

קורס מספר: 60-503-01

שם הקורס: **אנוכיות והתנהגות פרו חברתית  
באינטראקציות חברתיות**

סוג הקורס: **פרקטיקום**

שנה /  
תשע"ז שנת  
סמסטר:

היקף שעות: **2 ש"ש** ניקוד: **2**

שם המרצה: **ד"ר אלירן הללי**

תאריך עדכון  
אחרון: **17/08/2016**

מטרות הקורס / תוצרי הלמידה\*:

- הקניית ידע, מושגים ושיטות מחקריות לבדיקת המתח  
הקיים תכופות בסיטואציות חברתיות בין האינטרס האישי  
לבין העדפות חברתיות הקשורות באחר.
- התנסות בתכנון והרצת מחקר ניסויי אמפירי בתחום.

תיאור הקורס:

הפרקטיקום יעסוק בהעדפות חברתיות כמו הוגנות, הדדיות, אלטרואיזם, אמון ושת"פ, וביחסי הגומלים בין העדפות אלו לבין המוטיבציה האנוכית למקסם רווחים אישיים. במהלך הסמסטר הראשון יוצגו פרדיגמות של משחקים חברתיים מתחום הכלכלה ההתנהגותית תוך כדי סקירה של ממצאים עדכניים בפסיכולוגיה ובנוירופסיכולוגיה חברתית/כלכלית בניסיון להבין את הכוחות המוטיבציוניים העומדים מאחורי התנהגויות כמו תרומות לצדקה, הוגות, הענשה של התנהגות לא הוגנת, מתן אמון ותגמול התנהגות שיתופית. סקירת הממצאים תעשה תוך ניסיון להבין עד כמה דחפים וגורמים רגשיים משחקים תפקיד בהתנהגויות הנ"ל ומהם יחסי הגומלין שלהם עם תפקודים ניהוליים כמו התלבטות, שליטה עצמית וויסות רגשות? הסמסטר השני יכלול ביצוע של מחקר

מעשי, תכנון מחקר, איסוף תצפיות וניתוח שלהן.  
לאורך רוב הסמסטר הראשון, הפרקטיקום ייפגש פעם בשבוע.  
לאורך רוב הסמסטר השני, תתקיימנה פגישות פרטניות בין צוותי  
המחקר לבין מנחה הפרקטיקום.

#### ■ דרישות קדם:

מבוא לפסיכולוגיה חברתית (א' ו-ב'), שיטות מחקר וניסויית

#### ■ 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:

#### **Equity and Fairness**

#### ***Social Comparisons (Inequality Aversion)***

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.

van den Bos, K., Peters, S. L., Bobocel, D. R., & Ybema, J. F. (2006). On preferences and doing the right thing: Satisfaction with advantageous inequity when cognitive processing is limited. *Journal of Experimental Social Psychology, 42*, 273-289.

#### **Neurological Evidences (Reciprocal Fairness)**

Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E., & Cohen, J. D. (2003). The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game. *Science, 300*, 1755-1758.

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

Tabibnia, G., Satpute, A. B., & Lieberman, M. D. (2008). The sunny side of fairness. *Psychological Science, 19*, 339-347.

#### **The role of Emotions & Emotion Regulation**

Harlé, K. M., & Sanfey, A. G. (2007). Incidental sadness biases social economic decisions in the ultimatum game. *Emotion, 7*, 876-881.

Xiao, E., & Houser, D. (2005). Emotion expression in human punishment behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 102*, 7398-7401.

van't Wout, M., Chang, L. J., & Sanfey, A. G. (2010). The influence of emotion regulation on social interactive decision-making. *Emotion, 10*, 815-821.

#### **Different Explanations**

Yamagishi, T., Horita, Y., Takagishi, H., Shinada, M., Tanida, S., & Cook, K. S. (2009). The private rejection of unfair offers and emotional commitment. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 106*, 11520-11523

Civai, C., Corradi-Dell'Acqua, C., Gamer, M., & Rumiati, R. I. (2010). Are irrational reactions to unfairness truly emotionally-driven? dissociated behavioural and emotional responses in the ultimatum game task. *Cognition, 114*, 89-95.

### ***Evolutional & Developmental Approach***

Fehr, E., Bernhard, H., & Rockenbach, B. (2008). Egalitarianism in young children. *Nature*, *454*, 1079-1083.

Bereby-Meyer, Y., & Fiks, S. (in press). Changes in negative reciprocity as a function of age. *Journal of Behavioral Decision Making*,

Jensen, K., Call, J., & Tomasello, M. (2007). Chimpanzees are rational maximizers in an ultimatum game. *Science*, *318*, 107-109.

### **Altruism and Fairness**

#### ***Altruism vs. Strategy***

Nelissen, R., Leliveld, M. C., van Dijk, E., & Zeelenberg, M. (2011). Fear and guilt in proposers: Using emotions to explain offers in ultimatum bargaining. *European Journal of Social Psychology*, *41*, 78-85.

Van Dijk, E., De Cremer, D., & Handgraaf, M. J. J. (2004). Social value orientations and the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, *40*, 697-707.

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.

#### ***Different Explanations***

Bardsley, N. (2008). Dictator game giving: Altruism or artefact? *Experimental Economics*, *11*, 122-133.

Dana, J., Cain, D. M., & Dawes, R. M. (2006). What you don't know won't hurt me: Costly (but quiet) exit in dictator games. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *100*, 193-201.

#### ***Charitable Behavior***

Kogut, T., & Ritov, I. (2005). The "identified victim" effect: An identified group, or just a single individual? *Journal of Behavioral Decision Making*, *18*, 157-167.

Small, D. A., Loewenstein, G., & Slovic, P. (2007). Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on

donations to identifiable and statistical victims. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102, 143-153.

DeWall, C. N., Baumeister, R. F., Gailliot, M. T., & Maner, J. K. (2008). Depletion makes the heart grow less helpful: Helping as a function of self-regulatory energy and genetic relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1653-1662.

### **Cooperation and Fairness**

#### ***Trusting behavior***

Bohnet, I., & Zeckhauser, R. (2004). Trust, risk and betrayal. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55, 467-484.

Kang, Y., Williams, L. E., Clark, M. S., Gray, J. R., & Bargh, J. A. (2011). Physical temperature effects on trust behavior: The role of insula. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 6, 507-515.

Righetti, F., & Finkenauer, C. (2011). If you are able to control yourself, I will trust you: The role of perceived self-control in interpersonal trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 874-886.

#### ***Positive Reciprocity***

Van Den Bos, W., Van Dijk, E., Westenberg, M., Rombouts, S. A. R. B., & Crone, E. A. (2009). What motivates repayment? neural correlates of reciprocity in the trust game. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 4, 294-304.


Knoch, D., Schneider, F., Schunk, D., Hohmann, M., & Fehr, E. (2009). Disrupting the prefrontal cortex diminishes the human ability to build a good reputation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 20895-20899.

#### ***Positive vs. Negative Reciprocity***

Halali, E., Bereby-Meyer, Y., & Meiran, N. (in press). Between self-interest and reciprocity: The social bright side of self-control failure. *Journal of Experimental Psychology: General*,

Offerman, T. (2002). Hurting hurts more than helping helps. *European Economic Review*, 46, 1423-1437.

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

שם הקורס באנגלית: 

Selfishness and Pro-Social Behavior in Social Interactions

\* 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](#).