

René
Borbonus



Bitte lachen!

– Wie Sie mit Humor zu einem besseren
Redner werden

Kürzlich wurde ich von einem Kollegen gefragt, ob mir eine Rede gefallen hätte, die wir gerade gemeinsam gehört hatten. Als ich bejahte, fragte er weiter: „Und warum?“ Eine so berechnete wie nervige Frage, dachte ich, gedanklich noch ganz im Zuhörer-Modus. Als ich versuchte, sie elegant zu beantworten, stellte ich fest: In einem Satz geht das nicht. Aber ein Grinsen hatte der Kollege ebenso im Gesicht wie ich. Eine Qualität der Rede stand also außer Zweifel: „Es war ein sehr humorvoller Vortrag!“ Zustimmendes Nicken beim Fragenden. Auf dem Weg zurück ins Hotel stellte ich mir selbst die ebenso berechnete wie humorlose Frage: „Ist Humor, respektive gelungene Komik, möglicherweise eine essenzielle Grundzutat einer gelungenen Rede?“ Oh ja. Lieber Kollege: Hier kommt die ausführliche Antwort – hier kommt das Warum.

Vom Aha zum Haha: Lachen ist das bessere Verstehen

Beim Warum wird es ernst, bevor es lustig wird: Warum reden wir zu Menschen? Warum halten wir Vorträge und veranstalten Präsentationen? Weil wir etwas mitteilen wollen. Und wir wollen, dass es verstanden wird – damit wir Einfluss auf Haltung und Handeln unserer Zuhörer erlangen. Das Ziel des Redens vor Publikum ist eine „gemeinsame Sinnkonstitution“ (Geißner, S. 153 ff.). Was so wissenschaftlich daherkommt, lässt sich durch einen ganz unwissenschaftlichen Hebel umsetzen: Genau das passiert nämlich, wenn das Publikum Ihren Humor versteht.

Bin ich zum Beispiel mit zwei Dritteln meines Vortrages fertig und stelle eine leichte Erschöpfung meiner Zuhörer fest, schreie ich nicht: „Achtung, Achtung, alle bitte noch mal konzentrieren!“ Vor einer Gruppe von Drittklässlern mögen Sie damit kurzfristig Aufmerksamkeit erregen, aber ein Businesspublikum wird Ihnen eins husten. Also sage ich eher so etwas wie: „Einigen von Ihnen dürfte die nächste Folie bekannt vorkommen. Sie ist vom Anfang.“ Damit ist mein Ziel Aufmerksamkeit zu wecken erreicht, noch bevor das Publikum bemerkt, dass ich es implizit zur Ordnung rufe – es lacht und ist wieder konzentriert.

Eine treffende Pointe schlägt den erhobenen Zeigefinger auf jedem Parkett. Die Komik schafft eine Bindung zwischen Redner und Hörer, die ohne aufwendige Messverfahren oder Befragungen sofort und ohne Umwege feststellbar ist, nämlich am Lachen. Es ist die Reaktion auf meine Worte – der Vortrag wird zum Dialog. Und es stimmt tatsächlich: Lachen ist gesund. Immerhin zeigt es mir als Redner an, dass mein Auditorium noch lebt.

Der kalkulierte Kollaps: Wie Sie Ihre Zuhörer charmant überrumpeln

Wie aber werde ich vom trockenen Vortragsredner zum humorvollen Rhetoriker? In der Humortheorie geht man davon aus, dass Komik durch Änderungen des Bezugsrahmens entsteht. Der Sprachwissenschaftler Peter Wenzel hat die Mehrdeutigkeit als strukturelles Merkmal von Witzen identifiziert. Diese Mehrdeutigkeit führt zu „explosionsartigen Beziehungen auf zwei verschiedenen Ebenen“ (Wenzel, S. ???). Genau das ist der Überraschungseffekt einer Pointe. Man spricht in diesem Zusammenhang von Überraschung, weil auch der bemühte Zuhörer nicht in der Lage ist, die Pointe vorherzusehen. Von ihr überrumpelt wird er dagegen gern – und das Lachen als Reaktion ist Ihnen sicher. Im Spannungsfeld zwischen Irritation und Auflösung verbirgt sich das Überraschungsmoment, das die zunächst unpassend anmutende Behauptung in einen unerwarteten Kontext setzt und ihr so neuen Sinn verleiht. Was da passiert, ist der „Kollaps des Erwartungsschemas“ (Kotthoff, S. 50).

Leichter gesagt als getan, höre ich Sie einwerfen. Wie kann ich diesen Kollaps herbeiführen? Wie erschaffe ich eine Pointe? Lassen Sie es mich an einem Beispiel des Kabarettisten Eckhard von Hirschhausen erläutern, der mir mit folgender Anleitung zur Selbsthilfe schon mehr als einmal die Laune gerettet hat: „Wenn Sie sich mal nicht wohlfühlen, gibt es fünf Fragen, die Sie sich stellen können, um Ihr Befinden zu verbessern: Erstens: Habe ich genug gegessen? Zweitens: Habe ich mich genug bewegt? Drittens: Habe ich genug geschlafen? Viertens: Mit wem? Und fünftens: Warum?“

Wie funktioniert diese Pointe? Erkennen Sie das Muster, die Struktur? Hirschhausen kündigt fünf Fragen an, die sich auf seinen Ausgangspunkt beziehen sollen. Tatsächlich beziehen sich aber nur drei darauf. Die letzten beiden dagegen beziehen sich auf seine dritte Frage „Habe ich genug geschlafen?“. Damit brechen sie das erwartete Muster.

Solche Überraschungsmomente sind planbar. Erstellen Sie bei der Vorbereitung auf Ihren Vortrag ein Schema, das eine Erwartung bei Ihren Zuhörern hervorruft. Diese Erwartung ist die Vorbereitung für den Bruch – für die „lustige Wendung“ (LaCroix, S. 95 ff.). Und falls Sie sich über die Angemessenheit von Komik in Ihrer Rede Sorgen machen: Dieses Schema funktioniert sogar besonders gut bei bierernsten Themen, denn hier rechnet Ihr Publikum am wenigsten damit, von einer Pointe überrollt zu werden – und wird sie umso dankbarer annehmen. Zumal wir, wie Sie am Beispiel Hirschhausen erkennen, sogar Witze über Sex machen können, ohne uns auf das Niveau des Tortenschlacht-Humors verirren zu müssen.

Die Veränderung des Bezugsrahmens, die wir als grundlegend bei der Entstehung von Komik identifiziert haben, wird an diesem Beispiel besonders deutlich. Peter Wenzel beschreibt die Anatomie von Pointen folgendermaßen: „Jeder Pointierungseffekt ergibt sich aus einer zweiphasigen Struktur, zwischen deren beiden [Sinnebenen, Anm. d. Autors] das Verhältnis einer plötzlichen Bezugsrahmendurchbrechung oder -Herstellung besteht“ (Wenzel, S. 46). Es wird also eine zuvor aufgebaute Erwartung gezielt enttäuscht – das ist die **Bezugsrahmendurchbrechung**. Oder es kommt zusammen, was nicht zusammengehört, aber zusammenpasst – das ist die **Bezugsrahmenherstellung**.

Die Bezugsrahmendurchbrechung: Warum Sie Ihre Zuhörer irritieren sollten

Die Bezugsrahmendurchbrechung funktioniert so: Besteht ein aktueller Kontext, also ein Bezugsrahmen, so ersetzt die Pointe durch eine Umwertung einzelner Formulierungen oder Begriffe den aktuellen Bezugsrahmen durch einen unerwarteten, weniger nahe liegenden Kontext. Nehmen wir an, Sie werden im Restaurant gefragt: „Möchten Sie als Aperitif einen Sekt, einen Martini, einen Campari, ein Bier oder einen Sherry?“ Und Sie antworten: „Ja bitte. In der Reihenfolge!“

Was ist da passiert? Von Ihnen wird eine Entscheidung für ein Getränk erwartet, denn so sieht es die Konvention (also der in diesem Beispiel gültige Bezugsrahmen) vor. Dieser Rahmen wird jedoch durch Ihre Aussage „In der Reihenfolge!“ gebrochen, was die Erwartung des Hörers gezielt enttäuscht. Lachen ist die Folge. (Wenzel, S. 32 ff.).

Eine effektive Möglichkeit der Bezugsrahmendurchbrechung ist die so genannte Dissoziation, die „Aufspaltung einer scheinbar festen in zwei verschiedene, nicht miteinander harmonisierende Bedeutungsebenen“ (Wenzel, S. 31). Gemeint ist damit beispielsweise die Aufspaltung eines mehrdeutigen Wortes in seine möglichen Bedeutungen, also das Gegenüberstellen zweier Bedeutungen in einem aktuellen Kontext. Ein Beispiel: „Du warst also in Berlin im Bundestag. Und hast Du Angela Merkel getroffen?“ „Nee, ich hab daneben geworfen!“

Witzig ist das aufgrund der semantischen Vagheit des Wortes „getroffen“. Um Komik aus der Bezugsrahmendurchbrechung zu beziehen ist entscheidend, dass die an zweiter Stelle genannte Bedeutung (des Wortes „getroffen“) eine im Kontext unvorhersehbare, überraschende, aber dennoch sprachlich passende Bedeutung ist.

Die Bezugsrahmenherstellung: Wie Sie zusammenbringen, was nicht zusammengehört

Das Gegenstück zur Bezugsrahmendurchbrechung ist die Bezugsrahmenherstellung. Hier resultiert der komische Effekt nicht aus einem Durchbrechen der Erwartungen, sondern durch die Anspielung auf ein Klischee, also ein dem Hörer bekanntes Bezugsfeld. Eine solche Herstellung des Bezugsrahmens setzt voraus, dass sich im Vorstellungsvermögen des Publikums keine vertrauten oder offensichtlichen Erfahrungsmuster einstellen. Der Rahmen bleibt offen und unklar, und erst die Pointe stellt den gesuchten Sinnzusammenhang her. Diesen Vorgang bezeichnet man als Konsoziation (Wenzel, S. 40).

Ich sage Ihnen beispielsweise: „Ich bin so froh, dass der neue Chef von Air Berlin jetzt der umstrittene ehemalige Bahnchef Hartmut Mehdorn ist. Denn egal, wie viele Stunden mein Zug jetzt Verspätung hat, meine Maschine steht noch am Boden!“.

Hier liegt die Komik in der Umwertung dessen, was man Hartmut Mehdorn als Vorstand der Deutschen Bahn regelmäßig vorwarf, nämlich für die Verspätungen verantwortlich zu sein. Erst dadurch stelle ich überhaupt einen Bezug zu meiner Freude über diese Personalentscheidung her. Das ist die Pointe. Hier kommt offensichtlich zusammen, was nicht zusammengehört, aber zusammenpasst – und zwar durch die Herstellung des Bezugsrahmens.

Vom Redner zum Charismatiker: Warum Humor sich für Sie lohnt

Lassen Sie sich nicht von dem Irrglauben bremsen, Komik müsse uns im Blut liegen – Humor in Reden ist durchaus kalkulierbar. Und der geringe Mehraufwand lohnt sich allemal: Ein witziger Vortrag ist ein besserer Vortrag. Für Sie, denn Sie entwickeln mehr Spaß am Reden. Und für Ihr Publikum, das Ihnen den Spaß danken wird – wiederum ganz besonders bei bierernsten Anlässen. Ein humorvoller Redner hat eine viel charismatischere Ausstrahlung und kann seine Thesen schon dadurch effektiver transportieren.

Wie aber ist es um das Ziel Ihrer Rede bestellt – die gemeinsame Sinnkonstitution? Schließlich wollen Sie bei Ihrem Publikum mit Ihren Worten ja etwas bewegen. Ich garantiere Ihnen: Auch hier werden Sie durch Humor punkten. Verstandene Komik verändert die Wissenszusammenhänge ihrer Zuhörer. Sie wirft neue Fragen auf, verlangt das Abrücken von eigenen Standpunkten und Meinungen und ist deshalb nicht nur unterhaltsamer, sondern auch viel einprägsamer als jedes noch so schlagende – aber witzlose – formale Argument. Kurz: Man wird Ihnen gern zuhören, und Ihre Vorträge werden besser im Gedächtnis haften bleiben.

Lachen ist planbar: Fünf Tipps für Ihren humorvollen Vortrag

Zum guten Schluss – nur Geduld, eine Pointe folgt – noch einmal die wichtigsten Tipps für humorvolle Reden in der Übersicht:

- Wenn Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer erregen wollen, bringen Sie sie zum Lachen. Ein Witz wirkt viel nachhaltiger als eine Ermahnung.
- Verbinden Sie wichtige Aspekte Ihrer Rede mit Komik. Witze prägen sich besser ein als trockene Herleitungen. Planen Sie deshalb an strategisch wichtigen Punkten Ihres Vortrags treffende Pointen ein.
- Irritieren Sie Ihr Publikum, um es zum Nachdenken zu zwingen. Die Bezugsrahmen durchbrechung sorgt nicht nur für Aufmerksamkeit, sondern auch für Hirnaktivität bei Ihren Zuhörern.
- Überzeugen Sie Ihr Publikum durch Hintersinn. Wenn Sie statt einer kontroversen Meinungsäußerung die Bezugsrahmenherstellung einsetzen, reizen Sie Ihr Publikum zum Lachen anstatt Skepsis zu provozieren.
- Humor will geplant sein. Scheuen Sie nicht den Mehraufwand bei der Vorbereitung: Jeder gut platzierte Witz wertet Ihre Rede auf, verleiht Ihnen Ausstrahlung und sorgt dafür, dass Ihre Botschaft den Zuhörern in Erinnerung bleibt.

Und wenn es nicht auf Anhieb klappt, trösten Sie sich – als Redner muss man geboren sein. Denn wenn man nicht geboren ist, kann man auch kein Redner werden.

Kommen Sie gut an!

Ihr

René Borbonus

PS: Vielen Dank, lieber Kollege, für die nervige Frage.

Literatur:

Geißner, Helmut: Sprechwissenschaft. Königstein 1988.

Kotthoff, Helga: Spaß verstehen. Zur Pragmatik von konventionellem Humor. S. 50.

LaCroix, Darren: Licht, Kamera... ...HUMOR! Comedy Geheimnisse für professionelle Präsentationen. In: LaCroix, Darren: Speakers Edge. 2010.

Wenzel, Peter: Von der Struktur des Witzes zum Witz der Struktur. Untersuchungen zur Pointierung in Witz und Kurzgeschichte. Heidelberg 1989.