

جامعة الملك سعود
كلية علوم الأغذية والزراعة
قسم الاقتصاد الزراعي

٤٣٠ قصر

الاقتصاد السلوكي

د. يوسف العمري

خطة تدريس المقرر

إسم استاذ المقرر: د. يوسف بن عبدالرحمن العمري

ساعات مكتبية: بالاتفاق

مكتب: المبنى الجديد الدور الثاني مكتب رقم ٤٩ ، تلفون مكتب ٣٣٠٦ ٤٦٩

بريد الكتروني: yosef@ksu.edu.sa

موقع الكتروني: <http://fac.ksu.edu.sa/yosef>

تعريف المقرر:

- يشمل المقرر التعريف بأسس واهداف الاقتصاد السلوكي ودوره في الاستهلاك الغذائي

الهدف من المقرر :

- تزويد الطالب بالمعرفة في مجال الاقتصاد السلوكي.
- توضيح كيفية استخدام الاقتصاد السلوكي في اتخاذ القرارات الاستهلاكية في الغذاء

لتحقيق هذه الأهداف علي الطالب إتباع الآتي :

- - المواظبة على حضور المحاضرات.
- - الإطلاع المسبق على مادة المحاضرة.
- - الاشتراك في المناقشة ، وحل التمارين

طرق التدريس:

- الأسلوب المتبع في تدريس المقرر يعتمد علي المناقشة والأسئلة لتمكين الطلبة من استنباط/فهم/تطبيق القواعد وذلك من خلال نقاط في شكل عرض تقديمي (POWER POINT). يقوم الطلبة بتطبيق المادة العلمية من خلال التمارين الأسبوعية.

محتويات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٤	٢	مقدمة في الاقتصاد السلوكي
٤	٢	الاستدلالات و التحيزات
٤	٢	تفضيلات المخاطرة
٢	١	نظرية الاحتمالات و تطبيقاتها (نظرية الفرص المستقبلية)
٢	١	الاختبار الفصلي الأول
٤	٢	البعد الزمني للخيارات الاستهلاكية و تطبيقاتها
٢	١	تجاوب التجار مع تصرفات المستهلك
٢	١	الاختبار الفصلي الثاني
٤	٢	السلطة الغير ملزمة
٢	١	مناقشة

نظام تقييم الدرجات :

تعتمد الدرجة النهائية علي الحضور والمشاركة- حل التمارين في أوقاتها - اختبارات دورية (٢) - الامتحان النهائي حسب التوزيع التالي :

الدرجة	الموعد	البند
١٥	الاسبوع ٦	الاختبار الفصلي الأول
١٥	الاسبوع ١٣	الاختبار الفصلي الثاني
٢٠	اسبوعيا	التمارين
١٠	خلال الفصل	حضور ومشاركة
٤٠		الاختبار النهائي
١٠٠		المجموع

المراجع:

- Kahneman, Daniel, and Patrick Egan. Thinking, fast and slow. Vol. 1. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- Leonard, Thomas C. "Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness." (2008): 356-360.]

ما هو الاقتصاد السلوكي؟

- الاقتصاد السلوكي هو دراسة التأثيرات العاطفية والنفسية على صنع القرار.
- إنها دراسة النظريات الكامنة وراء اتخاذ الناس قرارات اقتصادية معينة ، خاصة تلك القرارات التي قد تتعارض مع مصالحهم .
- فنلاحظ دوما أن هناك افراد يتخذوا قرارات شراء واستثمار، قد تبدو غير عقلانية ، فمثلا:
 - شراء سيارة جديدة باهظة الثمن
 - دفع خمسة دولارات مقابل فنجان قهوة .
- حيث يسعى الاقتصاد السلوكي إلى فهم العوامل النفسية التي تدفع الى مثل هذه القرارات.