

Korrekturen

Modul 2+3

Vorträge

SA

Redemittel

SPRACHE IST MACHT

Was stellen Sie sich darunter vor?



1

a Alles gleich, trotzdem anders – Welche Begriffe passen zusammen?
Bilden Sie Paare.

Schrottauto • schwierig •
beratungsresistent •
unvermeidbar • Konkurrent •
entsorgen • Nullwachstum •
Schönwetterperiode


herausfordernd • Mitbewerber •
Bastlerfahrzeug •
wegschmeißen • Hitzewelle •
alternativlos • Stagnation •
stur / unvernünftig

Bastlerfahrzeug = Schrottauto

b Welche Wörter erzeugen negative, welche positive Assoziationen? Warum? Sammeln Sie Hypothesen in Gruppen. Vergleichen Sie dann im Kurs.

zu zweit gemeinsam die Aufgabe auf learningapps

<https://learningapps.org/display?v=p5q0vfjbj25>

3.13 

2

a Hören Sie einen Radiobeitrag zum Thema *Sprache ist Macht*. Über welche Aspekte sprechen die Expertinnen und der Experte? Kreuzen Sie an.



Werbung



Ausgrenzung



Höflichkeit



Manipulation



Sprache und Gehirn



Herkunft

Modul 3

3.13 Aufgabe 2a und b

- Sprache kann uns beeinflussen, Meinungen bilden, unsere Wahrnehmung lenken. Doch wie funktioniert das? Was macht Sprache so mächtig? Für unsere Sendung zum europäischen Sprachentag am 26. September haben wir drei Expert:innen gebeten, den Satz „Sprache ist Macht, weil ...“ fortzusetzen. Wir haben drei sehr aufschlussreiche Beiträge erhalten, mit denen wir in unsere Sendung einsteigen möchten, bevor wir mit unserer gemeinsamen Diskussionsrunde beginnen. Den Anfang macht die Kommunikationswissenschaftlerin Dr. Luisa Sadee. Frau Sadee ... Sprache ist Macht, weil ...
 - ... weil sie manipulative Kraft besitzt, der wir uns oft nicht bewusst sind. Den ganzen Tag sind wir von Sprache umgeben und nehmen sie oft nur nebenbei wahr. Schauen wir genauer
-

Transkript Kursbuch

Kapitel 7-12

hin, dann fällt schnell auf, dass Sprache unsere Wahrnehmung stark steuern kann. Erderwärmung hört sich fast optimistisch an und nicht nach einer globalen Klimakatastrophe. In unserem Gehirn spiegelt der Begriff Geborgenheit, Nähe, Schutz und Ruhe wider und keinen besorgniserregenden Anstieg der Temperaturen. Solche Euphemismen, also Begriffe, die etwas wenig Schönes positiv umschreiben, gibt es in vielen Sprachen und man sollte ihre Wirkung nicht unterschätzen. Mit ihnen kann man gesellschaftliche Probleme kleinreden und uns sogar bei kritischen oder heiklen Themen in einer scheinbaren Sicherheit wiegen. Kernkraft hat sich schon immer harmloser angehört als Atomenergie und aktive Verteidigung akzeptabler als Angriff. Hier sollten wir aufmerksam bleiben und uns fragen: Wer spricht mit uns? Mit welchem Ziel, mit welcher Strategie? Hören und lesen Sie genau.

- Mit einem gesellschaftlichen Aspekt beschäftigt sich unser nächster Beitrag, den uns der Soziologe Deniz Malek zugesendet hat. Unseren Satzanfang „Sprache ist Macht, weil ...“ hat er folgendermaßen ergänzt.
- ... weil sie gesellschaftliche Gruppen stärken oder unterdrücken kann. Nehmen wir die Begriffe Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Wer etwas gibt, der erscheint uns großzügig. Wer etwas nimmt, der braucht etwas, ist also eher bedürftig. Aber geben die Mitarbeitenden nicht auch etwas, in diesem Fall nämlich ihre unverzichtbare Arbeitskraft? Schon dieses Beispiel zeigt, wie wichtig es ist, gängige Begriffe immer wieder in ihrer Bedeutung zu überdenken. Das gilt aber noch stärker für Ausdrücke, die Gruppen in unserer Gesellschaft kleinhalten oder in ein schlechtes Licht rücken sollen. Die Bezeichnung Gutmensch ist selten ein Kompliment und zusätzlich werden Bürgerinnen und Bürger, die sich für die Natur engagieren, von der Gegenseite

auch gerne als Ökospinner abgetan. Um die Wirkung von Sprache zu durchschauen, müssen wir uns aktiv damit auseinandersetzen, welche Assoziationen sie hervorruft. Und am besten fängt man bei sich selbst an. Überprüfen wir also an unserer eigenen Sprache, welche Ansichten wir mit den verwendeten Begriffen verbreiten, statt gedankenlos gängige Floskeln von anderen zu übernehmen und zu wiederholen. In der Auseinandersetzung sollte immer wieder im Fokus stehen, wen wir durch unsere Sprache aktiv fördern oder ausgrenzen. Kehren Sie auch einmal die Perspektive um, überdenken Sie Ihre Wortwahl, denn auch Ihre Sprache beeinflusst Ihr Denken.

- Nach dieser Aufforderung, unsere Sprache - genauer unsere Wortwahl - zu reflektieren, möchte ich zu unserem dritten Beitrag kommen, nämlich zur Antwort der Psycholinguistin und Professorin Celia Song. „Sprache ist Macht, weil ...“
- ... weil ihr bewusster Einsatz zu gewünschten Resultaten führt. Unser Gehirn ist ein sehr komplexes System und muss unzählige Informationen verarbeiten. Positive Aussagen werden dabei bevorzugt aufgenommen, negative Aussagen werden dagegen überhört oder überlesen. Lassen Sie mich dieses Phänomen demonstrieren: Denken Sie jetzt nicht an einen Strand mit Palmen. Und? Was ist passiert? Das Wort nicht oder kein wird in der Regel kaum wahrgenommen. Und deswegen sehen Sie den Strand vermutlich vor sich. Vielleicht sogar das Meer. Daher sollten wichtige Botschaften und besonders Warnungen immer positiv formuliert werden. Nicht Kratzen! löst eher Juckreiz aus und Hier keine Raucherzone! wird vermutlich weniger befolgt als Rauchen Sie bitte auf der Terrasse. Fazit: Gehen Sie vorsichtig mit Verneinungen um und versuchen Sie positiv zu formulieren, um