



اليوم العالمي للرياضيات 14 مارس

تقسيم ميراث

المشاركون

البالغون لـ 12 سنة وما فوق، مقسمون الى مجموعات من 4 إلى 5 أشخاص.

نظرة عامة

يريد الورثة تقسيم ميراث يتكون من مجموعة من الممتلكات، على سبيل المثال، منزل، سيارة، زورق، آلات موسيقية... الخ. ليس لكل الورثة نفس الأفضلية، وليس لكل الممتلكات نفس القيمة. هل هناك طريقة لتقسيمها بحيث يشعر كل وريث بأن الجميع تحصل على حصص متعادلة؟ نفرض أن أي وريث يتحصل على شيء زائد عن حصته يمكنه أن يعيد مبلغاً من المال إلى الورثة الآخرين.

نشاط

- نبدأ بوصف الطريقة التالية. يحضّر كل وريث عروضاً داخل أظرفة مغلقة، للقيمة النقدية التي يحددها لكل ممتلك. على سبيل المثال، إليك العروض المحضّرة من طرف أليس، بوب و سيسيليا (بآلاف الدولارات، نرّمز بـ "ك").

	أليس	بوب	سيسيليا
البيت	360	290	255
السيارة	21	26	17
القيثارة	5	10	6
الزورق	1.5	2	3
الدراجة	2.5	2	4
المجموع	390	330	285

كل مجموعة (نعتبر على سبيل المثال كل فرد من المجموعة وريثاً) مطلوب منها إعداد قائمة ممتلكاتها (بضائعها)، إعداد عروض مغلقة و من ثم إعداد الجدول المتعلق بها.

- هذا الجدول يوضح لنا أن أليس تقدر مجموع أسعار الممتلكات بـ 390 ك، وبالتالي ينبغي لها أن تقدّر حصتها بـ 130 ك. نفس الشيء بالنسبة لبوب الذي يقدر المجموع بـ 330 ك، إذن ينبغي له أن يقدر حصته بـ 110 ك. وأخيراً، سيسيليا تقدر المجموع بـ 285 ك، وبهذا ينبغي لها أن تقدر حصتها بـ 95 ك. حدد الأسعار المتعلقة بالعروض للمجموعة.
- يتم منح كل سلعة لمن يدفع أعلى سعر. وبالتالي أليس تحصل على المنزل، بوب يأخذ السيارة والقيثارة، بينما يذهب الزورق والدراجة إلى سيسيليا. و لكن، بعض الورثة حصلوا على نصيب أكثر مما يجب أن يحصلوا عليه والبعض الآخر تحصل على نصيب أقل.

	أليس	بوب	سيسيليا
قيمة الممتلكات المتحصل عليها	360	36	7
القيمة المتوقعة	130	110	95
الفرق	230	-74	-88

يطلب انشاء الجدول المتعلق بعروض المجموعة.

- ستدفع أليس القيمة المستلمة الزائدة ، 230 ك، وتصيبها في حساب الوراثة. سيتم استخدام هذه الأموال لسداد النقص في حصتي كل من بوب و سيسيليا. أما الباقي فيقسّم بالتساوي على الوراثة الثلاث. هذا هو التوزيع النهائي للميراث.

سيسيليا	بوب	أليس
الزورق	السيارة	المنزل
الدراجة	القيثارة	
110.66 ك	96.66 ك	22.66 ك

يطلب انشاء الجدول المتعلق بعروض المجموعة.

- ناقش طريقة التوزيع هاته. هل هي منصفة؟ ما هي أفضل إستراتيجية يطبقها الوراثة؟ هل يجب عليهم تضخيم عروض السلع التي يريدون أخذها وتخفيض عروض السلع الأخرى؟ ما هي مخاطر تقديم عروض عالية جداً أو منخفضة جداً لبعض السلع؟
- هل يمكنك اقتراح طرق توزيع أخرى؟ ما هي ايجابياتها وسلبياتها؟

انشئ وشارك!

شارك، بالصور ومقاطع الفيديو، النشاط أو الاستراتيجيات المقترحة من قبل مجموعتك باستخدام الهاشتاغ

#idm314

© 2020 Christiane Rousseau

© 2020 كريستيان روسو

هذا العمل مرخص بموجب [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)