

FGU

In dem Sachtext „Das Geschäft mit den Stars“ von Patricia Riekel, der 2003 erschien, wird das Verhältnis von Journalisten und Stars thematisiert.

Die Autorin erinnert zu Beginn des Textes daran, dass die Aufmerksamkeit der Medien sehr wichtig für Stars ist. Wenn Jemand ein Star werden will, nimmt er an allen möglichen Aktionen und öffentlichen Veranstaltungen teil mit denen er Aufmerksamkeit erregen kann, zum Beispiel in Shows. Ein Journalist hilft ihm, indem er über den, der ein Star werden will, in Artikeln schreibt. Wenn der Star berühmt ist, ist ihm der Journalist egal und er stellt einen PR-Berater ein, um seine Ruhe zu haben, PR -Berater haben einen Forderungskatalog den jeder Journalist erfüllen muss. Doch die Autorin ist der Meinung, dass im Klatschjournalismus leider häufig bloß die schlechten Journalisten beschäftigt werden, obwohl es viele spannende Themen gäbe über die man berichten könnte.

Argumentieren

Wer überzeugen will, muss...

gute Argumente hervorbringen Stotterer vermeiden Beispiele Blickkontakt mit Publikum Meinung beibehalten sachlich bleiben mehrere Argumente logisch Zielgruppe richtig + überprüfbar

Arten von Belegen

- überprüfbare Fakten oder Tatsachen
- Heranziehen einer Autorität
- Beispiele aus eigenen Beobachtungen und Erfahrungen
- Berufung auf allgemein anerkannte Werte und Normen
- Herstellen von analogen Schlussfolgerungen

Argumentation

Mit dem Helm fühlt man sich sicherer als ohne und geschützt. Das stimmt aber nur bis zu einem gewissen Grad. Denn wenn man von einem Auto angefahren wird, hilft einem der Helm auch nicht viel, denn man kann sich bei einem Unfall mit einem Auto Arme, Beine und sogar die Wirbelsäule brechen. Doch ohne Helm ist man automatisch vorsichtiger, da das trügerische Gefühl von Sicherheit weg ist.

From:
<https://herr-zimmerer.de/> - **herr-zimmerer.de**

Permanent link:
<https://herr-zimmerer.de/doku.php/open:2016-8c:lerner-seiten:fgu?rev=1490342930>



Last update: **2017/03/24 09:08**

