

II.37

Gesellschaft und sozialer Wandel

Der Mensch in der Konsumgesellschaft – Haben oder Sein?

Monika Kettenhofen



© RAABE 2021

© Klaus Vedfelt

Jugendliche sind auf der Suche nach Identität und Anerkennung. Die sozialen Medien und Influencer spielen dabei eine wichtige Rolle, da sie das Bedürfnis nach Zugehörigkeit stärken. Zugleich binden sie die Jugendlichen an Marken. In dieser Unterrichtseinheit hinterfragen die Lernenden die Mechanismen der Kommerzialisierung und setzen sich mit Alternativen auseinander.

KOMPETENZPROFIL

Dauer: 5 Unterrichtsstunden

Kompetenzen: Werbestrategien hinterfragen; sich mit dem Menschenbild der Marktwirtschaft auseinandersetzen; das Leben einer jungen Nonne diskutieren

Thematische Bereiche: Werbung, Marktwirtschaft

Medien: Texte, Bilder, Videos

Auf einen Blick

1./2. Stunde

Slogans, Marken, Influencer – Die neue Welt der Werbung

Lernziel: Die Lernenden setzen sich mit Funktionen von Werbung auseinander. Sie analysieren das Video einer Influencerin und diskutieren über mögliche Funktionen dieser Werbeträger.

- M 1 **Quadratisch. Praktisch. Gut. – Slogans zuordnen**
- M 2 **Du bist, was du kaufst! – Wie Werbung funktioniert**
- M 3 **Influencer – Ein ganz besonderer Einfluss**

Benötigt: Internetzugang

3./4. Stunde

Haben oder Sein? – Ein Austausch mit Erich Fromm

Lernziel: Die Jugendlichen setzen sich mit den Gedanken des Psychoanalytikers und Autors Erich Fromms zur Marktwirtschaft auseinander und erfahren in einem Test, welcher Typ sie selbst sind.

- M 4 **Wie wirkt sich die Marktwirtschaft auf den Menschen aus? – Gedanken von Erich Fromm**
- M 5 **Was meinen Sie? – Ein Brief an Erich Fromm**
- M 6 **Haben oder Sein – Was sind Sie?**



5. Stunde

Ist ein anderes Leben möglich? – Spiritualität als alternativer Lebensentwurf

Stundenziel: Anhand eines Videos setzen sich die Schüler mit dem Leben einer jungen Nonne auseinander und erfahren in einer Meditation, was es heißt, sich auf das Sein zu konzentrieren.

- M 7 **Schwester Therese – Eine andere Art von Freiheit**
- M 8 **Anleitung zur Meditation**

Benötigt: Internetzugang

	Finden Sie dieses Symbol in den Lehrerhinweisen, so findet Differenzierung statt. Es gibt drei Niveaustufen, wobei nicht jede Niveaustufe extra ausgewiesen wird.	
einfaches Niveau	mittleres Niveau	schwieriges Niveau
	Dieses Symbol markiert Zusatzaufgaben.	

Influencer – Ein ganz besonderer Einfluss

M 3

Influencer sind die Stars in Social Media wie Youtube, TikTok oder Instagram. Daher sind sie als Werbeträger für Unternehmen besonders interessant.

Aufgaben

1. Schauen Sie das Youtube-Video <https://www.youtube.com/watch?v=44NTLkBF20A> an. Was fällt Ihnen spontan dazu ein?
2. Beschreiben Sie, wie die Funktionen der Werbung in diesem Video genutzt werden.

Bekanntmachungsfunktion: _____

Informationsfunktion: _____

Suggestions- oder Erlebnisfunktion: _____

Imagefunktion: _____

Wiederholungsfunktion: _____

3. Überlegen Sie, warum Influencer-Werbung so erfolgreich ist.
4. Werbefachleute meinen, dass Menschen, die zu Marken werden, viel Geld einbringen und so selbst viel verdienen können. Welche Gefahren ergeben sich Ihrer Meinung nach daraus?



© Bianca Heinicke; <https://www.youtube.com/watch?v=44NTLkBF20A> (Zuletzt aufgerufen am 25.01.2021).

M 4



Wie wirkt sich die Marktwirtschaft auf den Menschen aus? – Gedanken von Erich Fromm

Was bedeutet es, wenn der Mensch zur Ware wird? Und wie wirkt sich das auf sein Selbstbewusstsein aus? Darüber hat sich auch der berühmte Psychoanalytiker und Schriftsteller Erich Fromm Gedanken gemacht.

Aufgaben

1. Lesen Sie den Text. Formulieren Sie zu jedem Abschnitt eine Überschrift.
2. Erklären Sie in eigenen Worten, was Fromm unter dem „Marketing-Charakter“ versteht (Abschnitt C).

A _____

Viele spüren, dass ein Leben, das dem Erfolg, der Konkurrenz und der Ausbeutung dient, in Wirklichkeit ein Leben ist, das die Menschen unglücklich macht. Auch der Mensch wird zum Objekt: auf dem „Persönlichkeitsmarkt“. Das Bewertungsprinzip ist dasselbe wie auf dem Warenmarkt, mit dem einzigen Unterschied, dass hier „Persönlichkeit“ und dort Waren feilgeboten werden.



B _____

Der Erfolg hängt weitgehend davon ab, wie gut sie ein Mensch auf dem Markt verkauft. Um Erfolg zu haben, muss man ständig in Konkurrenz mit vielen anderen seine Persönlichkeit vorteilhaft präsentieren zu können. Aber da der Erfolg weitgehend davon abhängt, wie gut man seine Persönlichkeit verkauft, erlebt man sich als Ware oder richtiger: gleichzeitig als Verkäufer und zu verkaufende Ware. Der Mensch kümmert sich nicht mehr um sein Leben und sein Glück, sondern um seine Verkauflichkeit.

C _____

Das oberste Ziel des Marketing-Charakters ist die vollständige Anpassung, um unter allen Bedingungen des Persönlichkeitsmarktes lebenswert zu sein. Der Mensch dieses Typus hat nicht einmal ein Ich. Sie haben ihr großes, sich ständig wandelndes Ich, aber keiner von ihnen hat ein Selbst, einen Kern, ein Identitätsleben. Wo kein echtes Selbst existiert, kann es auch keine Identität geben. Der Mensch von heute ist wie eine Ware und hat das Gefühl, sein Wert hänge von seinem Erfolg, von seiner Verkauflichkeit und von der Anerkennung durch andere ab.

D _____

Aus diesem Grunde ist die Selbstachtung der meisten Menschen heute sehr leicht zu erschüttern. Sie haben kein Selbstwertgefühl aus der Überzeugung: „Das bin ich, das ist meine Liebesfähigkeit und meine Denkfähigkeit, zu denken und zu fühlen“; vielmehr fühlen sie sich nur wertvoll, wenn sie von anderen anerkannt werden, wenn sie sich verkaufen können, wenn andere sagen: „Du bist ein wunderbarer Mann“ oder „Du bist eine wunderbare Frau“.

Ein Selbstwertgefühl, das von anderen abhängig ist, wird immer unsicher sein. Jeder Tag bringt eine neue Bewährungsprobe und jeden Tag muss man sich selbst und andere davon überzeugen, dass man o. k. ist.

Gekürzt aus: Fromm, Erich: Leben zwischen Haben und Sein. Herder 1993, S. 27 f.

Bild: © Colin Anderson Productions ptyltd/Digital Vision

Wie wirkt sich die Marktwirtschaft auf den Menschen aus? – Gedanken von Erich Fromm

M 4

Was bedeutet es, wenn der Mensch zur Ware wird? Und wie wirkt sich das auf sein Selbstbewusstsein aus? Darüber hat sich auch der berühmte Psychoanalytiker und Schriftsteller Erich Fromm Gedanken gemacht.

Aufgaben

1. Lesen Sie den Text.
2. Ordnen Sie jedem Abschnitt die passende Überschrift zu. Folgende Überschriften sind möglich:
Der Mensch auf dem Persönlichkeitsmarkt – Erfolg auf dem Persönlichkeitsmarkt – Der Marketing-Charakter – Die Folge: ein unsicheres Selbstwertgefühl
3. Erklären Sie in Ihren Worten, was Fromm unter dem „Marketing-Charakter“ versteht.

A _____

Viele spüren, dass ein Leben, das dem Erfolg, der Konkurrenz, der Anerkennung dienlich ist, keine Wirklichkeit ein Leben ist, das die Menschen unglücklich macht. Auch der Mensch wird zur Ware: auf dem „Persönlichkeitsmarkt“. Das Bewertungsprinzip ist dasselbe wie auf dem Warenmarkt, mit dem einzigen Unterschied, dass hier „Persönlichkeit“ und dort Waren feilgeboten werden.

B _____

Der Erfolg hängt weitgehend davon ab, wie gut sich ein Mensch auf dem Markt verkauft. Um Erfolg zu haben, muss man imstande sein, sich gegenüber anderen seine Persönlichkeit vorteilhaft präsentieren zu können. Aber da der Erfolg weitgehend davon abhängt, wie gut man seine Persönlichkeit verkauft, erlebt man sich als Ware, der richtige: gleichzeitig als Verkäufer und zu verkaufende Ware. Der Mensch kümmert sich nicht mehr um sein Leben und sein Glück, sondern um seine Verkäuflichkeit.

C _____

Das oberste Ziel des Marketing-Charakters ist die vollständige Anpassung, um unter allen Bedingungen des Persönlichkeitsmarktes durchsetzbar zu sein. Der Mensch dieses Typus hat nicht einmal ein Ich ... Sie haben ihr großes, sich ständig wandelndes Ich, aber keiner von ihnen hat ein Selbst, einen Kern, ein Identitätszentrum. Wo kein echtes Selbst existiert, kann es auch keine Identität geben. Der Mensch von heute ist eine Ware und hat das Gefühl, sein Wert hänge von seinem Erfolg, von seiner Verkäuflichkeit und von der Anerkennung durch andere ab.

D _____

Aus diesem Grunde ist die Selbstachtung der meisten Menschen heute sehr leicht zu erschüttern. Sie haben kein Selbstwertgefühl aus der Überzeugung: „Das bin ich, das ist meine Liebesfähigkeit und meine Fähigkeit, zu denken und zu fühlen“; vielmehr fühlen sie sich nur wertvoll, wenn sie von anderen anerkannt werden, wenn sie sich verkaufen können, wenn andere sagen: „Du bist ein wunderbarer Mann“ oder „Du bist eine wunderbare Frau“.

Ein Selbstwertgefühl, das von anderen abhängig ist, wird immer unsicher sein. Jeder Tag bringt eine neue Bewährungsprobe und jeden Tag muss man sich selbst und andere davon überzeugen, dass man o. k. ist.

Gekürzt aus: Fromm, Erich: *Leben zwischen Haben und Sein*. Herder 1993, S. 27 f.

M 7

Schwester Therese – Eine andere Art von Freiheit

Schon als kleines Mädchen wollte Christina Müller Nonne werden. In einem Video erklärt sie warum.

Aufgaben

1. Schauen Sie sich das Youtube-Video <https://www.youtube.com/watch?v=7qWL08sSi0g>. Was fällt Ihnen spontan dazu ein? Tauschen Sie sich in der Klasse aus.
2. Beschreiben Sie Schwester Therese. Welcher Typ Mensch ist sie?
3. Freiheit ist für Schwester Therese wichtig. Nennen Sie Punkte, an denen dies deutlich wird.
4. Schwester Therese lebt völlig anders als wir. Was können wir von ihr lernen? Diskutieren Sie in der Klasse.



© SWR

Was ist eine Nonne?

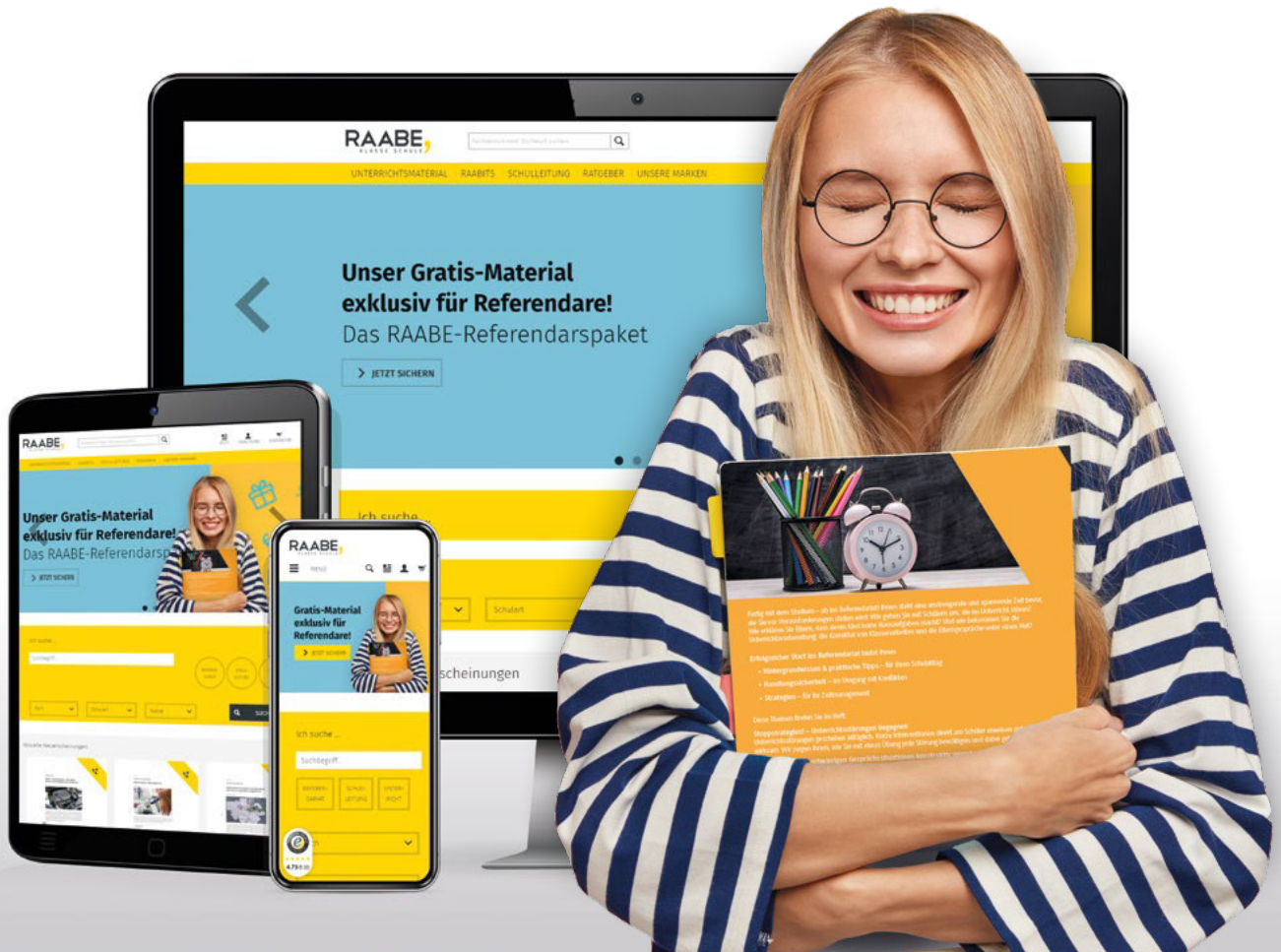
Eine Nonne gehört einer katholischen Ordensgemeinschaft von Frauen an. Viele arbeiten in Pflegeberufen, in Schulen oder Kindergärten, manche gehen in andere Länder, um Armen zu helfen. Daneben gibt es auch kontemplative, also stille Orden: Hier bestimmen Gebete, Schweigen und Arbeit im Kloster den Tagesablauf.

Eine Nonne verzichtet auf Besitz, bleibt ehelos und verpflichtet sich zum Gehorsam. Nach einer längeren Zeit der Prüfung verspricht sie dies öffentlich in einem feierlichen Gottesdienst.

Die Nonnen aus dem Orden der Augustinerinnen, dem auch Schwester Therese angehört, tragen eine besondere Kleidung, die man Tracht oder Habit nennt. Es gibt aber auch Ordensgemeinschaften, in denen die Frauen gewöhnliche Kleidung tragen.

Sie wollen mehr für Ihr Fach?

Bekommen Sie: Ganz einfach zum Download im RAABE Webshop.



Über 4.000 Unterrichtseinheiten
sofort zum Download verfügbar



Sichere Zahlung per Rechnung,
PayPal & Kreditkarte



Exklusive Vorteile für Abonnent*innen

- 20% Rabatt auf alle Materialien für Ihr bereits abonniertes Fach
- 10% Rabatt auf weitere Grundwerke



Käuferschutz mit Trusted Shops



Jetzt entdecken:
www.raabe.de