# Manipulieren

**Emotionalisieren**

Wer beim nichtpartnerschaftlichen Argumentieren den anderen manipulieren will, kann dies tun, indem er seine Argumentation emotionalisiert. 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.



**Beispiele:**

1. Wenn wir diese Versäumnisse weiter dulden, werden uns diese Kerle endgültig auf der Nase herumtanzen.
2. Es ist unsere verdammte Pflicht und Schuldigkeit, die Disziplin aufrechtzuerhalten.
3. Ihre Ansichten stammen doch aus der Steinzeit!
4. Diese Entscheidung ist längst überfällig, und jetzt heißt es einfach einmal zusammenhalten.
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?