

תוכנית הקורס ורשימת קריאה לקורס

סמסטר 0 שנה 2024



בית ספר: בית ספר ברוך איבצ'ר לפסיכולוגיה M.A.

טיול באי הרציונאליות

מרצים/ות:

פרופ' שחר איל s.ayal@runi.ac.il

ד"ר ברית הדר britt.hadar@runi.ac.il

מספר הקורס:	3738	סוג הקורס:	סדנה	שעות שבועיות:	4	נקודות זכות:	4
דרישות הקורס:	עבודה מסכמת	קוד קבוצה:	240373800	שפת לימוד:	עברית		

נושאי הקורס

כולנו מאמינים שאנחנו מקבלים החלטות רציונליות ואתיות בחיי היומיום שלנו, במיוחד בהחלטות הרוח גורל לעתידנו כמו לקיחת משכנתה, בחירת מסלול עבודה, ציות להנחיות הקורונה וכדו'. האם זה אכן כך? האם ההחלטה איזה תואר ללמוד או עם איזה בן זוג להתחתן תלויה בגורמים שאיננו מודעים להם כגון המרחק מההחלטה, מספר האפשרויות שאנחנו שוקלים או אפילו הקונטקסט החברתי שבו אנחנו פועלים?

בסדנה המחקרית נסקור תיאוריות שמסבירות את המתח המובנה בין התפיסה שלנו את עצמינו כאנשים רציונליים ומוסריים, לבין ההחלטות שלנו שמונחות פעמים רבות על ידי תפיסות מוטעות, הבניות סובייקטיביות, רגשות ואינטואיציות. סטודנטים ייחשפו לשיטות מחקר בשיפוט וקבלת החלטות אשר חוקרות את המתח הזה בתחומים שונים כמו החלטות מרמה, החלטות כלכליות והחלטות סביבתיות וכן לטכניקות התערבות שעשויות להוביל לקבלת החלטות אופטימליות. זהו תחום מחקר מרתק ועדכני המאגד היום חוקרים מתחומי הפסיכולוגיה והכלכלה ההתנהגותית, ויש לו יישומים רבים לשיפור החלטות בחיי פרטים, ארגונים ומדיניות ציבורית.

במסגרת הסדנה הסטודנטים ישתתפו במחקר קבלת החלטות בנושאים הבאים:

- כיצד מרחק פסיכולוגי משפיע על התנהגות כלכלית, סביבתית ומוסרית
- כיצד מיקום האדם בהיררכיה מסוימת (כלכלית, או מבחינת סטטוס חברתי) משפיעה על קבלת ההחלטות שלו עבור עצמו ועבור אחרים?
- מה גורם לנו להחליט להסתפק במה שיש לנו או לצאת לחפש אלטרנטיבות?

שימו לב! הסדנא מעמיקה בנושא החלטות כלכליות ואיתיות אך במהלך הסדנא ינתן גם רקע כללי על נושאים אחרים כמו קבלת החלטות בריאותית וסביבתיות. סטודנטים המעוניינים בכך יוכלו לחקור בכל תחום הקשור לכלכלה התנהגותית.

מטרות הקורס

- 1- למידה משותפת ומעמיקה בתחום מחקר עדכני, סיעור מוחות ופיתוח חשיבה ביקורתית
- 2- כתיבת הצעת מחקר על בסיס קריאת חומר
- 3- תכנון והרצת מחקר הלכה למעשה וניתוח נתונים
- 4- הגשת הצעת תזה בסוף הסדנא

מבנה ציון הקורס

- בסמסטר א' - הצעת מחקר והצגה בכתה או בזום במהלך סמסטר א'. הערכה על תהליך ותרומה לסדנא המחקרית
- בסמסטר ב' - הרצת המחקר וכתיבת דו"ח הסיכום ו/או טיוטא להצעת תזה אשר יהווה 100% מהציון אבל בתוכו תיכלל הערכה על כל התהליך המחקרי שעבר הסטודנט/ית במהלך השנה.


תפוקת למידה

- הכרת התחום של קבלת החלטות וקוגניציה חברתית ופרדיגמות מחקר מרכזיות בו.
- בחירת נושא מחקרי והכרות עם ספרות עדכנית.
- ניסיון בהרצת מחקר ראשוני ותכנון מחקרי המשך.
- פיתוח חשיבה מחקרית וניסיון באיסוף נתונים וניתוחם.

שעות קבלת מרצה 

פופ' שחר אייל s.ayal@runi.ac.il חדר PE 422 , דלת פתוחה

ד"ר ברית הזר britt.hadar@post.runi.ac.il בתיאום מראש

שעות קבלת מתרגל 

בן הדר , מנהל מעבדת דיס

benhell91@gmail.com

רשימת קריאה 

רשימת קריאה מומלצת (כל סטודנט יכוון לחומרי קריאה ממוקדים יותר על פי נושא המחקר שלו):

Introduction to behavioral economics

Hochman, G., and Ariely, D. (2015). "Behavioral Economics". In Scott, R. A., & Kosslyn, S. M. (Eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*. Wiley Inc.

Camerer, C. F., and Loewenstein, G. (2004), Behavioral Economics: Past, present, future. In Camerer, Colin F., Loewenstein, George, and Rabin, Matthew (eds.) *Advances in behavioral economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Heuristics and biases

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

Ayal, S., Hochman, G., and Zakay, D. (2011). Two sides of the same coin: Information processing style and reverse biases. *Judgment and Decision Making*, 6, 295–306.

The psychology of losses and gains

Amar, M., Ariely, D., *Ayal, S., Cryder, C., & Rick, S. (2011). Winning the Battle but Losing the War: The Psychology of Debt Management, *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S38–S50.

Kahneman, D., and Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–2.

Hossain, T., and List, J. A. (2012). The behavioralist visits the factory: Increasing productivity using simple framing manipulations. *Management Science*, 58, 2151–2167.

Yechiam, E., and Hochman, G. (2014). Loss attention in a dual task setting. *Psychological Science*, 25, 494–502.

Hochman, G., Ayal, S., and Ariely, D. (2014). Keeping Your Gains Close but Your Money Closer: The Effect of Prepayment on Choice and Performance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 107, 582–594

From theory to practice: Learning and motivation

Hochman, G., and Erev, I. (2013). The partial reinforcement extinction effect and the contingent sampling hypothesis. *Psychonomic Bulletin and Review*, 20, 1336–1342.

Bareket-Bojmel, L., Hochman, G. & Ariely, D. (in press). It's (not) all about the Jacks: Testing different types of short-term bonuses in the field. *Journal of Management*.

Introduction to Unethical Decisions

Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76, 169–217.

Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45, 633–644.

Ayal, S., & Gino, F. (2011). Honest rationales for dishonest behavior. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.), *The Social Psychology of Morality: Exploring the Causes of Good and Evil*. Washington, DC: American Psychological Association.

Ariely, D. (2012). *The Honest Truth About Dishonesty: How We Lie to Everyone, Especially Ourselves*. New York, NY: HarperCollins.

Gino, F., & Ariely, D. (2012). The dark side of creativity: original thinkers can be more dishonest. *Journal of Personality and Social Psychology*. 102, no. 3 (March 2012): 445–459.

Shalvi, S., Gino, F., Barkan, R., & Ayal, S. (in press). Self-serving justifications: Doing wrong and feeling moral. *Current Directions in Psychological*

Ayal, S., Gino, F., Barkan, R. & Ariely, D. (forthcoming) Three principles to REVISE people's unethical behavior. *Perspective in Psychological Science*.

Dishonesty and Moral Judgments in Groups

Barkan, R., Ayal, S., Gino, F., & Ariely, D. (2012). The pot calling the kettle black: Distancing response to ethical dissonance. *Journal of Experimental Psychology: General*, 141, 757–773.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 1015-1026.

Monin, B., Sawyer, P., & Marquez, M. (2008). The rejection of moral rebels: Resenting those who do the right thing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *95*, 76-93.

Altruistic Cheating

Erat, S., & Gneezy, U. (2012). White lies. *Management Science*, *58*, 723-733.

Gneezy, U., Imas, A., & Madarasz, K. (2014). Conscience Accounting: Emotion Dynamics and Social Behavior. Forthcoming in *Management Science*.

Moral Judgments and Justifications

Batson, C.D., Thompson, E.R., Seufferling, G., Whitney, H., & Strongman, J. (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 525-537.

Shalvi, S., Dana, J., Handgraaf, M. J. J., & De Dreu, C. K. W. (2011a). Justified ethicality: Observing desired counterfactuals modifies ethical perceptions and behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *115*, 181-190.

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

Weisel, O., & Shalvi, S. (2015). The collaborative roots of corruption. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *112*(34), 10651-10656.

Moral Regulation and Dishonest Behavior

Gneezy, U., Imas, A., & Madarász, K. (2014). Conscience accounting: Emotion dynamics and social behavior. *Management Science*, *60*(11), 2645-2658.

Gunia, B. C., Wang, L., Huang, L., Wang, J., & Murnighan, J. K. (2012). Contemplation and conversation: subtle Influences on moral decision making. *Academy of Management Journal*, *55*, 13-33.

Sachdeva, S., Iliev, R., & Medin, D. L. (2009). Sinning saints and saintly sinners: The paradox of moral self-regulation. *Psychological Science*, *20*, 523-528.

Shalvi, S., Gino, F., Barkan, R., & Ayal, S. (2015). Self-Serving Justifications Doing Wrong and Feeling Moral. *Current Directions in Psychological Science*, *24*(2), 125-130.

Mazar, N., & Zhong, C. B. (2010). Do green products make us better people? *Psychological Science*, *21* (4), 2010, 494-98.

Merritt, A. C., Effron, D. A., & Monin, B. (2010). Moral self-licensing: When being good frees us to be bad. *Social & Personality Psychology Compass*, *4*, 344-357.

Gunia, B. C., Wang, L., Huang, L., Wang, J., & Murnighan, J. K. (2012). Contemplation and conversation: subtle Influences on moral decision making. *Academy of Management*

Journal, 55, 13-33.

Zhong, C. B., & Liljenquist, K. (2006). Washing away your sins: Threatened morality and physical cleansing. *Science*, 313, 1451-1452.

Additional reading according to topics:

Topic: Everyday Lies

Aquino, K., & Reed, I. A. (2002). The self-importance of moral identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1423-1440.

DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79.

DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 979-995.

Topic: Bounded Ethicality and Norms

Bazerman, M. H., Loewenstein, G., & Moore, D. A. (2002). Why good accountants do bad audits. *Harvard Business Review*, 80, 96-102.

Bandura, A. (1965). Influence of models' reinforcement contingencies on the acquisition of imitative responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 589-595.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015-1026.

Kern, M. C., & Chugh, D. (2009). Bounded ethicality: The perils of loss framing. *Psychological Science*, 20, 378-384.

Paulhus, D. L., Harms, P. D., Bruce, M. N., & Lysy, D. C. (2003). The over-claiming technique: Measuring self-enhancement independent of ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 681-693.

Topic: Moral Hypocrisy

Valdesolo, P., & DeSteno, D. (2007). Moral hypocrisy: Social groups and the flexibility of virtue. *Psychological Science*, 18, 689-690.

Batson, C. D., Kobrynowicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampf, H. C., & Wilson, A. D. (1997). In a very different voice: Unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1335-1348.

Monin, B., Sawyer, P., & Marquez, M. (2008). The rejection of moral rebels: Resenting those who do the right thing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 76-93.

Topic: Cheating Detection

Ayal, S., & Klar, Y. (2014) Detecting varieties of cheating: An evolutionary algorithm or deliberate relevance seeking. *Thinking and Reasoning*, 20, 51-76.

Cosmides, L., Tooby, J., Fiddick, L., & Bryant, G. A. (2005) Detecting cheaters. *Trends in Cognitive Sciences*, 9, 505-506.

Ekman, P. & O'Sullivan, M. (1991). *Who can catch a liar?* *American Psychologist*, 46, 913-920.

Fodor, J. (2000). Why we are so good at catching cheaters. *Cognition*, 75, 29-32.

Dozier, J. B., & Miceli, M. P. (1985) Potential predictors of whistle-blowing: A prosocial behavior perspective. *Academy of Management Review*, 823-836.

Topic: Power, Social Status & Unethical Behavior

Pike, B. E., & Galinsky, A. D. (2020). Power leads to action because it releases the psychological brakes on action. *Current opinion in psychology*, 33, 91-94.

Côté, S., Piff, P. K., & Willer, R. (2013). For whom do the ends justify the means? Social class and utilitarian moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 490-503.

Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109, 4086-4091.

Lammers, J., Stapel, D. A., & Galinsky, A. D. (2010). Power increases hypocrisy moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science*, 21, 737-744.

Yap, A. J., Wazlawek, A. S., Lucas, B. J., Cuddy, A. J. C., & Carney, D. R. (2013). The ergonomics of dishonesty: The effect of incidental expansive posture on stealing, cheating and traffic violations. *Psychological Science*, 24, 2281-2289.

Topic: Religiosity, ideology and ethical behavior

Barnett, T., Bass, K. & Brown, G. (1996). Religiosity, ethical ideology, and intentions to report a peer's wrongdoing. *Journal of Business Ethics*, 15, 1161-1174.

Batson, C. D., Kobryniewicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampf, H. C., & Wilson, A. D. (1997). In a very different voice: Unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1335-1334

Bazerman, M. H., & Gino, F. (2012). Behavioral ethics: Toward a deeper understanding of moral judgment and dishonesty. *Annual Review of Law and Social Science*, 8, 85-104.

Topic: Self Deception and everyday lies

Chance, Z., Norton, M. I., Gino, F. & Ariely, D. (2011). Temporal View of the Costs and Benefits of Self-Deception. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108, 15655-15659.

.DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-7

DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70,979-99

Topic: AI and unethical behavior

Gratch, J., & Fast, N. J. (2022). The power to harm: AI assistants pave the way to unethical behavior. *Current Opinion in Psychology*, 47, 101382.

Awad, E., Dsouza, S., Kim, R., Schulz, J., Henrich, J., Shariff, A., ... & Rahwan, I. (2018). The moral machine experiment. *Nature*, 563(7729), 59-64.

Fast, N. J., & Schroeder, J. (2020). Power and decision making: new directions for research in the age of artificial intelligence. *Current opinion in psychology*, 33, 172-176.