



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Merkblätter zur Rhetorik und Argumentation

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de



Vorüberlegungen

Kompetenzen und Unterrichtsinhalte:

- Die Schülerinnen und Schüler bekommen Arbeitshilfen zur Analyse von argumentativen und rhetorischen Texten.
- Die Materialien unterstützen die Schülerinnen und Schüler vor allem bei der selbständigen Arbeit.

Anmerkungen zum Thema:

Die Merkblätter sollen die Lehrkraft entlasten. Es handelt sich um Material, das der Autor seit vielen Jahren im Unterricht einsetzt (und natürlich auf der Basis der Erfahrungen mehrfach überarbeitet hat). Die Merkblätter sind dabei unabhängig von bestimmten Texten. Zu diesen Merkblättern gibt es deshalb auch keine spezielle Unterrichtseinheit, um sie einzuführen.

Die einzelnen Merkblätter im Überblick:

M1: Rhetorische Strategien in Reden und meinungsbeeinflussenden Texten

M2: Formen meinungsbeeinflussender Texte

M3: Analyse von Reden und meinungsbeeinflussenden Texten

M4: Argumentieren und Erörtern

M5: Checkliste zur Argumentation

Zu **M4** und **M5** noch Hinweise:

- M4 ist eine sehr umfassende Zusammenstellung zu Argumentationsproblemen und -lösungen, ausgehend von typischen Fragen, die sich beim Argumentieren ergeben: (1) Wann ist eine Argumentation vollständig abgeschlossen? – (2) Wie kann man eine Aussage begründen? Welche Begründungsmethode ist überzeugend? Mit welchen Problemen sind die Begründungsmethoden verbunden? – (3) Wie kann man die Schlüssigkeit einer Argumentation überprüfen? – (4) Welche grundlegenden Fehlschlüsse gibt es?
Die Zusammenstellung kann man den Schülerinnen und Schülern im Zusammenhang mit der Besprechung ihrer Erörterungen oder auch der von Fremdtexen mit problematischen Argumentationen geben, ohne dass man die Punkte des Materials der Reihe nach bespricht. Stattdessen verweist die Lehrkraft im Zuge des Unterrichts immer wieder auf einzelne Passagen in dem Material. Alternativ kann man das Material den Schülerinnen und Schülern für die Abiturvorbereitung aushändigen. Insgesamt handelt es sich um Material, das die Selbsttätigkeit der Schülerinnen und Schüler unterstützen soll.
- M5: Die Checkliste dient sowohl der Überprüfung von Argumentationen, die die Schülerinnen und Schüler selbst entwickeln, als auch der von Texten, die kritisch untersucht werden sollen.

Autor: Alexander Geist, Studiendirektor, geb. 1959, studierte Deutsch und Psychologie in München. Er unterrichtet Deutsch, Ethik und Psychologie an einem Gymnasium, ist seit 2002 Deutsch-Fachbetreuer und seit 2013 Lehrbeauftragter am Institut für Deutschdidaktik der LMU München. Daneben ist er staatlicher Schulpsychologe an seiner Schule sowie an der Schulberatungsstelle Oberbayern-Ost tätig. Er veröffentlicht seit 1993 Lektürehilfen, Übungsbücher und deutschdidaktische Beiträge sowie psychologische Fachbücher und -artikel.

Rhetorische Strategien in Reden und meinungsbeeinflussenden Texten

Die folgenden Hinweise lassen sich nicht nur bei der Analyse von Reden, sondern auch bei der von Zeitungskommentaren, Essays oder Interviews anwenden. Es geht hier auch nicht um die argumentative Seite einer Rede bzw. eines meinungsbeeinflussenden Textes, sondern um typische rhetorische Strategien, die eher der Manipulation des Zuhörers / Lesers dienen.

1. **Einfache** und nicht immer ehrlich gemeinte **Strategien zur Gewinnung des Wohlwollens des Publikums**
 - **captatio benevolentiae** (lat. „Haschen nach Wohlwollen“), z. B. am Anfang einer Rede durch Bescheidenheit als Form der Selbsterniedrigung bei gleichzeitiger Erhöhung des Publikums („*Ich fühle mich geehrt, vor Ihnen sprechen zu dürfen.*“)
 - **Versprechen, sich kurz zu fassen**
 - **„tua res agitur“-Technik** (lat. „Es geht um deine Sache“): Betonung der Bedeutsamkeit eines Themas für die Zuhörer / Leser
 - **Apostrophe**, d. h. direkte Anrede des Publikums
2. weitergehende, **auf regelrechte Manipulation der Zuhörer abzielende Strategien**
 - **Aufwertung der eigenen Seite** (Selbsterhöhung): eigene Leistungen übertreiben; eigenes Tun als Beitrag für das Gemeinwohl darstellen (und Eigeninteressen verschleiern), zugleich Absichten des Gegners als egoistische Sonderinteressen abkanzeln
 - **Herabsetzung des Gegners**: dem anderen negative Absichten unterstellen (oft auf Basis unbegründeter Vermutungen und Verdächtigungen); ihn persönlich herabsetzen; gegnerische Aussagen verdrehen oder ins Gefährliche bzw. Lächerliche verdrehen; Differenzierungen, die der Gegner vornimmt, übergehen; den Gegner für eigene Fehler verantwortlich machen
 - **argumentative Tricks**: Sachverhalte grob vereinfachen; mögliche Einwände ignorieren; Widersprüche und Probleme verschweigen; auf Nebenthemen oder solche Aspekte ausweichen, die den Interessen des Redners / Autors entgegenkommen; unverbindliche, inhaltsleere Schlagwörter und Phrasen verwenden, denen jeder zustimmen kann
 - **den Zuhörer einlullen**: schmeicheln (muss geschickt sein, da es sich sonst gegen den Urheber wendet); etwas versprechen, was den Interessen des Publikums (scheinbar) entspricht; sich als Teil des Publikums darstellen („*Mir geht es nicht anders wie Ihnen*“); rhetorische Fragen verwenden, also Fragen, deren Antwort eindeutig zu sein scheint (Beispiel: „*Wollen wir nicht alle, dass es unserem Land gut geht?*“ – Dem stimmt natürlich jeder zu. Der Redner versucht in Wirklichkeit aber die Zuhörer so zu manipulieren, dass sie auch seinen konkreten Vorstellungen zustimmen.); vgl. auch oben die „tua res agitur“-Technik
 - **Mittel der Beschwichtigung**, um (potentielle) Kritik aus dem Hörer- oder Leserkreis abzufedern: allgemeinen Konsens von Hörern und Redner betonen, Kritik übergehen, Widersprüche (z. B. zwischen früheren Versprechen und aktuellen Taten) als nebensächlich darstellen, durch unverbindliche Allgemeinplätze überspielen oder gar nicht darauf eingehen



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Merkblätter zur Rhetorik und Argumentation

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

