

1221.4325 – כלכלה התנהגותית לניהול

Behavioral Economics for Management

דרישות קדם: כלכלת עסקים א, (מיקרו א בביה"ס לכלכלה)

סמסטר ב' – שנה"ל תשפ"א

פרטי הקבוצות בקורס

קבוצה	יום בשבוע	שעה	כיתה	תאריך הגשת עבודה	מרצה	דואר אלקטרוני
	ג	12:00-14:00		ראו לוח בחינות	אילה ארד	ayala.arad@gmail.com

שעת קבלה: בתיאום מראש

עוזר הוראה: אלי מוגרבי elimograbi@gmail.com

היקף הלימודים

2 ש"ס

4 ECTS = 2 ש"ס – ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System), ערך הניקוד של הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

תיאור הקורס

כלכלה התנהגותית עוסקת בהחלטות שחורגות באופן שיטתי מהמודל הכלכלי הקלאסי של האדם הרציונלי. בקורס זה נדון בעדויות אמפיריות על השפעת גורמים פסיכולוגיים על התנהגות כלכלית וננתח מודלים פורמליים שמביאים בחשבון התנהגות שאינה רציונלית. להלן מספר דוגמאות לנושאים שנסקור: חשבונאות מנטלית, קבלת החלטות בתנאי אי ודאות, העדפות חברתיות, השפעת תמריצים כספיים, ורציונליות מוגבלת בחשיבה אסטרטגית. בכל נושא, נציג את המודל ה"התנהגותי" מול המודל הרציונלי ונבחן כיצד הטיות התנהגותיות שונות משפיעות על שווקים כלכליים, ניהול ומדיניות ציבורית.

תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. לנתח בעיות כלכליות בהקשרים בהם הסוכנים הכלכליים אינם בהכרח רציונליים.
2. לקבל החלטות תוך התחשבות בגורמים פסיכולוגיים רלוונטיים.
3. לפתח חשיבה מחקרית וביקורתית בתחום הכלכלה ההתנהגותית.

פירוט המטלות בקורס

- השתתפות שבועית בניסויים מקוונים.
- הגשת כל התרגילים שינתנו במהלך הסמסטר. במהלך הקורס תתבקשו להגיש 3-4 תרגילים. פירוט לגבי התרגילים ותאריך הגשתם יימסר בקורס.
- קריאת המאמרים הרלוונטיים לכל נושא כמפורט בהמשך. התרגילים והבחינה יכללו נושאים שנסקרים במאמרים.
- בחינת סיום: חובת ציון מינימום בבחינה של 60% על מנת לקבל ציון עובר בקורס.

כל אי עמידה במי ממתלות הקורס מחיבת הודעה מראש (במייל) למתרגל הקורס

הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	הערות
20%	הגשת תרגילים		ניתן להגיש בזוגות
80%	בחינת סיום	ראו לוח בחינות	במידה ולא יתאפשר לקיים בחינת כיתה, שיטת ההערכה תהיה דרך בחינת בית המוגבלת לזמן קצוב - 24 שעות.

* עפ"י תקנון האוניברסיטה תלמיד חייב להיות נוכח בכל השיעורים.

* תלמיד הנעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים. (התלמיד יחויב בתשלום בגין קורס זה.)

* תנאי הכרחי לקבלת ציון עובר (60 לפחות) בקורס הינו קבלת ציון 60 לפחות בבחינה. ציונו הסופי של סטודנט שייכשל בבחינה יהיה ציון הבחינה.

מדיניות שמירה על טווח ציונים

בחוג לניהול מונהגת מדיניות שמירה על טווח ציונים. מדיניות זו מתייחסת לממוצע הציונים הסופיים בקורס. מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר החוג לניהול, בסעיף ציונים בתקנון.

הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

בסיומו של הקורס הסטודנטים ישתתפו בסקר הוראה על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי הסטודנטים והאוניברסיטה.

אתר הקורס

אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים. לפיכך, מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר (לצורך תיאום עינייני הבחינה למשל).
 שקפי הקורס יועלו לאתר הקורס.
 לתשומת לבכם - בכיתה ידונו גם נושאים (ובפרט דוגמאות) שאינם מופיעים בשקפים או מופיעים בכותרת בלבד. כל אלו הינם חלק בלתי נפרד מחומר הקורס.

תכנית הקורס *

שבוע	נושאים	קריאה
1	נקודת ייחוס וחשבונאות מנטלית	פריט מס' 10 פריט מס' 12, פרקים 2-3
2	קבלת החלטות בתנאי סיכון ואי ודאות: תורת הערך	פריט מס' 5 פריט מס' 12, פרק 5 פריט מס' 13, פרקים 26,28,30
3	הסתברויות סובייקטיביות והחלטות על בסיס מקרים	פריט מס' 2 פריט מס' 12, פרק 25
4-5	העדפות על פני זמן: העדפת הווה וגיוון	פריט מס' 6 פריט מס' 8 פריט מס' 12, פרקים 6-7
6	הצדקות להחלטות והשפעת ההקשר	פריט מס' 7
7	השפעת תמריצים כספיים על קבלת החלטות	פריט מס' 2
8	התערבויות לשינוי התנהגות ומדיניות ציבורית	פריט מס' 9
9-10	רציונליות מוגבלת בחשיבה אסטרטגית	פריט מס' 1 פריט מס' 11, פרק 5 פריט מס' 14, פרק 7.3
11	זמן תגובה וטיפוסים (אריאל רובינשטיין)	http://arielrubinstein.tau.ac.il/papers/99.pdf http://arielrubinstein.tau.ac.il/papers/RT2012.pdf
12-13	העדפות חברתיות	פריט מס' 3 פריט מס' 11, פרק

* התכנית עשויה להשתנות במהלך הסמסטר.

קריאה

מאמרים:

1. Arad, A. and Rubinstein, A. 2012. Multi-Dimensional Iterative Reasoning in Action: The Case of the Colonel Blotto Game. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 84, 2, 571-585.

2. Camerer, C. F and Weber, M. 1992. Recent Developments in Modeling Preferences: Uncertainty and Ambiguity. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 4, 325-370.
3. Charness, G. and Rabin, M. 2002. Understanding Social Preferences with Simple Tests. *The Quarterly Journal of Economics*, 117, 3, 817-869.
4. Gneezy, U., Meier, S. and Rey-Biel, P. 2011. When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 25, 4, 191–210.
5. Kahneman, D. and Tversky, A. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica*. 47, 2, 263-291.
6. Loewenstein, G. and Thaler, R. H. 1989. Intertemporal Choice. *Journal of Economic Perspectives*, 3, 4, 181-193.
7. Shafir, E., Simonson, I. and Tversky, A. 1993. Reason-Based Choice. *Cognition*, 49, 11–36.
8. Simonson, I. 1990. The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety Seeking Behavior. *Journal of Marketing Research*, 32, 150-162.
9. Sunstein, C. R. and Thaler, R. H. 2003. Libertarian Paternalism is Not an Oxymoron. *University of Chicago Law Review*, 70, 4, 1159-1202.
10. Thaler, R. H. 1985. Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4, 3, 199-214.
11. Arad, A. and Rubinstein, A. 2012. The 11-20 Money Request Game: A Level-k Reasoning Study. *American Economic Review*, 102 (7), 3561-3573.
12. Arad, A. 2013. Past Decisions Do Affect Future Choices: An Experimental Demonstration. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 121, 267-277.

ספרים:

13. Camerer, C. F. 2003. Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction. Princeton University Press.
14. Camerer, C. F., Loewenstein, G. and Rabin, M. 2004. Advances in Behavioral Economics. Princeton University Press.
15. Kahneman, D. 2011. Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux.
16. Rubinstein, A. 1998. Modeling Bounded Rationality. MIT Press.