



תאריך עדכון: 08/07/19

כלכלה התנהגותית בניהול משא"ן

93-447-02

אריאל טיקוצקי

סוג הקורס: הרצאה

היקף שעות: 1 ש"ש

סמסטר: א'

תש"פ

שנת לימודים:

דואר אלקטרוני: ariel.tikotsky@gmail.com

שעות-קבלה: בתיאום מראש

אתר הקורס באינטרנט: באמצעות מערכת "למידה" (Moodle).
* הסבר יינתן בתחילת הקורס!

א. מטרות הקורס ותוצרי למידה (מטרות על / מטרות ספציפיות)

הקורס יציג את תורת הכלכלה ההתנהגותית ואת יישומיה בממשלות ובארגונים, בדגש על כלים יישומיים שהיא מעניקה למנהלים ולעוסקים במשאבי אנוש.

תוצרי למידה

בסיום הקורס הסטודנטים:

יבינו את עקרונות הכלכלה ההתנהגותית ויכירו מגוון כלים שהיא מציעה למנהלים וקובעי מדיניות.

יכירו פתרונות קונקרטיים מתחום הכלכלה ההתנהגותית לאתגרי משאבי אנוש בארגונים. ינתחו אתגרים וסיטואציות במקום העבודה ומחוצה לו בכלים של כלכלה התנהגותית. יוכלו להציע פתרונות של כלכלה התנהגותית ודרכים לבדיקת התאמתם לבעיות ניהוליות.

ב. תוכן הקורס

הקורס יציג את יסודות הכלכלה ההתנהגותית, את ההבדלים בינה לבין הכלכלה הניאו-קלאסית ואת מסגרות החשיבה העיקריות שלה. המשתתפים יתנסו בשימוש בכלים של כלכלה התנהגותית לפתרון (או להקלה) על אתגרי ניהול שונים.



מהלך השיעורים

חלקו הראשון של הקורס מניח את היסודות התיאורטיים והמושגיים, ואילו חלקו השני עוסק ביישומים שונים של כלכלה התנהגותית בארגונים. שני המפגשים האחרונים של חלק זה מוקדשים לסדנה יישומית בה מתורגל פתרון בעיות "מהשטח" בעזרת כלים של כלכלה התנהגותית.

תכנית ההוראה

שיעור 1: מבוא לכלכלה התנהגותית

הגדרת הכלכלה ההתנהגותית, תיחומה, וההבדלים בינה לבין הכלכלה הניאו-קלאסית; תיאוריית שתי המערכות.
קריאת חובה:
כהנמן (2013), פרק 1, עמ' 25-36.
תיילר (2019), פרק 1, עמ' 17-22.

שיעור 2: הטיות - 1

הטיות בהערכת ערך – השפעת נקודת הייחוס, שנאת הפסד, חשבונאות מנטלית, אפקט הבעלות, אפקט איקאה.
קריאת חובה:
כהנמן (2005), עמ' 90-104.
קריאת רשות:

Baron (2014), pp. 3-27.

Norton, Mochon, & Ariely (2012).

שיעור 3: הטיות - 2

הטיות בבחירה והעדפה, היצג, חשיבה שטוחה וחשיבה עמוקה.
קריאת רשות:
כהנמן ועמיתים (2005), עמ' 64-81.

שיעור 4: העדפות והשפעות עליהן

העדפות מוצהרות לעומת העדפות בפועל, בנייה של העדפות, העדפות משתנות על ציר הזמן (הפחתה היפרבולית, הטיית ההווה).
היפוך העדפות.
השפעות של נורמות בפועל ונורמות נתפסות על קבלת החלטות של אנשים.
אנומליות הקשורות בהשפעות חברתיות ובהשפעות של ההיסטוריה של מקבל ההחלטות.
קריאת רשות:

Slovik (1995).

Bem (1965).

Grant & Berg (2010).

Kube, Maréchal, & Puppe (2012).

שיעור 5: הוגנות ואתיקה

כיצד הוגנות משפיעה על קבלת החלטות. האם אנשים – ובתוכם עובדים – ממקסמים את יכולתם "לעגל פינות"? האם אלטרואיזם יכול להיות קשור לפגיעה באתיקה במקום העבודה? כיצד ניתן לעזור לאנשים להמנע מהתנהגות לא אתית
קריאת חובה:

Shalvi, Gino, Barkan, & Ayal (2015), pp. 125-130.

קריאת רשות:

Gino, Ayal, & Ariely (2013).



שיעור 6: תועלת ואושר

האם אנשים יודעים מה ישיא את התועלת שלהם? כיצד זה משפיע על קבלת ההחלטות שלהם?
קריאת רשות:

Dunn, Gilbert & Wilson (2011).

שיעור 7: מטרות, תמריצים ומוטיווציה

תמריצים חומריים ולא-חומריים והשפעותיהם על מוטיווציה; ניהול מטרות ויעדים.
קריאת חובה:
אריאלי (2018), פרק 3 (כל הפרק).
קריאת רשות:
גניזי וליסט (2014), פרק 1.

Gneezy & Rustichini (2000).

Kamenica (2012).

Locke & Latham (2006).

שיעור 8: Debiasing

שיטות שונות לביטול (או מיזעור) הטיות בקבלת החלטות
קריאת רשות:

Soll, Milkman & Payne (2014).

שיעור 9: ארכיטקטורת בחירה והינדים

חשיבותם של הגורמים הלא חשובים, לכאורה, בסביבת ההחלטה של העובד והצרכן על בחירותיו.
קריאת רשות:

Thaler, Sunstein & Balz (2013).

Sunstein (2014).

שיעור 10: יישומי כלכלה התנהגותית בממשלות וארגונים

כיצד ממשלות ברחבי העולם מיישמות תובנות של כלכלה התנהגותית כדי להשיג מטרות של
מדיניות חברתית.
קריאת רשות:

Halpern, D. (2015).

Troussard & van Bavel (2018).

שיעור 11: סדנה יישומית - חלק א

מיפוי אתגרים בארגונים; עדיפויות לבחירה; ניתוח לפי עקרונות הכלכלה ההתנהגותית.

שיעור 12: שיוניות וגיוון בגיוס ובקידום עובדים

הוגנות לעומת שיוניות; הטיות וסטריאוטיפים המביאים לאפליה בגיוס ובקידום עובדים, וכיצד
ניתן למזערם.
קריאת רשות:

Bohnet, van Geen, & Bazerman (2015).

Ruffle & Shtudiner (2014).

Shalvi, Eldar, & Bereby-Meyer (2012).

שיעור 13: סדנה יישומית – חלק ב'; סיכום הקורס

תכנון התערבויות לפתרון בעיות בארגונים; ניתוח כיווני הפתרון הנבחרים; סיכום הקורס.



ג. דרישות קדם

אין

ד. חובות / דרישות / מטלות

- השתתפות פעילה בדיונים בכיתה
- הגשת תרגיל קצר במהלך הקורס (הגשה בזוגות או שלשות)
- עמידה במבחן מסכם

ה. מרכיבי הציון הסופי

20% - ציון תרגיל
80% - ציון מבחן

ו. ביבליוגרפיה

אריאלי, דן. (2009). לא רציונלי ולא במקרה: הכוחות הסמויים שמעצבים את ההחלטות שלנו. הוצאת מטר.

אריאלי, דן. (2018). שווה לך. הוצאת ידיעות/משכל.

גניז, אורי וגיון ליסט. (2014). ציר ה-Why - המניעים הנסתרים והכלכלה ההתנהגותית מאחורי היומיום שלנו, הוצאת דביר.

כהנמן, דניאל. (2013). לחשוב מהר, לחשוב לאט. הוצאת מטר-כנרת. פרק 1.

כהנמן, דניאל ועמיתים. (2005). רציונאליות, הוגנות, אושר: מבחר מאמרים, בעריכת מיה בר-הלל, הוצאת אוניברסיטת חיפה וכתר.

תיילר, ריצ'רד. (2019). ככה לא מתנהגים, הוצאת מטר.

Baron, J. (2014). Heuristics and Biases. In Zamir, A., and D. Teichman (Eds.) The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law (pp. 3-27). Oxford University Press.

Bem, D. J. (1965). An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1 (3), 199-218.

Bohnet, I., Van Geen, A., & M. Bazerman (2015). When performance trumps gender bias: Joint vs. separate evaluation. *Management Science*, 62(5), 1225-1234.

Dunn, E. Gilbert, D. & T. Wilson (2011). If money doesn't make you happy, then you probably aren't spending it right. *Journal of Consumer Psychology*, 21, 115-125.

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

Gneezy, U. & A. Rustichini (2000). A fine is a price. *Journal of Legal Studies*, 29, 1-17.

Grant, A. M., & J. M. Berg (2010). Prosocial motivation at work: How making a difference makes a difference. in K. Cameron and G. Spreitzer (Eds.), Handbook of Positive Organizational Scholarship. Oxford University Press.



Halpern, D. (2015). *Inside the nudge unit: How small changes can make a big difference*. Random House.

Kamenica, E. (2012). Behavioral economics and psychology of incentives. *Annual Review of Economics*, 4, 427-452.

Kube, S., M. A. Maréchal & C. Puppe (2012). The currency of reciprocity: Gift exchange in the workplace. *American Economic Review*, 102 (4), 1644-62.

Locke, E. A., & G. P. Latham (2006). New directions in goal-setting theory. *Current Directions in Psychological Science*, 15(5), 265-268

Norton, M. I., D. Mochon & D. Ariely (2012). The IKEA effect: When labor leads to love. *Journal of Consumer Psychology*, 22(3), 453-460.

Ruffle, B. J., & Z. Shtudiner (2014). Are good-looking people more employable? *Management Science*, 61, 1760-1776.

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

Shalvi, S., F. Gino, R. Barkan & S. Ayal (2015). Self-serving justifications: Doing wrong and feeling moral. *Current Directions in Psychological Science*, 24(2), 125-130.

Soll, J. B., K. L. Milkman & J. W. Payne (2015). A user's guide to debiasing. In Keren, G. & Wu, G. (Eds.), *The Wiley Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (pp. 924-951). John Wiley & Sons.

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

Thaler, R. H, C. Sunstein & J.P. Balz (2013). Choice Architecture ,in ,Eldar Shafir (Ed.), *The Behavioral Foundations of Public Policy*, Princeton University Press ,pp. 428-439.

Troussard, X. & R. van Bavel (2018). How can behavioural insights be used to improve EU policy?' *Intereconomics*, 53 (1), 8–12.

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

ז. שם הקורס באנגלית

Behavioral Economics in Human Resources Management.