



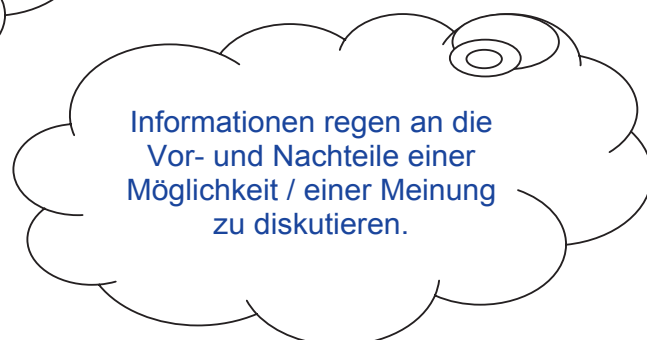
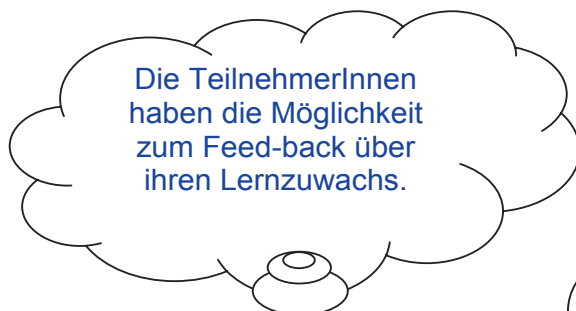
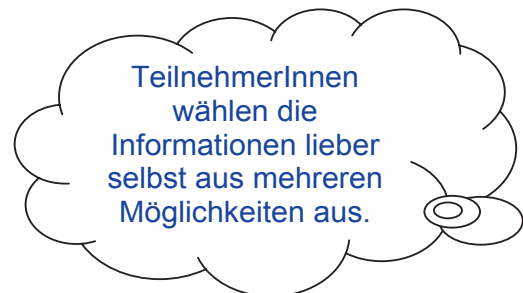
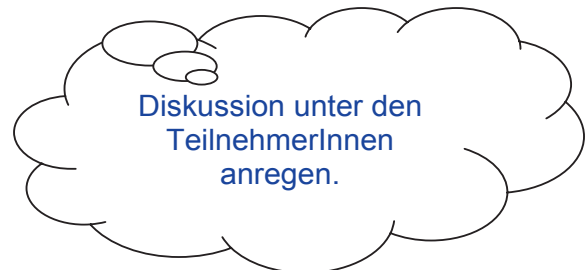
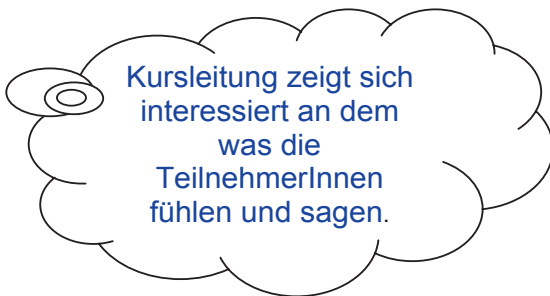
Methodisch-didaktische Materialien

Modul 1



Kopiervorlage für Ordnungsaufgabe*)

Ordnen Sie die zusammengehörenden Figuren so, dass Sie ein Konzept für Verbraucherbildung sichtbar machen.



*) Blätter in Gruppengröße kopieren; Textblasen ausschneiden, mischen und in der Gruppe den Überbegriffskarten zuordnen lassen.



Kopiervorlage für Ordnungsaufgabe

**Unterstützung
geben, die
KonsumentInnen
stärken**

Aufmerksam sein
gegenüber
aufkommenden
Emotionen

Aus Fehlern der
TeilnehmerInnen
Möglichkeiten
entwickeln!

Die Stärken der
TeilnehmerInnen
optimieren, nicht die
Defizite suchen!

Aus Fehlern der
TeilnehmerInnen neue
Lernsituationen
entwickeln.

Die Erfahrung und das
Wissen der
TeilnehmerInnen
nutzen.

Strukturierte
Information / geplante
Information anbieten.



Konfliktlösungskompetenz

Brainstorming,
um mehrere
Lösungen zu
finden.

Aktivitäten, die den
Teilnehmern/innen nicht
gefallen oder nicht ihrem
Wissensstand
entsprechen.

Schau den
Problemen, die
TeilnehmerInnen
haben, ins Gesicht!

Probleme nicht zur
Kenntnis nehmen, kann
einen Kurs zerstören.

TeilnehmerInnen, die
nicht aktiv am
Kursgeschehen
teilnehmen möchten.

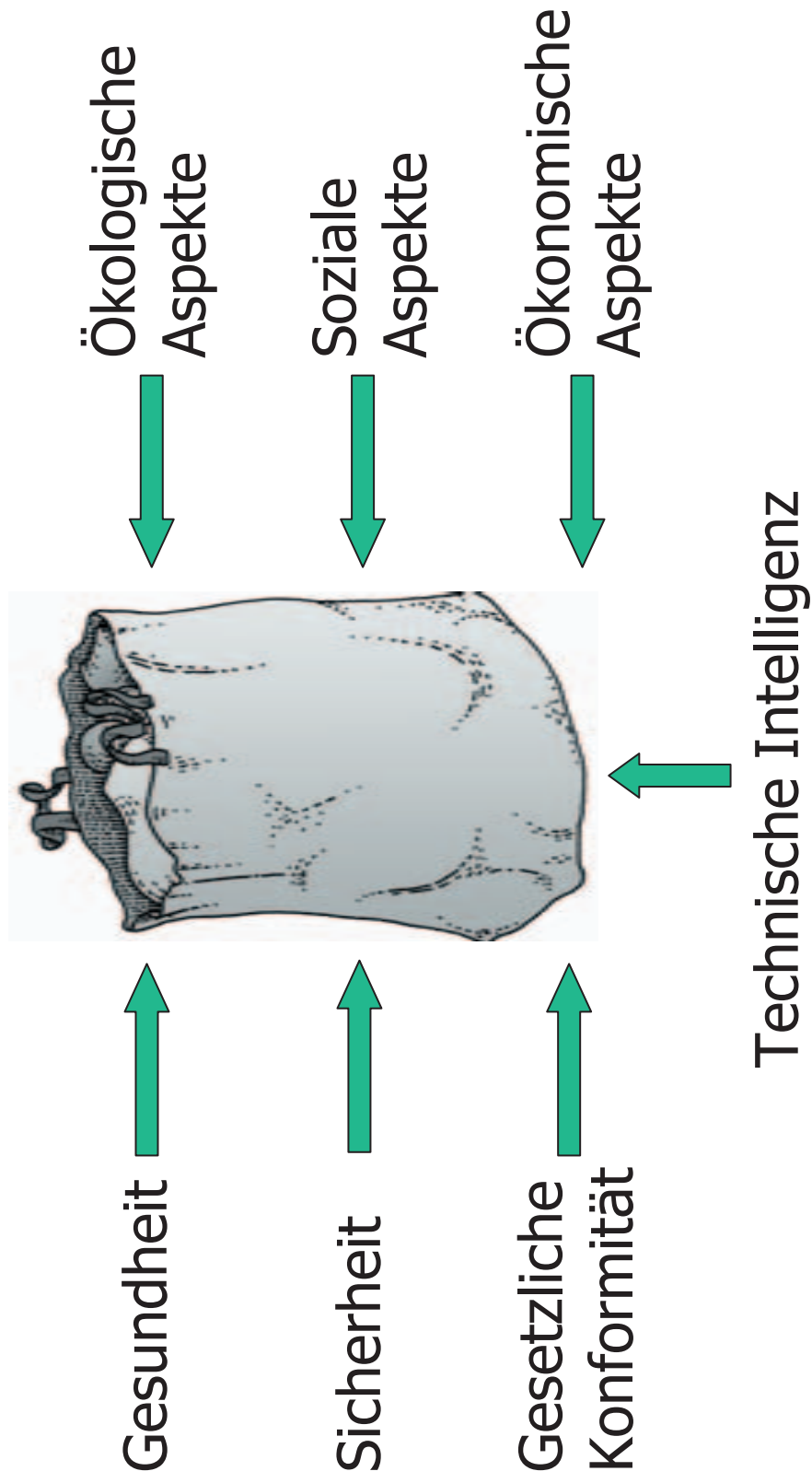
Gemeinsame
Entscheidung finden
für eine Lösung
eines Problems/
mehrerer
Probleme.

Die Meinung des/der
Kursleiters/in zum
Problem hat den
gleichen Stellenwert
wie die eines/r
Kursteilnehmers/in.

Unterschiede zwischen
den eigenen Erwartungen
und der echten Situation in
der Gruppe werden als
verwirrend empfunden.

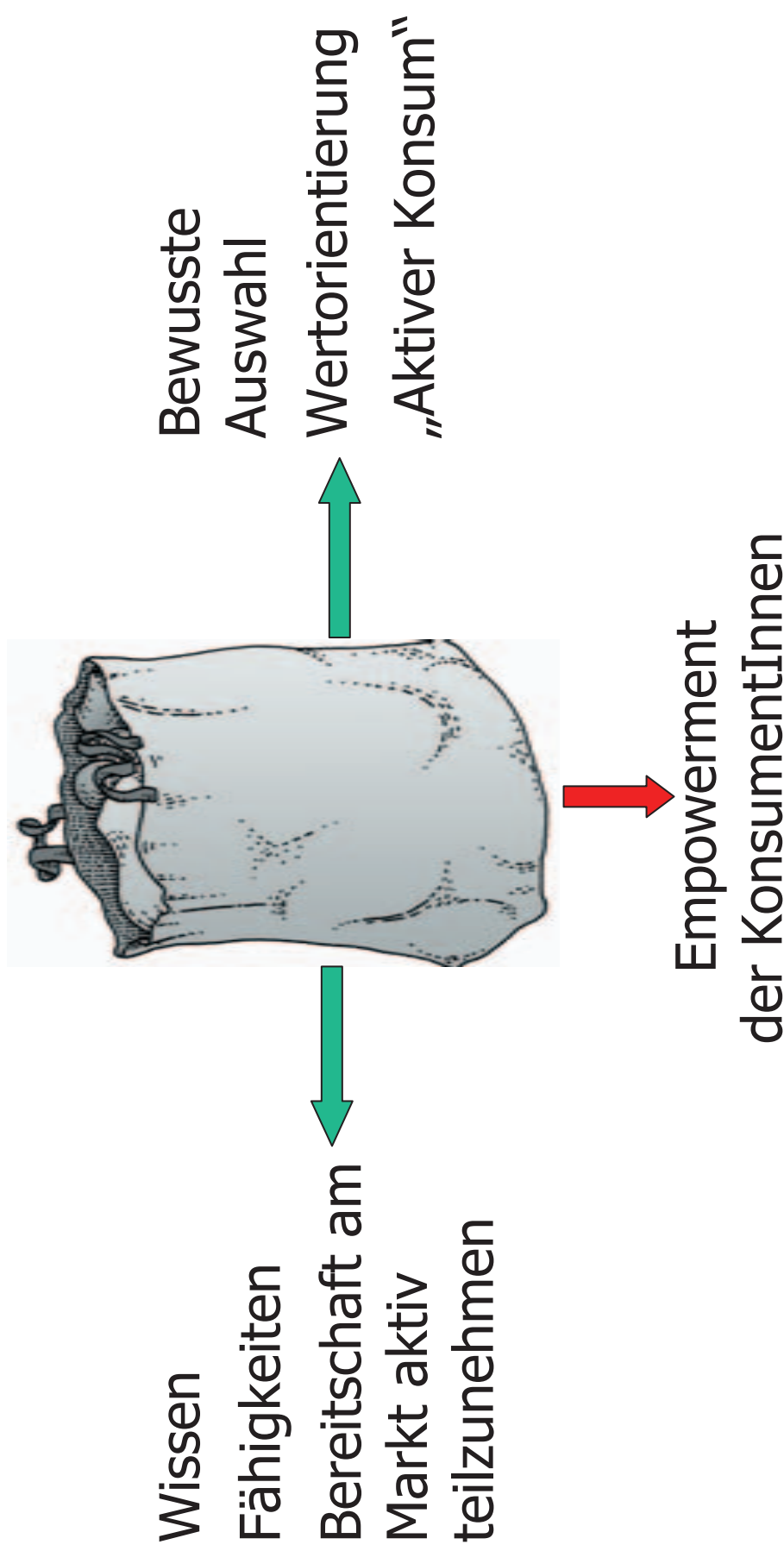


Perspektiven der Verbraucherbildung





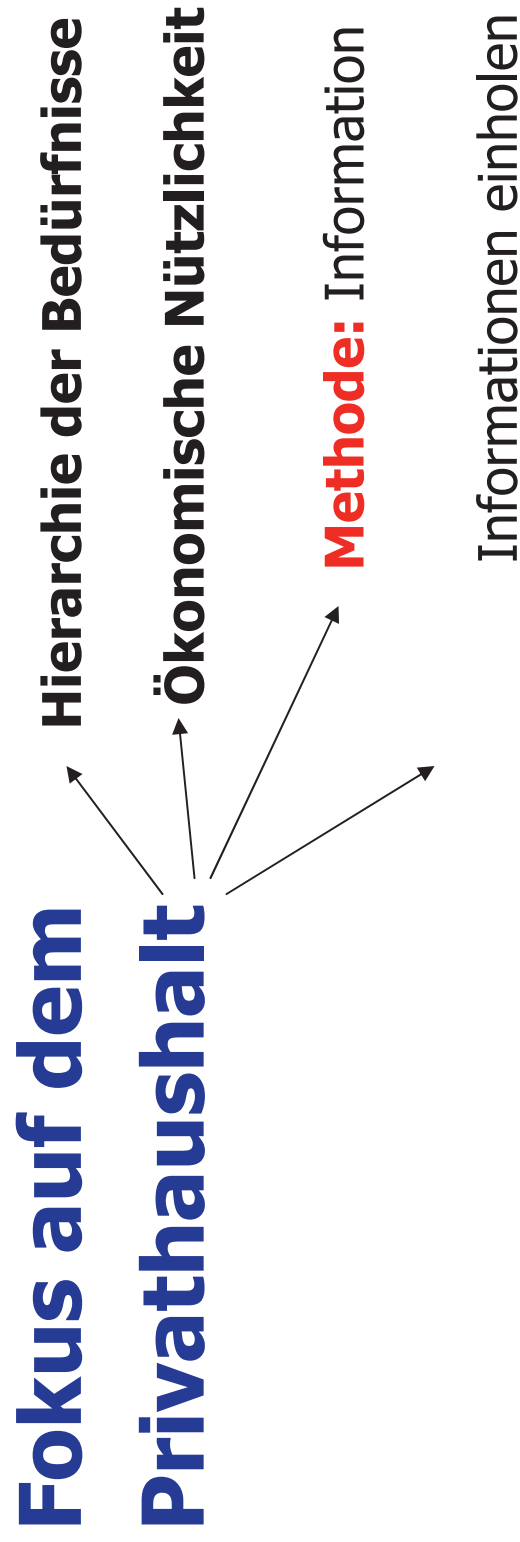
Perspektiven der Verbraucherbildung





Paradigmenwechsel in der Verbraucherbildung

Die Zeit des naiven Konsums
(70er Jahre)

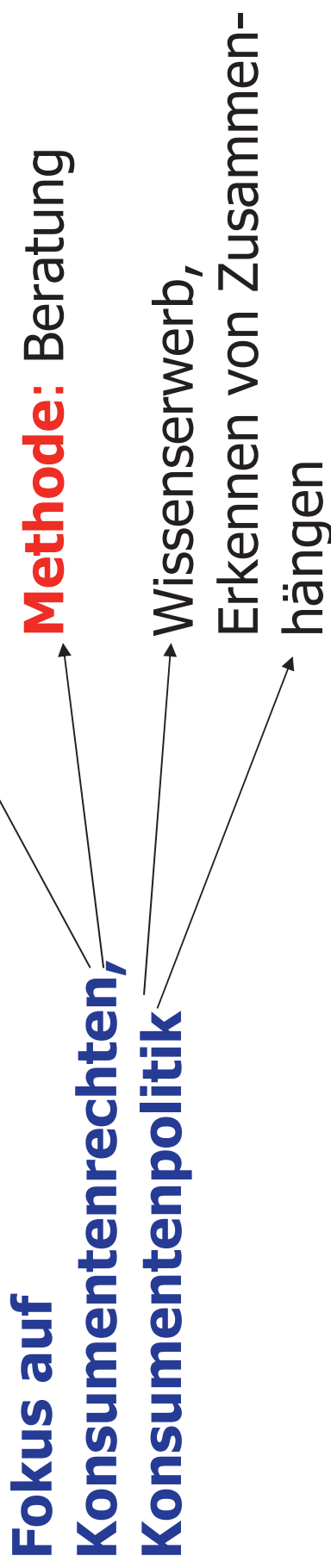




Paradigmenwechsel in der Verbraucherbildung

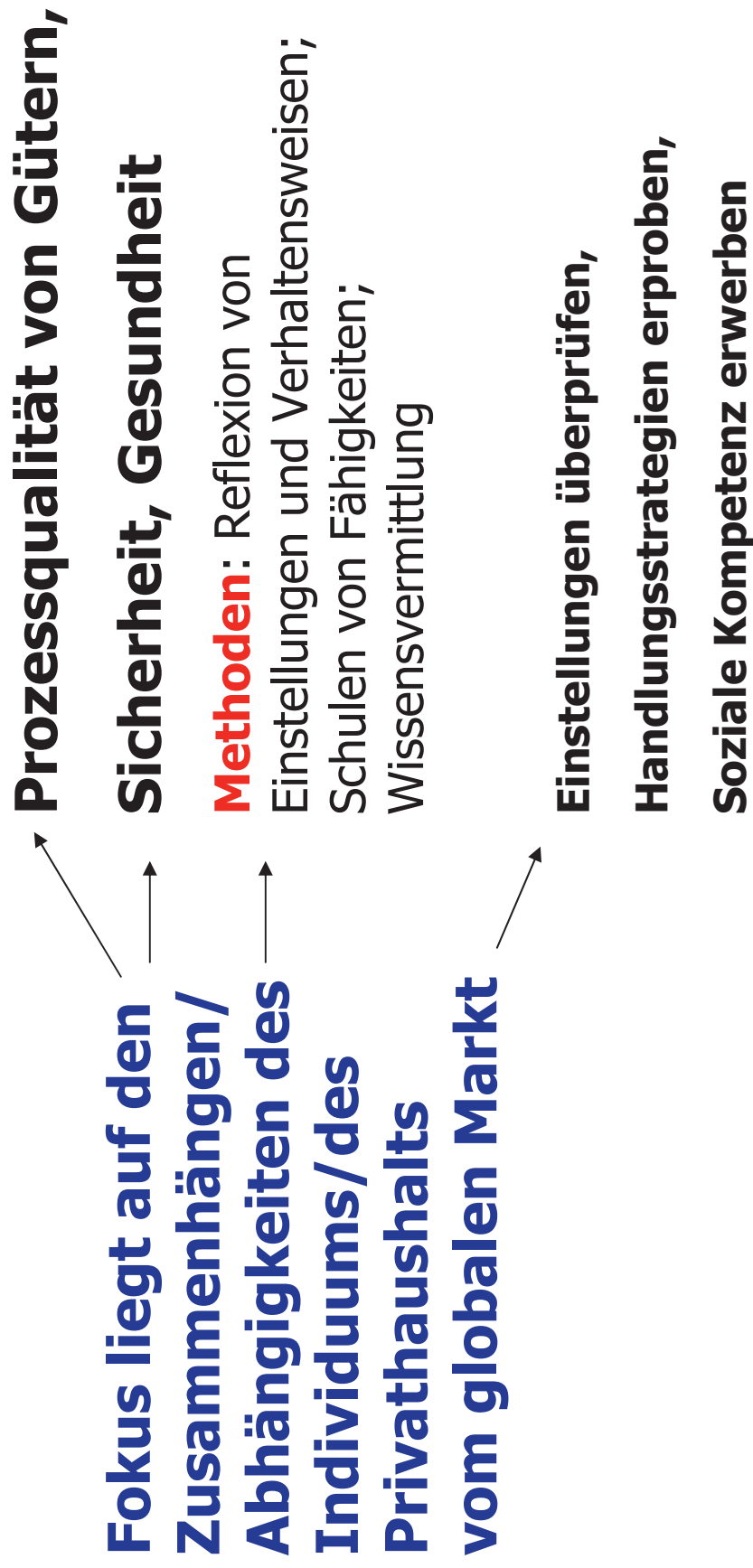
Entstehen der Konsumgesellschaften
(80er Jahre)

**Verbraucher-
organisationen**





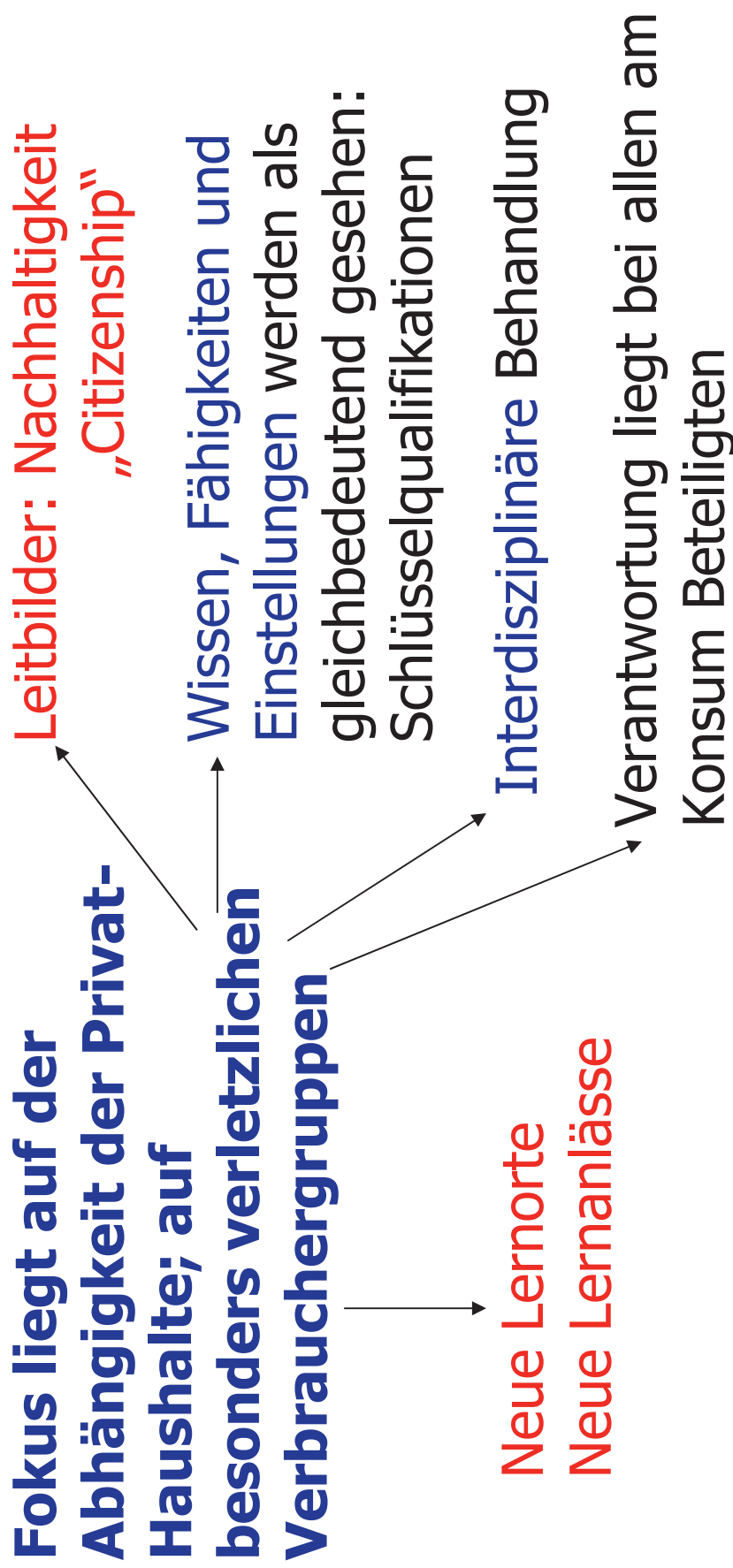
Paradigmenwechsel in der Verbraucherbildung





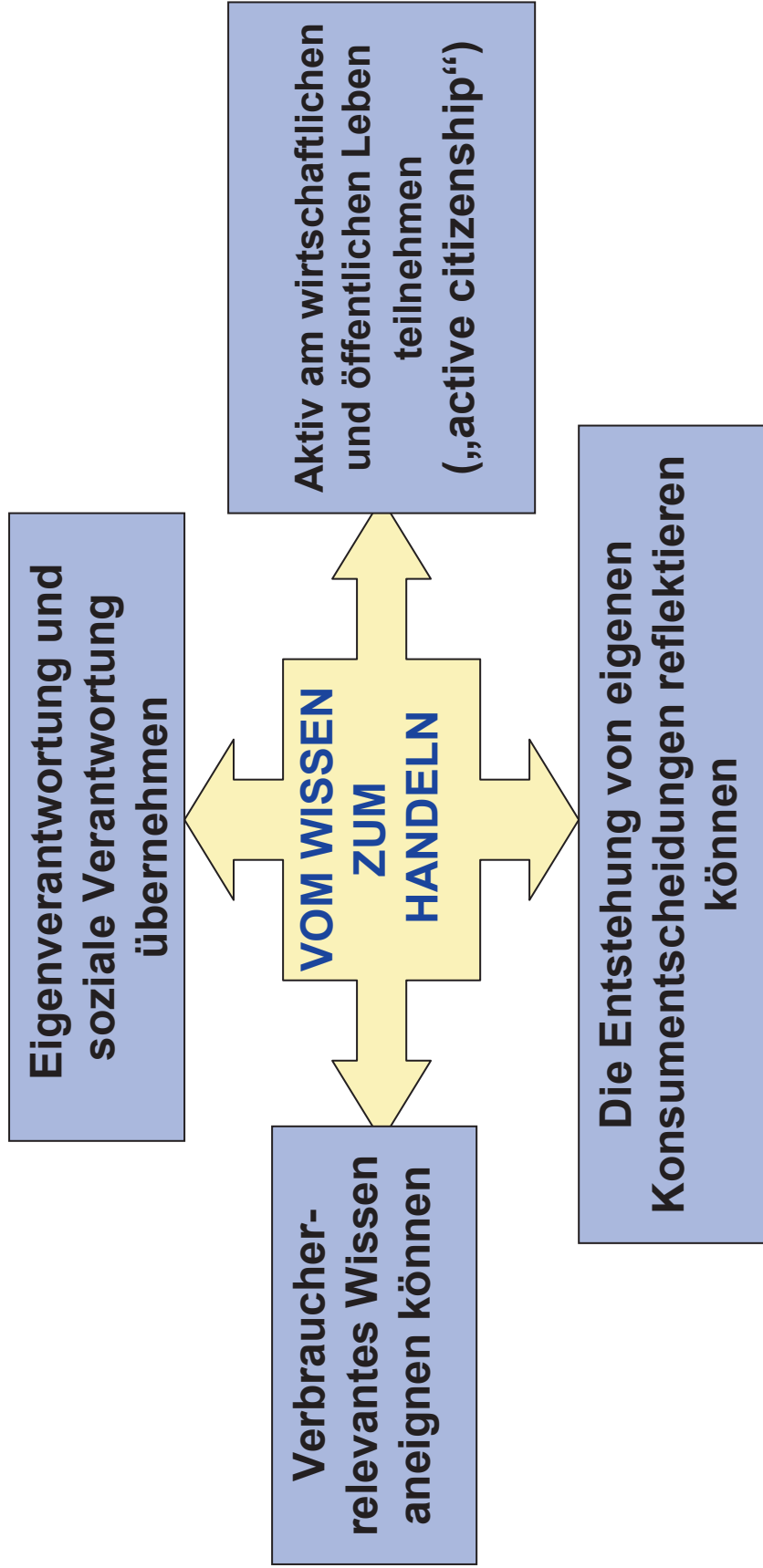
Paradigmenwechsel in der Verbraucherbildung

ab ca. 2000 - ?





Vom Wissen zum Handeln





Die didaktischen Stufen der Verbraucherbildung

Orientierung

- Wissensstand
- Eigenes Verhalten reflektieren



Planen

- Mögliche Veränderungen?
- Welche Infos sind notwendig?
- Welche Methoden?



Umsetzen / Integrieren

- Schritte
- Methoden
- Unterstützung



Prüfen / Evaluieren

- Erfolg
- Probleme
- Rückschlüsse



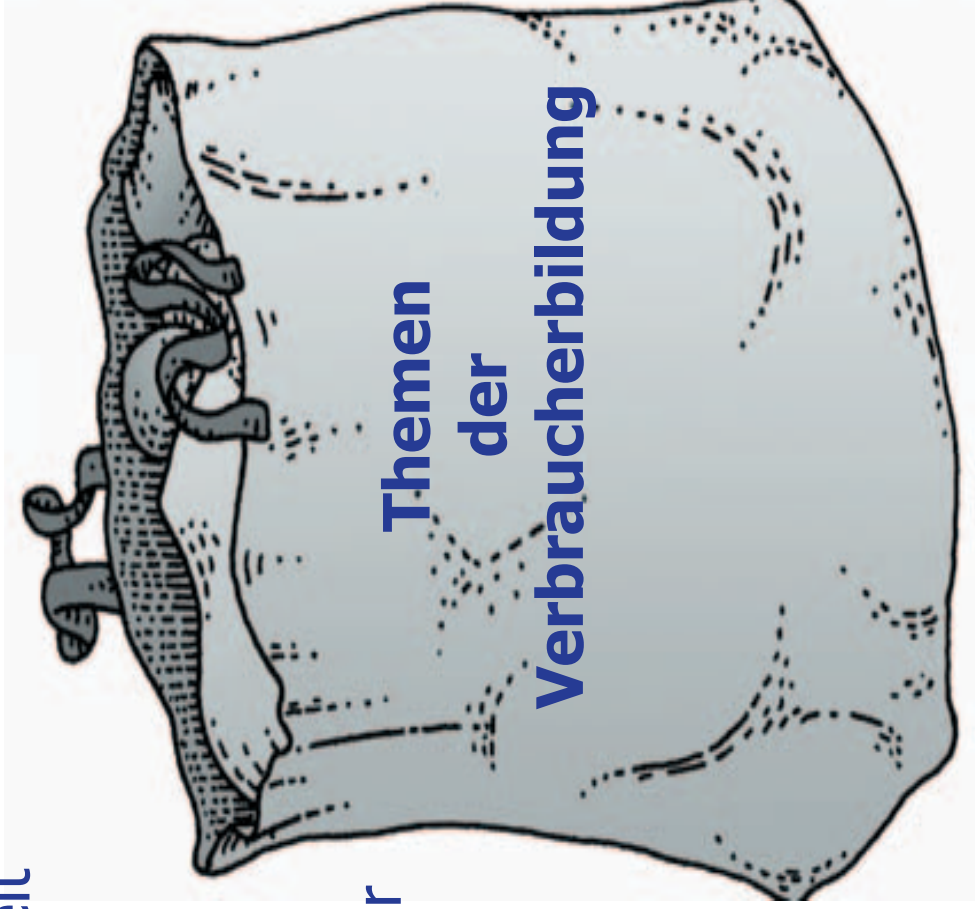


Nachhaltigkeit

Sicherheit

Soziale
Werte

Ökologischer
Nutzen



Wirtschaftlicher
Nutzwert

Gesundheit

Konsumentenrechte



Bedürfnisse der Konsumenten

- Konsumbedürfnisse uneingeschränkt ausleben können
- Mit Informationen zurecht kommen/verstehen
- Uneingeschränkter Zugang zu Informationen haben
- Grundlegendes Recht auf Produkte und Dienstleistungen
- Als Partner von Produzenten und Handel akzeptiert werden
- In Ruhe wählen können
- Individuelle Behandlung
- Selbstsicher wirken und agieren können

