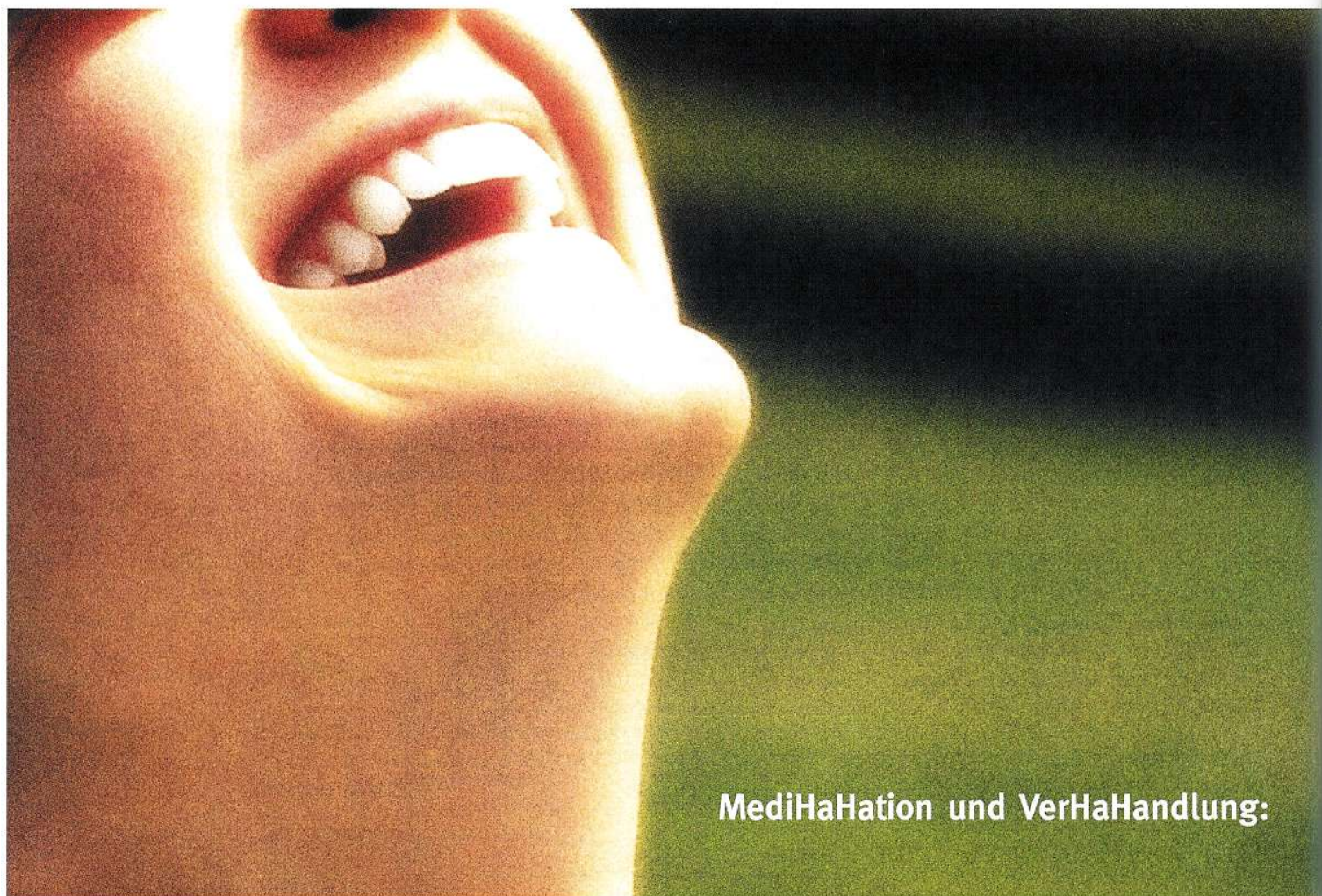




MediHaHation und VerHaHandlung:

Das hüpfende Zwerchfell – seine Chancen und Grenzen als Konflikt-Lösungs-Assistent

von Anita von Hertel

Witz kommt von Wissen. Der Witz an der Sache ist, dass nicht nur Wissen sich mit Witz viel leichter transportieren lässt: Ist das Zwerchfell der beste Konflikt-Lösungs-Assistent?

Und darf denn überhaupt gelacht werden? Ist es nicht fehl am Platze, wenn es um so etwas Ernstes wie Verhandlungen um die Zukunft von Flughäfen, Kinderglück, Unternehmensgeschicke und Existenzen geht?

Es gibt Momente im Leben, in denen ist Lachen genau das Richtige. In anderen erscheint schon Schmunzeln fehl am Platz: Bei Tod und Verlust eines geliebten Menschen wollen wir fühlen und nicht lachen. In heftigen Konfliktsituationen oft auch.

Kurz nach dem Tod meines Vaters wagte es jemand, zuhause lauthals zu lachen. Entsetzen allerorten. Ich war soeben im „Trauerhaus“ angekommen.

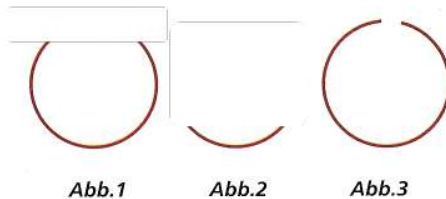
Viele von uns konnten nicht begreifen, wie nahe Angehörige jetzt lachen konnten. Keine Ahnung hatten wir von der heilenden Ventilwirkung des Lachens. Wenn die Zeit reif ist, gibt es nichts Befreienderes als das herz hafte Durchschütteln des Zwerchfells. Wenn sie noch nicht reif ist, insbesondere wenn die Rhythmen der Menschen verschieden sind, führt es zu den merkwürdigsten Irritationen. Im interkulturellen Konflikt sind die unterschiedli-

chen Verhaltensweisen manchmal so bizarr unterschiedlich, dass die Verhaltensweisenkombination – von außen betrachtet – an Komik kaum zu überbieten wäre, wenn es nicht so ernst wäre.

Humorgestaltung: $\frac{3}{4}$ Charme

Wie gestaltet man denn nun humorvolle Kommunikation?

Von den vielen möglichen Humorkreationen lässt sich der „ $\frac{3}{4}$ Charme“ besonders leicht verstehen und lernen: Eine humorvolle Bemerkung vom Typus $\frac{3}{4}$ Charme ist ein nicht geschlossener Kreis, in dem die Phantasie der Zuhörer die Möglichkeit hat, sich das fehlende Stück nach eigenen Vorstellungen – am schönsten mit köstlichem Überraschungseffekt – vorzustellen.



Ist die Lücke gerade so groß, dass meine Zuhörer die Überbrückung mit einer ihnen angemessenen lustvollen Herausforderung finden können, ist der Humorfaktor am größten. (Abb.1)

Ist die Lücke so groß, dass ich die Brücke nicht finden kann, bin ich als Zuhörer überfordert und kann nicht lachen. (Abb.2)

Ist die fehlende Brücke zu klein (Abb. 3) – und ist die Pointe 100 Meter gegen den Wind zu riechen – oder kennt der Zuhörer die Pointe, müssen andere Faktoren dazu kommen, damit wir mehr als ein höflich hütelndes „Hö Hö“ hervorbringen können. Das kann zum Beispiel eine brillante Erzähl- oder Darstellungsweise sein, die immer wieder zum Genuss wird. Das kann der angeheiterte Zustand sein, in dem alles als Anregung für unsere Lachmuskeln Spaß macht – vielleicht wie in einer kichernd-lustvollen At-

mosphäre, die wir vielleicht aus unserer Teenagerzeit kennen – und die sich manche für besondere Gelegenheiten über die Jahre bewahrt haben.

Welches sind Ihre Lieblingswitze/-scherze/-humorszenen ?

Welche Worte müssten Sie noch hinzufügen, um die Brücke so klein zu machen, dass die Pointe erdrückt wird? Welche Worte müssten Sie wegnehmen, damit der Witz unverständlich genug wird? Wenn Sie mögen, spielen Sie in den nächsten Tagen ein wenig mit der Größe von Phantasie-Brücken und probieren Sie $\frac{3}{4}$ Charme-Geschichten für unterschiedliche Zielgruppen aus.

► Nutzen:

In der Mediation verstreuen wir die Pointen so, dass sich unsere versammelten Mediationsparteien darüber zerstreuen können. Zerstreuung und Sammlung können wichtige Voraussetzungen für erfolgreiche und nachhaltige Verhandlungsergebnisse sein. Das aktuelle Buch Fish¹, das lustiges und lustvolles Arbeiten nach dem Vorbild des Seattler Fischmarktes mit lachend geworfenen Fischen beschreibt, fasst viele positive Effekte des gemeinsamen Lach-Erlebens zusammen. Vielleicht gibt es Menschen, die auch ohne Humor verhandeln, leben, lieben oder arbeiten können. Allerdings ist mir bislang kein nachhaltig erfolgreiches Mediationsverfahren bekannt geworden, in dem nicht auch herzlich gelacht worden wäre. Aber bekanntermaßen ist der Beobachter ja Teil des Systems ...



Das Wissen um den nahen Abgrund und die drohende Absturzgefahr gehört zur humorvollen Grenzüberschreitung dazu.

„Eigentlich ...“, so soll ein berühmter rheinischer Humorforscher gesagt haben, „bin ich ja das Ergebnis einer Abtreibung“ – und bevor seinem Gesprächspartner das Lachen im Halse stecken blieb: „Mein Vater wurde beim Rudern auf dem Rhein abgetrieben und ist bei meiner sich sonnenbadenden Mutter gelandet.“

Es gibt Situationen, in denen Humor die beste Rettung aus einer anscheinend völlig verfahrenen Lage ist, meinen insbesondere Provokationsspezialist und Therapeut Frank Farrelly, Amerikaner irischer Abstammung, und Diplom-Psychologin Dr. Eleonore Höfner, Gründerin des Deutschen Instituts für Provokative Therapie. Der Provokative Stil, abgekürzt ProSt, den sie beinahe Humorvollen Stil genannt hätten, wenn ihnen nicht die Abkürzung HuSt weniger treffend erschienen wäre, kann unterschiedlichste Kommunikationsbereiche beleben. Als „Gleitmittel“ für (f)rostig gewordene Kommunikation nutzen Konfliktlöser den humorvollen Kick, um die Geburt einer Lösung vorzubereiten.

► Gefahr:

Gleichzeitig gibt es kaum etwas Gefährlicheres als die Provokation im Konflikt. Nach Mark Twain entspricht der Unterschied zwischen dem fast richtigen Wort und dem richtigen der Differenz zwischen Blitz und Glüh-

würmchen. Der Wiener Wirtschaftspsychologe Mag. Peter Schütz, der seit Jahren mit Farrelly arbeitet, sagt: „Wer nur drei Töne unterscheiden kann, wird die Symphonie weder genießen noch spielen können“ – und genau darin liegt die Gefahr. Schütz, der an Farrelly insbesondere die hohe Wahrnehmungsfähigkeit und Flexibilität schätzt, weiß: Wer diese Qualitäten nicht hat, verbrennt sich die Flügel und stürzt tief.

► Beispiel:

Wer zu einem Sänger sagt: „Schade eigentlich, dass du nicht singen kannst“, kann gemeinsam über sich und eigene Schwächen lachen und in die köstlichste Stimmung eintauchen – oder mit betretenem Schweigen oder einer eiskalten Abfuhr bestraft werden. Je nach Rahmenbedingungen ist der Effekt diametral verschieden. Das Wissen um den nahen Abgrund und die drohende Absturzgefahr gehört zur humorvollen Grenzüberschreitung dazu.

► Nutzen:

Gebraucht wird das befreiende Lachen vor allem da, wo unsere Nöte auf Grundeis gehen: in Krisen-, Konflikt- und Veränderungssituationen. Frank Farrelly begleitet seine Klienten durch finsterste Themen und hüpft dabei verbal immer gerade so weit über die Tabu-Grenze, dass Tiefgang und Frohsinn Purzelbäume schlagen, während

er nonverbal im Kontakt bleibt. Seine Bezogenheit ist spür-, hör- und sichtbar. Steve de Shazer antwortete einmal auf die Frage, wie er (Steve) es denn schaffe, so einen außergewöhnlich guten Rapport herzustellen: „Just don't disturb it.“ Frank Farrelly gelingt es regelmäßig, den Rapport auch durch verbale Erstaunlichkeiten hindurch zu halten. Wer die Worte hört, merkt, dass der Rapport dauernd gestört sein müsste, wenn Worte hier das einzig Wesentliche wären. Sie sind es nicht. Das wird spätestens an der vergnügten Reaktion der Angesprochenen deutlich.

► Abgrenzung:

Deshalb darf provokativer Humor nicht mit der Oberlehrer-Struktur verwechselt werden: klein machen, belehren, wieder aufbauen. Letzteres ist eher Mobbing mit dem Ziel der Unterwerfung und löst Mediations- oder Coachingbedarf aus, statt Veränderung zu unterstützen.

► Wirkung:

Provokativer Humor im geschützten Rahmen kann die Abwehrkräfte stärken wie eine Impfung.

Während Goethe von den zwei Seelen in seiner Brust spricht und im Vorspiel zum Faust drei solcher Seelen in Form von Figur gewordenen Wünschen gemeinsam auftreten lässt, könnte ein neuzeitlicher Heinrich zum Beispiel einen Teil in sich spüren, der etwas Neues ausprobieren will und einen anderen, der ihn zurückhält. Und wenn Heinrich es nicht schafft, das neue Verhalten auszuprobieren, würde er vielleicht sagen: „Ich kämpfte mit mir – und verlor.“

Wie unterscheidet sich die provozierend-humorvolle Herangehensweise von anderen Ansätzen?

Sie sorgt nicht dafür, dass eines der Team-Mitglieder des inneren Teams (nach Schulz von Thun) die Führung übernimmt und die Ziele koordiniert. Sie fragt auch nicht wie Virginia Satir nach der guten Absicht hinter dem

„zurück“-haltenden Verhalten. Sie stellt auch nicht wie Mathias Varga von Kibéd und Insa Sparrer die Wunderfrage oder stellt Teile auf. Sie führt auch keine intrapersonelle Mediation der konfligierenden Teile durch.

► Strategie:

In provokativ-humorvollen Verfahren besteht eine wichtige Strategie darin, den ungeliebten Teil liebevoll zu karikieren. Er erscheint übergroß. So erhält die andere – vom Klienten erwünschte – Seite ein Widerstandstraining. Der Mensch reagiert wie beim Krafttraining im Fitness-Studio: Er geht aus der Widerstandsübung gestärkt hervor. Wenn wir erwünschte, gut balancierte Verhaltensweisen mit einer gesunden Rückenmuskulatur vergleichen, so kommt es darauf an, die zu schwach ausgebildeten Muskeln zu trainieren.

Um bei einem Muskel einen Leistungszuwachs zu erzielen, sagt der Diplom-sportlehrer und Sporttherapeut Christian Redies aus Hamburg, ist zu unterscheiden: Bei einem völlig untrainierten Muskel genügen kleine Anreize. Bei einem grundsätzlich trainierten Muskel ist es notwendig, den Muskel bis an seine Grenzen zu bringen oder darüber hinaus, um einen Zuwachs an Kraft zu erreichen.

Wer davon ausgeht, dass die Konfliktparteien, Coachingklienten oder Gesprächspartner im angesprochenen Bereich völlig untrainiert sind und merkt, dass die Nerven blank liegen, wird sich ihnen gegenüber eher verhalten wie ein Legasthenie-Trainer mit verunsicherten Kindern, der jedes richtige Wort behutsam verstärkt. Wer den Partnern mehr zutraut, kann ihnen ein paar Trainingsgewichte aufliegen, die genau bis an die Grenze gehen – oder einen Hauch darüber hinaus. Erfahrene Trainer wissen: Ist das Gewicht auch nur eine Nuance zu schwer, geht gar nichts mehr.

Wie sieht die Provokation praktisch aus?

Zu diesem Widerstandstraining können kleinere oder größere Unworte gehö-



In provokativ-humorvollen Verfahren besteht eine wichtige Strategie darin, den ungeliebten Teil liebevoll zu karikieren.

ren, die dem Vernehmen nach erstaunlich wären, wenn sie wirklich ernst gemeint wären. Ein provokativer Umgang mit Heinrichs Zurückhaltung durch Vergrößerung des ungeliebten Teils könnte ungefähr folgendermaßen klingen (inspiriert durch eine Farrelly-Intervention vom November 2001):

Heinrich leidet darunter, sich zu sehr zurückzuhalten, wenn er eigentlich etwas Neues wagen möchte.

„Das ist ja wunderbar. Du kannst HALT! sagen.“

Du bist »Heinrich HaPunkt Halt«.

Die ganze Welt könnte von dir lernen.

Alle Säufer: Noch eine Flasche? Nein. Halt. Hier kommt Heinrich Halt. Alle Einbrecher – kurz vor dem Griff zur Waffe: »Halt!« Du könntest der Vorreiter der »Halt-Bewegung« werden. Bevor die Regierung die Steuern erhöht, würdest du mit der »Halt-Bewegung« Einhalt gebieten. Bevor ein Unheil in der Welt geschieht, kommst du ... und sorgst für Halt!“

Die Heinriche und Hildegards dieser Welt pflegen auf Überzeichnungen der von ihnen als lästig empfundenen Anteile mit einer Mischung aus Zustimmung, Abwehr, Schmunzeln und herzhaftem Lachen zu reagieren. Versöh-

nung mit den nützlichen Aspekten und Kraft tanken gegen den überschießenden Anteil findet zeitgleich statt. So ist sichergestellt, dass der Schutz vor ungesundem Übermut erhalten bleibt. Die Ökologie des Systems ist gewahrt.

Der Mensch, der sich eine Veränderung wünscht, liebt viele eigene Verhaltensweisen, andere wünscht er zur Hölle oder zumindest weit weg. Wer provokativen Humor in Führung, Mediation, Coaching oder Therapie kunstvoll anwendet, hält mit seiner Stimme, seiner Haltung, seiner ganzkörperlichen Zuwendung so viel Nähe, dass der kleine verbale Anteil an verbaler Erstaunlichkeit als unstimmgiger Scherz ankommt, der den Muskel der Widerstandskraft pointiert trainiert. Weil ein „Zuwenig“ keine große Wirkung haben wird und eine Überdosis ungünstige Folgen haben kann, sind erfahrene Profis mit spürbarer Nähe zugewandt. In der Zuwendung steckt viel aufrichtige Anerkennung auch für die ungeliebten Eigenanteile. Das ist vielleicht der wichtigste Grund, weshalb sich Menschen in der gelungenen Provokation so verstanden und angenommen fühlen.

Wichtigster Aspekt ist aufrichtige Wertschätzung: Besonders pointiert als Metapher für die Fähigkeit, wertschätzend wahrzunehmen, ist folgendes Bild, das ich mit Dank an Eleonore Höfner hier weitergebe:



**Erfolgreiche Verwender
provokativ-humorvoller
Aspekte finden das
Liebenswerte und Schöne,
weil sie Menschen
ernst nehmen.**

In die Praxis kommt ein Mann, der, wenn man den Geruchsemissionen trauen darf, lange keine Dusche mehr gesehen hat und dessen Pullover die Speisekarte der letzten Woche erkennen lässt. Die Haare verwuschelt, das Gesicht unrasiert. Jemand, den man auf den ersten Blick vielleicht eher dem schlimmsten Feind als sich selbst als Klienten wünschen würde: Indem er den Mund öffnet, entblößt er eine bis auf einen weißen Zahn verwaiste Mundhöhle, die nach Rosenmontag in der Kölner U-Bahn riecht. Aus dem rechten Schuh schauen Sockenreste und ungeschnittene Zehennägel hervor. Die zwischen Hose und Pulli heraus-schwappende Hautoberfläche glänzt in unterschiedlichen Farben.

Wie würden Sie reagieren?

Welche ehrliche Bemerkung fällt Ihnen ein?

Die Therapeutin begrüßt ihn mit fröhlicher, warmherziger Stimme und den Worten: „Was haben Sie da für einen bemerkenswert gesunden Zahn!“

Erfolgreiche Verwender provokativ-humorvoller Aspekte finden das Liebenswerte und Schöne, weil sie Menschen ernst nehmen. Und weil sie deren Bedenken ernst nehmen. Die balancierend provozierende Karikatur eignet sich in der Mediation, um Verletzendes

anzusprechen, ohne dass es verletzt – und um Unterschiede deutlich zu machen, ohne sie zu bewerten.

► Beispiel:

Zwei Freiberufler lösten ihre Gemeinschaftspraxis auf. Um nicht zu viel an gemeinsamen Werten zu zerschlagen, sondern möglichst alles an Synergien zu retten, was rettbar war, entschlossen sie sich zu einer Mediation. Unausgesprochen schwelender Vorwurf von Dr. Blau (Name geändert) „Du hast mich zu spät in die Entscheidung einbezogen, dass du ohne mich weitermachen willst.“

Prof. Roth (Name geändert): „Wieso zu spät? Ich habe die Kündigungsfrist eingehalten, wie vereinbart. Und wenn ich dir vorher meine Zweifel gesagt hätte, wäre alles unendlich schwierig geworden.“

Blau fühlte sich sehr verletzt – vor allem, da Roth ihn in den Entscheidungsprozess über die Fortsetzung der Partnerschaft nicht einbezogen hatte.

Ich spiegelte karikierend mit der Lonely-Cowboy-Metapher (Stimme tiefergelegt): „Er musste seinen Weg gehen – und zwar allein ...“ – anschließend eine Rauchende-Colts-Puste-Geste.

Roth lachte schallend – Blau stimmte in das Lachen mit einer langsam

nickenden Kopfbewegung ein, die entlastende Zustimmung aus tiefstem Herzen ausdrückte.

Um die besondere Absurdität – und damit einen Teil der Humor auslösenden Überraschung – nachvollziehen zu können, ist es vielleicht interessant zu wissen, dass Prof. Roth vom Typus eher das Gegenteil eines Cowboys repräsentiert.

► Keine Fertigterrine:

Gemeinsames Lachen gehört zu einem gelungenen Fest, einem faszinierenden Training und einer guten Konfliktlösung wie die Berührung zur Liebe. Dabei ist die frisch und spontan zubereitete Situationskomik dem Witz aus der Fertigterrine um Klassen überlegen. Gerade die kleinen provokativen Grenzüberschreiter erleichtern kreativen Frohsinn im Sturm und machen Innovation möglich.

Innovation ist ohne Ablösung vom Alten und die damit verbundene Reibung nur selten möglich. Wenn Sie Innovation also nachhaltig verhindern wollen, lassen Sie möglichst keine konstruktiven Konfliktgespräche oder Mediationen zu. Besuchen Sie keinen Humor-Kongress. Behaupten Sie mindestens drei Mal täglich, bei Ihnen gäbe es keine Konflikte. Lassen Sie niemanden an Konfliktseminaren teilnehmen. Wenn schon Weiterbildung, dann lieber „Schöner führen am Donnerstag“, „MindMapping für Denk-Anfänger“ oder „Feng Shui im Kopierraum.“

Anmerkungen:

- 1 Lundin; Paul; Christensen: Fish! Ein ungewöhnliches Motivationsbuch. Ueberreuther, München 2001.

Über die Autorin:



Anita von Hertel
(anita@vonHertel.de),
geb. 1960, ist Rechtsanwältin, Mediatorin, NLP-Coach, Trainerin und Akademieleiterin.