

Beeindrucken Personalisieren

Wer beim nichtpartnerschaftlichen Argumentieren den anderen beeindrucken will, kann dies mit der Technik des Personalisierens tun.



(Gert Egle/www.teachsam.de -
lizenziert unter CC-BY-SA 4.0 International license)

Beispiele:

1. Einem toleranten Mann, wie ich es bin, können Sie doch nicht allen Ernstes vorhalten...
2. Ich mache das ja nun wirklich schon lange genug, um das beurteilen zu können.
3. Was ich hier sage, ist das Ergebnis harter Arbeit und reiflicher Überlegung, das können Sie mir glauben.
- 4.
- 5.

Arbeitsanregungen:

1. Beschreiben Sie, mit welchen Mitteln der Sprecher sein Gegenüber beeindrucken will. – Welche Gesten würden zu dieser sprachlichen Äußerung passen?
2. Ergänzen Sie die Liste um eigene Beispiele.
3. Welche Gruppe findet am schnellsten 5 weitere Beispiel dafür?