

<i>Einleitung</i> . . . . .	7
<i>A. Ansatz zur kommunikations- und lerntheoretischen Erfassung pädagogischer Beeinflussungsprozesse</i> . . . . .	19
Vorbemerkungen . . . . .	19
I. Aspekte einer Vermittlung von Kommunikations- und Erziehungswissenschaft unter lerntheoretischem Gesichtspunkt . . . . .	20
1. Erfordernis und Realität der Beziehung von Kommunikations- und Erziehungswissenschaft . . . . .	20
2. Wesentliche Einzelbereiche derzeitiger Vermittlungsbestrebungen . . . . .	23
3. Der Lernaspekt innerhalb dreier Entwürfe für eine kommunikative Pädagogik . . . . .	28
4. Die Forderung nach kommunikativen Lernmethoden und -zielen . . . . .	33
II. Parallelität und Verknüpfung von Kommunikations- und Lernprozessen . . . . .	36
1. Consensus — Balance als Prozeßpostulate unter Rationalitätsvorbehalt . . . . .	37
2. Die Stufenfolge als Ähnlichkeitsmerkmal der Prozeßgestalt . . . . .	42
3. Das Prozeßwissen als gemeinsame Inhaltsdimension . . . . .	44
4. Die sozialen Einstellungen als gelernte Dispositionen für Prozeßhandeln . . . . .	47
5. Soziales Lernen als Integrationsform kommunikativer Lernbeeinflussung . . . . .	52
III. Kommunikations- und lerntheoretische Erfassung zweier Zentralkategorien pädagogischer Beeinflussung: Überreden — Überzeugen . . . . .	54
1. Die Prozeßgestalt der Überredung . . . . .	55
2. Überzeugen als Prozeßform . . . . .	56
3. Die Lernformen der Überredung . . . . .	59
4. Überzeugensgerechte Lernbedingungen und Lernsituationen . . . . .	65

<i>B. Kennzeichnung einer Überredungsbeeinflussung in den »Persuasions-Methoden«</i> . . . . .	74
Vorbemerkungen . . . . .	74
I. Die scheinlogische Darbietung von Informationen . . . . .	74
II. Zur Selbstüberredung veranlassen . . . . .	80
III. Emotionalisierung durch Angsterzeugung . . . . .	83
IV. Erzeugen und Nutzen von Prestigebedürfnissen . . . . .	85
V. Die Sicherung des Überredungserfolgs durch Immunsierung . . . . .	88
<i>C. Lernfolgen überredender Kommunikation</i> . . . . .	94
I. Passiv-kasuistisches Lernen . . . . .	95
1. Passives Lernverhalten . . . . .	95
2. Kasuistisches Lernen und fehlende Lernschritte . . . . .	96
II. Das Verbleiben bei niederen Lernformen und und Lernmustern . . . . .	97
1. Das Verharren auf niederen Stufen der Lernhierarchie	97
2. Der Nachvollzug von Lernmustern im Problemlösungsbereich . . . . .	98
III. Stereotypisierte Lernbereichsstrukturen . . . . .	100
1. Kurzfristige Aufhebung »kognitiver Dissonanzen« . . . . .	101
2. Attitüdenverfestigung . . . . .	102
IV. Hierarchisch strukturierte Lernfelder . . . . .	103
<i>D. Entwurf: Das Überzeugen als Sollvorstellung pädagogisch-überredungskritischer Kommunikationseinflüsse und Lernprozesse</i> . . . . .	105
Vorbemerkungen . . . . .	105
I. Überzeugen statt Überreden im Gegenprozeß . . . . .	107
1. Die antinomische Prozeßgestalt . . . . .	107
2. Überzeugungsgemäße Gegenmethodik . . . . .	108
II. Die reflexive Dimension der Überzeugung . . . . .	111
III. Überzeugungsgemäße Lernformen . . . . .	112
Anmerkungen . . . . .	118
Literaturverzeichnis . . . . .	141