



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de



Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!**3.2****Vorüberlegungen****Lernziele:**

- Die Schüler sollen den Zusammenhang von Wünschen, Bedürfnissen und Konsum erkennen.
- Sie sollen sehen, dass Wünsche, Bedürfnisse und Konsum manipulierbar sind.
- Sie sollen Wünsche prüfen, Bedürfnisse analysieren und Konsumententscheidungen reflektieren lernen.

Anmerkungen zum Thema (Sachanalyse):

Wünsche, Bedürfnisse und Kaufentscheidungen lassen sich gezielt beeinflussen. Dies ist inzwischen vielfältig nachgewiesen. Die Wirkung von Werbung und Lockangeboten, Griffklücken in Regalen, Verkaufsgondeln in Kassennähe, Hintergrundmusik in Supermärkten und anderen **kaufentscheidenden Manipulationen** sind fast jedem bekannt. Und doch lassen wir uns in unseren Wünschen, Bedürfnissen und schließlich Konsumententscheidungen führen, ja verführen, und ärgern uns später, wenn sich herausstellt, dass der Kauf eher sinnlos und zufällig erfolgte.

Vor allem Jugendliche sind dieser Beeinflussung ausgesetzt. Es ist selbstverständlich und auch notwendig, dass Menschen eigene Wünsche entwickeln und Bedürfnisse haben. Es ist gesamtwirtschaftlich auch sinnvoll, am Konsum teilzuhaben.

Somit soll es bei der vorliegenden Unterrichtseinheit nicht nur um die Aufdeckung **manipulativer Beeinflussung** gehen, sondern letztlich um ein **reflektiertes Konsumverhalten**. Dazu ist es notwendig, seine Wünsche genau zu beschreiben und zu prüfen. Die Bedürfnisse gilt es klar zu analysieren und die Konsumententscheidung nochmals zu überdenken. Dies ist gerade in Zeiten knappen Geldes geboten.

Wunsch, Bedürfnis, Konsum – dieser Zusammenhang ist zwar nicht in jedem Fall zwingend, aber in manchen Situationen doch nachweisbar und aufzeigbar. Dabei ist es hier nur von akademischem Interesse, ob erst die Bedürfnisse entstehen und sich daraus Wünsche entwickeln, oder umgekehrt. Beide führen letztlich zum **Konsumententscheid**.

Wünsche und Bedürfnisse gehören zum menschlichen Leben. Somit interessieren uns nur jene Art von Wünschen und Bedürfnissen, die über das selbstverständliche und angemessene Maß hinausgehen. Auch darüber kann man geteilter Meinung sein. Wünsche und Bedürfnisse sind individuell und von außen oftmals kaum nachvollziehbar. Es ist für den Betroffenen zuweilen sehr schwer, sich diesen über die Vernunft zu nähern.

Thema sollen solche Wünsche und Bedürfnisse sein, die erzeugt, gemacht, verursacht, geschickt beeinflusst werden und die letztlich zu Konsumententscheidungen führen, ohne dass dafür ein wirklicher Bedarf oder eine Notwendigkeit besteht. Es geht somit nicht um existenzielle Bedürfnisse, sondern um **konsumorientierte** und **konsumabhängige Bedürfnisse**. Es geht nicht um persönliche, langjährige und sehnsuchtsvolle Wünsche, sondern um **kurzzeitig erzeugte, aktuell hervorgerufene und drängend gemachte Wünsche**, die nur auf Konsum ausgerichtet sind und von dorthin hervorgerufen werden.

Didaktisch-methodische Reflexionen:

Je nach Jahrgangsstufe stößt die Lehrkraft mit dieser Thematik auf eine unterschiedliche Bereitschaft. Älteren Schülern wird es eher gelingen, Wünsche und Bedürfnisse zu hinterfragen und Konsumententscheidungen zu reflektieren. Jüngere Schüler reagieren hier zuweilen noch sehr oberflächlich und emotional. Die Distanz zum eigenen Handeln muss erst wachsen.

3.2**Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!****Vorüberlegungen**




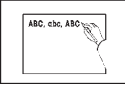
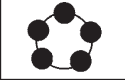

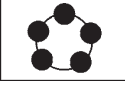

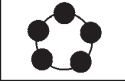
Es soll darum gehen, **Mechanismen** aufzuzeigen und **Verhaltensweisen** bewusst zu machen. Hierzu eignen sich Beispiele aus dem konsumorientierten Alltag der Jugendlichen. Täglich flattern schon mit der Morgenzeitung viele Werbematerialien in den Briefkasten und auf den Tisch. Die Fernsehsendungen und Rundfunkprogramme sind vor allem im privaten Sendebereich übervoll von Werbung – offen oder subtil versteckt. Die Jugendlichen sind dem ausgesetzt.

In einem ersten Zugang muss es deshalb darum gehen, diese **Tendenzen** aufzudecken. Daneben wird über Wünsche und Bedürfnisse als etwas Selbstverständliches im menschlichen Leben informiert, ebenso über die Notwendigkeit des Konsums und eines angemessenen Konsumverhaltens.

Die Aufdeckung des Zusammenhangs von Wunsch, Bedürfnis und Konsum hat einerseits den emanzipierten kritischen Verbraucher im Blick, andererseits aber auch den selbstbewusst und verantwortlich entscheidenden Menschen.

Die einzelnen Unterrichtsschritte im Überblick:

1. Schritt: Werbung schafft Wünsche und Bedürfnisse
2. Schritt: Entstehung von Wünschen und Bedürfnissen
3. Schritt: Kaufen oder nicht kaufen – Reflexion von Konsumententscheidungen

Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!	3.2
Unterrichtsplanung	
<p>1. Schritt: Werbung schafft Wünsche und Bedürfnisse</p> <p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Schüler sollen anhand von Werbeslogans erkennen, dass Wünsche und Bedürfnisse erzeugt werden können. • Sie sollen herausarbeiten, wie dies anscheinend gelingt. • Sie sollen Kriterien zur Prüfung der Werbeslogans entwickeln. <p>Einstieg:</p> <p>Die Lehrkraft präsentiert kommentarlos die vorbereitete Folie „<i>Werbepprüche</i>“ (vgl. Texte und Materialien M 1) auf dem Overheadprojektor.</p> <p>Die Schüler lesen und diskutieren die Werbepprüche im <i>Unterrichtsgespräch</i>. Anschließend schreibt die Lehrkraft kommentarlos das Thema als Impuls an die Tafel, der Overheadprojektor bleibt eingeschaltet, die Folie ist sichtbar.</p> <p>Tafelanschrift:</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; margin: 10px 0;"> <i>Werbung schafft Wünsche und Bedürfnisse</i> </div> <p>Bearbeitung:</p> <p>Die Schüler äußern sich von sich aus zu den Werbepründen entsprechend der Tafelüberschrift.</p> <p>Die Schüler erhalten das Arbeitsblatt „<i>Werbung schafft Wünsche und Bedürfnisse</i>“ (vgl. Texte und Materialien M 2) und bearbeiten den Arbeitsauftrag. Die Lehrkraft kann ein Beispiel vorgeben.</p> <p>Die Übertragungen werden gemeinsam verlesen und besprochen. Anschließend werden die Slogans nach Wünschen und Bedürfnissen geordnet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welcher Slogan geht eher auf ein Bedürfnis ein? • Welcher Slogan drückt eher einen Wunsch aus? <p>Mögliche Beispiele befinden sich auf dem Lösungsblatt (vgl. Texte und Materialien M 3).</p> <p>Vertiefung:</p> <p>Impuls: Sind die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen schon da und werden sie von der Werbung angesprochen? Oder schafft die Werbung erst Wünsche und Bedürfnisse?</p> <p>Im <i>Unterrichtsgespräch</i> wird versucht, die Begriffe „Wunsch“ und „Bedürfnis“ zu erklären.</p>	        

3.2

Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!

Unterrichtsplanung



- *Wunsch: Der Wunsch bezieht sich auf einen vorgestellten Zustand, den man gerne hätte, für den man aber bewusst nichts tut.*
- *Bedürfnis: Ein Bedürfnis ist der Wunsch oder auch die Notwendigkeit, einen Mangel zu beseitigen.*

Die Schüler überprüfen die **Ergebnisse** (vgl. **Texte und Materialien M 3**) auf ihrem **Arbeitsblatt** auf die Begriffserklärungen hin, gegebenenfalls verändern sie die Zuordnung.

Didaktisch-methodischer Kommentar:



Das **Unterrichtsgespräch** dominiert diesen Schritt. Die Schüler sollen sprachlich mit den Begriffen und Slogans umgehen und diese reflektieren. Die Lehrkraft sollte die Schüler anleiten, auch auf die Sprache und ihren Klang zu hören. Die Slogans sollten dazu laut gesprochen werden.

Im Zuge der Arbeit kann eine **Sammlung von Slogans** an der Seitentafel erstellt werden.

2. Schritt: Entstehung von Wünschen und Bedürfnissen



Lernziele:

- *Die Schüler sollen erkennen, dass ein wesentlicher Unterschied zwischen Wünschen und Bedürfnissen besteht.*
- *Sie sollen über die Entstehung von Wünschen reflektieren.*
- *Sie sollen eigene Wünsche äußern und reflektieren.*

Einstieg:

Es erfolgt ein Rückgriff auf die Begriffsklärung von Wunsch und Bedürfnis.

Tafelanschrift:

Wunsch: Ich hätte gerne.
Bedürfnis: Ich leide einen Mangel, den ich beheben muss.



Impuls: Jeder Mensch hat Bedürfnisse!

Die Schüler sammeln im *Unterrichtsgespräch* Beispiele für Bedürfnisse.










Tafelanschrift:

Bedürfnis nach

• Nahrung	• Wissen
• Wohnung	• Freiheit
• Gesundheit	



Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!	3.2						
Unterrichtsplanung							
<p>Bearbeitung:</p> <p>Die Lehrkraft präsentiert die Bedürfnispyramide von Maslow entweder als Folie auf dem Overheadprojektor oder als Arbeitsblatt (vgl. Texte und Materialien M 4).</p> <p>Die Darstellung wird gemeinsam besprochen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jeder Mensch hat Bedürfnisse.</i> • <i>Die Bedürfnisse sind hierarchisch geordnet.</i> • <i>Es gibt Grundbedürfnisse, die die Existenz sichern (z.B. Essen, Trinken, Wohnen, Sicherheit).</i> • <i>Es gibt soziale und personale Bedürfnisse.</i> <p>Impuls: Lassen sich die Wünsche ebenso hierarchisieren?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Wünsche sind auf allen Ebenen vorhanden.</i> • <i>Sie sind nicht hierarchisierbar.</i> • <i>Sie sind in unterschiedlichem Grade verwirklichtbar.</i> • <i>Sie sind nicht existenznotwendig.</i> <p>Vertiefung:</p> <p>Impuls: Werbung greift auf allen Ebenen der Bedürfnisse an.</p> <p>Arbeitsauftrag:</p> <p><i>Formuliert für jede Ebene mindestens drei Werbeslogans.</i></p> <p>Die Schüler tragen die Slogans vor und begründen sie. Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Entwicklungsbedürfnis: Ich gehe meilenweit für ...!</i> • <i>Wertschätzung: Tun Sie sich einmal etwas Gutes! Ich bin doch nicht blöd!</i> • <i>Soziale Bedürfnisse: Haben Sie heute schon geSMSSt?</i> • <i>Bedürfnis nach Sicherheit: Bei uns sind Sie in guten Händen!</i> • <i>Grundbedürfnisse: Schaffen Sie sich ein eigenes Nest! Man gönnt sich ja sonst nichts!</i> <p>Impuls: Unsere Wünsche entstehen auf andere Weise!</p> <p>Die Lehrkraft sammelt Hinweise und schreibt sie an die Tafel.</p> <p>Tafelanschrift:</p> <table border="1" data-bbox="236 1713 1238 1825"> <tr> <td>• <i>Gruppendruck</i></td> <td>• <i>Mithalten können</i></td> </tr> <tr> <td>• <i>In-Sein</i></td> <td>• <i>Sehnsucht entwickeln</i></td> </tr> <tr> <td>• <i>Teilhaben wollen</i></td> <td>• <i>Wunschvorstellungen bilden</i></td> </tr> </table> <p>Die Schüler nennen eigene Wünsche – mündlich oder durch Zettelabfrage. Bei der Zettelabfrage schreiben die Schüler anonym je einen Wunsch auf einen Zettel. Die Zettel werden</p>	• <i>Gruppendruck</i>	• <i>Mithalten können</i>	• <i>In-Sein</i>	• <i>Sehnsucht entwickeln</i>	• <i>Teilhaben wollen</i>	• <i>Wunschvorstellungen bilden</i>	      
• <i>Gruppendruck</i>	• <i>Mithalten können</i>						
• <i>In-Sein</i>	• <i>Sehnsucht entwickeln</i>						
• <i>Teilhaben wollen</i>	• <i>Wunschvorstellungen bilden</i>						

3.2

Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!

Unterrichtsplanung

gesammelt. Anschließend werden die Wünsche verlesen. Die Wünsche können auch an der *Tafel* geordnet aufgehängt werden.

Die Schüler gelangen zur folgenden **Erkenntnis**:

- *Manche Wünsche sind erfüllbar, manche nicht.*
- *Die Werbung geht auf Wünsche ein und weckt Wünsche.*
- *Die Werbung kann Bedürfnisse nicht schaffen, sondern sie nur benutzen.*

Didaktisch-methodischer Kommentar.

Im Mittelpunkt dieses Schritts stehen vor allem **Sprachaspekte**. Dass Werbung auch mit Bildmitteln, Musik und anderen Mitteln arbeitet, soll hier zunächst nicht aufgegriffen werden. Es kann allerdings eine Sammlung von Beispielen angelegt werden. Hierzu eignen sich die **alltäglichen Werbematerialien** aus den Tageszeitungen.

3. Schritt: Kaufen oder nicht kaufen – Reflexion von Konsumententscheidungen

Lernziele:

- *Die Schüler sollen erkennen, dass Wünsche, Bedürfnisse und Konsumententscheidungen zusammenhängen.*
- *Sie sollen Konsumententscheidungen reflektieren.*
- *Sie sollen Konsumententscheidungen begründen.*

Einstieg:

Die Lehrkraft schildert ein **Fallbeispiel**:






Familie Arnold will sich ein neues Auto kaufen. Im Wohnzimmer sitzen Vater und Mutter, Andreas und Thomas, die Söhne, und Mona, die Tochter. Der Hund liegt unter dem Tisch. Oma sitzt vor dem Fernseher und bekommt von der ganzen Diskussion nur wenig mit.

Die Schüler arbeiten in *Gruppen* zusammen.

Arbeitsauftrag:

1. *Formuliert, welche Wünsche die einzelnen Mitglieder haben könnten!*
2. *Stellt zusammen, von welchen Bedürfnissen die Familie ausgehen muss!*
3. *Trefft eine Entscheidung und begründet diese!*

Die Schüler können zur Unterstützung die Arbeit anhand des **Arbeitsblatts** „*Familie Arnold kauft ein neues Auto*“ (vgl. **Texte und Materialien M 5**) durchführen.

Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!	3.2						
Unterrichtsplanung							
<p>Bearbeitung:</p> <p>Die Gruppen stellen ihre Ergebnisse vor. Die Argumente bzw. Wünsche können gesammelt und an der <i>Tafel</i> festgehalten werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Frau Arnold: Leicht zu handhabendes Auto, damit sie auch damit fahren kann.</i> • <i>Herr Arnold: Geringer Verbrauch, viel Platz, kräftige Maschine, er muss in die Garage passen.</i> • <i>Andreas: Genug Platz, damit es keinen Streit um die Sitzplätze gibt.</i> • <i>Thomas: Genug Platz, damit er seine Spielsachen mitnehmen kann.</i> • <i>Mona: Ruhiges Fahren, damit ihr nicht immer schlecht wird. Und der Hund muss auch mitkommen.</i> • <i>Oma: Genug Platz, damit sie auch einmal mitgenommen wird.</i> <p>Die Familie Arnold hat somit folgende Bedürfnisse:</p> <p><i>Geräumiges, leicht fahrbares, sparsames und spurtkräftiges Fahrzeug, damit alle genug Platz haben.</i></p> <p>Die Familie Arnold trifft folgende Kaufentscheidung:</p> <p><i>Sie entscheidet sich für einen Familien-Van. Er ist nicht so groß wie ein Kleinbus und ist im Fahrkomfort einem PKW ähnlich.</i></p> <p>Vertiefung:</p> <p>Impuls: Wünsche, Bedürfnisse und Konsum hängen zusammen.</p> <p>Tafelanschrift:</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">Wünsche und Bedürfnisse bestimmen den Konsum</p> <p><i>Vor Kaufentscheidungen Wünsche und Bedürfnisse prüfen:</i></p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;"><i>Wünsche formulieren:</i></td> <td style="width: 50%;"><i>Was würde ich mir wünschen?</i></td> </tr> <tr> <td><i>Bedürfnisse genau bestimmen:</i></td> <td><i>Was brauche ich wirklich?</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Entscheidung danach abwägen</i></td> </tr> </table> </div> <p>Didaktisch-methodischer Kommentar:</p> <p>Das Entscheidungsspiel lässt sich beliebig umformen. Sollte eine Klasse eine besondere Anschaffung planen, so kann dies auch als Beispiel herangezogen werden. Die Lehrkraft sollte die Schüler darauf hinweisen, dass bei derartigen Überlegungen die Wünsche und Bedürfnisse so genau als möglich bestimmt und in jedem Fall schriftlich festgehalten werden. Die schriftliche Fixierung erlaubt wenig Ausflüchte.</p>	<i>Wünsche formulieren:</i>	<i>Was würde ich mir wünschen?</i>	<i>Bedürfnisse genau bestimmen:</i>	<i>Was brauche ich wirklich?</i>	<i>Entscheidung danach abwägen</i>		<div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 10px auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  </div> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 10px auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  </div> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 10px auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  </div> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 10px auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  </div> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 10px auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  </div>
<i>Wünsche formulieren:</i>	<i>Was würde ich mir wünschen?</i>						
<i>Bedürfnisse genau bestimmen:</i>	<i>Was brauche ich wirklich?</i>						
<i>Entscheidung danach abwägen</i>							



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Ich wünsche mir, ich brauche unbedingt, ich kaufe!

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

