

Wirtschaft – wozu? Wir alle sind jeden Tag Teil der Wirtschaft

1 Finden Sie für jeden Absatz eine passende Überschrift.

[I]

.....

Das Thema der menschlichen Bedürfnisse ist allgegenwärtig, auch wenn es uns vielleicht nicht immer bewusst ist. Die Werbung spielt eine entscheidende Rolle dabei, unsere Bedürfnisse und Wünsche zu präsentieren und zu formen. Der Begriff „Bedürfnisse“ ist nicht nur für den Alltag relevant, sondern auch in wirtschaftlichen Diskussionen von großer Bedeutung. In der Wirtschaftswissenschaft geht man davon aus, dass menschliche Bedürfnisse unbegrenzt sind. Dieser Gedanke bildet auch die Grundlage für die Konzepte der Nachhaltigkeit und Generationengerechtigkeit, da sie darauf aufbauen, die Bedürfnisse sinnvoll zu definieren.

.....

Der renommierte US-amerikanische Psychologe Abraham Maslow hat die Bedürfnisse in fünf Kategorien unterteilt. Die Erfüllung physiologischer Bedürfnisse, also grundlegender körperlicher Bedürfnisse, hat dabei höchste Priorität. Erst wenn diese Bedürfnisse zumindest teilweise erfüllt sind, treten Sicherheitsbedürfnisse in den Vordergrund. Darauf aufbauend streben Menschen soziale Bedürfnisse an, gefolgt von Individualbedürfnissen wie dem Wunsch nach Anerkennung. Die Spitze der Bedürfnispyramide bildet das Bedürfnis der Selbstverwirklichung.

.....

Maslows Pyramide ist ein Modell, das die hierarchische Anordnung der Bedürfnisse illustriert, aber nicht absolut gültig ist. Kritikpunkte beziehen sich unter anderem darauf, dass Maslows Einteilung stark westlich geprägt ist. In anderen Kulturen können soziale Beziehungen beispielsweise entscheidend für die Erfüllung von körperlichen und Sicherheitsbedürfnissen sein. Der Politologe und Philosoph Jörg Tremmel weist darauf hin, dass die Trennlinie zwischen „Bedürfnissen“ und „Wünschen“ unscharf wird. Im alltäglichen Sprachgebrauch gibt es Situationen, in denen klar von „Brauchen“ statt „Wollen“ gesprochen wird, wie beim Bedarf an Kalorien im Vergleich zum Wunsch nach Selbstverwirklichung.

.....

Es gibt berechtigte Gründe, die Ergebnisse von Maslow kritisch zu hinterfragen, insbesondere in Bezug auf den Unterschied zwischen Bedürfnissen und Wünschen. Während Bedürfnisse erfüllt werden müssen, um schwerwiegende Schäden für den Menschen zu vermeiden, sind Wünsche weniger drängend. Die schwerwiegenden Schäden können dabei körperlicher, seelischer oder geistiger Natur sein. Dennoch kann Maslows Pyramide als Denkanstoß dienen, um über menschliche Bedürfnisse nachzudenken. Die Auseinandersetzung mit seinen Ideen verdeutlicht beispielsweise, dass menschliche Bedürfnisse nicht unbegrenzt sind, sondern potenzielle Wünsche repräsentieren – ein entscheidender Unterschied. Dieser Erkenntnisgewinn trägt dazu bei zu verstehen, dass Werbung in der Regel darauf abzielt, Wünsche zu wecken, nicht aber notwendigerweise Bedürfnisse zu erfüllen.

2 Erklären Sie anhand je eines Beispiels aus Ihrem Leben, was für Sie der Unterschied zwischen Wunsch und Bedürfnis ist.

[II]

.....

.....

.....

.....

