

שם המרצה: הלאלי אלירן

שם הקורס: אנוכיות והתנהגות פרו חברתית באינטראקציות חברתיות.

קוד קורס: 60-503-01

סוג הקורס: פרקטיקום.

שנת לימודים: תשס"ח **סמסטר:** א'+ב' **היקף שעות:** 2 שעות בכל סמסטר, סה"כ 4 שנתיות.

אתר הקורס באינטרנט:

א. מטרות הקורס:

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.

ב. תיאור הקורס:

הפרקטיקום יעסוק בהעדפות חברתיות כמו הוגנות, הדדיות, אלטרואיזם, אמון ושת"פ, וביחסי הגומלין 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 ובנירופסיכולוגיה חברתית/כלכלית בניסיון להבין את הכוחות המוטיבציוניים העומדים מאחורי התנהגויות כמו תרומות לצדקה, הוגנות, 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. במשך מרבית הסמסטר הראשון, הפרקטיקום ייפגש פעם בשבוע. במהלך הסמסטר השני, תתקיימה פגישות בין צוותי המחקר לבין מנחה הפרקטיקום.

מהלך השיעורים:

שימוש במצגות, סרטונים, ותרגילי למידה חווייתית (Experiential learning)

תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים* (כל נושא ילמד במשך 2 שיעורים לערך):

מבוא – קבלת החלטות, קבלת החלטות בהקשר חברתי, תיאוריות דואליות לקבלת החלטות.

הוגנות ושוויון

השוואות חברתיות (שנאת אי-שוויון)

הוגנות הדדית – עדויות נירולוגיות

התפקיד של רגשות ותהליכים של ויסות רגשות

הסברים אלטרנטיביים

הגישה האבולוציונית ועדויות התפתחותיות

אלטרואיזם והוגנות
אלטרואיזם או אסטרטגיה
הסברים אלטרנטיביים
מתן תרומה
שיתוף פעולה והוגנות
מתן אמון
הדדיות חיובית
הדדיות חיובית לעומת הדדיות שלילית

ג. דרישות קדם:

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

ד. 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)

ה. מרכיבי הציון הסופי (ציון מספרי / ציון עובר):

ו. רשימת קריאה:

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

Evolutionary & 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