

1.1 Den Arbeitsplatz erkunden

Sie unterhalten sich mit anderen Auszubildenden über Ihre Ausbildungssalons.

„Bei mir ist es jetzt schon langweilig. Wir sind nur zu zweit im Betrieb und es gibt auch nur einen Raum.“

„Mein Ausbildungsbetrieb ist riesig. Wir bieten sogar Kosmetik und Nageldesign an. Manchmal sind die Kundinnen stundenlang im Laden. Ich blicke da nicht mehr durch.“

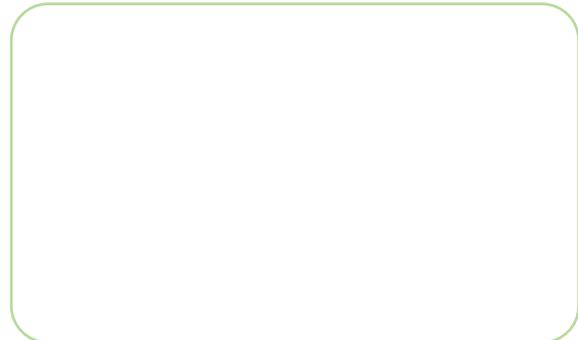
Wie ist ein „idealer“ Friseurbetrieb aufgebaut? Entwerfen Sie einen Friseurbetrieb und stellen Sie ihn anderen Auszubildenden vor.



Informieren

- 1 Welchen **Standort** hat der Friseurbetrieb, in dem Sie ausgebildet werden?

Zeichnen Sie einen Ausschnitt aus der Gegend, in der sich der Salon befindet. Tragen Sie ein, welche Geschäfte oder Wohnhäuser sich in der Nähe befinden.



Lage meines Ausbildungsbetriebs

- 2 Welche Personen arbeiten in Ihrem Ausbildungsbetrieb? (Meisterinnen, Meister? Gesellinnen, Geselle? Azubis? ...)

Individuelle Antworten

- 3 Welche **Optik** bietet Ihr Ausbildungsbetrieb?

a) Welche Farben wurden verwendet? z. B. Weiß, Silber, Schwarz ...

b) Welche Wirkung haben diese Farben? z. B. modern, fortschrittlich ...

c) Wie würden Sie den Stil der Einrichtung nennen? z. B. klassisch, edel ...

d) Welche Wirkung hat der Stil der Einrichtung? z. B. edel, weckt Erwartungen ...

e) Beschreiben Sie Ihren Ausbildungsbetrieb von außen. Was kann man sehen?

Individuelle Antworten, z. B. großes Schaufenster im Erdgeschoss eines

Wohnhauses, durch das man in den Salon hineinblicken kann ...

- 4 Welche **Zielgruppen** besuchen Ihren Ausbildungssalon?

Individuelle Antworten: Berufstätige, Männer, Kinder, ältere Damen,

junge Leute ...

- 5 Wie ist Ihr Ausbildungsbetrieb aufgebaut?
Notieren Sie die Antworten zu folgenden Fragen in Stichworten:

Welche Betriebsräume /Arbeitsbereiche gibt es dort?	Wie ist die Ausstattung dieser Betriebsräume/Bereiche? (Einrichtung, Arbeitsmittel, Präparate ...)	Welche Tätigkeiten werden in diesen Räumen durchgeführt? (Funktion der Betriebsräume)
<i>Bedienungsbereich</i>	<i>Bedienungsplätze, Hauben, Climazone, Ablagen, Spiegel</i>	<i>alle Dienstleistungen, z. B. Schneiden, Föhnen, Färben ...</i>
<i>Empfangsbereich</i>	<i>Tresen, Telefon, PC, Anmeldebuch, Garderobe</i>	<i>Empfang von Kunden, Terminvergabe, Telefonate</i>
<i>Wartebereich</i>	<i>Sofa, Stühle, Tisch, Zeitschriften</i>	<i>Kundenservice</i>
<i>Friseurlabor/ Färbeecke/Mixecke</i>	<i>Farb- und Blondiermittel, Waschbecken</i>	<i>Mischen von Farbbrei und Blondierbrei</i>
<i>Lager</i>	<i>Regale mit Waren</i>	<i>Einsortieren, Zählen</i>
<i>Kosmetikbereich</i>	<i>Kosmetikliege, Kosmetikpräparate</i>	<i>pflegende und dekorative Kosmetik</i>
<i>Nagelstudio/ Nagelecke</i>	<i>Abzug, Tisch, Lichthärtungsgerät, Präparate für Nagel-design</i>	<i>Maniküre, Nagelverlängerung, -verstärkung, -design</i>
<i>Personalraum/ Aufenthaltsraum</i>	<i>Stühle, Tisch, Regal, Kühlschrank, Kaffeemaschine</i>	<i>Essen, Trinken, Ausruhen</i>
<i>Wirtschaftsraum</i>	<i>Waschmaschine, Trockner, Wäscheständer</i>	<i>Waschen der Handtücher</i>
<i>Büro</i>	<i>Schreibtisch und Stuhl, PC, Schränke</i>	<i>Bürotätigkeiten</i>
<i>Sanitärraum</i>	<i>Toiletten, Waschbecken</i>	<i>Toilettengang, Händewaschen</i>

6 Welche **Dienstleistungen** bietet Ihr Ausbildungsbetrieb an?

*Ind. Antworten: Haarschnitt, Föhnen, Wasserwelle, Färben,
Tönen, dauerhafte Umformung, Kur, Maniküre ...*

7 a) Welche **Gebrauchsgüter** gibt es in Ihrem Friseursalon?

z. B. Schere, Föhn, Climazone ...

b) Welche **Verbrauchsgüter** gibt es in Ihrem Friseursalon?

z. B. Shampoo, Haarfarbe, Stylingprodukte ...



8 Sprechen Sie in der Klassengemeinschaft über Ihre Ausbildungsbetriebe.

a) Was haben die Ausbildungsbetriebe gemeinsam?

*Individuelle Antworten, z. B. Einrichtung, Tresen, Lager im Keller,
1 Ausbilderin, es gibt weitere Azubis ...*

b) Wodurch unterscheiden sich die Ausbildungsbetriebe?

*Individuelle Antworten, z. B. Einrichtung, Dienstleistungsangebot, Anzahl der
Bedienungsplätze, Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ...*

Planen

9 Sie wissen nun, welche Punkte Sie bei der Planung eines „idealen“ Friseurbetriebs berücksichtigen müssen.

Wie können Sie Ihre Salonidee den Mitschülerinnen und Mitschülern präsentieren? Sammeln Sie Präsentationsmethoden.

Präsentationsmethoden

- Grundriss zeichnen
- *Beschreibung in Stichworten*
- *Beschreibung in Textform*
- *Collage aus Fotos*
- *digitale Präsentation mit Fotos und Texten*
- *Video*

Entscheiden

- 10 Für welche Form der Präsentation entscheiden Sie sich? Warum?

Individuelle Antworten

- 11 Notieren Sie in Stichworten, wie Sie sich den „idealen“ Friseursalon vorstellen.

• Räume: *Individuelle Antworten*

• Einrichtung: *Individuelle Antworten*

• Dienstleistungen, die angeboten werden: *Individuelle Antworten*

• Anzahl der Mitarbeiter/-innen: *Individuelle Antworten*

Ausführen

- 12 a) Bereiten Sie sich auf die Präsentation vor. Abhängig von Ihrer Präsentationsmethode gestalten Sie z. B. ein Plakat, legen Stichwortkarten an, stellen Collagen oder eine digitale Präsentation zusammen.

b) Stellen Sie Ihre Idee vom „idealen“ Friseursalon der Klasse vor.

Kontrollieren

- 13 a) Welche Anmerkungen haben die Schülerinnen und Schüler zu Ihrer Salonidee gemacht?

Individuelle Antworten

b) Welche Anmerkungen wurden zur Art der Präsentation gemacht?

Individuelle Antworten

Bewerten

- 14 a) Welche Räume/Einrichtung/Dienstleistungen oder Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter würden Sie zukünftig ergänzen oder weglassen?

Individuelle Antworten

b) Welche Form der Präsentation würden Sie zukünftig wählen? Warum?

Individuelle Antworten

2.3 Mit Kunden kommunizieren

LF 2

Sie haben Frau Braun, die jede Woche zum Waschen und Föhnen kommt, die Haare gewaschen. Sofort nach dem Haarewaschen sagt Frau Braun: „Oh, heute waren Sie aber mit der Haarwäsche schnell fertig.“
Reagieren Sie angemessen darauf.



Informieren

Das **Kommunikationsmodell** „Die vier Seiten einer Nachricht“ verdeutlicht, auf welche Arten eine Nachricht gesendet und empfangen werden kann.

- 1 Tragen Sie zu den vier möglichen Seiten einer Nachricht in jeweils ein Kästchen eine kurze Erklärung ein, was ein Sender (z. B. eine Kundin) einem Empfänger (z. B. einer Friseurin) mit seinen Äußerungen zu verstehen geben kann.



Sender (z. B. die Kundin, Frau Braun)

Sachinhalt

Information über den Sachverhalt

Selbstoffenbarung – Ich-Botschaft

Auskunft über eigene Gefühle und persönliche Einstellung des Senders

Beziehung – Du-Botschaft

Auskunft, was der Sender vom Empfänger hält

Appell

Aufforderung, was der Sender vom Empfänger erwartet

English - At the hairdresser's

Mrs. Taylor, a new client, is entering the salon.
How can you receive and communicate with her?
Questions to ask:

- 1 What would you ask in German?
- 2 Is it an open or a closed question?
- 3 What could a client answer? Write down an example.



Question	German question	open	closed	Possible answer
Good morning, madam. What can I do for you?	<u>Guten Morgen, was kann ich für Sie tun?</u>	x		<u>I have an appointment.</u>
You have an appointment for a haircut with Anna, is that right?	<u>Sie haben einen Termin zum Haarschnitt bei Anna, ist das richtig?</u>		x	<u>Yes/No</u>
Have you had treatment at the salon before?	<u>Waren Sie schon einmal bei uns?</u>		x	<u>Yes/No</u>
What treatments have you had at the salon before?	<u>Welche Behandlungen wurden bisher bei Ihnen gemacht?</u>	x		<u>I had a haircut and blow-drying.</u>
Take a seat, please. Are you comfortable?	<u>Nehmen Sie Platz. Ist es so bequem?</u>		x	<u>Yes/No</u>
Would you like something to drink?	<u>Möchten Sie etwas zu trinken?</u>		x	<u>Yes/No</u>
How do you like your coffee?	<u>Wie möchten Sie Ihren Kaffee?</u>	x		<u>With milk and sugar, please.</u>
Do you have an appointment?	<u>Haben Sie einen Termin?</u>		x	<u>Yes/No</u>
Would you like a fashion magazine or a newspaper?	<u>Möchten Sie eine Modezeitschrift oder eine Tageszeitung?</u>	x		<u>A newspaper, please.</u>
Why are you so unhappy with your hair?	<u>Warum sind Sie unzufrieden mit Ihrem Haar?</u>	x		<u>It is so dry.</u>
How would you like to have your hair cut this time?	<u>Wie hätten Sie Ihr Haar diesmal gern geschnitten?</u>	x		<u>A bit shorter than last time.</u>

- 4 How would you receive and communicate with Mrs. Taylor? Write your own dialogue.

3.4 Haare reinigen

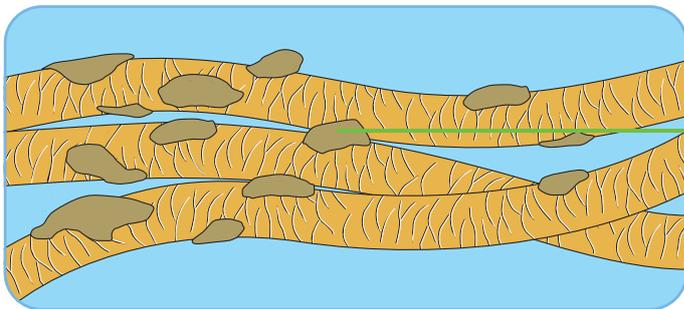
Eine Kundin betritt den Salon. Beim vorigen Besuch im Salon hat man ihr ein Shampoo empfohlen, mit dem sie nicht zufrieden ist.

„Seit einer Woche verwende ich dieses Shampoo, aber es wirkt gar nicht.“
Wie beraten Sie die Kundin?



Informieren

1 Ergänzen Sie den folgenden Satz:



Haare können mit

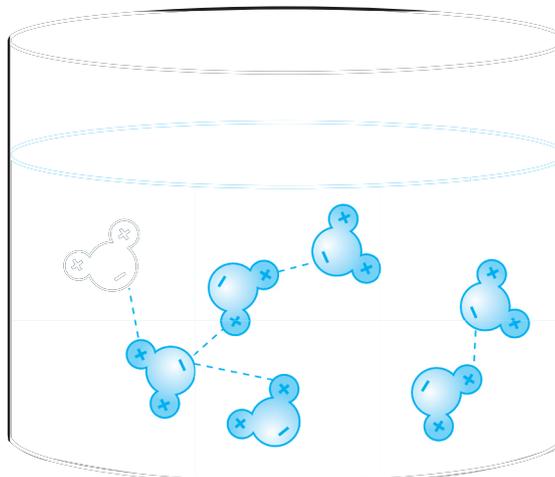
Hauttalg, fettigem/öligem

Schmutz, Haarspray...

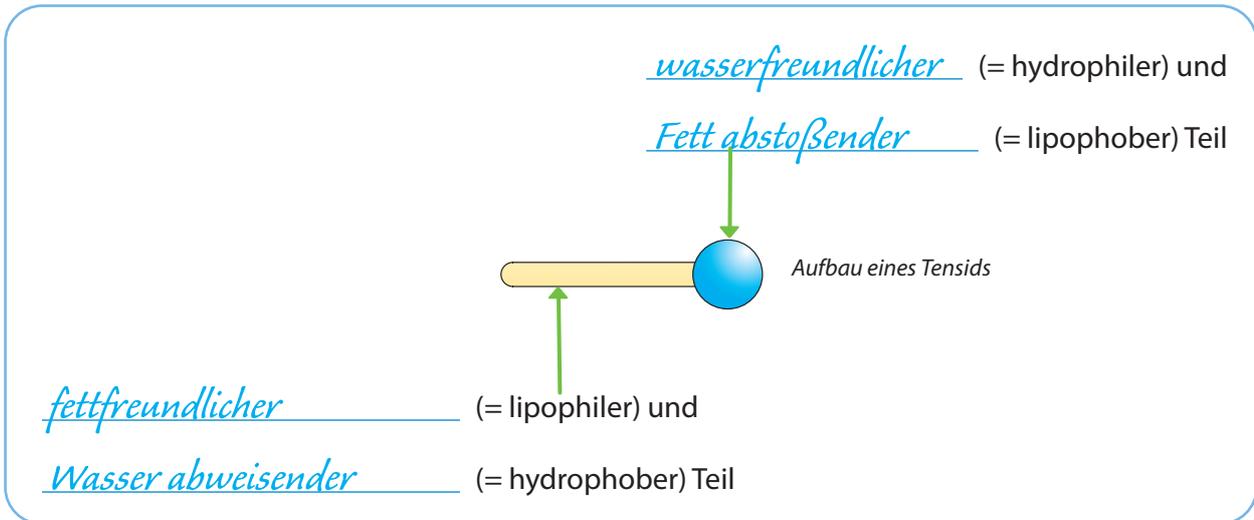
verunreinigt sein.

2 Wasser allein löst fettige oder ölige Stoffe und Verschmutzungen nicht, denn die geladenen Wasserteilchen ziehen sich gegenseitig an, sie „halten zusammen“. Eine Verbindung mit Fett oder Öl wollen sie nicht eingehen.

- Zeichnen Sie sechs weitere Wassermoleküle in das Glas ein.
- Zeichnen Sie alle vorhandenen Ladungen ein.
- Markieren Sie die **Anziehungskräfte (Wasserstoffbrücken)** zwischen den geladenen Teilchen mit **roten Linien**.

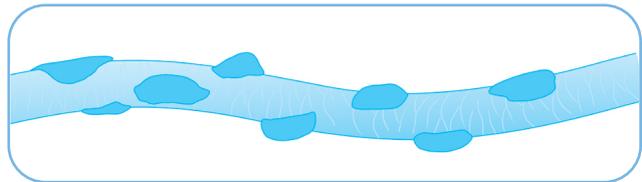


- 3 Shampoos enthalten Stoffe, die eine Verbindung zwischen Wasser und Fett oder Öl schaffen können. Diese Stoffgruppe sind die **Tenside**. Ergänzen Sie:

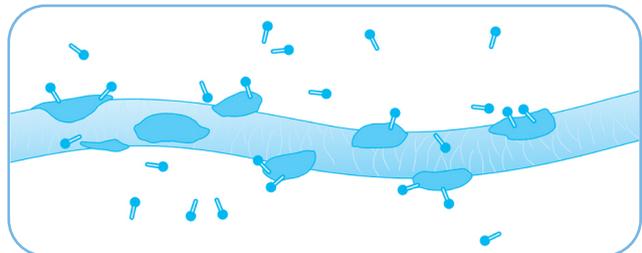


- 4 Beim **Waschvorgang** können Tenside fettige und ölige Stoffe von den Haaren lösen. Fertigen Sie zu jedem einzelnen Vorgang während der Haarwäsche eine Skizze an.

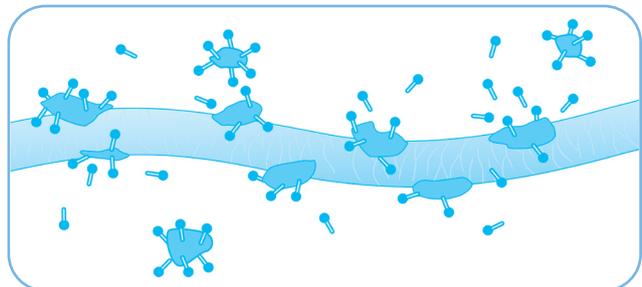
a) Fettiger Schmutz haftet am Haar.



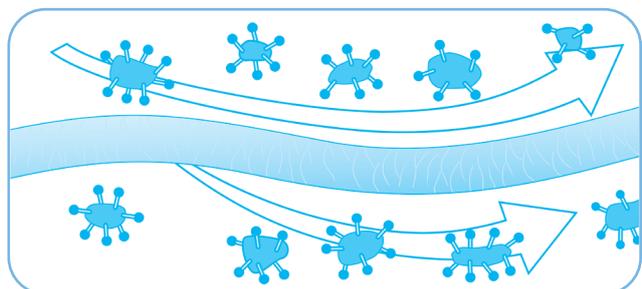
b) Die Tenside aus dem Shampoo lagern sich mit ihrem fettfreundlichen Ende an das Fett an, der wasserfreundliche Teil ragt ins Wasser.



c) Durch die Waschbewegung wird der Fettfilm in kleinere Teile aufgespalten, die Tenside gelangen nun auch unter den Fettschmutz und umhüllen ihn schließlich völlig. Dieser Vorgang wird „Emulgieren“ genannt.



d) Die völlig von Tensiden umhüllten Fettteilchen werden ausgespült.



Komplexe Aufgabe: Präparate verkaufen

Im Verlauf eines Beratungsgesprächs kommt Frau Peters auf ihre Haar- und Kopfhautprobleme zu sprechen: „Meine Haare sind so stumpf. Da ist kein Glanz drin, sehen Sie das? Und meine Kopfhaut juckt immer schlimmer. Das ist ja kaum auszuhalten. Können Sie mir da etwas empfehlen?“
Wie verkaufen Sie im Gespräch die geeigneten Präparate?



Informieren

- 1 Welche Ursachen hat das Problem von Frau Peters?
- 2 Wie verläuft ein Verkaufsgespräch? Stellen Sie die Phasen eines Verkaufsgesprächs zusammen. Ordnen Sie jeder Phase die wichtigsten Hinweise zu.
- 3 Das Preisgespräch müssen Sie vorsichtig führen. Worauf achten Sie dabei?
- 4 Wie können Sie eine Kundin vom Präparatekauf überzeugen, anstatt sie zu überreden?
- 5 Wie können Sie Kundeneinwänden begegnen?

Planen

- 6 Welche Präparate können Sie bei diesem Haar- und Kopfhautproblem anwenden und anbieten?
- 7 Um die Kundin zu überzeugen, wählen Sie vier Wirkstoffe, die gegen trockenes Haar und trockene Kopfhaut eingesetzt werden, aus. Nennen Sie ihre Wirkung.
- 8 Worauf sollte Frau Peters bei der Haarreinigung, Pflege, Trocknung und dem Styling achten? Geben Sie ihr Tipps.
- 9 Mit welchen Argumenten können Sie sie vom Nutzen der Präparate überzeugen?

Lösungen vgl. S. 131

Entscheiden

- 10 Welche zwei Präparate bieten Sie Frau Peters an?
- 11 Notieren Sie für jedes Präparat eine vollständige Argumentationskette.

Ausführen

- 12 Notieren Sie den Anfang des Gesprächs aus der Einstiegssituation oben. Führen Sie das Verkaufsgespräch mit Frau Peters in Dialogform weiter. Beantworten Sie im Verlauf mindestens die folgenden Fragen von Frau Peters:

Frau Peters: „Meine Haare sind so ...“

Friseur/-in: „Tatsächlich, Frau Peters, das Haar wirkt glanzlos und Ihre Kopfhaut ist sogar leicht gerötet ...“

Frau Peters: „Woran liegt denn das?“

Friseur/-in: ...

Frau Peters: „Und was können Sie mir dagegen empfehlen?“

Friseur/-in: ...

Frau Peters: „Das ist aber sehr teuer.“

Friseur/-in: ...

Kontrollieren

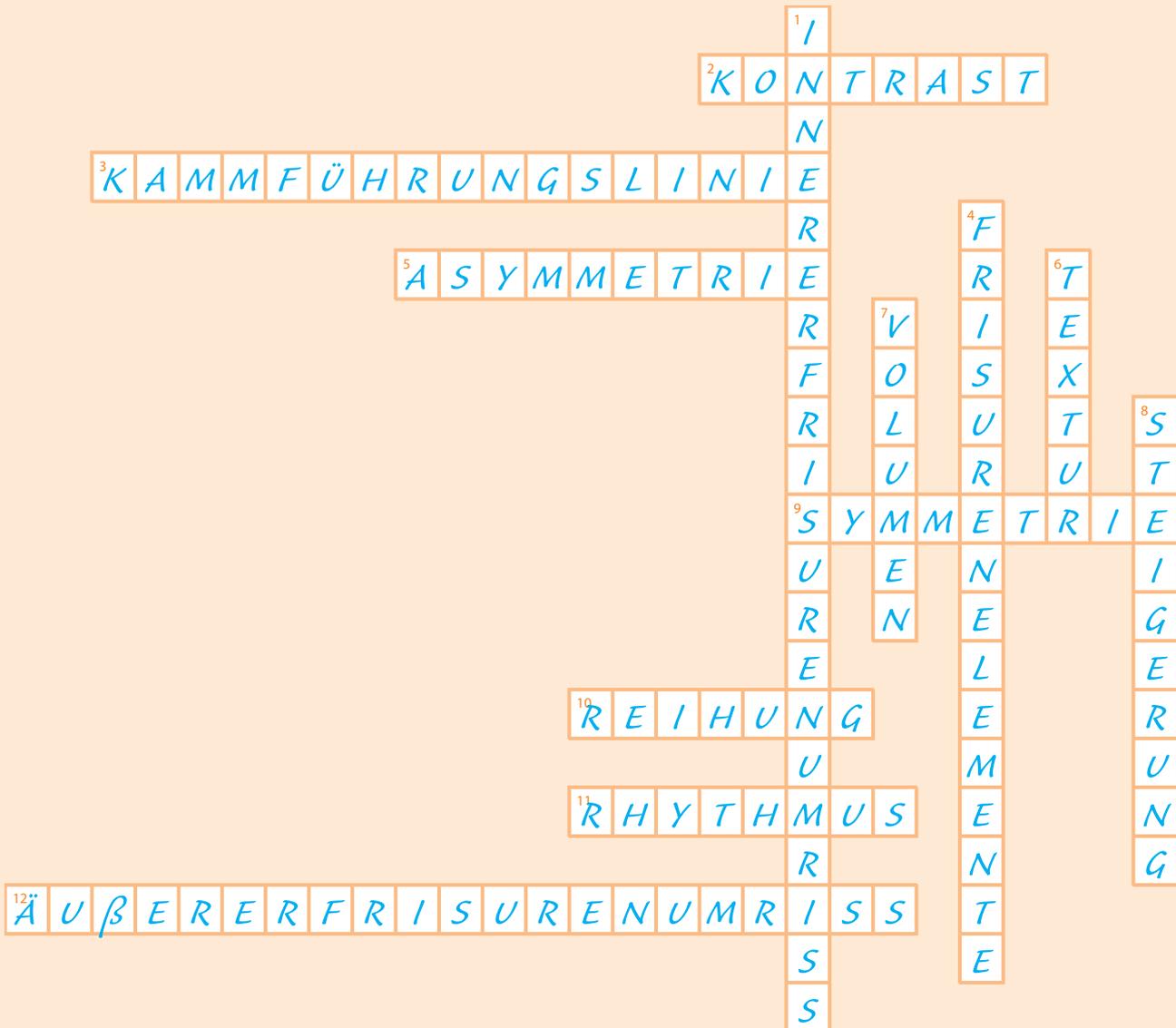
- 13 Vergleichen Sie Ihre Präparateempfehlung und die Argumente mit denen einer Mitschülerin oder eines Mitschülers. Wer ist in seiner Empfehlung und der Argumentation besser auf diese spezielle Kundin eingegangen? Warum?

Bewerten

- 14 Welches Ihrer eigenen Argumente finden Sie selbst am überzeugendsten? Warum?

- 3 Tragen Sie die entsprechenden Fachbegriffe ein. Lösungen, die aus zwei Wörtern bestehen, schreiben Sie bitte ohne Lücke; Ä, Ü und ß sind möglich.

Lexikon der Fachbegriffe



Waagrecht:

2. Gegensätzliche Elemente sind direkt nebeneinander angeordnet
3. Wird auch Haarverlaufslinie genannt
5. Wenn zwei Teile spiegelbildlich nicht deckungsgleich sind
9. Wenn zwei Teile spiegelbildlich deckungsgleich sind
10. In Form und Größe gleiche Frisurelemente nebeneinander angeordnet
11. Abwechselnd wiederholen sich Frisurelemente
12. Begrenzungslinie zwischen Haar und Umgebung

Senkrecht:

1. Begrenzungslinie zwischen Haar und Gesicht
4. Pony oder Zöpfe
6. Sichtbare Oberfläche einer Frisur
7. Raum, den eine Frisur einnimmt
8. Mehrere Frisurelemente gleicher Form sind nebeneinander nach steigender Größe angeordnet

4 Beschreiben Sie die Frisuren. Wählen Sie dazu einen oder mehrere richtige Begriffe aus.



Mit welchen **Längenbezeichnungen** lassen sich diese Frisuren beschreiben?

*über schulterlang,
schlüsselbeinlang*

kinlang

lang, tailenlang

ohrläppchenlang

Ist der **äußere Frisurenuriss** klein, eng, lang, breit, groß oder weit?

lang

breit/weit

lang

eng

Ist der **innere Frisurenuriss** weit, groß, klein, eng, schmal, kurz oder breit?

eng/schmal

eng/schmal

weit

kurz/breit

In welchem Bereich ist das **Volumen** groß? Wo ist es klein?

Oberkopf: klein

Seiten: groß

Längen: groß

Vorderkopf: groß

Längen: groß

Oberkopf: kleiner

Oberkopf: klein

Seiten und

Oberkopf: kleiner

Sind die **Kammführungslinien** gerade oder gebogen?

gerade

*durcheinander,
gebogen*

*gerade und
gebogen*

gerade

Verlaufen die Kammführungslinien senkrecht, waagrecht, diagonal oder ungeordnet?

senkrecht

ungeordnet

senkrecht

senkrecht

5.1 Basisschnitte erkennen und als Schnittgrafik darstellen

Um Sie an das Haarschneiden heranzuführen, hat Ihre Ausbilderin eine Aufgabe für Sie:

„Meine Kundin möchte mehr Volumen in ihr Haar bekommen. Vor allem am Oberkopf und Hinterkopf ist es ihr viel zu flach. Ganz kurz möchte die Kundin das Haar nicht tragen. Wie müssen die Haare geschnitten werden, um diesen Wunsch zu erfüllen? Überlegen Sie sich eine Lösung mit Zeichnung; wir vergleichen hinterher mit dem Haarschnitt, den ich angefertigt habe!“



Informieren

- 1 Sicherlich haben Sie beim Haarschneiden häufig zugeschaut oder selbst bereits Haarschnitte erstellt. Wie wurde bei diesen Haarschnitten Volumen erzeugt?

Haare stufig schneiden, effilieren ...

- 2 Es gibt grundsätzlich vier Basisschnitte. Alle Haarschnitte sind reine Basisschnitte oder eine Kombination aus verschiedenen Basisschnitten.

- Welcher Basisschnitt wird im Folgenden gezeigt?
- Woran haben Sie den Haarschnitt erkannt? (Wo ist Volumen, wie ist die Textur?)
- Zeichnen Sie die vollständige Schnittgrafik mit Haarlängen und Umrisslinien in die Vorlagen ein.

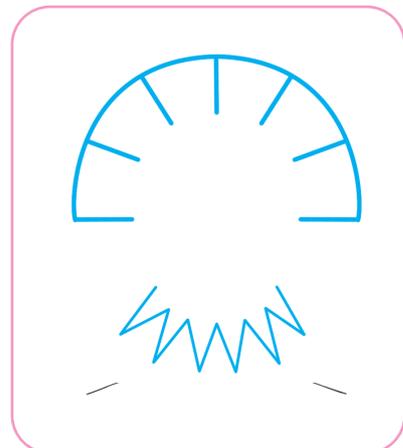
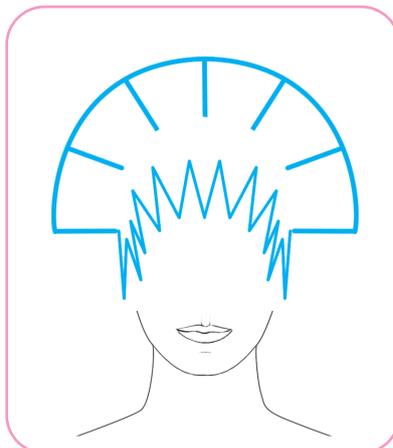
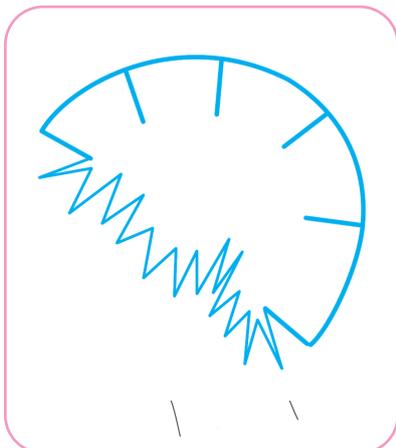


a) Basisschnitt: einheitlich gestufte Form

b) Dieser Basisschnitt ist daran erkennbar:

Die Oberfläche ist aktiviert.

Volumen entsteht kaum.



Information: Graduierte Form

- Teilen Sie zur Vorbereitung die Haare in 6 Felder ein.
- Im Nacken teilen Sie auf beiden Seiten ein 1–2 cm breites Passee ab.
- Kämmen Sie das Passee gerade auf der Haut herunter (0° Kämmwinkel) und schneiden Sie es parallel zur Abteilungsline ab. Diese festgelegte Linie dient als mobile Führungslinie für den weiteren Haarschnitt.
- Das folgende Passee wird vom Kopf weg in einem Kämmwinkel von etwa 45° auf Länge der mobilen Führungslinie geschnitten.

Tipp

Prüfen Sie zwischendurch immer, ob beide Seiten gleich lang sind.

- Arbeiten Sie Passee für Passee auf diese Weise durch.

Tipp

Achten Sie auf den Kämmwinkel. Nur bei gleichen Kämmwinkeln entsteht eine gleichmäßige Graduierung, d.h. ein gleichmäßiges Ansteigen der Längen.

- Verlängern Sie die Führungslinie zu den Seiten und arbeiten Sie sich hier auch Passee für Passee im selben Kämmwinkel durch.



Copyright Verlag Handwerk und Technik, Hamburg

Mögliche Abwandlungen

Soll das Haar mehr Volumen erhalten, z. B. im Bereich des Hinterkopfes, darf die Stufung nur wenig ansteigen. Wählen Sie dazu einen Kämmwinkel, der kleiner als 45° ist. Je kleiner der Kämmwinkel, desto geringer die Stufung.

Soll das Haar weniger Volumen, aber eine aktivierte, bewegte Textur erhalten, z. B. im Nackenbereich, muss die Stufung stärker ansteigen. Wählen Sie dazu einen Kämmwinkel zwischen 45° und 80° . Je größer der Kämmwinkel, desto stärker die Stufung.

Soll eine stärkere Stufung erzielt werden, können die Haare auch senkrecht abgeteilt werden. Beginnen Sie dabei mit der Nackenpartie zwischen Hutlinie und Nackenkontur. Teilen Sie ein Passee senkrecht ab und kämmen Sie es im steilen Winkel von 80° bis 90° vom Kopf weg. Bestimmen Sie den Schneidewinkel dabei durch die Haltung Ihrer Finger.

Tipp

Schneiden Sie nie parallel zur Kopfhaut ab!

Arbeiten Sie den Oberkopf und die Seiten ebenfalls Passee für Passee in senkrechter Abteilung durch.

Lernfeld 1 – Die Profiaufgabe

Gestalten Sie ein Informationsblatt zum Friseurberuf, das in Ihrem Ausbildungsbetrieb für die interessierte Kundschaft und auch für Praktikantinnen und Praktikanten ausliegen könnte.



Informieren Sie sich dazu über notwendige Fähigkeiten und Kenntnisse, die eine Friseurin oder ein Friseur heute mitbringen muss, über Aufbau und Arbeitsabläufe eines modernen Friseursalons und über die Geschichte des Friseurberufs.

Planen Sie die Gestaltung des Informationsblattes.

Entscheiden Sie, welche Informationen Sie in das Informationsblatt aufnehmen wollen.

Ausführen: Formulieren Sie die ausgewählten Informationen mit eigenen Worten. Finden Sie eine eigene, möglichst das Interesse der Kundschaft weckende Überschrift. Denken Sie an eine übersichtliche und gleichmäßige Aufteilung des Blattes und achten Sie auf eine kreative Gestaltung (z. B. Rand, Farben, Muster, Schriftart, Zeichnungen ...).

Kontrollieren Sie das fertige Informationsblatt, indem Sie es mit anderen vergleichen. Welche Inhalte haben Sie interessant dargestellt? Welche Inhalte haben Sie nicht berücksichtigt?

Bewerten Sie Ihr Informationsblatt. Welche Verbesserungen können Sie zukünftig bei Ihrer Arbeit vornehmen?

Lösungen vgl. S. 134

Lernfeld 2 – Die Profiaufgabe

Ihre Kundin Frau Haller war gestern bei Ihnen und hat sich Strähnchen machen lassen. Heute steht sie im Salon und beschwert sich über den Farbton der Strähnchen. Der Ton ist ihr zu gelbstichig. Gestern fand sie den Ton aber noch gut. Wie nehmen Sie die Beschwerde entgegen?



Informieren Sie sich über richtige und falsche Verhaltensweisen bei Beschwerden.

Planen Sie den Ablauf des Gesprächs in einzelnen Schritten.

Entscheiden Sie, um welchen Kundentyp es sich bei Frau Haller handelt. Auf welche Verhaltensweisen achten Sie im Gespräch mit Frau Haller?

Ausführen: Notieren Sie ein Gespräch mit Frau Haller, in dem Sie die Beschwerde erfolgreich entgegennehmen.

Bilden Sie Dreiergruppen und **kontrollieren** Sie Ihre Gespräche. Zwei Gruppenmitglieder (Friseur/-in/Kundin) stellen der dritten Person als Beobachterin oder Beobachter im Rollenspiel die erarbeiteten Gespräche vor.

Die Beobachterin oder der Beobachter **bewertet** das Gespräch, indem sie/er drei Punkte, die ihr/ihm positiv auffallen, und höchstens drei negative Punkte notiert.

Lösungen vgl. S. 134 f.