

Unterrichtseinheit: „Fernsehwerbung – Verführung oder Anmache?“

Hintergrund - Bedürfnisse und Werbung

Ein Bedürfnis oder Motiv ist das Streben, ein **Unbehagen** durch eine **bestimmte Handlung** zu beseitigen. Diese Beseitigung erzeugt als **Bedürfnisbefriedigung** ein Gefühl des Glücks, der Freude oder des Wohlbefindens.

Unbehagen	angestrebte Handlung	Bedürfnis
Hungergefühl	einen Cheeseburger zu sich nehmen	Peace
Einsamkeit	Partnersuche	Peace
mangelnde Akzeptanz bei Bekannten	einen tollen Sportwagen fahren	Pride, Pleasure
Hoher Zigarettenpreis	Zigaretten selber drehen	Profit

Werbung und Bedürfnisse: Von „Pride, Pleasure, Profit und Peace“ bis zu Anerkennung und Gruppenzugehörigkeit

Es gibt **immer** (mindestens) einen Grund - ein Bedürfnis - ein Grundbedürfnis - für eine Investition. Der Mensch wird immer geleitet von dem Bestreben nach Stolz (Pride), Vergnügen (Pleasure), Profit (Profit) und/oder Frieden (Peace). Mindestens eines dieser Grundbedürfnisse ist immer vorhanden, nicht selten sind es mehrere gleichzeitig.

Hier ein Beispiel, um dies zu verdeutlichen:

Stellen Sie sich vor, Sie möchten sich einen neuen Wagen kaufen. Grund dafür könnte doch sein, dass es Sie stolz macht, mit einem flotten Cabriolet durch die Lande zu fahren und so manchen anerkennenden Blick einzuheimsen. Oder vielleicht möchten Sie den Wagen just for fun; einfach so, zu Ihrer Freude und Ihrem Vergnügen, weil Sie den Luxus und die Power unter der Motorhaube genießen möchten. Vielleicht sind Sie ein Mensch, für den Sicherheit ein wichtiger Faktor ist. Dann wäre doch zum Beispiel ein Volvo oder Mercedes genau das Auto, das Ihrem Bedürfnis Rechnung tragen kann.

Aber auch andere (v.a. kindliche) Bedürfnisse werden angesprochen:

1. Bedürfnis nach Besitz und Genuss
2. Zufriedenheit
3. Anerkennung bzw. Gruppenzugehörigkeit