

# Warum wir kaufen

(Quelle: mySkillbox)

Wenn Sie einkaufen, treffen Sie – bewusst oder unbewusst – Entscheidungen: Sie bestimmen beispielsweise, ob Sie ein Markenprodukt oder Billigware erwerben, ob Sie Ihr Konto überziehen oder wie viel und wie oft Sie einkaufen. Manchmal erwerben Sie auch Dinge, ohne dass Sie genau erklären können, wieso Sie diese eigentlich haben wollen. Diesen (versteckten) Beweggründen gehen Sie in diesem Dossier auf den Grund.

## Lernziele

### *Gesellschaft*

- Sie können mithilfe einer Kriterienliste und des Modells von Maslow passende Kaufkriterien und Kaufmotive für ein bestimmtes Kauf- und Freizeitverhalten identifizieren.

### *Sprache & Kommunikation*

- Sie können einen in zeitgemässer Alltagssprache formulierten literarischen Text verstehen.

## 1 Mein Konsumverhalten

Wie sieht Ihr Konsumverhalten aus?

### **Auftrag 1**

a) Füllen Sie den nachfolgenden Fragenkatalog zu Ihrem Konsumverhalten aus.

## Kategorie «Umgang mit Geld».

Teilen Sie sich Ihr Geld monatlich ein?

- ☐ immer
- ☐ meistens
- ☒ gelegentlich
- ☐ nie

Leihen Sie sich Geld aus?

- ☐ sehr oft
- ☐ häufig
- ☐ gelegentlich
- ☒ nie

Sparen Sie Geld für grössere Anschaffungen?

- ☐ immer
- ☒ meistens
- ☐ gelegentlich
- ☐ nie

Wie oft ist Ihr Lohn weg, bevor der neue da ist?

- ☐ sehr oft
- ☐ häufig
- ☐ gelegentlich
- ☒ nie

Wie oft prüfen Sie Ihren Kontostand?

- ☒ sehr oft
- ☐ häufig
- ☐ gelegentlich
- ☐ nie

Kaufen Sie Dinge, die für Ihr Budget zu teuer sind?

- ☐ immer
- ☐ meistens
- ☒ gelegentlich
- ☐ nie

## Kategorie «Produkte-Auswahl».

Sind Ihnen Markenartikel wichtig?

- ☐ sehr
- ☐ ziemlich
- ☐ geht so
- ☒ nein

Ziehen Sie Billigwaren Qualitätsprodukten vor?

- ☐ immer
- ☐ meistens
- ☒ gelegentlich
- ☐ nie

Stehen Sie auf Fastfood?

- ☐ sehr
- ☐ ziemlich
- ☒ geht so
- ☐ nein

Achten Sie auf nachhaltige und faire Produkte?

- ☐ immer
- ☐ meistens
- ☒ gelegentlich
- ☐ nie

Kaufen Sie Dinge, die Sie später kaum verwenden?

- ☐ sehr oft
- ☐ häufig
- ☒ gelegentlich
- ☐ nie

Wie viel Geld geben Sie für den Ausgang aus?

- ☐ sehr viel
- ☐ viel
- ☐ eher wenig
- ☒ sehr wenig

## Kategorie «Shopping-Verhalten».

Wie oft gehen Sie shoppen?

- ☐ sehr oft
- ☐ häufig
- ☐ gelegentlich
- ☒ nie

Wie oft kaufen Sie online ein?

- ☐ sehr oft
- ☒ häufig
- ☒ gelegentlich
- ☐ nie

Wie oft kaufen Sie spontan ein?

- ☐ immer
- ☐ meistens
- ☒ gelegentlich
- ☐ nie

Vergleichen Sie Produkte, bevor Sie diese kaufen?

- ☐ immer
- ☒ meistens
- ☐ gelegentlich
- ☐ nie

b) Markieren Sie 3-4 Antworten aus dem Fragenkatalog (aus jeder Kategorie mindestens eine), die sehr typisch für Sie sind.

c) Beschreiben Sie anhand dieser Antworten Ihr Konsumverhalten in 3-4 Sätzen (siehe Beispiel).

*Beispiel: Ich kaufe meistens spontan ein – besonders bei Kleidern –, was ich manchmal im Nachhinein bereue. Sparen war für mich schon immer ein Fremdwort. Daher passiert es mir oft, dass mein Lohn bereits weg ist, bevor der neue da ist. Ich kaufe häufig online ein, weil ich dort die Preise besser vergleichen kann.*

*Ich kaufe gelegentliche spontan online ein. Vor allem technische Geräte oder Zubehör. Manchmal bereue ich den Kauf aber später zeigt sich dann, dass es sich gelohnt hat.  
Da ich fast täglich meinen Kontostand prüfe, weiss ich genau wann ich wo zu viel ausgegeben habe und wo ich jetzt sparen muss.*

## Auftrag 2

a) Schauen Sie sich die Juvenir-Studie «Geld – (k)ein Thema» an. [Link zum Dokument](#)

b) Stellen Sie Ihr Konsumverhalten in 3-4 Aussagen der Juvenir-Studie «Geld – (k)ein Thema» gegenüber und leiten Sie daraus Gemeinsamkeiten und Unterschiede ab.  
Beginnen Sie so: *Im Vergleich zu einer durchschnittlichen jugendlichen Person aus der Schweiz ...*

Es gibt gewisse Unterschiede aber auch Gemeinsamkeiten.

P3/A2: Ich lege zwar keinen Wert darauf, mir teure Produkte zu kaufen, aber die Dinge die ich mir kaufe sind nicht günstig egal wo und von welchem Hersteller.

Ich schaue auch immer, dass das Produkt so günstig wie möglich ist, aber die bestmögliche Qualität liefert

## 2 Kleiderkauf

Haben Sie sich beim Shoppen schon einmal überlegt, aus welchem Beweggrund Sie ein bestimmtes Produkt eigentlich unbedingt haben wollten? Wir gehen im Folgenden anhand Ihres letzten Kleiderkaufs dieser Frage nach.

### Auftrag 3

Tauschen Sie zu zweit aus, welches Kleidungsstück oder Accessoire Sie sich als Letztes gekauft haben und was Sie dazu bewogen hat. Notieren Sie Ihre Antwort hier.

Schuhe, weil mein letztes paar kaputt war

### Auftrag 4

Sammeln Sie danach in einem Padlet Stichworte, die aufzeigen, worauf Sie beim Shoppen grundsätzlich achten (z. B. Preis). Vermeiden Sie Doppelnennungen.  
(Die Besprechung der Einträge folgt später.)



### Auftrag 5

- a) Studieren Sie nun das Instrument «Kaufkriterien und (Kauf-)Motive», das auf den nächsten zwei Seiten erklärt wird.

*Wortbedeutungen:*

**Kriterium:** Ein Merkmal, das für eine Entscheidung wichtig ist.

**Motiv:** Der Beweggrund, weswegen man etwas tut.

## Kaufkriterien und (Kauf-)Motive nach Maslow

Wenn wir einkaufen und unsere Entscheidungen nach scheinbar bewussten Kriterien wie Qualität oder Preis fällen, handeln wir in Tat und Wahrheit oft aus **unbewussten Motiven** (Beweggründen) heraus, die unseren eigentlichen Bedürfnissen entspringen.

Der amerikanische Psychologe Abraham Maslow hat vor ca. 80 Jahren ein Modell entwickelt, das die menschlichen Bedürfnisse darstellen soll. Er ordnete sie in einer Pyramide an und wollte damit zeigen, dass zuerst gewisse grundlegende Bedürfnisse befriedigt werden müssen, bevor andere ins Blickfeld rücken. Dass Bedürfnisse einer bestimmten Reihenfolge unterliegen, wurde jedoch später widerlegt.

In der Rubrik Kaufmotive finden Sie sein Modell in einer zeitgemässen und gekürzten Version.

*Hinweis zum Lesen der Grafik: Kaufkriterien und Kaufmotive, die auf der gleichen Ebene angesiedelt sind, gehören nicht automatisch zusammen.*

<b>Kauf-Kriterien</b> oft bewusst	<b>(Kauf-)Motive</b> Kategorien nach Maslow oft unbewusst	<b>Mögliche Motive</b> am Beispiel Kleiderkauf
<b>Funktionalität</b> Ich kaufe etwas, weil es warm gibt, bequem ist, mich schützt, schnell trocknet usw.	<b>Grundbedürfnisse</b> Nahrung, Sex, Erholung, Wärme ...	Kleider geben warm, schützen vor Regen ...
<b>Qualität</b> Ich kaufe etwas, weil es gut verarbeitet wurde, langlebig ist usw.	<b>Sicherheit</b> Finanzielle Sicherheit, Schutz, Stabilität, Bekanntes vor Unbekanntem, Gesundheit, Wohnung, ...	Wenn ich mich auf Kleider verlassen kann, weil sie reiss-, rutschfest oder gepolstert sind, gibt mir das Sicherheit.
<b>Tiefer Preis</b> Ich kaufe etwas Billiges, damit ich es mir leisten oder dadurch insgesamt mehr kaufen kann.	<b>Soziale Bedürfnisse</b> Gruppenzugehörigkeit, Akzeptanz, Zuneigung, ...	Ich zeige mit bestimmten Kleider(-Marken), dass ich einer Gruppe angehöre.
<b>Marke</b> Ich kaufe etwas, weil dahinter ein Label steckt, das mich anspricht, mit dem ich in Verbindung gebracht werden möchte.	<b>Anerkennung</b> Status, Ansehen, Wertschätzung, Einfluss, ...	Kleider sind auch Statussymbole. Ich kann mit Kleidern zeigen oder vortäuschen, viel Geld zu haben. Mein Selbstbild (wie ich mich sehe) ist stark vom Fremdbild (wie mich andere sehen) abhängig.
<b>Ästhetik</b> Ich kaufe etwas, weil ich es als schön, stil- oder geschmackvoll empfinde.	<b>Selbstverwirklichung</b> Individualisierung, Kreativität, Ästhetik, Fortschritt, Ethik, ...	Individualisierung: Ich will mir und anderen mit dem, was ich kaufe, zeigen, dass ich einzigartig bin.
<b>Nachhaltigkeit</b> Ich kaufe etwas, weil es ökologisch und sozial vertretbar hergestellt wurde.	<b>Kauflust und Kaufsucht</b>	Ich shoppe, weil ich nicht widerstehen kann bzw. weil ich mich danach besser fühle.

Maslow hat die menschlichen Bedürfnisse, die wir mit Motiven gleichsetzen, in 5 Kategorien unterteilt. Diese 5 Motive sind in der Spalte (Kauf-)Motive aufgelistet. Die 6. Kategorie «Kauflust und Kaufsucht» ist keine Kategorie von Maslow, aber ebenfalls wichtig, um Kaufmotive besser zu verstehen.

Hinter einem Kaufkriterium kann ein einziges Kaufmotiv stecken, oder aber es verbergen sich mehrere dahinter. Um vom Kaufkriterium auf Kaufmotive zu schliessen, helfen drei Fragen:

- Warum ist Ihnen ein bestimmtes Kaufkriterium wichtig?
- Was bedeutet es für Sie, diesen Nutzen zu haben?
- Auf welches Motiv deutet Ihre Antwort auf die Frage 2 hin?

### Ein Beispiel mit drei verschiedenen Ergebnissen:

**Frage 1:** Warum ist Ihnen beim Kauf dieses Kleidungsstücks die Ästhetik wichtig?

**Antwort:** Weil ich an der morgigen Party etwas Besonderes tragen möchte.

**Frage 2:** Was bedeutet es für Sie, etwas Besonderes zu tragen?

**Antwort:** Ich will zeigen, dass ich einzigartig bin.

**Frage 3:** Auf welche Motive deutet Ihre Antwort auf die Frage 2 hin?

**Antwort:** Selbstverwirklichung: Individualisierung

**Frage 1:** Warum ist Ihnen beim Kauf dieses Kleidungsstücks die Ästhetik wichtig?

**Antwort:** Weil ich an der morgigen Party ein sexy Kleid tragen möchte.

**Frage 2:** Was bedeutet es für Sie, ein sexy Kleid zu tragen?

**Antwort:** Ich will einen bestimmten Mann auf mich aufmerksam machen.

**Frage 3:** Auf welche Motive deutet Ihre Antwort auf die Frage 2 hin?

**Antwort 1:** Grundbedürfnis: Sex

**Antwort 2:** Soziale Bedürfnisse: Zuneigung

**Frage 1:** Warum ist Ihnen beim Kauf dieses Kleidungsstücks die Ästhetik wichtig?

**Antwort:** Weil ich an der morgigen Party gestylt erscheinen möchte.

**Frage 2:** Was bedeutet es für Sie, gestylt an der Party zu erscheinen?

**Antwort:** So zu sein wie alle anderen und nicht negativ aufzufallen.

**Frage 3:** Auf welche Motive deutet Ihre Antwort auf die Frage 2 hin?

**Antwort:** Soziale Bedürfnisse: Gruppenzugehörigkeit



- b) Überprüfen Sie mit den folgenden zwei Übungen, ob Sie die zentralen Begriffe verstanden haben.

[Übungen «Kaufmotive» anzeigen](#)



[Übungen «Kaufkriterien» anzeigen](#)



- c) Finden und notieren Sie mindestens je ein weiteres Kaufkriterium bzw. Kaufmotiv, das im Instrument nicht erwähnt wird.

Weitere Kaufkriterien:

Weitere (Kauf-)Motive:

- d) Sortieren Sie die im Padlet gesammelten Stichworte gemeinsam nach den Rubriken «Kauf-Kriterien» und «Kauf-Motive». Diskutieren Sie mögliche Grenzfälle.

## Auftrag 6

- a) Interviewen Sie Ihr Gegenüber zu seinem letzten Kleiderkauf, um das Kaufmotiv oder die Kaufmotive herauszufinden. Nutzen Sie dazu die drei Fragen aus dem Instrument «Kaufkriterien und (Kauf-)Motive» (siehe Beispiele). Notieren Sie Ihre Schlussfolgerungen, bevor Sie diese in der Klasse austauschen:

### Beispiel 1

Person A: Warum ist dir beim Kauf dieser Jeans die Marke wichtig?  
 Person B: Weil mir die Hose mit diesem Schnitt perfekt sitzt.

Person A: Was bedeutet es für dich, perfekt sitzende Jeans zu tragen?  
 Person B: Dass mich andere schön finden.

Person A: Auf welche Motive deutet deine Antwort auf Frage 2 hin?  
 Person B: Anerkennung = Ansehen

### Beispiel 2

Person A: Warum ist dir beim Kauf dieser Jacke die Funktionalität wichtig?  
 Person B: Weil ich möchte, dass sie wasserdicht und atmungsaktiv ist.

Person A: Was bedeutet es für dich, eine wasserdichte und atmungsaktive Jacke zu tragen?  
 Person B: Trocken zu bleiben, ohne zu schwitzen.

Person A: Auf welche Motive deutet deine Antwort auf die Frage 2 hin?  
 Person B: Grundbedürfnis = Wärme

- b) Führen Sie ein zweites Interview nach diesem Schema. Diesmal aber zu einem Kaufgegenstand, der nichts mit Kleidern zu tun hat (Nahrungsmittel, Elektrogerät, Möbel ...).

### 3 Literarischer Beitrag zum Thema Kauf

Sie hören sich in der folgenden Aufgabe einen Song von Silbermond an. Nachfolgend sind einige nicht alltägliche Wörter aufgeführt, deren Bedeutung Sie verstehen müssen, damit Sie den Text begreifen können.

#### Auftrag 7

Verbinden Sie jedes Wort mit der korrekten Bedeutung.

Kram	Leicht brennbares Material, das früher zum Feueranzünden verwendet wurde
Ballast	Gesamtheit der zum Gefolge eines Adligen gehörenden Personen
Klamotten	Nicht näher bezeichnete (unnütze, wertlose) Gegenstände
Tupperware	Hauptsächlich durch unverarbeitete Erlebnisse entstandene psychische Störung, die sich auch in körperlichen Funktionsstörungen äussern kann
Neurose	Kleinerer Museumsraum (für besonders wertvolle Objekte)
Zunder	Unnütze Last, überflüssige Bürde
Hofstaat	Kunststoffbehälter zur Aufbewahrung von Lebensmitteln o. Ä.
Kabinett	Kleider

## Auftrag 8

Hören Sie sich folgendes Musikvideo an. Der Liedtext ist auch zum Mitlesen unten abgedruckt. Überlegen Sie sich beim Zuhören, was Silbermond mit dem Text aussagen will.

[Silbermond - Leichtes Gepäck \(Offizielles Musikvideo\)](#) 3:52'



<p><i>Eines Tages fällt dir auf Dass du 99% nicht brauchst Du nimmst all den Ballast Und schmeisst ihn weg Denn es reist sich besser Mit leichtem Gepäck</i></p> <p>Du siehst dich um in deiner Wohnung, siehst 'N Kabinett aus Sinnlosigkeiten, siehst Das Ergebnis von Kaufen und Kaufen von Dingen Von denen man denkt man würde sie irgendwann brauchen, siehst So viel Klamotten die du Nie getragen hast und die du Nie tragen wirst und Trotzdem bleiben sie bei dir Zu viel Spinnweben und zu viel Kram Zu viel Altlast in Tupperwaren</p> <p><i>Und eines Tages fällt dir auf Dass du 99% davon nicht brauchst Du nimmst all den Ballast Und schmeisst ihn weg Denn es reist sich besser Mit leichtem Gepäck, mit leichtem Gepäck</i></p>	<p>Nicht nur dein kleiner Hofstaat aus Plastik auch Die Armee aus Schrott und Neurosen Auf deiner Seele wächst Immer mehr hängt immer öfter Blutsaugend an deiner Kehle Wie geil die Vorstellung wär, das alles loszuwerden Alles auf einen Haufen mit Brennpaste und Zunder Und es lodert und brennt so schön 'N Feuer in Kilometern noch zu sehen</p> <p><i>Und eines Tages fällt dir auf Dass du 99% davon nicht brauchst Du nimmst all den Ballast Und schmeisst ihn weg Denn es reist sich besser Mit leichtem Gepäck, mit leichtem Gepäck</i></p>	<p>Ab heut, nur noch die wichtigen Dinge Ab heut, nur noch die wichtigen Dinge Ab heut, nur noch die wichtigen Dinge Ab heut, nur noch leichtes Gepäck</p> <p><i>Denn eines Tages, fällt dir auf Es ist wenig, was du wirklich brauchst Also nimmst du den Ballast Und schmeisst ihn weg Denn es lebt sich besser So viel besser Mit leichtem Gepäck</i></p> <p>All der Dreck von gestern All die Narben All die Rechnungen die viel zu lang offen rumlagen Lass sie los, wirf' sie einfach weg Denn es reist sich besser Mit leichtem Gepäck</p> <p><i>Veröffentlicht am 31.10.2015</i></p> <p><i>Music video by Silbermond performing Leichtes Gepäck. (C) 2015 Verschwende Deine Zeit GmbH under exclusive license to Sony Music Entertainment Germany GmbH</i></p>
--	---	--

## Auftrag 9

Was will Silbermond mit dem Text aussagen?

- a) Schreiben Sie Ihre Überlegungen in 2-4 Sätzen auf, bevor Sie diese in der Klasse austauschen.

- b) Tauschen Sie Ihre Überlegungen in der Klasse aus.

Stimmen Sie mit den Aussagen des Songs überein?

- c) Schreiben Sie Ihre persönliche Meinung zu diesem Liedtext in 2-3 Sätzen auf.