

Manipulieren

Rhetorische Fragen

Wer beim nichtpartnerschaftlichen Argumentieren den anderen manipulieren will, kann dies tun, indem er rhetorische Fragen (Scheinfragen) verwendet. Dabei bedeutet manipulieren, einen oder mehrere Menschen – ohne deren Wissen und häufig auch gegen deren Willen (z. B. Werbung) – bewusst und gezielt zu beeinflussen oder zu lenken.



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

Beispiele:

1. Ich habe eine glatte Vier geschrieben, ist das etwa gar nichts?
2. Sind Sie etwa wirklich der Ansicht, dass Ladendiebstahl ein Kavaliersdelikt ist?
3. Gibt es hier denn hier wirklich niemanden, der mal sagt, was er denkt?
4. Sie meinen doch nicht, dass ich mir das gefallen lasse?
- 5.
- 6.

Arbeitsanregungen:

1. Beschreiben Sie, mit welchen Mitteln die Sprecherin ihr Gegenüber manipulieren will.
2. Ergänzen Sie die Liste um eigene Beispiele.
3. Welche Gruppe findet am schnellsten 5 weitere Beispiele dafür?