



Das Gelernte aus der 7. Klasse anwenden und überprüfen: Gesprächsstörungen erkennen und möglichst vermeiden, überzeugend argumentieren und appellieren

- 1** In Gesprächen gibt es sogenannte „Türöffner“, das sind Formulierungen, die einen guten Gesprächsverlauf ermöglichen. Es gibt aber auch „Türknaller“, das sind Formulierungen, die zu Gesprächsstörungen führen, das Gespräch beenden und einen weiteren Austausch unmöglich machen.

Kreuzt an, ob es sich bei folgenden Formulierungen um einen „Türöffner“ oder „Türknaller“ handelt.

Türöffner 	Türknaller 	Aussage
		Ihr habt mich knallhart auflaufen lassen und jetzt lasst ihr mich im Stich, das ist unverschämt.
		Wenn du das machst, dann bin ich für immer fertig mit dir.
		Warum möchtest du nicht in der Gruppe mitmachen?
		Ich nehme wahr, dass du dich zurückziehst. Was ist der Grund dafür?
		Hör auf, die beleidigte Leberwurst zu spielen.
		Mit dieser Zicke arbeite ich nicht zusammen.
		Du kannst machen, was du willst, meinetwegen kannst du dich nackt an die Tür anketten – ich bleibe bei meinem „Nein“.
		Warum willst du nicht mit mir diskutieren?
		Habt ihr euch überlegt, dass eurer Vorhaben scheitern könnte?
		Das wird sowieso nichts.
		Du führst dich wie ein Idiot auf.
		Warum hast du das gemacht?
		Schildere aus deiner Sicht, was vorgefallen ist.

- 2** Kreuzt an, welches Gesprächsverhalten erforderlich ist, um Gesprächspartner von einer Idee bzw. von der eigenen Position zu überzeugen.

- Ich verwende möglichst viele Türöffner im Gespräch und baue meinem Gesprächspartner Brücken.
- Ich spreche laut und überzeugend, um mein Gegenüber einzuschüchtern und mein Vorhaben besser zu erreichen.
- Ich ignoriere die Einwände meines Gesprächspartners und lasse ihn unfähig und dumm erscheinen, sodass er blamiert ist.
- Ich spreche meine Wünsche und Forderungen klar aus.
- Ich gehe auf die Wünsche und Forderungen meines Gesprächspartners ein.
- Ich mache meinem Gesprächspartner Vorwürfe.
- Ich zeige mich kompromissbereit.
- Ich kennzeichne meine Wahrnehmung als solche („Ich nehme wahr, dass ...“)

3 Unterstreicht argumentative Bezüge mit einer geraden Linie und appellative Beiträge mit einer gewellten Linie.

1. Zeigt Verantwortungsbewusstsein beim Kleiderkauf!
2. Wer angemessen gekleidet ist, ist im Beruf meist erfolgreicher, weil oftmals der erste Eindruck entscheidend ist und wir zunächst das Äußere wahrnehmen.
3. Es wird höchste Zeit, dass endlich die Schuluniform eingeführt wird, um dem Markenwahn ein Ende zu bereiten.
4. Schuluniformen sind von Vorteil, da nach ihrer Einführung Gewaltdelikte zurückgehen.