Three Coins
Finanzbildung fürs Leben

Three Coins | Liechtensteinstraße 25, Dachgeschoss, 1090 Wien | +43 681 811 35137
info@threecoins.org | www.threecoins.org

Money Skills- dein Geld im Blick

Vertiefungs-stunde

Im Rahmen des Finanzbildungs-Workshops haben Ihre Schüler*innen gemeinsam mit der oder dem Trainer*in bereits grundlegende Inhalte erarbeitet. Diese Vertiefungsstunde bietet nun die Gelegenheit, das Gelernte weiter zu festigen und anzuwenden.

Dauer	Übung	Ziel	Setting
15 Min	Mein Haushaltsbuch als Erwachsene*r	Über Konsumpräferenzen und die finanzielle Zukunft nachdenken.	- Einzelarbeit - Plenum für Ergebnis und Reflexion
15 Min	Werbung wirkt	Externe Einflüsse auf das eigene Konsumverhalten erkennen und Wirkungsweise verstehen.	- Einzelarbeit oder Kleingruppen - Plenum für Ergebnis und Reflexion
15 Min	Money Skills Check	Anwendung der Daumenregeln im Alltag fördern.	- Einzelarbeit - Plenum für Ergebnis und Reflexion

Mein Haushaltsbuch als Erwachsene*r

Lernziele:

- Konsumpräferenzen reflektieren
- tieferes Verständnis von Prioritäten und Werten inkl. ihrer Auswirkungen auf das Budget entwickeln
- über die finanzielle Zukunft nachdenken

Die Schüler*innen

- planen ein monatliches Budget und
- lernen zwischen notwendigen und optionalen Ausgaben zu unterscheiden.

Ablauf

Einstieg (5 Min.)

- Einstieg in das Thema Budgetierung über einen Hinweis auf die Aktivität „Wo kommt mein Geld her? Wo geht mein Geld hin?“ aus dem Money Skills-Workshop.
- Transfer der Diskussion in die Welt von Erwachsenen mithilfe der Leitfrage: „Was sind typische Ausgaben eines Erwachsenen? Wofür geben z. B. eure Eltern regelmäßig Geld aus?“
- Brainstorming zu Einnahmen (z. B. Gehalt, Nebenjobs) und Ausgaben (Miete, Verkehr, Freizeit, Essen)

Erarbeitung (10 Min.)

Teil 1: Die Schüler*innen öffnen die Broschüre auf Seite 13. Sie erhalten 1.600 € als fiktives Gehalt (das entspricht in etwa dem Lehrberuf Gastronomiefachmann/-frau bzw. der Maurerlehre.). Darunter sind verschiedene Ausgabekategorien gelistet – jeweils mit einer günstigeren und einer teureren Option. Aufgabe der Schüler*innen ist es nun, ihre präferierte

Three Coins | Liechtensteinstraße 25, Dachgeschoss, 1090 Wien | +43 681 811 35137
info@threecoins.org | www.threecoins.org

Version anzukreuzen. Sie können zum Abschluss auch eigene Ideen ergänzen. Am Ende berechnet jede*r Schüler*in die Ausgaben und prüft, ob die Einnahmen dafür ausreichen.

Leitfragen für die Diskussion:

- Reichen die Einnahmen für alle Ausgaben?
- Auf welcher Basis wurden die Entscheidungen getroffen? Was war wichtiger als anderes?
- Wie häufig wurde die teurere Variante gewählt? Warum?
- Wenn sich die Ausgaben nicht mit den Einnahmen decken lassen, wie könnte man das Budget anpassen? → Antwortoption: Brauchen-Ausgaben sind wichtiger als Wollen-Ausgaben!

Teil 2: Die Schüler*innen kategorisieren die verschiedenen Ausgaben in Brauchen- oder Wollen-Kosten.

Leitfragen für die Diskussion:

- Ist Brauchen und Wollen für alle gleich?
- Warum könnte es Unterschiede geben?

Abschluss

Fazit: Es gibt Dinge im Leben, bei denen wir selbst entscheiden können, wie viel Geld wir dafür ausgeben möchten und was sie uns wert sind. Andere hingegen sind vorgegeben und können von uns nicht beeinflusst werden (z. B. Mieten, Kollektivverträge). Wofür Menschen Geld ausgeben und wie viel, ist oft sehr unterschiedlich – und das ist ganz normal. Wichtig ist allerdings die Daumenregel „Ich gebe nie mehr aus als ich einnehme."

Werbung wirkt

Lernziele:

- externe Einflüsse auf das eigene Konsumverhalten erkennen und Wirkungsweise verstehen
- für verschiedene Werbeformen sensibilisieren
- Strategien entwickeln, um Einfluss von Marketing und Werbung auf das eigene Verhalten möglichst gering zu halten

Die Schüler*innen

- analysieren verschiedene Werbeformen,
- überlegen, welche Reaktionen sie bei ihnen auslösen,
- lernen, welche Werbetricks benutzt wurden.

Ablauf

Einstieg (5 Min.)

- Einstieg in das Thema Werbung über ein gelenktes Gespräch bzw. über Hinweis auf Aktivität „Gekauft – aber warum eigentlich?"
- Leitfrage: „Wie oft sieht ihre Werbungen?" Schüler*innen geben Schätzungen ab.
- Aufklärung über aktuellen Stand: In der heutigen Zeit sind Menschen in Österreich täglich einer enormen Anzahl von Werbebotschaften ausgesetzt. Während in den 1980er Jahren die Zahl der täglichen Werbebotschaften auf etwa 650 bis 850

Three Coins | Liechtensteinstraße 25, Dachgeschoss, 1090 Wien | +43 681 811 35137
info@threecoins.org | www.threecoins.org

geschätzt wurde, stieg sie um die Jahrtausendwende auf 2.000 bis 3.000 an. Mit dem Aufkommen der Internet-Werbung erhöhte sich diese Zahl ab 2006 auf rund 5.000. Aktuell gehen Fachleute davon aus, dass jeder Mensch täglich zwischen 10.000 und 13.000 Werbebotschaften wahrnimmt; einige Schätzungen sprechen sogar von bis zu 30.000.

Erarbeitung (10 Min.)

Die Schüler*innen öffnen die Broschüre auf Seite 14. Sie sehen dort zwei verschiedene Beispiele von Werbung und Marketing. Fragen Sie „Was sieht ihr am Bild 1? Welche Tricks beeinflusst uns um dieses Angebot zu nehmen?"

Teil 1: Gemeinsam wird analysiert, welche Aspekte des jeweiligen Sujets zum Kauf anregen sollen – entweder in Einzelarbeit, Kleingruppen oder mit der ganzen Klasse.

Mechanismen Bild 1:

- Künstliche Verknappung: „Es scheint ein knappes Gut zu sein, das gleichzeitig sehr beliebt ist, deshalb wollen wir uns das Angebot nicht entgehen lassen."
- Bewertungen anderer User*innen. Positive Rückmeldungen von anderen Käufer*innen stärken das Vertrauen und motivieren zum Kauf.
- Betonung von Extras -kostenlose Fahrt. Zusätzliche Vorteile werden hervorgehoben, um das Angebot attraktiver erscheinen zu lassen.
- Exklusive Benennung des Angebotes – Deluxe Apartment. Durch eine besondere Bezeichnung wirkt das Produkt hochwertiger und begehrenswerter.

Mechanismen Bild 2:

- Prominente Celebrities machen das Produkt angesagt – wenn sie es nutzen, steigt die Attraktivität, und viele wollen es auch haben.
- Emotionale Gesichtsausdrücke. Starke Emotionen wecken Empathie und schaffen eine emotionale Verbindung zum Produkt.
- Motivierende Botschaft schafft eine optimistische Stimmung und erweckt den Wunsch, Teil dieses positiven Erlebnisses zu sein.

Teil 2: Diskussion zum eigenen Konsumverhalten basierend auf folgenden Leitfragen:

- Fallen euch noch Beispiele von Werbung ein, die in euren Köpfen hängen geblieben ist?
- Habt ihr Lieblingsmarken? Kauft ihr z. B. ein paar Schuhe nur wegen der Marke?
- Anhand welcher Kriterien entscheidet ihr über einen Kauf?
- Was kann unser Konsumverhalten noch beeinflusse? (z. B. Gruppendruck, Angebote)

Abschluss

Fazit: Werbung ist überall präsent und sie beeinflusst, was wir kaufen - ob wir wollen oder nicht. Genau deshalb ist es sinnvoll, sich der Mechanismen bewusst zu sein, um den Einfluss so gering wie möglich zu halten. Hinweis auf Daumenregel: „Es ist meine ganz persönliche Entscheidung, was mir im Leben wichtig ist, und ich lasse mich nicht von anderen beeinflussen."

Three Coins | Liechtensteinstraße 25, Dachgeschoss, 1090 Wien | +43 681 811 35137
info@threecoins.org | www.threecoins.org

Money Skills Check

Lernziel:

- die wichtigsten Inhalte wiederholen und einprägen
- Anwendung der Daumenregeln im Alltag fördern

Die Schüler*innen

- erinnern sich an die Daumenregeln und
- wiederholen grundlegende Fertigkeiten.

Ablauf

Einstieg (5 Min.)

- Leitfragen für die Wiederholung der Inhalte:
    - An welche Daumenregel(n) könnt ihr euch noch erinnern?
    - Habt ihr seit dem Workshop etwas an eurem Geldverhalten verändert?
    - Habt ihr umgesetzt, was ihr euch bei der Aktivität „Dein nächster Schritt" vorgenommen habt? (z. B. Haushaltbuch, Sparziel, veränderte Konsumentscheidungen)

Erarbeitung (10 Min.)

Die Schüler*innen öffnen die Broschüre auf Seite 15. Dort sehen sie einige ausformulierte Daumenregeln aus dem Workshop sowie einige Daumenregeln, die nur als Abbildung dargestellt sind.

Teil 1: Findet zu jeder Abbildung die passende Daumenregeln – allein oder in der Kleingruppe – und schreibt sie dazu.

Die Lösungen und wo sie in der Broschüre aufgestellt sind:

- Erste Reihe: Brauchen oder Wollen? (S. 4) Bevor du klickst: Stopp- Nachdenken-Entscheiden! (S. 8)
- Zweite Reihe: 50-30-20 Regel (S. 6) Der beste Spartrick der Welt (S. 11)
- Dritte Reihe: Der Regentagetopf (S. 10)

Teil 2: Diskussion über die verschiedenen Daumenregeln mit folgenden Leitfragen:

- Gibt es Daumenregeln, die ihr bereits anwendet?
- Welche Daumenregel ist für euch schwierig zu verstehen oder umzusetzen?
- Welche Regel findet ihr besonders hilfreich und sinnvoll? Warum?

Abschluss

Fazit: Danke, dass ihr so engagiert mitgemacht habt! Finanzbildung bedeutet nicht, alles auf einmal perfekt umzusetzen – es geht darum, Schritt für Schritt einen besseren Umgang mit Geld zu lernen. Geld beeinflusst euer Leben auf viele Arten, und je bewusster ihr damit umgeht, desto mehr Kontrolle habt ihr über eure Zukunft. Wenn ihr euch am Ende nur 2-3 wichtige Daumenregeln merkt und anwendet, seid ihr schon einen großen Schritt weiter – und darauf könnt ihr stolz sein.