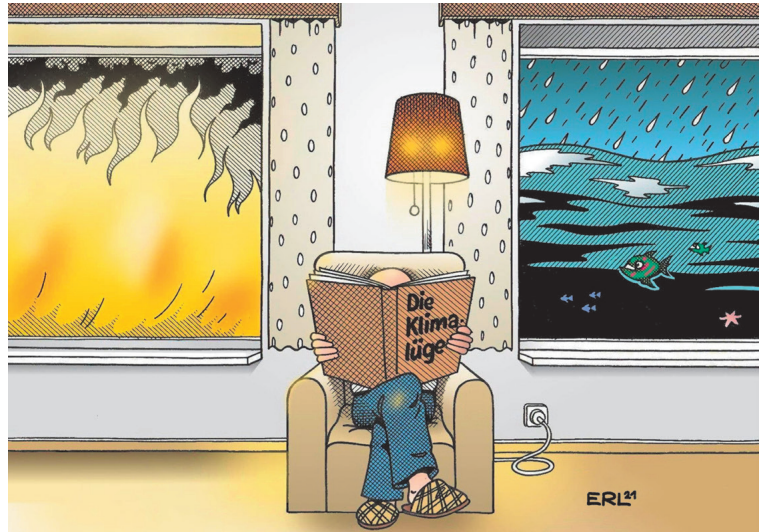


Der Klima-Hype – ein Drama in 50 Sonnencremes

- Ach ja, der Klimawandel.
 Unser neuestes Weltuntergangsspektakel, live und in Farbe, am besten begleitet von einem Soja-Latte im Unverpacktladen. Früher hatte man wenigstens noch echte Probleme – Kriege, Wirtschaftskrisen, schlechte Fernsehprogramme. Heute kriegen manche schon Schnappatmung, wenn im Februar mal ein Krokus blüht.
- Die selbsternannten Klimaretter – diese apokalyptischen Regenbogenkrieger mit Jutebeutel und Dauerempörung – reden uns seit Jahren ein schlechtes Gewissen ein, nur weil wir gern mal das Auto nehmen oder im Sommer den Grill anschmeißen. „Die Erde brennt“, kreischen sie, während sie mit dem Flugzeug zur nächsten Klimakonferenz jetten.
- Und dann diese hysterische Jugend! Früher hat man freitags die Schule geschwänzt, weil Mathe genervt hat – heute nennt man das „Fridays for Future“ und hält Pappschilder in die Luft, auf denen steht: „Es gibt keinen Planeten B“. Danke für den Hinweis, Captain Obvious! Vielleicht gibt's auch keinen zweiten Verstand für euch?
- Klimamodelle, CO₂-Bilanzen, Kipppunkte – klingt alles superwissenschaftlich, bis man merkt, dass die Wettervorhersage für morgen eh nicht stimmt. Und warum sollte ich auf mein saftiges Steak verzichten, nur weil irgendwo ein Gletscher traurig schmilzt? Die Erde hat sich schon immer verändert. Eiszeit, Warmzeit – nennt man *Natur*, nicht Katastrophe.
- Aber nein, heute wird man gleich als Klimafeind abgestempelt, wenn man einfach mal logisch denkt. Vielleicht wollen die Ökofanatiker einfach nur mehr Geld für ihre Windräder, Veggie-Burger und Wärmepumpen. Klimaschutz ist das neue Geschäftsmodell – und Angst das perfekte Verkaufsargument.



5 Sie finden im Netz diesen Beitrag eines Klimaleugners.

- a) Analysieren Sie in einem zusammenhängenden Text die sprachlichen und argumentativen Strategien, die der Autor für die Leserlenkung anwendet. Nutzen Sie dafür folgende Kategorien.

ironische Formulierungen

bissiger Spott

unzulässige Verallgemeinerungen

Ablenkung durch Verharmlosung

Schlechtmachen des Gegners durch Übertreibung und bildhafte Sprache

- b) Schreiben Sie eine passende Entgegnung, in der sie sich rhetorischer und stilistischer Mittel bedienen.

- 6 Gerade in argumentierenden Texten werden gängige Redensarten gern als Mittel der Leserlenkung eingesetzt. Ordnen Sie die Redensarten richtig den Bedeutungen zu.

etwas genau erkennen oder benennen

jemandem helfen

offen und direkt seine Meinung sagen

verliebt und glücklich sein

etwas stark übertreiben

etwas höflich und indirekt ausdrücken

beim Sprechen/Denken vergessen, was man sagen wollte

nicht übertreiben

etwas nachsichtig beurteilen

jemanden ausnutzen, der zu nachgiebig ist

Probleme ignorieren

das ist die Ursache des Problems

etwas nicht ernst (genug) nehmen

ohne Vorbereitung in eine schwierige Situation geraten

sich beeilen

äußerst dringlich sein

jemanden einer kritischen Prüfung unterziehen

etwas ist im Verfall, im Niedergang begriffen

jemanden unter Druck setzen

etwas auf die leichte Schulter nehmen

ein Auge zudrücken

auf Wolke sieben schweben

jemandem auf den Zahn fühlen

den Nagel auf den Kopf treffen

ins kalte Wasser geworfen werden

etwas durch die Blume sagen

da liegt der Hund begraben

jemandem unter die Arme greifen

unter den Nägeln brennen

jemandem auf der Nase herumtanzen

kein Blatt vor den Mund nehmen

den Faden verlieren

einen Zahn zulegen

die Kirche im Dorf lassen

den Bach runtergehen

den Kopf in den Sand stecken

jemandem aufs Dach steigen

aus einer Mücke einen Elefanten machen

ÜBRIGENS

Interessant ist häufig die Herkunft sprichwörtlicher Redensarten. So ist das Bild des *auf den Zahnfühlers* vom Zahnarzt genommen, der durch Befühlen und Beklopfen den schmerzenden Zahn ermittelte. Das geflügelte Wort *einen Zahn zulegen* dagegen ist zurückzuführen auf die Aufhängung des Kessels über der Feuerstelle. Gibt man einen Zahn zu, rutscht der Kessel tiefer und je dichter der Kessel über dem Feuer schwebt, desto schneller wird die Suppe heiß.

