

So kaufe ich ein

1a. Schreibe 10 Gegenstände auf ein Notizpapier, welche du in den vergangenen Wochen gekauft oder von den Eltern auf eigenen Wunsch erhalten hast (Esswaren, Kleider, Spiele, Sportartikel, etc.).

1b. Markiere drei Produkte der Liste, welche dir sehr wichtig sind, mit grüner Farbe.

1c. Markiere drei Produkte der Liste, auf die du am besten hättest verzichten können mit rot.

2a. Diskutiert in der Gruppe, weshalb euch die 3 wichtigsten Produkte so wichtig sind und ob den andern der Gruppe die Gegenstände ebenfalls wichtig wären.

2b. Diskutiert folgende Fragen in der Gruppe:

- Sind die Produkte lebensnotwendig?
- Was würde sich verändern, wenn einzelne Produkte nicht mehr in eurem Besitz wären?
- Ist eines der Produkte wichtig, um „in“ zu sein oder aufgrund des sozialen Gruppendrucks?

3a. Diskutiert, weshalb ihr auf die rot markierten Produkte am besten hättet verzichten können und weshalb ihr sie trotzdem gekauft bzw. euch gewünscht habt.

3b. Und wo sind diese Produkte heute (Weiterverschenkt, Abfall, gegessen, etc.)?

4. Überlegt in der Gruppe, welche Produkte bei euch in einem Schrank oder in einer Schublade liegen, die ihr kaum je gebraucht habt. Was hat damals zum Kaufentscheid geführt?

5a. Lest zusammen die Geschichte «Der Verkäufer und der Elch».

5b. Diskutiert, ob Einkaufswünsche erzeugt werden können.

5c. Kennt ihr ähnliche Beispiele aus eurem Alltag (vielleicht aus der Liste der rot markierten Gegenstände), bei denen ihr das Gefühl habt, man hätte euch «etwas aufgeschwatzt»?

5d. Gibt es Strategien dies in Zukunft zu verhindern?

6a. Beim Kauf eines Produktes habt ihr oft Wahlmöglichkeiten. Entsprechend müsst ihr aufgrund verschiedener Kriterien entscheiden, welches Produkt ihr auslesen möchtet. Wählt in eurer Gruppe eines der folgenden Produkte aus: T-Shirt, Handy, Apfel, Roller, Büchergestell, Stereoanlage, Schokolade.

6b. Stellt euch vor, ihr steht vor einem Regal im Warenhaus mit einer riesigen Auswahl dieses Produktes. Diskutiert, welche Kriterien für euch bei der Auswahl wichtig sein könnten und notiert jedes Kriterium auf je einen Zettel.

6c. In der Klasse tragt ihr anschliessend die Kriterien zusammen und gruppiert sie.

Der Verkäufer und der Elch

Von Franz Hohler

Kennt ihr das Sprichwort «Dem Elch eine Gasmasken verkaufen»? Das sagt man im Norden von jemandem, der sehr tüchtig ist, und ich möchte jetzt erzählen, wie es zu diesem Sprichwort gekommen ist:

Es gab einmal einen Verkäufer, der war dafür berühmt, dass er allen alles verkaufen konnte. Er hatte schon einem Zahnarzt eine Zahnbürste verkauft, einem Bäcker ein Brot und einem Obstbauern eine Kiste Äpfel.

«Ein wirklich guter Verkäufer bist du aber erst», sagten seine Freunde zu ihm, «wenn du einem Elch eine Gasmasken verkaufst.»

Da ging der Verkäufer so weit nach Norden, bis er in einen Wald kam, in dem nur Elche wohnten.

«Guten Tag», sagte er zum ersten Elch, den er traf, «Sie brauchen bestimmt eine Gasmasken.»

«Wozu?», fragte der Elch. «Die Luft ist gut hier.»

«Alle haben heutzutage eine Gasmasken», sagte der Verkäufer.

«Es tut mir Leid», sagte der Elch, «aber ich brauche keine.»

«Warten Sie nur», sagte der Verkäufer, «Sie brauchen schon noch eine.» Und wenig später begann er mitten in dem Wald, in dem nur Elche wohnten, eine Fabrik zu bauen.

«Bist du wahnsinnig?», fragten seine Freunde.

«Nein», sagte er, «ich will nur dem Elch eine Gasmasken verkaufen.»

Als die Fabrik fertig war, stiegen so viel giftige Abgase aus dem Schornstein, dass der Elch bald zum Verkäufer kam und zu ihm sagte: «Jetzt brauche ich eine Gasmasken.»

«Das habe ich gedacht», sagte der Verkäufer und verkaufte ihm sofort eine. «Qualitätsware», sagte er lustig.

«Die anderen Elche», sagte der Elch, «brauchen jetzt auch Gasmasken. Hast du noch mehr?» (Elche kennen die Höflichkeitsform «Sie» nicht.)

«Da habt ihr Glück», sagte der Verkäufer, «ich habe noch Tausende.»

«Übrigens», sagte der Elch, «was machst du in deiner Fabrik?»

«Gasmasken», sagte der Verkäufer.