

מלכודות המחשבה - כלכלה התנהגותית וקבלת החלטות

בקורס זה נצא למסע מרתק אל תוך ה"מוח הכלכלי" שלנו: נסקור תיאוריות מרכזיות כגון תורת הערך ומודלים התנהגותיים המנסים להסביר את ההתנהגות האנושית בעולם הכלכלי. נחקור לעומק את ההטיות שמכוונות כמעט כל החלטה שלנו, מרכישות קטנות ועד החלטות ביטוח ופנסיה. נבין מדוע אפילו האנשים החכמים והמקצועיים ביותר נופלים באותן מלכודות מחשבה, פעם אחר פעם. הקורס משלב בסיס תיאורטי מבוסס מחקר עם דוגמאות מהחיים, ניסויים ודיון פתוח. הבנת ההטיות ההתנהגותיות עשויה לשפר את ההתנהגות הכלכלית שלנו ואת תהליך קבלת ההחלטות.

מועדי הקורס

10 מפגשים של שיעורים אקדמיים

ימי ראשון, 10:30-12:00

צפי פתיחת הקורס: 1.11.2026

מועד סיום משוער: 10.1.2027



מרצה הקורס: גב' לוטם ברבי לוי

דוקטורנטית בחוג לכלכלה, אוניברסיטת חיפה

סילבוס

מהי רציונליות "אמיתית" ומדוע כלכלנים קלאסיים האמינו שכולנו פועלים לפיה? פרופ' הרברט סיימון, זוכה פרס נובל לכלכלה, טען שאנחנו לא מחפשים את הפתרון הטוב ביותר אלא מסתפקים בפתרון "מספיק טוב". מה ההבדל בין החשיבה המהירה והאינטואיטיבית לבין החשיבה האיטית והמאומצת? נלמד דרכים לזהות מתי כדאי להפעיל כל מחשבה וכיצד נתמודד עם הטיות שינסו ל"חבל" לנו בקבלת ההחלטה.

יסודות - מתי המוח באמת שולט בנו?

מדוע אנשים מוכנים לקחת סיכון גדול רק בכדי "לא להפסיד"? נכיר את הניסוי המקורי של הפרופסורים כהנמן וטברסקי שבו אנשים התבקשו לבחור בין רווח בטוח לבין הימור, רוב האנשים בחרו בבטוח - אף שמתמטית ההימור בניסוי זה השתלם יותר. מה זה מלמד אותנו על החלטות פנסיה, ביטוח והשקעה?

תורת הערך ושנאת ההפסד - למה הפסד כואב יותר מרווח משמח

סילבוס

עיגון ומסגור – כיצד מספר אחד משנה הכל

כיצד מספר ראשוני משפיע עלינו ומשמש כ"עוגן" להחלטות שלנו? העניין המפליא כאן, שלעיתים אין למספר כל קשר להחלטה שלנו והוא עדיין משפיע עלינו! נסקור דוגמאות להטיית העיגון מעולם הנדל"ן והמכירות. כיצד אותה עסקה שמוצגת באופן שונה נראית לנו אחרת לחלוטין? תופעת המסגור משמשת אנשי שיווק ומכירות ומשפיעה על הקניות שלנו באופן כמעט יומי.

הטיית הזמינות והייצוגיות – מתי הפחד שלנו משקר לנו

מדוע אנו חוששים יותר מתאונות מטוס מאשר מהתקפי לב למרות הנתונים הסטטיסטיים? כיצד אנו שופטים אנשים ומצבים רק כי הם דומים למשהו מוכר לנו?

חשבונאות מנטלית וביטחון יתר – שני "באגים" שגורמים לנו לבזבז כסף

האם כסף שהרווחנו בעבודה קשה שווה לכסף שקיבלנו כמתנה? נכיר את המושג "החשבונאות המנטלית" ונסה להבין מדוע אנחנו מתייחסים לכל שקל אחרת כתלות במקורו או באחוז שלו מתוך העסקה הכוללת. האם אנו חוטאים בביטחון יתר בהחלטות שלנו? בטוחים שאנחנו יודעים את התשובה, האמנם?

אפקט הבעלות וסטטוס קוו – למה קשה לנו לזרוק ולשנות

מדוע אנו מעריכים חפצים בבעלותנו בערך גבוה יותר מאשר השווי האמיתי שלהם? מדוע אנו נשארים עם אותו ביטוח ואותו בנק במשך שנים, גם כאשר קיימות אפשרויות טובות יותר?

כשל המהמר – מתי "מגיע" לנו שיתחלף

דמיינו שאתם משחקים ברולטה, הכדור עצר על צבע אדום שמונה פעמים ברצף, מה יקרה בסיבוב התשיעי? הכדור יעצר על הצבע האדום או השחור? רוב האנשים בטוחים שהפעם יגיע השחור! נלמד על כשל המהמר והיכן הטיה זו פוגשת אותנו בחיי היום יום.

הטיות קוגניטיביות והונאות פיננסיות – איך נוכלים "קוראים" אותנו

מה ההבדל בין שיווק אגרסיבי לבין הונאה ממשית? נמפה עקרונות כמו סמכות ודחיפות שממששים משווקים – ולעיתים גם נוכלים – כדי לדלג על שיקול הדעת הרציונלי שלנו.

אפקט ההילה ושיווק – מתי מראה חיצוני "מנהל" אותנו

מדוע אנשים נאים נתפסים כ"חכמים" ו"אמינים" יותר? האם תאמינו יותר ליועץ פיננסי גבוה ונאה מאשר לאחד פחות מרשים חיצוני – גם אם שניהם אומרים בדיוק את אותו הדבר? נבדוק כיצד המראה החיצוני משפיע עלינו בקבלת ההחלטות הכלכליות.

Nudge, הטרמה וארגז כלים אישי

כיצד אפשר לעצב סביבה שגורמת לנו לקבל החלטות טובות יותר? נלמד על המושג Nudge – "דחיפה עדינה" וההקשר לחיסכון פנסיוני וברירות מחדל. נלמד על תהליך ההטרמה Priming, תהליך פסיכולוגי שבו חשיפה לגירוי מסוים מעוררת אסוציאציה בזיכרון ומשפיעה לעיתים באופן לא מודע על קבלת ההחלטות שלנו. במפגש זה נסכם את הקורס.