



EIN GEWISSER MUT ZUR LÄCHERLICHKEIT

Humor verhilft zur Musterunterbrechung.

Viktor Frankl entwickelte ihn zur paradoxen Intention.

VON CORNELIA SCHENK

Ich hab's mir gewünscht, doch jetzt kann ich's kaum glauben. Eben noch schien Frau G. am Boden zerstört und Herr K., ein knallharter Vertreter der Anweisungen von oben, mimte den Grobian erster Güte. Und nun die Wende ... Doch der Reihe nach.

Ich war von Herrn K., Marketingleiter einer großen Firma, gebeten worden, zwischen ihm und einer seiner

Teamleiterinnen, Frau G., zu vermitteln. Er wäre mit seinem Latein am Ende, hatte er am Telefon gesagt. Die Frau setze niemals seine Anweisungen um und zeige auch keinerlei Einsicht, wenn er drohe, ihre Extratouren nicht mehr zu bezahlen. Beim nächsten Verstoß müsse er ihr kündigen.

Im Verlauf unseres Gesprächs zu dritt sagte Frau G. – inzwischen mit Trotz und Wut in der Stimme – nun schon

zum gefühlten 20. Mal zu Herrn K.: „Ich weiß das ja wohl besser als die da oben, dass sich das so nicht verkaufen lässt bei uns.“ Da platzte es voller Sarkasmus aus Herrn K. heraus: „Was soll ich denn noch machen, dass Ihnen ein Licht aufgeht? Soll ich Kerzen anzünden?“

Das ist so ein Moment, in dem ich als Mediatorin tief ausatme. Die Klientin sitzt da und weint. Der Marketingleiter verbirgt seine Hilflosigkeit hinter

seinem groben Spruch. Treffe ich jetzt nicht den richtigen Ton, explodiert das Pulverfass endgültig.

„Hm, hm, ich bin nicht so sicher, ob Frau G. Ihre Kerzen tatsächlich braucht“, taste ich mich vorsichtig voran. „Aber mir täten Sie damit einen großen Gefallen. Momentan geht nämlich *mir* kein Licht auf. Ich frage mich, wie viel Kerzen Sie wohl anzünden müssten, um mir den Weg zu leuchten. Ich tappe ja vollkommen im Dunkeln. Also ich finde es großartig, dass Herr K. Licht ins Dunkel bringen will.“ Ich mime einen recht wenig erleuchteten Zustand. Beide schweigen zunächst verblüfft.

Frau G. lacht zuerst. Sie wendet sich plötzlich eifrig an Herrn K.: „Ich habe da noch das Lager voller Kerzen, die könnten wir im ersten Stock ... also, ich meine, das hatten wir im Advent so noch nie ...“ Herr K. nachdenklich: „Na ja, es wäre noch Zeit in der Zentrale nachzufragen, ob wir das so machen können. Ich werde morgen mit Stuttgart telefonieren.“ Dann heitert sich auch seine Miene auf.

Was habe ich versucht? Die Situation zu entschärfen, indem ich humorvoll die Rolle der professionellen Mediatorin aufgabe und sie an die Klienten weiterleite. Indem ich Herrn K.s Verbalattacke als hilfreiche Idee „missverstehe“. Frau G. und Herr K. reagierten, wie erhofft, auf meine paradoxe Musterunterbrechung mit Lachen. Das erhoffe ich stets, doch dessen sicher kann ich mir nie sein.

Das gemeinsame Lachen bringt die Wende in diese festgefahrene Situation. Die aggressiv aufgeladene Atmosphäre weicht einer spürbaren Erleichterung. Frau G. und Herr K. kommen wieder ins Gespräch. Plötzlich ist da die Bereitschaft auf beiden Seiten, Lösungen für eine konfliktfreiere Zusammenarbeit zu entwickeln.

Die paradoxe Intention

Jeder Coach oder Berater weiß, dass Widerstände, Hemmungen und Blockaden zum Prozess gehören, sich ton-

nenschwer in den Weg legen, um Gewohnheitsmuster zu schützen. Dann sitze ich dem Klienten gegenüber und spüre die harten, schweren Brocken, die scheinbar nicht zu überwinden sind. Gründe gibt es viele. Die Klienten haben Angst vor der Veränderung und greifen, wie wir es in der Logotherapie formulieren, zu schlechten Aktivitäten: Sie halten fest, wollen

etwas erzwingen, etwas bekämpfen. Sich mit großer Willensanstrengung das Rauchen abgewöhnen, ein paar Kilo abnehmen, ihren beruflichen Erfolg erzwingen. Jeder kennt jemanden, der stur an seinem Anspruch festhält und nicht nachgeben will. Und dabei nicht vorankommt.

1929 hat Viktor Frankl mit einer besonderen Form von Humor experimentiert, 1939 über ihre Wirkweise publiziert und sie 1947 unter dem Begriff *paradoxe Intention* veröffentlicht. Die paradoxe Intention ist echte Logotherapie, die auf Humor und Lachen setzt, um die „schlechten Aktivitäten“ auszuhebeln. Als Neurologe und Psychiater entwickelte und nutzte Frankl diese Methode vor allem zur Behandlung von Angst-, Sexual-, Zwangs- und Schlafstörungen. Ihnen ist gemeinsam, dass sie nicht unserem Willen unterliegen. Je mehr die Aufmerksamkeit darauf gerichtet ist, das Stottern zu vermeiden, sexuell zu funktionieren, Zwänge oder Schlaflosigkeit zu bekämpfen, umso weniger sind die Bemühungen von Erfolg gekrönt. Das ist der Stoff, aus dem ein wahrer Teufelskreis aus Anstrengungen und Misserfolgen entsteht.

Es sei denn, wir durchbrechen ihn humorvoll, indem wir uns auf paradoxe und übertriebene Art und Weise genau das wünschen, was wir eben nicht wollen. Diese Art von Humor verhilft uns zur Selbstdistanz. Wer sein Prob-

lem oder seine Schwächen objektivieren kann, reagiert oft mit liebevollem Spott und sanfter Selbstironie. Gewissermaßen mit Ethnologenblick können wir uns über jenen Teil in uns lustig machen, der uns diese Streiche spielt und Probleme macht. Und unsere Person, unser Wert bleiben davon unberührt. Darin liegt Sinn und Nutzen einer humorvollen Lebenshal-

Paradoxer Humor schafft Selbstdistanz.

tung: Wir erkennen, dass wir unseren Schwierigkeiten nicht hilflos ausgeliefert sind. Untersuchungen zeigen, dass die paradoxe Intention nicht nur sehr gut, sondern auch sehr schnell funktioniert.

Paradoxe Intention im Coaching

Auch im Coaching mag ich auf diese logotherapeutische Methode nicht verzichten. Natürlich gilt es auf ein paar Bedingungen zu achten:

- eine vertrauensvolle Beziehung zum Klienten und guten Rapport
- eine auf die Situation zugeschnittene „Humorattacke“
- Beherrschung von Entspannungsmethoden. Humor ist auch ein Antistress- und Heilmittel, das ohne Nebenwirkungen auskommt. Lachen lockert die Muskulatur, baut Stresshormone ab und fördert die Gesundheit.
- Wissen über die Funktionsweise eines Teufelskreises und über den Ausweg daraus
- niemals Anwesende verletzen oder lächerlich machen
- die Bereitschaft des Kunden mit Humor zu reagieren. Bei sehr ernstesten Persönlichkeiten, die zum Lachen lieber einen Keller aufsuchen, könnte die paradoxe Intention danebengehen. Dann entschuldige ich mich für die dumme Idee und suche etwas Passenderes. ▶

Wie lässt sich der Humor Ihrer Kunden anregen?

Wandeln Sie die störende Verhaltensweise, den felsenfesten Widerstand, die unüberwindbare Hemmung auf paradoxe Weise in eine positive Ressource um. Zum Beispiel bei einem sehr grüblerischen Menschen mit Schlafstörungen:

Grübeln hat seine Vorteile. Man lernt so viele Aspekte kennen. Grübeln Sie doch jetzt einmal bei mir aktiv ... Wie machen Sie das? ... Ach so, Sie müssen dazu allein sein. Sie dürfen mit niemandem über Ihre Probleme reden. Sie lösen Ihr Problem nicht am Tag. Lieber abends im Bett. Schlaf stört da eher. ... Es ist wichtig, dass die Gedanken ziellos kreisen, um Lösungen zu vermeiden. Schön ist auch, dass man sich nicht anstrengen muss, das Grübeln geht ganz von allein. Es ist auch hilfreich, immer über das gleiche Problem nachzudenken. Damit fördert man die Gewöhnung. Gedankenblitze zu notieren, gefährdet das Gedankenkarussell.

Überzeichnen Sie mit Verschlimmerungsfragen das Problem grotesk und bieten Sie Ihre Übertreibungen mit einem gewissen Augenzwinkern an: *Was muss geschehen, damit Sie beim Schlafengehen auch sicher sein können, dass Sie im Bett grübeln?*

Reizen Sie mit Provokationen zum Widerspruch. Eine Kundin saß resigniert und zusammengesunken vor mir und sagte: „Mit mir ist nichts los.“ Und ich antwortete todernt: „Hm, ich sehe das auch so. Wahrscheinlich bringen Sie nichts auf die Reihe.“ Der Protest kam prompt und lachend: So ganz stimmt das nicht. Treffer. Wir konnten nun auf Ressourcenfang gehen.

Leiten Sie den Kunden zu einer paradoxen Intention an. Üben Sie mit ihm ein, wie er sich das Stottern vor versammelter Mannschaft herbeiwünschen kann. Schon die Sinnlosigkeit dieser Anleitung erzeugt beim Klienten das erhoffte Grinsen. Und erst die Umsetzung: Wird es gelingen, bei der wichtigen Rede in jeden Satz mindestens einen Versprecher einzubauen, die

Hände sichtbar zittern und den Laserpointer wirklich gewissenhaft bei jeder Folie zu Boden fallen zu lassen? Studieren und die Erfahrung lehren, dass damit der Bann gebrochen ist.

Ich kenne Kollegen, die ihre Nervosität vor einem großen Auftritt dem Publikum mitteilen. Durch diese Warnung fühlen sie sich von ihren Schwächen entlastet. Jetzt, wo jeder weiß, dass mit Stottern, Versprechen, Zittern und Schwitzen zu rechnen ist, ist man nicht mehr in der Lage, das Angekündigte zu liefern.

Trainieren Sie sich einen gewissen Mut zur Lächerlichkeit an, stellen Sie sich dem Kunden in einer härteren Verhandlung ruhig als Demonstrationsobjekt einer paradoxen Intention zur Verfügung. Oder fragen Sie nach: „Was soll ich machen, damit Sie sich darin einig werden, eine Lösung zu finden ...? Soll ich eine rote Nase aufsetzen?“ Und dann holen Sie die rote Nase aus der Tasche und setzen sie auf. Das verblüfft und führt weg von der Problemrance.

Verstehen und würdigen Sie das Symptom, sonst werden Widerstände und Humorlosigkeit betoniert. Das heißt auch, eine humorvolle Intervention braucht eine Aufwärmphase und Anlaufzeit (siehe oben: Rapport). Sonst besteht die Gefahr, dass der Kunde sich lächerlich gemacht fühlt.

Humor gegen Beziehungsstress

Natürlich, manchmal ist die Situation wirklich festgefahren. Dann sage ich zum Beispiel:

Entschuldigen Sie, Sie erzählen so engagiert, dass Ihre Schilderungen für mich wie ein spannender Kinofilm ablaufen. Ich stelle mir das also so vor: Die liebevolle anbetungswürdige Prinzessin hat sich in ein keifendes Fischweib aus Marseille verwandelt. Das liegt daran, dass sie schwer erschüttert erleben muss, wie ihr prachtvoller Märchenprinz seine dreckigen Socken mitten im Schlafzimmer auf den Boden wirft. Ich kann verstehen, dass so ein Benehmen ein schweres Trauma auslösen und nur im Gezeter enden

kann. Andererseits: Der edle Ritter, der Schlachtenlärm standhaft erträgt, duldet aus Frauenmund nur zartes Raunen. Der Arme, tzz, tzz, tzz ...

Mein gespieltes Entsetzen, verbunden mit meinem Verständnis für beide Seiten, löst beim Paar Gelächter aus. Der gemeinsame Blick aus der Metaebene auf das schimpfende Paar ermöglicht Selbstdistanz. Sie erkennen ihre hohe gegenseitige Erwartungshaltung und ihr idealisiertes Bild vom anderen als unrealistisch. Unter Gelächter dürfen die Vorstellungen auf Normalmaß schrumpfen. Jeder entdeckt den Balken im eigenen Auge, ohne sich beschämt oder gekränkt zu fühlen.

Humor verhindert nicht das Entstehen von Konflikten und Missverständnissen. Doch meine Kunden versichern mir: Wenn sie sich daran erinnern, wie sie bei mir über eine solche Situation lachen mussten, hilft ihnen schon das weiter.

Humorvolles Vorgehen setzt Humor beim Therapeuten voraus. Wie sehr kann ich über meine Dummheiten lachen, selbstironisch meine Schwächen thematisieren, ohne mich – und das ist der entscheidende Punkt – zu verachten und abzuwerten? Mit Verständnis für mich und meine Schwächen kann es mir gelingen, den Kunden zum Lachen zu bewegen und seine Fähigkeit zum Humor anzustoßen.

Geben wir dem Humor immer, wenn es schon wieder ein *Ja, aber* des Kunden gibt, eine Chance. Konrad Lorenz sagte einmal: Wir nehmen den Humor nicht ernst genug. Er muss ja nicht recht behalten. ◀◀



Zur Autorin

Cornelia Schenk

Logotherapeutin, Coach,
Buchautorin in Augsburg.

www.corneliaschenk.de