

„Das soll wohl ein Witz sein!“ – Humor in Beratung und Therapie

Alexander Lohmeier

Zusammenfassung

Humor in Beratung oder Therapie kann ein wichtiges Element sein, um verhärtete Sichtweisen aufzulockern, um Distanz zum Problem zu finden oder um ein gutes Arbeitsklima zu schaffen. Dieser Beitrag schildert die wichtigsten Techniken zum Einsatz von Humor in der Arbeitsbeziehung zu den Klienten. Hauptsächlich geht es dabei um konstruktiven Humor, denn das gemeinsame Lachen über ein Thema ist ungleich produktiver als das Auslachen des Gesprächspartners. Der Humorstil des Beraters/Therapeuten ist individuell und kommt am besten zur Entfaltung, wenn er zur jeweiligen Persönlichkeit passt.

*„Verstand und Genie rufen Achtung und Hochschätzung hervor,
Witz und Humor erwecken Liebe und Zuneigung“
(David Hume)*

Neulich während einer Beratung: Zwei hoch zerstrittene Eltern sitzen mir gegenüber, es geht um eine Umgangsvereinbarung für die gemeinsamen Kinder. Der Streitpegel wird immer höher, eine, wie heißt es so schön, „einvernehmliche Einigung“ scheint unerreichbar zu sein, als es plötzlich an der Tür klopft. Auf mein genervtes „Jaa?“ öffnet ein Mann im Hausmeisterkittel, der einem Karl Valentin nicht unähnlich sieht, die Tür. Er fragt leicht verschüchtert, ob er als Beauftragter des Vermieters die Funktionstüchtigkeit des Rauchmelders überprüfen kann. Auf meine Bemerkung, dass das jetzt wohl eher ungünstig wäre, äußern beide Eltern spontan, das sei kein Problem, er könne das kurz machen. Na gut, denke ich mir, Vater und Mutter brauchen wohl eine Pause und ich stimme zu. Der Hausmeister tritt ein, platziert einen Stuhl genau in der Mitte unserer Gesprächsrunde, steigt darauf und warnt uns, dass es jetzt kurz laut werden könne. Tatsächlich wird es laut, aber leider nicht kurz, denn es hört nicht auf zu pfeifen. Der arme Hausmeister wird immer hektischer, versucht mit allen möglichen Handgriffen, den Lärm zu beenden, und macht dabei immer seltsamere Verrenkungen. Plötzlich wird den Eltern die Absurdität dieser Situation bewusst und sie beginnen beide, spontan zu lachen. Ich stimme ein und kurz darauf schafft es der Facility Manager, den Rauchmelder zum Verstummen zu bringen. Er zieht sich entschuldigend und mit hochrotem Kopf zurück und wir schaffen es tatsächlich noch, eine Umgangsregelung zu erarbeiten.

Was war passiert? Ein unvorhersehbares Ereignis artet in absurder Weise aus, die gewohnte Ordnung wird durchbrochen (Sitcom-Schreiber sprechen von einem „kontextuellen Zusammenprall“) und die strittigen Eltern werden aus ihrer Problemtrance gerissen.

Humor (geplant oder ungeplant) ist in der Beratung von Eltern, Kindern und Jugendlichen ein „Multifunktionsstool“, das in mehrerlei Hinsicht wirkt.

1. Humor erleichtert die **Herstellung eines Arbeitsbündnisses**, denn wer zunächst gemeinsam über eine lustige Begebenheit lachen kann, dem ist es auch möglich, die Schwere eines Beratungsanlasses temporär zu verlassen.
2. Humor hilft dabei, **emotionale Anspannung zu minimieren** und sich für den Mitmenschen zu öffnen. „Humor hat mit einem persönlichkeitsbedingten kognitiv-emotionalen Stil der Verarbeitung von Situationen bzw. des Lebens, der Welt im Allgemeinen zu tun, der charakterisiert ist durch die Fähigkeit, auch negativen Situationen (Gefahren, Ich-Bedrohungen etc.) positive Seiten abzugewinnen, sich nicht aus der Ruhe bringen zu lassen, ja sogar darüber lächeln zu können, d. h. zumindest ansatzweise mit „Erheiterung“ zu reagieren“ (Ruch, 2012, 23 f.).
3. Humor sorgt für eine **innere Distanzierung vom Problem** und das ist eine Voraussetzung für die Entwicklung alternativer Handlungsmuster zu dessen Bewältigung. „Erst wenn ich meinen festgefahrenen Standpunkt aufgebe, bin ich fähig, die Sache mit Distanz aus einem anderen Blickwinkel zu sehen. Von diesem sieht so manches Problem oftmals weit weniger tragisch, ja vielleicht sogar komisch aus“ (Metzner, 2016, S. 54). Es ist ein bisschen so wie bei dem „Glas halb voll oder halb leer“-Gleichnis; gerade in der Beratung werden uns viele Begebenheiten und Erlebnisse geschildert, die ich als bedrohlich und deprimierend oder aber auch als komisch und satirisch empfinden kann. Beispiele dafür wären die Erlebnisse von Eltern mit pubertierenden Kindern (das betrifft mich auch persönlich), die Streitthemen von getrennten Eltern (Stichwort „Klammotten“ der Kinder beim Zurückbringen nach Umgangsbesuchen) oder die Erfahrungen, die manche Mütter und Väter mit den Schulen ihrer Kinder machen. Verstehen Sie mich richtig: Es geht dabei nicht darum, sich über die Kinder, Eltern oder Lehrer als Personen lustig zu machen, sondern über das manchmal ziemlich schräge Thema eines Konflikts.
4. Humor ist eine wichtige Säule der eigenen **Psychohygiene**. Neben den medizinisch belegten Vorteilen einer heiteren Grundhaltung (Blutdruck, Stoffwechsel, Puls) führt Lachen und Komik zu einer salutogenen Erregungsabfuhr, die sich kreislaufstabilisierend und entspannend auswirkt.

So weit, so gut. Doch wie implementiere ich den Humor in die Beratungsinteraktion? Wie schaffe ich es, den Sorgen und Nöten der Besucher angemessen zu begegnen und dabei die heitere Gelassenheit auszustrahlen, die mir selbst die nötige Distanz zum Problem verschafft, aber auch dem Klienten die Gewissheit vermittelt, sich sicher und angenommen zu fühlen?

Ja, und hier ist sie, die Liste der praxiserprobten Humorinterventionen, weitere finden Sie bei Lohmeier (2018):

Überhöhen, Übertreiben

Das ist wohl die einfachste Art der Humoranwendung und sie besteht genau darin, exakt das zu übertreiben, wofür man sich eigentlich rechtfertigen müsste. „Aus Maulwurfshügeln entstehen so die größten Berge, und Mücken werden zu Elefanten. Dadurch lassen wir die Welt realer Tatsachen hinter uns und betreten eine Welt voller Absurditäten. Aus dem Blickwinkel dieser Welt erscheinen uns die vielen kleinen Verfehlungen des Alltagslebens nur noch lächerlich“ (Titze, Patsch, 2012, S. 145). *In der Inflationszeit nach dem Ersten Weltkrieg fiel die Deutsche Mark täglich um Millionen. Man fragte Karl Valentin, ob er schon wisse, dass der Dollar derzeit auf einer Milliarde sechshundert Millionen fünfhundertfünfzigtausend Mark stehe. Seine Antwort: „Mehr ist er auch nicht wert!“*

Titze und Patsch (2012, S. 150) stellen ein Schema vor, wie man sich stark übertriebene Aussagen selbst basteln kann:

- a. Wählen Sie einen Gegenstand (zum Beispiel sich selbst, streitende Eltern, die Schwiegermutter, die Ehe, das Auto).
- b. Stellen Sie eine Liste verwandter Substantive auf (zum Beispiel für Auto Kennzeichen, Scheinwerfer, Räder, Armaturenbrett, Tank)
- c. Wählen Sie ein Adjektiv, um dieses Hauptwort zu beschreiben (in unserem Beispiel klein, alt, sparsam)
- d. Jetzt stellen Sie eine Liste von Begriffen auf, die mit dem Wort verwandt sind, das bei Punkt c gewählt wurde. Für alt wäre dies zum Beispiel Runzeln, Fossilien, Antiquitäten, graue Haare, Arthritis, Altersflecken, falsche Zähne usw.
- e. Bringen Sie nun die Punkte b und d in einen Zusammenhang, um die Einzelheiten Ihres Autos zu beschreiben. Möglich wären: Mein Auto ist so alt, dass die Scheinwerfer Altersflecken haben, dass die Kennzeichen mit Hieroglyphen geschrieben sind, dass das Armaturenbrett aus Fossilien besteht, die Räder als Antiquitäten gehandelt werden könnten usw.

Übertragen auf eine Beratungssituation mit hochstrittigen Eltern könnten Übertreibungen etwa so lauten: Ich hatte neulich Eltern in der Beratung, die waren so zerstritten, dass ...

- *die Raumtemperatur um 10 Grad fiel, als sie mein Zimmer betraten,*
- *die Luft im Zimmer so dick war, dass ich sie nur mit einer Gartenschere schneiden konnte,*
- *die Feuerwehr wegen der explosiven Stimmung vor der Tür in höchster Alarmbereitschaft positioniert war,*
- *mein 100-Liter-Baldriankanister, den ich für solche Fälle im Zimmer lagere, ruckzuck leer war,*
- *sich wegen der Lautstärke die Bewohner des Nachbarlandes bei mir beschwert haben (ich arbeite in Grenznähe zu Österreich),*

Versuchen Sie ruhig, eigene Übertreibungen für die Probleme der Klienten zu finden.

Reframing

Im Deutschen etwas unpräzise „Umdeutung“ genannt und wohl zuerst von Virginia Satir als Technik der Systemischen Familientherapie eingeführt (Satir, 2016), bezeichnet das Reframing Berateräußerungen, die einen gerade besprochenen Sachverhalt in einen anderen Zusammenhang stellen und ihm dadurch eine alternative Bedeutung verleihen. Der Schilderung des Klienten wird ein neuer Rahmen („frame“) verpasst, so dass sich die Bewertung des Geschehenen zum Positiven verändert. Die innere Landkarte des Klienten wird modifiziert und als Folge auch das gezeigte Verhalten (Weiss, Haertel-Weiss, 2007).

Dem Reframing liegen folgende Prämissen zugrunde:

- Die Erfahrungen, die ein Mensch in seinem Leben gemacht hat, können nur dann so etwas wie Sinn ergeben, wenn der Kontext (Rahmen) bekannt ist. Ein Ehemann verhält sich in der Familie möglicherweise anders als an seinem Arbeitsplatz oder beim Weggehen mit Freunden.
- Es gibt keine Personen, die von einem Kontext unabhängige Eigenschaften haben. Der Mensch ist in seiner Ganzheit zu sehen, die aus bewussten und unbewussten Anteilen besteht und die durch diese systemisch beeinflusst wird.
- Jedes Verhalten macht Sinn im Sinne des Überlebens des Gesamtsystems (etwa einer Familie), Umwelt und Mensch wirken also zusammen, um sich zu erhalten.
- Funktion (z. B. Erhaltung des Systems Familie) und Verhalten (z. B. elterliche Reaktion auf kindliches „Fehlverhalten“) müssen getrennt voneinander betrachtet werden.
- Jeder Nachteil auf der einen Seite des Systems kann sich als Stärke auf der anderen Seite zeigen. Die verbale Stärke, als Berater im Gespräch mit Klienten Einsicht, Reflexion und Selbsterkenntnis anstoßen zu können („Vielen Dank, Sie verstehen mich!“), erweist sich

bei den eigenen pubertierenden Kindern vielleicht als große Schwäche („Ey, was laberst du wieder rum?“).

Die Umdeutung in Reframingäußerungen kann auf diversen Wegen erreicht werden: Indem dem Verhalten eine andere, normalerweise positive Bedeutung zugeschrieben wird (Bedeutungsreframing), indem das Verhalten mit einem anderen, besser passenden Kontext in Verbindung gebracht wird (Kontextreframing) oder indem die dahinter vermutete „gute Absicht“ herausgearbeitet wird.

Bamberger (2015) geht in dieselbe Richtung, wenn er zwischen verhaltensdiversifizierendem, motivationsdiversifizierendem und situationsutilisierendem Reframing unterscheidet.

Verhaltensdiversifizierendes Reframing besteht darin, eine Unterscheidung bei der Schilderung des Problemverhaltens einzuführen. Einmal existiert das Verhalten als solches und das andere Mal steht eine Absicht dahinter. Nun geht es darum, das positive Ziel stehen zu lassen und ein alternatives Verhalten zur Zielerreichung zu entwickeln. Die Möglichkeitengenerierung lässt dabei Spielraum für kreative und humorvolle Lösungsideen. Sind etwa Eltern in der Beratung, die sich darüber beklagen, dass ihr Kind keine Ordnung hält, Klamotten wild in der Wohnung verteilt, das Badezimmer nach dem Duschen als Schlachtfeld hinterlässt usw. usw., dann könnte man gemeinsam eruieren, welche Verhaltensmöglichkeiten für gestresste Eltern zur Zielerreichung denkbar wären. Die „gute Absicht“ der mangelnden Ordnung muss nicht der perfide Plan des Kindes sein, seine Eltern in den Wahnsinn zu treiben, sondern vielleicht die Absicht, Präsenz in der Wohnung zu zeigen, oder die Fähigkeit, seine Konzentrationsfähigkeiten auf subjektiv wichtigere Ziele (Fußball, Freunde, Medien) auszurichten.

Als Reaktion könnten die Eltern zum Beispiel liegende Kleider verstecken oder selbst anziehen, auf der Terrasse stapeln, zum Altkleidercontainer bringen, dem Hund anziehen oder unter Absingen von Voodoo-Beschwörungen im Garten verbrennen.

Motivationsdiversifizierendes Reframing konzentriert sich auf die Anpassung der Ziele, die oft zu hochgesteckt sind und einem Soll-Ist-Stresstest nicht standhalten. „Reframing heißt hier, den Klienten für erweiterte Bedeutungen zu öffnen – mit der Konsequenz, dass erweiterte Entscheidungsregeln für sein situationsadäquates Reagieren relevant werden. Und dadurch erschließen sich ihm neue Verhaltensoptionen“ (Bamberger, 2015, S. 105). Negative Verhaltenskonnotationen können so positive Umformulierungen erfahren:

Aus „stur“ wird „geradlinig“, aus „empfindlich“ „sensibel“, aus „aggressiv“ wird „energiegeladen“, aus „ungeduldig“ wird „engagiert“, aus „erfunden“ wird „postfaktisch“, aus „hoch-

strittig“ „emotional intensiv“. Die Reihe ließe sich endlos fortsetzen. Weiss und Haertel-Weiss (2007, S. 122) geben noch folgende Umetikettierungsvorschläge, die gut in der Beratung genutzt werden können:

- Statt passiv sein – die Fähigkeit, Dinge so zu akzeptieren, wie sie sind.
- Statt gefühllos sein – sich vor Verletzungen schützen.
- Statt verführerisch sein – auf andere Menschen anziehend und liebenswürdig wirken wollen.
- Statt umherirren – alle vorhandenen Möglichkeiten erforschen.
- Statt kontrollieren wollen – Struktur und Überblick in seine Umwelt bringen wollen.
- Statt widerspenstig sein – seinen eigenen Weg im Leben suchen.
- Statt sich selbst abwerten – sich seine eigenen Fehler eingestehen.

Situationsutilisierendes Reframing dient dazu, das Problemverhalten oder die Problemsituation nicht zu verändern, sondern sie für ein anderes Ziel zu nutzen. Getreu dem Motto: „Alles ist zu etwas nütze!“ ist das Verhalten eine Ressource, die nur in einen anderen, „richtigen“ Kontext gebracht werden muss. In unserem Kleidungsbeispiel würde es darum gehen, herauszufinden, welche Vorteile es für Eltern und andere Familienmitglieder haben kann, wenn überall Kleidungsstücke herumliegen. Vielleicht muss ich dann keine Staubtücher mehr suchen, kann schnell eine Runde Socken- oder Hosenfußball spielen oder oder oder. Aber Achtung! Vielleicht lässt ihnen das Kind auch diesen Spaß und wendet sich anderen Tätigkeiten (wie Lernen?) zu.

Provokante Fragen fallen ebenso unter die Rubrik „Reframing“, denn, sind wir doch mal ehrlich: Was würde mit uns passieren, wenn bei unseren Klienten alles bestens wäre? Von was würden wir dann leben? Das und andere Feststellungen können den Ratsuchenden humorvoll gespiegelt werden, hier einige bewährte Beispiele:

- In wenigen Milliarden Jahren geht die komplette Welt unter und da kommen Sie jetzt mit so kleinlichen Streitereien.
- Gut, dass es auch solche Eltern wie sie gibt, ansonsten wäre ich nämlich arbeitslos.
- Ich bewundere Sie für Ihre Konfliktausdauer, andere hätten schon längst kapituliert.
- Was das Streiten betrifft, da passen Sie ja noch ganz gut zusammen.
- Mein Kollege würde sagen, schmeiß die beiden raus, da ist Hopfen und Malz verloren, die kriegen das ja nie auf die Reihe. Ich aber glaube an Sie und Ihre Kompetenz zur Konfliktlösung!

Weitere Beispiele finden sich bei Farrelly, Brandsma (1986), Höfner, Schachtner (1997) oder Lohmeier (2018).

Sokratisches Fragen

Seit der Antike ist es bekannt, dass die gewollte Zurückhaltung bei der Lösung von Problemen Vorteile bringen kann. Wer zu schnell, zu motiviert und zu eifrig auf eine prompte Lösung drängt, der hat oft überreagiert und unüberlegt Vorschläge präsentiert, die sofort abgewiesen werden. Sokrates hatte sich ja als Philosoph auf die Rolle des Fragers beschränkt und dadurch versucht, dem Gesprächspartner einen selbst erarbeiteten Erkenntnisgewinn zu ermöglichen. Die rhetorische Zurückhaltung führt zu mehr eigener Gelassenheit, die sich natürlich auch körpersprachlich äußert. „Wer nach perfekten Erklärungen sucht, nach Worten ringt, um dem Gesprächspartner verbal zu imponieren, erreicht häufig nur das Gegenteil. Nicht selten manövrieren sich die betreffenden Menschen in einen körperlichen Spannungszustand hinein, der sich in einem entsprechend verbissenen Gesichtsausdruck äußert.“ (Titze, Patsch, 2012, S. 79) Frei nach dem Motto: „Was ist der Unterschied zwischen Ignoranz und Apathie?“ – „Weiß ich nicht und es ist mir auch scheißegal.“

Schematisch funktioniert die sokratische Methode etwa so (vgl. Clever, 2015, S. 19 f.):

- Finden Sie einen Satz, mit dem die Aussage des Gesprächspartners zusammengefasst wird. Man könnte auch „Spiegeln“ dazu sagen: „Sie sind also der Meinung, dass Schlagen eine adäquate Erziehungsmethode für alle Kinder ist?“
- Schätzen Sie die Folgen dieses Satzes gut ein und beachten Sie Hintertürchen und Extrawürste.
- Dann wird die Beweislast auf den anderen transformiert, natürlich als Frage verpackt: „Gut, ich nehme also an ... was Sie gesagt haben ... wenn ich es korrekt aufgefasst habe ... was mir vermutlich wegen meiner Dummheit nicht ganz gelungen ist ... die Antwort lautet: Ja, es sei denn, es passiert Folgendes ... so dass in diesem Fall nicht geschlagen werden muss?“
- Jetzt hat der Gesprächspartner die Chance, einen Ausweg zu finden, spontane Erklärungen über die Ausnahmen (in unserem Beispiel: Wann wird nicht geschlagen und warum gibt es zu welchen Zeiten Ausnahmen?) führen oft weiter in die dialektische Bedrängnis.
- Die Schritte a bis c werden so lange wiederholt, bis sich der andere selbst widerspricht oder zugibt, dass das alles keinen Sinn ergibt.
- Nicht vergessen: Immer harmlos und verduzt schauen und sich wundern, warum der Gesprächspartner jetzt auf einmal solche argumentativen Nöte hat. Falls er das nicht so schnell erkennt, darf weiter sokratisch darauf herumgeritten werden.

„Vor allem wenn der Lehrer wie Sokrates so tut, als wüsste er nicht mehr als der Schüler, fühlt sich diese Technik für diejenigen, an dem sie erprobt wird, vermutlich nicht besonders angenehm an. Dabei wird ein hehres Ziel verfolgt, für das sich der Aufwand lohnt. Die

Technik bringt den Schüler dazu, sich von falschen Annahmen zu lösen und sich der Wahrheit anzunähern“ (Clever, S. 20). Sokrates hingegen brachte sie damals viel Ärger und letztlich einen Becher Gift ein.

Einfache und kurze Fragesätze sind die Hauptelemente der sokratischen Fragetechnik. Eigene Meinung soll möglichst zurückgehalten werden (das ist ja auch „common sense“ im Beratungsgeschäft), außerdem wird der Gesprächsverlauf durch Pausen (die oft vor den Fragen entstehen) entschleunigt. Also, wie man in Bayern sagt, fragen Sie, bis der Dreck unter den Nägeln hergeht! Zur Verdeutlichung noch ein Beispiel aus der Beratung/Therapie:

Mutter: „Ich bin eine schlechte Mutter.“ (eine offenkundig hinderliche Überzeugung zur eigenen Person, die eine moralische Bewertung enthält)

Berater: „Was ist eine ‚schlechte Mutter‘?“ (persönliche Definition herausarbeiten)

Mutter: „Eine schlechte Mutter ist jemand, der es nicht schafft, dass sich die Kinder an Regeln und Grenzen halten.“

Berater: „Wie kommen Sie darauf, dass gerade Sie eine schlechte Mutter sind?“ (Konkretisierung des Weltbildes und Herstellung eines Alltagsbezugs)

Mutter: „Ich wollte letzte Woche, dass sie ihr Zimmer aufräumen, und keiner hat sich darum gekümmert.“

Berater: „Was genau hat Sie dazu gebracht, sich als schlechte Mutter zu empfinden?“ (weitere Konkretisierung bzw. Umformulierung des Themas)

Mutter: „Na, die Ignoranz der Kinder, das Weghören nach meiner Aufforderung und das Nichtbefolgen meiner Anweisungen.“

Berater: „Also, Mütter, die so reden, dass die Kinder nicht hören, sind schlechte Mütter?“

Mutter: „Ja klar.“

Berater: „Sie meinen also, Mütter, auf die die Kinder nicht immer hören, sind schlechte Mütter, und Mütter, auf die die Kinder immer hören, sind gute Mütter?“ (sokratische Wendung, Zustand der inneren Verwirrung)

Mutter: „Na ja, ganz so einfach ist es wohl nicht, ab und zu hören die Kinder ja schon noch auf mich.“

Berater: „Wenn es nicht so einfach ist und Sie sich noch nicht für den Titel der schlechtesten Mutter Deutschlands beworben haben, was glauben Sie jetzt über gute und schlechte Mütter?“ (gemeinsame Suche nach Alternativen und lösungsorientierte Denkmuster)

Mutter: „Ja, wahrscheinlich ist das zu pauschal, vielleicht ist es ja doch nicht ganz so schlimm, weil ... im Haushalt helfen sie ja oft mit.“

Berater: „Welches Ergebnis ziehen Sie denn jetzt aus Ihren Betrachtungen?“ (Beratungsergebnis und Zielfestlegung)

Mutter: „Vielleicht das Ergebnis, dass es nicht ganz so schlimm ist und es manchmal ja auch ganz gut hinhaut. Möglicherweise bin ich auch gestresst und lass mich schnell frustrieren.“

Berater: „Dann lassen Sie uns doch über Situationen sprechen, wo es gut funktioniert und wo es noch nicht so gut funktioniert. Bei welchen Gelegenheiten ... usw. usw.“

Auch wenn dies ein stark verkürztes und schematisches Beispiel ist, hoffe ich doch, dass klar wird, wie der Berater mit Fragen weiterkommen und Lösungsprozesse beim Klienten anstoßen kann. Dass die Fragetechnik auch an ihre Grenzen stoßen kann, zeigt folgender Witz: Richter: „Angeklagter! Man kann jede – jede! – Frage mit einem Ja oder Nein beantworten!“ „Jede nicht, Herr Richter.“ Richter: „Nennen Sie mir eine Frage, die ich nicht mit Ja oder Nein beantworten könnte!“ Angeklagter: „Gerne Herr Richter. Haben Sie aufgehört, Ihre Frau zu prügeln?“

Dem Leser ist sicher klar, dass das keine sokratische Frage war, sondern eine Suggestivfrage, also eine subjektive Bewertung, die als Frage verkleidet ist, und die nur vom Befragten bestätigt werden soll. Bei dieser Frage hätte sich Sokrates im Grab ... Sie wissen schon.

Einsatz von Witzen

Es dürfte klargeworden sein, dass humoristische Interventionen den Beratungsablauf optimieren können. „Oft werden wir gefragt, ob der Einsatz von humorvollen Interventionen die Klientinnen nicht eher verschreckt, sie sich abgelehnt oder ausgelacht fühlen. Die Rückmeldung der Klienten zeigen, dass sich sowohl Frauen als auch Männer akzeptiert und ernst genommen fühlen“ (Schinzilarz, Friedli, 2013, S. 17).

Ein Witz ist eine kleine Geschichte, oft nur ein plakativer Satz oder eine beantwortete Frage. Immer wird eine Erwartung aufgebaut, die natürlich spannend ist, weil wir gerne wissen wollen, wie diese Geschichte ausgeht. Oft ist, dies betonte auch Freud in seinem Werk zum Witz (Freud, 1905), Angst und Unlust dabei. Immer folgt eine überraschende Wendung, die Pointe, die mit einer überraschenden Einsicht die Spannung, die Angst und die Beklemmung auflöst. Korp (2014) schildert den Spannungsaufbau sehr schön anhand eines alttestamentarischen Witzes: *Moses kommt, nachdem er von Gott die Gebote erfahren hat, vom Berg Sinai und spricht zu den wartenden Israeliten: „Also Leutchen, ich hab eine gute und eine schlechte Nachricht für euch!“* Sie merken, eine Erwartungshaltung baut sich auf, was kommt wohl jetzt? Und außerdem spricht er ja gar nicht wie ein gottesfürchtiger und ehrfürchtiger Prophet, sondern eher wie ein Fußballtrainer. Und jetzt kommt die Pointe, bei der der Witzeerzähler oft Angst hat, sie käme nicht an, das ist übrigens der Hauptgrund dafür, warum sich viele Berater für schlechte Witzeerzähler halten. *„Die gute ist, ich hab ihn auf zehn runterhandeln können, die schlechte ist, der Ehebruch ist immer noch dabei.“* Die Spannung löst sich auf, man lacht, grinst, schmunzelt oder hebt kurz einen Mundwinkel, je nach Persönlichkeit.

Zur Anwendung von Witzen rät Ringseis (1974, S. 8): „Beim Witz soll man möglichst schnell, wenn auch auf dem Weg über die nötigste Information, zur Pointe kommen. Darum ist Knappheit und Wortbescheidenheit angebracht, die freilich nicht in Dürftigkeit enden soll. Wichtig ist für den Erzähler, dass er die Spannung auf die Pointe hin nicht durch Ermüdung lähmt, die selbstgefällige Verbreiterung erzeugt.“

Im Beratungsprozess können jederzeit Witze eingesetzt werden, allerdings nur unter folgenden Vorgaben:

- Ich muss den Witz, und da besonders die Pointe kennen und genau wiedergeben können.
- Beherzigen Sie die geschilderten Phasen des Spannungsaufbaus und des Setzens der Pointe.
- Beginnen Sie den Witz nicht mit: „Kennt ihr den?“
- Bitte keine zehn Witze am Stück, maximal drei Witze im Beratungskontext reichen völlig aus.
- Erklären Sie keine Witze, ruckzuck ist die Pointe um Lichtjahre entfernt.
- Legen Sie sich eine Witzesammlung zu, die idealerweise nach Witzen für Kinder und Witzen für Eltern getrennt ist. Schöne Witze finden Sie bei Trenkle (1995), Trenkle (2010), Eike Hirsch (2015), Korp (2014), Heidi-Magdalena Hirsch (2011), Vennebusch (2011) und Titze/Patsch (2012).

Natürlich spielt die Art, wie man einen Witz erzählt, eine humorfördernde Rolle, hier sind subjektive Vorlieben und Persönlichkeit Maßstab. Man benötigt keine Zusatzausbildung im Witze-Erzählen, kann sich aber möglicherweise vor befürchteten Pannen retten, indem man Witze zuerst probenhalber auf sicherer Bühne und vor bekanntem Publikum erzählt. Meine Familie verdreht bei mir allerdings immer schon gnädig oder genervt die Augen, wenn ich beim Essen mit einem Witz auftrumpfen will. Aber schließlich gibt es ja noch Kollegen!

Hirsch (2015) unterteilt Witze in Lust- und Angstwitze. Lustwitze befassen sich mit dem, „... was zwar Spaß macht, aber leider verboten ist, sagen wir, es geht um Sexualität und Aggression, also um etwas, was unsere Erziehung unterdrückt hat und was sich jetzt für einen Moment zeigen darf“ (Hirsch, 2015, S. 274). Unsere uns anerzogene Zensur (Analytiker würden wohl von Abwehr sprechen) lässt sich mit derlei Witzen leicht umgehen, indem ja im Witz keine schmutzigen Ausdrücke oder Schimpfwörter gebraucht werden, sondern Andeutungen und Auslassungen den Intellekt herausfordern. Außerdem wird die Zensur durch das „War ja nur Spaß“ besänftigt. Angstwitze thematisieren existenzielle Bedrohungen als da wären Tod, Krieg, Grauen, Krankheit, Horror, Scheitern usw. Stellen Sie sich einfach die vier apokalyptischen Reiter auf Schaukelpferden vor, dann kommen wir der

Sache schon ziemlich nahe. Warum das Angstthema im Witz? Weil er es ins Lächerliche ziehen darf und zwar in kleinen Portionen. Das Befreiende an dieser Art von Witzen ist die Erkenntnis, selbst nicht betroffen zu sein. *Wie während der Französischen Revolution, als ein Adliger aufs Schafott geführt wird. Als ihm der Henker die Augen verbindet, fragt der Verurteilte leise den Pfarrer: „Alors, Hochwürden, was gibt man so einem Mann als Trinkgeld?“* Die Opfer solcher Witze zeigen sich durchweg der Situation gewachsen. Der Angstwitz offenbart die traumatischen Befürchtungen als lächerliche Schatten, die sich einfach vertreiben lassen und mit uns (fast) nichts zu tun haben. „Ein kleiner Schrecken, der überwunden wird, nimmt die große Angst mit hinweg, jedenfalls für den Augenblick. Die kleine Dosis wird wie beim Impfen zu einer Immunisierung verwendet. In der Verhaltenstherapie gibt es verwandte Strategien gegen die Angst“ (Hirsch, 2015, S. 276).

Metaphern- und Geschichtenarbeit

Beim Vortragen von Witzen wirft der Berater oft mit Pfeilen um sich und kann sich dabei nie sicher sein, ob diese überhaupt treffen oder schlimme Verletzungen herbeiführen. Das Erzählen von Geschichten, Metaphern und Mythen ist dagegen wie das Präsentieren eines Gemäldes. Es kann den Geschmack treffen oder verfehlen, auf alle Fälle sind viel Arbeit, Weisheit und Bedeutung involviert. „Metapher bedeutet dem Wortsinn gemäß ‚darüber tragen‘. Mythen, Geschichten, Metaphern etc. sind ein Bedeutungssystem zweiter Ordnung, welches über unser individuelles Bedeutungssystem gelegt/getragen wird. Und weil Mythen und Metaphern mehrdeutig sind – darin sind sie dem Orakel verwandt –, sind sie so vielseitig einsetzbar, tragen zu einer ganzheitlichen Orientierung bei, sind dabei schonend, weil nicht verletzend. Die ZuhörerInnen entscheiden jeweils selbst – bewusst und unbewusst –, ob und wie sie die Metapher/die Geschichte/den Mythos selbstreferentiell auf ihr individuelles Leben, ihre aktuelle Situation beziehen“ (Watzke, 2008, S. 48).

Trenkle (2014) weist auf Grundregeln hin, die beim Erzählen von persönlichen Geschichten in Beratung/Therapie unbedingt beachtet werden sollten:

- Die **Fleischerregel**: Die Geschichten sollten „gut abgehangen“, das heißt bekannt und zeitlich lange zurückliegend sein.
- Klare, **zielorientierte Botschaft**: Geschichten sollten eine handlungsorientierte Botschaft haben, nach dem Motto „Das will ich mal ausprobieren“.
- Unterschied zwischen Großstadt und Kleindorf: Es gibt **regionale Unterschiede** beim Erzählen von Geschichten, ein Berater vom Land steht da eventuell unter spezieller Beobachtung.
- Angehörige um **Erlaubnis** fragen: Natürlich sollte man (gerade auf dem Land) seine Angehörigen um Erlaubnis fragen, bevor man Geschichten einsetzt, in denen sie vorkommen.

- Bei ungutem Gefühl – Geschichte **abbrechen**: Wenn Sie einfach spüren, nach Erzählbeginn „stimmt etwas“ nicht, dann brechen Sie die Geschichte ab, die Intuition kann oft das Fettnäpfchen ersparen.
- Geschichten können durch andere Orte oder eine andere Zeit **verändert** werden. Denken sie immer daran, Sie erzählen eine Geschichte und keine Fake-News.
- Kontraindikationen: Bei zu viel möglicher **persönlicher Nähe** oder falsch verstandenen Beziehungsangeboten haben persönliche Geschichten zu unterbleiben.
- Klienten können zum **Schweigen** verpflichtet werden, das lässt die Geschichte besonders lange wirken.
- Das Erzählen von Geschichten muss zum **Stil des Therapeuten** passen, besonders zu den Therapeuten/Beratern, die humorvoll, paradox und manchmal provokativ arbeiten (sind Sie ja, sonst hätten Sie diesen Artikel schon lange überblättert).

Falls Sie keine persönlichen Geschichten erzählen wollen, legen Sie sich eine Sammlung von Geschichten an, die in der Beratung aus dem Gedächtnis rezipiert oder vorgelesen werden können. Logischerweise muss der Inhalt zum Beratungsthema passen und dementsprechend zum Nachdenken animieren. Passende Geschichten finden sich bei Trenkle (2012 und 2014), Watzke (2008), Hirsch (2011), Titze/Lambrech (2013), Reifarth/Scherpner (1993), Peseschkian (1977 und 1979), Weeber (2006), Shah (2015) und Bloch (1990).

Humor und Heiterkeit haben ihre Daseinsberechtigung in der Beratung, jeder Berater/jede Beraterin sollte sie aber nicht als „Technik“ verwenden, sondern eruieren, welcher Humorstil zu den individuellen Neigungen passt. Es dürfte klar sein, dass sich destruktiver Humor, also das „Sich lustig machen“ über andere Personen, unangebracht ist. Konstruktiver Humor meint dagegen das gemeinsame Belachen des Problems und die Nutzung der heiteren Distanz zum Beratungsanlass. Wie Horaz schon sagte: *Mische ein bisschen Torheit in dein ernsthaftes Tun und Trachten! Albernheiten im rechten Moment sind etwas ganz Köstliches.*

Literatur

- Bamberger, G. (2015). Lösungsorientierte Beratung. Weinheim: Beltz.
- Bloch, C. (1990). Jüdische Witze und Anekdoten. Augsburg: Weltbild.
- Clever, K. (2015). Klophilosoph. In 100 Sitzungen zum Klugscheißer. Berlin: Ullstein.
- Farrelly, F., Brandsma, J. M. (1986). Provokative Therapie. Heidelberg: Springer.
- Freud, S. (1905). Der Witz und seine Beziehung zum Unbewußten. Wien: Franz Deuticke.
- Hirsch, E. (2015). Der Witzableiter oder Schule des Lachens. München: C.H. Beck.
- Hirsch, H.-M. (2011). Die Humorkiste. Tuttligen: HCD-Verlag.
- Höfner, E., Schachtner, H.-U. (1997). Das wäre doch gelacht! Humor und Provokation in der Therapie. Reinbek: Rowohlt.

- Korp, H.-A. (2014). Macht Lachen schön? 223 Fragen (und Antworten) rund um Humor, Witz und Lachen. Tuttligen: HCD-Verlag.
- Lohmeier, A. (2018). Humor in der Beratung. Weinheim: Juventa.
- Metzner, M.-S. (2016). Achtsamkeit und Humor. Das Immunsystem des Geistes. Stuttgart: Schattauer.
- Peschkian, N. (1977). Psychotherapie des Alltagslebens. Training zu Partnerschaftshilfe und Selbsthilfe. Frankfurt am Main: Fischer.
- Peschkian, N. (1979). Der Kaufmann und der Papagei. Orientalische Geschichten in der Positiven Psychotherapie. Frankfurt am Main: Fischer.
- Reifarth, W., Scherpner, M. (1993). Der Elefant. Texte für Beratung und Fortbildung. Frankfurt am Main: Eigenverlag des Deutschen Vereins für öffentliche und private Fürsorge.
- Ringseis, F. (1974). Der Bayerische Witz. München: Ehrenwirth.
- Ruch, W. (2012). Humor und Charakter. In: Wild, B. (Hrsg.): Humor in Psychiatrie und Psychotherapie. Neurobiologie-Methoden-Praxis. Stuttgart: Schattauer.
- Satir, V. (2016). Selbstwert und Kommunikation. Familientherapie für Berater zur Selbsthilfe. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Schinzilarz, C., Friedli, C. (2013). Humor in Coaching, Beratung und Training. Weinheim: Beltz.
- Shah, I. (2015). Die fabelhaften Heldentaten des Meisters Nulla Nasrudin. Freiburg im Breisgau: Herder.
- Titze, M., Patsch, I. (2012). Die Humor-Strategie. Auf verblüffende Art Konflikte lösen. München: Kösel.
- Titze, M., Lambrecht, L. (2013). Heilsamer Humor. Ein Arbeits-, Spiel- und Lesebuch. Tuttligen: HCD-Verlag.
- Trenkle, B. (1995). Das HaHaHandbuch der Psychotherapie. Witze – ganz im Ernst. Heidelberg: Carl-Auer.
- Trenkle, B. (2010). Das zweite HaHaHandbuch der Witze zu Hypnose und Psychotherapie. Heidelberg: Carl-Auer.
- Trenkle, B. (2012). Das Aha!-Handbuch der Aphorismen und Sprüche für Therapie, Beratung und Hängematte. Heidelberg: Carl-Auer.
- Trenkle, B. (2014). Dazu fällt mir eine Geschichte ein. Direkt-indirekte Botschaften für Therapie, Beratung und über den Gartenzaun. Heidelberg: Carl-Auer.
- Vennebusch, P. (2011). [ha.'ha] Witze fürs Leben. München: ars edition.
- Watzke, E. (2008). „Wahrscheinlich hat diese Geschichte gar nichts mit Ihnen zu tun...“ Geschichten, Metaphern, Sprüche und Aphorismen in der Mediation. Mönchenglöblich: Forum Verlag.
- Weeber, K.-W. (Hrsg.) (2006): Humor in der Antike. Stuttgart: Reclam.
- Weiss, T., Haertel-Weiss, G. (2007). Familientherapie ohne Familie. Kurztherapien mit Einzelpatienten. München: Piper.

Dr. Alexander Lohmeier: *Diplompädagoge, Familienmediator, betrieblicher Weiterbildner. Nach verschiedenen Tätigkeiten im Jugendamt arbeitet er seit über 20 Jahren an einer Erziehungsberatungsstelle mit den Schwerpunkten Pubertät, hochkonfliktvolle Eltern, Medienpädagogik und allgemeine Erziehungsthemen. Er ist verheiratet, hat drei Kinder und lebt im südlichen Oberbayern.*

alexander.lohmeier@caritasmuenchen.de