



Humor – Alles was Sie darüber wissen sollten und warum es nicht das Wichtigste im Leben ist

Humorfibel – Perspektivwechsel pflegen

Eva Ullmann

Humorfibel von Eva Ullmann

| | |
|--|-----------|
| 1. Sinn für Humor | 4 |
| 2. Grundlagen humorvoller Kommunikation | 6 |
| 2.1 Angebote akzeptieren | 6 |
| 2.2 Mut zum Risiko | 8 |
| 2.3 Menschlichkeit / Empathie | 9 |
| 3. Die Humortechniken in der Übersicht | 11 |
| 3.1 Offensichtliches ansprechen | 11 |
| 3.2 Übertreibung | 13 |
| 3.3 Komische Figuren | 14 |
| 3.4 Klischees | 15 |
| 3.5 Gegensätze | 17 |
| 3.6 Selbstironie | 19 |
| 3.7 Paradoxien | 20 |
| 3.8 Andeutungen | 22 |
| 3.9 Nonsens | 22 |

Manche Menschen haben die Aufgabe, eine Wandergruppe mit Spitzensportlern und Behinderten bei Nebel durch unwegsames Gelände in nordsüdlicher Richtung zu führen, und zwar so, dass alle bei bester Laune und möglichst gleichzeitig an drei verschiedenen Zielorten ankommen.

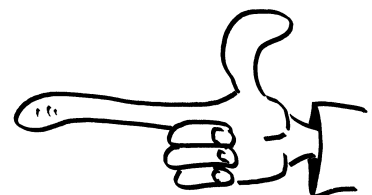
1. Sinn für Humor

Humor macht Spaß – das muss man nicht beweisen. Humorvolle Kommunikation kann allerdings auch effektiv sein – was zu beweisen wäre. Das allerdings tut diese Humorfibel nicht. Hier finden Sie auf wenigen Seiten drei wichtige Grundlagen und einige wichtige Techniken des Humors. Nutzen Sie davon für Ihren Arbeitsalltag das, was zu Ihnen passt. Im Alltag versuchen wir pausenlos, perfekt zu sein und Widersprüche zu vermeiden. Dabei arbeiten wir besser, wenn wir Widersprüche humorvoll be- und verarbeiten. Wir haben mehr Lösungsstrategien, wenn wir die humorvolle Methode einbeziehen. Das gilt vor allem im Umgang mit Missverständnissen und Konflikten und den damit besonderen Arbeitsanforderungen an Vorgesetzte und Mitarbeiter.

Es gibt verschiedene Arten der humorvollen Kommunikation: z.B. einseitigen Humor auf Kosten einer Person oder interaktiven Humor, der zwischen zwei Menschen stattfindet. Beide machen Spaß, die Frage ist, wem machen Sie Spaß. Als Mitarbeiter in einem Unternehmen oder z.B. als Pädagoge macht es nicht immer Sinn z.B. auf Kosten eines Schülers oder der Kollegen Humor zu machen. Auf Dauer ist das nicht immer vertrauensbildend oder ergebnisorientiert. Auf der anderen Seite kann eine gesunde Portion Zynismus im richtigen Moment als Ventil dienen. Die Kunst der humorvollen Kommunikation ist die Entscheidung, welche Humorform in welcher Situation adäquat und angemessen ist. Es lohnt sich, die verschiedenen Grundlagen und Techniken des Humors genauer unter die Lupe zu nehmen.

Humorvolle Kommunikation im Arbeitsalltag erfordert 3 Grundlagen für den richtigen Einsatz:

- 1) **Angebote des Gesprächspartners akzeptieren.** Alle Menschen machen Angebote. Durch ihre Person, ihr Auftreten und ihre Charaktereigenschaften. Humor ist immer an einen Kontext gebunden.



2) **Mut zum Risiko.** Man hat keine Garantie, dass Humor immer funktioniert. Erfolgreiche Humoristen gehen dieses Risiko jedoch gerne ein. Belohnt doch das Ergebnis. Humor ist immer eine Kombination von offensichtlicher Wahrheit oder einem offensichtlichen Schmerz (verzerrter Schmerz, wahre Lüge) mit einer Technik (z.B. Übertreibung).

3) **Menschlichkeit / Empathie.** Humor ist abhängig von der individuellen Verfassung, Lebenslage und Lebenswelt des Adressaten. Humor ist abhängig vom Humortyp des Intervenierenden und von seiner Empathie und Kommunikationsfähigkeit. Humor funktioniert nur, wenn ethische Prinzipien eingehalten werden. Sich in sein Gegenüber hinein fühlen zu können ist eine Voraussetzung für den Humor, den der andere auch wertschätzen kann und der Humor, der den anderen „gut dastehen lässt“.

Der Mensch hat achtspurige Autobahnen großer Wahrheiten und Schmerzen, auf denen er täglich herumfährt. Manche Wahrheiten sind eher kleine Trampelpfade, die noch nicht ganz sicher sind, andere Glaubenssätze sind tief in uns verankert und groß mit mehreren Spuren.

Warum also lange Witze auswendig lernen oder Humor bei den Haaren herbei ziehen, wenn Glaubenssätze und Wahrheiten so nahe liegen? Um diese Wahrheiten kennenzulernen, lohnt es sich, seinen Gesprächspartner zu kennen oder bzw. zu fragen. Eine einfache Lösung, wenn ich nichts über die Glaubenssätze oder den Humorgesmack meiner Schüler, Kollegen oder Vorgesetzten weiß, wäre also: FRAGEN!

Eine wichtige Voraussetzung bei der humorvollen Interaktion ist jedoch auch das humorvolle Selbst-BEWUSSTSEIN, also das Wissen über den eigenen Humor. Welchen ganz persönlichen Humorgesmack haben Sie und wie häufig pflegen sie ihn?

2. Grundlagen humorvoller Kommunikation

2.1 Angebote akzeptieren

Wir fühlen uns am wohlsten, wenn unsere Angebote angenommen werden. Stellen Sie sich vor, Sie machen jemandem ein schönes Geschenk und er will es nicht. Das fühlt sich nie gut an. Es ist schnell frustrierend, wenn jemand dauernd unsere Angebote ablehnt. Ganz gleich, ob materiell oder in der Kommunikation. Wann funktioniert Kommunikation fließend mit einer Kollegin, einem Kunden, der Partnerin oder dem guten Freund? Wenn wir das Gesprächsangebot akzeptieren, welches der Gesprächspartner uns gemacht hat und wenn wir das Angebot auch wieder zurückgeben. Themen, Vorschläge, Ideen, Gesprächsbereiche, Arbeitsvorgehen. Es ist gut vergleichbar mit einem Ping Pong Spiel. Das Gegenüber spielt einen Ball zu, man nimmt ihn an und gibt ihn wieder zurück, in Form einer Diskussion, einer Frage, einem Weiterfragen, einer Stellungnahme. Man lässt sich auf das Thema und das Gegenüber ein.

Prinzipiell gelingt es einem bei manchen Menschen besser, Gesprächsthemen anzunehmen als bei anderen. Überprüfen Sie Gespräche darauf, wann sie sehr gut laufen und warum das so ist. Wenn man den Kollegen- und Freundeskreis durchgeht: Auf wen freut man sich zum Gespräch? Wenn wir dagegen jemanden nicht mögen oder Angst haben, die Kontrolle zu verlieren, passiert es leicht, dass wir Angebote nicht akzeptieren, sondern blockieren. Es ist verständlich, aber nicht sonderlich produktiv. Wenn es ein Geschäftspartner oder Kollege ist, mit dem ich ein gemeinsames Projekt habe oder Geschäfte abwickeln möchte, dann komme ich nicht weiter, wenn ich ständig blockiere, auch wenn es auf der persönlichen Ebene verständlich sein mag.

Wenn Sie z.B. in eine Konferenz gehen und ein bestimmtes Ziel durchsetzen wollen, können Sie das auch erreichen. Es kann aber sein, dass Sie andere Vorschläge, bessere Vorschläge oder Modifizierungen Ihrer eigenen Idee nicht wahrnehmen, weil Sie die eigene Idee nicht loslassen können, bzw. eine neue Idee nicht akzeptieren.

Auch wenn es verständlich ist, kann es sein, dass viele gute Ideen noch gar nicht entstanden sind. Wenn wir wirklich neue interessante Ideen suchen, sammeln wir Angebote, blockieren nicht gleich alles – und es entsteht wieder ein Ping Pong Spiel. Beobachten Sie sich in kreativen Phasen. Oft entstehen aus einer solchen Sammlung ganz viele Ideen und eine noch bessere neue Idee, an die Sie noch gar nicht gedacht haben, als Sie in das Meeting gegangen sind.

Das Blockieren von Gesprächsangeboten löst schnell Widerstand aus und erzeugt Unlust, weitere Fragen zu stellen oder Angebote zu machen. Natürlich macht es im wahren Leben Sinn, manche Angebote auszuschlagen. Es ist wenig sinnvoll, auf das Angebot des übel riechenden, dubiosen Mannes in der U-Bahn einzugehen, der einem die Briefmarkensammlung zeigen will, oder dem Mann im dunklen Park zu folgen, der einen auf ein Eis einlädt. Es macht Sinn, dem Kind zu verbieten, dass es bei Rot über die Ampel und in ein Auto rennt. Das Ablehnen von Angeboten schützt uns auch davor ausgenutzt zu werden. Mancher Mensch muss eher das Nein-sagen üben, da er es immer und jedem Recht machen will.

Diese Menschen sind jedoch häufig auch spontan fähig Angebote anzunehmen, unerwartet mit ins Kino zu gehen oder ein gerade entstandenes Problem zu lösen. Wann bringt es die Kommunikation vorwärts und macht es Sinn Angebote zu akzeptieren, um neue Lösungen zu kreieren?

Ebenso geht es uns mit unerwarteten Fragen, Diskussionen oder Situationen mit denen wir nicht gerechnet haben, die aber auch Angebote sein können. Letztens kam eine Seminarteilnehmerin eines Humortrainings zu mir und sagte ohne Umschweife in hartem, kritischem Ton: „Frau Ullmann, mit Ihrem Seminar kann ich bisher überhaupt nichts anfangen.“ Da alle bisher bei guter Stimmung waren, hatte ich überhaupt nicht damit gerechnet und war total überrascht. Mir war nach weglaufen, aufgeben, an mir zweifeln zumute. Trotzdem fragte ich ruhig (wenn auch nicht sonderlich euphorisch) nach, was sie sich denn vorgestellt hatte. Schnell wurde klar, dass sie sich noch mehr konkreten Bezug zu ihrem Arbeitsalltag wünschte. Alles in mir wollte widersprechen, da gerade ich doch immer auf Praxisbezug achte.

Trotzdem sprach ich ihre Bedenken nach der Pause an und fragte die ganze Gruppe, wo sie sich noch mehr Humor im Alltag wünschten, als wir bisher besprochen hatten. Danach nahm ich in weiteren Übungen bei den Techniken stark Bezug auf die konkrete Sammlung. An sich hatte ich an meinem Seminarablauf nicht sehr viel geändert. Trotzdem kam die Teilnehmerin hinterher zu mir und sagte: „Vielen Dank Frau Ullmann, dass Sie sich auf meine Wünsche so flexibel eingestellt haben.“

2.2 Mut zum Risiko

Einen erfreulichen, humorvollen Umgang mit ungeplanten Situationen nennen wir Spontaneität. Das Grundprinzip von Schlagfertigkeit ist sehr einfach: Akzeptieren Sie das Gesprächsangebot. Ein weiterer Schritt ist: Bauen Sie noch Humor in das Gesprächsangebot ein. Warum bringt das etwas? Wir sind nicht nur neidisch auf die Schlagfertigkeit des Kollegen, sondern auch darauf, dass er seinen Kunden auch noch zum Lachen bringt. Wir mögen Humor, und er stellt schnell Vertrauen und eine gute Beziehung in der Kommunikation her. Das Grundprinzip dazu ist sehr einfach und wahrscheinlich praktizieren Sie es bereits. Die spannende Frage ist, ob Sie sich dessen bewusst sind.

Erfolgreiche Humoristen bringen außerdem eine Grundlage mit, in der man sich üben kann: Locker bleiben, wenn was schief geht. Entspannt bleiben, wenn eine Anekdote, ein Witz oder eine Übertreibung nicht ankommt. Und genau hinschauen. Warum hat die Geschichte bei einer Gruppe humorvoll funktioniert, bei einer anderen nicht. John Vorhaus, ein Sitcomschreiber, nennt das die 9er Regel. Von 10 Geschichten sind 9 so einigermaßen witzig, aber nur eine der richtige Brüller. Von 10 erzählten Geschichten ist nur eine wirklich der humorvolle Hammer. Von 10 Präsentationen ist nur eine wirklich durchgehend unterhaltsam. Harte Statistik. Wer will schon 9-mal mittelmäßig sein? Und doch haben die erfolgreichen Humoristen durchgehalten und schmeißen im Laufe ihrer Vorbereitung 9 Geschichten aus dem Programm. Die bekommen wir gar nicht zu hören. Überprüfen Sie privat Geschichten, die Sie beruflich verwenden wollen und schaffen Sie sich eine Bühne, auf der Sie experimentieren können!

2.3 Menschlichkeit/ Empathie

Eine humorvolle Aussage erfasst vor allem die so genannte Inkongruenz, mit anderen Worten die Widersprüchlichkeit oder Unstimmigkeit der Situation und schafft einen Perspektivwechsel auf das Gesagte. Im besten Fall bringt es meinen Kunden zum Schmunzeln. Das kommt natürlich sehr auf seinen Humorgeschmack an. Das finden Sie allerdings nur heraus, in dem Sie es ausprobieren. Eine humorvolle Reaktion entsteht dadurch, dass die Situation eine unvorhergesehene heitere Wendung nimmt. Ob dieser Humor meinem Gegenüber Spaß macht, hängt davon ab, ob ich mich in ihn hineinversetzen kann, ob der Humor für die Situation angemessen ist und ob mein Gegenüber mich versteht. Empathie, also Einfühlungsvermögen, ist eine wichtige Voraussetzung für eine passende, spontane und humorvolle Reaktion.

In diversen Seminaren haben Sie sicher schon mitbekommen, dass Interesse und Neugier ein guter Zugang zu einem anderen Menschen ist. Das gilt auch für den Humor. Drücken Sie ihren Humor nicht ungefragt jedem Kunden oder Kollegen auf, denn er passt nicht zu jeder Situation. Wenn ich mein Gegenüber etwas kennengelernt habe, kann ich viel passender Humor anwenden. Ungünstig wäre es, immer die gleichen drei Witze vom Stapel zu lassen, die ich so im Repertoire habe.

Wir haben Angst davor, Humor gezielt anzuwenden, weil wir befürchten, dass wir auf die Schippe genommen oder bloß gestellt werden. Oder aber, dass der Humor künstlich wird, wenn man ihn gezielt einsetzt. Viele gute Kabarettisten sind ein Beispiel dafür, dass Humor trotz oder gerade bei systematischer Beschäftigung damit leicht und entspannt wirken kann. Im Vergleich zu einem Kabarettisten kann man im Arbeitsleben allerdings nicht jeden Humor verwenden. Wirksamer Humor ist dort oft wertschätzend und wohlwollend.

Für das Bild von wohlwollendem Humor passt der Einsatz eines Küchenmessers sehr gut. Einerseits ist das Messer ein sinnvolles Werkzeug, auf der anderen Seite kann es verletzen. Das gleiche gilt für den Humor. Er kann sinnvoll und als Instrument eingesetzt werden, aber auch verletzen. Aber deswegen rennen wir nicht durch den Arbeitsalltag und verletzen Menschen. Machen wir ja auch nicht mit dem Messer, obwohl es zu Hause die ganze Zeit in der Schublade liegt.

Humor kann verschiedenste Funktionen haben. Neben bloßer Unterhaltung kann er Vertrauensbildner sein, er macht im besten Fall gute Stimmung, verschönert Pausen mit Kollegen und ist Ventil für schwierige Situationen. Er kann auch verletzen und schaden. Warum ihn also nicht systematisch in der Gesprächsführung einsetzen und genauer betrachten, wann Humor wirksam und wertschätzend ist oder wann er mein Gegenüber verletzt?

Wertschätzend ist z.B. der ganze Bereich von Komplimenten und Stärken, die man an Menschen beobachten und benennen kann, auch in ernsten Gesprächen oder wenn man sich noch nicht gut kennt. Einem Kunden kann man z.B. wohlwollend sagen, dass er überpünktlich und 10 Minuten zu früh ist: „Wow, nach Ihnen kann man ja die Uhr stellen. Sie legen sehr viel Wert auf Pünktlichkeit“. Eine Verkäuferin, die einen guten Redner zum Kunden hat, sagte: „Sie sind aber wortgewaltig, da muss ich aufpassen, dass nicht SIE MIR hier etwas verkaufen“. Ist das Ganze wertschätzend formuliert, fühlt sich der Kunde geschmeichelt und freut sich, dass die Verkäuferin etwas erkannt hat, was eine Stärke ist. Stärken oder Komplimente kann man auch übertreiben und trotzdem wohlwollend bleiben. Einer Kollegin kann man ein Kompliment machen, das sie immer so toll gekleidet ist: „Wow, Du bist ja wieder die Attraktion der Abteilung.“ Ehrlich gemeint kann diese schöne Übertreibung gut ankommen und die Stimmung sofort auflockern. Einer Bereichsleiterin, die eine tiefe Stimme hat, kann man sagen: „Wow, was für eine tiefe Stimme. Sie können sich bestimmt gut in einer Männerhierarchie durchsetzen!“ Übertreibungen fühlen sich nur dann komisch an, wenn sie nicht wohlwollend, sondern zynisch gemeint sind. Voraussetzung, dass etwas auch gut ankommt, ist die Art, wie wir es sagen. Wenn auch humorvolle Angebote gut ankommen sollen, ist eine wertschätzende Grundhaltung und Empathie wichtig. Ohne die kann das Angebot schnell falsch ankommen. Einfühlsam formuliert kann solch ein Angebot einen guten Draht zum Kunden, zur neuen Kollegin oder auch zum Chef aufbauen.

Probieren Sie einfach einmal etwas anderes, wenn der logisch folgerichtige Weg bisher nicht funktioniert hat. Warum dann nicht Humor ausprobieren?

Wann ist die beste Zeit seiner Frau zu sagen, dass man sie liebt? Bevor es ein anderer tut.



3. Die Humortechniken in der Übersicht

3.1 Offensichtliches ansprechen

Beschreibung:

Humor nutzt häufig Offensichtlichkeiten der eigenen Person, des Gegenübers oder der Situation. Diese kann man als Gesprächsangebote betrachten. Ein Urlaubsfoto auf dem Schreibtisch des Kunden kann man nutzen: „Oh, wo waren Sie denn im Urlaub?“ Oder man kann einen 2m großen Verhandlungspartner wertschätzend begrüßen: „Schönen guten Tag. Sie sind ja beeindruckend groß. Wie sind Sie denn durch unsere Tür gekommen? Da haben sie große Argumente. Ich hab ein bisschen Bammel vor unserer Verhandlung gleich.“ Offensichtliches wertschätzend und humorvoll als Angebot zu verwenden, ist meist effektiver, als stundenlang nach einem Thema zu kramen, was mein Gegenüber interessieren könnte.

Ein Vortrag im Keller des Unternehmens kann gut verwendet werden für einen Scherz über die Wichtigkeit des Themas, mit dem man in den Keller geschickt wird. Selbst vermeintliche Störungen kann man z.B. bei einer Veranstaltung als Angebot wahrnehmen. Eine, die Kellnerin z.B., die durchs Bild läuft, wird zur geheimen Gehilfin, die für die „nötige“ Ablenkung sorgt. Ein umfallendes Glas oder eine schlafende ZuhörerIn werden zur Absicht, um das Thema zu wechseln. Auch schwierige Teilnehmer während einer Präsentation oder zu spät kommende Menschen sind Gesprächsangebote, die man verwenden kann und mit denen man die Aufmerksamkeit der Zuhörer noch stärker auf sich ziehen kann. Das gefällt uns an Kabarettisten und Moderatorinnen auf Veranstaltungen doch am meisten: wenn sie spontan das Unerwartete charmant mit in ihre Performance einbauen. Bei einer süßen Blondine legt man sich so richtig ins Zeug als Mann, als Referentin punktet man geschickt bei dem sympathischen Mann in der Gruppe. Das Offensichtliche ansprechen kann auch die

Zuhörer sehr entspannen, wenn es um ein wichtiges Thema geht oder die Gruppe sich bisher nicht kennt. Offensichtlichkeiten kann man aber auch überstrapazieren. Bei einem Seminar habe ich den schwierigsten Teilnehmer, der jedoch sehr gut aussah, mehrmals als sunny boy betitelt und immer wieder auf seine Stärken angesprochen, die mir aufgefallen sind. Hinterher schrieb eine Teilnehmerin im Feedbackbogen, ich hätte doch das Flirten mit dem Mann irgendwann auch unterlassen können. Da gingen meine offensichtlichen Übertreibungen nicht in die gewünschte Richtung.

Unsichere Menschen machen manchmal scheinbar selbstbewusste Angebote. Wenn man ebenfalls selbstbewusst mit ihnen spielt, kann es sein, dass ihnen dieses Spiel zu viel wird. Ich hatte einmal einen Seminarteilnehmer, der anfang mit Frechheit und Kommentaren in der Gruppe zu punkten. Ich stieg darauf ein, was ihm dann irgendwann zu viel wurde. Ich habe es allerdings nicht gemerkt, er nahm mich zur Seite. Das passiert einem eher selten, normalerweise ziehen sich Leute dann zurück. Da sind wir bei Situationen, in denen gelten kann: Mut zum Risiko und locker bleiben, wenn was schief geht. Ich habe viel Humorvolles durchs Ausprobieren gelernt. Wenn es nicht funktioniert, dann machen Sie eben etwas anderes. Ein Gegenüber kündigt Ihnen selten sofort die Freundschaft, nur weil Sie einen Scherz falsch platziert haben. Dabei unterschätzen wir oft unsere Fähigkeiten, Beziehungen zu gestalten. Auch wenn mal etwas schief geht. Keith Johnstone, der Entwickler des Improvisationstheaters, hatte immer Freude daran, wenn seine Spieler Dinge ausprobierten ohne genau zu wissen, was dabei herauskommt und ob der Humor wirklich funktioniert. Das ist eine gute und sehr förderliche Grundhaltung für den Humor.

Jetzt haben wir das Offensichtliche beim Gegenüber angesprochen. Eine reiche Quelle an Angeboten geben wir natürlich selber ab.

Dann sind wir im Bereich Selbstironie.

Was sind typische Eigenschaften und Offensichtlichkeiten Ihrer Person oder Ihrer Berufsbranche? Trainer reden viel. Wenn Sie auch noch Sozialpädagogen sind, reden Sie gerne über Probleme. Das kann man sehr spielerisch übertreiben, wenn man an kritischen Punkten im Seminar ist.

Maschinenbauer, die Druckmaschinen herstellen, schauen bei Büchern erst einmal, wie sie verarbeitet sind. Egal ob Sie in der Firma sind, oder von ihrer Schwiegermutter gerade ein Buch geschenkt bekommen. Wenn man dabei erst die Verarbeitung, die Bindung und den Rand anschaut, bevor man sich den Titel des Geschenkes genauer ansieht, kann das außerhalb des Unternehmens zu viel Humor führen. Erzieherinnen neigen dazu, kleinen Kindern alles ganz genau zu erklären und ihre Aufträge klar und langsam viele Male zu wiederholen. Wenn sie das abends beim Abendbrot mit ihrem Mann machen, sich also so wie im Alltag auch in ihrer Freizeit verhalten, kann das sehr lustig werden. Setzen Sie Offensichtlichkeiten in eine ungewohnte Umgebung und schon haben Sie im besten Falle etwas Humorvolles produziert.

Als Psychologin durchschaut man alle Menschen und kann sie leicht interpretieren. Dieses Klischee lebe ich gerne auf Partys aus: „Oh, Sie machen etwas mit Psychologie.“ „Ja, genau.“ „Dann wissen Sie ja immer, was Menschen denken.“ „Ja, und ich finde es eine völlige Schweinerei, was Sie gerade so denken.“

Beispiele: Amelie in *Die wundersame Welt der Amelie* ist eine ungewöhnlich naive und liebende Frau in einer normalen Umgebung. Die rührende Komik entsteht, weil sie unbekanntem Menschen ungewöhnlich viel Liebe zukommen lässt. *Alice im Wunderland* zeigt ein normales Mädchen in schräger Realität. *Mork vom Ork*, eine der ersten Serien mit Robin Williams, zeigt einen Außerirdischen in einer normalen Welt.

3.2 Übertreibung

Beschreibung: Bei der Übertreibung geht es darum, die komische Perspektive noch mehr zu überhöhen. Der Pianist, der sich nicht vor Menschen zu spielen traut, geht nicht mal zum Einkaufen. Er bestellt alles online. Klavier zu spielen hat er im Fernstudium gelernt und auch Freunde hat er nur online. Versuchen Sie, einige Vorlieben und Macken zu übertreiben. Ein Zeichen für Übertreibung ist, wenn die Perspektive so überzogen ist, dass Sie lachen müssen.

Hier noch einige Witzbeispiele für Übertreibung.

- **Ein Bauführer zu seinen Leuten:** „Nehmt euch ein Beispiel an der Konkurrenz. Da wird nicht krankgefeiert. Wenn einer zum Beispiel Schüttelfrost hat, meldet er sich eben zum Sandsieben.“
- **Ein Tourist fragt den Bürgermeister des Kurorts:** „Ist das Klima hier wirklich so gesund?“ „Und ob! Um den Friedhof endlich einzuweihen, mussten wir unseren ältesten Dorfbewohner vergiften.“
- **Stumm stehen zwei Angler am Fluss, nach sechs Stunden flucht der eine:** „Jetzt hast du schon wieder den Fuß zur Seite gestellt. Angeln wir nun oder tanzen wir Foxtrott?“

Anwendung: Eine Übertreibung überhöht Verhaltensweisen von Kollegen oder Vorgesetzten. Indem man ein Problem so übertreibt, lässt sich seine Wichtigkeit relativieren. Einem Team zu signalisieren, was gute Kommunikation ist, kann auch durch eine übertrieben schreckliche Situationsdarstellung erreicht werden. Dann führt die Übertreibung genau das vor Augen, was man nicht will.

3.3 Komische Figuren

Beschreibung: Durch Imitation kann man leicht eine komische Figur entwickeln und übertreiben. Unsere Körpersprache hat einen reichen Fundus an komischen Elementen.



Beispiele: Wer fällt Ihnen bei dem Titel „komische Figuren“ ein? Charlie Chaplin, Jerry Lewis, Michael Mittermeier, Dieter Hallervorden, Evelyn Hamann, Roberto Benigni, Monty Pythons *Silly Walk*-Sketch? Es gibt bestimmte komische Figuren, die uns schnell in den Kopf kommen. Wer kennt nicht Charly Chaplins nach außen gestellte Fußspitzen...

Ohne etwas zu sagen, kann man ihn sehr leicht imitieren. Andere Beispiele sind Billy Bob Thornton als langsamer Friseur in *The man who wasn't there* oder Jeff Bridges als erfolgloser Lebenskünstler in *The big Lebowski*, ebenfalls ein Film von den Coen-Brüdern, die unlängst wieder ein paar Oskars abräumten. In Lebowskis komischer Perspektive sieht er sich selbst als King. Dies kollidiert jedoch mit seinen erfolglosen Selbstbehauptungsversuchen.

Anwendung: Jede komische Figur hat auch eine komische Perspektive. Deshalb helfen Ihnen komische Figuren beim Erzählen von humorvollen Anekdoten. Entwickeln Sie komische Figuren. Wir haben im Training bereits ein paar einfache komische Figuren ausprobiert. Manchmal genügt es vollkommen, wenn Sie die Rolle als Oberlehrer oder Terminator imitieren, um Schüler zum Lachen zu bringen. Wenn Sie einen Fehler karikieren oder eine Schulstunde mit einer humorvollen Geschichte beleben wollen, überlegen Sie sich erst die komische Figur. Was war an ihnen komisch oder an demjenigen, dem die Geschichte passiert ist? Übertreiben Sie das Komische in der Figur. Machen Sie es stärker. Je größer die Kluft zur Normalität, desto witziger die Geschichte.

Was ist Ihre Berufskrankheit oder typische Berufsmacke? Übertreiben Sie diese und entwickeln eine komische Perspektive daraus. Das macht sich hervorragend auf einer Party oder mit neuen Kollegen: *„Und was machen Sie so?“ „Ich bin Kommunikationstrainerin.“ „Oh, dann wissen Sie ja genau, was in mir vorgeht.“ „Ja, und was Sie gerade denken, Sie Flegel.“ oder „Ich bin Sozialpädagogin.“ „Oh je, dann gibt es ja nachher wieder Spielchen.“ „Nachher? Es geht gleich los und wird die ganze Nacht anhalten. Nehmen Sie sich in Acht!“ oder „Ich bin Lehrer.“ „Ah, da arbeiten Sie morgens und haben nachmittags frei!“ „Ja, und ich finde das noch zu viel, eigentlich würde ich vormittags gerne weniger arbeiten, so zwei Stunden vielleicht. Und ich wäre auch für die Verlängerung der Sommerferien. Die 8 Wochen sind viel zu kurz.“* Diese Antworten gehen schon in den Bereich Paradoxe Reaktionen hinein und werden in einem späteren Kapitel weiterentwickelt.

Oder als Zahnarzt: *„Zeigen Sie mal Ihre Zähne! Moment, ich hab auch einen Bohrer dabei.“* Schon ist man diese unliebsamen Zeitgenossen los, die sofort nach Tipps zu ihrer neuesten Krankheit fragen, sobald man sich als Arzt oder Ärztin zu erkennen gibt. Sie sehen, die Technik eignet sich für mehrere Gelegenheiten. Einmal, um Menschen an sich zu binden und gut ins Gespräch zu kommen. Zum anderen, um diese auch bei passender Gelegenheit wieder loszuwerden.

3.4 Der Kampf gegen Klischees

Beschreibung:

Im täglichen Arbeitsleben versucht man Klischees ständig zu bekämpfen. Männer können nicht zuhören und Frauen nicht einparken, Frauen sind multitasking fähig, Männer können nur eine Sache machen. Gähnen. Auch wenn vielleicht an manchen Klischees etwas Wahres dran ist: Können Sie das noch hören? Manche Blondinen kämpfen ständig gegen diese Klischees an, z.B. das sie dümmer sind als andere, sich nichts merken können und von Technik gleich gar keine Ahnung haben. Andere Blondinen nutzen dieses Klischee aber geschickt und humorvoll für sich:

„Du hast schon wieder den Termin vergessen.“

„Oh, Tschuldigung, ich bin blond, ich kann mir das doch gar nicht merken.“

Zusammen mit dem Instrument der Übertreibung und einer gesunden Portion Selbstironie ist das Verwenden von Klischees eine effektive Technik, um sich gegen unfaire Kritik, unangenehme Nörgler und Perfektionisten, die immer etwas nicht gut finden, charmant zur Wehr zu setzen. Ohne dabei zurückzukeifen oder einen Gegenangriff zu starten. Eine einfache Technik gegen unfaire Angriffe ist eine einfache Bestätigung des Vorwurfs.

„Liebling, nie bringst Du den Müll runter.“

„Ja, stimmt, ich bin auch ein Mann und kann die Wohnung einfach nicht sauber halten.“

Zur Begründung kann man dann sehr übertrieben ein Klischee benutzen. Wichtig ist der bereits häufig erwähnte gute Draht zur Gesprächsperson, also WIE ich es sage. Voilà, und schon haben Sie dem anderen den Wind aus den Segeln oder die Schärfe aus der Diskussion genommen.

Beispiele: Hier einige Beispiele aus dem Beziehungsalltag, die diese Technik schnell verdeutlichen. Ich sage es noch einmal: wichtige Voraussetzung, dafür dass es klappt, ist liebevoll karikieren, also einen Schalk in Körpersprache und Stimme haben.

„Nie hörst Du mir zu.“

„Genau, ich bin ein Mann, Schatz, tut mir leid. Das ist genetisch bedingt.“

„Immer arbeitest Du.“

„Ja, ich habe schon überlegt, mein Bett im Büro aufzuschlagen.“

„Immer musst Du das letzte Wort haben“

„Ja, ich habe schon überlegt an einem Letzte-Worte-Wettbewerb teilzunehmen. Ich wäre auf Platz zehn, aber das lässt sich bestimmt noch steigern.“

(Kind zum Vater) „Du bist immer so streng zu mir.“

Vater: (Terminatorstimme) „Ja, mein Kind, und das ist erst der Anfang. Da kommt noch viel viel Schlimmeres auf dich zu!!“

Fakt ist, die Wörtchen IMMER und NIE sind der eigentliche Streitauslöser. dabei ist man nur genervt von zwei, drei Mal Müll-nicht-rausbringen, man hätte gerne mehr Ordnung oder man möchte gerne mehr Zeit mit dem anderen verbringen. So klar formulieren wir allerdings selten unsere Bedürfnisse. Wenn nun mein Gegenüber alles übertreibt und wir GEMEINSAM über die Situation lachen können, dann entsteht eine entspannte Stimmung, in der ich leichter meine Wünsche und Bedürfnisse formulieren kann. Der paradoxe Einsatz von Klischees setzt einen guten Draht voraus, sonst wird es leicht böse Ironie und verletzender Zynismus, über den nur einer von beiden lachen kann. Eine feine Klinge, wir erinnern uns an das Küchenmesser. Richtig eingesetzt hochwirksam.

3.5 Kontextueller Zusammenprall – Nutzen Sie Gegensätze!

Beschreibung: Offensichtliches Ansprechen oder das Nutzen von Gegensätzen muss nicht automatisch in Humor ausarten, muss nicht immer lustig sein. Im besten Fall ist es das. Aber das Offensichtliche anzusprechen oder gegensätzliche Bilder zu verwenden führt definitiv dazu, dass alles viel leichter in Erinnerung bleibt, weil es ungewöhnlich ist. Sie haben zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen, wenn es dann auch noch humorvoll wird. Das Wichtigste ist, dass sich der Kunde oder das Team an uns und unsere Aussagen oder Vorschläge erinnert.

Einmal stellte uns ein Vermögensberater seine Arbeit vor und verglich sie mit einem Kuhspezialisten. Er meinte, dass es nicht sehr erfolgreich sei immer die gleiche Kuh zu melken. Fakt ist, manche Kühe geben mehr Milch als andere. Er würde uns zeigen, welche Kuh wann gemolken werden kann und dass es Sinn macht, sein Geld unterschiedlich anzulegen und über die Melkzeiten Bescheid zu wissen. Das war ein starkes Bild, über das gleich gelacht wurde. Es war ein schöner Gesprächseinstieg und kein Kunde von ihm konnte es so leicht vergessen.

Man kann z.B. leicht Humor bei Offensichtlichem erzeugen, in dem man einfach das Gegenteil dessen sagt, was tatsächlich passiert. Ein Freund musste über Weihnachten sehr viel arbeiten, hatte kaum etwas von den Feiertagen mitbekommen und erzählte mir, er sei total überarbeitet. Seine Frau kommt hinzu und ich sage zu ihr: „Oh, ich hab grad gehört, ihr hattet sehr entspannte Feiertage und habt euch super erholt“. Beide müssen lachen und wir haben trotz unerfreulicher Nachrichten einen charmanten weiteren Gesprächsverlauf.

Auch bei unangenehmen Situationen kann man Stimmungen so ansprechen und im besten Fall einen Lacher ernten. Wenn ich in die Teamsitzung reinkomme und alle müde und unkonstruktiv herumsitzen, sage ich: „Oh, hier ist ja eine gute Stimmung. Da können wir ja jetzt sicher Bombenergebnisse erzielen“. Dabei ist es wichtig, wertschätzend in der Stimmlage bleiben, es ist was anderes, wenn Sie sagen: „Oh, hier ist ja super Stimmung“ → ironisch / zynisch aussprechen als Vergleich)

Wie können Sie das üben? Probieren Sie es einfach aus! Verwenden Sie in einem Kundengespräch ein Bild, was nicht typisch ist für die Ware, benutzen Sie in einer Präsentation einen Gegenstand, der mit der Präsentation erst einmal nichts zu tun hat. Wir nehmen oft nur das Naheliegende und reden dann stundenlang darüber. Probieren Sie etwas Neues. Bleiben Sie in Erinnerung mit UN-gewöhnlichen Bildern.

Beispiele: *Alf*, der auf die Erde kommt. *Der kleine Prinz* vom Stern mit der Rose, der auf die Erde kommt. Ein Mann in einem Cocktailkleid. In *Crocodile Dundee* reist ein Outback-Cowboy in die Großstadt bzw. umgekehrt. *Liebling, ich habe die Kinder geschrumpft* handelt von Kindern in Ameisengröße.

Schimpft die Taubenmutter: „Jetzt habt ihr schon wieder ins Nest gemacht. Könnt ihr denn nicht mal aufs Denkmal gehen?!“

Der Ehemann nachts zum Einbrecher: „Gott sei Dank, dass Sie endlich da sind. Seit zwanzig Jahren weckt mich meine Frau jede Nacht, weil sie denkt, Sie seien gekommen.“

Der Arzt fragt: „Gnädige Frau, wollen Sie nicht auch etwas für unser neues Trinkerheim beisteuern?“ „Ja gerne“, sagt die Frau, „Sie können meinen Mann haben.“

3.6 Selbstironie / Über sich selbst lachen



Trainer Albrecht
Kresse beim
Friseur: „Heute
bitte
nur die Spitzen!“

Beschreibung: Eine der größten Künste, die anspruchsvollste Form von Humor. Sich selbst nicht zu ernst nehmen. Sich selbst auf die Schippe nehmen können. Über sich lachen lassen. Menschen das Lachen erlauben. Einen Witz über sich machen. Sich belächeln. Mit den anderen über sich selber kichern. Über sich grinsen. In das Gelächter über sich einstimmen. Aus vollem Halse über sich selbst lachen. Ohne dabei seinen Status oder seine Autorität zu verlieren, aber damit spielen können und den autoritären Status für kurze Zeit verlassen können.

Finden Sie weitere Synonyme für diese schöne Kunst! Tatsache ist, jemanden auslachen oder über jemanden einen Witz machen ist viel leichter, als über einen eigenen Fehler zu lachen. Und doch ist beim Über sich selbst lachen der Effekt so viel größer und die Kommunikation deutlich besser.

3.7 Paradoxien oder die Technik der humorvollen Provokation

Für die Kommunikation im Arbeitsalltag ist es interessant, sich die Technik der humorvollen Provokation näher anzuschauen. Wie bei der Technik der Klischees bereits erwähnt, ist der Einsatz von paradoxen Antworten für unfaire Angriffe und notorische Problemredner bestens geeignet. Die Anwendung der humorvollen Provokation setzt immer nonverbale Empathie, also Einfühlungsvermögen in einen anderen Menschen voraus. Der provokative Stil geht dabei immer wieder davon aus, dass widersprüchliche Aussagen genutzt und nicht ständig verhindert werden müssen. Der Lebensalltag ist voller Doppelbotschaften. Bereits die Eltern, aber auch Freunde, Partner oder Kollegen können widersprüchliche Dinge sagen und von einem wollen. Unsinnig und sehr energieaufwändig ist der Versuch, auch im Arbeitsalltag alle Widersprüche beseitigen zu wollen. Sich selbst als Berater oder Führungskraft zu widersprechen, kann eine wirksamere Methode sein, um sein Gegenüber zu verwirren und dadurch ein Nachdenken über seine Situation, ja sogar Verantwortung für eine Situation oder ein Problem auszulösen. In ständiger Kongruenz mit einer Moral zu agieren, ist selten eine realistische Erwartung.

Einem Kollegen oder Mitarbeiter muss man Entscheidungen in einem Problemfall oft nicht abnehmen, sondern kann die Unsicherheit sogar noch vergrößern. Dies ist eine Methode, die oft zur schnelleren Entscheidung des Mitarbeiters führt. Dem Kollegen kann man, statt ihm die Entscheidung abzunehmen, zum Beispiel antworten: *„Mhm, ich weiß nicht genau, aber warten Sie, ich werde es in ungefähr zwei Jahren nach reiflicher, strukturierter Überlegung für Sie entschieden haben.“*

Anwendung: Kennen Sie diese Situation? Jemand macht schnippisch einen Vorwurf, der so ungerecht ist, dass Sie völlig perplex sind und fünf Minuten später immer noch sprachlos herumstehen und gerne schlagfertig auf diese Unverschämtheit geantwortet hätten. Entweder man protestiert sofort mit größter Leidenschaft, was dem Angreifer reichlich Fläche bietet, seine Vorwürfe noch differenzierter und stärker zu vertreten. Wer sich verteidigt, scheint's, hat auch Schuld. Oder man reagiert humorvoll: dafür kann man die Technik des Provokativen Stils nutzen und üben.

**Der Spaß ist unerschöpflich.
Nicht aber der Ernst.**

Jean Paul

3.8 Andeutungen

Als es läutet, macht Mike die Wohnungstür auf. Seine Freundin Claudia steht davor. „Ich komme gerade von der Untersuchung beim Frauenarzt“, sagt sie. „Willst du uns nicht rein lassen?“

Es geht doch nichts über ein ausführliches Kapitel zum Thema Andeutungen ...

3.9 Nonsens

Beschreibung: Unsinn. Regelhaft betriebene Sinnverweigerung. Nicht-Sinn. Eine neue Wirklichkeit etablieren. Weicht von gewohnter empirischer Logik ab. Fiktive Substantive. Erfundene Metaphern. Sinn-Freiheit. Klar soweit? Monty Python.

Beispiele: Für Nonsens-Humor gibt es unzählige Beispiele. Vor vielen Jahren war besonders die britische Comedy-Gruppe *Monty Python* damit sehr erfolgreich. Sie verfilmte unzählige Sketche (z.B. *Dead Parrot*, *Argument Clinic* oder *Fish Licence*) und spielte sie oft auf englischen Bühnen. Durch ihre Filmproduktionen ist *Monty Python* dann auch in Deutschland bekannt geworden (*Das Leben des Brian*, *Die Ritter der Kokosnuss*). Außerdem aus Großbritannien sind die Serien *Not the Nine O´Clock News* und *Little Britain*.

Was in der deutschen Literatur bereits an Nonsens üblich ist, entdecken auch langsam deutsche Filmproduktionen und Serien. Gute Beispiele dafür sind Bully Herbig's Filme *Traumschiff Surprise* und *Schuh des Manitu*, oder seine Serie die *Bully-Parade*. Eine weitere deutsche Serie mit gutem Nonsens-Potenzial ist *Stromberg* (handelt vom Büroalltag eines Versicherungsteams und ist die deutsche Version der britischen Serie *The Office*).

Anwendung: Nonsens trägt zur allgemeinen Erheiterung und zum guten Gruppenklima bei. Nonsens kann gut zur Irritation genutzt werden. Männer mögen Nonsens häufig

mehr als Frauen. Häufig, nicht immer. Probieren Sie mal etwas komplett anderes aus als man von Ihnen erwartet, wenn sich eine Situation zu sehr eingefahren hat.

Und nun: viel Spaß! Ich bin gespannt auf Ihre Geschichten, Anekdoten, Bilder und wünsche Ihnen Geschicklichkeit und Spaß bei der Humorproduktion und vor allem beim genaueren Beobachten.

***Herzlichst
Ihre Eva Ullmann***