



Name des Autors:

CSEH GABRIELLA

Titel der Stunde / des Moduls:

LITERATUR IM UNTERRICHT: FRANZ HOHLER "DER VERKÄUFER UND DER ELCH"

1. Inhalte der Stunde – kurze Vorstellung des Themas; Begründung zur Wahl der Methode:

Ein literarischer Text existiert nicht nur an sich selbst, sondern er entsteht während des Lesens immer neu. Er gestaltet ein Geschehen nicht vollständig, sondern lässt durch seine Offenheit den Lesern Spielraum, die Leerstellen mit eigenem Sinn zu füllen. Die persönliche Perspektive, die eigenen Erfahrungen und Kultur spielt bei der Wahrnehmung eine wichtige Rolle. Der Lerner kann über die Inhalte des literarischen Textes gleichzeitig mit dem sprachlichen Können kulturspezifisches Wissen aufnehmen. Die unterschiedlichen Sprachinhalte, Begriffe haben in jeder Kultur eine jeweils spezifische Ausprägung, die die Lerner kennen, für die sie aber offen sein müssen, wenn sie die andere Kultur und ihre Menschen verstehen will. Es ist eine gute Möglichkeit auf die andere Kultur mit der eigenen zu reflektieren.

In der Stunde wird eine kurze Geschichte von Franz Hohler „Der Verkäufer und der Elch“ bearbeitet. Der Text ist kurz und wegen seiner Erzählstruktur leicht zu lesen. Der größte Teil besteht aus Dialogen, und deshalb eignet er sich gut in einer Unterrichtsstunde zu lesen und zu bearbeiten. Die Lernenden kommen dabei dem entdeckenden literarischen Lesen im Fremdsprachenunterricht näher, indem sie selbstständig den Sinn des Textes suchen. Dabei erkennen sie, dass es sich nicht nur eine Bedeutungsebene gibt. Sie müssen Vermutungen aufstellen und sie überprüfen, Bedeutungen erschließen, Zusammenhänge herstellen, den Text mit eigenen Kenntnissen, Vorstellungen, Bildern und Emotionen füllen, und auch mit offenen Fragen arbeiten können. Der Text bietet Möglichkeiten zur eigenen Interpretationen, wobei die Lernenden ihre eigenen Erfahrungen einbringen, was zu Sprechanlässen führt, bei denen die Lernenden auch erfahren können, was andere denken und empfinden.

2. Zu fördernde Kompetenzen:

<u>Persönliche Kompetenzen</u>	<u>Soziale Kompetenzen</u>	<u>Fremdsprachliche Kompetenzen</u>
Eigene Konzepte aufstellen und präsentieren, Kreativität	Interkulturelle Kompetenz, Kooperationsfähigkeit, andere Meinungen anhören und akzeptieren	detailliertes Leseverstehen, Inhalt antizipieren, Bedeutungen erfassen, Vermutungen aufstellen, Zusammenhänge herstellen, landeskundliche Kompetenz





3. Zielgruppe / Niveaustufe:

B1 – nach dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen

4. Vorkenntnisse:

Es werden keine besonderen Vorkenntnisse seitens der Lernenden benötigt.

5. Materialien und Lernmittel:

Plakat, Filzstifte, Klebstoff, Wörterbuch

6. Bemerkungen zu den Aufgaben:

Bei der 1. Aufgabe wird der Zusammenhang zwischen dem Titel und dem Sprichwort erstellt. (Am Ende kommen die Lerner auf die Frage und das Sprichwort zurück und versuchen dann die Bedeutung zu erschließen.) Auf dem Arbeitsblatt 1 sollen die Lerner mit Hilfe des Textes die Merkmale eines Verkäufers spontan erfassen.

Die 2. Aufgabe dient auch zur Förderung der Schreibkompetenz, indem die Lerner die Geschichte antizipieren. Hier werden die unterschiedlichen Lösungen verglichen und die wichtigsten Merkmale und Methoden des jeweiligen Verkäufers aufgeschrieben.

Bei der 3. Aufgabe kann es zu unterschiedlichen Reihenfolgen kommen, was kein Problem ist, weil es zeigt, dass es unterschiedliche Art der Interpretationen durchaus möglich sind, und über deren Gründe diskutiert werden kann. Das laute Vorlesen des Dialogs trägt dazu bei, die Fremdsprache auf eine spielerische Art zu üben. Nach dem Vergleich mit dem Originalen kann die Frage, wie man etwas gut verkaufen kann, beantwortet werden. Auch das Sprichwort kann als Gesprächsanlass benutzt werden, um kulturspezifische Merkmale zu erfassen.

7. Lösungsvorschläge:

S (Sensibilisierung)



Aufgabe 1

Der Lehrer stellt die Frage: Was macht einen guten bzw. schlechten Verkäufer aus? Die Lerner schreiben auf zwei Zettel jeweils eine gute und eine schlechte Eigenschaft auf. Es können auch kürzere Sätze geschrieben werden. Dann sammelt der Lehrer diese ein und dann verteilt sie wieder, dann müssen die Lerner entscheiden, indem sie sie an die Pinnwand hängen, ob es um eine schlechte oder gute Eigenschaft handelt.

B (Bewusstmachung der Inhalte)



Aufgabe 2

Der Lehrer verteilt den Textanfang – Arbeitsblatt 1 –, dann liest er den Text vor. Jetzt sollen die Lerner anhand des Textes erfassen, was einen guten Verkäufer ausmacht, und mit ihren eigenen Bemerkungen vergleichen. Die unbekanntenen Wörter nennen lassen und besprechen.





Aufgabe 3

Vom Sprichwort ausgehend antizipieren lassen: Der Lehrer verweist auf Zeile 12-14, und schreibt die Frage an die Tafel: Wie hat er die Gasmasken verkaufen können? Wie hat er das geschafft? Die Lerner schreiben Vermutungen in ca. fünf Sätzen.

Franz Hohler: Der Verkäufer und der Elch (1979)

Kennt ihr das Sprichwort „Dem Elch eine Gasmasken verkaufen?“

Das sagt man in Schweden von jemandem, der sehr tüchtig ist, und ich möchte jetzt erzählen, wie es zu diesem Sprichwort gekommen ist.

Es gab einmal einen Verkäufer, der war dafür berühmt, dass er allen alles verkaufen konnte. Er hatte schon einem Zahnarzt eine Zahnbürste verkauft, einem Bäcker ein Brot und einem Obstbauern eine Kiste Äpfel.

„Ein wirklich guter Verkäufer bist du aber erst“, sagten seine Freunde zu ihm, „wenn du einem Elch eine Gasmasken verkaufst.“

Aufgabe 4

Laut lesen: Die Lerner lesen ihre Vermutungen laut vor, wobei der Lehrer zusammenfasst, auf welche Art der jeweilige Verkäufer die Gasmasken verkaufen konnte, und schreibt sie an die Tafel. Mögliche Arten: Werbung machen, Umstände schaffen, Angst einjagen, überreden.

Aufgabe 5

Reihenfolge finden: Die Lerner bekommen den zweiten Teil des Textes, in dem die Sätze durcheinander gebracht sind – Arbeitsblatt 2. Sie müssen die ihrer Meinung nach richtige Reihenfolge finden und die auf ein Plakat kleben. Da es sich um einen Dialog handelt, sollen die Lerner mit ihrem Partner abwechselnd laut vorlesen. Es können unterschiedliche Reihenfolgen zustande kommen, was kein Problem bedeutet.

Mögliches methodisches Vorgehen:

Deutschsprachige und ungarische Sprichwörter miteinander vergleichen und kulturspezifisch untersuchen. Am Ende des Textes gibt es einen Satz – „P.S. ...“ -, der als Ausgangsgedanke dienen kann. Worin unterscheiden sich, oder nicht die Sprichwörter der verschiedenen Länder, z.B. beim Wortwahl, oder ganz andere Vergleiche benutzt werden. Entsprechende Sprichwörter suchen, und sie untersuchen.

Da ging der Verkäufer so weit nach Norden, bis er in einen Wald kam, in dem nur Elche wohnten.





„Guten Tag”, sagte er zum ersten Elch, den er traf, „Sie brauchen bestimmt eine Gasmaskе.”

„Wozu?” fragte der Elch. „Die Luft ist gut hier.”

„Alle haben heutzutage eine Gasmaskе”, sagte der Verkäufer.

Es tut mir leid”, sagte der Elch, „aber ich brauche keine.”

„Warten Sie nur”, sagte der Verkäufer, „Sie brauchen schon eine.”

Und wenig später begann er mitten in dem Wald, in dem nur Elche wohnten, eine Fabrik zu bauen.

„Bist du wahnsinnig?” fragten seine Freunde.

„Nein”, sagte er, „ich nur dem Elch eine Gasmaskе verkaufen.”

Als die Fabrik fertig war, stiegen so viele giftige Abgase aus dem Schornstein, dass der Elch bald zum Verkäufer kam und zu ihm sagte: „Jetzt brauche ich eine Gasmaskе.”

„Das habe ich gedacht”, sagte der Verkäufer verkaufte ihm sofort eine. „Qualitätsware!” sagte er lustig.

„Die anderen Elche”, sagte der Elch, „brauchen jetzt auch Gasmasken. Hast du noch mehr?” (Elche kennen die Höflichkeitsform mit „Sie” nicht.)





„Da habt ihr Glück”, sagte der Verkäufer, „ich habe noch Tausende.”

„Übrigens”, sagte der Elch, „was machst du in deiner Fabrik?”

„Gasmasken”, sagte der Verkäufer.

P.S.: Ich weiß doch nicht genau, ob es ein schwedisches oder ein schweizerisches Sprichwort ist, aber die beiden Länder werden ja oft verwechselt.

R (Reflektieren)



Aufgabe 6

Nachdem die Dialoge vorgelesen wurden, bekommen die Lerner den Originaltext, und vergleichen ihn mit dem eigenen. Dann wird kurz besprochen und zusammengefasst, wie der Verkäufer die Gasmasken verkauft hat; und die Art und Weise, wie er das geschafft hat, mit den schon aufgeschriebenen verglichen.

Dann stellt der Lehrer folgende Fragen, die von den Lerner beantwortet werden: Was habe ich gelernt? Was fand ich überraschend?

Franz Hohler: Der Verkäufer und der Elch

(1979)

Kennt ihr das Sprichwort „Dem Elch eine Gasmasken verkaufen?” Das sagt man in Schweden von jemanden, der sehr tüchtig ist, und ich möchte jetzt erzählen, wie es zu diesem Sprichwort gekommen ist. Es gab einmal einen Verkäufer, der war dafür berühmt, dass er allen alles verkaufen konnte. Er hatte schon einem Zahnarzt eine Zahnbürste verkauft, einem Bäcker ein Brot und einem Obstbauern eine Kiste Äpfel. „Ein wirklich guter Verkäufer bist du aber erst”, sagten seine Freunde zu ihm, „wenn du einem Elch eine Gasmasken verkaufst.” Da ging der Verkäufer so weit nach Norden, bis er in einen Wald kam, in dem nur Elche wohnten.

„Guten Tag”, sagte er zum ersten Elch, den er traf, „Sie brauchen bestimmt eine Gasmasken.”

„Wozu?” fragte der Elch. „Die Luft ist gut hier.”

„Alle haben heutzutage eine Gasmasken”, sagte der Verkäufer.

„Es tut mir leid”, sagte der Elch, „aber ich brauche keine.”

„Warten Sie nur”, sagte der Verkäufer, „Sie brauchen schon eine.”

Und wenig später begann er mitten in dem Wald, in dem nur Elche wohnten, eine Fabrik zu





bauen.

„Bist du wahnsinnig?“ fragten seine Freunde.

„Nein“, sagte er, „ich will nur dem Elch eine Gasmasken verkaufen.“

Als die Fabrik fertig war, stiegen so viele giftige Abgase aus dem Schornstein, dass der Elch bald zum Verkäufer kam und zu ihm sagte: „Jetzt brauche ich eine Gasmasken.“

„Das habe ich gedacht“, sagte der Verkäufer und verkaufte ihm sofort eine. „Qualitätsware!“ sagte er lustig.

„Die anderen Elche“, sagte der Elch, „brauchen jetzt auch Gasmasken. Hast du noch mehr?“ (Elche kennen die Höflichkeitsform mit „Sie“ nicht.)

„Da habt ihr Glück“, sagte der Verkäufer, „ich habe noch Tausende.“

„Übrigens“, sagte der Elch, „was machst du in deiner Fabrik?“

„Gasmasken“, sagte der Verkäufer.

P.S.: Ich weiß doch nicht genau, ob es ein schwedisches oder ein schweizerisches Sprichwort ist, aber die beiden Länder werden ja oft verwechselt.

Was hast du gelernt? Was hast du überraschend gefunden?

Mögliches methodisches Vorgehen:

Sprichwörter.

Gibt es ähnliche Sprichwörter?

Wie lautet das Sprichwort in deiner Sprache?

Worin unterscheiden sie sich? Was denkst du warum?

Kennt ihr das Sprichwort „Dem Elch eine Gasmasken verkaufen?“ Das sagt man in Schweden...

...

P.S.: Ich weiß doch nicht genau, ob es ein schwedisches oder ein schweizerisches Sprichwort ist, aber die beiden Länder werden ja oft verwechselt.

Hausaufgabe:

Sucht deutsche Sprichwörter und die entsprechende Form derer in deiner Sprache.

8. Anschauungsmaterialien:



Die Videoaufnahme zeigt den Teil der Bewusstmachung.





PÉCSI TUDOMÁNYEGYETEM
UNIVERSITY OF PÉCS

H-7633 Pécs, Szántó Kovács János u. 1/b.
Tel.: +36 72 501-500

K KAPOSVÁRI
E G Y E T E M

H-7400 Kaposvár,
Dr. Guba Sándor u. 40.
Tel.: +36 82 505-800

TÁMOP-4.1.2-08/1/B-2009-0003

9. Reflexion:

Das Ziel der Stunde ist, dass die Lerner Freude am Lesen deutscher literarischer Texte haben und die Erfahrung machen, dass es so viele mögliche Interpretationen gibt, wie Leser. Sie sollen den Text aus ihren persönlichen Perspektiven, auf dem Hintergrund ihrer eigenen Erfahrungen und ihrer Kultur wahrnehmen. Der Text soll beim Leser Gefühle, Reaktionen bewirken. Also beim Lesevorgang soll nicht der Text das Entscheidende sein, sondern der Prozess, der sich in der Interaktion zwischen Text und Leser entwickelt.

10. Benutzte Literatur:

1. EHLERS, Swantje (1992): Literarische Texte lesen lernen. München: Klett Edition Deutsch
2. HEYD, Gerhard (1997): Aufbauwissen für den Fremdsprachenunterricht (DaF). Tübingen: Narr.



Nemzeti Fejlesztési Ügynökség

ÚMFT infovonal: 06 40 638 638
nfu@meh.hu • www.nfu.hu

Befektetés a jövőbe


Új Magyarország
FEJLESZTÉSI TERV