

II.31

Verantwortlich handeln in Beruf und Gesellschaft

Logisch schlussfolgern und argumentieren – Darauf kommt es an!

Andrea Steinbach



Foto: © Prostock-Studio

Was bedeutet „logisch“ und wie argumentiert man logisch? Welche Manipulationsstrategien gibt es beim Argumentieren? Die Jugendlichen erarbeiten den Begriff „Logik“ anhand eines Rätsels und setzen sich mit grundlegenden Formen logischen Argumentierens wie dem Syllogismus von Aristoteles auseinander. Ihr neues Wissen trainieren sie in einer Roleplay zum Thema „Facebook“. Darüber hinaus schulen sie ihre Fähigkeit, zuzuhören und die Argumentation anderer nachzuvollziehen.

KOMPETENZPROFIL

Dauer: 45 Minuten / 1 Unterrichtsstunde

Kompetenzen: den Begriff „Logik“ erarbeiten; Argumentationsstrategien reflektieren und einsetzen; Manipulationsstrategien beim Kaufverhalten verstehen; Grundprinzipien rationalen Argumentierens kennenlernen und anwenden

Thematische Bereiche: Anthropologie, Argumentieren üben

Medien: Texte, Bilder, Werbeplakate



Auf einen Blick

1. Stunde

Wie gelingt es, andere zu überzeugen? – Ein Rededuell

Stundenziel: Die Schülerinnen und Schüler verstehen, worauf es beim Argumentieren ankommt und lernen Argumentationsstrategien kennen.

M 1 Du solltest tun, was ich sage, weil ... – Redekärtchen und Sprechanlässe

2./3. Stunde

Manipulation – warum wir tun, was andere wollen, ohne es zu wissen

Stundenziel: Die Jugendlichen erkennen, wie wir als Konsumenten durch Logos, Musik, Düfte und die Platzierung von Waren manipuliert werden.

M 2 Gruppe 1: Wie hängen Umwelteinflüsse und Kaufverhalten zusammen?

M 3 Gruppe 2: Warum beeinflussen Musik und Düfte das Kaufverhalten?

M 4 Gruppe 3: Sollte es spezielle Geschäfte für Männer und Frauen geben?

M 5 Gruppe 4: Wie ist ein Geschäft angeordnet?

M 6 Gruppe 5: Wo stehen die Waren im Regal?

M 7 Gruppe 6: Wo platziert man billige und teure Ware?

M 8 Gruppe 7: Kauf mich! Ich mach dich glücklich! – Wie Werbung uns beeinflusst?



4. Stunde

Ist doch logisch! – Schlussfolgerungen ziehen und begründen

Stundenziel: Die Schülerinnen und Schüler verstehen, was „Logik“ bedeutet und lernen Formen des logischen Argumentierens wie den Syllogismus von Aristoteles kennen.

M 9 Logisch – wo wohnt die Schildkröte?

M 10 Wie zieht man Schlussfolgerungen?

M 11 Argumente überprüfen – Beispiele



5. Stunde

Techniken des Schlussfolgerns – Grundprinzipien erarbeiten

Stundenziel: Die Jugendlichen lernen die Grundprinzipien des rationalen Argumentierens kennen: Folgerichtigkeit, Widerspruchsfreiheit, Wahrheitsverpflichtung.

M 12 Wie argumentiere ich rational richtig? – Grundprinzipien

M 13 Überreden oder überzeugen? – Argumentieren üben

M 1

Du solltest tun, was ich sage, weil ... – Redekärtchen mit Sprechanlässen

Wie überzeugend sind Sie? Erproben Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten, indem Sie Ihre Partnerin/Ihren Partner gegenüber für eine außergewöhnliche Aufgabe zu gewinnen versuchen.



<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... mithilfe von unzähligen Luftballons über das Schulgebäude zu fliegen.</p>	<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... nur noch in Hawaii-Hemden in die Schule zu kommen.</p>
<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... die Nachbarn zu fragen, ob sie bei ihnen Flöhe für einen Flohzirkus fangen können.</p>	<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... noch heute eine umfangreiche Kacke-Sammlung anzulegen.</p>
<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... sich eine Giftspinne als Haustier zuzulegen.</p>	<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... eine Kackeschneckenzucht in der eigenen Wohnung zu beginnen.</p>
<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... den Kindern, die in der Mensenverkaufs-schlange stehen, nur Verkäufe während der Wartezeit ein Lied vorzusingen.</p>	<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... einer Lehrerin/einem Lehrer ein selbst geschriebenes Liebesgedicht vorzutragen.</p>
<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... als Computertechniker zu arbeiten.</p>	<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... sich die Haare am Kopf komplett abrasieren zu lassen.</p>
<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... bei der Schulleitung eine Landeerlaubnis für den Schulhof zu beantragen – für das Raumschiff von E.T.</p>	<p>Sie haben drei Minuten Zeit, um Ihre Partnerin/Ihren Partner davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... einen Weltrekordversuch im Dauernasenbohren zu starten.</p>

M 8



Gruppe 7: Kauf mich! Ich mach dich glücklich! – Wie Werbung uns beeinflusst

Aufgabe

Betrachten Sie die Werbeplakate. Wie versuchen sie die Betrachterin/den Betrachter zu überzeugen und zum Kauf zu animieren? Machen Sie sich Notizen und stellen Sie Ihre Ergebnisse in der Präsentation vor.



Fotos: © imago images

M 9



Logisch – Wo wohnt die Schildkröte?

Wo wohnt die Schildkröte? Viel Erfolg bei der Suche.

Aufgabe

Arbeiten Sie zu zweit. Tragen Sie die Informationen über die Bewohnerinnen und Bewohner der Straße zusammen. Können Sie jede Lücke füllen? Finden Sie heraus, wo die Schildkröte wohnt.

	Haus 1	Haus 2	Haus 3	Haus 4	Haus 5
Farbe					
Beruf					
Hobby					
Haustier					
Getränk					

1. Neben dem blauen Haus steht das Haus des Rennfahrers.	2. Der Postbote wohnt im roten Haus.
3. Im Haus in der Mitte wird Cola getrunken.	4. Im grünen Haus wird Kaffee getrunken.
5. Der Pfarrer besitzt eine Ratte.	6. Der Lehrer wohnt neben dem Kaffeetrinker und trinkt gern Rotwein.
7. Der Rennfahrer wohnt im ersten Haus und hat Goldfische.	8. Der Teetrinker kegelt gern und wohnt im braunen Haus.
9. Der Postbote züchtet Chinchillas.	10. Der Nachbar des Friseurs arbeitet mit Kindern und liebt Tennis.
11. Der Computerspieler trinkt gern Kaffee.	12. Der Schachspieler hat Chinchillas.
13. Zwischen dem roten und dem weißen Haus steht ein grünes Haus.	14. Das rote Haus steht neben dem blauen und ist nicht das Haus des Rennfahrers.
15. Der Friseur liebt seine Katze und liebt Computerspiele.	16. Der Pfarrer trinkt Bier und wohnt zwischen dem Postboten und dem Rennfahrer.
17. Der Kegler hat Goldfische und wohnt neben dem Mann mit der Münzsammlung.	

Logisch – Wo wohnt die Schildkröte?

M 9

Wo wohnt die Schildkröte? Viel Erfolg bei der Suche.

Aufgabe

Arbeiten Sie zu zweit. Tragen Sie die Informationen über die Bewohnerinnen und Bewohner der Straße zusammen. Einige Informationen sind bereits eingetragen. Können Sie die restlichen Lücken füllen? Finden Sie heraus, wo die Schildkröte wohnt.

	Haus 1	Haus 2	Haus 3	Haus 4	Haus 5
Farbe					
Beruf	Rennfahrer				
Hobby					
Haustier	Goldfische				
Getränk			Cola		

1. Neben dem blauen Haus steht das Haus des Rennfahrers.	2. Der Postbote wohnt im roten Haus.
3. Im Haus in der Mitte wird Cola getrunken.	4. Im grünen Haus wird Kaffee getrunken.
5. Der Pfarrer besitzt eine Ratte.	6. Der Lehrer wohnt neben dem Kaffeetrinker und trinkt gern Rotwein.
7. Der Rennfahrer wohnt im ersten Haus und hat Goldfische.	Der Teetrinker kegelt gern und wohnt im braunen Haus.
9. Der Postbote züchtet Schachas.	10. Der Nachbar des Friseurs arbeitet mit Kindern und liebt Tennis.
11. Der Computerspieler trinkt gern Kaffee.	12. Der Schachspieler hat Chinchillas.
13. Zwischen dem roten und dem weißen Haus steht ein weiteres Haus.	14. Das rote Haus steht neben dem blauen und ist nicht das Haus des Rennfahrers.
15. Der Friseur liebt Katzen und liebt Computerspiele.	16. Der Pfarrer trinkt Bier und wohnt zwischen dem Postboten und dem Rennfahrer.
Der Kegler hat Goldfische und wohnt neben dem Mann mit der Münzsammlung.	

M 13

Überreden oder überzeugen? – Argumentieren üben

Nun können Sie ausprobieren, wie fit Sie im Argumentieren sind.



Rolle A 1: Sie wollen mit Ihrem Freund/Ihrer Freundin ins Kino gehen, obwohl er/sie eigentlich keine Lust hat.

Sie argumentieren im Stil partnerschaftlichen Argumentierens. Das heißt, Sie haben Verständnis für Ihr Gegenüber. Sie versuchen niemanden zu etwas zu überreden, was sie oder er nicht möchte. Versuchen Sie Ihr Gegenüber zu überzeugen. Ihr Ziel ist es, das Einverständnis Ihres Partners/Ihrer Partnerin zu erreichen bzw. gemeinsam einen Kompromiss zu finden.



© daniel / Vision Vectors

Rolle A 2: Sie wollen mit Ihrem Freund/Ihrer Freundin ins Kino gehen, obwohl er/sie eigentlich keine Lust hat.

Sie argumentieren im Stil nicht partnerschaftlichen Argumentierens. Sie haben kein Verständnis für Ihr Gegenüber. Ihnen ist es egal, welche Einwände oder Fragen Ihr Gegenüber hat. Ihr Ziel ist es, Ihre Interessen bzw. Ihren Standpunkt in diesem Gespräch um jeden Preis durchzusetzen. Dafür ist Ihnen jedes Mittel recht. Sie versuchen Ihr Gegenüber nicht zu überzeugen. Es reicht Ihnen, es zu überreden. Wenn er/sie die getroffene Entscheidung hinterher bereut, ist Ihnen das egal. Sie wollen jetzt eine Aussage.



© Bernhard Lang / Stone

Rolle B: Ihr Freund/Ihre Freundin will mit Ihnen ins Kino gehen. Sie haben keine Lust und möchten lieber etwas anderes machen. Ihr Freund/Ihre Freundin redet auf unterschiedliche Art und Weise mit Ihnen. Gehen Sie auf die Arten zu diskutieren, Ihnen angeboten werden, ein. Erklären Sie hinterher in der Klasse, wie Sie sich während des Gesprächs jeweils gefühlt haben.



© yamonstro / iStock / Getty Images Plus

Hinweise: Welcher Überzeugung bin ich? – Eine Talkshow zum Thema „Facebook“

15.17. Stunde

Einstieg

Notieren Sie den Begriff „Facebook“ an der Tafel. Fordern Sie die Lernenden nun auf, Argumente für und gegen die Nutzung von Facebook vorzubringen. Ordnen Sie beim Erstellen des Tafelbildes Pro- und Kontra-Argumente möglichst von Beginn an thematisch passend zu. So wird ersichtlich, dass jedes Argument jeweils nur eine Seite der Medaille beleuchtet und es zumeist ein entkräftendes Gegenargument gibt.

Erarbeitungsphase

Teilen Sie die Lerngruppe in fünf Kleingruppen ein. Jede Gruppe erhält eine Rollenkarte. Erteilen Sie den Arbeitsauftrag: „Versetzen Sie sich in die Lage der Person auf Ihrer Rollenkarte. Wie steht diese Person zum Thema „Facebook“? Was könnte sie sagen, um die anderen Teilnehmer der Talkshow von ihrer Meinung zu überzeugen? Schreiben Sie einige Argumente auf.“ Innerhalb der Kleingruppen setzen sich die Schülerinnen und Schüler mithilfe ihrer Aussagen auf ihren Rollenkarten mit ihrer Figur auseinander und analysieren deren Einstellung. Im nächsten Schritt entwickeln sie stichwortartig Argumente, die ihre Rollenfigur zum Thema „Facebook“ vorbringen könnte, und überlegen, wie sie auf Gesprächsbeiträge anderer Figuren reagieren würde. Hierbei stellen sie sich der Herausforderung, die persönliche Meinung außen vor zu lassen und sich möglichst gut in die Rolle hineinzusetzen. Am Ende der Gruppenarbeitsphase bestimmen die Jugendlichen ein Gruppenmitglied, das die Gruppe bei der Talkshow repräsentiert.

Hinweis: Die anspruchsvollste Rolle ist die der ModeratorIn. Leistungsstarke Lernende vergeben werden. Selbstverständlich kann es genauso gut ein Moderator sein, was für alle anderen Rollen auch gilt. Die ModeratorInnen sind für die Entwicklung einer niveauvollen Talkrunde verantwortlich. Sie entwickeln einen ansprechenden Titel für die Talkshow und stellen Gesprächsregeln auf. Am Ende ziehen sie ein Fazit, in dem sie die Aussagen der Gäste knapp zusammenfassen. Anspruchsvoll ist auch die Rolle der Datenschutzbeauftragten. Lassen Sie die Schülerinnen und Schüler für diese Rolle Zahlen recherchieren.

Tipp: Um die Gesprächsrunde realistischer zu gestalten, können sich die Schülerinnen und Schüler mit Requisiten ausstatten (Perücke, Lesebrille, Aktentasche, Arztkittel o. Ä.) und Namensschilder anheften, die ihre Figuren eindeutig identifizierbar machen.

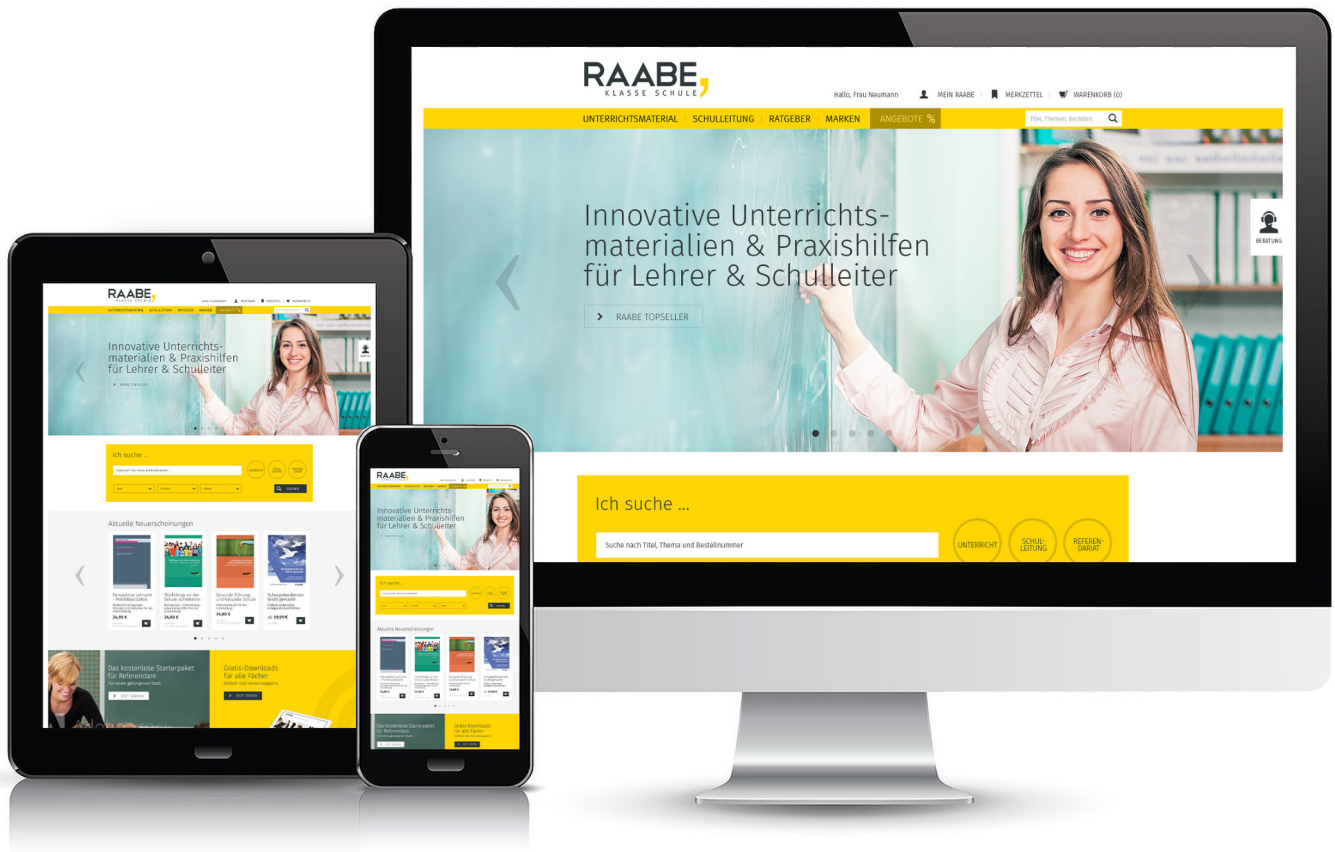
Da nicht alle Lernenden an allen der Talkrunde teilnehmen können, bilden die übrigen Schülerinnen und Schüler das Publikum. Das Publikum darf nach Wortmeldung Fragen stellen, die Talkgäste unterstützen, Gegenargumente vorbringen und bei guten Argumenten klatschen. Um eine aufmerksame Auseinandersetzung zu gewährleisten, bekommen die Zuschauer einen Beobachtungsauftrag (M 15).

Möglich ist auch, dass die Schülerinnen und Schüler ihre Gruppensprecher nach einer bestimmten Zeit austauschen und ein anderes Mitglied der Gruppe ihren/seinen Platz einnimmt.

Tipp: Während der Talkshow ist es ratsam, dass Sie sich als Lehrkraft zurücknehmen und die Führung der Moderatorin/dem Moderator überlassen.



Der RAABE Webshop: Schnell, übersichtlich, sicher!



Wir bieten Ihnen:



Schnelle und intuitive Produktsuche



Übersichtliches Kundenkonto



Komfortable Nutzung über
Computer, Tablet und Smartphone



Höhere Sicherheit durch
SSL-Verschlüsselung

Mehr unter: www.raabe.de