



Klaus Pawlowski

Du hast gut reden!

Ein Spiel- und Trainingsbuch
zur praktischen Rhetorik

 reinhardt

Klaus Pawlowski

Du hast gut reden!

Ein Spiel- und Trainingsbuch
zur praktischen Rhetorik

Unter Mitarbeit von Gudrun Andres-Steinke

Mit 32 Abbildungen und 10 Tabellen

Ernst Reinhardt Verlag München Basel

Dr. phil. Klaus Pawlowski, Akademischer Oberrat i.R., leitete den Arbeitsbereich Sprecherziehung an der Universität Göttingen, ist als Referent in den Bereichen Wirtschaft, Verwaltung und Medien tätig.
Von dem Autor außerdem im Ernst Reinhardt Verlag lieferbar:
Pawlowski, K.: *Konstruktiv Gespräche führen*. 4., aktualisierte Auflage 2005.
ISBN 978-3-497-01780-5

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

ISBN 978-3-497-02524-4 (Print)

ISBN 978-3-497-60208-7 (E-Book)

© 2015 by Ernst Reinhardt, GmbH & Co KG, Verlag, München

Dieses Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung der Ernst Reinhardt GmbH & Co KG, München, unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen in andere Sprachen, Mikroverfilmungen und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany

Covermotiv: © Mint Foto - Fotolia.com

Satz: SatzBild, Weisgerber

Ernst Reinhardt Verlag, Kemnatenstr. 46, D-80639 München
Net: www.reinhardt-verlag.de E-Mail: info@reinhardt-verlag.de

Inhalt

Vorwort

Kapitel 1 Vorübungen

1. Baustein
Wie sag ich's? – Feedbackregeln
2. Baustein
Wer mit wem worüber? – Die Sprechsituation
3. Baustein
Wer fragt, der führt! – Fragestrategien
4. Baustein
Der Sache auf den Grund gehen – Argumentation
5. Baustein
Strickmusterempfehlungen – Argumente strukturieren
6. Baustein
Bestricken und umgarnen – Argumentationen anwenden

Kapitel 2 Jetzt rede ich!

7. Baustein
Das Fundament – Systematik der Rede-Rhetorik
8. Baustein
Das linke Wort am rechten Platz – Wortwahl
9. Baustein
Gut verständlich – Schreiben fürs Sprechen
10. Baustein
Der sanfte Weg zum Stichwortzettel – Strukturiert
aufschreiben

11. Baustein

Der Wein sei trocken, nicht die Rede - Anschaulichkeit

12. Baustein

Es war einmal ... - Erzählen

13. Baustein

Du nuschelst so! - Artikulation

14. Baustein

Wenn der den Mund aufmacht ... - Sprecherische
Eigenheiten

15. Baustein

Der Ton macht die Musik - Sprechausdruck

16. Baustein

So seh ich Dich - Körpersprache

17. Baustein

Ich trau' mich nicht! - Redeangst

Kapitel 3

Informieren, überzeugen, feiern

18. Baustein

Die Sachrede

19. Baustein

Die Meinungsrede

20. Baustein

Die Anlassrede

Kapitel 4

Etwas Theorie

Literatur

Bildnachweis

Vorwort

Dieses Buch ist ein Buch zur angewandten Rhetorik. Die Theorie der Rhetorik wird im Zusammenhang mit den entsprechenden Übungen vermittelt. Wer sich allerdings zum ersten Mal mit Rhetorik beschäftigt, könnte auch mit [Kapitel 4](#) beginnen und sich ein bisschen Vorwissen anlesen, bevor er in den Praxisteil einsteigt.

Dieses Buch soll durch spielerische Übungen rhetorische Kenntnisse und rhetorische Fertigkeiten vermitteln. Es soll Coaches, Seminarleitern, Lehrern die Arbeit erleichtern.

Es eignet sich aber auch zum Selbststudium für Menschen, die in ihrer Freizeit, in ihrem Beruf, bei ihrer ehrenamtlichen Tätigkeit reden müssen und das gerne besser können möchten.

„Besser“ heißt sicherer, verständlicher, wirkungsvoller. Viele Spiele und Übungen eignen sich für das individuelle Training zu Hause. Für andere braucht man, wie auch beim Reden, eine Gruppe. Die Spiele und Übungen sind in 20 Bausteine gegliedert, aus denen jeder einzelne oder jede Gruppe sich ihr spezielles Übungsprogramm zusammensetzen kann. Hinweise für eine sinnvolle Verknüpfung sollen dabei helfen. Für Seminarleiter, Lehrer und Coaches geben wir methodische Hinweise als Tipp.

Die Bausteine sind wie folgt aufgebaut:

1. Bezeichnung des Bausteins
2. Methodische Hinweise zur Anwendung und Verknüpfung des Bausteins (nicht durchgängig)
3. Zur Sache: einführende Theorie
4. Trainingsformen: Übungen, Spiele, Arbeitsvorschläge
5. Rhetorische Erkenntnisse: Aus den Übungen ergeben sich Regeln, Merksätze, die jeder in die eigene Redepraxis mitnehmen kann.

Dieses Buch soll Spaß machen. Es soll dazu beitragen, dass auch das Reden vor anderen Spaß machen kann.

Und mir hat das Schreiben Spaß gemacht. Auch, weil ich mit dieser Arbeit nicht alleine war.

Bedanken möchte ich mich bei Uschi Siemon für die Digitalisierung der Texte, bei meinem Sohn Peter für die Hilfe bei der Auswahl der Fotos und für deren Bearbeitung, ihm und Ralf Kresin für die Kreation und die grafische Umsetzung der „ungewöhnlichen Erfindungen“ für Baustein 19. Vielen Dank sage ich auch meinen beiden Lektorinnen vom Ernst Reinhard Verlag, Ulrike Landersdorfer und Anne-Kathrein Schiffer, die uns so verständnisvoll und kompetent begleitet haben. Danke sagen möchte ich vor allem Gudrun Andres-Steinke für die großartige Zusammenarbeit bei der inhaltlichen Gestaltung dieses Buches.

Klaus Pawlowski

Göttingen 2015

Kapitel 1 | Vorübungen

1. Baustein

Wie sag ich's? - Feedbackregeln

TIPP

Wer in einem Redeseminar oder einem Redecoaching „das Wort hatte“, erwartet hinterher ein Feedback. Aber nur ein konstruktives Feedback ist die Voraussetzung dafür, dass der nächste Redeauftritt noch besser ankommt. Aber ein konstruktives Feedback geben will gelernt sein. Es ist die Grundlage jedes Redeseminars und jedes Coachings.

Zur Sache

Der Psychologe und Kommunikationswissenschaftler Friedemann Schulz von Thun hat Regeln für ein angemessenes Feedback aufgestellt:

Feedback-Geben

Ich-Botschaften
subjektive Gefühle und Wahrnehmungen
ohne Wertung
konstruktiv, von den Stärken ausgehend

genau und konkret, sachlich richtig
verständlich, nicht zu viel auf einmal
Änderbares nennen

Feedback-Nehmen

ausdrücklich Feedback wünschen
keine Verteidigungshaltung, nicht unterbrechen
keine spontanen Rechtfertigungen und Erklärungen
um Konkretisierung bitten
bei Unklarheit paraphrasieren, nachfragen
Rückmeldung, ob Feedback brauchbar

Diese Regeln für ein konstruktives Feedback sollten zu Beginn eines Seminars besprochen und dann für alle sichtbar im Seminarraum aufgehängt werden.



Wer das genauer nachlesen möchte: [Schulz von Thun, F. 1996, 76-90.](#)

2. Baustein

Wer mit wem worüber? - Die Sprechsituation

TIPP

Viele Autoren praktischer Rhetorikbücher tun so, als sei mit dem Beherrschen bestimmter Strategien (z. B. Gliederungsmuster, Frage-Argumentationstechnik, Prinzipien wirkungsbezogener Wortwahl) der Erfolg in konkreten Sprechsituationen sicher. In diesem Buch arbeiten wir nach dem Grundsatz: Jede Strategie ist so gut, wie es die Situation zulässt. Der 2. Baustein soll diesen Zusammenhang bewusst machen.

Zur Sache

Jeder Versuch, einen anderen zu einer Handlung zu bewegen, unterliegt den Bedingungen der Situation.

Das heißt: Das, was ich sage und wie ich es sage, richtet sich nach dem Partner, meinen Motiven und Zielen, dem Gegenstand, über den ich rede und den äußeren Umständen, die ich eventuell verändern kann, um zum Ziel zu gelangen. Dazu hat Harold Lasswell die folgende Formel entwickelt:

WER? zu WEM ? WORÜBER ? WARUM ? WOZU ? WANN ? WO ?

WAS? WIE (Grundhaltung, Sprechausdruck, Kleidung)?

Wenn Sie also	WER?
Ihren besten Freund	zu WEM?
um 50 EURO anpumpen wollen,	WOZU?
weil Sie vergessen haben, Geld abzuheben,	WARUM?
und das morgens	WANN?
in der U-Bahn,	WO?
werden Sie für bestimmte Inhalte (z. B. Argumente),	Was?
bestimmte Wörter und Sätze wählen und sie auf eine	Wie?
bestimmte Art sprechen.	

Aber Sie werden sich anders ausdrücken, wenn Sie an Ihre Kollegin die gleiche Bitte richten, und zwar in der Mittagspause in der Kantine.

Wichtige rhetorische Tugend: Situationsangemessenheit!

Sehen wir uns die Lasswell'sche Formel etwas genauer an:

WER

- bin ich? Welche Position (Rolle) habe ich (im Verhältnis zu meinem Partner)?
Das ist die soziologische Ebene unserer Beziehung.
- Wie erlebe ich meinen Partner?
- dominant - submissiv?

- sympathisch – weniger sympathisch?
 - distanziert – nah?
- Das ist die sozialpsychologische Ebene.

zu Wem?

- Wer ist der andere? Welche Position (Rolle) hat mein Partner?
- Wie mag er mich erleben?
- Wie denkt, fühlt, handelt er im Allgemeinen?

WORÜBER?

- Wie ist meine, wie ist seine Einstellung im Hinblick auf das, was zur Diskussion steht?

WARUM? WOZU?

- Lassen sich meine Interessen und Ziele mit seinen Interessen und Zielen vereinbaren?

WANN?

- Ist es der richtige Zeitpunkt?

WO?

- Ist es der angemessene ORT?

Ich mache mir also ein Bild von ihm und den (möglichen) äußeren Bedingungen und überlege dann: WAS sage ich? WIE sage ich es? Etwas genauer:

WAS?

- Welchen Inhalten mag er zustimmen? Welchen nicht?
- Also: Welche Inhalte aus der Menge aller mir zur Verfügung stehenden Inhalte bringe ich vor?

WIE?

- Welche Kenntnisse besitzt er? Welche sprachlichen Voraussetzungen hat er?
- Also: Welche Stilebene wähle ich, welche Satzkonstruktionen, welche Wörter und Wortverknüpfungen? Welche Vergleiche oder Beispiele?
- Wie spreche ich zu ihm? Freundlich oder aggressiv, ernst, eindringlich, locker?
- Zusätzlich: Muss ich eventuell mein Argumentationsziel reduzieren? Sollte ich einen anderen Ort, eine geeignetere Zeit wählen?

Das, was ich vor einem Gespräch (einer Rede) kalkulieren kann, nennen wir „äußere Situation“. Je mehr wir vom Partner wissen, desto genauer können wir diese äußere Situation bestimmen, desto besser können wir uns auf ein Gespräch vorbereiten. Haben wir nur geringe Vorkenntnisse, kann sich die Beziehung zwischen uns und

unserem Partner erst im Gespräch (in der „inneren Situation“) entwickeln, können wir die Voraussetzungen, die der Partner mitbringt, erst aus seinen unmittelbaren Aktionen und Reaktionen erschließen.

Aber wie gesagt: Den „Rahmen“ für ein Gespräch oder eine Rede können Sie häufig selbst bestimmen. Wenn das so ist, sorgen Sie dafür, dass diese „äußere Situation“ geeignet dafür ist, dass Sie Ihre Ziele erreichen.

Ist die Kantine wirklich der passende Ort, um jemanden anzupumpen?

Wenn Sie eine Rede halten müssen, sorgen Sie dafür, dass Ihr „Arbeitsplatz“ optimale Voraussetzungen für einen guten Redeauftritt bietet (Raumgröße, Sitzordnung, Pult(-höhe), Mikrofon).



Wer sich noch genauer mit den Themen Sprechsituation und Einschätzung des Partners beschäftigen möchte: [Pawlowski, K. 2005, 29-50, 183-234.](#)

Trainingsformen

Das Situationsspiel

Zu jedem Situationsmerkmal werden Karten hergestellt:

- 24–30 Karten mit Personenangaben, z. B. ein alter Mann – ein Lehrer – eine Hausfrau – ich,
- 12–15 Karten mit Gesprächsgegenständen und den damit verbundenen Zielen, z. B. früher aufstehen – in einen Verein eintreten – ein altes Auto kaufen – Sport treiben,
- 12–15 Karten mit Ortsangaben, z. B. in der Bahn – im Urlaubsort – beim Essen,
- 12–15 Karten mit Zeitangaben, morgens um acht – im Winter – vor dem Schlafengehen.

Für die Gründe gibt es keine Karten, sonst wird es zu schwer. Diese (eventuell unterschiedlich farbigen) Karten liegen auf getrennten Häufchen. Die Spieler ziehen je eine Karte von einem Häufchen und haben so eine Situationsvorlage:

- Wer spricht zu wem?
- Worüber mit welchem Ziel?
- Wann?
- Wo?

Die Gründe (warum?) kann jeder selbst finden.

Bei den Personenkarten gilt die als erste gezogene für den Sprecher, die zweite für den fiktiven Hörer. Jeder Sprecher muss nun eine angemessene Aussage finden.



Rhetorische Erkenntnisse

Aus den Bedingungen der Sprechsituation ergibt sich, was ich sage und wie ich es sage.

Die folgende Geschichte von Kurt Tucholsky ist die Grundlage für ein weiteres Situationsspiel.

BEISPIEL

Der Floh

Im Departement du Gard – ganz richtig, da, wo Nîmes liegt und der Pont du Gard: im südlichen Frankreich – da saß in einem Postbüro ein älteres Fräulein als Beamtin, die hatte eine böse Angewohnheit: Sie machte ein bisschen die Briefe auf und las sie. Das wusste alle Welt. Aber wie das so in Frankreich geht: Concierge, Telefon und Post, das sind geheiligte Institutionen, und daran kann man schon rühren, aber daran darf man nicht rühren, und so tut es denn auch keiner. Das Fräulein also las die Briefe und bereitete mit ihren Indiskretionen den Leuten manchen Kummer.

Im Departement wohnte auf einem schönen Schlosse ein kluger Graf. Grafen sind manchmal klug, in Frankreich. Und dieser Graf tat eines Tages Folgendes: Er bestellte sich einen Gerichtsvollzieher auf das Schloss und schrieb in seiner Gegenwart an einen Freund:

Lieber Freund!

Da ich weiß, dass das Postfräulein Emilie Dupont dauernd unsre Briefe öffnet und sie liest, weil sie vor lauter Neugier platzt, so sende ich Dir anliegend, um ihr einmal das Handwerk zu legen, einen lebendigen Floh.

Mit vielen schönen Grüßen Graf Koks.

Und diesen Brief verschloss er in Gegenwart des Gerichtsvollziehers. Er legte aber keinen Floh hinein. Als der Brief ankam, war einer drin.

Aus: K. Tucholsky (1952): Zwischen gestern und morgen, 41, Rowohlt, Hamburg.

Erzählen Sie diese Geschichte

- als Graf
 - den Freunden,
 - einer Urlaubsbekanntschaft;
- als Fräulein Dupont
 - einer intimen Freundin,
 - dem Vorgesetzten;
- als Gerichtsvollzieher / Notar
 - der Ehefrau,

- am Stammtisch;
- als missgünstiger Bekannter des Grafen
 - dessen Frau;
- als „Freundin“ des Fräuleins
 - beim Kaffeeklatsch.



Rhetorische Erkenntnisse

Auch die Darstellung nachprüfbarer Fakten wird durch die Sichtweise des Sprechers bestimmt. Der überlegt sich:

- Welche Details bringe ich, welche verschweige ich? Welche hebe ich hervor, welche bringe ich nur beiläufig?
- Was sage ich zuerst, was erst ganz zum Schluss?
- Welche Wörter wähle ich, welche Bilder, welche Beispiele, welche sonstigen stilistischen Mittel?
- Wie berichte ich es: sachlich, engagiert, ärgerlich, belustigt?

3. Baustein

Wer fragt, der führt! - Fragestrategien

TIPP

Die Bedeutung der Frage als rhetorisches Mittel wird oft unterschätzt. Gerade in kritischen Situationen kann man sich mit Fragen eher „Luft schaffen“ als durch Gegenmaßnahmen. Jedes Argumentationstraining sollte mit einer Einheit „Fragen“ beginnen.

Zur Sache

Wenn Sie eine Frage stellen, wollen Sie im Allgemeinen eine Information einholen, über die Sie nicht verfügen.

- Durch Fragen können Sie Personen (besser) kennenlernen.
- Durch Fragen gewinnen Sie Kenntnisse über Gegenstände, Sachverhalte, Vorgänge.
- Durch Fragen können Sie den anderen dazu veranlassen, seine Meinung, seine Handlung, seine Pläne zu begründen.
- Durch Fragen, besonders durch gezieltes Nachfragen, können Sie aber auch einen anderen in seiner Meinung oft eher verunsichern als durch die (aus Ihrer Sicht) vernünftigsten Argumente.

BEISPIEL

Schwierige Kaufentscheidung

Er: *Ich werde mir ein E-Bike kaufen.*

Sie: *Warum das?*

Er: *Na, mit meinem normalen Fahrrad fahr ich ja nicht in die Stadt runter. Das ist mir einfach zu mühsam zurück den Berg wieder hoch.*

Sie: Und Du meinst, Du würdest so ein Elektrofahrrad wirklich entsprechend nutzen?

Er: *Ich denke schon.*

Sie: Auch im Winter?

Er: *Na ja, wenn Eis und Schnee liegt ...*

Sie: Und bei Regen und Sturm ... Sind diese E-Bikes denn wirklich ausgereift?

Er: *Einige schon. Ich habe da einen Testbericht gelesen.*

Sie: Und diese wirklich guten ... Was musst Du dafür hinblättern?

Er: *Na ja, unter 2500 Euro geht da wohl nichts.*

Sie: Und woher willst Du im Augenblick diese 2500 nehmen?

Er: *Tja, mal sehen. Ein Kredit oder so. Ich krieg's schon irgendwie zusammen.*

Sie: Und wenn Du dann Dein teures Schmuckstück hast ... Wie willst Du das sichern?

Er: *Wieso sichern?*

Sie: Na, wenn Du in die Stadt fährst. Hast Du nicht gelesen, dass diese Dinge besonders gern geklaut werden?

Er: *Also, da wird es ja irgendwas geben, was die diebstahlsicher macht. Aber ich könnte wirklich jede Menge Parkgebühren sparen mit so einem E-Bike.*

Sie: Hast Du mal ausgerechnet, wie viel Mal Du für 2500 Euro parken kannst?

Er: *Na ja.*

Sie: Und für geklaute 2500 Euro?

Eine Frage ist also häufig der beste Schlüssel für die Tür, durch die Sie eintreten möchten.

Eine besondere Art, mit Fragen den Partner zu steuern, finden wir in den Plato-nischen Dialogen, z. B. im Dialog „Gorgias“:

BEISPIEL

Sokrates: Wohlan denn, da du behauptest, in der Redekunst ein Meister zu sein und auch einen andern zum Redner machen zu können, auf welches denn unter allen Dingen bezieht sich die Redekunst? So wie z. B. die Weberei auf Verfertigung der Gewänder, nicht wahr?

Gorgias: *Ja.*

Sokrates: Bei der Hera, Gorgias, ich habe meine Freude an deinen Antworten, weil du wirklich antwortest so kurz als nur möglich.

Gorgias: *Das denke ich, Sokrates, auch gehörig zu tun.*

Sokrates: Wohl gesprochen. Antworte mir nun auch ebenso wegen der Redekunst, auf welches unter allen Dingen bezieht sie sich als Wissenschaft?

Gorgias: *Auf Reden.*

Sokrates: Auf was für Reden aber, Gorgias? Etwa auf die, welche den Kranken erklären, bei welcher Lebensweise sie genesen könnten?

Gorgias: *Nein.*

Sokrates: Also doch nicht auf alle Reden bezieht sich die Redekunst?

Gorgias: *Freilich nicht.*

Sokrates: Aber doch macht sie tüchtig zum Reden.

Gorgias: *Ja.*

Sokrates: Nicht auch, worüber zu reden, darüber ebenfalls richtig zu urteilen?
Gorgias: *Wie anders?*
Sokrates: Macht nicht auch die eben angeführte Heilkunst tüchtig, über Kranke sowohl richtig zu urteilen als auch zu reden?
Gorgias: *Gewiss.*
Sokrates: Auch die Heilkunst also, wie es scheint, bezieht sich auf Reden?
Gorgias: *Ja.*
Sokrates: Nämlich auf die über Krankheiten?
Gorgias: *Allerdings.*
Sokrates: Bezieht sich nun nicht auch die Turnkunst auf Reden, nämlich auf die über den guten oder schlechten Zustand des Leibes?
Gorgias: *Freilich.*
Sokrates: Und gewiss auch mit den übrigen Künsten, o Gorgias, verhält es sich so: jede hat es mit denjenigen Reden zu tun, welche sich auf den Gegenstand beziehen, wovon sie die Kunst ist.
Gorgias: *Offenbar.*
Sokrates: Wie also nennst du nicht auch die übrigen Künste Redekünste, da sie es doch auch mit Reden zu tun haben, wenn du diejenige die Redekunst nennen willst, welche es mit Reden zu tun hat?

Aus: Platon: Gorgias oder Über die Beredsamkeit. 4.1 Die Rhetorik hat ihr Vollbringen im Reden. In der Bearbeitung der Schleimacherschen Übersetzung, Reclam, Stuttgart 1973, S. 50–52

Sokrates fragt nicht, weil er etwas nicht weiß. Er fragt, weil er den anderen zu einer Erkenntnis führen will, die er selbst schon hat. Durch die Art seiner Fragen engt er die Antwortmöglichkeiten des anderen extrem ein. Es bleibt Gorgias gar nichts anderes übrig, als gerade diese Antwort zu geben. Sonst müsste ein Dritter annehmen, er habe die Frage nicht verstanden oder sei nicht zurechnungsfähig.

Allerdings: Hätten Sie nicht an einigen Stellen anders reagiert als Gorgias? Da stimmen die Folgerungen nicht. Vielleicht finden Sie diese Schwachpunkte auch.

Trainingsformen

Fragetypen durchspielen

Fragespiel 1

Ein Teilnehmer bekommt ein Kärtchen auf den Rücken geheftet. Auf diesem Kärtchen steht der Name einer (berühmten oder allen bekannten) Person. Der „Namensträger“ muss durch Fragen herausbekommen, wer er ist. Gestattet sind nur geschlossene (Entscheidungs-) Fragen, z. B.: „Bin ich über 50?“ oder „Lebe ich noch?“

Überlegen Sie nach dem Spiel, ob es entsprechende Fragestrategien gibt.



Rhetorische Erkenntnisse

Mit geschlossenen Fragen sind nur Alternativen abfragbar. Allerdings gibt es ökonomische Strategien, z. B. vom Allgemeinen zum Besonderen.

Fragespiel 2

Man braucht für dieses Spiel 21 Karten. Auf acht Karten steht „G-Frage“ (für geschlossene Frage). Auf zwölf Karten steht je ein Fragewort für eine „offene“ Frage (z. B. Wer?, Wie?). Die 21. Karte ist der Joker.

Ein Teilnehmer stellt sich einen Gegenstand, eine bekannte Persönlichkeit oder auch einen Begriff (z. B. Faulheit) vor. Die anderen müssen durch Fragen herausbekommen, was er sich denkt. Das Spiel beginnt damit, dass einer eine Karte zieht. Steht auf dieser Karte „G-Frage“, so muss er eine geschlossene stellen, d.h. seine Frage muss so formuliert sein, dass der Befragte mit Ja oder Nein antworten kann. Steht ein Fragewort auf der Karte, muss die Frage mit diesem Fragewort eingeleitet werden. Direkte Fragen nach dem Gegenstand (wer / was ist das?) sind allerdings nicht gestattet. Wer den Joker zieht, kann jede beliebige Frage stellen.

Der Befragte darf nichts Falsches sagen. Erst nach der Antwort wird die nächste Karte gezogen. Das Spiel ist zu Ende, wenn das Gedachte erraten ist oder alle Karten verbraucht sind.

Besprechen Sie nach dem Spiel, welche Vor- und Nachteile für den Frager bzw. für den Befragten auftreten

- bei den offenen Fragen(Ergänzungsfragen),
- bei den geschlossenen Fragen(Entscheidungsfragen).



Rhetorische Erkenntnisse

Diese Tabelle gibt die Vor- und Nachteile der Fragetypen – natürlich nur idealisiert – wieder. Der Befragte kann sich auch der von der Frage geforderten