

**שם המרצה: ד"ר אלירן הלאלי**

**שם הקורס: מבוא לקבלת החלטות**

**מספר הקורס: 60-726-01**

**סוג הקורס: בחירה (סדנא)**

**שנת לימודים: תשע"ט      סמסטר: שנתי      היקף שעות: 2 ש"ש.**

**אתר הקורס באינטרנט:**

**א. מטרות הקורס:**

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

**ב. 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 הרציונאלי-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 רציונאלית 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

**ג. חובות הקורס:**

**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 (עד 1500 מילים)
- הרצת המחקר
- כתיבת והצגת דו"ח מחקר (סוף סמסטר ב'; עד 2500 מילים)

ד. 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 נהויות 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

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.

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

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.

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.

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.

### 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.

## Introduction to Decision-Making

ה. שם הקורס באנגלית:

\*רשימת קריאה ונושאי הלימוד עשויים להשתנות במהלך הקורס