

Dieter Volk

# **Unterrichtsreihen**

## **„Deutsch“**

**Lehrerbuch**

**mit kommentiertem Arbeitsmaterial**

**für**

**Klasse 7**

### **Expositorische Texte**

**Lernzielbereich: Appellieren**

**Unterrichtsreihe: Appellieren III**

**[Werben für einen Gegenstand]**

## **Inhaltsverzeichnis**

Vorbemerkung Seite: 3 – 4

### **Phase I: Informationen über den Verkaufsgegenstand**

Methodische Hinweise Seite: 5  
Ausgangssituation Seite: 6  
Gespräch des Vaters mit der Polizei Seite: 7 – 8  
Bearbeiteter Gesprächstext Seite: 9 – 10  
Arbeitsblatt Seite: 11  
Arbeitsblatt (ausgefüllt) Seite: 12

### **Phase II: Werben für den Verkaufsgegenstand**

Methodische Hinweise Seite: 13  
Gespräch zwischen Jan und Niko Seite: 14 – 15  
Arbeitsblatt Seite: 16  
Arbeitsblatt (ausgefüllt) Seite: 17  
Arbeitsblatt Seite: 18  
Arbeitsblatt (ausgefüllt) Seite: 19  
Gespräch zwischen Jan und Niko als Lückentext Seite: 20 – 21  
Schülerbeispiel (überarbeitet) Seite: 22 – 23

### **Phase III: Rekonstruktion eines Gesprächs**

Methodische Hinweise Seite: 24  
Telefongespräch („Lückentext“) Seite: 25 – 26  
Schülerarbeit (überarbeiteter Lückentext) Seite: 27 – 28  
Werbetext als Mail (überarbeitetes Schülerbeispiel) Seite: 29

## **Phase IV: Die Klassenarbeit**

Methodische Hinweise	Seite: 30
<u>Beispiel I: Verkauf eines Aquariums</u>	
Situationsbeschreibung	Seite: 31 – 32
Aufgabenstellung	Seite: 33 – 34
Erarbeitungsraster	Seite: 35
<u>Beispiel II: Verkauf einer Schnorchelausrüstung</u>	
Situationsbeschreibung	Seite: 36 – 37
Aufgabenstellung	Seite: 38 – 39
Erarbeitungsraster	Seite: 40
<b>[Kommentiertes Arbeitsmaterial</b>	<b>Seite: 41 - 54]</b>

### Vorbemerkung

Aufbauend auf den in den Klassen 5 und 6 erworbenen Basiskenntnissen und Grundfähigkeiten können nun zwei Unterrichtsreihen innerhalb des Lernzielbereiches „Appellieren“ behandelt werden:

- a) **Jemanden zu einer Verhaltensänderung bewegen**
- b) **Werben für einen Gegenstand**

Die beiden Reihen sind, obwohl sie die gemeinsame Basis haben, nämlich Handlungs- oder Denkweisen zu beeinflussen, in ihren Schwerpunktsetzungen doch recht unterschiedlich.

Die Unterrichtsreihe „**Jemanden zu einer Verhaltensänderung bewegen**“ hat zum Ziel, unmittelbare Einflussnahmen auf Handlungsweisen (hier vorerst aus dem konkreteren, persönlich stark tangierenden Umfeld ausgewählt) zum Gegenstand kritischer Untersuchung zu machen.

Die Unterrichtsreihe „**Werben für einen Gegenstand**“ soll letztlich dazu führen, Werbung (wie z.B. Konsumentenwerbung, Werbung für eine politische Partei) zu reflektieren, zu verstehen.

In beiden Unterrichtsreihen sollen natürlich Situationen bereitgestellt werden, die es dem Schüler ermöglichen, über das Herstellen eigener Texte „aktiv“ zu werden.

Für die Entscheidung, die Reihe „Werben für einen Gegenstand“ in Klasse 7 durchzuführen und die zweite erst in Klasse 8 folgen zu lassen, gibt es eine plausible Begründung: Wesentliche Elemente der Werbung werden bei der bewussten Einflussnahme auf Handlungs- und Denkweisen des Adressaten verwendet, so dass diese vorangestellte Reihe quasi die Funktion einer weiteren Vorbereitung auf die Reihe in Klasse 8 erhält.