

Neu für Realschulen und Oberschulen
in Niedersachsen

Profilbildung mit praxis

Bestellen
Sie jetzt
Ihre kostenlosen,
persönlichen
Prüfstücke
bis 31.05.2011!



... entdecke die Welt

westermann



Um dem **übergreifenden Ziel** einer stärkeren Berufsorientierung und erweiterter Allgemeinbildung näher zu kommen, werden ab dem Schuljahr 2011/12 an den Real-
schulen und Oberschulen in Niedersachsen die Profilmächer eingeführt. Ihre Schüle-
rinnen und Schüler haben dann in den Klassen 9 und 10 die Möglichkeit einer Schwerpunk-
tbildung in den Bereichen Fremdsprachen, Wirtschaft, Technik oder Gesundheit und
Soziales, indem sie, je nach Angebot der jeweiligen Schule und je nach Interesse, eins
der Fächer als Wahlpflichtkurs wählen.

Passend zu den curricularen Vorgaben für die Profilmächer **Gesundheit und
Soziales, Wirtschaft** und **Technik** entwickeln wir in der bewährten Reihe **Praxis** ein
entsprechendes Lehrwerkangebot.

Die Schülerbände erscheinen zum Schuljahresbeginn 2011/12,
die Lehrermaterialien im Herbst 2011.

Einen **ersten Eindruck** der Schülerbände **Praxis Wirtschaft Profil** (ab Prospektseite 4)
und **Praxis Gesundheit und Soziales Profil** (ab Prospektseite 12) vermitteln Ihnen die
folgenden Seiten, auf denen wir Ihnen die Bücher vorstellen.

Informieren Sie sich jederzeit unter
www.westermann.de/veranstaltungen
über unsere aktuellen Vortragsveranstaltungen
in ganz Niedersachsen



Auf einen Blick: **praxis**



Wirtschaft

Praxis Wirtschaft Mittleres Lernniveau

Hrsg.: Hans Kaminski
Kathrin Eggert, Manfred Hübner, Ursel Imhof,
Hans Kaminski, Maida Pech, Ortrud Reuter-
Kaminski

Schülerband Klasse 8-10
978-3-14-116178-6 256 S. FE 23,50 € □

Materialien für Lehrerinnen und Lehrer
978-3-14-196178-2 160 S. 21,00 € ◆

Digitale Lehrermaterialien
Rund um ... als DVD-ROM
978-3-14-366178-9 DVDR 33,00 € ◆
ab 5 Ex.: 15,00 € pro Stück
als Online-Einzellizenz
web-14-366179 15,00 € ●
als Online-Kollegiumslizenz
web-14-366180 75,00 € ●

Praxis Wirtschaft Profil

Hrsg.: Hans Kaminski
Kathrin Eggert, Manfred Hübner,
Hans Kaminski, Michael Koch, Maida Pech,
Ortrud Reuter-Kaminski

Schülerband Klassen 9/10
978-3-14-116182-3 224 S. FE 19,95 € □

Digitale Lehrermaterialien
Rund um ... als CD-ROM
978-3-14-366182-6 CDR 33,00 € ◆
als Online-Einzellizenz
web-14-366183 15,00 € ●
als Online-Kollegiumslizenz
web-14-366184 75,00 € ●



Hauswirtschaft / Gesundheit und Soziales Profil

Praxis Hauswirtschaft

Hrsg.: Hans Kaminski
Ursel Imhof

Schülerband Klassen 7/8
978-3-14-116168-7 160 S. FE 17,95 € □

Materialien für Lehrerinnen und Lehrer
978-3-14-116169-4 96 S. 14,00 € ◆

Praxis Gesundheit und Soziales Profil

Hrsg.: Hans Kaminski
Ursel Imhof, Ingrid Otto

Schülerband Klassen 9/10
978-3-14-116125-0 208 S. FE ca. 18,95 € □

Materialien für Lehrerinnen und Lehrer
978-3-14-116126-7 112 S. 16,00 € ◆



Technik / Technik Profil

Praxis Technik

Hrsg.: Hans Kaminski
Peter Diddens, Britta Fugel, Robert Künstner

Schülerband Klassen 7-10
978-3-14-116123-6 160 S. FE ca. 17,95 € □

Materialien für Lehrerinnen und Lehrer
978-3-14-116124-3 96 S. 14,00 € ◆

Praxis Technik Profil

Hrsg.: Hans Kaminski
Peter Diddens, Britta Fugel, Robert Künstner

Arbeitsheft
Arbeiten und Produzieren Klassen 9/10
978-3-14-116127-4 48 S. geh 4,95 € □

Arbeitsheft
Energie und Technik Klassen 9/10
978-3-14-116128-1 48 S. geh 4,95 € □

Arbeitsheft
Information und Kommunikation Klassen 9/10
978-3-14-116129-8 48 S. geh 4,95 € □

Arbeitsheft
Natur und Technik Klassen 9/10
978-3-14-116130-4 48 S. geh 4,95 € □

Unser Angebot für Lehrerinnen und Lehrer:
□ Wir liefern an Lehrerinnen und Lehrer zur Prüfung mit 20 % Nachlass. Gebundener Ladenpreis.
◆ Wir liefern nur an Lehrkräfte, zum vollen Preis, nur ab Verlag. Unverbindliche Preisempfehlung.
● Preis gilt für eine Lizenz. Die Lizenz gilt für 365 Tage. Nur für Lehrkräfte. Unverbindliche Preisempfehlung.
Preisstand: 01.01.2011, Preise zzgl. Versandkosten.
(Preisänderungen zu Beginn eines Kalenderjahres und Änderungen der Konditionen vorbehalten.)

Zusatzangebot Thematische Arbeitshefte

Hrsg.: Hans Kaminski

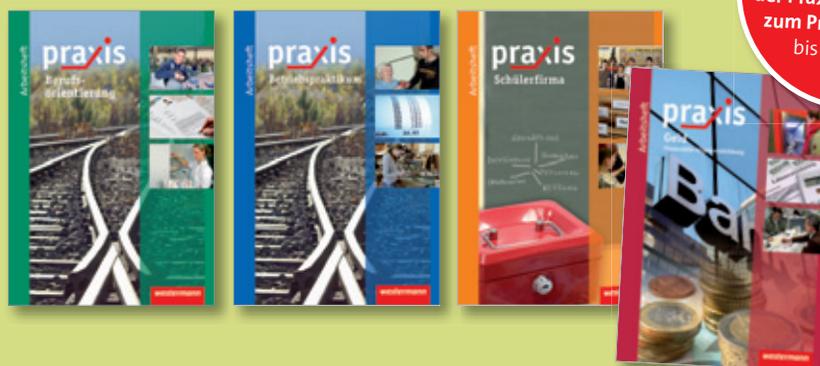
Arbeitshefte Praxis Wirtschaft

Ortrud Reuter-Kaminski
Arbeitsheft Berufsorientierung
978-3-14-116187-8 48 S. geh 4,95 € □

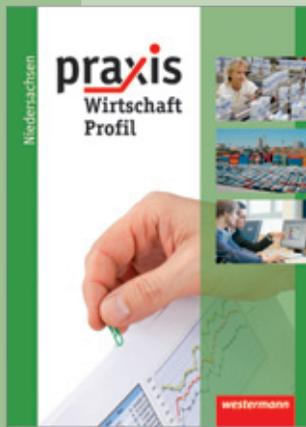
Anne Eickelkamp, Bettina Pulkrabek
Arbeitsheft Betriebspraktikum
978-3-14-116189-2 48 S. geh 4,95 € □

Hans Kaminski, Rudolf Schröder
Arbeitsheft Schülerfirma
978-3-14-116190-8 48 S. geh 4,95 € □

Stephan Friebe, Martina Raker
Arbeitsheft Geld - Finanzielle Allgemeinbildung
978-3-14-116191-5 76 S. geh 6,50 € □



Bestellen
Sie jetzt Ihre
persönlichen Prüfstücke
der Praxis Arbeitshefte
zum Preis von 2,50 €
bis 31.05.2011!



Im Profulfach **Wirtschaft** erwerben die Schülerinnen und Schüler erweiterte Kenntnisse über grundlegende ökonomische Sachverhalte und Zusammenhänge. Insofern bietet auch der Schülerband **Wirtschaft Profil** eine Erweiterung und Vertiefung der Inhalte des Gesamtbandes **Praxis Wirtschaft**, ist wie dieser spiralcurricular aufgebaut und enthält die gleichen Konzeptionselemente.

Beispiele

Das **B** (für Beispiel) kennzeichnet Materialien, die sich vom Informations- oder Verfasserstext unterscheiden, wie zum Beispiel Darstellungen fiktiver oder realer Situationen, Steckbriefe oder Beschreibungen von Arbeits- und Vorgehensweisen.

INHALTSVERZEICHNIS

Einführung	5
I Verbraucher und Erwerbstätige im Wirtschaftsgeschehen	6
1 Wirtschaftliches Handeln ist notwendig...8 Bedürfnisse und Knappheit.....9 Das Minimal- und das Maximalprinzip – ökonomische Erklärungsansätze des Konsumentenverhaltens.....11	Preise als Koordinationsmechanismen.....22 Ein ganz anderer Markt: Der Zeitarbeitsmarkt23 Preisbildung in verschiedenen Marktformen.....26
M Methode: Rollenspiel.....13	4 Wirtschaften und Rechtsordnung.....28
2 Die Verwendung des Einkommens15 Einkommensquellen der privaten Haushalte.....15 Brutto- und Nettoeinkommen16 Wofür wird im Regelfall das Einkommen verwendet?.....16 Ausgabenkontrolle durch Führung eines Haushaltsbuches18	Aufgaben des Rechts.....28 Rechtsnormen und Verhaltensregeln29 Rangfolge von Rechtsnormen31 Wir unterscheiden: Privatrecht und öffentliches Recht.....32 Rechtliche Gestaltung von wirtschaftlichen Aktivitäten: Der Vertrag33
3 Verschiedene Märkte.....22 Aufgaben von Faktormärkten und Gütermärkten22	L Lernbilanz40
II Ökonomisches und soziales Handeln im Unternehmen	42
III Existenzgründung und Gründung einer Schülerfirma	66
1 Ein Unternehmen zu gründen heißt viele Entscheidungen treffen zu müssen67 Planungsüberlegungen67 Gründungsmotive und Phasen unternehmerischer Tätigkeit70	2 Die Gründung einer Schülerfirma74
IV Die Aufgaben des Staates im Wirtschaftsprozess	80
V Wirtschaftskreislauf	104
1 Wirtschaftliche Tätigkeiten und Wirtschaftskreislauf.....105 Wirtschaftsprozesse sind Tauschprozesse105 Der Wirtschaftskreislauf: Der Grundgedanke.....108 Das Grundmodell des Wirtschaftskreislauf: Eine Wiederholung.....110 Das erweiterte Kreislaufmodell112	Das Sozialprodukt oder: Was haben wir in einem Jahr erwirtschaftet?114 Wodurch erhalten Sachgüter und Dienstleistungen ihren Wert?115 Eine Modell-Volkswirtschaft: Von der Milch zum Molkereiprodukt116 Der Berechnungsvorgang des Sozialprodukts.....118 Üben, üben, üben120
2 Ein Lehrgang: Wir errechnen das Sozialprodukt einer Modell-Volkswirtschaft...114	



INHALTSVERZEICHNIS

VI Ökonomisches Handeln regional, national und international	122
VII Verbraucher und Erwerbstätige im Wirtschaftsgeschehen	146
VIII Ökonomisches und soziales Handeln im Unternehmen	158
XI Die Aufgaben des Staates im Wirtschaftsprozess	182
X Ökonomisches Handeln regional, national und international	198
Stichwortverzeichnis.....222	
Bildquellenverzeichnis.....224	

Vorab-Materialien wie Probeseiten und Inhaltsverzeichnisse zu allen Titeln aus der Praxis-Reihe finden Sie auch laufend aktualisiert unter www.westermann.de bei den jeweiligen Titelnummern.

Rechtliche Gestaltung von wirtschaftlichen Aktivitäten: Der Vertrag

B Vor der Schule geht ihr in den benachbarten Kiosk, sucht euch ein Getränk aus und stellt es auf die Ladentheke. In diesem Moment habt ihr eine Willenserklärung abgegeben, das Getränk zum ausgezeichneten Preis zu kaufen. Die Kioskbetreiberin tippt den Betrag in seine Kasse ein, damit hat sie das Angebot angenommen und sich verpflichtet, euch das Getränk zum angegebenen Preis zu überlassen. Im Fachausdruck heißt das „schuldrechtliches Verpflichtungsgeschäft“. Es folgt die zweite Phase des Vertragsschlusses, das „dingliche Erfüllungsgeschäft“: Ihr gebt der Verkäuferin das Geld und packt die Flasche ein.

Infotexte

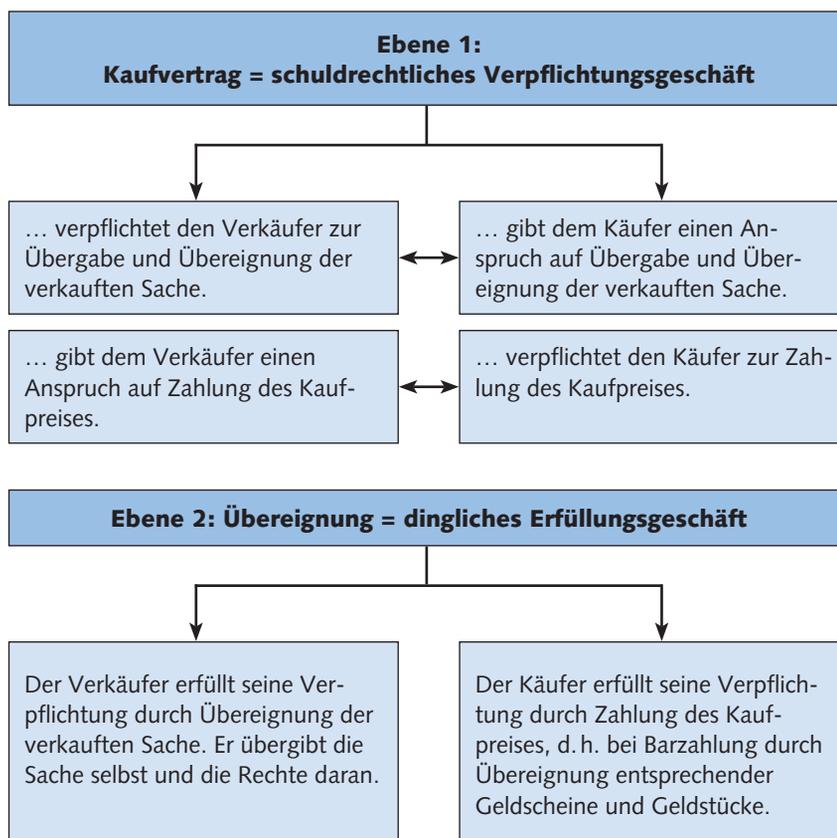
In den Info-Kästen werden schwierige Begriffe erklärt oder zusätzliche Informationen gegeben.



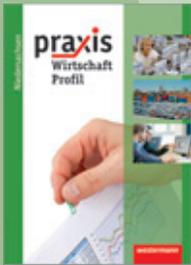
Verkäuferin im Kiosk

INFO

Übereignung: Sachen bzw. Geld werden übereignet, wenn sie in das Eigentum des Käufers bzw. des Verkäufers übergehen.



1. Stelle zwei eigene Beispiele solcher Vertragsabschlüsse dar und beschreibe die jeweiligen Ebenen 1 und 2. ●
2. Erläutere, weshalb es für Vertragsabschlüsse, bei denen Ebene 1 und 2 nicht unmittelbar aufeinanderfolgen, z. B. beim Bestellen im Internet und späterer Lieferung, besondere Regeln braucht. Nenne Probleme, die auftreten können und die geregelt werden müssen. ●



VERBRAUCHER UND ERWERBSTÄTIGE



Alkohol im Kiosk

Quellentexte

Quellentexte werden mit einem **Q** gekennzeichnet.

1. Finde weitere Beispiele für Güter und Dienstleistungen, die Jugendliche nicht erwerben dürfen. Setze dich jeweils mit der Frage auseinander, warum diese Regelungen vom Staat festgelegt wurden. ●
2. Ein 15-Jähriger hat viel gespart und kauft sich in einem Elektromarkt einen Plasmafernseher für 1 000 Euro. Seine Eltern sind damit nicht einverstanden und bringen das Gerät zurück. Muss der Händler das Gerät zurücknehmen? Begründe deine Meinung. ●

Stellen wir uns nun vor, ein minderjähriger Jugendlicher würde ein alkoholisches Getränk auf die Theke stellen und der Kioskbesitzer würde die Übergabe daraufhin ablehnen. Was wäre passiert? Es hätte eine Willenserklärung des Jugendlichen gegeben, die jedoch vom Anbieter der Ware abgelehnt worden wäre. Somit wäre kein Vertrag zustande gekommen.

Der Grund hierfür liegt in gesetzlichen Regelungen des Jugendschutzes, die festlegen, dass bestimmte Waren wie Alkohol und Tabak an Jugendliche nicht verkauft werden dürfen. Hätte der Kioskbesitzer dem Vertrag zugestimmt, hätte er sich strafbar gemacht.

Darüber hinaus gibt es das Minderjährigen-Recht, das festlegt, ab wann Kinder und Jugendliche überhaupt wirtschaftlich aktiv werden dürfen. Hierzu gibt es eine Vielzahl von Regelungen im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). Grundsätzlich gilt:

- Kinder bis zum Alter von sieben Jahren sind **geschäftsunfähig** und dürfen keine eigenen Entscheidungen treffen.
- Kinder und Jugendliche sind **eingeschränkt geschäftsfähig**. So dürfen sie z. B. über ihr Taschengeld verfügen (ohne Ratenzahlungen), größere Anschaffungen bedürfen aber der Zustimmung der Eltern bzw. der Erziehungsberechtigten.
- Erst Volljährige gelten als **voll geschäftsfähig**.



BGB § 105 Nichtigkeit der Willenserklärung

(1) Die Willenserklärung eines Geschäftsunfähigen ist nichtig.

BGB § 106 Beschränkte Geschäftsfähigkeit Minderjähriger

Ein Minderjähriger, der das siebente Lebensjahr vollendet hat, ist nach Maßgabe der §§ 107 bis 113 in der Geschäftsfähigkeit beschränkt.

BGB § 108 Vertragsschluss ohne Einwilligung

(1) Schließt der Minderjährige einen Vertrag ohne die erforderliche Einwilligung des gesetzlichen Vertreters, so hängt die Wirksamkeit des Vertrags von der Genehmigung des Vertreters ab.

BGB § 110 Bewirken der Leistung mit eigenen Mitteln (Taschengeldparagraf)

Ein von dem Minderjährigen ohne Zustimmung des gesetzlichen Vertreters geschlossener Vertrag gilt als von Anfang an wirksam, wenn der Minderjährige die vertragsmäßige Leistung mit Mitteln bewirkt, die ihm zu diesem Zweck oder zu freier Verfügung von dem Vertreter oder mit dessen Zustimmung von einem Dritten überlassen worden sind.

Viele weitere Sachverhalte werden im BGB und anderswo geregelt, z. B. auch die Frage, wie vorgegangen wird, wenn ein Produkt oder eine Leistung nicht der Ankündigung entspricht.

B Ernüchterung auf großer Reise

Nach langem Hin und Her hat Mark sich für den Urlaub mit der Clique entschieden. Aber hätte er vorher gewusst, was folgen würde, er hätte sicher eine andere Entscheidung getroffen. Sein Freund Sven hatte das Hotel über das Internet gebucht. Der Preis war günstig und es sah wirklich gut aus ...

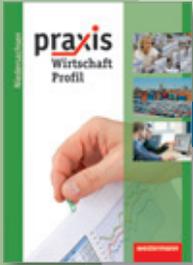
Allerdings nur auf den Bildern. Bei der Ankunft kam dann die Ernüchterung: Das Ganze war doch deutlich mehr eine schmutzige Baustelle als ein Sonnenparadies. Überall Schuttreste, kein Wasser im Pool, der hauseigene Club wegen Krankheit des DJs geschlossen und die 300 Meter Luftlinie zum Strand entpuppten sich als Treppensteilwand mit 357 Stufen.

Nach endlosen und erfolglosen Diskussionen mit der Reiseleitung haben sich Mark und seine Freunde am Ende auf eigene Faust eine billige Pension gesucht, in der zumindest nicht die Gefahr bestand, nachts von Ungeziefer attackiert zu werden. Aber der Frust saß tief und der Urlaub war gelaufen.



Mark hatte ein Zimmer in einem Hotel mit zwei Sternen gebucht.

Vielleicht habt ihr selbst oder eure Familie schon einen vergleichbaren Fall erlebt. Schon in alltäglichen Situationen haben rechtliche Regelungen eine große Bedeutung.



Aufgaben

Aufgaben stehen in der Randspalte. Die Arbeitsaufträge sind durchgehend operationalisiert und decken die Anforderungsbereiche I–III ab. Sie helfen zum einen, Inhalte zu vertiefen und Materialien zu erschließen. Zum anderen fordern sie die Schülerinnen und Schüler auf, Stellung zu beziehen.

Kompetenzorientierung

Die Aufgabenstellungen fragen nicht nur Wissen ab, sondern sind insgesamt auf Kompetenzerwerb ausgerichtet und decken zusätzlich die beiden Ebenen Erkennen und Beurteilen ab.

1. Stelle den Fall von Mark dar, wobei du davon ausgehst, dass es keine rechtlichen Regelungen für derartige Probleme gäbe. Gib deine Einschätzung wieder: Wie wäre der Fall vermutlich gelaufen und welches Ende hätte er wohl genommen?
2. Setze dich mit der Frage auseinander, inwiefern solche Vertragsabschlüsse ohne rechtliche Regelungen überhaupt denkbar wären. Würdest du dann eine solche Reise buchen? Begründe deine Entscheidung.
3. Beschreibe in eigenen Worten, inwieweit eine Rechtsordnung und Institutionen wie Gerichte die Risiken von Vertragsabschlüssen vermindern und so für Sicherheit sorgen.

Analysieren wir einmal den Ablauf des Geschehens und setzen wir die Geschichte fort:

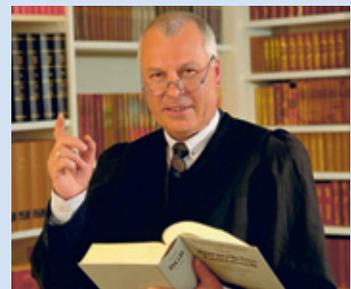
Mark und der Reiseunternehmer schließen einen Vertrag ab. Mark überlässt dem Reisvertreter den festgelegten Geldbetrag und erhält dafür die Urlaubsreise. Zu diesem Zeitpunkt kann Mark die Qualität der Reise noch nicht überprüfen.



Mark tritt die Reise an und stellt fest: Die Leistung entspricht nicht dem vertraglich Vereinbarten. Marks Beschwerde vor Ort bleibt ohne Wirkung. Er muss höhere Kosten aufwenden für eine neue Pension und verlebt keinen schönen Urlaub.



Nach seiner Rückkehr schaltet Mark über seinen Vater einen Anwalt ein, der ihm hilft, seine Rechte durchzusetzen. Ein Gericht entscheidet, dass Mark Anspruch auf Schadensersatz hat. Grundlage hierfür sind zwei Paragraphen im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB), die du rechts findest.



Q BGB § 651a: Vertragstypische Pflichten beim Reisevertrag

(1) Durch den Reisevertrag wird der Reiseveranstalter verpflichtet, dem Reisenden eine Gesamtheit von Reiseleistungen (Reise) zu erbringen. Der Reisende ist verpflichtet, dem Reiseveranstalter den vereinbarten Reisepreis zu zahlen. [...]

BGB § 651c: Abhilfe

(1) Der Reiseveranstalter ist verpflichtet, die Reise so zu erbringen, dass sie die zugesicherten Eigenschaften hat und nicht mit Fehlern behaftet ist, die den Wert oder die Tauglichkeit zu dem gewöhnlichen oder nach dem Vertrag vorausgesetzten Nutzen aufheben oder mindern. [...]

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Wer einen Vertrag unterschreibt, der muss unbedingt „das Kleingedruckte“ lesen“. Wer dies unterlässt, kann oftmals ein böses Erwachen erleben. Fachlich ausgedrückt handelt es sich hierbei um die sogenannten Allgemeinen Geschäftsbedingungen, kurz AGB. Egal, ob Versicherungs-, Kauf- oder Mietvertrag ..., AGB sind stets Bestandteil eines Vertrages. Und für den Laien oft nur schwer zu durchschauen.



Allgemeine Geschäftsbedingungen, das Kleingedruckte

Das BGB definiert AGB im § 305 so: Allgemeine Geschäftsbedingungen sind alle für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierten Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrags stellt.

B Mietet man beispielsweise eine Wohnung, so ist in den AGB festgehalten, aus welchen Gründen eine Kündigung erfolgen kann und welche Pflichten der Mieter hat (z. B. Gartenpflege). Wer eine private Krankenversicherung abschließt, findet in den AGB wiederum die genauen Regelungen, in welchen Fällen die Kasse zahlt oder nicht. Und wer bei einem Telefonquiz mitmacht, erhält mit den AGB die Informationen über Teilnahmebedingungen und Kosten.

INFO

Die **gesetzlichen Regelungen** zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen findet ihr im BGB, §§ 305–310.



Q Aus den AGB des Onlinehändlers Amazon: § 2 Vertragsschluss

Ihre Bestellung stellt ein Angebot an uns zum Abschluss eines Kaufvertrages dar. Wenn Sie eine Bestellung bei Amazon.de aufgeben, schicken wir Ihnen eine E-Mail, die den Eingang Ihrer Bestellung bei uns bestätigt und deren Einzelheiten aufführt (Bestellbestätigung). Diese Bestellbestätigung stellt keine Annahme Ihres Angebotes dar, sondern soll Sie nur darüber informieren, dass Ihre Bestellung bei uns eingegangen ist. Ein Kaufvertrag kommt erst dann zustande, wenn wir das bestellte Produkt an Sie versenden und den Versand an Sie mit einer zweiten E-Mail (Versandbestätigung) bestätigen. Über Produkte aus ein und derselben Bestellung, die nicht in der Versandbestätigung aufgeführt sind, kommt kein Kaufvertrag zustande. Vertragspartner ist die Amazon EU S.à.r.l.

Quelle:
www.amazon.de/gp/help/customer/display.html/ref=footer_cou/277-2846725-8176034?ie=UTF8&nodeId=505048

Nun könnte man annehmen, dass die Anbieter von Waren und Dienstleistungen die AGB nutzen, um die Nachfrager zu benachteiligen. Sie könnten alle Regelungen zu ihrem Vorteil formulieren. Wer findet sich als Laie schon in der Menge von Informationen zurecht? Um dies zu verhindern, gibt es zahlreiche gesetzliche Regelungen.

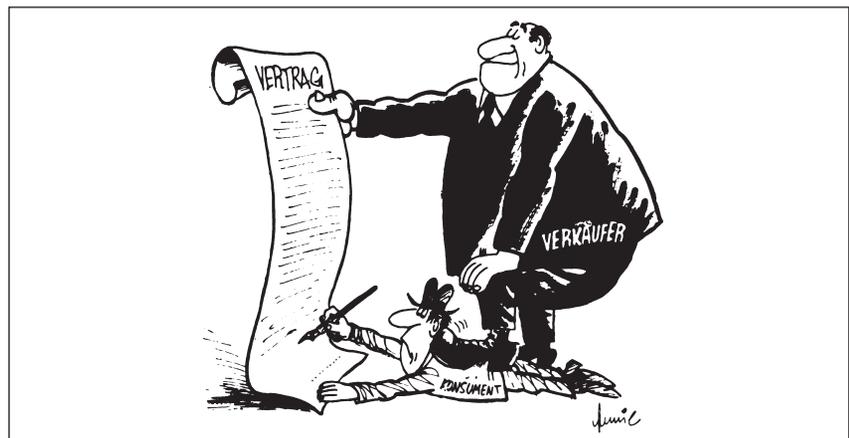
1. Ermittle das Ziel der oben vorgestellten AGB des Internethändlers Amazon. Erläutere, gegen welche Forderungen von Kunden er sich hiermit absichern will. ☹
2. Diskutiert, wann die Möglichkeit, den Inhalt eines Vertrages zur Kenntnis zu nehmen, zumutbar ist und wann nicht. Entwickelt eigene Beispiele. ●
3. Wenn man heute im Internet einen Kaufvertrag abschließt, muss man selbst einen Haken im Feld „Ich stimme den AGB zu“ machen, ansonsten kommt kein Vertrag zustande. Erkläre, warum der Anbieter nicht selbst den Haken schon voreinstellen darf. ☹

Grundsätzlich gilt, dass

- es sich bei AGB nicht um gesetzliche Regeln, sondern um Vereinbarungen zwischen Vertragspartnern handelt;
- AGB nicht gegen die Grundgedanken des BGB verstoßen dürfen und
- die Käufer durch sie nicht unangemessen benachteiligt werden dürfen.

AGB sind nur dann gültig, wenn der Käufer bei Vertragsabschluss

- ausdrücklich auf sie hingewiesen wird,
- die Möglichkeit hat, in zumutbarer Weise von ihrem Inhalt Kenntnis zu nehmen und
- mit ihnen einverstanden ist. Äußert sich der Kunde nicht zu den AGB, so gilt dies jedoch ebenfalls als Einverständnis.



Der Kauf von Klingeltönen

B Lilli, 15 Jahre, hat endlich ein Handy mit Prepaid-Vertrag. In einer Anzeige sieht sie, dass der neue Song ihrer Lieblingsängerin als Klingelton nur 10 Cent kostet. „Den will ich haben“, denkt sie und schickt sofort eine SMS an den Anbieter.

Vier Wochen später kauft sich Lilli von ihrem Taschengeld eine neue Prepaid-Karte über 20 Euro. Als sie den Guthabenstand abfragt, wundert sie sich. Von den 20 Euro sind ihr sofort über 10 Euro abgezogen worden. Aber wofür nur?

Sie geht zu ihrem Vater. „Hast du dir Klingeltöne oder Logos heruntergeladen?“ fragt er und lässt sich sofort die Klingeltonanzeige aus der Jugendzeitschrift zeigen. Mit einem Blick auf das Kleingedruckte wird ihm einiges klar.



Lilli

Die Bestellung eines Klingeltones durch die Absendung einer SMS an einen Klingeltonanbieter ist der Abschluss eines Vertrages. Dabei ist es egal, ob es sich um eine Werbeanzeige in einer Zeitschrift, im Fernsehen oder im Internet handelt. Durch das Absenden der SMS willigt man meistens in den regelmäßigen Kauf von Klingeltönen, Handyvideos oder Logos ein. Es wird ein sogenanntes Abonnement, kurz Abo, abgeschlossen. Über die genauen Vertragsbedingungen wird man häufig nicht richtig informiert. Sie werden in sehr kleiner Schrift unterhalb der Werbeanzeige aufgeführt und können somit schnell überlesen werden. Durch den Vertragsabschluss ist der Klingeltonanbieter berechtigt, regelmäßig (meist wöchentlich) einen bestimmten Betrag von der Handyrechnung oder dem Handyguthaben abzuziehen.

BESTELLEN IST GANZ EINFACH: 1. wähle, 2. an, 3. abbestellen, 4. und erhalte. Preis: 84200*.

HANDY SOFTWARE: Handy Software, Handy Spiele, Handy Logos, Handy Sounds.

HANDY SPIELE: nur 10cent per Spiel in jeweiligen Sparten wenn Du alle Sparten nimmst.

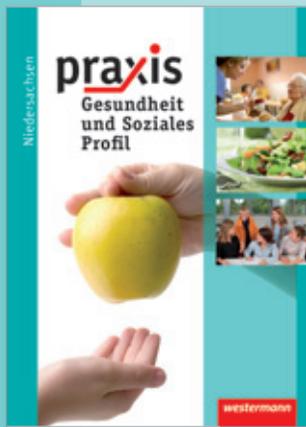
FARBIGE LOGOS: Handy Logos, Handy Sounds.

FUNSOUNDS: Handy Sounds, Handy Logos.

* 100 Gutscheine zur Handy-Personalisierung im Ringtoneking Silver Sparabo (Tone/Logos, ohne Erotik) für nur 100 €2,99/Woche, (AT) €3,00/Woche, (CH) SFr.90/Woche. Jederzeit Ende: stopfrist per SMS + 14 Handy-Software- Gutscheine im Ringtoneking Red Sparabo (ohne Erotik) für nur 100 €4,99/Woche, (AT) €5,00/Woche, (CH) SFr.90/Woche. Jederzeit Ende: stopfrist per SMS + 14 Handy-Videos- Gutscheine im Ringtoneking White Sparabo (ohne Erotik) für nur 100 €3,99/Woche, (AT) €5,00/Woche, (CH) SFr.90/Woche. Jederzeit Ende: stopfrist per SMS. Für alle Abo's gilt: Jede Bestellung zzgl. 1 SMS (+ Transport). Es gelten die gültigen Internetkosten WAP, GPRS dieses Providers. Nach Aufbrauch des Abo-Guthabens gilt max. €5,00/Produkt bzw. SFr.90. Guthabennutzung, Handytypen & AGB. www.ringtoneking.de, www.ringtoneking.at, www.ringtoneking.ch auf Handy und PC. Hot? 081 0180 955400 (0,14 €/Min DTAG, Mobilnetz abweichend) (AT) 0821 955410 (0,15€/Min) (CH) 0848 800 144. Mindestalter 16 Jahre.

Das Kleingedruckte der Klingeltonanzeige

- Lillis Vater schickt eine SMS an die Klingelton-Firma und fordert diese auf, den Vertrag umgehend aufzulösen. Bewerte die Erfolgsaussichten. Sieh dir dazu noch einmal die Seite 34 an. ●



Im Profulfach **Gesundheit und Soziales** können die Schülerinnen und Schüler in den Klassen 9 und 10 ihre im Fach Hauswirtschaft bereits erworbenen Kenntnisse erweitern und vertiefen. Sie erfahren zum Beispiel, welche Bedeutung Erziehung und familiäres Zusammenleben hat und wie man Beruf und Privatleben vereinbaren kann (Work-Life-Balance). Außerdem lernen sie die Berufsfelder kennen, die sich ihnen im Bereich Gesundheit und Soziales eröffnen.

II SOZIALPÄDAGOGIK

Zusammenleben in der Familie – mit Auseinandersetzungen leben

B Bei Familie Wohlfahrt ist mal wieder Stress angesagt. Lena, 14 Jahre alt, und ihre Mutter haben unterschiedliche Vorstellungen von Ordnung. Lena hinterlässt überall in der Wohnung Chaos, sie räumt ihr Zimmer nicht auf und lässt ihre gebrauchten Sachen da liegen, wo sie sich gerade umgezogen hat bzw. wo sie gerade gegessen oder gearbeitet hat.

Außerdem hat sie keine Lust, ihre Hausaufgaben bereits am Nachmittag zu erledigen, so wie ihre Mutter es sich wünscht, damit die Familie abends gemeinsame Freizeit hat. Lena möchte sich lieber abends in ihr Zimmer zurückziehen und bei den Schularbeiten ihre Lieblingsmusik hören.

Lena meint, dass ihre Mutter viel zu pingelig in Bezug auf Ordnung ist, während Frau Wohlfahrt meint, dass die Einhaltung von Ordnung für ein Zusammenleben im Haushalt Grundvoraussetzung ist und ein wichtiges Prinzip für das spätere berufliche Leben. Es kommt wegen der Meinungsverschiedenheit häufig zu Auseinandersetzungen, die das harmonische Familienleben beeinträchtigen.



Vorab-Materialien wie Probeseiten und Inhaltsverzeichnisse zu allen Titeln aus der Praxis-Reihe finden Sie auch laufend aktualisiert unter www.westermann.de bei den jeweiligen Titelnummern.

1. Versucht für die Familie Wohlfahrt eine Konfliktlösung zu finden.
 - Führt ein Rollenspiel in Gruppen durch: Je zwei Schüler/innen schlüpfen in die Rolle von Frau Wohlfahrt, je zwei in Lenas Rolle.
 - Orientiert euch dabei an den Abbildungen auf der folgenden Seite und der Beschreibung über den Ablauf einer Konfliktlösung.
 - Spielt eure entwickelte Konfliktlösung zunächst in eurer Gruppe durch.
 - Danach führen verschiedene Gruppen vor der Klasse ihr Rollenspiel vor. Anschließend werden die gefundenen Lösungen diskutiert.

Der Schülerband enthält alle vom Kerncurriculum geforderten Themenfelder:

- Persönliche und berufliche Perspektiven
- Sozialpädagogik
- Gesundheit und Pflege
- Ernährung und Hauswirtschaft

Methoden

Grundlegende Arbeitsweisen und Fachmethoden vermitteln die Methoden-Sonderseiten, die durch einen farbigen Fond hervorgehoben sind. Den Schülerinnen und Schülern wird Schritt für Schritt gezeigt, wie sie sich selbstständig thematische Aspekte erarbeiten können, sei es im Unterricht oder an außerschulischen Lernorten, sei es in Einzelarbeit, Gruppenarbeit oder gemeinsam in der Klasse.

Konfliktbewältigung

Möglichkeiten der Konfliktbewältigung

Achtung, Toleranz und Kompromissbereitschaft sind Grundvoraussetzungen für eine Konfliktlösung und ein friedliches Miteinander.

Achtung heißt, den anderen in seinem Anderssein als Mensch zu respektieren. **Toleranz** heißt, die Anschauungen, Bräuche und Gewohnheiten anderer zu dulden. **Kompromissbereitschaft** heißt, eine gemeinsame Lösung zu finden. Jeder überdenkt kritisch seine Anschauungen und versucht, die Argumente des anderen zu verstehen. Jeder gibt nach, um eine Übereinkunft zu treffen, die von allen akzeptiert wird.

Ablauf einer Konfliktlösung

1. Problem erkennen und analysieren

Zunächst muss gemeinsam überlegt werden, welche Ursachen es für den Konflikt gibt, z. B. aus der Sicht des Kindes und aus der Sicht der Eltern. Jedes Familienmitglied sollte ehrlich alle seine Kritik- und Problempunkte nennen können, die für ihn wichtig sind.

2. Bedürfnisse erkennen

Der Grund für einen Konflikt sind häufig unterschiedliche Bedürfnisse und Vorstellungen von der Lebensgestaltung. In dieser Phase geht es darum, die Probleme und Kritikpunkte ins Positive zu wenden und als Wünsche zu formulieren. Jeder sollte seine Wünsche offen nennen können und die Wünsche des anderen akzeptieren.

3. Sammeln von Lösungsmöglichkeiten

Gemeinsam wird überlegt, welche Lösungsmöglichkeiten es geben kann, damit die Bedürfnisse des Einzelnen berücksichtigt werden. Wichtig ist, dass jeder seine Vorstellungen und Ideen nennen kann, ohne dass sie gleich bewertet werden. Es sollen möglichst vielfältige Lösungsmöglichkeiten gesammelt werden.

4. Diskussion der Lösungsmöglichkeiten

Jeder einzelne Lösungsvorschlag soll jetzt auf seine Umsetzungsmöglichkeit überprüft werden. In einer Pro- und Kontra-Diskussion werden Argumente dafür und dagegen gesammelt und auf ihre gegenseitige Akzeptanz beurteilt. Hier ist Kompromissbereitschaft notwendig.

5. Konfliktlösung – sich entscheiden und handeln

Die Familie einigt sich auf einen von allen akzeptierten Lösungsvorschlag, der auch eingehalten werden muss. Dies kann nur erreicht werden, wenn in der Familie Regeln aufgestellt bzw. feste Abmachungen getroffen werden, die für alle verbindlich sind.

M METHODE

Probleme analysieren



Bedürfnisse erkennen



Lösungsmöglichkeiten sammeln



Lösungsmöglichkeiten diskutieren



Gemeinsame Lösung finden



Arbeitstechnik

Die Piktogramme in der Randspalte zeigen auf einen Blick, um welche Arbeitstechnik es jeweils geht. Weil die Anleitungen allgemein bleiben, können sie auch auf andere Themen übertragen werden. Im Laufe der Einheit und des Buches werden die vorgestellten Fachmethoden und Arbeitsweisen immer wieder angewendet und trainiert.

Gliederung

Zwischenüberschriften gliedern das Kapitel und geben die Schwerpunktsetzung der einzelnen Seiten an.



Bedeutung der Erziehung als Orientierungshilfe für das Zusammenleben

Jede Familie hat andere Vorstellungen von der Lebensgestaltung. Diese ist abhängig von den finanziellen Gegebenheiten, den Bedürfnissen der Familienmitglieder und dem sozialen Umfeld. Sie ist aber auch das Ergebnis vorgelebter Werte und Normen aus den Herkunftsfamilien der Eltern und den außerfamiliären Bezugsgruppen wie Freundeskreis, Mitschüler, Kollegen, Bekannte, Verwandte sowie der jeweiligen Kultur.



Aufmerksamkeit und „wertvolle Zeit“

Ohne ein positives Verhältnis zum Kind sind alle Erziehungsanstrengungen vergeblich. Dazu gehört, mit dem Kind zu reden, ihm mit Interesse zuzuhören, Zuneigung zu zeigen, vor allem auch körperliche. Als „wertvolle Zeit“ bezeichnen Forscher über den Tag verteilte kurze Zeitspannen, in denen die Eltern dem Kind ungeteilte Aufmerksamkeit schenken. Viele solcher „Inseln“ der Beachtung sind wichtiger für das Kind und die häusliche Harmonie als einmal am Tag eine ganze Stunde Zuwendung.

Familienregeln und „direktes Ansprechen“

Familien sollten sich wenige wichtige Regeln geben, die für alle Mitglieder gelten, etwa: Es wird am Tisch gegessen. Oder: Wir schlagen nicht und schreien uns nicht an – was auch für die Geschwister untereinander gilt. Entscheidend ist: Wird eine dieser Grundregeln verletzt, müssen die Eltern sofort einschreiten und auf der Einhaltung beharren („direktes Ansprechen“). Nur so lernen Kinder die Verbindlichkeit von Übereinkünften.

INFO

Beispiele für logische Konsequenzen:

Kinder streiten sich lautstark über das Fernsehprogramm, also wird das TV-Gerät ohne Debatte für zehn Minuten abgeschaltet.

Oder: Ein Sohn will den Fahrradhelm nicht aufsetzen, also wird das Fahrrad für eine halbe Stunde weggestellt.

Wichtig: Eltern, die nicht bereit sind, eine Konsequenz durchzusetzen, sollten ein Problemverhalten erst gar nicht ansprechen. Tadeln und Drohen ohne Folgen führt nur zu Streit.

Klare Anweisungen und „logische Konsequenzen“

Viele Konflikte in Familien resultieren aus mangelhafter Kommunikation. Eltern geben beiläufige oder unklare Anweisungen, Kinder wissen nicht, was sie tun sollen. Wenn Mütter und Väter etwas von ihrem Kind verlangen, sollten sie dessen Aufmerksamkeit gewinnen, genau sagen, was sie von ihm erwarten, ihm Zeit geben, der Aufforderung nachzukommen – und es anschließend loben. Weigert sich das Kind, sollten „logische Konsequenzen“ folgen.

1. Wo gibt es in euren Familien immer wiederkehrende Konflikte? Sammelt die Probleme an der Tafel und ergründet die Ursachen.
2. Berichtet, welche „Regeln“ oder „Rituale“ es in euren Familien gibt, die eine Orientierungshilfe für euer Zusammenleben bilden. Sammelt die Regeln ebenfalls an der Tafel.
3. Diskutiert die drei Strategien als Grundlage einer effektiven Erziehung. Decken sich die Regeln mit euren häuslichen Regeln?

Faxbestellung an (05 31) 708 584

Jetzt kostenlose Prüfstücke bestellen!
Faxvorlage kopieren, ausfüllen, absenden!



Ja, ich bestelle: (Bitte ankreuzen)

- | | | |
|------------------------------|---|---|
| 1 x <input type="checkbox"/> | Praxis Wirtschaft Profil
Schülerband Klassen 9/10 (978-3-14-116182-3) | kostenlos*
(reg. 19,95 € □) |
| 1 x <input type="checkbox"/> | Praxis Gesundheit und Soziales Profil
Schülerband Klassen 9/10 (978-3-14-116125-0) | kostenlos*
(reg. ca. 18,95 € □) |
| 1 x <input type="checkbox"/> | Praxis Technik
Schülerband Klassen 7-10 (978-3-14-116123-6) | kostenlos*
(reg. ca. 17,95 € □) |
| 1 x <input type="checkbox"/> | Praxis Wirtschaft
Arbeitsheft Berufsorientierung (978-3-14-116187-8) | 2,50 €**
(reg. 4,95 € □) |
| 1 x <input type="checkbox"/> | Praxis Wirtschaft
Arbeitsheft Betriebspraktikum (978-3-14-116189-2) | 2,50 €**
(reg. 4,95 € □) |
| 1 x <input type="checkbox"/> | Praxis Wirtschaft
Arbeitsheft Schülerfirma (978-3-14-116190-8) | 2,50 €**
(reg. 4,95 € □) |
| 1 x <input type="checkbox"/> | Praxis Wirtschaft
Arbeitsheft Geld – Finanzielle Allgemeinbildung
(978-3-14-116187-8) | 2,50 €**
(reg. 4,95 € □) |

Schulstempel

(Bitte Schulstempel verwenden oder Schuladresse händisch eintragen.)

Datum | Unterschrift

Die Bestelldaten werden für eigene Zwecke unter Berücksichtigung des BDSG gespeichert. Mit der Angabe meiner Kontaktdaten erteile ich die jederzeit widerrufliche Zustimmung zum Erhalt von Informationen der Verlagsgruppe. Es gelten die AGBs. Diese sind unter <http://www.schulbuchzentrum-online.de> zu finden.

WT162

* Dieses Angebot gilt zur einmaligen Prüfstückbestellung für Lehrerinnen und Lehrer mit diesem Fax oder telefonisch (01805 – 213100) unter Angabe der Aktionsnummer WT162 bis 31.05.2011.
 ** Gleiche Konditionen wie * zzgl. Versandkosten.

Bildungsmedien Service GmbH Westermann

Postfach 4944, 38023 Braunschweig
 Telefon: (0 18 05) 21 31 00***
 Telefax: (05 31) 70 85 84
 bestell@bms-verlage.de

Wir sind für Sie da!
Rufen Sie an: (0 18 05) 21 31 00***

*** 14 Cent/Min. aus dem dt. Festnetz, höchstens 42 Cent/Min. aus dem Mobilfunk.

Bei Fragen und Bestellungen betreut Sie gerne unser Serviceteam. So erreichen Sie direkt das Team für Ihr Bundesland. Wir sind montags bis donnerstags von 8.00 – 18.00 Uhr und freitags von 8.00 – 17.00 Uhr für Sie da.

Sie werden sofort und persönlich beraten – ohne Wartezeiten!

westermann

UNSERE SCHULBUCHZENTREN:

Schulbuchzentrum Braunschweig
 Georg-Westermann-Allee 66
 38104 Braunschweig
 Telefon: (05 31) 708-225
 Telefax: (05 31) 708-226
 sbz.braunschweig@bms-verlage.de
Öffnungszeiten:
 Montag – Freitag 10.00 – 17.00 Uhr
 Samstag 10.00 – 13.00 Uhr

Schulbuchzentrum Hamburg
 Schauenburgerstraße 44
 20095 Hamburg
 Telefon: (0 40) 36 09 68 53
 Telefax: (0 40) 36 09 68 54
 sbz.braunschweig@bms-verlage.de
Öffnungszeiten:
 Montag – Freitag 11.30 – 17.30 Uhr
 In den Hamburger Schulferien
 Montag – Freitag 10.00 – 17.30 Uhr

Schulbuchzentrum Hannover
 Hildesheimer Straße 267
 30519 Hannover
 Telefon: (05 11) 848 64 69-0
 Telefax: (05 11) 848 64 69-13
 sbz.hannover@bms-verlage.de
Öffnungszeiten:
 Montag – Freitag 10.00 – 17.30 Uhr

UNSERE SCHULBERATERINNEN UND -BERATER

Thomas Berger
 Telefon: (0 40) 55 44 01 36
 Telefax: (0 40) 55 44 01 37
 Thomas.Berger@bms-verlage.de
Cuxhaven, Hamburg, Harburg, Osterholz, Rotenburg (Wümme), Stade

Bernhard Jacobs
 Telefon: (0 42 31) 89 91 25
 Telefax: (0 42 31) 89 91 26
 Bernhard.Jacobs@bms-verlage.de
Ammerland, Aurich, Bremen, Bremerhaven, Delmenhorst, Diepholz, Friesland, Nienburg, Oldenburg, Oldenburg-Stadt, Verden, Wesermarsch, Wilhelmshaven, Wittmund

Iris Kalvelage
 Telefon: (0 44 43) 51 47 41
 Telefax: (0 44 43) 51 47 42
 Iris.Kalvelage@bms-verlage.de
Cloppenburg, Emden, Emsland, Grafschaft Bentheim, Leer, Osnabrück-Stadt, Osnabrück-Land, Vechta

Sandra Langer
 Telefon: (0 51 02) 7 37 08 17
 Telefax: (0 51 02) 7 37 08 18
 Sandra.Langer@bms-verlage.de
Braunschweig, Gifhorn, Göttingen, Goslar, Helmstedt, Hildesheim, Holzminden, Northeim, Osterode, Salzgitter, Wolfenbüttel, Wolfsburg

Stephanie Neumann
 Telefon: (0170) 337 01 20
 Stephanie.Neumann@bms-verlage.de
Celle, Hameln-Pyrmont, Hannover Region, Lüchow-Dannenberg, Lüneburg, Peine, Schaumburg, Soltau-Fallingb., Uelzen

UNSER ANGEBOT FÜR LEHRERINNEN UND LEHRER

- Wir liefern zur Prüfung mit 20% Nachlass. Gebundener Ladenpreis.
- ◆ Wir liefern nur an Lehrkräfte, zum vollen Preis, nur ab Verlag. Unverbindliche Preisempfehlung.
- Preis gilt für eine Lizenz. Die Lizenz gilt für 365 Tage. Nur für Lehrkräfte. Unverbindliche Preisempfehlung. Preisstand 01.01.2011. Preise zzgl. Versandkosten. (Preisänderungen zu Beginn eines Kalenderjahres und Änderungen der Konditionen vorbehalten.)

935.465