

קורס מספר: 60-726-01

שם הקורס: קבלת החלטות

סוג הקורס: הרצה

שנה / סמסטר : תשע"ז שנת

היקף שעות: 2 ש"ש ניקוד: 2

שם המרצה: ד"ר אלירן הלאי

תאריך עדכון אחרון: 17/08/2016

מטרות הקורס / תוצרי הלמידה*:

- הקניית מושגי יסוד ומודלים בקבלת החלטות
- הבנת היבטים התנהגותיים של קבלת החלטות

תיאור הקורס:

הקורס יעסוק בהיבטים התנהגותיים של קבלת החלטות. במסגרת הקורס יוצג המודל הנורמטיבי-רציונלי של קבלת החלטות, כמו גם מודלים תיאוריים, מושגי יסוד, וממצאים מחקריים הקשורים לתהליכים קוגניטיביים ורגשיים המעורבים בקבלת החלטות. בקורס יושם דגש על התנאים בהם החלטות אנוש אינן אופטימאליות ומדגימות סטייה מן המודל הרציונלי-נורמטיבי. במסגרת הקורס נדון בהשלכות התיאורטיות והיישומיות של הממצאים למנהלים, ליועצים ארגוניים ולהדיוטות.

מהלך השיעורים:

- במשך מרבית הסמסטר הראשון, הרצאות פרונטאליות, דיונים ופרזנטציות של הסטודנטים.
- במהלך רוב הסמסטר השני, תתקיימנה פגישות פרטניות עם צוותי המחקר במקום הרצאות.

תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים:

1. מבוא לקבלת החלטות
2. מטריצות, חוקי החלטה ועצי החלטה
3. תורת תוחלת הערך, תוחלת התועלת ופרדוקסים התנהגותיים
4. מודלים תיאוריים של קבלת החלטות – תורת הפרוספקט
5. אפקט המסגור
6. אפקט העלות השקועה והסלמה לא רציונלית של מחויבות
7. אפקט הבעלות, שנאת הפסד, אפקט הסטטוס-קוו והטיית המצב הקיים

8. תועלת נחווית ותועלת צפויה

9. סיכון ורגש

10. אינטואיציה וחשיבה

11. אתיקה ויושר

12. קבלת החלטות בהקשר חברתי: העדפות חברתיות

13. קבלת החלטות בהקשר חברתי: דילמות חברתיות

■ דרישות קדם:

אין

■ חובות / דרישות / מטלות**:

- נוכחות (חובה!!) והשתתפות פעילה
- הצגת מאמר (סמסטר א')
- כתיבת (סוף סמסטר א') והצגת (תחילת סמסטר ב') הצעת מחקר מקדמית (בזוגות; עד 1500 מילים)
- כתיבת והצגת דו"ח מחקר (סוף סמסטר ב'; בזוגות; עד 2500 מילים)

■ מרכיבי הציון הסופי:

- נוכחות (חובה!!) והשתתפות פעילה
- הצגת מאמר (סמסטר א')
- כתיבת (סוף סמסטר א') והצגת (תחילת סמסטר ב') הצעת מחקר מקדמית (בזוגות; עד 1500 מילים)
- כתיבת והצגת דו"ח מחקר (סוף סמסטר ב'; בזוגות; עד 2500 מילים)

■ ביבליוגרפיה:

1. מבוא לקבלת החלטות

Dawes, R. (1998). Behavioral decision making and judgment. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), Boston: McGraw-Hill, 497-548.

2. מטריצות, חוקי החלטה, עצי החלטה, תורת תוחלת הערך, התועלת

3. פרדוקסים התנהגותיים

McNeil, B. J., Pauker, S. G., Saks, H. C., Jr., & Tversky, A. (1982). On the elicitation of preferences for alternative therapies. *New England Journal of Medicine*, 306, 1259-1262.

Shafir, E. (1993). Choosing versus rejecting: Why some options are both better and worse than

others. *Memory and Cognition*, 21, 546-556.

.4 מודלים תיאוריים של קבלת החלטות

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

.5 אפקט המסגור

Tversky, A., and Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the rationality of choice. *Science* 211:453-458.

.6 אפקט העלות השקועה והסלמת מחויבות

Arkes, H. L., & Blumer C. (1985). The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, 124-140.

Staw, B. M., & Ross, J. (1989). Understanding behavior in escalation situations. *Science*, 246, 216-220.

.7 אפקט הבעלות, שנאת הפסד ואפקט הסטטוס קוו

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 193-206.

Schurr, A., & Ritov, I. (2013). The effect of giving it all up on valuation: a new look at the endowment effect. *Management Science*, 60(3), 628-637.

Johnson E. J & Goldstein D. (2003). Do defaults save lives? *Science*, 302, 1338-1339.

.8 תועלות נחויית תועלת צפויה

Kahneman, D., (2000). Experienced utility and objective happiness: A moment-based approach. In D. Kahneman and a. Tversky (eds.), *Choices, Values and Frames*, New York: Russell Sage Foundation and Cambridge University Press, 673-692.

Kahneman D, and Snell D. (1992). Predicting a changing taste: Do people know what they will like? *journal of Behavioral Decision Making*, 5, 187-200.

.9 סיכון ורגש

Bechara, A., Damasio, H., Tranel, D., & Damasio, A.R. (1997). Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy. *Science*, 275, 1293-1294.

Rottenstreich, Y., & Hsee, C. K. (2001). Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk. *Psychological Science*, 12, 185-190.

Lerner, J. S., Gonzalez, R. M., Small, D. A., and Fischhoff, B. (2003). Effects of fear and anger on perceived risks of terrorism: A national field experiment. *Psychological Science*, 14, 144-150.

Kahneman, D., & Lovallo, D. (1993). Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. *Management Science*, 39, 17-31.

10. אינטואיציה וחשיבה

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.

Dijksterhuis, A. (2004). Think different: The merits of unconscious thought in preference development and decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 586-598.

Wilson T.D, and Schooler J.W. (1991). Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions. *Journal of Personality and Social-Psychology*. 60(2), 181-192.

11. יושר ואתיקה

Shalvi, S., Eldar, O., & Bereby-Meyer, Y. (2012). Honesty requires time (and lack of justifications). *Psychological science*, 23, 1264-1270.

Shu, L. L., Mazar, N., Gino, F., Ariely, D., & Bazerman, M. H. (2012). Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109, 15197-15200.

12. העדפות חברתיות

Loewenstein, G. F., Thompson, L., & Bazerman, M. H. (1989). Social utility and decision making in interpersonal contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 426-441.

Knoch, D., Pascual-Leone, A., Meyer, K., Treyer, V., & Fehr, E. (2006). Diminishing reciprocal fairness by disrupting the right prefrontal cortex. *science*, 314(5800), 829-832.

Halali, E., Bereby-Meyer, Y., & Meiran, N. (2014). Between self-interest and reciprocity: the social bright side of self-control failure. *Journal of experimental psychology: General*, 143, 745.

Halali, E., Bereby-Meyer, Y., & Ockenfels, A. (2013). Is it all about the self? the effect of self-control depletion on ultimatum game proposers. *Frontiers in Human Neuroscience*, 7, 240.

Pitesa, M., Thau, S., & Pillutla, M. M. (2013). Cognitive control and socially desirable behavior: The role of interpersonal impact. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 122, 232-243.

13. דילמות חברתיות

Rand, D. G., Greene, J. D., & Nowak, M. A. (2012). Spontaneous giving and calculated greed. *Nature*, 489, 427-430.

Halevy, N., & Halali, E. (2015). Selfish third parties act as peacemakers by transforming conflicts and promoting cooperation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(22), 6937-6942.

***רשימת קריאה ונושאי הלימוד עשויים להשתנות בהמשך הקורס**

שם הקורס באנגלית: ■

Introduction to Decision-Making

* תוצרי הלמידה (learning outcomes) הן הצהרות המציינות במפורש מה הלומדים צפויים להשיג בסוף תקופת הלימוד בקורס. תוצרי הלמידה מוגדרים במונחים של הישגי ידע, הבנה, כישורים, יכולות ו/או עמדות שהלומד מצופה להדגים כתוצאה מהתנסותו הלימודית האקדמית בקורס. לפרטים נוספים [לחץ כאן](#).

** המדריך: איך תימנע מעבירות אתיות בהגשת עבודות. לקריאה [לחץ כאן](#).