

Humor und Provokation

José Amrein

José Amrein, Primarlehrer, dipl. Logopäde und Master of Advanced Studies in systemisch-lösungsorientierter Therapie, führt in Luzern eine Praxis mit Spezialisierung in der Stotter- und Stimmtherapie. Er bietet Supervisionen und Beratungen für Familien und Einzelpersonen an. José Amrein leitet seit vielen Jahren Kurse zur Gesprächsführung, Stottertherapie, Schlagfertigkeit, Improvisation, Förderung des Selbstvertrauens und zum Thema «Humor, paradoxe und provokative Interventionen in der Beratung und Therapie». Nähere Informationen: <https://www.praxis-amrein.ch>

*«Der Humor rückt den Augenblick an die richtige Stelle.
Er lehrt uns die wahre Grössenordnung und die gültige Perspektive.»
Erich Kästner*

Humorvolle, provokative und paradoxe Elemente ermöglichen sowohl in Therapien und Beratungen wie auch in alltäglichen Situationen ungeahnte Entwicklungsschritte. Eine humorvolle Herangehensweise in Krisen und Konfliktsituationen wirkt entspannend, kann den Blickwinkel entscheidend verändern und neue, überraschende Lösungen ermöglichen.

Humor und seine Wirkung

Die Heilkraft des Lachens wurde mehrfach wissenschaftlich bewiesen (vgl. Rush 2005: 91-110, Frick 2007: 177-185, Titze 2003: 16-25): Lachen reduziert Stresshormone, stärkt das Immunsystem, dämpft Schmerzen und setzt Glückshormone frei. Lachen entspannt die Gesichtsmuskeln, reguliert den Blutdruck und aktiviert die Atmung. Doch damit nicht genug. Lachen festigt Beziehungen und erhöht den beruflichen Erfolg. Fröhlichen Menschen traut man mehr zu. Lachen stärkt die Gemeinschaft und fördert ein Klima der Gleichwertigkeit. Lachen baut angestaute Aggressionen ab und reduziert Widerstände. Lachen vermindert Komplexe, Blockaden und Unsicherheiten. Lachen steigert die Kreativität und verträgt sich schlecht mit Ärger oder Hoffnungslosigkeit. Und das Gute daran: Lachen ist kostenlos. Während des Lachens werden 300 Muskeln in Bewegung gesetzt. Eine Minute Lachen ersetzt 45 Minuten Entspannungstraining. Wer jeden Tag zehn Minuten herzlich lacht, verbraucht dabei bis zu 50 Kalorien und kann im Jahr zwei Kilogramm abnehmen.

Der Amerikaner Norman Cousins erkrankte anfangs der Siebzigerjahre an einer unheilbaren Bindegewebskrankheit. Er beschloss, sich selber zum Lachen zu bringen, indem er sich lustige Filme vorführen oder witzige Bücher vorlesen liess. Bald stellte Cousins fest, dass seine Schmerzen weitgehend nachliessen, nachdem er etwa zehn Minuten lang intensiv gelacht hatte. Tatsächlich wurde Norman Cousins vollständig von seiner Krankheit geheilt (vgl. Rush 2005: 100).

Humorvolle Sicht auf Probleme

Die allermeisten Menschen sehen Humor als eine sehr angenehme Seite des Lebens. Humor berührt uns tief. Er ist wie ein Lebenselixier. Gelegenheiten zum Lachen werden deshalb gerne und oft gesucht. Wenn Menschen jedoch in Stress geraten oder von Problemen geplagt werden, verschwindet das Lachen schnell und der Humor bleibt auf der Strecke. Das ist schade, denn Humor würde eine ideale Entspannungsmöglichkeit bieten und könnte ein wirkungsvoller Problemhelfer sein. Humor in heiklen und problematischen Situationen? Gewisse Schwierigkeiten erscheinen manchen Personen einfach zu ernst und zu wichtig, um darüber lachen zu können. Was soll Humor in der Therapie und Beratung?

Sowohl Erwachsene wie auch Kinder schätzen es sehr, wenn Berater/innen nicht dauernd eine ernste Miene aufsetzen. In meinem Beratungsalltag sammle ich viele positive Erfahrungen mit der Anwendung von humorvollen Elementen. Auch bei sehr belastenden Problemen und unangenehmen Gefühlen kann Humor ins Spiel gebracht werden. Menschen

können lernen, ihre Probleme auf humorvolle Weise anzugehen. Viktor Frankl (2002: 74-77) verbrachte mehrere Jahre im Konzentrationslager und erzählt, dass selbst bei unmenschlichsten Bedingungen Humor gelebt werden kann und eine Quelle der Freude darstellt. Frankl (2002: 74) schreibt: «Auch der Humor ist eine Waffe der Seele im Kampf um ihre Selbsterhaltung». Einem Kollegen im Konzentrationslager schlug Frankl vor, täglich mindestens eine humorvolle Geschichte zu erfinden. Beide schöpften neue Kraft aus dieser Abmachung. Humor wird dabei nicht als Masche gesehen, sondern vielmehr als Lebenseinstellung und hohe Kunst der Distanzierung. Frankl (2002: 75) meint: «Stellt der Wille zum Humor, den Versuch, die Dinge irgendwie in witziger Perspektive zu sehen, gleichsam einen Trick dar, dann handelt es sich jeweils um einen Trick so recht im Sinne einer Art Lebenskunst.» Ähnliches schreibt Furman (2005: 32), welcher das Schicksal von Menschen mit schwieriger Kindheit untersuchte und zum Schluss kommt: «Wenn der Mensch über sein eigenes Schicksal lachen und seine Vergangenheit eher in einem komischen als tragischen Licht sehen kann, wird er von ihren Fesseln befreit.»

Für die Beratung und Therapie ist es wichtig, die verschiedenen Facetten von Humor zu kennen. Niemals ist ein gemeiner, zynischer oder böswilliger Humor gemeint, welcher Gefühle übergeht oder in arroganter Weise daherkommt. Auch ist es nicht das Ziel, unentwegt zu lachen. Schliesslich gibt es ja noch viele andere interessante Gesprächsinhalte und Interventionsmöglichkeiten. Humor ist jedoch ein ganz besonderes Salz in der Suppe der Beratung.

Ein gewisser Abstand zum Problem macht es leichter, auch einmal darüber zu lachen. Und mit Humor betrachtet man ein Problem entspannter und distanzierter. So kann eine positive Spirale in Gang gesetzt werden. Rückmeldungen meiner Klient/innen zeigen, dass auch bei einem so bedrückenden Problem wie jenem des Stotterns Humor ins Spiel gebracht werden kann:

«Jeder Stotternde, der das Stottern als ein grosses Übel ansieht und so immer wieder erneut in ein emotionales Loch fällt, wird kaum Fortschritte beim Reden machen. Diejenigen aber, welche auch mal über sich selber lachen können und das Stottern einfach als persönliche Schwäche betrachten, werden bestimmt eine positive Entwicklung betreffend des Redens erleben.» (Fabian, 19)

«Meine Gedanken über mich selbst haben sich verändert. Es sind hellere und farbigere Gedanken als früher. Ich denke positiver über mich und sehe vermehrt meine Stärken. Auch nehme ich es lockerer und betrachte das Ganze mit mehr Humor.» (Marc, 16)

«Wenn ich mit dem Stottern humorvoll umgehe, ist es leichter für mich und auch leichter für meine Zuhörer. So macht es die ganze Stimmung lockerer und man stottert folglich auch weniger.» (Christian, 18)

Humor wird in vielen Therapiebüchern kaum erwähnt, kann aber Erstaunliches bewirken. Die Atmosphäre verbessert sich merklich, die Beteiligten entspannen sich, die gegenseitige Sympathie steigt und die Laune aller wird besser. Ausserdem bin ich mir sicher: Humor und liebevolle Direktheit schützen Berater/innen nachhaltig vor Burn-out und vergrössern die Freude an den beraterischen Begegnungen um ein Vielfaches.

Provokation und Humor

Humor allein bewegt bei manchen Problemen und in festgefahrenen Situationen zu wenig. Ein besonders wirkungsvolles Werkzeug liegt in solchen Fällen in der Anwendung von provokativen Interventionen. Dadurch kommen vermehrt Gefühle ins Spiel und der Lerneffekt wird gesteigert, da bei mittlerer emotionaler Erregung (d.h. bei Freude, Spass, Interesse statt bei Stress, Angst oder Langeweile) die Veränderungs- und Lernbereitschaft besonders hoch sind (vgl. Höfner 2004: 102). Ohne gefühlsmässige Beteiligung sind Veränderungen indes nur schwer zu erreichen.

Das Wort «provokativ» stammt aus dem Lateinischen «provocare», was so viel wie «herausfordern» und «hervorrufen» bedeutet (vgl. Titze 2003: 97). Provokative Äusserungen eignen sich bestens um das Potential eines Menschen zu wecken und die Ressourcen zu aktivieren. Ein besonderes Augenmerk gehört dabei dem guten Draht zwischen Klient/innen und Berater/innen (vgl. Höfner 2004: 64). Ist dieser gute Draht vorhanden,

werden Menschen sehr gerne herausgefordert. Dies geschieht immer zum langfristigen Nutzen der Klienten/innen. Ähnlich einem Hofnarren zeigt man dem Gegenüber den Spiegel. Natürlich darf das gemeinsame Lachen dabei nicht zu kurz kommen, schliesslich will man als Hofnarr ja nicht «geköpft» werden, respektive soll in keiner Art und Weise ein Beratungsabbruch provoziert werden. Die herausfordernden, direkten und manchmal auch frechen Bemerkungen der Berater/innen sind frei von Überheblichkeit und richten sich ausschliesslich gegen das Schädliche und Destruktive im Denken und Verhalten der Klient/innen. Die selbstschädigenden Denk-, Fühl- und Verhaltensmuster werden dabei auf amüsante, herausfordernde Art gespiegelt (vgl. Steinberger 2001: 155-157, Höfner 2004: 27).

Frank Farrelly, der Begründer der Provokativen Therapie, feierte mit seiner aussergewöhnlichen Methode viele erstaunliche Erfolge und konnte interessante Anregungen für Beruf und Alltag liefern (vgl. Farrelly 1986, Höfner 2011: 20).

In den letzten Jahrzehnten wurde der provokativ-humorvolle Ansatz zum «Provokativen Stil», dessen Wirkungsbereich nicht nur therapeutisch einsetzbar ist, sondern auch als wertvolles Kommunikationsmittel in vielen Alltagssituationen Verwendung findet (vgl. Höfner 2011).

Viele meiner Klient/innen betonen bei Therapieende, wie wertvoll es war, dass sie (heraus)gefordert wurden. Sie berichten mir, dass sie durch meinen herausfordernden Gesprächsstil an Durchsetzungsvermögen und Schlagfertigkeit gewinnen und viel für den Alltag profitieren.

«Positiv war das Provozieren, weil es mich seelisch stärker machte. Ich weiss jetzt, mit ungewöhnlichen Situationen umzugehen, wie zum Beispiel mit Streit. Mein Selbstwertgefühl ist mächtig gestiegen.» (Philip, 13)

«Bei den Provokationen lernt man sich zu verteidigen. Meine Entwicklung ist mysteriös. Hauptpunkt war, alles locker zu nehmen.» (Mirka, 21)

2.2 Ziele von Provokation und Humor

Ziel der provokativen und humorvollen Interventionen ist es, die Klient/innen durch humorvolle Sichtweisen und liebevolles Provozieren in einer Art herauszufordern, dass sie destruktives Handeln und Denken aufgeben und neue Wege einschlagen (vgl. Höfner 2004:190-191, Farrelly 1986: 74-75). Lachen und Direktheit befreien und eröffnen kreative Wege aus der Sackgasse. Humor schafft einen gesunden Abstand zu den Problemen und gibt Kontrolle zurück, so dass die Opferhaltung zu Gunsten einer aktiveren Rolle aufgegeben werden kann (vgl. Titze 2003: 97). Indem sich die Klient/innen im Zerrspiegel betrachten und über sich selbst lachen, entwickeln sie neue, hilfreichere Verhaltensweisen. Aus Sicht des Konstruktivismus (der besagt, dass jeder Mensch seine Welt und folglich auch seine Probleme weitgehend selber konstruiert), werden durch paradoxe, provokative und humorvolle Interventionen bei den Klient/innen neue Konstruktionen gebildet, welche zu weniger Problemen führen (vgl. Watzlawick 2006, Gruntz-Stoll 1997).

Folgende Ziele sollen bei den Klient/innen erreicht werden:

- Schaffung von Handlungsspielräumen
- Öffnung des Blicks und der Sichtweisen
- Entspannung und Distanz gegenüber den Problemen
- Auflösung von Denk- und Verhaltensblockaden, Neuformierung des Weltbildes
- Sicherung des Selbstwertes, verbal und im Verhalten
- Stärkung der Eigenverantwortung, Abschied von der Opferrolle
- Sich auf Wagnisse einlassen können
- Stärkung der unmittelbaren Reaktionsfähigkeit bei Konflikten
- Widerstand gegen die Selbstschädigung
- Differenzierung
- Stärkung des Selbstverteidigungs- und des Durchsetzungsvermögens
- Spass an der Beratungsstunde für alle Beteiligten

2.3 Provokative und humorvolle Interventionen

Es gibt eine grosse Anzahl provokativer und humorvoller Elemente. Diese können in kreativer Art miteinander verbunden werden und lassen sich problemlos mit anderen Gesprächsstilen und Beratungstechniken kombinieren. Die Grundbedingung ist die Herstellung des guten Drahtes zum Gegenüber und eine positive Grundhaltung gegenüber dem Leben und den Menschen im Allgemeinen.

Provokative und humorvolle Elemente werden nicht nach einem bestimmten Schema sondern in freier und intuitiver Weise angewendet. Ein Beispiel zur Illustration:

Auf die Äusserung «Gell, ich bin ein schwieriger Fall!» kann man in verschiedenster Art reagieren. Vorteilhafterweise kombiniert man die Sätze mit liebevoller Stimme und wohlgemeintem Necken. Hier ein paar mögliche Reaktionen:

- *Sehen Sie sich als schwierigen Fall? (ruhig zurückfragen)*
- *Sie sind ein sehr, sehr schwieriger Fall. (imitieren und übertreiben)*
- *Ja, aber ich liebe schwierige Fälle. (beipflichten und umdeuten)*
- *Sie haben bestimmt gute Gründe sich als schwierigen Fall zu sehen. Welches sind denn diese Gründe (ins Weltbild einsteigen und nachfragen)*
- *Ich muss Sie enttäuschen. Sie liegen im Durchschnitt der Schwierigkeiten. (offen und direkt antworten)*
- *Schwierige Fälle benötigen 30 Jahre zum Lösen. (übertriebenes Zukunftsszenario)*
- *Das ist ein guter Grund, dass wir den Fall gar nicht lösen. Sie gewöhnen sich einfach an die Situation. (sich für das Problem begeistern)*
- *Endlich wieder ein schwieriger Fall. Die einfachen Fälle sind mir nämlich viel zu langweilig. (elegant umschreiben)*
- *Schon meine Grossmutter sagte: «Schwierige Fälle sind einfach zu lösen und einfache Fälle schwierig.» (umdeuten und eine Geschichte erzählen)*
- *Sie sind wie ein Schweizer Uhrwerk. Da bei Ihnen alles so fehlerlos klappen sollte, wird es folglich sehr schwierig und komplex. (Bild verwenden)*
- *Auch schwierige Fälle kann man Schritt für Schritt lösen. (offen und direkt antworten)*
- *Schwierige Fälle benötigen viel Ausdauer und Kreativität. Haben Sie das? (den anderen herausfordern)*
- *Sie benötigen 10 Beraterinnen und 10 Berater. (Tipp, der zum momentanen Denken passt)*
- *Sie sind die komplizierteste, fantasievollste, kritischste und liebevollste Person auf diesem Planeten. (verrückter denken als der andere)*
- *Sie könnten 100-mal pro Tag sagen: «Ja, ich bin ein schwieriger Fall.» Irgendwann werden Sie voll und ganz daran glauben (animieren, «ja» zu sagen)*

Paradoxe Interventionen

Werden Menschen dazu animiert problematisches Verhalten fortzusetzen oder es sogar zu verstärken, neigen sie oft dazu, sich auf neue Verhaltensweisen einzulassen (vgl. Gruntz-Stoll 1997: 99-102). Eine neue Verhaltensweise – oft sogar eine absurde oder unkonventionelle – kann die Blockierung durch sich ständig wiederholende Lösungsversuche aufheben. Dies ist das Geheimnis, warum mit paradoxen Interventionen oft innert kürzester Zeit grosse Entwicklungen in Gang gesetzt werden können. Paradoxe Vorschläge können mitten in beraterische Gespräche einfließen. Hier einige Beispiele:

Herr D. war seit vielen Jahren Single. Er wurde mir von seinem Arbeitgeber als merkwürdiger Einzelgänger beschrieben. Ich meinte zu Herrn D., für viele Frauen sei Schüchternheit und Stottern etwas sehr Interessantes, oft sogar Reizvolles und Liebenswertes. Gewisse jugendliche Stotternde seien beim weiblichen Geschlecht jedenfalls sehr beliebt und Staubsauger-Verkäufer hätten laut einer Forschung viel mehr Erfolg, wenn sie beim Verkaufsgespräch stottern würden, statt fliessend zu sprechen. Herr D. schaute etwas verwirrt, lachte aber. Immer wenn ich Herrn D. zu Beginn unserer Beratungsstunde nach seinen Wünschen fragte, meinte er: «Provozieren Sie mich, das erfrischt und animiert mich spontaner und schlagfertiger zu werden.»

Beide brachen wir in Gelächter aus, als ich Frau Z. versprach, sie bekäme von mir eine Schokolade, falls sie in den nächsten fünf Minuten echt stottern könne. Dies gelang ihr nicht, was uns beide in grosses Staunen versetzte. Nach den vereinbarten fünf Minuten setzte das Stottern wieder ein. Immer, wenn wir von diesen fünf Minuten sprachen, mussten wir darüber schmunzeln.

Herr M. litt sehr unter seinen hypochondrischen Zügen. Würde er seinen Chef zufriedenstellen können? Wie in aller Welt könnte er eine passende Partnerin finden? Und immer wieder Ängste wegen drohenden Krankheiten. Könnte der Druck im Bauch nicht auf Krebs hindeuten? Der Blick auf die Stärken und auf bereits errungene Fortschritte half, alt vertraute Teufelskreise zu durchbrechen und nicht aufzugeben. Nach und nach entwickelte Herr M. Humor gegenüber seinen eigenen Problemen und Ängsten. Er liess sich gerne auf spielerische Art herausfordern. So sagte ich Herrn M. schelmisch, dass ein Leben ohne all die vielen Sorgen viel zu langweilig sei. Er solle sich im Gegenteil neue Sorgen ausdenken, so sei das Leben viel, viel spannender. Ich zählte all die möglichen Krebsarten auf, die er sich allabendlich vor Augen führen könnte. Herr M. lachte und besänftigte seine selbst schädigenden Gedanken mit einem Schmunzeln: «Es gibt Interessanteres, als sich Sorgen auszudenken. Überhaupt muss ja jeder irgendwann mal sterben. Also, was solls?»

Frau F. war seit längerer Zeit in Beratung, weil sie grosse Probleme bei der Erziehung ihres Sohnes plagten. Wir sprachen über Ausnahmen, über die Stärken und entwickelten in unseren Gesprächen neue Verhaltensvarianten. Alle Elemente des systemisch-lösungsorientierten Ansatzes kamen zur Anwendung. Nach einem Jahr war leider noch kein grosser Fortschritt sichtbar. Frau F. skalierte ihr Durchsetzungsvermögen gegenüber ihrem fünfjährigen Sohn auf einer Skala von 1-10 nur mit Wert 3. «Aber Herr Amrein, was soll ich denn machen?» sprach sie. «Gestern rief ich meinem Sohn sieben Mal und er hat in keiner Art und Weise darauf reagiert.» Ich entgegnete darauf: «Bei Ihrem kleinen Durchsetzungsvermögen müssen Sie sich halt die nächsten zwanzig Jahre von Ihrem Sohn dominieren lassen.» Diese Äusserung von mir setzte Kräfte bei Frau F. in Bewegung, die ihren Wert beim Durchsetzungsvermögen innerhalb einer Woche von 3 auf 7 steigen liess. Später meinte Frau F.: «Für diesen Satz war ich sehr dankbar. Er hat mir vor Augen geführt, dass ich dringend etwas ändern muss.»

Spiele zur Förderung von Humor und Spontaneität

1. Beim gemeinsamen Gespräch werden alle Vokale durch A ersetzt. Fehler sind erwünscht! Das Gespräch braucht nicht druckreif zu sein, sondern soll vor allem Spass machen.
2. Wir erfinden zusammen eine Geschichte. Person A spricht das erste Wort des Satzes, Person B fügt das zweite Wort des Satzes hinzu, usw. Der erste Gedanke ist meistens der beste.
3. Person A spricht jeweils einen Satz in einer Phantasie-Fremdsprache. Person B übersetzt.
4. Person A nennt zwei Minuten lang jeweils ein Wort, B muss innerhalb von zwei Sekunden ein Wort nennen, welches ihm assoziativ dazu einfällt.
5. Person A fängt Sätze an. Person B muss die Sätze innerhalb von zwei Sekunden beenden.
6. Jede Person muss eine Minute lang ohne Unterbruch erzählen, was sie alles gut kann. Falls ihr nichts Neues einfällt, wiederholt sie den vorangegangenen Satz.
7. Fünf Minuten lang wird das Gespräch singend geführt.

Weitere Beispiele und Inputs finden sich in meinem neuen Buch «Humor und Provokation in der Kommunikation». <https://www.praxis-amrein.ch/kategorie/shop/>