

Übersicht Bausteine

Baustein	Name	Dauer
M02-B01	Influencer – Werbung oder keine Werbung?	
M02-B02	Werbung und Marken	15 Min.
M02-B03	Knausern oder verprassen – Deine Einstellung zum Geld!	25 Min.
M02-B04	Frustkauf	15 Min.
M02-B05	Konsumwünsche	20 Min.
M02-B06	Vier Ecken	30 Min.
M02-B07	Konsumententscheidungsspiel	90 Min.
M02-B08	Konsum in der Musik	30 Min.
M02-B09	Werbung – Information oder Manipulation?	90 Min.
M02-B10	Film „Ich kauf mich HAPPY“	90 Min.
M02-B11	Unterrichtseinheit Wünsche, Bedürfnisse und Werbung	135 Min.
M02-B12	Leitfaden für einen Elternabend zur konsumbewussten Erziehung	90 Min.
M02-B13	Verkaufsveranstaltung	Mind. 3 x 90 Min.
M02-B14	Werbeplakate	Mind. 2 x 90 Min.
M02-B15	Augen auf Werbung – Werbung erkennen und hinterfragen	Variabel

M02 – B01

Influencer –

Werbung oder keine Werbung?

Feinziele

Einstellung zu Konsum und Geldgeschäften

Zielgruppe

Jugendliche ab 7./8. Jahrgangsstufe

Methode

Quiz

Arbeitsmaterialien

Powerpoint (alternativ: Farbkopien für die Schülerin*innen), Quizbogen

Dauer

25 Min.

M02-B01

Durchführung:

1. Einführung

- a. Wer oder was sind Influencer? Welche kennt ihr?
- b. Welche Plattformen nutzen sie?
- c. Abfrage: wusstet ihr, dass Influencer auch Werbung machen? Erkennt ihr sie immer?

2. Quiz „Lisaandlena“ (es können auch andere Influencer genommen werden)

- a. Screenshot vom Instagram-Kanal entweder per Powerpoint oder in Farbkopien verteilen. Kennt die jemand?
- b. Quizbogen verteilen.
- c. Alleine oder mit Sitznachbar*in überlegen: Wo machen Lisa und Lena Werbung?

3. Auflösung

- a. Auf allen Bildern ist Werbung zu sehen – entweder für ihre eigene Modekollektion oder für ein Festival (Bild 5).

4. Quiz „Rewinstagram“

- a. Screenshot vom Instagram-Kanal entweder per Powerpoint oder in Farbkopien verteilen. Wer ist das? Lt. Wikipedia: Rewi ist ein deutscher Webvideoproduzent, Livestreamer und Musikproduzent. Bekannt wurde er durch Let's Plays auf seinem Youtubekanal.
- b. Quizbogen verteilen.
- c. Alleine oder mit Sitznachbar*in überlegen: Wo macht Rewi Werbung?

5. **Auflösung**

- a. Bild 1: keine Werbung, nur die beiden Personen verlinkt
- b. Bild 2: Werbung – für ein neues Konsolenspiel
- c. Bild 3: keine Werbung, nur Verlinkung der Person
- d. Bild 4: Werbung für Vodafone – Haare in „Vodafone“-Rot gefärbt und wirbt für 5G-Verträge
- e. Bild 5: keine Werbung
- f. Bild 6: Werbung für eine Fernsehserie, an der er beteiligt war

(Hinweis: Verlinkungen sind im Prinzip keine Werbung, aber auch ein Mittel um Reichweite zu erhöhen – durch Follower der verlinkten Person)

6. **Diskussion**

- a. Warum machen die Influencer Werbung? Ist es immer Werbung? Verdienen Sie Geld daran?
- b. Wie findet ihr das?
- c. Welchen Einfluss hat das auch euch / andere?

Quelle: Diakonie Hamburg / SOS-Schüler ohne Schulden.

Kontakt: www.diakonie-hamburg.de/de/rat-und-hilfe/schulden/sos-schuelerohneschulden/

M02 – B01

Influencer – lisaandlena

lisaandlena [Folgen](#)

1.305 Beiträge 13,8m Abonnenten 283 abonniert

Lisa and Lena | Germany®
Contact: lisaandlena@gmail.com
Snap: lisa.maaa & lena.maaa
TikTok & Facebook & Youtube: Lisaandlena
📍 Postfach 30 07 02
70447 Stuttgart

M02 – B01

Influencer – rewinstagram

The screenshot shows the Instagram profile for 'rewinstagram'. The profile picture is a circular image of a person. The bio includes the name 'rewinstagram', a verified badge, a 'Folgen' button, and a three-dot menu icon. Below the bio, it shows '477 Beiträge', '2m Abonnenten', and '777 abonniert'. The 'Wer was will:' section is redacted with a black bar. The 'Impressum:' section is also redacted. The main content area displays a grid of six images: a group of people in a dark setting, a group of people in red jackets in front of a 'MODERN' sign, a person playing a keyboard, a person in a green jacket holding a map, a person in a black jacket and sunglasses, and a person in a black jacket and green cap.

M02 – B01

Influencer – Quiz „Ist das Werbung?“



Ist das Werbung? - QUIZ

	Ja	Nein
Foto 1		
Foto 2		
Foto 3		
Foto 4		
Foto 5		
Foto 6		

Ist das Werbung? - QUIZ

	Ja	Nein
Foto 1		
Foto 2		
Foto 3		
Foto 4		
Foto 5		
Foto 6		

Ist das Werbung? - QUIZ

	Ja	Nein
Foto 1		
Foto 2		
Foto 3		
Foto 4		
Foto 5		
Foto 6		

Ist das Werbung? - QUIZ

	Ja	Nein
Foto 1		
Foto 2		
Foto 3		
Foto 4		
Foto 5		
Foto 6		

M02 – B02

Werbung und Marken

Feinziele

Reflektieren des eigenen Umgangs mit dem Thema Werbung und Konsum

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Fragebogen

Arbeitsmaterialien

Fragebogen in Kopie

Dauer

15 Min.

Durchführung:

Dieser Fragebogen kann ein Einstieg in einen folgenden Informationsblock oder eine Diskussion darstellen.

Die Auswertung gibt einen Einblick in die besondere Konsumsituation der Gruppe und ist von daher ein geeigneter Gesprächseinstieg.

M02-B02

M02 – B02

Fragebogen „Werbung und Marken“

Schule:

Klasse:

Datum:

Alter:

Geschlecht:

weiblich

männlich

1. Nenne 5 Marken, die für dich wichtig sind und die du gut findest!

2. Begründe bei einer von ihnen, warum du sie gut findest!

3. Woher kennst du diese Marken?

4. Wie viel Fernsehen siehst du täglich im Schnitt an

a. Wochen- und Schultagen?

b. Wochenenden und in den Ferien?

5. Welche Sender siehst du am liebsten? *(bitte in der Reihenfolge)*

6. Warum?

7. Wie findest du die Werbeblöcke?

8. Ist Werbung lästig, unwichtig, mir egal, unterhaltend, unverzichtbar, das Schönste am Fernsehen? *(bitte unterstreichen)*

9. Wo findest du Werbung außer im Fernsehen?

10. Wieviel Taschengeld bekommst du im Monat?

11. Was kaufst du dir davon am häufigsten?

12. Kaufen ist für mich ...

13. Kleidung ist für mich lebenswichtig, wichtig, mir egal, unwichtig, absolute Nebensache *(bitte unterstreichen)*

M02 – B03

**Knausern oder verprassen –
Deine Einstellung zum Geld!**

M02-B03

Feinziele

Einstellung zu Konsum und Geldgeschäften

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Fragebogen

Arbeitsmaterialien

Fragebogen in Kopie, Stifte

Dauer

25 Min.

Durchführung:

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen anhand der Fragestellungen ihre Einstellung bezüglich Konsum und Geldgeschäften.

Durch eine gemeinsame Auswertung der Antworten ist eine annähernd realistische Einschätzung persönlicher Haltungen und des individuellen Verschuldungsrisikos möglich. Ausgewählte Testfragen dienen als Grundlage für die weitere Diskussion.

Obgleich sich der Fragebogen auf Geldgeschäfte bezieht, lassen sich aus der Summe der angekreuzten Antworten Schlüsse im Blick auf bestimmte „Verhaltensmerkmale“ ziehen.

Quelle: Rau, Thea und Sandra (Hg.): Auf Zack. Schuldenprävention & Medienkompetenz. Präventionsprogramm für junge Menschen in Schule und Beruf, Ulm 2003 (*vergriffen*)

M02 – B03

FRAGEBOGEN

Knausern oder verprassen -

Deine Einstellung zum Geld!

Der folgende Test findet heraus, was für ein Geldtyp du bist!

Natürlich nur, wenn du ehrlich antwortest und keine Fragen auslässt.

Überlege einfach ganz genau, welche Antwort für dich in Frage kommt und kreuze jeweils nur eine an!

Wenn du fertig bist, zählst du die Buchstaben zusammen:

x mal Buchstabe A, x mal Buchstabe B usw.

Dann ist Rechnen angesagt!

A = 1 Punkt

B = 3 Punkte

C = 5 Punkte

D = 7 Punkte

Auswertung

..... X =

Gesamtpunktzahl

M02 – B03

FRAGEBOGEN

1. Wer kann am besten beurteilen, was du dir finanziell leisten kannst?

- C Meine Bank, bei der alle meine Einnahmen und Ausgaben verwaltet werden
- B Das traue ich mir selbst zu.
- A Das kann eine unabhängige Finanz- oder Verbraucherberatung am besten.
- D Wenn ich mir etwas leisten will, dann schaffe ich es irgendwie, das zu bezahlen.

2. Im Superangebot gibt's genau das, was du dir schon immer gewünscht hast, aber leider fehlt dir das nötige Kleingeld. Überziehst du dein Konto?

- C Nur, wenn ich damit rechnen kann, dass das Konto bald wieder ausgeglichen ist.
- A Nein, das kommt nicht in Frage.
- B Das kommt auf den Betrag an.
- D Warum nicht? Notfalls muss ich danach den Gürtel eine Weile enger schnallen.

3. Ist es dir schon mal passiert, dass du beim Einkaufen mehr Geld ausgegeben hast als du eigentlich wolltest?

- A Normalerweise passiert mir das nie.
- C Ja! Wenn ich einkaufen gehe, mache ich vorher keinen Plan, was ich genau kaufen will.
- B Wenn ich ein tolles Schnäppchen sehe, warum nicht? Da kann ich sogar sparen.
- D Keine Ahnung! Ich kaufe oft mit Karte ein. Da fällt das nicht auf.

4. Was hältst du davon, Jugendlichen ab 16 Jahren eine Kreditkarte zu geben?

- C Finde ich richtig, weil man früh lernen sollte mit so etwas umzugehen.
- D Ist in Ordnung, wenn die Eltern ein gutes Einkommen haben.
- A Das halte ich nicht für gut.
- B Solange man das Konto damit nicht überziehen kann, finde ich es gut.

5. Man kann überall problemlos mit Karte zahlen. Wie findest du das?

- D Ist doch toll, z.B. für einen Spontaneinkauf, wenn man gerade kein Geld dabei hat.
- C Ich finde das praktisch, weil ich dann nicht so viel Bargeld mit mir rumtragen muss.
- A Das ist ziemlich verführerisch. Deshalb bezahle ich grundsätzlich immer bar.
- B Das ist völlig normal, solange man den Überblick behält.

M02 – B03

FRAGEBOGEN

6. Nach welchen Kriterien würdest du dich für eine bestimmte Bank oder Sparkasse entscheiden?

- C Meine Eltern sind bei dieser Bank.
- A Ich schaue mir die Höhe der Gebühren an.
- D Egal! Die Banken und Sparkassen sind im Prinzip alle gleich.
- B Die Bank oder Sparkasse sollte in der Nähe sein.

7. Was hältst du von dem Spruch „Über Geld redet man nicht, Geld hat man“?

- C Das stimmt. Wer redet schon über sein Einkommen oder seine Schulden?
- B Das ist doch Quatsch. Warum soll man nicht über Geld reden?
- D Das ist richtig. Zum Glück tut sich manchmal überraschend noch eine Geldquelle auf.
- A Da ist etwas Wahres dran. Man sollte immer eine Reserve zurücklegen.

8. Könntest du dir vorstellen, dein Konto zu wechseln?

- D Kommt gar nicht in Frage.
- C Nur, wenn ich in eine andere Stadt ziehe.
- B Nur, wenn ich mich über meine Bank oder Sparkasse ärgern würde.
- A Ja, wenn die Gebühren bei einer anderen Bank oder Sparkasse günstiger sind.

9. Welche Meinung hast du zum Thema „Smartphone“?

- D Ein Smartphone ist ein absolutes Muss.
- B Es kann eine angenehme Erleichterung sein, wenn man es sich leisten kann.
- C Wenn man in der Welt zurechtkommen will, ist ein Smartphone absolut wichtig.
- A Smartphones sind eine große Einnahmequelle für die Anbieter. Es geht nur ums Abzocken.

10. Welcher der folgenden Sprüche zum Thema Geld findest du eher gut?

- A Geld ist nicht alles, aber ohne Geld ist alles nichts.
- B Mit Geld bist du der King, ohne Geld ein Wurm.
- C Geld allein macht nicht glücklich.
- D Ohne Moos nix los!

M02 – B03 FRAGEBOGEN

11. Findest du es wichtig, „in“ zu sein und im allgemeinen Trend zu liegen?

- C Wer will schon „out“ sein?
- D Ohne Markenkleidung kann man sich nirgendwo sehen lassen.
- B Ständig „in“ zu sein finde ich „out“.
- A Ich achte immer zuerst aufs Geld und dann auf die Marke.

12. Welche Rolle spielen Geschenke in deinem Leben?

- A Bei Geschenken überlege ich mir als erstes, wie viel ich ausgeben will.
- B Geschenke kaufe ich gern mit anderen zusammen. Das ist am Praktischsten.
- C Ich mache gerne Geschenke. Wenn es ein Angebot gibt, lege ich schon mal etwas mehr drauf.
- D Freunde und Verwandte sind mir wichtig. Das lasse ich mir etwas kosten.

13. Eine gute Freundin/ein guter Freund will morgen mit dir ins Kino gehen. Zeit und Lust hättest du, aber im Moment hast du keine Kohle. Was tust du?

- D Ich sage zu. Irgendwie kriege ich das schon geregelt. Falls nicht, kann ich immer noch nein sagen.
- C Ich schaue, ob mein Konto oder Sparbuch was hergibt.
- B Ich überlege es mir erst einmal und sage noch nicht zu.
- A So leid es mir tut: Ich muss absagen.

M02 – B03

FRAGEBOGEN

Auswertung

bis 35 Punkte

Aha! So sieht also ein richtig „Knausriger“ aus. Spaß beiseite! Du bist ein guter Sparer mit viel, viel Köpfchen! Du rechnest genau, bevor du Geld investierst. Eigentlich machst du alles richtig und Schulden, die wirst du wahrscheinlich nie haben.

Es ist ganz gut, wenn du dir vor einem größeren Einkauf überlegst, ob du auch wirklich die richtige Wahl getroffen hast und nicht einfach das Geld nur ausgibst. Denn dann kann dir so leicht keiner was vormachen! Außerdem lässt du dich nicht so leicht manipulieren. Und das ist gut so!

Aber denk' daran, dass es Dinge im Leben gibt, die Geld kosten, vielleicht wichtig sind oder auch nur jede Menge Spaß bringen. Kino, Eis essen, neue Klamotten ...!

Überleg also mal ganz in Ruhe, was du dir mit deinem Geld leisten könntest, was dir selbst wichtig ist und wie du dir dein Geld einteilen könntest, um einerseits etwas sparen zu können, andererseits aber auch mal einfach Geld auszugeben ohne immer an die Kosten denken zu müssen.

Und vielleicht kannst du deiner Freundin/deinem Freund einmal vorschlagen, was man in der Freizeit unternehmen kann, ohne gleich Geld loszuwerden!

36 bis 49 Punkte

Auch du wirst vermutlich und hoffentlich keine Schuldenprobleme haben, denn du bist vernünftig!

„Auf Zack“, fit, clever in vielen Lebensbereichen. Und genau so sollte es auch sein. Immer den Kopf einschalten, alles gut überdenken, den Überblick behalten, sich nicht gleich zu etwas hinreißen lassen! So kommt man durchs Leben. Außerdem überlegst du ziemlich lange, bevor du eine Entscheidung in finanziellen Dingen fällst! So hast du ausreichend Zeit alles zu überdenken und sicherlich weißt du dann ganz genau, was du willst. Das ist richtig! Wer so denkt, hat die besten Zukunftschancen!

Baue deine Fähigkeiten weiter aus! Sie helfen dir auch in beruflicher Hinsicht, denn alles, was man je zu entscheiden hat, sollte mit Verstand passieren.

Und in der Schule fängt eigentlich alles schon an! Lerne ich heute Nachmittag noch ein bisschen oder treffe ich mich lieber mit Freunden? Sicherlich kann man beides unter einen Hut bringen, denn Freunde sind wichtig. Du aber und deine Zukunft - du bist am allerwichtigsten!

50 bis 63 Punkte

Aha! Jetzt kommt der Genießer. Derjenige, der die Sahnehäubchen liebt. Du gehst einkaufen, was dir Spaß macht. Mal hier, mal da! Dieses und jenes. Kleine Beträge, größere... . Stopp!

Es können doch nicht alle Wünsche in Erfüllung gehen! Vor allem dann nicht, wenn die nötigen Cents fehlen! Du solltest dir erst einmal überlegen, ob du dir die Sachen auch leisten kannst! Heute kratzt du meistens gerade noch die Kurve. Aber spätestens dann, wenn dein Taschengeld ziemlich schnell verschwindet, gerätst du in Probleme. Dann sparst du vielleicht wieder kräftig, planst aber bereits schon die nächste Ausgabe. Das geht so lange gut, wie regelmäßig Geld eingeht. Wenn aber die Kohle fehlt, bist du ganz schön schlecht vorbereitet. Denn ob du dann deine Wünsche so schnell zurückschrauben kannst?

Ein Tipp! Du solltest unbedingt langfristiger planen und mal ein bisschen vorsorgen. Und du musst in Zukunft einfach auch genau wissen, wo dein Geld eigentlich geblieben ist.

Es wäre gar nicht so schlecht mal eine Übersicht über deine Ausgaben anzulegen und dann einfach mal abchecken, was du alles so einkaufst! Was auch nicht schlecht ist: mal eine Wunschliste aufzustellen! Ähnlich wie früher für den Weihnachtsmann. Dann kannst du genau sehen, welche Träume sofort erfüllt werden können und was einfach noch warten muss!

Wenn das Geld nämlich ausreicht und man sich wirklich etwas leisten kann, macht es noch viel mehr Spaß Geld auszugeben!

über 64 Punkte

Oh je, Oh je! Wenn du bis jetzt noch keine Schulden hast, dann dauert das vielleicht gar nicht mehr so lange. Denn: Du bist ein richtiger „Verprasser“. Dir fällt es wohl ganz schön schwer einen Wunsch aufzuschieben. Am liebsten willst du alles sofort und lässt dich dabei auch noch von der Werbung manipulieren. Dann kann man natürlich ganz schlecht verzichten, denn der Wunsch etwas zu besitzen ist einfach riesengroß.

Beim Einkaufen heißt es deshalb: „Das will ich unbedingt haben!“ Und wer zahlt? Na, die Eltern, auf der Bank ist ja auch noch was oder vielleicht steht ein Besuch bei Oma an?

Wie wär's denn eigentlich mal mit abwarten oder sogar verzichten? Meistens lebst du nämlich ganz schön über deine Verhältnisse und wenn du so weitermachst, wird's bald ganz schön eng.

Also, sei ein bisschen kritischer! Man muss nicht immer alles haben - zumindest dann nicht, wenn es zu viel kostet. Und vor allem: Lass dich nicht so stark von der Werbung manipulieren, denn die sucht genau solche „Verprasser“ wie dich!

Was kannst du also machen? Vor größeren Einkäufen solltest du auf jeden Fall mindestens eine Nacht darüber schlafen. Nie sofort und spontan einkaufen, auch wenn das Angebot vielleicht verlockend scheint. Und am allerwichtigsten ist es, den Verstand und einen Taschenrechner einzuschalten. Denn mit Köpfchen lässt sich manche Fehlentscheidung vermeiden.

M02 – B04**Frustkauf****M02-B04****Feinziele**

Einstimmung in das Thema Schuldenprävention; Bewusstmachen von Ereignissen aus dem Alltag, die unüberlegte Ausgaben begünstigen und auf lange Sicht zur Überschuldung führen können

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Sketch

Arbeitsmaterialien

Evtl. Requisiten

Dauer

15 Min.

Durchführung:

Der Berater/die Beraterin spielt evtl. zusammen mit einer Schüler*in – mit viel Mut zur Improvisation – den Schüler*innen als kurzen, witzigen Anreißer ein Stegreif-Rollenspiel vor, bei dem sie von folgenden beiden Rollenbeschreibungen ausgehen sollen.

Eine phantasievolle, witzige und verrückte Ausgestaltung der vorgegebenen Rollenbeschreibungen ist hier sehr gefragt.

Situationsvorgabe:

Eine Erzähler*in / Ansager*in führt kurz in die Situation ein. Fritz Fertig ist völlig gefrustet: Auf dem Arbeitsamt gab's wieder keine Stelle für ihn. In der Straßenbahn musste er stehen. Beim Aussteigen reißt ihm eine Hosennaht. Das reicht! Im Laden um die Ecke wird erst einmal eine Currywurst und ein Bier bestellt! Zu Hause angekommen dreht er die Musik voll auf. Das schafft Luft. So geht's schon besser! Aber er kommt auch ins Nachdenken. Beschissen ist's gelaufen in der letzten Zeit. Körperlich fühlt er sich flau. Perspektive mau! Und gestern ist ihm auch noch Helga, seine Freundin, weggelaufen! Der Postbote brachte auch bloß wieder eine Mahnung seiner Sparkasse wegen seines reichlich überzogenen Kontos. Mit denen pflegte er in letzter Zeit sowieso schon eine „intensive Brieffreundschaft“.

Dass Herbert, sein Freund, ihn heute abholt, dürfte nach dem letzten Streit auch nicht mehr sicher sein. Da nimmt sich der Plattfuß im Vorderreifen seines Fahrrades von vorgestern ja noch geradezu bescheiden aus!

Jetzt setzt die zweite Rolle ein.

Fritz Fertig explodiert bei diesen Gedankengängen. Er donnert mit der Faust auf den Tisch. „So schlecht muss es mir doch nun wirklich nicht gehen!“ Gesagt, getan. Fritz Fertig reißt seine Jacke vom Ständer. „Jetzt gönn' ich mir mal was wirklich Gutes!“

Er begibt sich in „Meyers freundliches Kaufhaus“. Ist ja nicht weit!

Fritz Fertig geht durch die Regalreihen, bleibt stehen, geht weiter usw. Er sinniert dabei laut über die betreffenden Artikel, zögert beim ersten noch etwas.

Doch dann bricht ein Damm: In einem wahren Kaufrusch reißt er Artikel für Artikel aus dem Regal:

- „Das ist für den Frust beim Arbeitsamt!“ (*Artikel ansagen*)
- „Das für's Stehen in der Straßenbahn!“ (*Er packt weiter ein*)
- „Das für die geplatze Hosennaht“ (*Noch ein Artikel wird „eingesackt“*)
- „Das für den geplatzten Fahrradreifen!“
- „Das für den Streit mit Herbert!“
- „Das auch!“
- „Das für die weggelaufene Helga!“
- „Und das!“
- „Und das! Und das!“

Erzähler spielt die Kassiererin:

„Macht 160,65 €!“

Fritz Fertig:

Kurze Pause, betrachtet den Bon, zählt in seinem Portemonnaie enttäuscht nach „Mist, reicht nicht ...“

Überlegt kurz, dann spricht er leise vor sich hin: „Pfeif' auf den Kontostand ...“

Ich zahle mit Plastikgeld – Karte her!“

Zum Schluss geht er schwer beladen hinaus.

Anmerkungen:

Es handelt sich hier um einen Sketch; die Dinge überzogen zu präsentieren, ist absolut gewollt. Ein kurzes Rundumgespräch im Plenum kann folgen: Wer kennt von sich selbst oder von Freunden solche „Frustkäufe“? In welchen Situationen tut ihr euch was Gutes?

Quelle: Gnielczyk, Peter / Stange, Waldemar / Stiftung Verbraucherinstitut (Hgg.): Schuldenprävention. Eine Zukunftswerkstatt. Materialien für den handlungsorientierten Unterricht, Berlin 2000.

M02 – B05

Konsumwünsche

M02-B05

Feinziele

Artikulieren von Konsumwünschen und Bewusstmachung möglicher Realisierungschancen

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Kleingruppenarbeit

Arbeitsmaterialien

5 Karten und 1 dicken Marker pro Person

Dauer

20 Min.

Durchführung:

Aufgabe:

Folgende Frage wird der Gruppe gestellt:

„Welche fünf Konsumwünsche möchtet Ihr in den nächsten Jahren verwirklichen?“

Jede Schülerin / jeder Schüler schreibt diese fünf Wünsche auf fünf Karten.

Anschließende Aufgabe:

„Bitte stellt eine Rangfolge von 1 bis 5 her, begründet und diskutiert dieses mit Eurer Nachbarin/Eurem Nachbarn.“

Quelle: Katrin Rieger, Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein e.V.

M02 – B06

Vier Ecken

Feinziele

Sensibilisierung für die Themen Geld, Konsum und Kredit

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Spiel; Aufwärmübung

Arbeitsmaterialien

Plakate, DIN-A 4-Blätter, Filzstifte, Klebeband; evtl. Musikuntermalung (z.B. Herbert Grönemeyer: „Kaufen“)

Dauer

30 Min.

M02-B06

Vorbereitung:

Zum Thema Jugend und Konsum werden unter einer Hauptaussage jeweils vier vorbereitete Meinungen (Beispiele siehe unten) auf Blätter notiert und in den vier Ecken eines Raumes aufgehängt.

Durchführung:

Alles wird laut vorgelesen. Die Jugendlichen gehen in eine Ecke ihrer Wahl, weil entweder die Meinung ihren eigenen Wünschen am nächsten ist oder sie dieser Meinung auf jeden Fall widersprechen würden.

So treffen sich in jeder Ecke Personen mit unterschiedlichen Positionen. Es erfolgt ein kurzer Austausch und eine Erklärung, warum man gerade diese Ecke gewählt hat.

Nach fünf Minuten wird die Runde gestoppt und das nächste Thema mit den entsprechenden vier Meinungen vorgestellt. Die Gruppe teilt sich wieder neu auf. Nach maximal drei Runden erfolgt ein kurzes Gespräch im Plenum.

Beispiel 1:

„In der Clique/Schule brauchst Du, um gut anzukommen ...“

Ecke 1: coole Sprüche

Ecke 2: ausreichend Knete

Ecke 3: eine gute Software im Hirn

Ecke 4: ein geiles Outfit

Beispiel 2:

„Wenn mein Banker mir einen Kredit anbietet ...“

Ecke 1: greife ich auf jeden Fall zu, das Risiko liegt ja bei der Bank

Ecke 2: würde ich auf jeden Fall ablehnen

Ecke 3: greife ich nur zu, wenn ich mir einen Traum erfüllen kann

Ecke 4: wüsste ich nicht, was ich tun soll

Beispiel 3:

„Schulden nicht mehr abzahlen zu können ...“

Ecke 1: passiert doch nur einem Looser

Ecke 2: dann hat die Bank ein Problem, nicht der Kunde

Ecke 3: kann jedem passieren

Ecke 4: finde ich sehr peinlich

Quelle: Verein Schuldnerhilfe Essen e.V. (VSE.): SCHULDENKOFFER. Präventionsarbeit mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen, Materialien und Medien für pädagogische Fachkräfte, Projekt 01, Essen 2002 – www.schuldnerhilfe.de (nicht wieder aufgelegt)

M02 – B07**Konsumententscheidungsspiel****M02-B07****Feinziele**

Bewusstmachen von Verschuldungsrisiken;
Entwicklung von Alternativen und Wegen aus der Verschuldung

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Spiel

Arbeitsmaterialien

Anliegende Karten für jede Gruppe, Plakatkarton, Filzstifte, Würfel und Spielfiguren (Kronkorken, kleine Plastiktiere etc.), Wandzeitung

Dauer

90 Min. (60 Min. Spiel, 30 Min. Auswertung)

Durchführung:

Die Klasse wird in mehrere Kleingruppen zu je 4-6 Personen aufgeteilt. Jede Kleingruppe malt auf Plakatkarton einen Spielplan für ein Würfelspiel, das neben vielen schwarzen auch einige rote Felder aufweist. Bei der Gestaltung sind der Phantasie keine Grenzen gesetzt. Es wird reihum gewürfelt. Kommt jemand auf ein rotes Feld, zieht er/sie eine Karte. Er/sie liest das Geschriebene vor, versucht, sich zu entscheiden und dieses den anderen zu begründen. Anschließend können in der Gruppe Vor- und Nachteile der verschiedenen Entscheidungen benannt und Alternativen entwickelt werden.

Die Entscheidungen werden auf die Wandzeitung geschrieben.

Alternative 2 – weniger zeitaufwändig:

Die Klasse wird in A- und B-Personen aufgeteilt. A zieht eine Karte, liest diese vor und B gibt eine mögliche Antwort und begründet diese. Anschließend können in der Gruppe Vor- und Nachteile der verschiedenen Entscheidungen benannt und Alternativen entwickelt werden. Gegebenenfalls kann mit einer Wandzeitung gearbeitet werden.

Alternative 3 – weniger zeitaufwändig:

Die Schuldnerberater*in wählt sechs Ereigniskarten aus. Die Gruppenfindung erfolgt mithilfe eines Würfels. Alle Einsen, Zweier... arbeiten in einer Gruppe.

Diese Methode der Gruppenbildung dient lediglich der Auflockerung. Damit wird ein Spannungsaufbau und daraus resultierend eine erhöhte Motivation erzielt. Dies wirkt sich positiv auf die Gruppenarbeit aus.

Quelle: unbekannt, aktualisiert von Anouschka Haalck, Diakonisches Werk Dithmarschen, Lichtblick, Brunsbüttel

M02 – B07

Ereigniskarten

<p>Jenny geht oft und gerne aus nach dem Motto: Ich möchte jetzt leben. Dieses Wochenende will sie mit ihrem Freund zu einem Festival gehen.</p> <p>Er meint: Wir waren doch schon vor wenigen Tagen unterwegs. Lass uns doch heute zu Hause bleiben. Das Festival ist außerdem viel zu teuer. Ich möchte mir doch gern bald ein Auto kaufen.</p> <p>Wie würdest Du Dich an Jennys Stelle verhalten?</p> <p>Was spricht für, was gegen diese Entscheidung?</p>	<p>Kai erzählt begeistert von einem besonders günstigen Angebot für eine neue Hifi-Anlage: Heute mitnehmen, erst in 6 Monaten bezahlen. Kosten: 1.000 Euro.</p> <p>Er denkt, die Lehre ist bald zu Ende, dann kann er die Anlage bezahlen.</p> <p>Wie würdest Du handeln?</p>
<p>Nicole und Frank wohnen in einem kleinen 1-Zimmer-Appartement. Im Haus wird eine größere Wohnung frei, die 125 Euro Kaltmiete im Monat mehr kostet.</p> <p>Was sollen sie tun?</p> <p>Bitte erörtert die Vor- und Nachteile und Voraussetzungen der unterschiedlichen Entscheidungen.</p>	<p>Es geht nichts mehr. Nicole und Frank streiten dauernd und wollen sich trennen. Frank zieht aus. Nicole überlegt, ob sie die Wohnung allein halten soll.</p> <p>Was würdest Du ihr raten?</p> <p>Welche anderen Möglichkeiten hat sie?</p>
<p>Der Urlaub steht vor der Tür. Auf dem Konto ist nicht mehr viel Geld vorhanden. Tanja und Ralf wünschen sich schon seit langer Zeit eine Flugreise. Sollen sie sich für ein Last-Minute-Angebot entscheiden?</p> <p>Was würdest Du in ihrer Situation tun?</p>	<p>Nicoles Freundin hat Geburtstag. Es ist kurz vor Monatsende. Sie hat nur noch wenig Geld. Dennoch will sie ihrer Freundin eine neue, teure CD schenken. Frank meint: Du hast doch nichts mehr auf dem Konto. Warum musst Du so viel Geld für ein Geschenk ausgeben? Kannst Du nicht was selbst machen und mitbringen?</p> <p>Wie würdest Du Dich an Nicoles Stelle entscheiden?</p>

M02 – B07

Ereigniskarten

<p>Frank kann sofort ein neues Auto für 10.000 Euro haben. Nach dem Leasing-Angebot der Bank zahlt er einmalig 1.000 Euro Mietsonderzahlung. Er muss 3 Jahre lang jeden Monat 125 Euro und anschließend den restlichen Anschaffungspreis zahlen.</p> <p>Wie würdest Du Dich entscheiden?</p> <p>Unter welchen Voraussetzungen würdest Du sofort ein neues Auto per Leasing anschaffen?</p>	<p>Nicole und Frank haben sich finanziell übernommen. Sie können die Raten für das Auto, die neue Wohnungseinrichtung und den Versandhandel nicht mehr bezahlen. Nicole sagt: Melde doch das Auto ab.</p> <p>Was würdest Du an Franks Stelle tun?</p>
<p>Frank ist ausgezogen. Nicole und Frank haben bisher den Kredit für die neue Wohnungseinrichtung gemeinsam bezahlt.</p> <p>Frank zahlt nicht mehr.</p> <p>Was kann Nicole tun?</p>	<p>Das Ehepaar Monika und Dieter erhält beim Oddo-Versand 10 % Rabatt durch eine Sammelbestellung über Monikas Mutter. Nach mehreren Jahren ist die Ehe zerbrochen. Nach 10 Jahren bekommt die Mutter eine Rechnung vom Inkasso-Büro über 20.000 Euro.</p> <p>Was ist zu tun?</p>
<p>Svens Freund möchte gern ein Motorrad kaufen. In wenigen Monaten ist seine Lehre zu Ende. Er bittet Tim, für ihn zu bürgen, da er nur dann einen Kreditvertrag für das Motorrad erhält.</p> <p>Was würdest Du Sven raten?</p>	<p>Marie fühlt sich mies. Ihr Lehrer hat sie heute runtergemacht. Außerdem hat sie Jens nicht zu seinem Geburtstag eingeladen. Was soll sie tun? Ins Eiscafé gehen? Oder sich was Schönes kaufen, um sich besser zu fühlen?</p> <p>Was würdet Ihr an ihrer Stelle tun?</p>

M02 – B07

Ereigniskarten

<p>Lisa ist zu einer Party eingeladen. Doch sie traut sich nicht hinzugehen, weil sie im Schrank keine schicken Klamotten findet, in denen sie sich wohlfühlt und sicher bewegen kann. Sie hat noch 10 Euro auf dem Konto. In zwei Wochen bekommt sie wieder ihre Auszubildenden-Vergütung von 250 Euro.</p> <p>Wie würdest Du an ihrer Stelle handeln?</p>	<p>Nina und Björn möchten gern am Wochenende mit ihrer Clique etwas unternehmen. Diese möchte gern ins Spaßbad mit Sauna. Das kostet aber 15 Euro. Sollen sie absagen, weil sie nur noch wenig Geld auf dem Konto haben? Oder gibt es andere Möglichkeiten?</p> <p>Wie würdest Du Dich entscheiden?</p>
<p>Sebastian fühlt sich allein. Heute ist er schon wieder im Sportunterricht ausgelacht worden, weil er keinen Handstand geschafft hat. Er würde sich gerne mit Nina anfreunden, die Tennis spielt. Im Kaufhaus sieht er einen schicken Trainingsanzug, den er sich gerne kaufen möchte. Doch nur 99,90 Euro?</p> <p>Wie würdest Du Dich an seiner Stelle entscheiden?</p>	

M02 – B08

Konsum in der Musik

M02-B08

Feinziele

Bewusstmachen von Kaufgründen

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Diskussion im Plenum

Arbeitsmaterialien

CD-/mp3-Player, ggf. Internetzugang, entsprechenden Text in Kopie

Dauer

30 Min.

Durchführung:

Es gibt viele Songs und Videos, die sich mit den Themen Geld, Konsum, Habenwollen, Statussymbole etc. beschäftigen.

Dabei kann auf eine CD/DVD und den entsprechenden Text zurückgegriffen werden oder auf ein Video (über entsprechende Portale im Internet).

Das Lied/Video wird abgespielt. Anschließend wird der Text an alle verteilt. Bei Bedarf kann das Lied/Video nach der Diskussion noch einmal gehört bzw. gesehen werden.

Je nach Text könnte eine Aufgabe so lauten:

„Hört Euch das Lied/schaut Euch das Video aufmerksam an und versucht herauszufinden, welche Gefühle und Gedanken es in Euch auslöst. Geht es Euch ähnlich? Was erlebt Ihr, wenn Ihr einkauft?“

Quelle: Koordinierungsstelle Schuldnerberatung in Schleswig-Holstein

M02 – B09

**Werbung – Information oder
Manipulation?**

M02-B09

Feinziele

Werbung als Mechanismus zur Konkretisierung von Bedürfnissen erkennen

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Einzelarbeit, Gruppenarbeit

Arbeitsmaterialien

Papier, Stifte, Stellwand; Werbespots (ggf. Internet nutzen)

Dauer

90 Min.

Durchführung:

(Siehe anliegendes Arbeitsblatt)

1. Erstellung einer **Mindmap** zu Werbeformen
2. **Analyse von Werbespots** in Gruppen an unterschiedlichen Werbespots:
 - analysieren, inwiefern sie Informationen bereitstellen und
 - inwiefern sie versuchen zu manipulieren
 - resümieren, wie Werbung versucht, die Kaufentscheidung zu beeinflussen
 - präsentieren der Ergebnisse
3. **Reflexion:** Nachdenken über die Vor- und Nachteile der Produktvielfalt

Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung (Hg.): Wirtschaften beginnt im Haushalt. Eine alltags- und lebensökonomische Perspektive, Bonn 2011, S. 25.

Autor*innen: Michael-Burkhard Piorkowsky, Birgit Weber u.a. *(vergriffen)*

M02 – B09

Werbung – Information oder Manipulation?

1. Formen von Werbung

A. Wo begegnet Dir im Alltag Werbung?

B. Notiere alle Werbeformen, die Dir einfallen!

C. Vergleiche Deine Ergebnisse mit denen Deiner Nachbarn!

D. Erstellt gemeinsam eine Mindmap, in denen ihr die Werbeformen sortiert.

2. Werbung und Marketing

Marketing bezieht sich auf alle Maßnahmen, die Menschen zum Kauf eines Produktes bewegen sollen. Werbung ist davon nur eine Möglichkeit. Sie setzt auf Beeinflussung, die unbemerkt erfolgt, indem beispielsweise Bilder und Texte so eingesetzt werden, dass sie die gewünschte Wirkung beim Betrachter erzielen.

A. Untersuche an einem Werbespot, welche Informationen bereitgestellt werden und mit welchen weiteren Mitteln versucht wird, eine positive Wirkung zu erzeugen.

3. Produktvielfalt und Informationsflut

A. Was meinst Du? „Je mehr, desto besser?“

B. Wie bewertest Du die Vor- und Nachteile der heutigen Produktvielfalt?

M02 – B10

**Film „Ich kauf mich HAPPY“ –
Ein Film von Geld und Glück**

M02-B10

Feinziele

Bewusstmachen von Werbemechanismen, Auseinandersetzung mit dem eigenen Konsumverhalten

Zielgruppe

Jugendliche ab 8. Jahrgangsstufe

Methode

Film

Arbeitsmaterialien

Beamer oder TV, DVD oder Internetzugang auf die Seite des VSE

Dauer

90 Min. (Film 6:30 Min.)

Durchführung:

Der Film „Ich kauf mich HAPPY“ wird gezeigt (per DVD oder Online: www.schuldnerhilfe.de/praevention/kurzfilm-ich-kauf-mich-happy).

Im Anschluss kann über untenstehende Fragen gesprochen werden.

Handlung

Die jugendlichen Protagonisten des Films wollen einfach nur glücklich sein und dazugehören. Alles klingt so einfach, schmeckt so süß.

Was sie nicht merken: eine geheimnisvolle Macht hat längst von ihnen Besitz ergriffen: Die Gier.

Doch wohnt diese nur „dem System“ inne oder genauso in ihnen selbst? Wie gern lassen wir uns verführen? Wie frei sind wir wirklich?

Im Film wird das dramatische Geschehen von einer geheimnisvoll wandlungsfähigen Figur inszeniert und begleitet. Inwieweit diese Figur das Böse des Systems oder die den Protagonisten innewohnende Gier verkörpert, die sie selbst zu Akteuren macht, bleibt der Interpretation des Betrachters überlassen. Im Endeffekt wird auf Verführung und Verführbarkeit gleichermaßen angespielt. In jedem Fall wird durch die Ansprache der assoziativen Ebene die Phantasie der Zuschauer angeregt. Ein Zugang zu dem noch immer Tabu behafteten Thema Schulden und eine kritische Reflexion eigenen Konsumverhaltens werden möglich.

Auf unterhaltsame Weise weckt der Film Interesse am Thema, wirft Fragen auf und regt zur Diskussion an.

Fragen zur Diskussion über den Film

- Wen oder was verkörpert die mysteriöse, goldgekleidete Figur im Studio mit den vielen Bildschirmen in der ersten Szene?
- Was macht sie wohl mit dem Joystick, als das junge Paar auf einem der Monitore erscheint?
- In welcher Lebenssituation befindet sich das junge Paar offensichtlich gerade? Wieso sind, beginnend mit dem Bankbesuch, einige Dinge im Film als animiertes Comic zu sehen?
- Wieso taucht die Figur aus der ersten Szene später wieder als Bankberater und Handyverkäufer auf?
- Was möchte der joviale Bankberater den Jugendlichen gerne weismachen?
- Lassen sich die beiden jungen Leute eigentlich manipulieren oder kaufen sie all die schönen Sachen aus eigenem freien Willen?
- Im Schlusdialog scheint das junge Paar seine Einstellung zu Geld und Kaufen geändert zu haben. Oder doch nicht?
- In der Schlusszene des Films ist wieder die mysteriöse Figur im Studio mit den Bildschirmen zu sehen. Er beobachtet zunächst die beiden jungen Leute, doch dann plötzlich ein anderes Paar. Was wiederholt sich hier?

Anmerkung zum Film

Der Film zeigt lediglich die Entstehung der Schuldensituation. Es fehlt die **Auseinandersetzung mit dem Thema „Was passiert, wenn ich meine Rechnungen nicht bezahle?“** und „Wie gehe ich mit der Überschuldung um?“.

In den Schuldnerberatungsstellen gehört es zum Alltag, dass die Ratsuchenden mit einer Tasche oder einem Karton mit ungeöffneten Gläubigerschreiben in die Beratungsstelle kommen. Auch der männliche Hauptdarsteller des Films öffnet keine Briefe, sondern sammelt diese nur noch.

Es lässt sich nun mit den Schülern diskutieren, ob diese das Verhalten des jungen Mannes verstehen und ob sie ähnlich reagieren würden.

Frage: Wie gehst du mit Situationen um, die schwierig sind oder dir sogar unlösbar vorkommen (Projektarbeit, Prüfung...)? Steckst du erstmal „den Kopf in den Sand“ oder gehst du die Problemlösung direkt an?

Außerdem bietet es sich an, einmal anhand eines ausgedachten **Interneteinkaufs** durchzuspielen, welche Maschinerie sich in Gang setzt, wenn eine Rechnung nicht bezahlt wird:

- Rechnung
- 1. Mahnung oder Zahlungserinnerung
- 2. und evtl. 3. Mahnung
- Gläubiger schaltet Gericht und Inkassobüro/Anwalt ein
- Gerichtlicher Mahnbescheid

- Ab jetzt ständig Anschreiben vom Inkassobüro/Anwalt
- Vollstreckungsbescheid
- Evtl. Lohn-, Kontopfändung, Beauftragung des Gerichtsvollziehers
- Vermögensauskunft

Dieser Ablauf lässt sich gut an der Tafel/dem Whiteboard als Fließ-Schema darstellen. Es empfiehlt sich, anhand einer gewählten Rechnungssumme darzustellen, wie sich die Forderung durch Zinsen und Kosten erhöht.

Quellen: Schuldnerhilfe Essen gGmbH - www.schuldnerhilfe.de/praevention/kurzfilm-ich-kauf-mich-happy
(hier auch Bestellmöglichkeit)

Anouschka Haalck, Diakonisches Werk Dithmarschen, Lichtblick, Brunsbüttel

M02 – B11

Unterrichtseinheit

Wünsche, Bedürfnisse und Werbung

Feinziele

Reflektieren von Wünschen, Bedürfnissen und eigenem Konsumverhalten; kritische Auseinandersetzung mit Werbestrategien

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Unterschiedliche

Arbeitsmaterialien

Unterrichtsmappe

Dauer

135 Min.

M02-B11

Durchführung:

Die Unterrichtsmappe „Wünsche, Bedürfnisse und Werbung“ ist vom Präventionsprojekt „CASHLESS-MÜNCHEN“ entwickelt worden und findet sich hier:

www.schuldnerberatung-

sh.de/fileadmin/download/praevention_materialordner/Cashless_Unterrichtsmappe_Werbung.pdf

Sie hat folgenden Aufbau:

1. Begrüßung und inhaltliche Hinführung (ca. 5 Min.)
2. Spiel ja/nein (ca. 5-10 Min.)
3. Wünsche und Bedürfnisse (ca. 20 Min.)
4. Gelungener/problematischer Konsum (ca. 5-10 Min.)
5. Film: Glück zum Kaufen (ca. 10 Min.) *(kann auch übersprungen werden)*
6. Werbung Teil 1 (ca. 25 Min.)
7. Werbung Teil 2 (ca. 45 Min.)
8. Abschluss und Feedback (ca. 10 Min.)

Die einzelnen Einheiten können auch unabhängig voneinander durchgeführt werden.

Quelle: CASHLESS-MÜNCHEN – www.cashless-muenchen.de

M02 – B12

Leitfaden für einen Elternabend zur konsumbewussten Erziehung

M02-B12

Feinziele

Eltern reflektieren ihre Erfahrungen und ihre Erziehungsziele

Zielgruppe

Eltern

Methode

Vortrag, Gruppenarbeit, Plenum

Arbeitsmaterialien

Flipchart bzw. Moderationskarten, Stifte

Dauer

90 Min.

Ablauf und Dauer des Elternabends

1. Kurzvortrag unter den Aspekten (15 Min.):

- Was bedeutet Konsum in unserer Gesellschaft?
- Wie wird Konsum in der Familie erlebt?
- Wie sieht der Kinderalltag heute aus?

2. Gruppenarbeit zu den Fragen (30 Min.):

- Wie habe ich Konsum in meiner Kindheit erlebt?
- Prägen diese Erfahrungen mein Verhalten heute?
- Sind Kinder zufriedener, wenn sie alles bekommen?
- Welche Werte sind in unserer Familie wichtig?

Zusammenfassen der Gruppenergebnisse auf Flipchart-Bögen oder Moderationskarten.

3. Plenum (30 Min.):

Vorstellen der Ergebnisse:

- Was wird festgestellt?
- Welche Erkenntnisse oder Rückschlüsse können gewonnen werden?
- Welche Erziehungsziele erfolgen daraus?
- Können die geltenden Werte in der Familie umgesetzt werden?

Anschließende **Diskussion** anhand folgender Stichpunkte:

- Wenn Großeltern zu viel schenken, was steckt dahinter, wie gehen wir damit um?
- Wie viel sollen Kinder am Geburtstag anderer Kinder schenken und soll es Gegengeschenke geben?
- Nein sagen können und Grenzen setzen, wenn Kinder immer alles haben wollen.
- Gute Erziehung hängt nicht von materiellen Gütern ab, sondern vom Umgang damit.

4. **Abschlussrunde** (15 Min.):

- Zusammenfassen der wichtigsten Erkenntnisse des Abends.
- Stimmungsabfrage und Rückmeldung der Teilnehmenden.

Quelle: Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen (Hg.): Über Geld spricht man doch! Ein Praxishandbuch für Familienzentren, Düsseldorf 2010, S. 111.

Autorin: Prof. Dr. Stefanie Bödeker u.a.

Download: www.nua.nrw.de/uploads/tx_ttproducts/datasheet/uebergeldsprichtmandoch-dynamisch.pdf

M02 – B13

Verkaufsveranstaltung

M02-B13

Feinziele

Welche Konsumtypen gibt es?, Reflexion von Konsumententscheidungen. Wie lassen sich Käufer*innen manipulieren?, Erarbeitung von Kosten- / Nutzenüberlegungen, Entwicklung eines bewussten Kaufverhaltens, Entwicklung von Verkaufsstrategien

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Gruppenarbeit, Rollenspiel, Plenum

Arbeitsmaterialien

Evtl. Bastelmaterial zum Vorstellen des zu verkaufenden Produktes;
Konsumgüter, die verkauft werden sollen; Plakate, Stifte...

Dauer

Mind. 3 x 90 Min.:

- 2 Schulstunden für Einführung, Gruppeneinteilung, Erarbeitung des zu verkaufenden Produkts
- mind. 2 Schulstunden Präsentation
- 2 Schulstunden Auswertung

Durchführung:

Die Klasse wird in Gruppen eingeteilt.

Jede Gruppe soll sich ein Produkt überlegen, welches sie in einer Verkaufsveranstaltung (Kaffeefahrt, Fernsehen...) verkaufen möchte. Dies kann ein reales Produkt oder ein Phantasieprodukt sein.

Es sollen Möglichkeiten der Manipulation der potentiellen Käufer erarbeitet werden.

Anhand eines **Rollenspiels** soll dann das gewählte Produkt präsentiert und das Publikum zum Kauf animiert werden.

Im Anschluss an alle Verkaufsveranstaltungen findet eine **Auswertung** im Klassenverband statt: Welche Möglichkeiten der Manipulation wurden angewandt? Welches Produkt hätte ich gekauft und warum? Welcher Konsumtyp bin ich?

Quelle: Anouschka Haalck – Diakonisches Werk Dithmarschen, Lichtblick, Brunsbüttel

M02 – B14

Werbeplakate

M02-B14

Feinziele

Eigene Bedürfnisse identifizieren; inwieweit sind meine Bedürfnisse selbstbestimmt und/oder manipuliert?, Erkennen verschiedener Motivationen für eine Kaufentscheidung (Impuls, Gewohnheit, Frust, Gruppenzwang...), Erarbeitung unterschiedlicher Methoden, wie Werbung versucht, eine positive Wirkung beim Verbraucher zu erzielen, Prüf- und Qualitätssiegel kennenlernen, Einkaufsfallen erkennen

Zielgruppe

Jugendliche ab 9. Jahrgangsstufe

Methode

Gruppenarbeit

Arbeitsmaterialien

Plakate, Stifte, Bastelmaterial

Dauer

Mind. 2 x 90 Min.:

- 2 Schulstunden für die Entwicklung der Plakate
- Mind. 2 Schulstunden für Präsentation und Auswertung

Durchführung:

Die Klasse wird in Gruppen aufgeteilt. Jede Gruppe überlegt sich ein Produkt, das sie mithilfe eines Werbeplakates bewerben will. Da anschließend das beste Plakat prämiert werden soll, ist Einfallsreichtum gefragt.

Die Jugendlichen dürfen ihrer Phantasie freien Lauf lassen, sollen aber auch reale Methoden der Werbung anwenden.

Nach der Präsentation der Plakate erfolgt per Abstimmung eine Prämierung.

Anschließend sollen die Plakate hinsichtlich der zu erarbeitenden Ziele ausgewertet werden.

Quelle: Anouschka Haalck – Diakonisches Werk Dithmarschen, Lichtblick, Brunsbüttel

M02 – B15

Augen auf Werbung

Werbung erkennen und hinterfragen

Media Smart ist eine internationale Initiative zur Förderung von Medienkompetenz bei Kindern und Jugendlichen und stellt kostenlos medienpädagogisches Material zur Verfügung. In Deutschland wurde der Verein 2004 von werbetreibenden Unternehmen, Verbänden und Medien ins Leben gerufen. Die Mitgliedsunternehmen finanzieren Entwicklung, Produktion und Versand der Materialien und treten bewusst ohne Logo und Markennamen auf, um sich vom Schulponsering abzugrenzen.

Die Materialien wurden von einer medienpädagogischen Projektstelle in Köln konzeptioniert, die von einem unabhängigen Expertenbeirat unterstützt wird.

Das Projekt bietet ein **Materialpaket für Grundschulen** (3./4. Klasse) mit folgendem Inhalt an:

- **Sachinformationen** zum Thema Werbung:
 - Was ist Werbung? (Begriffsbestimmung „Werbung“, Geschichte der Werbung, Gesetzliche Bestimmungen)
 - Wie wird Werbung gemacht? (Produktionsprozess, Strategie und Gestaltungselemente, die wichtigsten Werbeformen)
 - Kinder und Werbung (Kinder als Konsumenten, Entwicklung des ökonomischen Bewusstseins bei Kindern, Werbung in der kindlichen Wahrnehmung, Markenwahrnehmung bei Kindern)
 - Kleines Werbelexikon
- Acht **Unterrichtsvorschläge** mit didaktischen Anregungen
- **Kopiervorlagen**
- **DVD** mit Lehrfilm und Beispielen von Fernseh- und Radiowerbespots
- **CD** mit Beispielen von Plakat- und Internetwerbung

Media Smart bietet für Kinder im **Vorschulalter** das Paket „Werbung entdecken und (be-)greifen – mit dem Hörwurm Ojoo“ an. Das Material ist primär für den Einsatz im Vorschulbereich konzipiert, eignet sich aber auch für die Arbeit in der ersten und zweiten Grundschulklasse.

Auf der **Internetseite** www.mediasmart.de finden sich u.a. die übersichtlich und inhaltlich gut aufbereiteten Sachinformationen. Beide Materialpakete stehen dort zum Download zur Verfügung oder können kostenlos bezogen werden.

Quelle: www.mediasmart.de