

# תוכנית הקורס ורשימת קריאה לקורס

סמסטר 2 שנה 2024



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

יעוץ לשיפור קבלת החלטות

**מרצים/ות:**

פרופ' שחר איל [s.ayal@runi.ac.il](mailto:s.ayal@runi.ac.il)

פרופ' גיא הוכמן [ghochman@runi.ac.il](mailto:ghochman@runi.ac.il)

**עוזרי/ות הוראה:**

מר אילן סימן-טוב [ilan.simantov@post.runi.ac.il](mailto:ilan.simantov@post.runi.ac.il)

---

<b>מספר הקורס:</b>	3931	<b>סוג הקורס:</b>	שיעור	<b>שעות שבועיות:</b>	2	<b>נקודות זכות:</b>	2
<b>דרישות הקורס:</b>	עבודה מסכמת	<b>קוד קבוצה:</b>	242393100	<b>שפת לימוד:</b>	עברית		

---

נושאי הקורס 

- מודלים נורמטיביים בקבלת החלטות
  - קבלת החלטות של יחידים וקבוצות
  - שינוי התנהגותי
  - כלכלה התנהגותית במדיניות ציבורית
  - סדנה: ביצוע קבוצות מיקוד
  - סדנה: לימוד ותרגול שיטה לאבחון בעיות, תכנון התערבות והערכתה
-

## מטרות הקורס

במשך שנים, מחקר בקבלת החלטות וכלכלה התנהגותית התמקד בזיהוי והגדרת טעויות שיפוט והטיות, ובהדגמה כיצד אנשים משתמשים בקיצורי דרך מחשבתיים אשר מטילים את האופן שבו אנחנו מקבלים החלטות. בהתבסס על התובנות ממחקר בקבלת החלטות וכלכלה התנהגותית, הקורס הנוכחי מתמקד באפיון ובחינת יישומים בקבלת החלטות שנועדו לסייע לארגונים ואנשים פרטיים לשפר את האופן שבו הם מקבלים החלטות. הקורס יחשוף את הסטודנטיות והסטודנטים למודלים ושיטות מתקדמות בקבלת החלטות, תוך שימת דגש על טיוב תהליכי קבלת החלטות של יחידים וארגונים. במהלך הקורס יקבלו הסטודנטיות והסטודנטים רקע בסיסי רחב על מודלים וממצאים קלאסיים בשיפוט וקבלת החלטות, וידונו בדוגמאות ליישומים, ניסויי שדה ופיתוח התערבויות מבוססות מחקר אשר עשויות למנוע הטיות ולקרר יחידים וקבוצות להחלטות אופטימליות

## מבנה ציון הקורס

מבנה הציון בקורס:

הסטודנטים יידרשו להגיש עבודת אמצע (בצוותים) ופרויקט גמר המסכם ומעמיק עבודה זו.

המטרה של עבודת האמצע היא להציע התערבות מעשית לביצוע אשר תענה על אחד האתגרים שיוצגו על ידי ארגון פיננסי מוביל בשוק.

במסגרת הפרוייקט, צוותים (3-5 סטודנטים) יציגו פתרונות מבוססי שיפוט וקבלת החלטות וכלכלה התנהגותית שנועדו לסייע לאנשים לקבל החלטות כלכליות טובות יותר, להיות צרכנים נבונים יותר, לנהל השקעות וחשכנות טובים יותר, ולעבור לבנקאות דיגיטלית (כל צוות יבחר נושא אחד בהתאם לאתגרים הסופיים שיוגדרו על ידי הארגון הפיננסי). פרויקט האמצע יוגש כקובץ PPT (מצגת) בת כ-10 שקפים הכוללת תיאור מפורט של הבעיה, סקירת ספרות תמציתית הכוללת מחקרים שמהווים את הבסיס לפתרונות המוצעים, תיאור מפורט של פתרון מבוסס כלכלה התנהגותית לבעיה שנבחרה, ודיון במגבלות והשלכות התיאורטיות ויישומיות של הפתרון.

במסגרת פרוייקט הסיום ירחיב הצוות את הכתיבה המדעית על כל אחד מהסעיפים למעלה.

הציון בקורס מורכב מ:

- עבודת אמצע (40%)
- פרויקט סיום (50%)
- השתתפות פעילה בשיעורים ובהכנת הפרוייקטים (10%)

## שעות קבלת מרצה

ניתן לתאם במייל פגישה בכל שלב עם אחד ממרצי הקורס או שניהם:

פרופ' גיא הוכמן [ghochman@runi.ac.il](mailto:ghochman@runi.ac.il)

פרופ' שחר איל [s.ayal@runi.ac.il](mailto:s.ayal@runi.ac.il)

הערות נוספות 

הנוכחות בכל השיעורים הינה חובה. בהתאם לתקנון, אין להיעדר מיותר מ - 3 שיעורים בסמסטר (העדרות עקב שרות מילואים או ארועים בטחוניים תאושר מראש ואינה נספרת). כל סטודנט שיחרוג ממכסה זו לא יוכל לסיים את הקורס בשנה זו, לא יקבל ציון בקורס והשתתפותו בקורס תופסק. במקרים מיוחדים יש לפנות עם אישורים מתאימים לרכזת הסטודנטים של התכנית, אשר תעביר את ההחלטה להכרעת דיקן הסטודנטים.

רשימת קריאה 

מודלים נורמטיביים בקבלת החלטות:

Kahneman, D., Lovallo, D., Sibony, O., Torraine, A. (2019). A structured approach to strategic decisions. *MIT Sloan Management Review*.

Ayal, S., & Beyth-Marom, R. (2014). The effects of mental steps and compatibility on Bayesian reasoning. *Judgment and Decision Making*, 9(3), 226-242.

קבלת החלטות בקבוצות:

Salas, E., Cooke, N. J., & Rosen, M. A. (2008). On teams, teamwork, and team performance: Discoveries and developments. *Human factors*, 50(3), 540-547.

Rose, J. D. (2011). Diverse perspectives on the groupthink theory—a literary review. *Emerging Leadership Journeys*, 4(1), 37-57.

ייעוץ למקבלי החלטות:

Block, P. (2011). *Flawless consulting: A guide to getting your expertise used* (pp. 1-11; 67-105). Pfeiffe.

הינדים וארכיטקטורה של בחירה:

Sunstein, C. R. (2014). Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37, 583-588.

Hausman, D. M., & Welch, B. (2010). Debate: To nudge or not to nudge. *Journal of Political Philosophy*, 18(1), 123-136.

Hansen, P. G., & Jespersen, A. M. (2013). Nudge and the manipulation of choice: A

framework for the responsible use of the nudge approach to behaviour change in public policy. *European Journal of Risk Regulation*, 4(1), 3-28.

מבוא לשינוי התנהגותי:

De Ridder et al. (2020). Simple nudges that are not so easy. *Behavioural Public Policy*, 1-19.

הערכת התערבויות בכלכלה התנהגותית:

Benartzi, S., Beshears, J., Milkman, K. L., Sunstein, C. R., Thaler, R. H., Shankar, M., ... & Galing, S. (2017). Should governments invest more in nudging?. *Psychological science*, 28(8), 1041-1055.

Mertens, S., Herberz, M., Hahnel, U. J., & Brosch, T. (2022). The effectiveness of nudging: A meta-analysis of choice architecture interventions across behavioral domains. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), e2107346118.

כלכלה התנהגותית במדיניות ציבורית:

Haynes, L. et al. (2013). [Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials](#). The Behavioral Insights Team.

מקרה בוחן 1 (מוטיבציה):

Bareket-Bojmel, L., Hochman, G. & Ariely, D. (2017). It's (not) all about the Jacks: Testing different types of short-term bonuses in the field. *Journal of Management*, 43, 534-554.

מקרה בוחן 2 (שליטה עצמית והחלטות כלכליות):

Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164-S187.

Amar, M., Ariely, D., Ayal, S., Cryder, C. E., & Rick, S. I. (2011). Winning the battle but losing the war: The psychology of debt management. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S38-S50.

מקרה בוחן 3 (הורדת התנהגות לא אתית):

Teodorescu, K., Plonsky, O., Ayal, S., & Barkan, R. (2021). Frequency of enforcement is more important than the severity of punishment in reducing violation behaviors. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 118(42), e2108507118.

Peer, E., Mazar, N., Feldman, Y., & Ariely, D. (2024). How pledges reduce dishonesty: The role of involvement and identification. *Journal of Experimental Social Psychology*, 113, 104614.

Ayal, S., Celse, J., & Hochman, G. (2021). Crafting messages to fight dishonesty: A field investigation of the effects of social norms and watching eye cues on fare evasion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 166, 9-19.

