

AB: Glück in der Werbung

Ethik R 5, 6



Werbung

Aber warum wollen wir eigentlich immer mehr, obwohl wir doch schon so viel Spielzeug und Zeug haben und es uns doch gut geht? Warum haben wir dann trotzdem das Gefühl für unser Glück noch mehr zu brauchen? Viele Bedürfnisse entstehen durch die Werbung. Sie erzählt uns, wir seien glücklicher und cooler, wenn wir die Produkte kaufen. Sie ist extra so gestaltet, uns zu manipulieren und zum Kauf anzuregen. Dazu spielt sie bewusst mit unserem Wunsch nach Glück. Schau mal rein.



- ① Sieh dir die Werbespots an und verbinde die Marken mit den Botschaften. Welche Botschaft soll dir insgeheim vermittelt werden, um dich zum Kauf zu bewegen?



[Kinder-schokolade](#)



[Lachgummi](#)



[Nutella](#)



[Barbie](#)

- | | |
|--------------------|--|
| Nutella • | ○ Alles steht Kopf und lacht. |
| Kinderschokolade • | ○ Du hast es drauf! |
| Lachgummie • | ○ Alle finden ihr Glück an diesem magischen Ort. |
| Barbie • | ○ Eine Zeit, um wunschlos glücklich zu sein. |



- ② Sieh dir das Video an und schreibe die drei Tricks auf, die Werbung anwendet. Schreibe dann die richtige Nummer zu den Erklärungen.

1.

2.

3.

☐

Das Produkt wird gesund dargestellt und man denkt, das Produkt ist gut und tut einem gut.

Die Spiegelneuronen sorgen dafür, dass wir das mitfühlen, was in der Werbung vorgespielt wird. Oft ist dort super Stimmung, alle lachen und sind glücklich. Unser Gehirn verbindet dann das gute Gefühl mit dem Produkt.

☐

Je öfter etwas wiederholt wird, desto eher bleibt es in Erinnerung. Deshalb gibt es die Werbung überall.

☐

Bereitgestellt von: MNWeG
Stand: 23.01.2024

Lizenzhinweise: <https://editor.mnweg.org/mnw/dokument/glueck-in-der-werbung-1>



AB: Glück in der Werbung

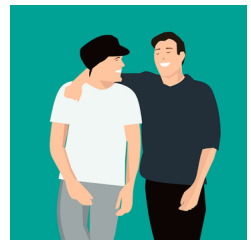
Ethik R 5, 6

- ③ Lies dir den Text unter dem QR-Code durch und fülle die Lücken. Mit welchen Bedürfnissen spielt unsere Werbung?



Gefühle 1x glücklichen 1x kaufen 1x neuen 1x Produkten 1x
Sportlichkeit 1x Szene 1x Werbung 1x wirklich 1x Zucker 1x
Zugehörigkeit 1x

Werbung informiert uns nicht nur über ein Produkt, sie möchte auch, dass wir es .
Somit spricht Werbung gerne unsere an, vor allem unser großes Bedürfnis,
glücklich zu sein. Oft geht es nicht darum, den eigentlich Sinn des Produktes darzustellen, z.B.
dass es satt macht, sondern eine vorzuspielen, in der jeder gerne wäre. Die
Werbung spricht unser Bedürfnis nach einer Familie, nach der
 zu einer coolen Gruppe und dem Ansehen der anderen Kinder an.
Auch viel Spaß, Abenteuer, Energie und , vermittelt uns das
Produkt. Leider hält das gute Gefühl nicht lange an und ist oft schon mit der nächsten
 dahin, weil man dann das neue Produkt bräuchte, um cool zu sein. Wir
müssten also jedem Trend hinterher rennen, um glücklich zu sein. Häufig steckt
auch viel in den Produkten und anstatt sportlich zu werden, tut man seinem
Körper gar nichts Gutes. Das Kaufen von wird uns
nicht besser oder berühmter machen. Gut, wenn wir das wissen und uns
damit beschäftigen, was uns glücklich macht.



- ④ Was hat dich besonders überrascht und an was möchtest du dich in Zukunft erinnern? Notiere kurz deine Gedanken.

