



## Jugend und Konsum

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 Modul auf den Grund.

### Lernziele:

- Sie analysieren und bewerten das Konsum- und Freizeitverhalten von Jugendlichen nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten.
- Sie schreiben eine Stellungnahme.

### Auftrag 1a:

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

Ich leihe mir  
nie Geld aus.

Ich spare auf grössere  
Anschaffungen

Mein Lohn ist  
nie weg.

### Auftrag 1b:

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.*

Meine Käufe sind oftmals geplant ausser beim Essen, dieses Kaufe ich relativ spontan ein. Oftmals kaufe ich auch Online ein, da ich dort die Produkte vergleichen kann.



|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

**Auftrag 2:**

- a) Schauen Sie sich die Juvenir-Studie „Geld- (k)ein Thema“ an.
- b) Stellen Sie Ihr Konsumverhalten 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 ...

Im Vergleich zu einem durchschnittlichen Jugendlichen habe ich die gleiche Meinung, dass ich lieber etwas mehr bezahle dafür lange etwas davon habe.

Im Vergleich zu einem durchschnittlichen Jugendlichen habe ich die gleiche Meinung, dass ich lieber etwas für meine Freizeit ausbebe als für teure Markenprodukte.

Im Vergleich zu einem durchschnittlichen Jugendlichen habe ich die gleiche Meinung, dass ich nie etwas kaufe was ich mir nicht leisten kann.

|  |
|--|
|  |
|--|



## 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.

| Kaufkriterien<br>oft bewusst   | (Kauf-)Motive<br>Kategorien nach Maslow<br>oft unbewusst   | Mögliche Motive<br>am Beispiel Kleiderkauf  |
|--|--|---|
| <b>Funktionalität</b><br>Ich kaufe etwas, weil es warm gibt, bequem ist, mich schützt, schnell trocknet usw.                           | <b>Grundbedürfnisse</b><br>Nahrung, Sex, Erholung, Wärme ...   | Kleider geben warm, schützen vor Regen ...  |
| <b>Qualität</b><br>Ich kaufe etwas, weil es gut verarbeitet wurde, langlebig ist usw.  | <b>Sicherheit</b><br>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><br>Ich kaufe etwas Billiges, damit ich es mir leisten oder dadurch insgesamt mehr kaufen kann.                     | <b>Soziale Bedürfnisse</b><br>Gruppenzugehörigkeit, Akzeptanz, Zuneigung, ...  | Ich zeige mit bestimmten Kleidermarken, dass ich einer Gruppe angehöre.   |
| <b>Marke</b><br>Ich kaufe etwas, weil dahinter ein Label steckt, das mich anspricht, mit dem ich in Verbindung gebracht werden möchte. | <b>Anerkennung</b><br>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><br>Ich kaufe etwas, weil ich es als schön, stil- oder geschmackvoll empfinde.  | <b>Selbstverwirklichung</b><br>Individualisierung, Kreativität, Ästhetik, Fortschritt, Ethik, ...                    | Individualisierung: Ich will mir und anderen mit dem, was ich kaufe, zeigen, dass ich einzigartig bin.  |
| <b>Nachhaltigkeit</b><br>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.   |



### Auftrag 3:

Das obere Kriterienraster richtet sich am Beispiel eines Kleidungsstückes. Nehmen Sie ein eigenes Beispiel aus Mode, Ernährung, Technologie, Sport, etc. Was ist das Kaufkriterium und das Motiv?

#### Kaufkriterium:

MacBook  
Qualität

#### Kaufmotiv:

Selbstverwirklichung

## Konsumtypen in der Philosophie

Philosophisch betrachtet gibt es verschiedene Lebenseinstellungen zum Konsum. Eine davon ist die asketische Lebensweise, die auf Verzicht und einfaches Leben setzt. Andere philosophische Ansätze könnten Hedonismus (Genussucht), Minimalismus (Reduktion auf das Wesentliche) oder Konsumerismus (übermäßiges Streben nach Konsum) sein. Jede dieser Lebenseinstellungen hat ihre eigenen philosophischen Grundlagen und Wertvorstellungen.

### Auftrag 4:

Unten aufgeführt sehen Sie 4 Konsumtypen bzw Lebenseinstellungen. Recherchieren Sie zu jedem Typen zwei Argumente, welche die Lebenseinstellung bzw Haltung zum Konsum erklären.

1. **Asket:** Mahatma Gandhi, der indische Unabhängigkeitsführer, wird oft mit asketischen Lebensprinzipien in Verbindung gebracht, da er ein einfaches Leben führte und auf materielle Besitztümer verzichtete.
2. **Hedonist:** Ein Beispiel für einen bekannten Hedonisten könnte der antike Philosoph Epikur sein, der Glück als das höchste Gut betrachtete und die Befriedigung von Lust und Freude förderte.
3. **Minimalist:** Joshua Fields Millburn und Ryan Nicodemus, die Gründer von "The Minimalists", sind moderne Beispiele für Minimalisten, die sich für ein einfaches Leben mit weniger materiellen Besitztümern einsetzen.
4. **Konsumerist:** Eine bekannte Persönlichkeit, die oft mit einem konsumorientierten Lebensstil in Verbindung gebracht wird, könnte beispielsweise Kim Kardashian sein, da sie für ihren luxuriösen Lebensstil und ihren Hang zu teuren Marken bekannt ist.



### Asket:

Asket m. 'wer sich einer strengen, enthaltsamen Lebensführung unterwirft', entlehnt (Mitte 18. Jh.) aus griech. askēt•s (ἀσκητής) 'wer sich einer Sache befleißigt', besonders 'der sich übende Athlet', dann, wie auch entlehntes spätlat. ascētēs, 'wer sich entsagungsvoll in Frömmigkeit und Tugend übt, Eremit', zu griech. aské•in (ἀσκεῖν) 'sich befleißigen, üben'.

### Hedonist:

Ein Hedonist ist jemand, der nach persönlichem Vergnügen und Lust strebt und diese als Hauptziel im Leben betrachtet, oft über andere moralische oder ethische Überlegungen hinweg. Das hedonistische Prinzip besagt, dass die Maximierung des eigenen Wohlbefindens und die Vermeidung von Schmerz oder Unbehagen die oberste Priorität sein sollten.

### Minimalist:

Ein Minimalist ist jemand, der bewusst einen einfachen und reduzierten Lebensstil pflegt, indem er sich auf das Wesentliche konzentriert und überflüssigen Besitz und Konsum minimiert. Minimalisten streben danach, ihr Leben von übermäßigem materiellem Ballast zu befreien, um mehr Zeit, Energie und Aufmerksamkeit für die Dinge zu haben, die ihnen wirklich wichtig sind.

### Konsumerist:

Ein Konsumerist ist jemand, der eine Lebensweise pflegt, die von einem starken Streben nach Konsum und materiellen Besitztümern geprägt ist. Konsumeristen neigen dazu, ihren Selbstwert und ihre Zufriedenheit stark mit dem Erwerb und dem Besitz von materiellen Gütern zu verknüpfen.

### Auftrag 5:

Schreiben Sie eine persönliche Stellungnahme, in der Sie Ihr Konsumverhalten reflektieren und es mit den verschiedenen philosophischen Konsumtypen verbinden. Ziel ist die Analyse der eigenen Konsumgewohnheiten und das Verständnis, wie man diese mit den verschiedenen philosophischen Ansätzen zum Konsum in Beziehung setzen kann.

1. Reflektieren Sie über Ihr persönliches Konsumverhalten. Betrachten Sie dabei, welche Produkte Sie kaufen, warum Sie sie kaufen und wie Sie sich dabei fühlen.
2. Überlegen Sie, welcher der 4 Konsumtypen am besten zu Ihrem eigenen Verhalten passt oder welche Elemente davon Sie in Ihrem Leben erkennen können.
3. Begründen Sie, warum Sie bestimmte Konsumententscheidungen treffen und wie diese Entscheidungen Ihre Lebensqualität beeinflussen.
4. Schließen Sie Ihre Stellungnahme mit einer Reflexion darüber ab, wie Sie Ihr Konsumverhalten möglicherweise anpassen könnten, um besser mit Ihren eigenen Werten und Überzeugungen in Einklang zu stehen.

### Auftrag 6:

Kopieren Sie Ihren Text in [www.deepl.com/write](https://www.deepl.com/write). Welche Verbesserungsvorschläge hat das System für Sie?

### Notizen:

DeepL hatte wenige  
Vorschläge was die  
Wortwahl anbelangt.