

Sprechen

1 Marken und Produkte

Sehen Sie sich die folgenden Logos an. Welche Marken kennen Sie? Was wissen Sie über deren Produkte? Sprechen Sie im Kurs.

A
SALAMANDER 



2 Produkte beschreiben

Hören 1, 42-45
Sprechen

a Sie hören Beschreibungen zu vier Produkten. Welche der Produkte werden beschrieben?

1 Kamera 2 Rucksack 3 Milch 4 Schreibtischstuhl 5 Uhr 6 Stiefel
7 Auto 8 Kaffee 9 Koffer 10 Staubsauger 11 iPod 12 Aspirin

b Zu welchen Marken aus Aufgabe 1 passen die im Schüttelkasten oben genannten Produkte? Notieren Sie die passende Nummer aus Aufgabenteil a.

A B C D E F G H I
6

c Hören Sie eine der Produktbeschreibungen noch einmal genauer an. Welche Informationen bekommen Sie? Bitte machen Sie sich Notizen und vergleichen Sie sie dann miteinander.

3 Sprache im Mittelpunkt: Beschreiben von Eigenschaften

Formen und
Strukturen
S. 175

a Hören Sie alle Produktbeschreibungen aus Aufgabe 2a noch einmal genau an. Welche Eigenschaften haben die Produkte? Bitte notieren Sie die passenden Adjektive zu den Nomen im Schüttelkasten.

eine (...) Aromanote mit (...) Details bei (...) Schmerzen aus (...) Nylongewebe

b Mit welchen sprachlichen Mitteln können Sie etwas beschreiben? Sammeln Sie zu zweit und vergleichen Sie im Kurs.

DIE ADJEKTIVDEKLINATION:

Endungen des bestimmten Artikels (die Signalendungen) am Artikelwort → Endungen -e oder -en am Adjektiv

Keine Signalendungen am Artikelwort oder kein Artikelwort → Signalendungen am Adjektiv

| Signal: | m | n | f | Pl. |
|-----------|---|---|---|-----|
| Nominativ | r | | | |
| Akkusativ | n | s | e | e |
| Dativ | m | m | r | n |
| Genitiv | s | s | r | r |

Hören 1, 47–50
Sprechen

1 Dingsda

- a Von welchen Gegenständen sprechen die Kinder? Hören Sie zu und raten Sie.
b Machen Sie selbst ein solches Ratespiel.

Sprechen

2 Sammelsurium

- a Notieren Sie zuerst folgende Gegenstände aus Ihrer häuslichen bzw. persönlichen Umgebung. Tauschen Sie sich dann in einer Gruppe darüber aus.

Etwas,

- worauf Sie nicht verzichten möchten
- wofür Sie keine Verwendung mehr haben
- worüber Sie sich oft ärgern
- worauf Sie stolz sind
- wofür Sie viel Geld bezahlt haben
- was Ihnen fehlt oder was Sie gern hätten
- was für Sie elegant/hässlich/nutzlos/kitschig/wertvoll/altmodisch ... ist

- b Jetzt möchten Sie das, was Sie gerne hätten, kaufen und das, worauf Sie verzichten können, verkaufen. Welche Möglichkeiten haben Sie?



Lesen
Sprechen

3 eBay

- a Lesen Sie den Text über das Prinzip eBay und markieren Sie die für Sie wichtigsten fünf Informationen.

Von allen Ideen, die das Internet hervorgebracht hat, ist das eBay-Prinzip auf den ersten Blick die eingängigste: ein globaler Online-Marktplatz zum Ersteigern und Versteigern, Kaufen und Verkaufen von praktisch allem, ein gigantisches Warenhaus ohne eigene Produkte, das nur von der Vermittlung zwischen seinen Kunden lebt. Allein dieses Jahr werden dort schätzungsweise 70 Millionen Menschen einen Deal abschließen und Waren für mehr als 40 Milliarden Dollar verkaufen. Dieses aberwitzige Volumen und rasante Wachstum hat sicher mit den unbegrenzten Möglichkeiten des Schnäppchenjagens und Geldverdienens zu tun – aber gerade seit dem Erreichen einer gewissen Größe lässt sich noch ein ganz anderes Phänomen beobachten: eBay bildet (gemeinsam mit den vielen kleineren Online-Märkten) eine Art Paralleluniversum der Dinge, in dem Raum und Zeit aufgehoben scheinen, eine virtuelle Dachkammer der Welt, in dem kein Gegenstand jemals mehr verloren geht.

Wer einmal auf eBay etwas verkauft hat, kennt den Bewusstseinswandel, den dieser Akt auslöst: Plötzlich gibt es keine wertlosen oder nutzlosen Sachen mehr – die Hand, die ausholt, um ein Ding in den Abfall zu werfen, wird von einer höheren Instanz gestoppt. Die formschöne Zitronenpresse, die so elegant designt ist, dass sie nicht funkti-

onieren kann, das verstaubte Spielzeug aus Kindertagen, das Buch, das man niemals mehr lesen wird: Auf einmal sind sie nicht nur nutzlose Geschenke, Staubfänger, Ballast – sie sind eBay-Ware und sie haben ein Recht auf Asyl. So sinnlos und hässlich ein Ding für mich gerade scheinen mag: Irgendwo da draußen, am anderen Ende des eBay-Universums, gibt es ganz sicher einen Menschen, der gerade darauf sehnlichst gewartet hat, der gerade an diesem Gegenstand noch Freude haben wird, weil er genau das ist, was er sich sehnlichst wünscht und worauf er seit Jahren wartet. Es ist, als hätten die Dinge plötzlich ein Karma, einen geheimen Bestimmungsort, den sie irgendwann erreichen müssen – und nur ein Barbar würde ihre Reise vorzeitig beenden, indem er sie unter Kaffeesatz und Kartoffelschalen in der Mülltonne begräbt.

Die Befriedigung, die ein eBay-Verkauf mit sich bringt, kehrt die Idee der Profitmaximierung, die man sonst mit einer Auktion verbindet, oft genug um: Häufig stehen Aufwand und Erlös, nach Abzug der eBay-Gebühren, eben doch in keinem Verhältnis mehr, wäre der sekundenschnelle Wurf in den Abfalleimer finanziell die sinnvollere Option gewesen. In der Zeit des Fotografierens, Online-Stellens, Verpackens und Auf-die-Post-Tragens der Ware hätte man ja

beispielsweise auch zwei gut bezahlte Überstunden im Büro machen können, wovon man vielleicht mehr gehabt hätte. Der eigentliche Lohn ist jedoch der, dass man den verkauften Gegenstand seiner Bestimmung zugeführt, ihm geholfen hat, seinen richtigen Platz in der Welt zu finden. Man wird Teilnehmer an einem höheren ethischen Projekt, das man als „Die Ordnung der Dinge“ bezeichnen könnte – und man fühlt, Eingeweihte werden es bestätigen, eine Art Aufgeräumtheit der Seele, die man anders nur schwer erreichen kann.

Auf der Seite der Käufer treffen wir gleichzeitig immer mehr Menschen, die per eBay ihre Biografien aufarbeiten und Fehler in der Ordnung der eigenen Dinge korrigieren: Diese ganz spezielle Lokomotive der Spielzeugeisenbahn, nach der man sich als Kind sehnte, die einem schicksalhaft bestimmt war, die man aber wegen herzloser

Eltern oder wegen nicht vorhandenen Taschengeldes nie in die Arme schließen durfte – wetten, dass sie jetzt eines Tages bei eBay auftaucht, genau beschrieben, identifizierbar bis hin zur Modellreihe und Seriennummer? Muss man nicht annehmen, dass sie all die Jahre auf einen gewartet hat? Nie werden wir den Ausdruck der Qual im Gesicht eines Freundes vergessen, als er erzählte, wie er endlich ein mythisches Phantasma seiner Jugend auf eBay entdeckte – einen Plastikspielzeug-Bunker aus Japan, dessen eigenartigen Namen „German Secret Strong Point“ er nie vergessen hatte – und dann doch in letzter Sekunde überboten wurde. In diesem Moment gab es keine Gerechtigkeit für ihn – aber die Wahrheit ist wohl die, dass dies noch nicht SEIN Plastikspielzeug-Bunker war. Der ist noch da draußen, im unermesslichen Paralleluniversum der Dinge, auf dem Weg zu ihm.

- b** Tauschen Sie sich in Kleingruppen aus: Einigen Sie sich auf fünf gemeinsame Informationen.
c Haben Sie selbst Erfahrungen mit eBay? Berichten Sie. Welche positiven Aspekte und welche Gefahren gibt es Ihrer Meinung nach beim Online-Handel?

4 Sprache im Mittelpunkt: Beschreiben mit Relativsätzen

- a** Suchen Sie nach den Relativsätzen im Text in Aufgabe 3 und markieren Sie sie.
b Erinnern Sie sich an die Regeln für Relativsätze? Formulieren Sie sie gemeinsam im Kurs.

DIE RELATIVPRONOMEN:

| | m | n | f | Pl. |
|-----------|--------|--------|-------|-------|
| Nominativ | der | das | die | die |
| Akkusativ | den | das | die | die |
| Dativ | dem | dem | der | denen |
| Genitiv | dessen | dessen | deren | deren |

1. Relativsätze mit _____ beziehen sich auf ein Nomen.
 2. Relativsätze mit was oder _____ + Präposition beziehen sich auf einen ganzen Satz, auf das Demonstrativpronomen „das“ oder ein Indefinitpronomen (alles, nichts, ...).

- c** Finden Sie die passenden Ergänzungen, um die Dinge näher zu beschreiben.

1. Bei eBay kaufen Sie alles,
wonach Sie schon lange suchen.

~~wonach~~ wovon womit was
 woran wonach

es Ihnen mangelt Sie brauchen
 Sie sich das Leben erleichtern können
 Sie sich sehnen ~~Sie schon lange suchen~~
 Sie schon immer geträumt haben

2. Bei eBay verkaufen Sie alles,
womit ...

~~womit~~ worauf worüber woran
 wofür wogegen womit worunter

Sie verzichten können Sie sich oft ärgern
 Sie nichts mehr anfangen können
 Sie nicht mehr interessiert sind
 Sie schon oft gelitten haben
 Sie sich schämen Sie unzufrieden sind
 Sie allergisch sind

3.13 Vergleichssätze (so ... wie, als ob, ...)

Mit diesen Nebensätzen drückt man Vergleiche aus: **Ist es genauso oder anders?**

Reale Vergleiche:

- Das Fest war **so** schön, **wie** ich es mir vorgestellt hatte. („so“ + Adjektiv im HS, „wie“ im NS)
- Es gibt keine **romantischere** Vorstellung, **als** mit einem Menschen alles zu teilen. (Komparativ im HS, „als“ im NS)

Irreale Vergleiche:

- Sie tat, **als ob** sie nichts gesehen hätte. („als ob“ + Konjunktiv II, konjugiertes Verb am Satzende)
- Sie tat, **als** hätte sie nichts gesehen. („als“ + Konjunktiv II, konjugiertes Verb auf Pos. 2)
- Je länger du das Problem hinausschiebst, **desto** schwieriger wird es. („je“ + Komparativ im NS, „desto“ + Komparativ im HS)

Alternative Möglichkeit, Vergleiche auszudrücken:

| Nebensatz | Partizip |
|---|---|
| • Wenn diese überzogenen Vorstellungen nicht erfüllt werden, kracht es schneller, als man gedacht hat. | • Wenn diese überzogenen Vorstellungen nicht erfüllt werden, kracht es schneller als gedacht . |
| so ... wie, Komparativ + als, je ... desto, je ... umso; irreal: als, als ob, als wenn | |

3.14 Indirekte Fragesätze (ob; wo, wohin, wie, worüber, ...)

Nach Verben des Sagens, Fragens oder Wissens können indirekte Fragesätze stehen. Sie stehen meistens **nach** dem Hauptsatz.

| | |
|---|--|
| • Ich weiß nicht, ob schöne Menschen im Allgemeinen beliebter bei ihren Mitmenschen sind. | Ja- / Nein-Frage: • Sind schöne Menschen im Allgemeinen beliebter bei ihren Mitmenschen? |
| • Er weiß genau, was er vom Leben erwarten kann. • Ina überlegt, wodurch sie attraktiver wirken könnte. • Ich frage mich, mit wem ich auf eine Wellness-Farm gehen könnte. | Frage mit Fragewort: • Was kann er vom Leben erwarten? • Wodurch könnte sie attraktiver wirken? • Mit wem könnte ich auf eine Wellness-Farm gehen? |

In der Umgangssprache findet man oft verkürzte indirekte Fragen:

- Erich geht zur Party. Egal, **ob** er Lust hat oder nicht.

Oder so genannte Echo-Fragen:

- Mit wem gehst du zur Party? – **Mit wem** ich zur Party **gehe**? Ich weiß noch nicht.

3.15 Relativsätze (der, die, das, dem, ...; was, wo, worauf, ...)

Relativsätze charakterisieren ein Nomen, ein Pronomen, oder auch den ganzen Hauptsatz. Relativsätze beginnen mit einem Relativpronomen: „der“, „das“, „die“ (oder seltener: „welcher“, „welches“, „welche“). Genus und Numerus des Relativpronomens richten sich nach dem Nomen im Hauptsatz, auf das es sich bezieht:

- Das ist **der Lehrer**, **der** (welcher) so gut Gedichte rezitieren kann.

Der Kasus des Relativpronomens richtet sich nach der Funktion, den es im Nebensatz hat:

- Sind das **die Leute**, **denen** du die Bilder gezeigt hast? (Du hast die Bilder **den Leuten** gezeigt.)
- Da vorn ist **die Schule**, **an der** ich Abitur gemacht habe. (Ich habe **an der Schule** Abitur gemacht.)

Das Relativpronomen im Genetiv ersetzt den Possessiv-Artikel:

- Das ist **der Mann**, **dessen Tochter** gestern hier war. (**Seine** Tochter war gestern hier.)

Bei Ortsangaben kann man auch allgemein „wo“ benutzen:

- Da vorn ist **die Schule**, **wo** ich Abitur gemacht habe.

Abschnitt 3.17
Zweitlg. Konnektoren

Abschnitt 4.10
Konjunktiv II

Abschnitt 7.4
Präpositional-
pronomen

Wenn sich das Relativpronomen auf Indefinitpronomen, das Demonstrativpronomen „das“, Superlative oder ganze Sätze bezieht, steht „was“ oder ein Präpositionalpronomen mit „wo(r)“ + Präposition:

- Das ist **alles**, was ich sagen wollte. (ebenso nach: „nichts“, „etwas“, „einiges“, „vieles“)
- Das ist genau **das**, was ich meine.
- Ich verkaufe **manches**, worauf ich verzichten kann. (Ich kann **auf** manches verzichten.)
- Das ist **das Beste**, was mir passieren konnte.
- **Er ist sehr früh gekommen**, was mich sehr gefreut hat. (Die Tatsache, dass er früh gekommen ist, hat mich gefreut.)

Wenn sich das Relativpronomen auf eine unbestimmte Person bezieht, steht „wer“, „wen“, „wem“:

- **Wer** heute noch den neuen MP3-Spieler bestellt, erhält einen Rabatt von 10%.

Der Relativsatz kann auch den Hauptsatz teilen:

- Der Vortrag, den er heute gehalten hat, war sehr lang.

Die Formen des Relativpronomens:

| | m | n | f | Pl |
|-------------|--------|--------|-------|-------|
| Nom. | der | das | die | die |
| Akk. | den | das | die | die |
| Dat. | dem | dem | der | denen |
| Gen. | dessen | dessen | deren | deren |

3.16 Verbindungsadverbien der Aufzählung und Ergänzung (außerdem, ...)

Außer den Verbindungsadverbien in den Abschnitten 3.4 bis 3.12 gibt es auch noch folgende, die eine **Aufzählung** oder **Ergänzung** ausdrücken: „außerdem“, „zudem“, „überdies“, „ferner“, „darüber hinaus“, „weiterhin“, ...

- Menschen mit hohem EQ können anderen gut zuhören, **außerdem** können sie ihre Umgebung motivieren.

3.17 Zweiteilige Konnektoren (zwar – aber, entweder – oder, ...)

Die zweiteiligen Konnektoren können Hauptsätze, Nebensätze oder Satzteile miteinander verbinden.

Verbindung von zwei Hauptsätzen:

| Konnektoren | Bedeutung | Satzstellung |
|--|--|---|
| zwar – aber | <i>A stimmt, aber B ist auch richtig</i> | „zwar“ kann im Mittelfeld oder auf Position 1 stehen: <ul style="list-style-type: none"> • Er ist zwar noch jung, aber (er ist) schon sehr erfolgreich. • Zwar ist er noch jung, aber er ist schon sehr erfolgreich. |
| entweder – oder (kann auch Satzteile verbinden) | <i>Auswahl zwischen A und B</i> | „entweder“ kann im Mittelfeld oder auf Position 1 stehen: <ul style="list-style-type: none"> • Entweder können uns besondere Ereignisse wie Geburtstage besonders freundlich stimmen oder sie machen uns nervös. • Besondere Ereignisse wie Geburtstage können uns entweder besonders freundlich stimmen oder sie machen uns nervös. |
| nicht nur – sondern auch | <i>A ist richtig, aber B auch (entgegen der Erwartung)</i> | „nicht nur“ steht im ersten Satz im Mittelfeld: <ul style="list-style-type: none"> • Streitigkeiten helfen nicht nur im Privatleben, Konflikte zu erkennen, sondern (sie helfen) auch im Berufsleben. |

Verbindung von einem Nebensatz und einem Hauptsatz:

| Konnektoren | Bedeutung | Satzstellung |
|---------------------|---|--|
| je – desto/ umso | <i>Situation B hängt von Situation A ab, beides mit Komparativ.</i> | • Je sorgfältiger man die Entscheidungen überdenkt, desto (umso) positiver ist das Resultat. |

1 Vom Produkt zum Kunden

Sprechen
Schreiben

- a** Zeigen Sie nun, dass es Ihnen gelingt, einen möglichen Kunden für ein Produkt zu begeistern. Bilden Sie dafür Arbeitsgruppen und wählen Sie gemeinsam in Ihrer Arbeitsgruppe ein Produkt.
- b** Planen Sie den Aufbau Ihrer Produktpräsentation.
- Überlegen Sie sich in Kleingruppen, vor welcher Zielgruppe Sie das Produkt vorstellen.
 - Analysieren Sie deren Bedürfnisse, Wünsche, Bedenken.
 - Arbeiten Sie den spezifischen Produktnutzen heraus.
 - Überlegen Sie sich eine spannende Dramaturgie für den Aufbau Ihrer Produktpräsentation.
 - Nutzen Sie Medien zur Visualisierung, etwa PowerPoint, Overhead-Folien oder Handouts, und sprechen Sie die Zuhörer direkt an.
- c** Bereiten Sie eine ca. dreiminütige Produktpräsentation vor. Die folgenden Redemittel helfen Ihnen. Auch in Aufgabenteil d finden Sie Nützliches. Außerdem können Sie Ihre Vorbereitung auch anhand der Checkliste „Verkaufsgespräche“ im Arbeitsbuch überprüfen.

beginnen: Wenn ich Ihnen kurz unser ... vorstellen darf.

demonstrieren: Sie haben hier ein Produkt mit ... Eigenschaften ... | Ein besonderes Merkmal ist ... | Es ist leicht zu sehen, dass ... | Das Produkt zeichnet sich durch ... aus. | Dieses Produkt erfüllt die höchsten Anforderungen. | Wir liefern das Produkt in ... Ausführungen | Ich übertreibe nicht, wenn ich sage ...

unterbrechen: Augenblick, Sie sagten gerade, dass ... | Ist das aber nicht ...?

beenden: Lassen Sie mich zum Schluss noch sagen, dass ... | Ich hoffe, Sie haben einen Überblick über die Möglichkeiten dieses Produkts erhalten.

Zuhörende stellen Fragen zu einem Produkt: Was sind die Vorteile von ...? | Kann ich das Produkt auch für ... verwenden? | Aus welchem Material besteht das Produkt? | Ist das Produkt ökologisch unbedenklich? | Mich würde ... interessieren ... | Können Sie etwas über ... sagen? Ich übertreibe nicht, wenn ich sage ...

- d** Wie können Sie Enthusiasmus zeigen? Wie können Sie Spannung erzeugen? Seien Sie kreativ und sammeln Sie Ideen. Die folgenden Redemittel helfen Ihnen.

Begeisterung ausdrücken: besonders | außergewöhnlich | fantastisch | großartig | unglaublich

verstärken: sehr | höchst | ausgesprochen | überaus

SPANNUNG ERZEUGEN:

Legen Sie eine kleine Pause vor der wichtigsten Information ein. Leiten Sie die wichtigste Information ein: „Jetzt kommt das Allerwichtigste: ...“ oder „Nun möchte ich Sie auf das wirklich Neue hinweisen ...“.

TIPPS FÜR DIE PRÄSENTATION:

Bei jeder Art von Vortrag sollten Sie laut und deutlich sprechen. Dem Publikum gegenüber sollten Sie einen ruhigen Stand zeigen und Blickkontakt zu allen Zuhörern halten. Damit Ihr Vortrag dabei nicht zu statisch wirkt, setzen Sie gezielt Ihre Gestik ein. Wenn Sie die Zuhörer dann noch in Ihre Präsentation mit einbeziehen können, etwa durch kurze Fragen oder direkte Ansprache, haben Sie die äußere Form bereits im Griff.

2 Präsentationsübungen

Sprechen

Wählen Sie eine der folgenden zwei Aufgaben.

1. Stellen Sie Ihre Produktpräsentation im Kurs vor. Analysieren Sie nach jeder Produktpräsentation gemeinsam die Präsentation. Was können Sie besser machen?

Der Inhalt

- Was wurde gesagt?
- Ist der Aufbau logisch und die Argumentation schlüssig?
- Wurden die wesentlichen Aspekte berücksichtigt?

Die Form

- Wie wurde präsentiert?
- Wirken Sie souverän und überzeugend?
- Haben Sie eine klare Ausdrucksweise?
- Können Sie die Zuhörer für sich gewinnen?



Präsentiertes beurteilen: Die Präsentation hat mir gut gefallen. | ... ist gut gelaufen. | Hier hättest du noch ... | Hier hätte man noch ... zeigen können. | Es wäre vielleicht gut/besser gewesen, wenn du ... | Auf Punkt ... hättest du noch stärker eingehen können. | Ich denke, Aspekt ... wurde zu ausführlich behandelt. | Was hältst du von folgender Idee: ...

2. Organisieren Sie im Kurs eine Produktmesse:

- Gestalten Sie in Arbeitsgruppen Messestände: pro Arbeitsgruppe ein Messestand
- Welche Fragen könnten mögliche Kunden stellen? Sammeln Sie die Fragen auf Kärtchen. Bereiten Sie mögliche Antworten vor.
- Denken Sie an mögliche Kunden: Reden ohne Punkt und Komma - wissen immer alles besser - haben Angst zu fragen - können sich nicht entscheiden - wissen nicht, was sie wollen - wollen nicht mehr gehen - ... Wie könnten Sie reagieren?
- Teilen Sie sich auf. Zuerst vertritt jeweils ein Gruppenmitglied seine Gruppe am Messestand und präsentiert ihr Produkt. Die übrigen Gruppenmitglieder spielen Messebesucher und besuchen die verschiedenen Messestände.
- Verteilen Sie folgende Rollen auf die Messebesucher: Journalist - Händler - Jugendlicher - Besserwisser - Vielredner - aktiver Rentner etc. Erfinden Sie neue Rollen.
- Führen Sie im Kurs die Messe durch.
- Wechseln Sie nach einiger Zeit in Ihrer Arbeitsgruppe die Rollen.
- Was haben Sie persönlich gut gemacht? Was hätten Sie selbst besser machen können?
- Was haben Sie alle als Messeplaner gut gemacht und was hätten Sie alle besser machen können? Sammeln Sie und formulieren Sie Tipps für andere Messeplaner.

3 Andere Länder, andere Sitten

Sprechen

Gibt es besondere Merkmale von Verkaufsgesprächen in Ihrem Land? Berichten Sie im Kurs.

Sprechen

1 Sich von der Macht der Objekte befreien

- a Haben Dinge und Objekte Macht über Menschen? Was bedeutet das? Sammeln Sie Beispiele dafür und dagegen.
- b Manche Religionen und Philosophien empfehlen den Menschen, möglichst wenig zu besitzen. Dennoch wollen die meisten Leute viel haben. Wie erklären Sie sich diesen Widerspruch?

Schreiben
Lesen**2** Ein Leitfaden

- a Wie könnte man sich von der Macht der Objekte befreien? Schreiben Sie zu zweit oder zu dritt einen praktischen Leitfaden für den Alltag.



- b Lesen Sie den Text unten und vergleichen Sie ihn mit Ihrem eigenen Leitfaden.

Sich von der Macht der Objekte befreien

Wer sein Leben wirklich von der Macht der Objekte befreien will, muss:

Sein Leben entrümpeln, das heißt, es von allem Unnützen befreien:

Welche Gegenstände benutze ich regelmäßig?

- ▶ Diese Dinge erleichtern den Alltag, sie sind notwendig und also kein überflüssiger Schrott.

Was habe ich nur selten in Gebrauch, was überhaupt nicht?

- ▶ Vorausgesetzt, diese Gegenstände haben keine emotionale Bedeutung, sind sie mit großer Wahrscheinlichkeit überflüssiger Ballast.

Sein Konsumverhalten langfristig verändern:

Bevor ich etwas kaufe, sollte ich nachdenken:

- ▶ Brauche ich das wirklich?
- ▶ Wie lange werde ich es brauchen oder wollen?
- ▶ Ist das nur wieder etwas, was irgendwann hinten im Schrank enden wird?

Zögern sie alle größeren und auch viele der kleineren Käufe hinaus. Warten Sie mindestens zwei Wochen damit oder sogar einen Monat.

Materielle Güter durch immaterielle ersetzen:

Glück und Zufriedenheit kann man sich nicht kaufen.

- ▶ Dies ist eine allseits bekannte, banale Alltagsweisheit und doch verhält die Mehrheit sich völlig konträr zu diesem Wissen.



3 Wenn die Dinge mächtiger werden als der Mensch: das Messie-Syndrom

Sprechen

- a Haben Sie schon vom Messie-Syndrom gehört? Wenn ja, berichten Sie im Kurs.
- b Hören Sie die Reportage und tragen Sie dann in einer Arbeitsgruppe alle Informationen zusammen, die Sie zum Thema „Messie“ bekommen haben.
- c Hören Sie die Reportage noch einmal konzentriert an und lösen Sie die Aufgaben.

Hören 1, 61-64

Sprechen

Hören 1, 61-64



1. Welches Problem hat Andrea, eine junge Berlinerin?
 - a. Sie liebt es, im Chaos zu leben.
 - b. Sie sieht das Chaos in ihrer Wohnung nicht.
 - c. Es gelingt ihr nicht, ihr Chaos aufzuräumen.
2. Welcher mögliche Grund für das Messie-Syndrom wird in der Reportage genannt?
 - a. Das Syndrom ist die Folge einer organischen Krankheit.
 - b. Besonders problematische Ereignisse im Leben des Betroffenen.
 - c. Vererbung von den Eltern.
3. Wer ist besonders anfällig für das Messietum?
 - a. Jugendliche, die viel am Computer sitzen.
 - b. Berufstätige, bei denen es häufig Veränderungen im Arbeitsleben gibt.
 - c. Frauen, die durch Beruf und Haushalt überlastet sind.
4. Welches Verhalten ist typisch für Messies?
 - a. Sie suchen Hilfe bei Selbsthilfegruppen.
 - b. Sie sprechen nur mit guten Freunden über ihr Problem.
 - c. Sie isolieren sich, um ihre Krankheit zu verbergen.

Schreiben

4 Liebe Messie-Freundin

Schreiben Sie einen Brief oder eine E-Mail.

Eine Freundin, die sehr chaotisch ist, hat Sie nach Informationen gefragt, wie sie ihr Problem in den Griff bekommen könnte. Geben Sie ihr die Informationen weiter, die Sie in der Reportage bekommen haben.

PRIVATE UND FORMELLE BRIEFE:

| Absender: | privat | formell |
|---------------|--------|---------|
| Adresse: | | x |
| Datum: | | x |
| Betreff: | x | x |
| Anrede: | | x |
| Grüßformel: | x | x |
| Unterschrift: | x | x |