



Schlagfertigkeit ist ein  
„Fechten mit Gedanken“ ...

...mit dem  
„Florett des  
Geistes“

*Schlagfertigkeit ist keine Kampfrhetorik*

## Professionelle Schlagfertigkeit

Es ist wirkungsvoller, nach einem erhaltenen Schlag bereit zu sein, geistvoll und ebenfalls überraschend zu kontern, als Taktlosigkeit mit Taktlosigkeit zu beantworten.

Wenn Sie auf einen primitiven Angriff der Kollegin „Männer sind Schweine“ mit einer ebenso primitiven Retourkutsche antworten: „Lieber ein Schwein als eine blöde Kuh“, dann bleibt immer ein Verlierer zurück. Das sind meistens Sie! Warum? Weil Sie die Kollegin u. U. zwar mundtot gemacht, aber eine neue Feindin gewonnen haben. Ein Pyrrhussieg.

### Der schlagfertige Kardinal

Während der Nazi-Diktatur kritisierte der Kardinal von Münster Graf von Galen in einer Predigt, dass die Nationalsozialisten durch die Zwangsmitgliedschaft in ihren Jugendorganisationen die jungen Menschen dem erzieherischen Einfluss von Elternhaus und Kirche entziehen, um sie mit ihrer braunen Ideologie zu infiltrieren. Einer der Nazi-Spitzel (die Galens öffentliche Auftritte immer verfolgten) rief mitten in diese Predigt: „*Wie kann jemand, der weder Frau noch Kinder hat, es wagen, sich über Fragen der Erziehung zu äußern!*“ Darauf Kardinal Galen schlagfertig: „*Ich verbitte mir abschätzigste Bemerkungen über den Führer!*“

Ist das Schlagfertigkeit? Ja, und zwar eine ganz andere als die unseres eingangs erwähnten Sepps: Nicht primitiv, sondern gestreich, elegant, intellektuell raffiniert und gerade deshalb wirkungsvoll. Es ist eine professionelle Schlagfertigkeit.





Professionelle und konstruktive Schlagfertigkeit bedeutet also:

Ihre Antwort ist angemessen und hinterlässt einen angenehmen Nachgeschmack. In der Nachbetrachtung können Sie überzeugt sagen:

- Meine Reaktion war o.k.,
- ich fühle mich o.k.,
- und der Gegner kann sich auch o.k. fühlen.

## Wie Sie auf Störmanöver, Fragen und Zwischenrufe souverän reagieren: 15 Schlagfertigkeitstechniken

Wenn Ihre Rede auf echte Kommunikation angelegt ist, wird Ihr Publikum mit hoher Wahrscheinlichkeit aktiv reagieren. Prima. Wer fragt, schläft nicht. Wenn es Ihnen gelungen ist, zu Ihrem Publikum einen guten Draht herzustellen, werden die Fragen freundlicher Art sein. Aber Sie müssen natürlich auch mit negativen Reaktionen rechnen. Darauf sollten Sie vorbereitet sein.

### 1. Bei Störmanövern weiterreden

*„Als ich Diplomat wurde, war das Erste, was ich lernen musste, den Mund zu halten – in vielen Sprachen.“*

Golda Meir, israelische Politikerin



**Jeder Sieg über den Anderen bringt beide ein Stück auseinander**