

# תוכנית הקורס ורשימת קריאה לקורס



סמסטר 0 שנה 2020

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

ס.מחקרית החלטות אי רציונליות

**מרצים/ות:**

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

ד"ר גיא הוכמן [ghochman@runi.ac.il](mailto:ghochman@runi.ac.il)

---

<b>מספר הקורס:</b>	81058	<b>סוג הקורס:</b>	סדנה	<b>שעות שבועיות:</b>	4	<b>נקודות זכות:</b>	4
<b>דרישות הקורס:</b>	עבודה מסכמת	<b>קוד קבוצה:</b>	200810580	<b>שפת לימוד:</b>	עברית		

---

## נושאי הקורס

הסטודנטים ייחשפו לתיאוריות ומחקרים עדכניים בתחום המחקר של קבלת החלטות כלכליות ואתיקה התנהגותית הן בשאלות תיאורטיות ויישומיות כמו למשל - כיצד אנשים מנהלים את חשבונות החובות והחסכונות שלהם? האם התנהגות לא אתית של אחרים משפיעה על מידת היושר של יחידים הצופים בה? כיצד ניתן להשתמש בתמריצים בצורה מיטבית כדי להניע עובדים? וכיצד ניתן לעצב סביבות אשר יעודדו החלטות רציונליות, אתיות ושיתוף פעולה.

נושאים אפשריים למחקר: כלים טכנולוגיים לשיפור החלטות כלכליות, לקיחת סיכונים, הבדלים מגדריים בקבלת החלטות, הלוואות פרטיות מול הלוואות בנקאיות, אתיות מוגבלת, רמאות אלטרואיסטית, מנגנוני הצדקה מוסרית וטיהור מוסרי, שיפטים של החלטות לא אתיות בקרב אחרים, איתור רמאים ועיצוב סביבות אתיות.

שימו לב! הסדנא מעמיקה בנושא החלטות כלכליות ואתיות אך במהלך הסדנא ניתן גם רקע כללי על נושאים אחרים כמו קבלת החלטות בריאותית. 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: % 30 על תהליך המחקר ותרומה לסדנא המחקרית
- בסמסטר ב' - הרצת המחקר וכתיבת דו"ח הסיכום ו/או טיוטא להצעת תזה: % 70

---

## תפוקת למידה

- הכרת התחום של קבלת החלטות 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

פרופ' שחר אייל	s.ayal@idc.ac.il	חדר 422, PE, דלת פתוחה
ד"ר גיא הוכמן	ghochman@idc.ac.il	חדר 316, PE, דלת פתוחה

שעות קבלת מתרגל



רינת פרי, מנהלת מעבדת ד"ס

perrinat@gmail.com

ענת הלוי - מנהלת אי דיסיין

anati41@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**

Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behaviour: The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science, 20*, 393-398.

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.

Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2013). Self-serving altruism? The lure of unethical actions that benefit others. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 93, 285-292.

Gino, F., & Pierce, L. (2009). Dishonesty in the name of equity. *Psychological Science*, 21, 1153-1160.

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.

Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior: The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 20, 393–398.

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., 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, 1335–1348.

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**

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.

Gino, F., & Galinsky, A. (2012). [Vicarious dishonesty: When psychological closeness creates distance from one's own moral compass](#). *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(1), 15–26.

Gino, F., & Pierce, L. (2009). Dishonesty in the name of equity. *Psychological Science*, 21, 1153–1160.

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., 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, 1335-1334

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