

## Manipulieren Scheinalternativen

Wer beim nichtpartnerschaftlichen Argumentieren den anderen manipulieren will, kann dies tun, indem er bei seiner Argumentation **Scheinalternativen** aufzeigt. 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. In diesem Falle gibt es nur ein klares Ja oder Nein.
2. In dieser Frage müssen Sie ganz klar und eindeutig Farbe bekennen: Sind Sie nun dafür oder dagegen?
3. Wollen Sie sich auf der Stelle entschuldigen oder einen Prozess wegen Beleidigung riskieren?
4. Es wäre ein Leichtes, genauer darzulegen, dass Ihre Vorschläge katastrophal sind, aber wir wollen ganz nüchtern bleiben...
- 5.
- 6.

### Arbeitsanregungen:

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