

Leseprobe: Appellieren III (Nr. 7/5)

Auszug aus dem Lehrerbuch

Vorbemerkung

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

c) Jemanden zu einer Verhaltensänderung bewegen

d) 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.

Phase III: Rekonstruktion eines Gesprächs

Methodische Hinweise

Den Schülern wird ein Telefongespräch (Kopien S. 25/26) vorgegeben (als Text oder/und als Tonbandaufnahme); die Schüler hören allerdings nur das, was Jan sagt. Aus seinen Redebeiträgen lässt sich allerdings erschließen, was Niko ausgeführt/geantwortet hat:

Jan erinnert sich daran, dass Niko von Satteltaschen gesprochen hat, die er u.U. noch verkaufen möchte. Er ruft Niko also an und lässt sich ein Angebot machen.

Durch die Rekonstruktion des Gesamtgesprächs, bei der die Schüler erfahrungsgemäß recht konzentriert und engagiert vorgehen, wird nochmals auf wesentliche Elemente appellativer Textgestaltung aufmerksam gemacht.

Das Ergebnis einer solchen Rekonstruktion ist beigefügt (Kopien S. 27/28).

Ist der Text um den fehlenden Gesprächspart ergänzt, sollen die Schüler versuchen, auch in einer geschlossenen Textform für den Gegenstand zu werben. Hier bieten sich der Brief oder die Mail über den PC an. Ein entsprechendes Schülerbeispiel ist beigefügt (Kopie S. 29).

Telefongespräch („Lückentext“)

Kopie S. 25

Niko hat sein Rad an Jan verkauft. Jan hat sich das Rad mit seinem Vater am nächsten Tag genau angesehen und es dann für 150 Euro erworben. Während ihrer Verhandlungen hat Niko noch mal durchblicken lassen, dass er doch noch sinnvolles Zubehör hat, u.a. Satteltaschen.

Zwei Tage nach dem Kauf des Rades ruft Jan Niko an. Im Nebenzimmer liest Jans Vater seine Zeitung, hört aber gleichzeitig seinen Sohn am Telefon reden. Aus den Fragen und Antworten seines Sohnes kann er erschließen, worüber die beiden sprechen.

Jan: Hallo Niko! Hier ist Jan.	Niko:
Jan: Nein, nein! Es ist alles o.k. Du hast mir ein klasse Rad verkauft.	Niko:
Jan: Ich kann mich daran erinnern, dass du noch Satteltaschen erwähnt hast.	Niko:.
Jan: Ist ja klasse! Ich hab' gar nicht gewusst, dass es solche Dreier-Sets gibt: Satteltasche, Lenkertasche und Fahrradricksack.	Niko:
Jan: Das glaube ich gern, dass das Set praktisch ist. Man kann ja alles, was man so braucht, sinnvoll wegpacken.	Niko:
Jan: Das ist schon Luxus, wenn nirgendwo Wasser eindringt. In nassen Socken und T-Shirts rumzulaufen, liegt nicht jedem. Dass so etwas nicht billig war, glaube ich gern.	Niko



Schülerarbeit (überarbeiteter Lückentext)

Jan: Hallo Niko! Hier ist Jan.	Niko: Hallo Jan! Stimmt mit dem Rad etwas nicht?
Jan: Nein, nein! Es ist alles o.k. Du hast mir ein klasse Rad verkauft.	Niko: Da bin ich aber beruhigt. Jan, was gibt's?
Jan: Ich kann mich daran erinnern, dass du noch Satteltaschen erwähnt hast.	Niko: Ja, das stimmt. Vor zwei Jahren habe ich mal zu meinem Geburtstag ein so genanntes Dreier-Set geschenkt bekommen, und zwar Satteltaschen, Lenkertasche und Fahrradruksack. Alles war auf das Rad abgestimmt.
Jan: Ist ja klasse! Ich hab' gar nicht gewusst, dass es solche Dreier-Sets gibt: Satteltasche, Lenkertasche und Fahrradruksack.	Niko: Das wusste ich vorher auch nicht. War aber sehr praktisch, besonders dann, wenn du mal eine Radtour gemacht hast. Man konnte alles Wichtige verstauen.
Jan: Das glaube ich gern, dass das Set praktisch ist. Man kann ja alles, was man so braucht, sinnvoll wegpacken.	Niko: Ja, so ist es. Außerdem hast du einen großen Vorteil: Deine Klamotten werden nie nass, denn alle drei Behälter sind absolut wasserdicht. Waren ja auch nicht billig!
Jan: Das ist schon Luxus, wenn nirgendwo Wasser eindringt. In nassen Socken und T-Shirts rumzulaufen, liegt nicht jedem. Dass so etwas nicht billig war, glaube ich gern.	Niko: Da gibt es noch was Tolles: Die kleine Lenkradtasche ist mit einem „Klickverschluss“ sofort zu lösen und wieder einzusetzen.



Auszug aus dem kommentierten Schülerbuch

(„Text- und Materialsammlung“ Klasse 7)

Rekonstruktion eines Gesprächs

Aus Fehlern lernt man: Diese Erfahrung hat Niko offensichtlich auch gemacht, denn ein erneutes Gespräch mit Jan, dem Käufer seines Rades, scheint das zu beweisen. Diesmal führt er ein geschicktes Verkaufsgespräch, zumindest glaubt das sein Vater feststellen zu können.

Telefongespräch

Niko hat sein Rad an Jan verkauft. Jan hat sich das Rad mit seinem Vater am nächsten Tag genau angesehen und es dann für 150 Euro erworben. Während ihrer Verhandlungen hat Niko noch mal durchblicken lassen, dass er doch noch sinnvolles Zubehör hat, u.a. Satteltaschen. Zwei Tage nach dem Kauf des Rades ruft Jan Niko an. Im Nebenzimmer liest Jans Vater seine Zeitung, hört aber gleichzeitig seinen Sohn am Telefon reden. Aus den Fragen und Antworten seines Sohnes kann er erschließen, worüber die beiden sprechen.

Jan: Hallo Niko! Hier ist Jan.	Niko:
Jan: Nein, nein! Es ist alles o.k. Du hast mir ein klasse Rad verkauft.	Niko:
Jan: Ich kann mich daran erinnern, dass du noch Satteltaschen erwähnt hast.	Niko:.
Jan: Ist ja klasse! Ich hab' gar nicht gewusst, dass es solche Dreier-Sets gibt: Satteltasche, Lenkertasche und Fahrradricksack.	Niko:
Jan: Das glaube ich gern, dass das Set praktisch ist. Man kann ja alles, was man so braucht, sinnvoll wegpacken.	Niko:
Jan: Das ist schon Luxus, wenn nirgendwo Wasser eindringt. In nassen Socken und T-Shirts rumzulaufen, liegt nicht jedem. Dass so etwas nicht billig war, glaube ich gern.	Niko

