

# Coaching-Letter

seit 2003

Nr. 107, April 2012

Thema:

## **APRIL, APRIL ! HUMOR UND PROVOKATION IM COACHING**

INHALT:

- Humor und Provokation im Coaching - Eine Annäherung von Jörn Ehrlich
  - Vorwort
  - Zusammenfassung
  - Epilog
  - Zu guter Letzt...

# Humor und Provokation im Coaching - Eine Annäherung

Von Jörn Ehrlich

## Vorwort

Liebe Leser,

über Humor zu schreiben, ist eine völlig andere Disziplin, als humorvoll im Coaching zu agieren. Deshalb möchte ich einige Vorüberlegungen für den interessierten Leser vorweg schicken.

Wenn ich (der Autor) über Humor schreibe, dann meine ich im Regelfall auch das provozierende Element im Coaching-Prozess. Ich werde deswegen „Humor“ im Weiteren synonym verwenden.

Die wichtigste Erinnerung möchte ich gleich vorweg schicken: **Humor ist etwas sehr subjektives!** Es entsteht im Kopf desjenigen, an den das Humorvolle gerichtet ist (in diesem Fall also an Sie, liebe Leser). Und zum zweiten ist Humor **IMMER** auch eine Geschmacksfrage. Und da scheiden sich ja bekanntlich die Geister. Dies macht das Ganze nicht einfacher, aber ich nehme tapfer die Herausforderung an ;) Und nun zum inhaltlichen...

Ich habe in meiner Arbeit heraus gefunden, dass ein guter Witz oft eine mehr oder weniger große Portion des Provokativen in sich trägt. Nun erhöht das provokative Element die Wahrscheinlichkeit, dass ich durch meinen (natürlich wohlgemeinten) Witz die Beziehung zu meinem Gegenüber strapaziere. Das Risiko erhöht sich sofort exponentiell, je direkter sich der Zuhörer vom Humor des anderen angesprochen fühlt. So ist das Risiko, zum Beispiel mit einem klassischen Einparkwitz in dem die Hauptdarstellerin eine Frau ist, missverstanden zu werden, in einer Gruppe von Frauen wesentlich größer, als wenn ich den selben Witz bei einem Herrenabend erzähle.

Insofern ist es gut, wenn ich in der Rolle des Autors vorweg auf das Beziehungskonto eingezahlt habe. Im NLP nennt man dies „Rapport aufbauen“. Doch wie kann ein Autor Rapport zu seinen Lesern herstellen? Ich weiß es nicht! Das einzige was mir an dieser Stelle einfällt, ist eine Art Kunstgriff, ich entschuldige mich für etwas, was ich vermutlich SO gar nicht gemeint haben werde ;) **ENTSCULDIGUNG! TUT MIR ECHT LEID!** Frauen sind gar nicht sooo schlecht im Einparken...

Also, sollte Ihnen, lieber Leser, der eine oder andere hier veröffentlichte Witz, oder eine unterschwellige Provokation nicht gefallen, dann lassen Sie diesen einfach gedanklich ziehen und geben Sie dem Autor ein zweite Chance. **DANKE!**

Machen wir doch gleich eine kleine Belastungsprobe:



Treffen sich zwei Psychoanalytiker im zweiten Weltkrieg auf der Straße . Sagt der eine: „Heil Hitler!“ Darauf der andere: „Heil ihn doch selbst!“

Oder

Neulich auf irgendeiner DIXI-Pippi-Box gelesen: „Ihr Geschäft ist unser täglich Brot“

Oder

Werbung eines Schützenvereins: „Lernen Sie schießen - Treffen Sie Freunde“

Um abschließend einen Spruch eines meiner Ausbilder zu bemühen: „Ein Restrisiko gibt es immer“. Viel Spaß beim Lesen!

## Zum Thema

Humor Definition 1: lat. (*h*)umor „Saft, Feuchtigkeit“; in der Antike im Sinne von der richtigen Mischung der Körpersäfte, die zu einer guten Stimmung verhilft.

Humor Definition 2: Als *humorvoll* werden oft Personen bezeichnet, die andere zum Lachen bringen oder selbst auffällig häufig „die lustigen Dinge einer Situation“ zum Ausdruck bringen.

Coachee zum Coach: „Keiner nimmt mich ernst“. Antwort des Coachs: „Sie scherzen.“

Eine spezielle Form des Humors ist der Witz. Ein Witz verursacht beim Zuhörer ein spontanes Lachen durch eine plötzliche Einsicht in einen unerwarteten Zusammenhang. Somit beruht der Witz im wesentlichen auf einer überraschenden Kombination, Assoziation und/oder Wendung der gesamten Geschichte.

"Herr Doktor, ich denke immer, dass ich ein Hund bin!"  
"So, dann legen Sie sich mal auf die Couch."  
"Ich darf nicht auf die Couch."

Das Humorvolle im Coaching-Prozess verfolgt darüber hinaus tiefere Ziele, als den Coachee „nur“ zum Lachen zu bringen. Es stellt vielmehr ein individuelles Kunstwerk dar! Einzig und allein für diesen Moment und diesen Menschen gemacht. Metaphorisch ausgedrückt, ist es der Versuch, eine heilsame Information an der Firewall des Egos (der Eitelkeit, des eingeschränkten Selbstbilds und seiner Glaubenssätze), direkt an den Ort der Psyche zu transportieren, dort wo der Mensch bereit ist, sich aufrichtig im Spiegel der Selbstreflexion anzuschauen und Veränderung zuzulassen.

Was übrigens auch Bernhard gut getan hätte. Denn der wohnte seit Jahren fünfzehn Meter von sich entfernt in einem schönen Reihenhaus.



Um humorvoll agieren zu können gilt es, die Beziehungsebene zum Coachee tragfähig zu gestalten. Dies ist „das Pfund, mit dem Sie als Coach wuchern sollten“. Die große Kunstfertigkeit besteht im humorvollen Coaching darin, den Coachee einerseits in der Tiefe ernst zu nehmen und wertzuschätzen, während man sich scheinbar auf der Oberfläche lustig über sein Verhalten macht. In dieser Doppelbotschaft liegt eine interessante Kommunikationseinladung, die zumindest beide Seiten wach für die Kommunikation macht. Während also meine Worte das eine signalisieren, bringe ich durch meine Haltung etwas ganz anderes zum Ausdruck. Die meisten von uns kennen und nutzen diese Fähigkeit, wenn man einem 4-jährigen mit liebevoller Ironie so lange eine Übertreibung nach der anderen präsentiert, bis dieser schmunzelnd sagt: „Papa, du machst doch einen Witz, oder?“

Um diesen Spagat zu meistern, hilft mir in meiner Arbeit die Berücksichtigung folgender Aspekte:

- Den Coachee in der Tiefe als Mensch wertschätzen (Fan sein)
- Die Lebenssituation des Coachees und die darin enthaltenen Lernfelder anerkennen und in ihrer spezifischen Balance ernst nehmen
- Sich als Coach selbst nicht zu ernst zu nehmen
- Wohlwollende Ehrlichkeit und Offenheit den offensichtlichen Einschränkungen des Coachees gegenüber. Ich halte es für besser, ein Glasauge als solches (an-) zu erkennen, als so zu tun, als wenn zwei gesunde Augen mich anschauen würden. So erhält der andere die Chance, in dieser Beziehung in Würde sein Glasauge tragen zu können.
- Die Körpersprache des Coachees fortlaufend im Auge behalten
- **GANZ WICHTIG!** Die Grundhaltung des Coaches sollte keine explizite (oder implizite) Aufforderung beinhalten, der andere möge sich doch JETZT auf der Stelle ändern, weil sein bestehendes Verhalten, seine Glaubenssätze oder Wertvorstellungen nicht „richtig“, zweckdienlich, oder überholt sind.

Natürlich setzt es auch eine gewisse Einsichtsfähigkeit seitens des Coachees voraus. Wie aus dieser kleinen Geschichte hervor geht: Zwei Senior-Business-Coaches gehen im Park an einem See spazieren.

Ein Mann im See rudert wie wild mit den Armen und ruft um Hilfe.

Die beiden gehen ungerührt weiter.

Der Mann ruft immer wieder verzweifelt um Hilfe. - Keine Reaktion!

Endlich ruft der Mann: "Hilfe, Hilfe ich ertrinke!"

Meint der eine Coach zum andern: "Es wurde aber auch Zeit, dass er sein Problem erkennt!"

Aus meiner Sicht ist der Versuch den Anderen JETZT ändern zu wollen nicht nur „Gift“ im humorvollen, provokativen Coaching, sondern eine der größten Verhinderer echter, nahrhafter, authentischer Beziehung schlechthin. Die Botschaft „Du musst dich JETZT verändern!“ ist nach meiner Erfahrung oft die Grundlage dafür, dass der andere das Wohlmeinende in der Kommunikation überhaupt nicht an sich heran lassen kann. Statt dessen produziert die Aufforderung den gefürchteten Widerstand, der vieles was eigentlich möglich gewesen wäre, im Beziehungsclich erstickt.



Dem Autor ist klar, dass er sich mit diesem Statement gegen die landläufige Meinung vieler Führungskräfte und Coaches stellt. Und mir ist auch klar, dass eine Anweisung aus einer machtvollen Rolle heraus Menschen durchaus zum Handeln beeinflusst. Ich habe nichts gegen „Weckrufe“. Aber wer nur mit einem Hammer ausgestattet ist, sieht in allem einen Nagel...

Auch im Alltag steht diese „Du-musst-dich-jetzt-einfach-nur-verändern“-Aufforderung oft wie ein Block zwischen den Kommunikationspartnern. Denken Sie mal nach, lieber Leser. Was haben wir uns nicht die Zähne ausgebissen in dem Versuch, unsere Eltern, Mitarbeiter, Ehepartner und Freunde zu erziehen oder eines „bessern“ zu belehren. Und hat es was genützt? Und wenn „JA“, wie hoch war der Aufwand? Und wie nachhaltig war das Ganze?

Humor und provokative Ansätze gehen den indirekten direkten Weg. Sie fordern heraus, ohne zu maßregeln. Sie zeigen auf die Wunde, ohne darin herum zu bohren. Sie überspitzen und drastifizieren, um zu relativieren und damit den „Umfang des Schrecklichen“ auf ein handhabbares Ausmaß zurück zu stützen.

Und manchmal muss der Coachee zunächst in die andere Richtung ausschlagen, um die für sich gewünschte Mitte zu finden. Wie diese Geschichte beweist:

Am Ende einer längeren Sitzungsserie fragt der Coach den Coachee:

"Na, wie sieht es nun mit Ihren Minderwertigkeitskomplexen aus?"

- "Prima, sie sind weg. Das verdanke ich allein Ihnen, Sie aufgeblasener, alter Sack."

Im Coaching kann Humor nicht nur helfen, mit sich selbst und seinen Ressourcen in Kontakt zu kommen (intrapersonelles Coaching), sondern Humor unterstützt den Coachee auch darin, unbedachte, neuartige, ja oft überraschende systemische Verbindungen oder Zusammenhänge aufzuzeigen. Um so eine hilfreiche, lösungsorientierte Betrachtungsweise zum Problem einzunehmen (Coaching in komplexen Systemen).

Was diesem Herren durchaus geholfen hätte: Friedrich ist sternhagelvoll. Er läuft, sich mit einer Hand abstützend, zum zweiten Mal um eine Litfasssäule herum. Erschrocken lallt er: „Scheiße, ich bin eingemauert!“

Natürlich weiß ein systemisch denkender Coach, dass er aus seiner Intervention letztendlich nicht ableiten kann, wie sich der Coachee tatsächlich im Anschluss einer Coaching-Sitzung verhalten bzw. welche Auswirkungen seine Erkenntnisse auf dessen Lebenssituation haben wird. Übrigens gilt dies auch für die Zunft der Unternehmensberater, wie diese Geschichte beweist:

Vor einiger Zeit verabredete eine deutsche Firma ein jährliches Wettrudern gegen eine japanische Firma, das mit einem Achter auf dem Rhein ausgetragen wurde. Beide Mannschaften trainierten lange und hart. Als der große Tag kam, waren beide Mannschaften topfit, doch die Japaner gewannen das Rennen mit einem Vorsprung von 1 Kilometer.

Nach der Niederlage entschied das obere Management, dass der Grund für diese Niederlage unbedingt herausgefunden werden musste. Ein Projektteam wurde



eingesetzt, um das Problem zu untersuchen.

Nach langen Untersuchungen fand man heraus, dass bei den Japanern 8 Leute ruderten und 1 Mann steuerte während im deutschen Team 1 Mann ruderte und 8 steuerten. Das obere Management engagierte sofort eine Beraterfirma, die eine Studie über die Struktur des deutschen Teams anfertigen sollte.

Nach einigen Monaten und beträchtlichen Kosten kamen die Berater zu dem Schluss, dass zu viele Leute steuerten und zu wenige ruderten.

Die Teamstruktur wurde geändert. Es gab jetzt 4 Steuerleute, 2 Obersteuerleute, 1 Steuereinsamler und 2 Ruderer. Außerdem wurde für die Ruderer ein Leistungsbewertungssystem eingeführt, um ihnen mehr Ansporn zu geben und ihre Performance zuverlässiger monitoren zu können.

Im nächsten Jahr gewannen die Japaner mit einem Vorsprung von 2 Kilometern. Das Management entließ die Ruderer wegen schlechter Leistungen, verkaufte die Ruder und stoppte alle Investitionen für ein neues Boot.

Der Beratungsfirma in Deutschland wurde ein Lob ausgesprochen und das eingesparte Geld wurde dem oberen Management ausbezahlt.

Im Gegensatz zur allgemeinen Schadenfreude, dem Spott, der Abwertung Anderer (meine Schwiegermutter, die Sau-die-Arabische) und des Zynismus', (frei nach dem Motto: „Lieber einen guten Freund verlieren als einen guten Witz!“) fokussiert ein ethisch gefestigter Coach auf einen Humor, der beziehungsstärkend, ressourcen- und lösungsorientiert ist.

Wie auch diese Frau aus Hamburg-Schnelsen erfahren durfte. Nach dem sie den Ikea-Schrank namens Birkeland zum dritten Mal erfolglos aufgebaut hatte, weil dieser - immer wenn der Bus vorbei fuhr - erneut in sich zusammen brach. So wandte sie sich hoffnungsvoll an ihren Nachbarn. Als erfahrener Coach und Hobby-Handwerker war der Nachbar natürlich sofort bereit ihr bei der Lösung des Problems zu helfen. Aber auch mit vereinten Kräften bot sich immer wieder das selbe Drama. „Lassen Sie uns noch einmal den Schrank aufbauen und dann werde ich mich in den Schrank stellen, wenn der Bus vorbei fährt“, sagt der Nachbarn. Gesagt, getan! Kurz bevor der Bus kommt, betritt der Ehemann das eheliche Schlafzimmer. „Was machen Sie denn hier?“, schreit er verwundert den Mann im Kleiderschrank an. Darauf der Nachbar: „Sie werden lachen, ich warte auf den Bus!“

Um als Coach humorvoll arbeiten zu können, bedarf es auch und gerade der Fähigkeit, über sich selbst lachen zu können. Dies wiederum setzt jedoch voraus, dass der angehende Coach bereit ist, sein Selbstbild zu hinterfragen und sich intensiv mit seinen eigenen Lernfeldern auseinander zu setzen. Einer meiner Glaubenssätze ist, dass ich nur die Themen wahrnehmen, verstehen und coachen kann, die ich auch in mir integriert habe.

Was dem perfektionistischen Steinmetz im Beerdigungsinstitut vielleicht auch geholfen hätte... Eine Türkin kommt zum besagten Steinmetz und bittet ihn, eine Inschrift auf den Grabstein ihres Ehemanns zu weißeln. „Was soll denn da drauf stehen?“, fragt er. „Ali tot!“ „Aber gute Frau, das ist doch keine Nachricht für die Ewigkeit. Wollen Sie da nicht noch etwas mehr schreiben?“ „Nein! Ali tot!“. Er überlegt, wie er die Dame doch noch überreden kann, etwas Festlicheres eingravieren zu lassen. „Hören Sie, sagen Sie es nicht meinem Chef, aber ich wäre bereit Ihnen 3 Zeilen zu schenken. Na, was sagen Sie?“ Darauf fällt die Frau in eine kurze Trance und sagt: „OK, dann schreiben Sie: Ali tot! Ford Transit zu verkaufen!“



Zum Abschluss und im Hinblick darauf, dass Coaching ja auch eine Dienstleistung ist:

Der Coach sagt zum gestressten und niedergeschlagenen Klienten: „Als erstes muss ich Ihnen sagen, dass eine Konsultation bei mir 200 € kostet!“ - „Ich weiß“, meint dieser resigniert.

„Zweitens: Für dieses Honorar kann ich Ihnen zwei Fragen beantworten.“ - „200 € für zwei Antworten? Finden Sie das nicht ein bisschen teuer?“ - „Mag sein“, antwortete der Coach, „Und wie lautet Ihre zweite Frage?“

## Zusammenfassung

Und hier noch einmal einige der zentralen Fähigkeiten eines humorvollen Menschen/Coaches im Überblick: Es hilft...

- ...über sich selbst lachen zu können.
- ...Know-how über die Funktionsweise des Unbewussten zu besitzen, um auf dieses sinn- bzw. humorvoll einzuwirken.
- ...Grenzen absichtlich anzuzweifeln und diese zu verschieben.
- ...in Ressourcen, Nützlichkeiten, Chancen und Möglichkeiten zu denken.
- ...die Beziehung zum Anderen aktiv stärken zu können.
- ...die Menschen in der Tiefe zu akzeptieren, um ihre „Landkarten“ humorvoll anzuzweifeln.
- ...hypnotische Sprachmuster zu kennen und linguistisches Feingefühl zu beweisen.

## Epilog

Manchmal ist es einfach wichtig, den richtigen Dienstleister für seine Probleme zu finden. Vielleicht erhalten Sie Antworten auf Ihre bestehenden Fragen dann, wenn Sie diese mal an jemanden ganz Anderen richten...

Ein Passant fragt: ***„Wo geht's denn hier zum Bahnhof?“***

Es antworten ihm ein...

- **Pädagoge:** "Ich weiß natürlich, wo der Bahnhof ist. Aber ich denke, dass es besser für dich ist, wenn du es selbst herausfindest."
- **Sozialpädagoge:** "Ich weiß es auch nicht, aber ich finde es total gut, dass wir beide so offen darüber reden können."
- **Sozialarbeiter:** "Keine Ahnung, aber ich fahre Sie schnell hin."
- **Bioenergetiker:** "Ihr Körper kennt die Antwort schon. Machen Sie mal: sch... sch... sch..."
- **Gesprächspsychotherapeut:** "Sie wissen nicht, wo der Bahnhof ist und das macht Sie nicht nur traurig, sondern auch ein Stück weit wütend, stimmt`s?"





- **Psychoanalytiker:** "Sie meinen diese dunkle Höhle, wo immer was Langes rein und raus fährt?"
- **Tiefenpsychologe:** "Sie wollen verreisen?"
- **Verhaltenstherapeut:** "Heben Sie zuerst den rechten Fuß und schieben Sie ihn vor. Setzen Sie ihn auf. Sehr gut. Super!"
- **Gestalttherapeut:** "Du, lass es voll zu, dass du zum Bahnhof willst."
- **Familientherapeut:** "Was glauben Sie, denkt Ihre Schwester, was Ihre Eltern fühlen, wenn die hören, dass Sie zum Bahnhof wollen?"
- **Psychodramatherapeut:** "Zum Bahnhof. Fein. Das spielen wir mal durch. Geben Sie mir Ihren Hut, ich geben Ihnen meine Jacke und dann..."
- **Hypnotherapeut:** "Schließen Sie die Augen. Entspannen Sie sich. Fragen Sie Ihr Unterbewusstsein, ob es Ihnen bei der Suche behilflich sein will."
- **NLP'ler:** "Stell dir vor, du bist schon im Bahnhof - welche Schritte hast du zuvor getan?"
- **Reinkarnationstherapeut:** "Geh zurück in der Zeit - bis vor deine Geburt. Welches Karma lässt dich immer wieder auf die Hilfe anderer Leute angewiesen sein?"
- **Provokativtherapeut:** "Ich wette, da werden Sie nie drauf kommen!"
- **Lösungsorientierter Therapeut:** "Gab es schon mal die Ausnahme, dass Sie den Bahnhof gefunden hatten? Was haben Sie da anders gemacht?"
- **Esoteriker:** "Wenn du da hin sollst, wirst du den Weg auch finden."
- **Neurologe:** "Sie haben also die Orientierung verloren. Passiert Ihnen das öfter?"
- **Psychiater:** "Bahnhof? Zugfahren? Welche Klasse?"
- **Mediator:** "Welche Lösungswege haben Sie sich schon überlegt? Schreiben Sie bitte alles hier auf diese Kärtchen."
- **Kreativitätstherapeut:** "Hüpfen Sie so lange auf einem Bein, bis Ihr Kopf eine Idee freigibt."
- **Rational emotiver Therapeut:** "Nennen Sie mir einen vernünftigen Grund, warum Sie zum Bahnhof wollen."
- **Coach:** "Wenn ich Ihnen die Lösung vorkaue, wird das Ihr Problem nicht dauerhaft beseitigen."
- **Zeitplanexperte:** "Haben Sie genügend Pufferzeit für meine Antwort eingeplant?"
- **Manager:** "Fragen Sie nicht lange - gehen Sie einfach los!"
- **Lehrer:** "Wenn Sie aufgepasst hätten, müssten Sie mich jetzt nicht fragen?!"
- **Zahnarzt:** "Das kann ich Ihnen sagen, aber das zahlt Ihnen keine Kasse!"
- **Priester:** "Heiliger Antonius, gerechter Mann, hilf, dass er ihn finden kann. Amen!"





## Zu guter Letzt ( für die Chauvi-Kasse ;) )...

### Welches Geschlecht hat ein Computer?!

#### Ganz klar! Männlich, weil...

- Computer sind voller Informationen und haben doch keine Ahnung.
- Sie sollen eigentlich Probleme lösen und sind doch die meiste Zeit selbst das größte Problem.
- Um ihre Aufmerksamkeit zu erregen, muss man sie anmachen.
- Sobald man sich entschieden hat, stellt sich heraus, dass man auf ein besseres Modell hätte warten müssen.

#### Ganz klar! Weiblich, weil...

- Niemand außer ihrem Schöpfer versteht ihre Logik.
- Die Sprache, mit der sie sich untereinander unterhalten, versteht kein anderer.
- Sie vergessen nie auch nur den kleinsten Fehler.
- Kaum hat man sich für ein Modell entschieden, muss man ständig für zusätzliche Ausstattung aufkommen.

V.I.E.L Coaching Letter © 2012

Herausgeber:

V.I.E.L.<sup>®</sup> Coaching + Training  
Ehrlich, Fiolka, Hartung, Rückerl GbR

Redaktion: Ulrich Tormin (V.i.S.d.P.)

Alle Beiträge - soweit nicht anders vermerkt - © V.I.E.L  
Kommerzielle Nutzung, Vervielfältigung oder Abdruck - auch teilweise - nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung

