

MENSCHEN, MEDIEN, MEINUNGEN ...
Experten im Interview.

Interviews Marketingstrategen Medienmacher Printpros Textakrobaten Vertriebsasse

Yvonne Villiger: Humor im Business schafft Atmosphäre

Veröffentlicht am [18. Februar 2013](#) von [Klaus Wenderoth](#) | [1 Kommentar](#)



Yvonne Villiger

Yvonne Villiger

Expertin für Business-Humor

Inhaberin

Humor ist der Knopf, der verhindert, dass uns der Kragen platzt

Joachim Ringelnatz

Yvonne Villiger darf man getrost als „auffällige“ Erscheinung bezeichnen. Wer sich bei XING mit einer Jeansweste und einem Cowboyhut präsentiert, der fällt nun einmal auf. Branding also schon mal gelungen und Neugier geweckt. Ein spannendes Thema hat Yvonne Villiger auch noch zu bieten. Als Expertin für Business-Humor weiss sie, wie wichtig es ist, Humor für das Zusammenspiel von Team und Führungsebene einzusetzen. Diese Positive und heitere Stimmung, die dadurch entsteht, wirkt im Verkauf wie ein Magnet. Yvonne Villiger „lebt vor“, was sie in Ihren Vorträgen und Workshops vermittelt. Eine überzeugende, positive Lebenseinstellung, die von viel, viel Humor geprägt ist.

Frau Villiger, was gab für Sie den Ausschlag, den Business-Humor als IHR ganz persönliches Thema zu entdecken und dieses sogar zum Beruf zu machen?

Schon in jungen Jahren habe ich gemerkt, wie schnell ich mit Humor und einer positiven Lebenseinstellung Menschen für mich gewinnen kann. So haben sich im Berufsleben immer wieder unmöglich scheinende Türen geöffnet. Sich selber nicht so wichtig nehmen, hat auch mit Humor zu tun. Viel mehr habe ich meine Geschäftskunden und Partner wichtig genommen, gut hingehört und genau hingesehen. Da lässt der Erfolg nicht lange auf sich warten.

Dieses Erfolgskonzept hat mich so begeistert, dass ich mehr über Humor erfahren wollte. Als ich meinem Umfeld mitgeteilt habe, dass ich mich als Komikerin weiterbilden werde, schauten sie mich an, als hätte ich Ihnen soeben die Steuererklärung vorgelesen. Trotzdem hatte ich den Mut, genau das zu verwirklichen. Ich bin ja schliesslich nicht auf der Welt um so zu werden, wie mich andere gerne haben möchten.

Nach 15 Jahren als Komikerin und Moderatorin entstand vor ein paar Jahren die Idee, mein Wissen und die vielseitigen Erfahrungen mit Humor in den trockenen Businessalltag zu integrieren.

Meine Motivation und Herausforderung dafür ist, Burnout- und Stresssymptome im Business zu lindern und die Quote der „gesunden“ erfolgreichen Unternehmer und Mitarbeiter zu steigern.

6 Jahre als Direktorin der s. Oliver Vertriebs AG, einer Tochtergesellschaft der „Big Star Holding“. Wieviel Humor kann man sich in so einer Position wirklich leisten?

Gerade in so einer Position braucht es viel Humor. Ich war damals erst 27 Jahre alt und hatte weder Führungserfahrung, noch hatte ich je zuvor mit millionenschweren Kunden zu tun gehabt. In der ersten Woche als Direktorin hatte ich ein Meeting mit unserem Big Boss in Deutschland. Das erste, was er zu mir sagte, war: „Eine Frau gehöre für ihn nicht ins Business, sondern hinter den Kochherd.“

Darauf antwortete ich: „Ja genau, ich finde das Berufsleben und das Kochen haben viel gemeinsam. Oft wird um den heißen Brei geredet und am Schluss wird alles gar nicht so heiss gegessen, wie es gekocht wird.“ Eine tolle Antwort, nicht? Diese ist mir einfach so spontan eingefallen....., jedoch erst 3 Stunden später!

Nein, ich habe ihn nach dieser Aussage nur angesehen und nichts gesagt. Gedacht habe ich an das Zitat von Michel de Montaigne: „Und auf dem höchsten Thron der Welt sitzen wir doch nur auf unserem Hintern.“ Dieser Gedanke zauberte mir ein freundliches Lächeln ins Gesicht. Dieses Lächeln, kombiniert mit einer positiven Körperhaltung, hat die Situation innert Sekunden entschärft.

Wir konnten ganz normal miteinander weiterreden. Humor hat mir in dieser Zeit gezeigt, wie wichtig es ist, alles etwas gelassener anzugehen und nicht so todernst zu nehmen. Mit dieser humorvollen und positiven Lebenseinstellung konnte ich solche Situationen gut wegstecken und sogar darüber schmunzeln. Das erhöht enorm die Lebensqualität und stärkt das Selbstvertrauen. Ich denke ohne Humor hätte ich dieses Unternehmen kaum 6 Jahre erfolgreich geführt.

Experten verfügen zumeist auch über eine größeres Spektrum an Techniken in Ihrem Spezialgebiet. Gibt es aber überhaupt so etwas wie „Humor-Techniken“ Frau Villiger?

Ja, es gibt grandiose Humortechniken. Mit 10 dieser Techniken arbeite ich in meinen Workshops. Zwei davon habe ich aus all meinen Erfahrungen selber entwickelt.

Hier das Beispiel der "Mammut Technik". Diese übertreibt einen Sachverhalt und macht ihn viel grösser, als er in Wirklichkeit ist. Es wird aus einer Mücke nicht nur ein Elefant, sondern ein Mammut gemacht.

Beispiel: Ein Kunde sitzt bei Ihnen auf dem Zahnarztstuhl und versucht krampfhaft seinen Mund weit offen zu halten. Als Zahnarzt könnten Sie diese Technik anwenden und sagen: „Sie brauchen ihren Mund nicht so weit zu öffnen, ich bleibe draussen.“

Meine Lieblingstechnik ist die Königsdisziplin von Humor, über sich selber lachen zu können. Wenn Sie das geschafft haben, dann stehen die Chancen gut, den ganz normalen Alltagswahnsinn zu meistern. Und wenn Sie nicht über sich selber lachen können, ist das auch nicht so schlimm – die Anderen werden das gerne für Sie übernehmen.

Stichwort Krisenmanagement. Wie kann man in diesen Situationen Humor sinnvoll einsetzen? Besteht nicht die Gefahr, dass der Gesprächspartner sich nicht ernst genommen fühlt?

Gerade in einer Krise passiert es oft, dass wir durch die Anspannung blockiert sind. Wir reagieren mit Rechtfertigungen, Schuldzuweisungen und nach dem Motto: „Wer am längsten stur ist gewinnt“. Was wir in einer solchen Situation brauchen ist Humor, denn das gibt uns Gelassenheit und die nötige Distanz zur Lage, damit wir mit kreativen Ideen zu Lösungen kommen.

Ein Beispiel:

Ein Unternehmen steckte in der Krise, weil ein Produkt nicht richtig funktioniert hat und sich täglich verärgerte Kunden meldeten. Ein Meeting wurde für alle Mitarbeiter einberufen. Statt mit der Krise unterzugehen, hatte sich der Geschäftsführer humorvoll mit Boxhandschuhen ausgestattet. Dann begann er das Meeting mit einem kurzen Filmausschnitt aus Rocky. Dazu lief der Song „eye of the tiger“. Er begann mit den Worten: „Wir haben einen K.O. Schlag erhalten und liegen am Boden. Die gute Nachricht ist, wir können nicht tiefer Fallen, ausser es gäbe noch eine Kellertreppe.“

Alle lachten. Es wurde ein erfolgreiches Meeting und das wichtigste: Der Unternehmer hatte alle Mitarbeiter mit im Boot. Immer wieder lief in den kommenden Monaten des Aufbaus dieser Song, um die Mitarbeiter wieder zu motivieren. Dieser gemeinsame Anker schweisste alle zusammen.

Ich gehe noch einen Schritt weiter und sage: „Wenn wir humorvoller durchs Leben gehen, eine Positive Grundeinstellung und Körpersprache haben, sind wir nicht nur in der Lage, Krisen noch im Kernpunkt zu ersticken, sondern auch in der Lage, sie zu verhindern.“

Und zu Ihrer Frage ...sich mit Humor nicht ernst genommen fühlen:

Humor sollte auf die Situation bezogen werden und der Sache dienen, nicht gegen Personen eingesetzt werden.

Es wird doch Gründe geben, weshalb der Faktor Humor im Geschäftsleben eher eine untergeordnete Rolle spielt. Wie sehen Ihrer Meinung nach diese Gründe aus und: Wie lauten Ihre Gegenargumente?

Oft wird Humor im Business falsch verstanden. Es bedeutet nicht, dass wir uns ständig krümmen vor Lachen und überall noch ein Witzchen platzieren müssen. In unseren Köpfen herrschen nach wie vor längst verstaubte Glaubenssätze wie:

- schwierige Situationen werden lächerlich gemacht
- unsere Kompetenz geht verloren
- erst die Arbeit dann das Vergnügen

Wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Gelotologie (Lachforschung) zeigen genau das Gegenteil auf. Mit Humor sind wir gelassener und leistungsfähiger. Das bedeutet:

- schwierigen Situationen werden entschärft
- unsere Kompetenz wird gestärkt
- mit Spass wird produktiver gearbeitet

Humor ist kein Ersatz für Kompetenz, es ist eine erfolgreiche Ergänzung dazu und stärkt uns gleichzeitig in unserer Persönlichkeit.

Sie gehen so weit zu sagen: „Mit Humor gewinnen Sie nicht nur Kunden, Sie können auch mehr Umsatz machen.“ Theorie oder Praxis? Schildern Sie uns doch bitte ein Beispiel, dass Ihre Behauptung deutlich macht.

Als humorvoller Mensch sind Sie automatisch auf das Positive fokussiert. Das heisst, wenn Sie beim Kunden sind und ist er noch so schwierig, sehen Sie das Positive in ihm. Das spürt der Kunde, fühlt sich wohl bei Ihnen und kommt in Käuferlaune. Bei vielen passiert genau das Gegenteil. Wir sehen den schwierigen Kunden. Ihr Hirn denkt: „Möglichst schnell verkaufen und wieder gehen.“ Und genau das spricht Ihr Körper beim Kunden aus, ohne dass Sie etwas sagen. Hätten Sie da Lust zu kaufen?

Ihr Kunde spürt auch, ob Sie unter Umsatzdruck stehen, Ihren Job mögen oder gar private Probleme im Kopf herumtragen. Wenn sich der Kunde nicht

wichtig genug fühlt, beginnt er nach Ausreden zu suchen wie, der Preis ist zu hoch, das Produkt oder die Dienstleistung passt nicht etc.

Beispiel:

Mein Vorgänger hatte einen so genannten schwierigen Grosskunden so verärgert, dass dieser abspringen wollte. Es kaufte doch für 1.2 Mio. bei uns ein. Als ich die Geschäftsleitung übernahm, bat ich ihn um ein Gespräch und bekam den Termin nur mühsam. Als ich im Auto sass stellte ich mir vor, als würde ich mit grosser Freude an mein erstes Date fahren und mich nur für die Person interessieren.

Schon beim Eintreffen war ich gelassen und fröhlich. Übrigens Fröhlichkeit und Spass können Sie nicht vorspielen, das muss echt sein. Am besten erreichen Sie das, wenn Sie Ihren Kopf entrümpeln, damit das Gesicht genügend Platz zum Lachen hat.

Nicht einen Gedanken habe ich daran verschwendet, dass ich diesen Kunden verlieren könnte. Auch als ich seinen „Sauregurkenkopf“ sah, habe ich mich nicht von meiner humorvollen Stimmung abbringen lassen. Plötzlich steckte ich ihm damit an und konnte ihm sogar ein Lächeln entlocken. Ich habe wenig selber geredet, viel gefragt und noch mehr erfahren! Er hat weiter bei uns eingekauft und wir konnten den Umsatz um eine weitere hundert Million steigern. Er wurde einer unserer besten Kunden.

Positive Emotionen bei Ihren Kunden wecken. Ihn als Menschen sehen und wahrnehmen, auf ihn eingehen, seine Bedürfnisse erkennen und Spass haben, dann verkauft es sich fast von allein.

Spass, Witz, Humor, Komik. Gibt es Unterschiede bei diesen Begriffen? Und natürlich: Gibt es insbesondere Grenzen die man im Berufsleben nicht überschreiten sollte?

Die vier Begriffe sind sehr unterschiedlich. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass ich als Komikerin in einer Rolle bin und eine gewisse „Narrenfreiheit“ habe, Dinge zu benennen und Witze zu machen.

Als Yvonne Villiger mit Business-Humor funktioniert diese Art von Komik nicht. Da geht es um Humor in Bezug auf die Lebenseinstellung, wie wir denken, handeln, wie wir unsere Umwelt betrachten. Es ist die Gabe jeder Situation und wenn sie noch so schwierig erscheint, etwas Witziges und Positives abgewinnen zu können.

Meiner Meinung nach sind die 3 wichtigsten Regeln für Humor im Business

1. Humor sollte respektvoll sein.

Er sollte zur jeweiligen Situation passen und dazu bewegen, miteinander zu lachen. Gleichzeitig soll Humor von Feingefühl und Wertschätzung begleitet sein.

2. Humor sollte authentisch sein

Er sollte zu Ihnen passen und echt sein. Er darf niemals aufgesetzt, geplant oder künstlich wirken.

3. Humor sollte konstruktiv sein

Er sollte zur positiven Veränderung und Auflockerung schwieriger Situationen beitragen. Er darf nicht den Menschen persönlich angreifen, sondern sollte der Sache dienen.

Wie ist das eigentlich mit der eigenen Authentizität von der in letzter Zeit so oft die Rede ist? Schließlich hat Humor auch eine sehr persönliche und individuelle Form. Wann ist man noch ein humorvoller Mensch und wann nur noch ein Schauspieler und Unterhaltungsfaktor für seine Mitmenschen?

Jeder Mensch besitzt seinen ganz eigenen Humor. Damit dieser auch glaubwürdig auf die Menschen wirkt, ist es wichtig authentisch zu sein und nicht eine Rolle zu spielen. Wenn wir uns in eine solche Rolle drängen lassen, sei es eine Arbeit, die uns nicht liegt, Kleidung, die nicht zu uns passt oder eine Führungsaufgabe, der wir nicht gewachsen sind, kann sich Humor weder authentisch entfalten, noch Wirkung erzielen.

Humortechniken und weitere erfolgreiche Tools in den Workshops helfen jedem Einzelnen, seinen eigenen authentischen Humor zu finden und zu fördern. Gleichzeitig sind Humortools nützlich wenn es darum geht, Arbeitsprozesse zu beschleunigen, erfolgreich zu kommunizieren, den Zusammenhalt im Team zu fördern und mit Kritik besser umgehen zu können. Damit Humor im Business immer respektvoll und professionell bleibt, fordert es zusätzlich ein ausreichendes Mass an Selbst- und Menschenkenntnisse, als auch Training.

Herzlichen Dank für das Interview Frau Villiger!

Wo finden wir Sie im Internet?

- 1 <http://www.yvonne-villiger.ch>
- 2 <http://blog.yvonne-villiger.ch>
- 3 <https://www.facebook.com/yvonne.villiger.3?fref=ts>
- 4 <http://www.twitter.com/yvonnevilliger>

- 5 <https://plus.google.com/111833340850723593768>
- 6 https://www.xing.com/profile/Yvonne_Villiger2
- 7 <http://ch.linkedin.com/pub/yvonne-villiger/58/978/3a3>

Ein Gedanke zu “Yvonne Villiger: Humor im Business schafft Atmosphäre”

Monika Hagspiel sagte am 18. Februar 2013 um 19:21:

Yvonne Villiger habe ich als eine sehr warmherzige, humorvolle und authentische Persönlichkeit kennengelernt. Das Interview ist äusserst spannend, praxisnah mit vielen tollen Beispielen und sehr witzig, informativ und spannend!

Mein Tipp: Yvonne Villigers Montag Morgen Aufsteller mit Frau Humuffel und Herr Klugscheisser (gratis zum downloaden) lässt meine Arbeitswoche regelmässig mit einem Schmunzeln beginnen und ich freue mich immer schon sehr darauf:

http://www.yvonne-villiger.ch/25_humor-newsletter.php

[Antworten ↓](#)

<http://klauswenderoth.de/yvonne-villiger-humor-im-business-schafft-atmosphaere/>