

Klasse 7

Expositorische Texte : Appellieren Unterrichtsreihe : Appellieren III

Aufbauend auf den in den Klassen 5 und 6 erworbenen Basiskenntnissen und Grundfähigkeiten können nun zwei Unterrichtsreihen innerhalb des Lernzielbereiches „Appellieren“ behandelt werden:

- a) **Jemanden zu einer Verhaltensänderung bewegen**
- b) **Werben für einen Gegenstand**

Die beiden Reihen sind, obwohl sie die gemeinsame Basis haben, nämlich Handlungs- oder Denkweisen zu beeinflussen, in ihren Schwerpunktsetzungen doch recht unterschiedlich.

Die Unterrichtsreihe „**Jemanden zu einer Verhaltensänderung bewegen**“ hat zum Ziel, unmittelbare Einflussnahmen auf Handlungsweisen (hier vorerst aus dem konkreteren, persönlich stark tangierenden Umfeld ausgewählt) zum Gegenstand kritischer Untersuchung zu machen.

Die Unterrichtsreihe „**Werben für einen Gegenstand**“ soll letztlich dazu führen, Werbung (wie z.B. Konsumentenwerbung, Werbung für eine politische Partei) zu reflektieren, zu verstehen.

In beiden Unterrichtsreihen sollen natürlich Situationen bereitgestellt werden, die es dem Schüler ermöglichen, über das Herstellen eigener Texte „aktiv“ zu werden.

Für die Entscheidung, die Reihe „Werben für einen Gegenstand“ in Klasse 7 durchzuführen und die zweite erst in Klasse 8 folgen zu lassen, gibt es eine plausible Begründung: Wesentliche Elemente der Werbung werden bei der bewussten Einflussnahme auf Handlungs- und Denkweisen des Adressaten verwendet, so dass diese vorangestellte Reihe quasi die Funktion einer weiteren Vorbereitung auf die Reihe in Klasse 8 erhält.

Ziel dieser Unterrichtsreihe ist es nicht, die Schüler nach mehreren Stunden dazu befähigt zu haben, etwa ein pfiffiges, wirkungsvolles Werbeplakat mit Slogan entwerfen zu können. Zwar kann das Verfassen eines komprimierten Werbetextes oder das Entwerfen einer wirksamen Werbeanzeige mit Bild und Slogan durchaus versucht werden, doch sollten hier aus Gründen der Frustrationsvermeidung die Bewertungsmaßstäbe, die an die von Werbeteams erstellten Beispiele angelegt werden, nicht gelten.

Ziel dieser Reihe ist es, die Schüler nunmehr bewusster auf ihnen an sich vertraute Situationen hinzuweisen, indem sie die Rolle eines Gesprächspartners übernehmen, der sein Gegenüber unter Verwendung bestimmter sprachlicher Mittel dazu bewegen soll, eine bestimmte Handlung auszuführen.

Während in den beiden vorausgegangenen Unterrichtsreihen zum Lernzielbereich „Appellieren“ die Kommunikationspartner – bedingt durch die Einladungssituation – in einem engen, emotionalen Verhältnis zueinander standen und dieses Verhältnis weitgehend die Auswahl der Mittel bestimmte, spielen hier solche Beziehungen keine Rolle mehr: Im Vordergrund stehen auf der einen Seite die Geschäftsinteressen eines Verkäufers und auf der anderen die Erwartungen des Käufers. In einem möglichen Verkaufsgespräch oder einem werbenden Text wird der Verkäufer die aktive Rolle übernehmen und dem potentiellen Käufer die Ware anbieten. Von seinem Geschick kann es u.U. abhängen, ob ein Verkaufsabschluss erfolgt.

Im Verlauf der Reihe sollen die Schüler selbst Verkaufsgespräche oder werbende Texte (etwa als Brief oder Mail) verfassen. Damit diese Beiträge auch bewertbar werden, müssen die Schüler mit den die Gesprächstexte oder Texte strukturierenden möglichen Fragestellungen eines Käufers vertraut sein, die anzupreisende Ware genau kennen und über nähere Umstände

(etwa Verkaufsgrund) orientiert sein. Es reicht also nicht aus, einfach die Aufgabe zu stellen, etwa die eigene Skiausrüstung verkaufen zu wollen.