	١٥		
		١٩٠	٥٢,٨	٨٣	٢٣	٨٧	٢٤,٢		

من هذا الجدول يتضح أن المفردة الاولى هى أهم المتطلبات فى الوقت الحاضر ، والتخطيط السليم لموارد الأسرة المتاحة يحقق أقصى ما يمكن من الإشباع لرغبات ومتطلبات الأسرة خاصة فى وقتنا الحاضر ، بالإضافة إلى حسن استخدام المواد الغذائية وعدم الإسراف فى استعمال المياه والكهرباء ، وكل من المفردتين حصل على درجة عالية من أفراد العينة بجانب التركيز على الحاجات الواقعية وهى فى الواقع كلها متطلبات ضرورية خاصة فى الظروف الاقتصادية الحالية ، ولكن ترى الباحثة أن هذه المتطلبات من أجل الترشيد عموماً سواء كان فى الغذاء أو فى غيره من مواد

الاستهلاك أمر صعب لأنه يتطلب تبصيراً واعياً وتغييراً يكثير من المفاهيم وطرق السلوك والعادات التى لها صلة بالتقاليد المتوارثة فى المجتمع وذلك يستلزم وقتاً وجهداً وصبراً لتأتى النتائج إيجابية .

البعد السابع : العلاقة بين أجهزة الاعلام وترشيد الاستهلاك :

هذا البعد يهدف إلى الكشف عن دور أجهزة الاعلام بوسائلها المختلفة المرئية والمسموعة والمقروءة تجاه قضايا الاستهلاك فى المجتمع فى الوقت الحاضر . وينطوى هذا البعد على ستة أسئلة (٦٩ - ٧٤) . ويأتى السؤال الاول ليقف بنا على دور الاعلام فى إثارة الوعي وتبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك وذلك ما يتضمنه الجدول التالى :

جدول (٦٩)

يكشف عن دور الاعلام فى إثارة الوعي وتبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك

السؤال						المستوى
هل للإعلام دور بارز فى إثارة الوعي وتبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك ؟						
نعم		لا		الاجمالى		
العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	
١٠١	٨٤,٢	١٩	١٥,٨	١٢٠	١٠٠	عال
١١٠	٩١,٧	١٠	٨,٣	١٢٠	١٠٠	متوسط
١٠٣	٨٥,٨	١٧	١٤,٢	١٢٠	١٠٠	أقل من المتوسط
٣١٤	٨٧,٢	٤٦	١٢,٨	٣٦٠	١٠٠	الإجمالى

من هذا الجدول يتضح أن الغالبية العظمى من أفراد العينة ترى أن للإعلام دوراً بارزاً فى إثارة الوعي وتبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك ، فى حين أن ١٢,٨ % من أفراد العينة وهن الأقلية لا ترى أن للاعلام دوراً بارزاً فى هذا المجال .

وعلى هذا فإن أجهزة الإعلام بوسائلها المختلفة تعتبر أوسع وسيلة لنشر وتقديم المعلومات التى تفيد المستهلك فى اختيار السلع والخدمات وأفضل الوسائل للإنتفاع بها ، حتى يمكن عن طريق أجهزة الإعلام التأثير على الجمهور من حيث أنماط الاستهلاك وكذلك عن طريقها يمكن

تقديم برامج موجهة وهادفة إلى أفراد الأسرة وإلى جميع المستويات المختلفة ، وهكذا يمكن لأجهزة الإعلام أن يكون لها دور فعال فى القيام بعملية ترشيد الاستهلاك العائلى .

أما عن الأدوار التى يقوم بها الإعلام من أجل إثارة الوعى وتبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك فتتضح من الجدول التالى :

جدول (٧٠)

يوضح الأدوار التى يقوم بها الإعلام من أجل إثارة الوعى وتبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك ود رجة تأثيرها على أفراد العينة

الإجمالي		السؤال : إذا كان الإعلام يقوم بدور بارز فى إثارة الوعى فإن هذا يبدو فى :							
العدد	النسبة %	درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
		البند		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
٣١٤	١٠٠								
		— محاربة القيم والعادات الاستهلاكية المرفقة .							
		— العمل على نشر وإرساء العادات والقيم الاستهلاكية الرشيدة .							
		— بث وتعميق أهمية الادخار .							
		— التوعية المستمرة بقضية ضبط الاستهلاك							
		١٥٧	٥٠	٦٥	٢٠,٧	٩٢	٢٩,٣	١١٥	٣٦,٦
		١٩٣	٦١,٥	٨٦	٢٧,٤	٣٥	١١,١	٢٣	٧,٣
		٢٣٣	٧٤,٢	٥٨	١٨,٥				

من هذا الجدول يتضح أن المفردتين الأولى والثانية من أهم الأدوار التى يقوم بها الإعلام من أجل إثارة الوعى وتبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك لأن من خلالهما يحدث تنمية الفرد كإنسان من ناحية وخدمة تنمية المجتمع من ناحية أخرى ، وذلك أن الفرد عندما يقوم بالاستهلاك فى حدود ، وبما يسمح بتحقيق فائض باطراد ، سوف يتوافر لديه رصيد متزايد من القدرة المالية يمكنه من توفير كافة المتطلبات المادية للارتفاع بمستواه باستمرار ، وهذا من شأنه أن ينعكس على خدمة تنمية المجتمع ، حيث يؤدى توازن الأفراد فى حياتهم — والمجتمع هو مجموعهم — إلى دعم انطلاق عمليات التنمية التى تحقق للمجتمع قدرته على توفير المزيد من متطلبات الاستهلاك وحيث سيؤدى تراكم فائض الدخول لدى الأفراد إلى ادخارات تشكل إضافة هامة لعملية الاستثمار التى هى أساس لعملية التنمية .

ومن هنا يمكن القول أن أجهزة الإعلام تقوم بدور إيجابى وحافز على التنمية .
أما عن الأسباب التى تؤدى إلى عدم قيام الإعلام بتبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك تتضح من خلال الجدول التالى :

جدول (٧١)

يوضح الأسباب التي تؤدي إلى عدم قيام الإعلام بآثاره الوعى وتبصير الناس
بمفهوم ترشيد الاستهلاك

السؤال : إذا كان الإعلام لا يقوم بدور بآثاره الوعى فهذا يرجع إلى :						الإجمالي	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
الأسباب	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
عدم ربط الرسالة الإعلامية بحاجات الجماهير من السلع والخدمات .	٤٣,٥	٢٠	٣٠,٤	١٤	٢٦,١	١٢	٢٦,١
عدم مراعاة الحالة النفسية للأفراد	٥٢,٢	٢٤	٣٠,٤	١٤	١٧,٤	٨	١٧,٤
كثرة الإعلانات للسلع الاستهلاكية	٢٨,٣	٣٦	١٠,٨	٥	١٠,٩	٥	١٠,٩
الترفيه .	٣٩,١	١٨	١٩,٦	٩	٤١,٣	١٩	٤١,٣
استعمال الألفاظ والصور التسي							
لا يستطيع المستهلك فهمها والاستجابة لها .							

من هذا الجدول يتضح أن كثرة الإعلانات للسلع الاستهلاكية وعدم مراعاة الحالة النفسية
للأفراد مع عدم ربط الرسالة الإعلامية بحاجات الجماهير بالإضافة إلى استخدام صور والفاظ
لا يستطيع المستهلك الاستجابة لها تعتبر من أهم الأسباب التي تؤدي إلى عدم قيام الاعلام
بدوره فى تبصير الناس بمفهوم ترشيد الاستهلاك .

وعلى هذا فالإعلان يروج السلع الرديئة والجيدة على السواء ويحث الناس على شراء
سلع لا يحتاجونها ، والإعلان قد يبالغ فى عرض مزايا سلعة ما بحيث يخدع الجمهور ، وكذلك
فإنه لا يحسن نوعية السلع وإنما كل الأموال التى تصرف على الإعلانات إنما هى لجعل الناس
يفضلون سلعة على أخرى وبالتالي تسهم هذه الإعلانات فى تنمية رغبات استهلاكية جديدة
لدى الجمهور مما أثر على قيم الأفراد وأفكارهم وآمالهم وجعلهم أكثر مادية ، فإنه على الرغم
من أن التليفزيون يقوم بدور إيجابى فى مساعدة الجماهير على التغلب على بعض المشكلات
وإيجاد الحلول لها إلا أنه فى الوقت نفسه هناك سيل من الإعلانات المؤثرة والجدابة والمغريسة
التي أدت بدورها إلى إيجاد أنماط للاستهلاك تتعارض مع خطط التنمية القومية ومستلزمات
الاقتصاد القومى .

أما عن تأثير المرأة بهذه الإعلانات في شراء احتياجاتها فهذا ما يوضحه الجدول التالي :

جدول (٢٢)

يكشف عن مدى تأثير المرأة بإعلانات الراديو والتلفزيون والصحف في شراء احتياجاتها

السؤال		هل تتأثرين بإعلانات الاذاعة والتلفزيون والصحف في شراء احتياجاتك ؟					
		نعم		لا		الإجمالي	
المستوى		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		٣٢	٣٠,٨	٨٣	٦٩,٢	١٢٠	١٠٠
متوسط		٥٠	٤١,٢	٧٠	٥٨,٣	١٢٠	١٠٠
		٦٨	٥٦,٢	٥٢	٤٣,٣	١٢٠	١٠٠
أقل من المتوسط							
الإجمالي		١٥٥	٤٣	٢٠٥	٥٢	٣٦٠	١٠٠

من هذا الجدول يتضح أن أفراد العينة ذات المستوى أقل من المتوسط هي أكثر تأثراً بالإعلانات يليها أفراد العينة ذات المستوى المتوسط ، ثم يأتي أخيراً أفراد العينة ذات المؤهل العالي ، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن على درجة تعليم المرأة وثقافتها وعلى قدر ما تكون أكثر معرفة وادراكاً ووعياً لا تكون عرضة للتأثر بهذه الاعلانات ، كما نلاحظ أن ٤٣ % من أفراد العينة يتأثرن بالإعلانات بينما ٥٢ % من أفراد العينة لا يتأثرن . وإذا كانت نسبة أفراد العينة اللاتي لا تتأثرن بالإعلانات مبالغاً فيها إلى حد ما . فالواقع نجد كثيراً من النساء يتأثرن بالسلع التي تعرض في التلفزيون وتسارع إلى شرائها .

وخير دليل على ذلك تلك الدراسة التي قامت بها " نادية سالم " من أجل قياس ما إذا كان للتغيرات الأساسية التي حدثت في المجتمع المصري من خلال تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي تأثير على الذوق المصري وقد توصلت إلى أن وسائل الاعلام قد ركزت في الإعلانات المروجة بها على السلع الكمالية خصوصاً المستوردة من الغرب ، وأن ذلك قد أدى إلى فرض أنماط استهلاكية لم يتمودها المجتمع من قبل وإلى زيادة الاستهلاك ، وهذا يسد

على أثر الاعلان فى شراء السلع الاستهلاكية ، مما يؤكد دور أجهزة الاعلام وبالأذات التليفزيون الذى يوجد من خلال الإعلانات تطلقات وحاجات استهلاكية جديدة لدى طبقات لم تكن تعرف عنها شيئا من قبل .

أما عن الأسباب التى تؤدي إلى تأثير المرأة بالإعلانات فى شراء احتياجاتها فيوضحها الجدول التالى :

جدول (٧٣)

يوضح الأسباب التى تؤدي إلى تأثير المرأة بالإعلانات فى شراء احتياجاتها

السؤال : اذا كنت تتأثرين بالإعلانات فهذا يرجع إلى :						الإجمالى	
درجة الاستجابة		عالية		متوسطة		منخفضة	
الأسباب		العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
		١٥٥	١٠٠				
- اعتماد الإعلان على التشويق . - ربط موضوع الإعلان بدوافع أساسية لدى الانسان . - طريقة الإعلان وأسلوبه تجذب الانتباه - ظهور بعض المنتجات الاستهلاكية - الاستغزائية .		٩٠	٥٨,١	٤٣	٢٧,٧	٢٢	١٤,٢
		١٠٢	٦٥,٨	٣٤	٢٢	١٩	١٢,٢
		٩٦	٦٢	٣٩	٢٥,١	٢٠	١٢,٩
		٣٦	٢٣,٢	٢٦	١٦,٨	٩٣	٦٠

من هذا الجدول يتضح أن المفردتين الثانية والثالثة من أهم الأسباب التى تؤدي إلى تأثير المرأة بالإعلانات فى شراء احتياجاتها بالإضافة إلى المفردة الأولى فقد حصلت أيضا على درجة عالية من الأهمية . وعلى هذا فالإعلانات التى تتسابق عليها وسائل الإعلام متأثرة إلى حد كبير بالإنتاج الأجنبى بجانب إظهار المرأة فى ثوب عصري على أحدث طراز وذلك لإقناع المستهلك باقتناء جهاز فيديو أو بركوب سيارة فاخرة ، وبالتالى أصبحت وسائل الإعلام إلى حد كبير وراء النهمة الاستهلاكية والدافع وراء الإنفاق المفرط وبالتالى فى إيجاد الصعوبات أمام التنمية والتطور الاقتصادى إذ تضطر البلاد إلى استيراد ما يلزم وتلجأ إلى انتاج ما لا ضرورة لانتاجه ولعل هذا أشد المخاطر لمجتمعنا .

أما عن أهم مصادر المرأة للحصول على معلومات عن الإنفاق الاستهلاكي فتتضح من الجدول التالى :

جدول (٧٥) يوضح بعض القضايا الخاصة التي تتعلق بالقرود والأسمدة والمخيمات والتي تقوم بدور هام في عملية ترشيد الاستهلاك .

موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										موانعق										م									
--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

- من الجدول السابق يتضح مايلي :
- ترشيد الاستهلاك هام جداً لأنه يخص كل فرد فقد وافقت على هذه المفردة ٩٢,٥% من أفراد العينة . لذا فإنه يوجد شبه إجماع من أفراد العينة على أهمية ظاهرة ترشيد الاستهلاك ، ومن ثم نجد أن هذه الظاهرة خرجت من كونها شعاراً إلى حيز الإيمان بها كضرورة ملحة تعتبر من متطلبات التنمية وحل المشكلات .
- الآباء مسئولون عن تنظيم الاستهلاك في الأسرة فقد وافقت على هذه المفردة ٧٦,١% من أفراد العينة . وعلى هذا فإن مسئولية تنظيم الاستهلاك في الأسرة المصرية يقع بدرجة كبيرة على الآباء باعتبارهم أرباب الامر وأصحاب الرأي ومورد الرزق للأسرة وهذا بالإضافة إلى أنهم قدوة لابنائهم فبالتوجيه السليم للآباء فيما يختص بجوانب الاستهلاك يعد عملية أساسية .
- ترشيد الاستهلاك يتوقف على وعي المرأة وتعليمها ووافقت عليها ٩٢% من أفراد العينة إذن ترشيد الاستهلاك يتوقف مفهومه ومضمونه وجوهره وتطبيقه على وعي المرأة ودرجة تعليمها مما يؤيد العلاقة بين ترشيد الاستهلاك وتعليم المرأة .
- نقص الموارد المتاحة يتطلب الحد من الاستهلاك فقد وافقت عليها ٨٠,٦% من أفراد العينة . وهذا يؤيد أن الوقت الحاضر وإن كان يعاني من مجموعة مشكلات على رأسها نقص الموارد المتاحة فلاشك أن العلاج يكمن في الحد من الاستهلاك .
- ترشيد الاستهلاك يتطلب تبصير المستهلك بحقوقه وواجباته ووافقت عليها ٨٣,٣% من أفراد العينة . ومن هنا يتضح أن الوعي الجماهيري يلعب دوراً هاماً في ترشيد الاستهلاك ولن يتأتى ذلك إلا عن طريق تبصير المستهلك بحقوقه الخاصة والعامة وواجباته الخاصة والعامة تجاه المجتمع الذي هو فرد منه .
- ترشيد الاستهلاك يتطلب من الدولة وضع تشريعات وشروط ومواصفات للإنتاج السلي ووافقت عليها ٨١,٣% من أفراد العينة ، لذا فإن الدولة مثلة في أجهزتها المعنية بالرقابة على السلع المختلفة تضع مجموعة من الشروط والتشريعات اللازمة التي تحدد مواصفات الإنتاج لكل سلعة من السلع مع القيام بالتفتيش وإجراء الاختبارات اللازمة التي تبين مدى مطابقة السلع لتلك المواصفات لتيسير الإنتاج ووضع ضوابط للتعامل مع السلع المختلفة حتى تتحقق أهداف التنمية .
- ترشيد الاستهلاك يحتاج إلى إلمام المستهلك بالمعلومات الأساسية عن السلع المتوافرة بالسوق . ووافقت عليها ٨٢,٥% من أفراد العينة . ولذا فإن عملية ترشيد الاستهلاك

فى الوقت الحاضر من ناحية كافة الأفراد فى المجتمع بوجه عام وأفراد العينة بوجه خاص أصبح يتطلب توافر مجموعة من المعلومات الأساسية عن مختلف السلع من حيث المفهوم وطريقة التعامل وكيفية الحصول عليها • وهذا ولا شك يعرف المستهلك بالسلع البديلة حتى يتمكن فى حالة اختفاء سلعة معينة أو ارتفاع سعرها الاستعاضة عنها بسلعة أخرى بديلة أو ربما يتمكن من التقليل من استخدامها أو الاستغناء عنها كلية إذا كان ذلك ممكناً • وهذا يسهم ولا شك بطريق مباشر أو غير مباشر فى تدعيم حركة ترشيده الاستهلاك •

— ترشيد الاستهلاك يتطلب تبصير المستهلك بطرق غش السلع وأساليبه وكيفية الكشف • حيث وافقت عليها ٨٦,٧% من أفراد العينة • لذا فإن عملية ترشيد الاستهلاك من قبل أفراد المجتمع يتطلب تبصير هؤلاء الأفراد بالسلع ذاتها وكيفية صنعها وأسعارها المختلفة وطرق الحصول عليها هذا طريق مباشر وهناك طريق آخر وهو طريق غير مباشر وهو تعريف المستهلك طرق غش السلع وأساليب الغش وكيف يمكن الكشف عنها وهذه حلقة متكاملة تخدم عملية ترشيد الاستهلاك •

— ترشيد الاستهلاك يتطلب فى الوقت الحاضر حماية المستهلك من الإعلانات المضللة ووافقت على هذه المفردة ٩١,٣% من أفراد العينة • وعلى هذا فإن الإعلانات المضللة ولا شك أصبحت آفة فى مجتمعنا مزيفة للحقائق ومروجة للشائعات وإعلانات عن المبهم • ومن ثم فهذا يتعارض مع شعار ترشيد الاستهلاك وقبل أن نطلب من أفراد المجتمع تطبيق هذا الشعار يجب حمايتهم أولاً من هذه الإعلانات المضللة التى كادت تفتك بقيم ومبادئ عامة وخاصة مما يترتب عليه رفع شعار ترشيد الاستهلاك ثم تحطيمه من جهة أخرى وعن طريق هذه الإعلانات •

— تكوين الوعى الاستهلاكي السليم يحتاج إلى تكوين العادات والاتجاهات السليمة وقد وافقت على هذه المفردة ٩١,٣% من أفراد العينة • فتتحقق أهداف التنمية والتدليل إلى الأفضل يحتاج إلى وجود وعى استهلاكي سليم من قبل أفراد المجتمع حيث إن هذا الوعى يتضمن فى تكوين العادات الايجابية والتقاليد السليمة والاتجاهات البناءة من ناحية مشكلات الاستهلاك التى تتخلل فى نقص السلع أو ارتفاع أسعارها أو عدم توافرها بعضها فمحاورة مثل هذه العادات البالية وتكوين عادات طيبة لا شك يسهم فى ترشيد الاستهلاك ومن ثم تحقيق أهداف التنمية •

فى الوقت الحاضر من ناحية كافة الأفراد فى المجتمع بوجه عام وأفراد العينة بوجه خاص أصبح يتطلب توافر مجموعة من المعلومات الأساسية عن مختلف السلع من حيث المفهوم وطريقة التعامل وكيفية الحصول عليها • وهذا ولا شك يعرف المستهلك بالسلع البديلة حتى يتمكن فى حالة اختفاء سلعة معينة أو ارتفاع سعرها الاستعاضة عنها بسلعة أخرى بديلة أو ربما يتمكن من التقليل من استخدامها أو الاستغناء عنها كلية إذا كان ذلك ممكناً ، وهذا يسهم ولا شك بطريق مباشر أو غير مباشر فى تدعيم حركة ترشيده الاستهلاك •

- ترشيد الاستهلاك يتطلب تبصير المستهلك بطرق غش السلع وأساليبها وكيفية الكشف • حيث وافقت عليها ٨٦,٧% من أفراد العينة ، لذا فإن عملية ترشيد الاستهلاك من قبل أفراد المجتمع يتطلب تبصير هؤلاء الأفراد بالسلع ذاتها وكيفية صنعها وأسعارها المختلفة وطرق الحصول عليها هذا طريق مباشر وهناك طريق آخر وهو طريق غير مباشر وهو تعريف المستهلك طرق غش السلع وأساليب الغش وكيف يمكن الكشف عنها وهذه حلقة متكاملة تخدم عملية ترشيد الاستهلاك •

- ترشيد الاستهلاك يتطلب فى الوقت الحاضر حماية المستهلك من الإعلانات المضللة ووافقت على هذه المفردة ٩١,٣% من أفراد العينة • وعلى هذا فإن الإعلانات المضللة ولا شك أصبحت آفة فى مجتمعنا مزيفة للحقائق وموجعة للشائعات وإعلانات عن المبهم • ومن ثم فهذا يتعارض مع شعار ترشيد الاستهلاك وقبل أن نطلب من أفراد المجتمع تطبيق هذا الشعار يجب حمايتهم أولاً من هذه الإعلانات المضللة التى كادت تفتك بقيم ومبادئ عامة وخاصة مما يترتب عليه رفع شعار ترشيد الاستهلاك ثم تحطيمه من جهة أخرى وعن طريق هذه الإعلانات •

- تكوين الوعى الاستهلاكي السليم يحتاج إلى تكوين العادات والاتجاهات السليمة وقد وافقت على هذه المفردة ٩١,٣% من أفراد العينة • فتتحقق أهداف التنمية والتطلع إلى الأفضل يحتاج إلى وجود وعى استهلاكي سليم من قبل أفراد المجتمع حيث إن هذا الوعى يتمثل فى تكوين العادات الايجابية والتقاليد السليمة والاتجاهات البناءة من ناحية مشكلات الاستهلاك التى تنشأ فى نقص السلع أو ارتفاع أسعارها أو عدم توافرها بعضها فمحاربة مثل هذه العادات البالية وتكوين عادات طيبة لا شك يسهم فى ترشيد الاستهلاك ومن ثم تحقيق أهداف التنمية •

— وسائل الدعاية والإعلان لها دور كبير فى التأثير على اختيار المستهلك عند الشراء ووافقت عليها ٧٢,١% من أفراد العينة ومن هنا يتضح أن وسائل الإعلام يختلف أنواعها وكذلك وسائل الدعاية لها يد طولى فى جذب المستهلك نحو الشراء ، ومن ثم احتكار السوق لصالحه أو لحسابه مما يترتب عليه وجود مشكلات مع سلع بعينها إنَّ وسائل الإعلام والدعاية بوضعها الحالى هى هادئة لفكرة ترشيد الاستهلاك .

— تعريف المستهلك بالسلع البديلة يحل أزمة بعض السلع الأخرى حيث وافقت عليها ٨٥% من أفراد العينة ، ومن هنا نستطيع أن نعرف أنه يجب تعريف المستهلك ببعض السلع البديلة لسلع أخرى يصعب توافرها أو يتقابلها نفس فى المعروض حتى يتسنى له ممارسة حياته العادية وبالتالي لا يلجأ إلى الحصول عليها من تجار السوق السوداء . وهذا ولا شك يسهم فى عملية ترشيد الاستهلاك .

— ومن خلال تحليل هذا السؤال بمفرده المخلقة يتضح مايلى :

— أصبح ترشيد الاستهلاك ضرورة ملحة فى الوقت الحاضر وذلك بسبب الظروف التى نعيشها ومايصاحبها من زيادة عدد السكان ونقص الموارد الغذائية على المستوى العالمى والسحلى يقابله ارتفاع كبير فى الأسعار .

— الفرد المستهلك يتأثر عند اختياره للسلع بمجموعة من الصفات الحسية للسلعة كالشكل واللون واللمس والرائحة والطعم هذا بالإضافة إلى أنه يتأثر أيضا بالخبرات والمعلومات التى يكتسبها بطريق التجربة والممارسة العملية عند استعمال السلع والانتفاع بها . وعدوة على ذلك فهو يتأثر بالمعلومات التى تتوافر له عن طريق وسائل الإعلام وأنواعها المختلفة .

— تغيير مفهوم ترشيد الاستهلاك من التقاليد والوراثة الاجتماعية إلى مفهوم آخر ذى أهداف قومية واجتماعية لرقى الأسرة وتحقيق أهداف التنمية .

— إذا كان الهدف هو نهاية عملية وبطبيعة الحال تكون هذه العملية بداية ويربط بين البداية والنهاية خطوات مترابطة متكاملة فلاشك أن رأى فى السلوك الاستجابى يعتبر قوة دافعة لاتجاه قضية ترشيد الاستهلاك . هذا بالإضافة إلى أن الأحاسيس والمشكلات الراهنة التى يعانى منها أفراد المجتمع تحتم المشاركة الوجدانية والمشاركة الانسانية التى تقوم بها كل أسرة باعتبارها وحدة المجتمع الإنسانى . وهذا يجعل ترشيد الاستهلاك فن من فنون الحياة المعاصرة بكل ماتحتويه من أبعاد ومجالات .