

Tárgytematika / Course Description Fogyasztáselmélet és vásárlói magatartás

KGNM_MMTM016

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Eisingerné dr. Balassa Boglárka

Félév / Semester: 2023/24/1

Beszámolási forma /

Assesment: Vizsga

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 2/0/0

Tárgy féléves óraszám /

Teaching hours(sem.): 0/0/0

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A kurzus célja: A vásárlói viselkedés megértése a viselkedési közgazdaságtan és a pszichológia modelljei alapján.

A kurzus feladata: A kurzus elvégzését követően a hallgatók képesek legyenek a vásárlói viselkedés modelljeinek megértésére, képesek legyenek a vásárlói viselkedés alapvető modelljeit és motivációit értelmezni és ismertetni.

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

Modul	Témakörök
1.	Bevezetés, féléves követelmények ismertetése
2.	Trendek
3.	Életstílus
4.	Törzsek
5.	Szükséglet
6.	Percepció
7.	Attitűd
8.	Szakértői illúzió
9.	A megértés illúziója
10.	Az érvényesség illúziója
11.	Formális tanulás
12.	Informális tanulás
13.	Utólagos okoskodás
14.	Összegzés

5. Félévközi hallgatói munka: A szemináriumi feladatok elkészítése, a TED előadások feldolgozása.

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Az értékelés módja:

o Szemináriumi feladatok: 30%

o Szóbeli vizsga: 70%

o Plusz 10 pont szerezhető egyéni feladatokból a félév során

Aláírás feltétele:

- o Szemináriumi részvétel (maximum két hiányzás megengedett)
- o Szemináriumi feladatok elkészítése, min. 50% elérése a szemináriumi feladatokból
- o Vizsgán való részvétel, min. 50% teljesítése a vizsgán

A félév során, illetve a vizsgán a ponthatárok a következőképpen alakulnak:

- 91-100: jeles
- 81-90: jó
- 66-80: közepes
- 51-65: elégséges
- 0-50: elégtelen

KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

Kötelező irodalom:

• 2. modul:

- o Csizmadia, Norbert (2016): Geopillanat, Útikönyv a 21. század megismerésének térképéhez, L'Harmattan, 78-115.o.
- o Mintzberg, Henry; Simons, Robert; Basu, Kunal (2002): Beyond Selfishness, MIT Sloan Management Review, letöltés helye:
<https://www.d.umn.edu/~scastleb/mintzberg%20etc%20beyond%20selfishness.pdf> letöltés ideje: 2019.01.20. 67-74.o.
- o Tapscott, Don-Williams, Anthony (2006): Wikinómia, HVG Könyvek, Budapest. 135-160.o.

• 3. modul:

- o Appadurai, Arjun (1996): Fogyasztás, időtartam, történelem, In: Replika, 1996. 81-97.
- o Appadurai, Arjun (2015): Banking on Words, The Failure of Language in the Age of Derivative, University of Chicago Press, 63-69.

• 4. modul:

- o Appadurai, Arjun (2001): A lokalitás termelése, In: Regio, Kisebbség, Politika, Társadalom, 2001/3. 3-31. o.
- o Godin, Seth (2009): Törzsek – Te is lehetsz vezető! HVG Könyvek, Budapest. 17-109.o.

• 5. modul:

- o Hajnal Albert, Kindler József, Kiss István (1982): Korlátozott racionalitás, Válogatott tanulmányok; összeáll., tan. Kindler József, Kiss István, ford. Csontos László; Közgazdasági és Jogi, Bp., 249-261.o.
- o Thaler, Richard H. – Sunstein, Cass R. (2011): Nudge - a pénzügyi válság után - Jobb döntések egészségről, pénzről és boldogságról. Manager Könyvkiadó Kft, Budapest, 74-82.o.
- o Thaler, Richard H. (2016): Rendbontók – A viselkedési közgazdaságtan térnyerése. HVG Könyvek, Budapest, 44-54.o.

• 6. modul:

- o Ariely, Dan (2017): Motiváció - Mi hajt, ösztönöz, lelkesít minket valójában? HVG Könyvek, Budapest, 27-48.o.
- o Neisser, Ulrich (1984): Megismerés és valóság. Gondolat Kiadó, Budapest. 58-80.

• 7. modul:

- o Godin, Seth (2011): Minden marketinges sztorizik - Egy jó történettel minden eladható. HVG Könyvek, Budapest, 21-44.o.
- o Steven Pinker (2002): Hogyan működik az elme? 7. fejezet: Családi értékek, Osiris Kiadó, Budapest.

• 8. modul:

- o Ariely, Dan (2014): Zseniálisan irracionális - Az ésszerűtlenség nem várt előnyei. HVG Könyvek, Budapest, 117-132.o.
- o Kahneman, Daniel; Tversky, Amos (1983): Choices, Values, and Frames, APA Award Addresses, 341-350.o. Letöltés helye: <http://web.missouri.edu/~segerti/capstone/choicesvalues.pdf>,

Letöltés ideje: 2019.01.08.

• 9. modul:

o Ariely, Dan – Kreisler, Jeff (2018): A (túl)költekezés pszichológiája - Miért költünk többet, mint kellene?. HVG Könyvek, Budapest, 118-138.o.

• 10 modul:

o Thaler, Richard H. (2016): Rendbontók – A viselkedési közgazdaságtan térnyerése. HVG Könyvek, Budapest, 135-150.o.

• 11. modul:

o Bruner, Jerome (2004): Az oktatás kultúrája. Gondolat Kiadó, Budapest. 20-23.

o Lindstrom, Martin (2010): Buyology: Truth and Lies About Why We Buy, Broadway Books, New York, 88-106.o.

• 12. modul:

o Appadurai, Arjun (2001): A lokalitás termelése, In: Regio, Kisebbség, Politika, Társadalom, 2001/3. 3-31. o.

o Bruner, Jerome (2004): Az oktatás kultúrája. Gondolat Kiadó, Budapest. 23-51.

• 13. modul:

o Ariely, Dan – Kreisler, Jeff (2018): A (túl)költekezés pszichológiája - Miért költünk többet, mint kellene?. HVG Könyvek, Budapest, 205-221.o.

o Sachs, Jeffrey D. (2016): A civilizáció ára - Az amerikai értékek és a visszatérés a prosperitáshoz. Gondolat Kiadó, Budapest, 143-147.

Ajánlott irodalom:

o Watson, Richard (2009): Future Files: A Brief History of the Next 50 Years, Nicholas Brealey Publishing, London, 15-39.o.

o Appadurai, Arjun (1986): The social life of things, Commodities in cultural perspective, Cambridge University Press, 110-140.

o Appadurai, Arjun (2015): Banking on Words, The Failure of Language in the Age of Derivative, 63-69, University of Chicago Press.

o Kahneman, Daniel; Tversky, Amos (1983): Choices, Values, and Frames, APA Award Addresses, 341-350.o., <http://web.missouri.edu/~segerti/capstone/choicesvalues.pdf>,

o Kahneman et al.(2021): A zaj, HVG könyvek, Budapest

o Watson, Richard (2009): Future Files: A Brief History of the Next 50 Years, 15-39.o., Nicholas Brealey Publishing, London.

o Richard H. Thaler (2015): Misbehaving: The Making of Behavioral Economics, WW Norton & Company

AJÁNLOTT IRODALOM / RECOMMENDED MATERIAL