

Tagesordnung für die 26. Übung zur vergleichenden Landeskunde im Winterhalbjahr 2014/15 am 4. 4. 2015 um 12.30 Uhr im Kulturhaus Morishita (Tel. 5600 8666) im Seminarraum Nr. 3, 2. Etage (Etage Nr. 3): Morishita 3-12-17 im Bezirk Kôto, in der Nähe vom Ostufer des Sumida; U-Bahn-Stationen: Morishita, Ausgang A3 oder Kiyosumi-Shirakawa, Ausgang A2; S-Bahn-Bahnhof Ryôgoku, Ostausgang.
Vorsitzende: Herr Nasu(I-XII) und Herr Ishimura(XIII-XX)

Mißtrauen und Naivität

- I. Protokoll (12.30)
 II. Eröffnung (12.30)
 10 III. Anwesenheit (12.30)
 A. Teilnehmer:
 - **Herr Kobayashi** kommt nicht, weil er zur Immatrikulationsfeier geht. Herr Nasu vertritt ihn.
 - **Frau Mori** kommt heute nicht, weil sie mal wieder auch samstags arbeiten muß. Herr Ishimura vertritt sie.
 15 - **Frl. Mori** kommt nicht mehr, weil sie nach Nagoya umgezogen ist.
 - **Frau Osaka** kommt nicht, weil sie sich mal wieder um die Elternaktivitäten an der Schule kümmern muß, zu der ihre Tochter geht. Herr Ishimura vertritt sie.
 - **Frau Suguri** kommt nicht, weil sie Geld verdienen muß. Herr Nasu vertritt sie.
 20 B. Zuhörer: -
 IV. Fragen zur Tagesordnung (12.35)
 V. Gäste (12.45)
 A. europäischer Gast B. japanischer Gast
 VI. Informationsmaterial (12.50)
 25 A. über Europa 1.) Warnung der Polizei 2.) sonstiges B. über Japan
 VII. Vorbereitungen für die nächsten Übungen (12.55)
 A. Vorsitzende für den 21. 11.: Vorschlag: **Herr Ishimura** und **Herr Nasu**
 B. Themen für den 14. 11. (**Herr Kobayashi** und **Frau Mori**)
 C. Informationen für den 7. 11. (**Frau Hata** und **Herr Ishimura**)
 30 D. Methoden für den 31. 10. (**Herr Kobayashi** und **Herr Nasu**)
 E. Gäste F. sonstiges
 VIII. Fragen zu den Informationen (13.05)
 A. über Japan B. über Europa
 IX. Fragen zu dem Bericht über Japan (13.10)
 35 9-19) „Soziale Beziehungen“ von Herrn Haruyuki ISHIMURA(1999)
 X. Erläuterungen zum heutigen Thema (13.15)
 1.) Erläuterungen: **Herr Nasu** (2') und **Herr Ishimura** (2')
 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare und Kritik
 XI. Interviews ohne und mit Rollenspiel (13.25)
 40 Sie können Ihren Interviewpartner z. B. fragen:
 „Sind Sie schon mal im Zug eingeschlafen? Ist Ihnen das auch schon mal im Ausland passiert?“
 „Halten Sie ein 6jähriges Kind für klug, wenn es nicht einfach glaubt, was man ihm sagt? Oder finden Sie es vorlaut? Wie ist das, wenn das ein Erwachsener ist?“
 45 „Sind Sie naiv? Sind Sie jemals naiv gewesen? Seit wann glauben Sie nicht mehr alles, was jemand sagt?“
 „Wann sind Sie jemandem gegenüber besonders mißtrauisch? Wenn er plötzlich lächelt, laut lacht oder sich ohne besonderen Grund ärgert? Wenn er sich Ihnen gegenüber plötzlich besonders nett oder zurückhaltend verhält? Wenn er zu Ihnen plötzlich sehr
 50 höflich ist?“
 „Wann finden Sie jemanden zu naiv? Wenn er Werbung einfach glaubt, z. B. daß man nach einem dreimonatigen Sprachkurs in Deutschland schon gut Deutsch kann? Wenn er alles glaubt, was man im Internet erfährt? Wenn eine Frau alles glaubt, was eine Verkäuferin in einem Kosmetikgeschäft über sie sagt?“
 55 „Haben Sie schon mal in Deutschland jemanden im Bus oder im Zug schlafen gesehen?“
 „Haben Sie schon mal in einem Supermarkt etwas, was da zum Probieren lag, probiert, auch wenn da keine Verkäuferin war?“
 „Steht an Ihrer Wohnungstür oder an Ihrem Briefkasten Ihr Name?“
 „Stehen Sie im Telefonbuch?“
 60 „Halten Sie es für selbstverständlich, daß man, was man im Zug liegen gelassen hat, wieder zurückbekommt? Haben Sie das schon mal erlebt?“
 „Bringen Sie einen Fotoapparat, den jemand auf einer Bank liegen gelassen hat, zur Polizei? Oder lassen Sie ihn da liegen? Oder nehmen Sie ihn mit, als gehörte zu Ihnen? Erwarteten Sie das? Auch im Ausland?“
 65 „Zählen Sie in einem Supermarkt an der Kasse das Wechselgeld immer gleich nach? Warum [nicht]?“
 „Fühlen Sie sich wohl, wo man kaum über etwas diskutiert und fast alles hinnimmt, wie es kommt, um Streit zu vermeiden?“
 „Gehen Sie vor einer Wahl zu Wahlveranstaltungen, um selber festzustellen, wer da
 70 kandidiert?“
 „Haben Sie schon mal gemacht, was man im Fernsehen als gut für die Gesundheit empfohlen hat?“
 „Haben Sie als Schüler oder als Student im Unterricht schon mal gesagt: ‚Das stimmt nicht!‘ oder ‚Stimmt das?‘?“
 75 „Stehen Sie schon 5 Minuten vorher an der Bushaltstelle, weil der Bus zu früh kommen könnte? Tun Sie das auch bei Zügen?“

„Sind Sie schon mal im Ausland in ein Geschäft gegangen, weil der Verkäufer auf japanisch gesagt hat, daß er Ihnen einen Sonderpreis anbietet?“

„Würden Sie einem Bekannten 50 000 Yen leihen, ohne sich das unterschreiben zu lassen, wenn er sagt, daß er Ihnen das Geld bestimmt zurückzahlt? Haben Sie so etwas schon mal gemacht?“

„Helfen Sie, wenn Sie bei einem Autounfall der einzige Augenzeuge sind, den Leuten im Auto? Oder fahren Sie ein Stück weiter und telefonieren nach einem Krankenwagen, ohne zu sagen, wer Sie sind?“

10 „Halten Sie sich selber für mißtrauisch, weil Ihre Wohnungstür immer abgeschlossen ist?“

„Fragen Sie sich, wenn Sie ein alter Bekannter nach 10 Jahren mal wieder anruft, ob er Geld braucht? Oder freuen Sie sich einfach über seinen Anruf?“

15 „Wann glauben Sie, was jemand sagt? Wenn Sie ihn gut kennen? Wenn er einen guten Ruf hat? Oder bezweifeln Sie erst, was er sagt, bis Sie selber feststellen, daß das stimmt?“

„Halten Sie sich für vorsichtig, weil Sie erst an allem zweifeln, was andere sagen, bis Sie sich selber davon überzeugt haben?“

„Rufen Sie in einem Restaurant noch einmal nach der Kellnerin, wenn sie Ihnen vor 2 Minuten gesagt hat: ‚Ich bin gleich bei Ihnen!‘ und immer noch nicht kommt? Oder

20 warten Sie ruhig ab, bis sie zu Ihnen kommt?“

„Warten Sie, wenn Sie sich in einem Café draußen an einen Tisch gesetzt haben, in aller Ruhe, bis der Kellner kommt? Oder rufen Sie nach dem Kellner?“

„Sprechen Sie immer laut, weil Sie denken, sonst versteht man Sie nicht?“

25 „Freuen Sie sich, wenn jemand sagt, daß Sie besser Deutsch können als Japanisch? Oder verstehen Sie das als ironische Feststellung, daß Sie nicht einmal Ihre Muttersprache beherrschen?“

„Zeigen Sie Ihre Gefühle mit dem Gesichtsausdruck und mit Gesten, damit man Sie nicht mißversteht? Oder lassen Sie sich nichts anmerken, weil Sie denken, Japaner sind so kultiviert, daß sie sich alleine mit Worten verständigen?“

30 A. Interviews ohne Rollenspiel

1.) das 1. Interview (4'): Frau Hata interviewt Herr Ishimura (Interviewer). .. (13.25)

2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare

5.) das 2. Interview (4'): Herr Nasu interviewt Frl. Murata. (13.35)

6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

35 B. Interview mit Rollenspiel

Julia Kurze ist 24 Jahre alt. Sie hat in Berlin an der Freien Universität Philosophie studiert und 2012 angefangen, eine Doktorarbeit zu schreiben, ist aber nun auf Weltreise. Sie ist schon ein paar Monate in der Türkei, in Indien und in Australien gewesen. Anfang Dezember ist sie nach Japan gekommen, und seit Januar gibt sie in Ochanomizu an einer privaten Fremdsprachenschule Englisch- und Deutschunterricht. Sie wohnt in Nakameguro.

40 1.) kurzes Interview(3'): Frl. Kurze(Herr Ishimura) interviewt Frau Hata. (13.45)

2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätte sie sie noch fragen sollen? Welche Fragen hätte sie ihr lieber nicht stellen sollen?)

45 5.) das ganze Interview (4'): Frl. Kurze(Frl. Murata) interviewt Herr Nasu. .. (13.55)

6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

XII. Gespräche mit Rollenspiel (14.05)

A. Frl. Nagai ist 37 Jahre alt. Sie arbeitet in Ochanomizu bei einer größeren Firma in der Buchhaltung. Sie hat an der Fremdsprachen-Hochschule Deutsch gelernt. Sie hat in Kinshichō eine Ein-Zimmer-Wohnung. Sie hat vor, bis zum Erreichen der Altersgrenze bei der Firma zu bleiben. Frl. Kurze hat sie mal in einem Café angesprochen, als sie dort den „Stern“ las. Um ihre Deutschkenntnisse zu erweitern, kauft sie sich manchmal deutsche Zeitschriften und liest sie in der Mittagspause in einem Café. Seit sie sich kennengelernt haben, gehen sie manchmal zusammen in ein Café oder in eine Kneipe.

55 Am Samstagnachmittag sind sie in Roppongi in einem Café und unterhalten sich. Frl. Nagai erzählt Frl. Kurze etwas vom gestrigen Abendessen. Sie ist mit 2 Kolleginnen zusammen in einem neu eröffneten italienischen Restaurant gegessen. Da hat sie sich das Gedeck „nach Art des Hauses“ bestellt, aber nun meint sie, sie sich lieber selber ein Gedeck aussuchen oder sich etwas von der Speisekarte bestellen sollen. Frl. Kurze sagt, was sie da gemacht hätte. Sie sagt auch etwas darüber, was sie macht, wenn der Zug nicht weiterfährt. Sie denkt, viele Japaner sind zu naiv, weil sie einfach glauben, was man in der Durchsage sagt. Sie sprechen auch über Herkunfts- und Frischeangaben bei Lebensmitteln.

60 1.) kurzes Gespräch(3') (14.05)

65 Frl. Kurze(Frau Hata) und Frl. Nagai(Herr Nasu)

2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätten sie noch sagen sollen?)

5.) das ganze Gespräch(4') (14.15)

Frl. Kurze(Frl. Murata) und Frl. Nagai(Herr Ishimura)

70 6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik

B. Das Gespräch geht weiter. Frl. Kurze sagt etwas über den so genannten Enkeltrick in Deutschland, und was dabei anders ist als in Japan. Frl. Nagai sagt etwas darüber, wie sich die Leute in Osaka dabei verhalten. Sie erinnert sich auch daran, daß man in Deutschland nicht nur an der Kasse das Wechselgeld nachzählt, sondern auch, wenn man von jemandem Geld zurückbekommt. Frl. Kurze sagt etwas darüber, daß man nicht einfach glauben soll, was andere sagen.

75 1.) kurzes Gespräch(3') (14.25)

Frl. Kurze(Frau Hata) und Frl. Nagai(Herr Ishimura)

- 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätten sie noch sagen sollen?)
- 5.) das ganze Gespräch(4') (14.35)
Frl. Kurze(Frl. Murata) und Frl. Nagai(Herr Nasu)
- 6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik
- XIII. Dialog mit Rollenspiel (14.45)
Frl. Nagai spricht 1998 mit dem 10 Jahre alten Mädchen, aus dem Frl. Nagai geworden ist, über Mißtrauen und Naivität. Sie sprechen darüber, wann man dem anderen nicht einfach glauben soll und wann man ruhig naiv sein sollte. Frl. Nagai sagt, wer Pro-
bleme hat, zeigt das oft nicht und sagt meist, daß er keine Probleme hat. Sie duzt Hanako, aber die siezt sie.
- 1.) kurzer Dialog(3') (14.45)
Hanako Nagai(Frl. Murata) und Frl. Nagai(Herr Ishimura)
- 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Kommentare (War das realistisch? Was hätten sie noch sagen sollen?)
- 5.) der ganze Dialog(4') (14.55)
Hanako Nagai(Frau Hata) und Frl. Nagai(Herr Nasu)
- 6.) verbessern 7.) Fragen dazu 8.) Kommentare und Kritik
- XIV. Streitgespräche (15.05)
- 20 A) Thema: Man sollte nie glauben, was andere sagen, bis man sich davon überzeugt hat, daß das stimmt. Nur wer bei allem mißtrauisch ist, kann in dieser Welt überleben. Was der Lehrer sagt, sollte man als Schüler erst dann glauben, nachdem man nachgesehen hat, was darüber im Internet steht. Wenn man verheiratet ist, sollte man immer bedenken, daß sein Partner sich vielleicht schon am nächsten Tag von einem trennt.
- 1.) erstes Streitgespräch (4') : (15.05)
C (dafür): Frau Hata D (dagegen): Herr Nasu
- 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Ergänzungen 5.) Kommentare dazu
- 6.) Zusammenfassung der These und der Argumente von C (40"): Herr Ishimura
- 30 7.) Zusammenfassung der Argumente von D (30"): Frl. Murata
- 8.) verbessern 9.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
- 10.) verbessern 11.) Fragen dazu 12.) Kommentare und Kritik
- 13.) zweites Streitgespräch (4') : (15.25)
E (dafür): Herr Ishimura F (dagegen): Frl. Murata
- 35 14.) verbessern 15.) Fragen dazu 16.) Ergänzungen 17.) Kommentare dazu
- 18.) Zusammenfassung der These und der Argumente von E (40"): Frau Hata
- 19.) Zusammenfassung der Argumente von F (30"): Herr Nasu
- 20.) verbessern 21.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
- 22.) verbessern 23.) Fragen dazu 24.) Frage an andere: „Was meinen Sie?“
- 40 25.) verbessern 26.) Fragen dazu 27.) Kommentare und Kritik
- B) Thema: Als Frau sollte man immer mißtrauisch sein. Wenn man in ein Mehrfamilienhaus umzieht, sollte man es als Frau vermeiden, sich bei seinen neuen Nachbarn vorzustellen. Wenn ein Mann einer Dame den Vortritt läßt, zeigt das, daß er etwas von ihr will. Wenn man als Frau auf der Straße von einem Mann angesprochen wird, sollte man gleich um Hilfe rufen. Als Mutter sollte man mißtrauisch werden, wenn ein Kind plötzlich besonders hilfsbereit ist. Als Ehemann sollte man mißtrauisch werden, wenn einem der Mann zum Hochzeitstag gratuliert.
- 1.) erstes Streitgespräch (4') : (15.45)
G (dafür): Frl. Murata H (dagegen): Frau Hata
- 2.) verbessern 3.) Fragen dazu 4.) Ergänzungen 5.) Kommentare dazu
- 6.) Zusammenfassung der These und der Argumente von G (40"): Herr Ishimura
- 55 7.) Zusammenfassung der Argumente von H (30"): Herr Nasu
- 8.) verbessern 9.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
- 10.) verbessern 11.) Fragen dazu 12.) Kommentare und Kritik
- 13.) zweites Streitgespräch (4') : (16.05)
I (dafür): Herr Nasu J (dagegen): Herr Ishimura
- 60 14.) verbessern 15.) Fragen dazu 16.) Ergänzungen 17.) Kommentare dazu
- 18.) Zusammenfassung der These und der Argumente von I (40"): Frau Hata
- 19.) Zusammenfassung der Argumente von J (30"): Frl. Murata
- 20.) verbessern 21.) Frage an die Beteiligten: „Was denken Sie wirklich?“
- 22.) verbessern 23.) Fragen dazu 24.) Frage an andere: „Was meinen Sie?“
- 65 25.) verbessern 26.) Fragen dazu 27.) Kommentare und Kritik
- XV. Gruppenarbeit mit anschließenden Berichten (16.25)
- 1.) Gruppenarbeit (70') (16.25)
- Sprechen Sie bitte erst je 20 Minuten über die Fragen unter Punkt XI und die folgenden Fragen! Danach sprechen Sie bitte je eine Viertelstunde über die Themen unter Punkt XIV und Punkt XVI!
- 70 a') Wobei kommen Deutsche Japanern sehr naiv vor? Wobei kommen Japaner Deutschen sehr mißtrauisch vor?
- b') Woran erkennt man, daß jemand naiv ist? Und daß jemand mißtrauisch ist?
- c') Wann darf man naiv sein? Wann ist es besser, naiv zu sein?
- 75 d') Wann sollte man mißtrauisch sein? Wann sollte man nicht mißtrauisch sein?
- e') Wer hat es besser: wer naiv ist oder wer mißtrauisch ist?
- f') Was hat man davon, wenn man naiv ist? Und wenn man mißtrauisch ist?
- g') Was verliert man, wenn man naiv ist? Und wenn man mißtrauisch ist?

- h') Warum sind viele Japaner naiver als Deutsche?
 i') Wobei sind viele Deutsche mißtrauischer als Japaner?
 j') Was sollte man gegen seine eigene Naivität tun?
 k') Worauf muß man verzichten, wenn man mißtrauisch ist?
- 5 l') Wem gegenüber sollte man mißtrauisch sein? Sollte man allen gegenüber mißtrauisch sein?
 m') Wem gegenüber darf man naiv sein? Wem gegenüber nicht?
 n') Wer ist weniger naiv: Studenten oder Berufstätige? Junge oder ältere Leute? Frauen oder Männer? Europäer oder Japaner? Woran erkennt man das?
- 10 o') Wem gegenüber ist man naiv? Seinen Eltern, Geschwistern, Großeltern oder Verwandten gegenüber? Seinen Kindern oder Enkelkindern gegenüber? Seinem Partner oder Freunden gegenüber? Seinem Hund oder seiner Katze gegenüber?
 p') Wem gegenüber will man nicht mißtrauisch sein? Seiner Familie, seinen Geschwistern, seinen Verwandten gegenüber? Seinen Schülern oder Studenten gegenüber? Dem Staat gegenüber? Seinem Partner oder Freunden gegenüber? Seinen Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen gegenüber? Seinen Nachbarn gegenüber?
- 15 q') Wann wirkt Mißtrauen als Dummheit? Wann wirkt Naivität als Klugheit?
 r') Wer ist glücklicher: Naive oder Mißtrauische? Warum?
 s') Wobei sind Japaner zu mißtrauisch?
- 20 t') Wobei sind Deutsche am wenigsten mißtrauisch?
- 2.) Berichte von jeder Gruppe: Sagen Sie bitte nur, was besonders interessant war! (Daß Sie darüber gesprochen haben und daß das besonders interessant war, brauchen Sie nicht zu sagen.)(1') (17.35)
- 3.) nach jedem Bericht verbessern 4.) Fragen dazu
- 25 XVI. Podiumsdiskussionen mit und ohne Rollenspiel (17.40)
- Vorschläge für Diskussionsthemen:
- a) Kein Rauch ohne Feuer
 b) kluge Naivität und dummes Mißtrauen
 c) Mißtrauen und Naivität in ihrer Beziehung zum Glück
- 30 d) Mißtrauen als notwendiges Übel, Naivität als Vorteil
 e) Klugheit zwischen Mißtrauen und Naivität
 f) blindes Vertrauen und oberflächliche Freundlichkeit
 g) Wer zu mißtrauisch ist, nimmt zu wenig Informationen auf.
 h) Auch ein Dummkopf kann etwas erreichen, indem er daran glaubt und sich stets darum bemüht.
- 35 i) begründetes und unbegründetes Mißtrauen
- 1.) Diskussionsthemen für die 1. Diskussion (Diskussionsleitung: Herr Nasu) ... (17.40)
 2.) Kommentare dazu
 3.) die erste Hälfte der 1. Podiumsdiskussion (15') (17.45)
 40 Frl. Kurze(Frl. Murata) und Herr Ishimura
 4.) verbessern 5.) Fragen dazu 6.) Kommentare und Kritik
 7.) die zweite Hälfte der 1. Podiumsdiskussion (15') (18.10)
Frl. Kurze(Frl. Murata) und Frau Hata
 8.) verbessern 9.) Fragen dazu 10.) Kommentare und Kritik
- 45 11.) Diskussionsthemen für die 2. Diskussion (18.30)
 (Diskussionsleitung: Frau Hata) 12.) Kommentare dazu
 13.) die 2. Podiumsdiskussion mit Fragen und Kommentaren der Zuhörer (30')
Frl. Murata und Herr Nasu (18.35)
 14.) verbessern 15.) Kommentare und Kritik
- 50 XVII. Abschlußbesprechung zu allen Übungen in diesem Semester (19.15)
- A) Themen (19.15)
- 1.) a) Wer denkt, daß dieses Thema für unsere Übungen sehr gut war?
 b) Wer denkt, daß es gut war?
 c) Wer denkt, daß es nicht gut war?
- 55 2.) Worüber hätten Sie gerne noch gesprochen? Warum?
- 3.) Welche Themen empfehlen Sie besonders für die ersten beiden Monate, welche für die letzten beiden Monate? Antworten Sie bitte mit „Anfang“ (= die ersten 8 Wochen) oder „Ende“ (= die letzten 8 Wochen)!
- B) Methoden (19.25)
- 60 1.) Frage an alle: Wer denkt, daß das für diese Übungen keine gute Methode ist?
 2.) Was für Methoden hätten wir sonst noch verwenden sollen?
- C) Gäste D) Vorsitzende E) Informationsmaterial F) Berichte über Japan
 G) Teilnehmer H) die Räume für diese Übungen I) sonstiges
 I) Kommentare und Kritik zu allen Übungen von allen (je 1')(Melden Sie sich bitte
- 65 sofort, wenn Sie denken, daß wir eine Formulierung verbessern sollen!)
- XVIII. verschiedenes (19.35)
 1.) Vorbereitungen für das nächste Mal 2.) sonstiges
- XIX. Kommentare und Kritik von allen (je 30") (19.40)
 1.) verbessern
- 70 XX. sonstiges (19.55)

Yokohama, den 28. 3. 2015

(Haruyuki Ishimura)

(Haruyuki Ishimura)
i. A. von Yoshimasa Nasu

Themenliste

Nr. 0	am 17. 5. 2014	Vorsitzende: Frau Mori & Frl. Saitō	sehr gut: 2, gut: 7	() ()
Kindererziehung im Alter von 6 bis 12 Jahren				
Nr. 1	am 4. 10. 2014	Vorsitzende: Frau Hata & Herr Ishimura	sehr gut: 1, gut: 7, nicht gut: 1	() ()
Sauberkeit				
Nr. 2	am 11. 10. 2014	Vorsitzende: Herr Kobayashi & Herr Nasu	sehr gut: 1, gut: 5	() ()
Verwandschaft				
Nr. 3	am 18. 10. 2014	Vorsitzende: Frau Hata & Herr Ishimura	gut: 7	() ()
Beruf				
Nr. 4	am 25. 10. 2014	Vorsitzende: Herr Ishimura & Frl. Mori	gut: 6	() ()
Freizeitgestaltung				
Nr. 5	am 1. 11. 2014	Vorsitzende: Frau Hata & Frl. Murata	sehr gut: 1, gut: 8	() ()
Die Einstellung zum Geld				
Nr. 6	am 8. 11. 2014	Vorsitzende: Frau Hata & Herr Nasu	sehr gut: 2, gut: 3	() ()
Die Einstellung zum Alter				
Nr. 7	am 15. 11. 2014	Vorsitzende: Herr Ishimura & Frl. Mori	gut: 5	() ()
Ärger				
Nr. 8	am 22. 11. 2014	Vorsitzende: Herr Ishimura & Frl. Murata	sehr gut: 2, gut: 3	() ()
Geduld				
Nr. 9	am 29. 11. 2014	Vorsitzende: Frau Hata & Herr Kobayashi	sehr gut: 1, gut: 6	() ()
Die Höflichkeit				
Nr. 10	am 6. 12. 2014	Vorsitzende: Herr Ishimura & Frl. Murata	gut: 4	() ()
Schönheit				
Nr. 11	am 13. 12. 2014	Vorsitzende: Frau Hata & Herr Nasu	sehr gut: 2, gut: 2	() ()
Entscheidungsfindung				
Nr. 12	am 20. 12. 2014	Vorsitzende: Herr Nasu	sehr gut: 1, gut: 2	() ()
Die Einstellung zur Natur				
Nr. 13	am 27. 12. 2014	Vorsitzende: Frau Hata & Frl. Murata	gut: 8	() ()
Bildung und Berufsausbildung				
Nr. 14	am 10. 1. 2015	Vorsitzende: Herr Ishimura & Herr Nasu	gut: 5	() ()
Anfang und Ende				
Nr. 15	am 17. 1. 2015	Vorsitzende: Frau Mori & Frau Suguri	sehr gut: 1, gut: 4	() ()
Wo man sich wohlfühlt				
Nr. 16	am 24. 1. 2015	Vorsitzende: Herr Ishimura & Frl. Murata	gut: 6	() ()
Improvisieren				
Nr. 17	am 31. 1. 2015	Vorsitzende: Frau Hata & Herr Nasu	gut: 5	() ()
Gelassenheit und Nachlässigkeit				
Nr. 18	am 7. 2. 2015	Vorsitzende: Herr Kobayashi & Frau Suguri	sehr gut: 2, gut: 7	() ()
Kenntnisse				
Nr. 19	am 14. 2. 2015	Vorsitzende: Herr Ishimura & Frl. Murata	gut: 5	() ()
Die Einstellung zu Neuem				
Nr. 20	am 21. 2. 2015	Vorsitzende: Herr Nasu & Frau Suguri	gut: 6	() ()
Erwartungen und Illusionen				
Nr. 21	am 28. 2. 2015	Vorsitzende: Herr Kobayashi & Frau Mori	sehr gut: 2, gut: 4	() ()
Stolz und Bescheidenheit				
Nr. 22	am 7. 3. 2015	Vorsitzende: Frl. Mori & Frau Suguri	sehr gut: 1, gut: 5	() ()
Fremdes				
Nr. 23	am 14. 3. 2015	Vorsitzende: Herr Nasu & Frau Suguri	gut: 7	() ()
Durchsetzungsvermögen				
Nr. 24	am 21. 3. 2015	Vorsitzende: Herr Ishimura & Frau Mori	sehr gut: 4, gut: 2	() ()
Elternschaft				
Nr. 25	am 28. 3. 2015	Vorsitzende: Herr Kobayashi & Frl. Murata	gut: 8	() ()
Selbstvertrauen				
Nr. 26	am 4. 4. 2015	Vorsitzende: Herr Ishimura & Herr Nasu		() ()
Mißtrauen und Naivität				

	Erläuterungen	Interview ohne und mit Rollenspiel	Gespräch mit Rollenspiel	Gespräch ohne Rollenspiel	Gespräch mit und ohne Rollenspiel	Streitgespräch	Monolog mit Rollenspiel	Monolog mit zwei Teilnehmern	parallele Monologe mit Rollenspiel	Stellvertreter-Monolog	zweierlei Monolog	Dialog mit Rollenspiel	Gruppenarbeit	Podiumsdiskussion
gesamt	27	27	27			27	1	1	5	1	0	15	27	27
Nr.	keine gute Methode (Bitte ankreuzen!)													
0	Kindererziehung im Alter von 6 bis 12 Jahren	●	●	●		●	●						●	●
1	Sauberkeit	●	●	●		●						●	●	●
2	Verwandschaft	●	●	●		●						●	●	●
3	Beruf	●	●	2		●							●	●
4	Freizeitgestaltung	●	●	●		●						●	●	●
5	Die Einstellung zum Geld	●	●	●		●			●				●	●
6	Die Einstellung zum Alter	●	●	●		●						●	●	●
7	Ärger	●	●	●		●						●	●	●
8	Geduld	●	●	●		●			●				●	●
9	Die Höflichkeit	●	●	●		●						●	●	●
10	Schönheit	●	●	●		●						●	●	●
11	Entscheidungsfindung	●	●	●		●			●				●	●
12	Die Einstellung zur Natur	●	●	●		●						●	●	●
13	Bildung und Berufsausbildung	●	●	●	●	●							●	●
14	Anfang und Ende	●	●	●		●						●	●	●
15	Wo man sich wohlfühlt	●	●	●		●						●	●	●
16	Improvisieren	●	●	●		●		●					●	●
17	Gelassenheit und Nachlässigkeit	●	●	●		●				●			●	●
18	Kenntnisse	●	●	●		●						●	●	●
19	Die Einstellung zu Neuem	●	●	●		●						●	●	●
20	Erwartungen und Illusionen	●	●	●	●	●							●	●
21	Stolz und Bescheidenheit	●	●	●		●						●	●	●
22	Fremdes	●	●	●		●							●	●
23	Durchsetzungsvermögen	●	●	●		●			●				●	●
24	Elternschaft	●	●	●		●						●	●	●
25	Selbstvertrauen	●	●	●		●			●				●	●
26	Mißtrauen und Naivität	●	●	●		●						●	●	●

Polizeiliche Kriminalprävention der Länder und des Bundes

(heruntergeladen am 18. 3. 2015 um 11.58 von URL:
<http://www.polizei-beratung.de/themen-und-tipps/betrug/enkeltrick.html>)

5

Vorsicht, falscher Enkel!

Der sogenannte **Enkeltrick** ist eine besonders hinterhältige Form des Betrugs, der für die Opfer oft existenzielle Folgen hat. Sie können dadurch hohe Geldbeträge verlieren, ja sogar um alle ihre Ersparnisse gebracht werden.

- 10 Mit den Worten „Rate mal, wer hier spricht“ oder ähnlichen Formulierungen rufen Betrüger bei meist älteren und alleinlebenden Personen an, geben sich als Verwandte, Enkel oder auch gute Bekannte aus und bitten kurzfristig um Bargeld. Als Grund wird eine Notlage vorgetäuscht, beispielsweise ein Unfall, oder ein
15 beabsichtigter Auto- oder Computerkauf. Die Lage wird immer als äußerst dringend dargestellt. Oft werden die Betroffenen durch wiederholte Anrufe unter Druck gesetzt. Sobald das Opfer zahlen will, wird ein Bote angekündigt, der das Geld abholt.

- Hat der Betroffene nicht so viel Bargeld, wird er gebeten, sofort
20 zur Bank zu gehen und den Betrag abzuheben. Manchmal ruft der Täter sogar ein Taxi, wenn das Opfer den Weg nicht mehr zu Fuß schafft. Auf diese Weise haben Enkeltrick-Betrüger bereits Beträge im fünfstelligen Eurobereich erbeutet.

Tips gegen den Enkeltrick:

- 25 ■ Seien Sie mißtrauisch, wenn sich jemand am Telefon nicht selbst mit Namen vorstellt!
- Legen Sie einfach den Telefonhörer auf, sobald Ihr Gesprächspartner Geld von Ihnen verlangt!
- 30 ■ Vergewissern Sie sich, ob der Anrufer wirklich ein Verwandter ist: Rufen Sie die Person unter ihrer bisherigen Nummer an und lassen Sie sich den Sachverhalt bestätigen!
- Sagen Sie nichts über Ihre familiären und finanziellen Verhältnisse!
- Übergeben Sie niemals Geld an unbekannte Personen!
- 35 ■ Informieren Sie, wenn Ihnen ein Anruf verdächtig vorkommt, sofort die Polizei über die Notrufnummer 110!
- Wenn Sie Opfer eines Betrugs geworden sind, wenden Sie sich an die Polizei und erstatten Sie Anzeige!