THE GREAT PERSUADER

Ein Spiel für 3 bis 8 Spieler ab 12 Jahren

Spielmaterial
- 110 Karten (mit einer roten und einer blauen Seite)
- 8 Tipp-Plättchen Vorderseite: Herz / Rückseite: Megafon)
- 8 Plättchen „Ich habe meine Meinung geändert!“
- 1 Sanduhr
- 1 Farbwürfel
- Stift und Notizblock
- 1 Spielregel

Spielidee
Jede Runde versuchen zwei Spieler, die „Verkäufer“, einen anderen Spieler, den „Kunden“, von den Vor- oder Nachteilen ihrer Angebote zu überzeugen. Bei „schlechten“ Angeboten muss der Verkäufer den Kunden von den Vorteilen überzeugen („War es nicht schon immer dein Traum als Vogelscheuche zu arbeiten?“). Bei „guten“ Angeboten muss er den Kunden von den Nachteilen überzeugen („Warum, um alles in der Welt, willst du im Lotto gewinnen?“).Der Kunde hört sich die Argumente der beiden Verkäufer an und entscheidet sich dann, welcher Verkäufer ihn überzeugt. Die übrigen Spieler bilden das „Publikum“ und tippen geheim, für welchen Verkäufer sich der Kunde entscheiden wird.

Spielvorbereitung
Gib jedem Spieler ein **Tipp-Plättchen** und ein **Plättchen „Ich habe meine Meinung geändert!“**. Die Spieler entscheiden gemeinsam, wer als erster die Rolle des Kunden übernimmt. Dieser Spieler erhält die **Sanduhr**, den **Farbwürfel** sowie **Stift** und **Notizblock** zum Notieren der Punkte. Mische **die Karten**, und lege sie als Stapel bereit. Nun könnt ihr beginnen!

Spielverlauf
Die beiden Spieler links und rechts vom Kunden sind die Verkäufer. Sie dürfen in dieser Runde keine Tipps abgeben. Der Verkäufer zur Linken des Kunden legt sein Tipp-Plättchen mit dem Megafon nach oben vor sich, und der Verkäufer zur Rechten des Kunden legt sein Tipp-Plättchen mit dem Herz nach oben vor sich. So wird jedem Verkäufer ein Symbol zugeordnet.



Nun würfelt der Kunde mit dem Farbwürfel. Anschließend zieht jeder Verkäufer eine Karte vom Stapel und liest laut den Text vor, der auf der Seite mit der gewürfelten Farbe steht. Der Verkäufer mit dem Herz-Symbol beginnt. *Beispiel: Der Kunde würfelt rot. Jeder Verkäufer liest den Text auf der roten Seite seiner Karte vor.*

Wenn beide Verkäufer ihre Karten vorgelesen haben, müssen alle Spieler im Publikum einen **geheimen Tipp abgeben**, für welchen Verkäufer sich der Kunde entscheiden wird. Die Verkäufer und der Kunde geben natürlich keine Tipps ab. Um den Tipp abzugeben, hält jeder Spieler eine Hand vor sein Tipp-Plättchen. Mit der anderen Hand dreht er sein Tipp-Plättchen so, dass das Symbol des Verkäufers (Herz oder Megafon) zu sehen ist, von dem er glaubt, dass er den Kunden überzeugen wird. Dann deckt der Spieler das Tipp-Plättchen mit seiner Hand zu. Bei der Entscheidung für seinen Tipp kann sich der Spieler von seiner Einschätzung der Überzeugungskraft der Verkäufer, von den gezogenen Karten, von vermuteten Vorlieben des Kunden usw. leiten lassen. Haben alle Spieler im Publikum ihre Tipps abgegeben, dreht der Kunde die Sanduhr um. Sofort beginnt der **Verkäufer mit dem Herz-Symbol** mit seinem Vortrag. Die Farbe der Kartenseite bestimmt, wie der Verkäufer argumentieren muss:

- **Rote Kartenseite:** Der Verkäufer erklärt dem Kunden die **Vorteile** seines Angebotes. (Er darf dabei auf Nachteile des Angebots des anderen Verkäufers eingehen.)
- **Blaue Kartenseite:** Der Verkäufer erklärt dem Kunden die **Nachteile** seines Angebotes. (Er darf dabei auf Vorteile des Angebots des anderen Verkäufers eingehen.)

Während der Rede des Verkäufers beobachtet der Kunde die Sanduhr. Wenn sie abläuft, muss der Verkäufer seinen Vortrag sofort beenden. Der Kunde dreht die Sanduhr um, und **der Verkäufer mit dem Megafon-Symbol** hält seinen Vortrag. Die Verkäufer **dürfen** miteinander sprechen und sich sogar gegenseitig unterbrechen. Allein der Kunde entscheidet über den Ausgang der Diskussion! Nachdem der Kunde beide Vorträge gehört hat, **muss** er entscheiden, welcher Verkäufer ihn überzeugt hat. Der Verkäufer, für den sich der Kunde entscheidet, erhält **2 Punkte**. Alle Spieler, die auf diesen Verkäufer getippt haben, erhalten **1 Punkt**. Die Punkte werden auf dem Block notiert.

Achtung: Der Kunde entscheidet sich immer für den **Verkäufer**, der er überzeugender findet.
- Wurde die rote Kartenseite gewürfelt, erklärt der Verkäufer die Vorteile seines Angebots. Entscheidet sich der Kunde für einen Verkäufer, bedeutet das in diesem Fall, dass er dessen Angebot annimmt.
- Wurde die blaue Kartenseite gewürfelt, erklärt der Verkäufer die Nachteile seines eigenen Angebots und die Vorteile des anderen Angebots. Entscheidet sich der Kunde für einen Verkäufer bedeutet das in diesem Fall, dass er das Angebot des anderen Verkäufers annimmt. Die Punkte erhält der Verkäufer, für den sich der Kunde entschieden hat!

Beispiel für die rote Kartenseite: *Alex zieht „Du arbeitest als Vogelscheuche“ und Benny zieht „Du läufst 1 Jahr rückwärts“: Alex muss erklären, warum es besser ist, als Vogelscheuche zu arbeiten, als ein Jahr lang rückwärts zu laufen. Wenn die Sanduhr abgelaufen ist, muss*

Benny das Gegenteil erklären. Der Kunde würde lieber ein Jahr rückwärts laufen und entscheidet sich für Bennys Angebot. Benny hat den Kunden überzeugt und erhält 2 Punkte.

Beispiel für die blaue Kartenseite: *Christian zieht „Du gewinnst 1 Million Euro im Lotto" und Doro zieht „Du entdeckst die Quelle der ewigen Jugend": Christian muss erklären, warum es schlecht ist, eine Million im Lotto zu gewinnen und warum es gut ist, die Quelle der ewigen Jugend zu entdecken. Anschließend erklärt Doro das Gegenteil. Der Kunde würde lieber im Lotto gewinnen, als die Quelle der ewigen zu entdecken. Da der Kunde sich für Christians Angebot entscheidet, hat Doro den Kunden überzeugt und erhält 2 Punkte.*

Wenn alle Punkte notiert wurden, endet die Runde. Die Karten aus dieser Runde kommen zurück in die Schachtel. Der Spieler zur Linken des Kunden, also der Verkäufer mit dem Megafon-Symbol, wird der Kunde für die neue Runde. Seine beiden Nachbarn sind die neuen Verkäufer.

Erste Runde: **Zweite Runde:**



Das Plättchen „Ich habe meine Meinung geändert!"



Jeder Spieler besitzt ein Plättchen „Ich habe meine Meinung geändert!". Wenn der Spieler das Plättchen einsetzt, darf er, nachdem beide Verkäufer ihre Vorträge gehalten haben und **bevor** der Kunde seine Entscheidung verkündet, seinen Tipp ändern. Danach kommt das Plättchen aus dem Spiel und wird zurück in die Schachtel gelegt. Der Spieler kann dieses Plättchen **im gesamten Spiel nur einmal** einsetzen!

Spielende

Abhängig von der Spielerzahl endet das Spiel bei:

- **3 oder 4 Spielern**, wenn jeder Spieler **zweimal** Kunde war;
- **5 bis 8 Spielern**, wenn jeder Spieler **einmal** Kunde war.

Der Spieler mit den meisten Punkten bei Spielende ist Sieger! Im Fall eines Gleichstandes teilen sich die daran beteiligten Spieler den Sieg.

Regel für 3 Spieler

Das Publikum gibt keine Tipps ab. Die Spieler erhalten nur Punkte, wenn sie als Verkäufer erfolgreich sind.

Variante für erfahrene Spieler

Sind alle Spieler mit dem Spiel vertraut, könnt ihr mit der folgenden Variante spielen. Sie macht das Spiel etwas schwieriger und noch unterhaltsamer. Nachdem die Verkäufer ihre Karten gezogen haben, zieht auch der Kunde eine Karte. Er nennt laut die Zahl, die in der unteren rechten Ecke steht, und legt die Karte zurück in die Schachtel. Nun müssen beide Verkäufer bei Ihren Vorträgen die zusätzliche Regel beachten, die in der folgenden Tabelle neben der genannten Zahl steht. Viel Spaß!

01	Sprich mit einem ausländischen Akzent. Jeder Verkäufer wählt selbst seinen Akzent.
02	Imitiere eine bekannte Person. Jeder Verkäufer wählt selbst, wen er imitiert.
03	Imitiere einen Mitspieler am Tisch. Jeder Verkäufer wählt selbst, wen er imitiert.
04	Singe deinen Vortrag und/oder halte ihn in Reimen. Jeder Verkäufer wählt selbst seinen Stil (Rap, Schlager, Oper usw.).
05	Halte deinen Vortrag ohne einen bestimmten Buchstaben zu benutzen. Der Kunde bestimmt den Buchstaben.
06	Halte deinen Vortrag im Stil einer Wahlrede.
07	Halte deinen Vortrag mit dem Rücken zum Tisch.
08	Halte deinen Vortrag wie ein Fernsehsprecher.
09	Halte deinen Vortrag in einer gehobenen oder altertümelnden Sprechweise.
10	Benutze Klischees, Redewendungen, Slogans, Sprüche, echte und erfundene Sprichwörter usw.

Autoren: Şencan Çağrı Barlok, Ceren Hacibektasoglu Dilek, Nergis Tekin
Produktentwicklung: R. Corbelli, S. Roscini
Illustrationen: Benedetto Gemma
Gestaltung: ZUP
Bearbeitung der deutschen Spielregel: U. Bauer

Copyright © MMXIII
daVinci Editrice S.r.l.
Via C. Bozza, 8
06073 Corciano (PG), Italy
www.dvgiochi.com
Alle Rechte vorbehalten.