

Projekt Pantheon

Kontakt und Interaktion

A) Interaktion: Wie stelle ich Zwischenfragen?

I. Synopsis der Fragearten

Die informative Zwischenfrage

Ich möchte mehr / spezifischere Informationen vom Redner.

Bsp.: „*Ab wann soll die vorgeschlagene Maßnahme durchgeführt werden?*“

Zweck: Klärung des Antrages; Detaillierung der Positionen; Schärfung des Streitpunktes

Die taktische Zwischenfrage

Ich erfrage (noch neutral) die Prämissen für meine spätere Widerlegung.

Bsp.: „*Soll das Demoverbot am Holocaustmahnmal für uneingeschränkt alle Versammlungen gelten?*“ → Spätere Folgerung: Auch für jüdische Mahnwachen

Zweck: Redner Details zugestehen lassen, die später aufbereitet seine Position schwächen

Die aporetische Zwischenfrage

Ich frage den Redner nach Auswegen aus einem (konstruierten) Widerspruch.

Bsp.: „*Wenn die gesellschaftliche Unterstützung nicht besteht, aber sie staatliche Sanktionen ablehnen, wer soll die Maßnahme dann noch durchsetzen?*“

Zweck: Zeigt / konstruiert einen Widerspruch in den Ausführungen des Redners und bewegt diesen zur Rücknahme, Korrektur oder Begründung

Die deiktische Zwischenfrage

Ich weise dem Redner einen mir genehmeren Weg.

Bsp.: „*Sollte der Staat nicht generell härter gegen Kriminalität vorgehen?*“ (zum Thema Videoüberwachung) → Erhoffte Antwort: „Ja, wir brauchen schärfere Gesetze und mehr Polizei“

Zweck: Polarisierung; Anstiftung zu Überzeichnung des Standpunktes um schlüssiger angreifen zu können; Verlagerung des Streitpunktes auf mir günstigeres Gebiet

Die polemische Zwischenfrage

Ich unterstelle dem Redner die Zugehörigkeit zu einer bekannten Gruppe.

Bsp.: „Ist das nicht reiner Neoliberalismus ohne konstruktive Verbesserungen?“

Zweck: Zuordnung zu einer Gruppe um entsprechende Gemeinplätze besser anzubinden; gleichzeitig aber Chance des Redners zur genaueren Bestimmung seiner Position

Die deklaratorische Zwischenfrage

Ich nutze die (rhetorische) Frage als Mittel zur eigenständigen Erklärung.

Bsp.: „Waren sie anwesend, als wir ausgeführt haben, dass ...?“ „Ist ihnen nicht bekannt, dass...?“

Zweck: Nutzung der Zwischenfrage für eigenes, eng angebundenes Statement; Beantwortung von Fragen / Zweifeln des Redners

Die exordiale Zwischenfrage

Ich stelle die Verbindung zu meinen späteren Ausführungen her.

Bsp.: „Sollte man nicht näher auf die internationalen Implikationen dieser Maßnahme eingehen?“

Zweck: Aufforderung zur Stellungnahme auf neuem Gebiet; Nachweis der Unzulänglichkeit des Redners auf diesem Gebiet; Anbindung der späteren eigenen Rede

Die witzige Zwischenfrage

Ich verunsichere den Redner durch unerwartete Aspekte oder Wortspiele.

Bsp.: „Worüber reden sie eigentlich?“ „Ist diese Exekutive nicht eigentlich eine Exekution?“

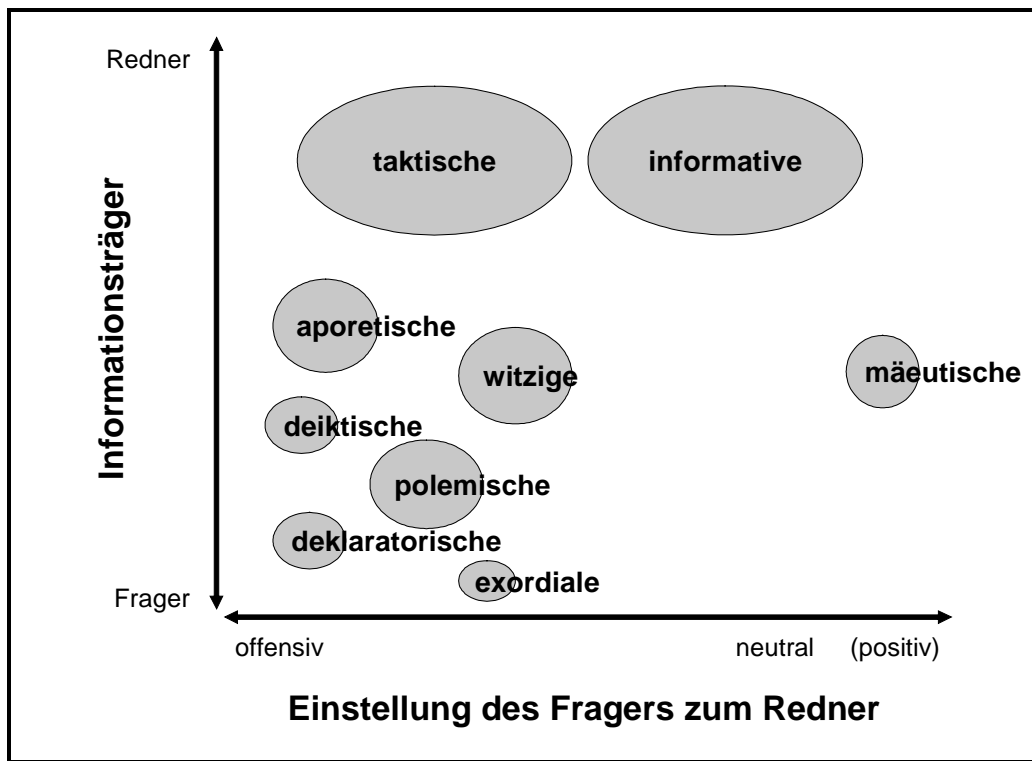
Zweck: Verunsicherung des Redners; Auflockerung übermäßig gravitätischer Ausführungen; eigenen Geist / Witz zeigen

Die mäeutische Zwischenfrage

Ich helfe dem Redner sinnvolle Gedanken finden.

Bsp.: „Gibt es für diese Regelung nicht auch positive Vorbilder, die in Holland gut funktionieren?“ „Wie würde sich diese Einsparung denn auf den Gesamthaushalt auswirken?“

Zweck: Denkbar nur von noch nicht positionierten Fraktionsfreien Rednern ihrer zukünftigen Fraktion gegenüber, um besseren Anschluss zu gewährleisten; selten



Die Fragearten sind exemplarische Zusammenstellungen der verschiedenen Zwecke einer Frage (s.u.) und haben in der Debatte deutlich unterschiedliche Bedeutung und Häufigkeit

II. Grundsätzliches zum Stellen von Fragen

Offene oder geschlossene Frage?

Zu verschiedenen Fragearten legen meist bestimmte Frageformen nahe, insbesondere solltet Ihr darauf achten, ob eine offene Frage („Wie wollen Sie die in Bereich xxx entstehenden Probleme lösen?“) oder eine geschlossene Frage („Gilt diese Maßnahme auch für Ausländer?“) geeigneter ist.

Fragearten, die meist geschlossene Fragen nahe legen:

- Taktische Zwischenfrage
- Aporistische Zwischenfrage
- Deklaratorische Zwischenfrage
- Deiktische Zwischenfrage
- Polemische Zwischenfrage

Fragearten die meist offene Fragen nahe legen:

- Exordiale Zwischenfrage
- Mäeutische Zwischenfrage

Fragearten, die grundsätzlich im gleichen Maße offen oder geschlossen gestellt werden können:

- Informative Zwischenfrage
- Witzige Zwischenfrage

Anbieten von Fragen:

Grundsätzlich: Unterscheide drei Arten von Zielsetzungen beim anbieten:

- Bei der *echten Frage (E)* möchte ich tatsächlich drangenommen werden
- Bei der *Jurorenfrage (J)* möchte ich den Juroren und dem Publikum signalisieren, dass es Widerstand gibt und ich Entgegnungen hätte
- Bei der *Störfrage (S)* möchte ich den Redner aus dem (inhaltlichen oder zeitlichen) Konzept bringen

Wann biete ich eine Frage an?

- E: Zwischen den Argumenten, in Hängern und Pausen
- J und S: Mitten im Satz und Argument des Redners

Wer bietet an?

- E: Ein Redner
- J und S: Das ganze Team gleichzeitig

Wie biete ich an?

- E: Langsam und ruhig aufstehen, rumfuchteln vermeiden
- J und S: Aggressiv und schnell aufspringen

Mit oder ohne Begleitung von Zwischenrufen?

- E: Kein ZR oder sehr sachlicher ZR („Zu diesem Punkt“; „Verständnisfrage“)
- J: Mit inhaltlich treffenden und ggf. auch aggressivem ZR
- S: Wenn angemessen gern auch aggressive oder polemische ZR-Begleitung

Unter welchen Umständen fasse ich mir dabei an die imaginäre Perücke?

- E, J und S: Frühestens nach 1,5 Promille Blutalkoholkonzentration des Fragenden!

In welche Richtung wende ich mich bei Fragen selbst?

Stilfrage! Bedenke grundsätzlich, wen Du dabei eigentlich erreichen willst und wie groß das Publikum ist – bei eigentlichen Fragen also fast immer zum Redner!

Müssen Fragen inhaltlich an das momentane Thema des Redners angebunden sein?

Grundsätzlich ja! Beachte aber die Berechnung von Kosten der mangelnden Anbindung vs. Nutzen der gestellten Frage (bes. bei taktischen und exordialen Fragen)

Und noch **vier Tipps:**

- 1) **Stellt Fragen!** Und so früh wie angemessen, die Stimmung (und damit bei schlechten Juroren auch die Debatte) wird regelmäßig über die Fragen entschieden
- 2) **Achtung – OPD-Regeln!** Hält ein Team keine Zwischenreden so werden die Zwischenfragepunkte übertragen – schlagen sich alle Fraktionsfreien auf Eure Seite, müsst ihr also besonders bei Fragen glänzen
- 3) **Stimmung!** Fragen können häufig einen guten Kontrapunkt setzen. Ist der Redner lauter und pathetischer als von den Zuhörern getragen, dann gerade ruhig und sachlich fragen und seinen Spannungsbogen damit behindern!
- 4) **Partitio!** Hat eine Redner eine Gliederung angekündigt und kann sie offenkundig zeitlich kaum noch halten, dann ist der beste Zeitpunkt für viele und möglichst offene Fragen gekommen! ☺

B) Kontakt: Wie beantworte ich Zwischenfragen?

I. Fragen annehmen:

Wann nehme ich eine Frage an?

Grundsätzlich zwischen meinen Argumenten, es sei denn, ich will einen Bluff der Gegenseite aufdecken (der Frager hat gar keine vernünftige Frage sondern ist nur für einen Zwischenruf aufgesprungen)

Von wem nehme ich die Frage an?

- Schau dir deine Gegner vor und während der Debatte an: Dumme und Anfänger zuerst!
- Bei Wahl zwischen Fraktion (Gegner) und Fraktionsfreien, im Zweifel immer den Fraktionsfreien (werben, gewinnen, erst nehmen und zudem sind die FFR meist weniger aggressiv und taktisch in ihren Fragen)

Wie viele Fragen sollte ich annehmen?

In der Regel 1 oder 2, es sei denn, mir gehen die Argumente aus

In welche Richtung soll ich antworten?

Grundsätzlich immer zum Publikum und zu den Fraktionsfreien, nicht zur gegnerischen Seite!

II. Fragen ablehnen:

Wie lehne ich eine Frage ab?

- Im Normalfall nonverbal („winken“) oder verbal sehr kurz („Danke!“) um nicht aus dem Redefluss zu kommen
- Im Ausnahmefall ausführlicher verbal um a) Einen begleitenden Zwischenruf zurückzuschlagen oder b) besonders aggressive Frager abzubügeln

Wann lehne ich eine Frage ab?

Nur Mut zum stehen lassen – gerade bei vielen Fragen hat man bis zu 30 Sekunden Zeit um anzunehmen oder abzulehnen!

Wann sage ich „Nein danke – Sie hatten Ihre Zeit!“?

Wenn ich zu viel Geld habe – bei der Streitkultur gibt’s dafür einen Euro in die Phrasensau!!!

III. Während die Zwischenfrage gestellt wird:

Muss: Genau zuhören und Antwort überlegen

Kann (Kür): Zeitlich und im Manuskript orientieren

IV. Fragen abbrechen:

- In einfachen Fällen: Per Handzeichen - vielleicht fällt er ja drauf rein
- Bei Statements: Frage anmahnen!
- Bei zerfasernde Frage: Freundlich aber verbindlich abbrechen
- Gute Fragen unbedingt voll akzeptieren, dann beantworten

V. Fragen beantworten:

Grundsätzlich:

- 1) **Kurz und verbindlich** oder
- 2) **Anbinden** (wichtig: glaubhaft überleiten) oder
- 3) **Verschieben** (wichtig: Später unbedingt explizit Aufnehmen und beantworten)

Antworten in Abhängigkeit des Frageziels

(die oben skizzierten Fragearten setzen sich in unterschiedlichen Verhältnissen aus den sechs Fragezielen zusammen)

- 1) **Selbstständige Argumentation**
 - Gegenargument oder Widerlegung
 - Ggf. Relevanz angreifen oder relativieren
- 2) **Echte Information erfragen**
 - Erst nehmen
 - Auf enthaltene Fallstricke überprüfen
- 3) **Fallstricke auslegen**
 - Allgemein: Vorsicht!
 - Bei Aporie: Unvollständigkeit der Induktion / des falschen Dilemmas aufzeigen
- 4) **Taktisches Stören**
 - Kurz antworten! Ggf. ignorieren (Vorsicht! Nur mit humoristischer Licentia → sonst gravierender Stilmangel, setzt also eine sehr schlechte / abwegige Frage voraus)
- 5) **Taktische Themensetzung**
 - Kurz antworten! Ggf. ignorieren (Vorsicht! S.o.)
 - Wenn möglich, Argument antizipieren und entkräften, ggf. s. *Selbstständige Argumentation*
- 6) **Helfen**
 - Kritisch prüfen! (Ist es u.U. eigentlich eine Fallstrickfrage?)
 - Ggf. dankbar annehmen! 😊

DISCLAIMER: Alles Dargestellte sind Faustregeln – es gilt wie immer: Wer sich an alle Regeln hält wird ein solider Redner – um eine wirklich guter Redner zu werden, muss man die Regeln produktiv und angemessen brechen!