

Was der Gummibaum über uns erzählen könnte

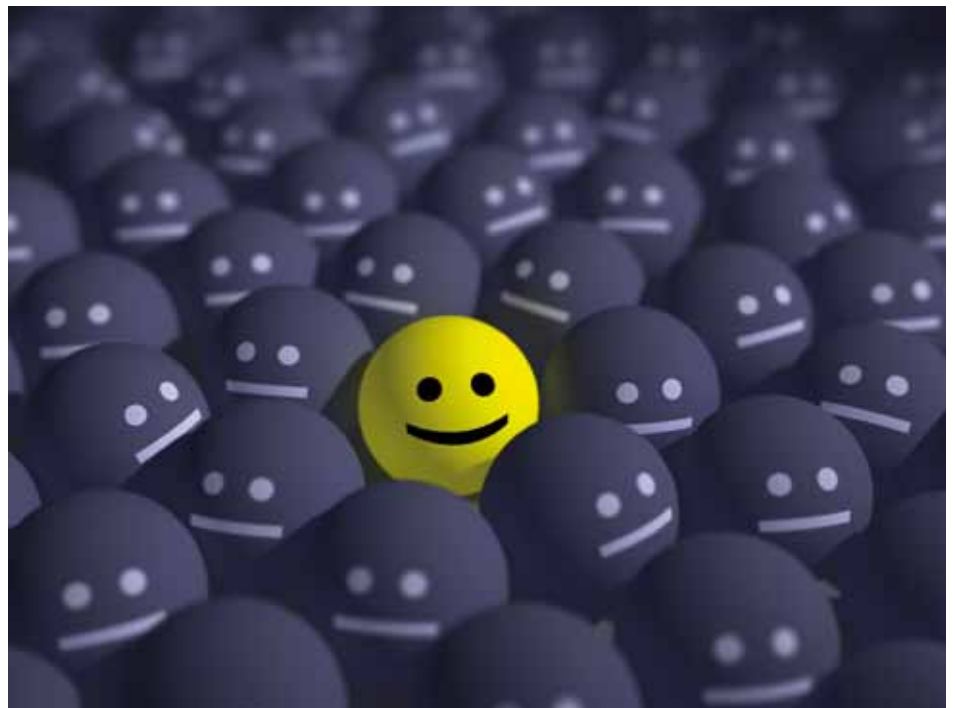
Immer wieder geraten Berater, Trainer und Coachs in Gesprächssituationen, in denen scheinbar nichts mehr geht. Dann ist Humor häufig ein probates Mittel, um die Spannung zu lösen und das Gespräch in neue Bahnen zu lenken. Unter folgender Voraussetzung: Sie schätzen die Situation richtig ein und sie haben gelernt, Humor gezielt einzusetzen.

Von Sabine Prohaska

Lachen ist gesund – diese Volksweisheit beherzigen nicht nur Eltern – zum Beispiel, wenn sie versuchen, ihre kranken Kinder mit einer heißen Suppe und lustigen Geschichten aufzuheitern. Dass dieser Sinnspruch einen wahren Kern enthält, das haben zahlreiche wissenschaftliche Studien bewiesen. So soll Lachen Schmerzen lindern, das Immunsystem stärken und Heilungsprozesse beschleunigen. Das haben auch viele Mediziner erkannt, weshalb Humor-Kurse für Ärzte und Krankenhaus-Clowns auf Kinderstationen keine Seltenheit mehr sind.

Doch Humor heilt nicht nur, er wirkt auch entkrampfend – zum Beispiel in Beratungsgesprächen und Trainingssituationen, in denen scheinbar alles festgefahren scheint. Zum Beispiel, wenn ein Klient sich mit einer Herausforderung völlig überfordert fühlt. Oder weil ein Seminarteilnehmer in einem Stimmungstief steckt. Oder wenn ein Coachee nur noch schwarzsieht.

Denn Humor schafft eine emotionale Distanz zu Problemen und lässt sie in einem anderen, meist helleren Licht erscheinen. Er löst Erheiterung und somit die Zuversicht aus, die zum Bewältigen von Problemen meist nötig ist. Ein Scherz an der richtigen Stelle kann zudem einen Konflikt entschärfen und neue Perspektiven in schwierigen Lebenslagen eröffnen. Doch Vorsicht! Falsch eingesetzt wirkt Humor destruktiv. Steht zum Beispiel die Beziehung zu einem Klienten oder Coachee auf wackeligen Füßen, wird ein gut gemeinter Scherz schnell als Schadenfreude interpretiert. Ähnlich ist es, wenn eine Person in dunklen Gedanken gefangen ist. Dann wird eine humorvoll gemeinte Aussage schnell als Ausdruck mangelnder Empathie empfunden. Doch wenn die Voraussetzungen stimmen? Dann ist Humor als Spannungslöser sehr wirkungsvoll. Deshalb seien hier einige Methoden vorgestellt, wie ein Trainer, Berater oder Coach schwierige (Gesprächs-) Situationen meistern kann.



Methode 1: Das Welt- oder Selbstbild sanft karikieren

Eine Technik, die wir im Alltag, bei Freunden und Verwandten, oft intuitiv anwenden, ist das »liebvoll auf die Schaufel nehmen«. Hierfür ein Beispiel: Ein Ehemann jammert seit Tagen darüber, er werde alt und sei immer weniger leistungsfähig. Seine Frau hört ihm zunächst geduldig zu, versucht ihn vom Gegenteil zu überzeugen und bemitleidet ihn – ohne Erfolg. Intuitiv greift sie deshalb irgendwann zur »Medizin Humor«, um sein Selbstmitleid zu stoppen. Als er erneut jammert, erwidert sie augenzwinkernd: »Ich habe mich schon für einen Kurs ›Pfleger von älteren Angehörigen‹ angemeldet, damit ich dich versorgen kann. Außerdem sollten wir einen Rollstuhl besorgen. Vielleicht wäre auch ein Termin bei der Krankenkasse gut, um deine Pflegestufe zu ermitteln, damit wir Pflegegeld für dich beantragen können.«

In diesem Beispiel steigt die Frau in das Welt- beziehungsweise Selbstbild des Ehemanns ein und überzeichnet es sanft – sprich mit einem Augenzwinkern. Dadurch wird ihrem Mann klar, dass sein Selbstmitleid überzogen ist. Er wird wacherüttelt und denkt über sein Verhalten nach.

Ein Beispiel aus dem Beratungsalltag: Eine Klientin, Bürokauffrau Renate Müller, vertraut ihrem Berater an, sie leide darunter, dass sie so gutmütig sei und zu oft vorschnell »ja« sage. Und sie habe das Gefühl, ihre Kollegen nutzten dies aus. Immer würden zeitaufwändige Arbeiten bei ihr abgeladen.

Hier könnte eine humorvolle Intervention des Beraters sein – vorausgesetzt die Beziehung stimmt: »Frau Müller, Ihre Kollegen freuen sich sicher darüber, dass Sie so hilfsbereit sind. Sie sind ja fast so selbstlos wie eine Heilige. Ich möchte Sie jedoch darauf hinweisen, dass die Heiligen früher alle nicht gut endeten.«

Eine solche Überzeichnung könnte ein Anstoß für eine Verhaltensänderung sein, sodass Frau Müller nicht stets »ja, ich mach's« sagt.

Methode 2: Negatives umdeuten

Ist ein Glas halb leer oder halb voll? Wie wir eine Situation bewerten, hängt von uns ab. Wir können selbst bestimmen, ob wir sie eher aus einem negativen oder positiven Blickwinkel betrachten. Für fast jede negative Situation gilt: Wenn wir sie aus

einer anderen Perspektive betrachten, erscheint sie in einem anderen Licht. Ähnlich wie ein Bild, das wir in einen anderen Rahmen stecken: Es wirkt meist anders. Dieses Umdeuten fällt Klienten in Krisensituationen oft schwer. Denn dann stecken sie in einer Perspektive fest und schaffen es alleine nicht, die Situation neu zu deuten. Also brauchen sie einen Anstoß von außen.

Ein Beispiel dafür, wie hilfreich ein hu-

morvolles Umdeuten sein kann: Ilse Huber, eine 45-jährige Bürokauffrau, ist seit einem Jahr arbeitslos. Sie lässt sich coachen, weil sie gerne wieder als Sekretärin arbeiten möchte. Sie ist total frustriert. Denn sie wird zwar regelmäßig zu Bewerbungsgesprächen eingeladen, doch sie erhält nie eine Jobzusage. Die Atmosphäre in der Coachingsitzung wird immer düsterer und schwerer, je länger Frau Huber ihre erlittenen Kränkungen schildert. Und



**B U S I N E S S
S P R A C H T R A I N I N G**

ENGLISCH
FRANZÖSISCH
SPANISCH
ITALIENISCH
RUSSISCH

carpe▲diem
Sprachreisen

LEITERMAYERGASSE 43/3
A-1180 WIEN | INFO@CARPE.AT
TEL 01/ 817 37 80 -0
WWW.CARPE.AT/FIRMENKUNDEN

ganz nebenbei klagt sie auch noch darüber, dass sie Single sei und gerne wieder einen Partner hätte. An diesem Punkt ergreift die Beraterin das Wort und fragt Frau Huber: »Führen Sie die meisten Vorstellungsgespräche mit Männern?« Diese ist etwas erstaunt über diese Frage, bejaht sie aber. Daraufhin schlägt die Beraterin der perplexen Bürokauffrau vor: »Betrachten Sie die Bewerbungsgespräche doch als ›Blind Dates‹ im Rahmen Ihrer Partnersuche. Nehmen Sie die Interviewer ebenso unter die Lupe, wie diese es mit Ihnen tun.« Frau Huber solle zum Beispiel schauen: Trägt mein Gesprächspartner einen Ehering? Hält er beim Sprechen Blickkontakt? Ist er ein eher sportlicher Typ oder nicht? Zum ersten Mal in der Coachingsitzung muss Frau Huber herzlich lachen. Dieses Umdeuten hat zumindest die Beratungssituation aufgelockert. Vielleicht hat es aber auch eine nachhaltigere Wirkung. Vielleicht denkt Frau Huber im nächsten Bewerbungsgespräch tatsächlich an das Stichwort Partnersuche und geht lockerer und entspannter in das Gespräch. Dadurch verbessert sich ihre Ausstrahlung und ihre Chance auf eine Jobzusage steigt.

Methode 3: Das Problem verschlimmern

Ein weiteres Mittel, um beim Gegenüber festgefahrene Sichtweisen zu lockern, sind paradoxe Fragen und Aussagen. Also statt zu fragen: »Wie lösen wir das Problem?«, beispielsweise zu fragen: »Wie verstärken wir das Problem?« Eine solche Intervention löst beim Gegenüber oft eine problemlösende Gegenreaktion aus. Eine Erfahrung, die zum Beispiel auch Eltern oft sammeln: Wer Kinder bittet, mit dem Schreien aufzuhören, wird wahrscheinlich wenig erfolgreich sein. Wer hingegen

Kinder auffordert, noch lauter zu schreien, merkt in der Regel bald: Das Schreien verebbt. Überraschen Sie also in heiklen Situationen Ihr Gegenüber zuweilen mit scheinbar paradoxen Fragen oder Aufforderungen. Fragen Sie zum Beispiel: »Wie könnten Sie es erreichen, noch schlechter zu schlafen?« Oder: »Was müsstest du tun, damit du endlich ein Burn-out erleidest?« Oder: »Wie erreichen Sie es todsicher, dass Ihr Chef Sie entlässt?«

Methode 4: Dem Gummibaum lauschen

Hilfreich für einen Perspektivenwechsel sind auch Dissoziationen. Das heißt, sich quasi von außen zu betrachten und sich zu fragen: Wie sehen mich andere? Dadurch wird ein schärferes Bewusstsein für die eigenen Verhaltensweisen erreicht. Dieses bringt wiederum neue Sichtweisen hervor und setzt Reflexionsprozesse in Gang. Das ist wichtig, um festgefahrene Denk- und Verhaltensstrukturen aufzubrechen.

Typische Fragen dazu wären: »Was glauben Sie, was Ihr Kollege X denkt, wenn er Sie so aufgebracht sieht?« Oder: »Was würde Ihr Chef zu diesem Problem sagen?« Oder: »Was würde Ihnen Ihre Mutter in dieser Situation raten?«

Zu dieser eher ernsten Betrachtungsweise gibt es auch humorvolle Alternativen. Zum Beispiel: »Was würde mir der Gummibaum in Ihrem Wohnzimmer über die Kommunikation in Ihrer Familie erzählen?« Oder: »Wie würde Ihre Katze Sie beschreiben?«

Selektiv und gezielt einsetzen

Alle vorgenannten Methoden, um einer Person mit Humor eine neue Sichtweise auf ein Problem oder eine Situation zu er-

öffnen, haben eins gemein: Es ist enorm wichtig, ein Gefühl dafür zu entwickeln, wann sie genutzt oder nicht genutzt werden können. Zudem sollte der Berater oder Coach selbst ausgeglichen und relaxt sein. Sonst bekommen humorvoll gemeinte Aussagen schnell einen sarkastisch und somit verletzenden Unterton.

Humor in heiklen (Gesprächs-)Situationen als Instrument zum Lösen von Spannungen und Eröffnen neuer Perspektiven zu nutzen, ist eine schmale Gratwanderung. Man sollte immer prüfen, bevor man sich für den Einsatz dieses Instruments entscheidet: Wie tragfähig ist meine Beziehung zum Coachee oder Klienten? In welcher mentalen Verfassung ist er? Und: Was verrät mir seine Körpersprache? Ist er beispielsweise innerlich kurz vorm Platzen, dann sollte man auf Humor verzichten. Ebenso ist es, wenn man spürt: Es kostet dem Gegenüber viel Überwindung, sich zu öffnen. Entsprechendes gilt, wenn man als Coach selbst unsicher ist, ob Humor ein geeignetes Instrument zum Lösen der Spannungen und Eröffnen neuer Perspektiven ist. Dann sollte man auf seinen Einsatz verzichten. Denn Humor ist kein einfach zu handhabendes Interventionsinstrument. Aber manchmal – und mit der erforderlichen Übung – ein sehr wirkungsvolles. □

Gastautorin Sabine Prohaska ist Inhaberin des Trainings- und Beratungsunternehmens seminar consult, das unter anderem Trainer und Coaches ausbildet



Internet: www.seminarconsult.at

milestone PLAY

Eine

play.milestone.ag

etwas

welcome@milestone.ag

andere

welcome@milestone.ag

soziale

welcome@milestone.ag

Plattform

welcome@milestone.ag

für

welcome@milestone.ag

Projekte.

welcome@milestone.ag

PLAY

www.pmspiel.at