
Lachen ist gesund!

Wer morgens dreimal schmunzelt,
Mittags nicht die Stirne runzelt,
Abends lacht, dass es weithin schallt –
Der wird hundert Jahre alt.

Volksreim

Was wie eine Binsenweisheit klingt, ist tatsächlich wahr, ja inzwischen sogar wissenschaftlich erwiesen. Natürlich nicht das mit den hundert Jahren, und möglicherweise ist Lachen auch nicht immer die sprichwörtlich beste Medizin – aber ein wirkungsvolles Stärkungsmittel für Leib und Seele sind aufrichtiges Lächeln und herzhaftes Lachen allemal.

Lachen ist Balsam für Leib und Seele.

Lachen ist gut für die Haut, kräftigt das Herz, intensiviert die Atmung, bringt den Kreislauf in Schwung, senkt erhöhten Blutdruck, fördert Verdauung und Schlaf.

Eine Minute Lachen kann 45 Minuten Entspannungstraining ersetzen und ebenso abwehrkräftesteigernd wirken wie eine Extra-Dosis Vitamin C. – Wieso das?

Biochemische Reaktionen sorgen beim Lachen für die vermehrte Ausschüttung von Morphinen, die einerseits Glücksgefühle vermitteln und andererseits die Stresshormone Cortisol (das die Abwehrkraft des Immunsystems schwächt) und Adrenalin neutralisieren. Hinzu kommen schmerzlindernde Endorphine, und die mit dem Lachen einhergehende Lockerung der Skelettmuskulatur führt zu einem Zustand entspannter Erschöpftheit.

Ganz wichtig ist auch, dass Lachen nachweislich die körpereigene Abwehrkraft stärkt: Nach einem herzhaften Lachen findet man im Speichel von Versuchspersonen einen deutlichen Anstieg von Immunglobulinen, jenen „chemischen Kampfstoffen“, mit denen die Lymphozyten (weisse Blutkörperchen) Jagd auf Krankheitserreger, Tumorzellen und Viren machen.

Dass Lächeln oder Lachen der Seele wohltut, wird niemand bezweifeln. Aber mehr noch: Lächeln und lachen fördert aktiv die seelische und körperliche Gesundheit!

Lachen ist also tatsächlich gesund!

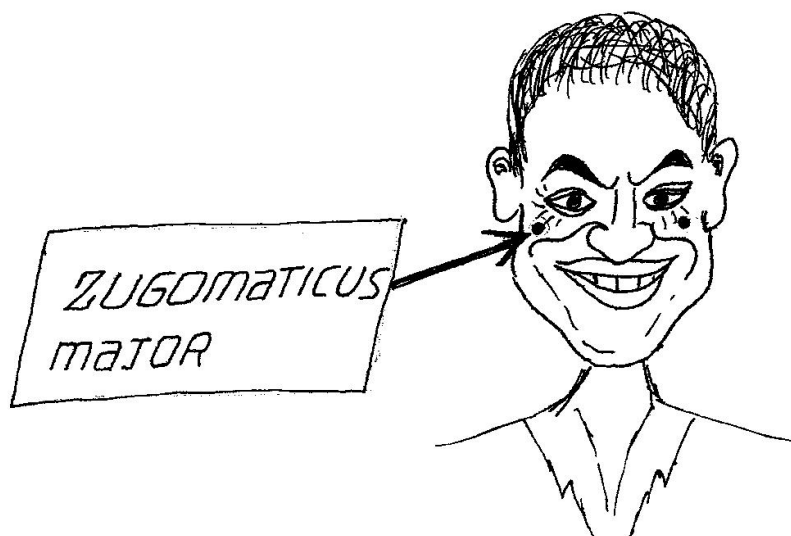
Leider sind viele Leute, die unter häufigen Alltagsbeschwerden wie Bauchschmerzen, Kopfweh, Haut- und Verdauungsproblemen leiden, ausgesprochen „lachfeindlich“ eingestellt. Oder ist es nicht vielmehr umgekehrt? Haben diese Menschen deshalb so viele Wehwehchen, *weil* sie so wenig – zu wenig – lachen?

Wie und wann können wir aber diesen Teufelskreis durchbrechen?

Nun, am besten gleich heute mit dem **Lächel-Training**, wie wir es nachfolgend beschreiben. – Hiesige Krankenkassen erkennen die heilende Wirkung des Lachens übrigens noch nicht an, doch in Grossbritannien, den Niederlanden und vor allem in Schweden setzen Ärzte und Kliniken bereits „Humorthherapie“ ein. Doch Sie als „Success Builder“ lassen es gar nicht erst so weit kommen, dass Sie professionelle Hilfe benötigen. Sie beugen vor. Es ist ganz einfach: Machen Sie mit beim Lächel-Training!

Experimente haben gezeigt, dass der Thymus (der durch die Bildung weisser Blutkörperchen bzw. Antikörper wichtig für Immunreaktionen ist) durch die Bewegung bestimmter Gesichtsmuskelgruppen gestärkt werden kann.

Der dafür wichtigste Muskel ist der *zygomaticus major*, den wir der Einfachheit halber Lach- oder L-Muskel nennen wollen (es ist übrigens derselbe, den man drückt, wenn man einem Baby in die Wange kneift). Durch den Druck des L-Muskels auf darunterliegende Nerven wird ein positives Signal ausgelöst, das letztlich den Thymus aktiviert.



Ist das nicht phantastisch? Und das beste: Sie brauchen gar nicht „echt“ zu lächeln, eine Grimasse hat (fast) genau dieselbe Wirkung!

Übung

Lächeln Sie oder ziehen Sie notfalls eine entsprechende Grimasse. Wichtig ist nur, dass Sie Ihre Mundwinkel anheben. – Kneifen Sie sich dann mit sanftem Druck in die „Wangenkneifpunkte“ und bleiben Sie etwa eine Minute lang in dieser Position.

Notieren Sie Ihre Erfahrungen:

Beim eigentlichen **Lächel-Training** brauchen Sie also nichts weiter zu tun, als diese Übung mehrmals am Tag zu wiederholen. Versuchen Sie vor allem, sie dann zu machen, wenn Sie irgend etwas ärgern will und Sie deshalb eine gehörige Portion Kraft gebrauchen können.

Neben dem zuvor beschriebenen rein körperlichen Aspekt wird möglicherweise noch etwas ganz anderes geschehen: Ihre Grimasse könnte nämlich nach und nach in ein echtes Lächeln übergehen. Fangen Sie an, sich über Ihr grimasseschneidendes Ich zu amüsieren, sehen Sie die Dinge plötzlich weniger ernst. Und Sie fühlen sich erleichtert. – Probieren Sie es aus!

Aus der dritten Lehreinheit (Kapitel 3.5) wissen Sie, dass sämtliche positiven Gefühle den Thymus (und damit den Gesamtorganismus) stärken, während negative ihn schwächen. Das lässt sich durch das Lächel-Training nun leicht in die Tat umsetzen. Der Muskel-Test hat ergeben, dass bereits das Betrachten des „Smiley“ – jenes bekannten lächelnden Gesichts, das uns immer häufiger begegnet – den Thymus positiv stimuliert.

Test

Führen Sie den Muskel-Test selbst durch. Zuerst testen Sie die Widerstandskraft, wenn das linke Gesicht abgedeckt ist, danach wenn Sie das rechte abgedeckt haben. – Was haben Sie für Erfahrungen gemacht?



negatives Gesicht: _____

Smiley: _____

Im Anhang finden Sie daher ein paar „Smileys“, die Sie überall dort anbringen können, wo Sie sich häufig aufhalten.

Was können wir sonst noch für Schlüsse daraus ziehen?

1. Menschen, bei denen die Mundwinkel nach unten hängen, schwächen also nicht nur ihre eigenen Lebenskraft. Sie hemmen auch mich selbst, wenn ich sie anschau. Umgekehrt wird *meine* Lebensenergie durch Menschen mit einem positiven Gesichtsausdruck gefördert!
2. Lache ich, tue ich nicht nur mir selbst etwas Gutes, sondern auch meinen Mitmenschen. Durch Lachen verbreite ich tatsächlich Sonnenschein.
3. Je mehr ich lächle, desto „anziehender“ wirke ich auch auf andere Menschen. Denn jeder lässt gerne seinen Energielevel anheben. Viele lassen sich gar nur mit fröhlichen Menschen ein.

Wie können wir diese Erkenntnis nutzen?

Übung

Setzen Sie sich bequem hin und schauen Sie in einen Spiegel (Handspiegel reicht völlig aus). Lächeln Sie nun eine ganze Minute lang (Grimasse genügt). Sollten Ihre Mundwinkel zwischendurch absacken, dann beginnen Sie wieder von vorn (deshalb der Spiegel – zur Selbstkontrolle).

Sobald Sie das schaffen, sollten Sie es gleich im täglichen Leben einsetzen (aber diesmal bitte kein „Grinsen“, sondern ein herzhaftes Lachen).

Lächeln Sie zum Beispiel an der Ampel den Fahrer neben sich an. Oder nehmen Sie sich einfach vor, der Person ein Lächeln zu schenken, die Ihnen als nächstes begegnet. Notieren Sie anschliessend Ihre Erfahrungen bei den ersten Ausführungen. Was hat sich in Ihnen verändert? Was hat sich in der anderen Person verändert?

1. Lachen _____

2. Lachen _____

3. Lachen _____

Es gibt so viele Dinge, über die man sich ärgern, über die man schimpfen, weinen möchte, aber auch lachen könnte. Entscheiden Sie sich wenn irgend möglich immer für das Lachen! Lächeln Sie so vielen Menschen zu, wie es nur irgendwie möglich ist. Sie leben dadurch nicht nur selbst gesünder und länger, sondern beweisen auch Ihre Überlegenheit und Vorbildstellung!

Überholte Anstandslehrbücher, die Lachen in der Öffentlichkeit als unangebracht beurteilen, sind total daneben. Auch diejenigen, die meinen, zu den Neunmalklugen zu gehören, sollten etwas zu lachen haben, sonst dienen ihre Studien wohl kaum einem besseren und gesünderen Leben!

Deshalb: Lachen Sie sich durch das Leben! Versuchen Sie, jeder Situation etwas Komisches abzugewinnen. Und wenn Ihnen das beim besten Willen nicht gelingt, dann ziehen Sie wenigstens 60 Sekunden lang die Mundwinkel nach oben! Die sehr bekannte Management-Trainerin *Vera F. Birkenbihl* meint dazu: „Wenn Sie keine andere Möglichkeit haben, dann lachen Sie einfach in den Aktenkoffer hinein oder verziehen Sie sich für eine Minute auf die Toilette.“

„Wer lächelt, statt zu toben, ist der Stärkere.“
Japanisches Sprichwort

Wie ich Humor richtig einsetze

Im Kapitel „Gesund sein“ haben wir erfahren, wie heilsam Lächeln und Lachen auf die leibliche und seelische Gesundheit wirken. Aber das ist nicht alles. Die Bedeutung, die dem Humor in der zwischenmenschlichen Kommunikation zukommt, kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden.

In der letzten Lehreinheit (Kapitel 4.8) wurde bereits angesprochen, wie sich negative Situationen in positive umwandeln lassen. Hier geben wir Ihnen konkrete Tips für einen humorvolleren Umgang mit sich selbst, Ihren Mitmenschen und der Umwelt. Vorausgeschickt sei, dass Humor immer eine gewisse segensreiche Distanz vermittelt:

Der Psychologe *Günther Ruddies* schreibt dazu:

„Sucht ... jemand privat einen Lebensgefährten, ist ihm beim Partner Humor allemal wichtiger als Kunstsinn und Mitgift, wie zahlreiche Heiratsannoncen ausweisen. Wissenschaftliche Untersuchungen haben ergeben, dass in Arbeit und Beruf Vorgesetzte mit Humor am meisten geschätzt werden. Kinder wünschen sich Eltern und Erzieher, die Freude zeigen und Spass verstehen.“

Humor hilft, die kleinen Ärgernisse des Alltags leichter zu ertragen, er vermindert Reibungsverluste, lässt einen Fehler und Unzulänglichkeiten (eigene wie die der anderen) leichter tolerieren.

Heinrich Spoerl hat das wunderschön auf den Punkt gebracht:

„Man soll sich nicht ärgern. Niemals. Auch *dann* nicht. Ärger ist Zeitverschwendung, Kraftvergeudung. Er sollte durch Notverordnung verboten werden. Er vollbringt keine Leistungen, sondern zerstört: Stimmung, Freundschaft, Geschäft.“

Humor dagegen ist heilsam und kann, so Dr. Ruddies, sogar „einer aufwendigen, psychotherapeutischen Behandlung ebenbürtig sein“. Dem ist kaum zu widersprechen, doch so mancher, der seine eigene Humorlosigkeit erkannt hat (das ist der erste Schritt zur Besserung!), wird sicherlich fragen: Wie packe ich es an, Humor zu entwickeln? Ist das überhaupt möglich?

Ja, es ist möglich! Denn

1. jeder Mensch besitzt grundsätzlich Sinn für Humor. Bei so manchem ist er nur verschüttet.
2. Humor ist erlernbar, auch wenn er vielfach mit Alter und wachsender Lebenserfahrung von selbst kommt.

Lassen Sie uns dazu sieben praktische Tipps zusammenfassen:

1. Beim Lernen/Lehren

Heiter lernt es sich leichter, und man verliert auch nicht so schnell die Lust. Gehen Sie Ihr Lernprogramm positiv an und versuchen Sie einen trockenen Lernstoff in eine amüsante Geschichte einzubauen (rechte Gehirnhälfte mit Bildern füttern).

Mindestens ebenso wichtig ist Humor beim Lehrer. Denken Sie an Ihre eigene Schulzeit zurück: Selbst strohknochentrockene lateinische Grammatik oder mathematische Lehrsätze erwachen zum Leben, wenn sie humorvoll präsentiert werden.

2. Am Telefon

Ziehen Sie die Mundwinkel hoch und atmen Sie tief durch, bevor Sie jemanden anrufen oder den Hörer abnehmen. Dadurch kommt unter anderem mehr Sauerstoff in Ihr Gehirn, und Ihre Stimme klingt gleich tiefer und angenehmer. Stellen oder hängen Sie in der Nähe des Telefons einen Spiegel auf und kontrollieren Sie während der Unterhaltung Ihre Mimik. Wenn Sie Ihr strahlendstes Lächeln aufsetzen, werden Sie nicht nur sympathischer klingen, sondern auf Ihren Gesprächspartner auch zuversichtlicher wirken.

3. Anstelle von eigenem Ärger (falls Ihnen das doch noch passiert)

Führen Sie in diesem Fall möglichst umgehend das Lächel-Training durch. Die eine Minute haben Sie bestimmt Zeit! Sollten Sie in einer Konferenz sitzen oder in einem Grossraumbüro arbeiten, können Sie auch für eine Minute das Foto Ihres Lebenspartners oder Ihre Lieblingspflanze anlächeln. Das Ergebnis ist nicht nur eine bessere Laune, sondern auch ein „klarerer Kopf“, der Sie die Dinge sogleich in einem ganz anderen Licht sehen lässt.

4. Wenn Ihr Gegenüber verärgert ist

Probieren Sie es auch in diesem Fall einmal mit einem, allerdings *ganz leichten* Lächeln. Ziehen Sie die Mundwinkel kaum merkbar hoch. Ihr Gesprächspartner soll die Veränderung mehr ahnen als tatsächlich sehen, dann ist es am wirkungs-

vollsten. Unbedingt unterlassen sollten Sie ein süffisantes Grinsen oder auch nur den Anflug von Spott.

5. Beim Briefeschreiben

Je positiver Sie sich beim Briefeschreiben oder -diktieren fühlen, desto wirkungsvoller wird Ihr Schreiben ausfallen, auch wenn sich dies primär „zwischen den Zeilen“ bemerkbar macht. Sogar 'Mecker-Briefe' sind weitaus erfolgreicher, wenn Sie die Sachlage möglichst neutral und mit einem Schuss Humor oder – gegebenenfalls – einer Prise Ironie gewürzt darlegen.

6. Beim Autofahren

Kleben Sie einen „Smiley“ an die Sonnenblende oder das Lenkrad. Das erinnert Sie, gerade während des Autofahrens das Dauer-Lächel-Training durchzuführen. Was spricht dagegen, während der gesamten Fahrtdauer zu lächeln? Und wenn Sie dabei auch anderen Ihr Lächeln schenken, dann tun Sie das ganz unverbindlich und freundlich. Vielleicht gelingt es Ihnen, auch auf das Gesicht des anderen ein leises Lächeln zu zaubern. Wäre das nicht schön? Sie haben so die Lebensenergie eines anderen steigern können!

7. Beim Vortrag

Wer in Rede oder Vortrag geistreiche Bemerkungen einfließen lässt und auch einmal einen Witz wagt (der jedoch *niemals* unter dem Niveau der Zuhörer liegen darf!), sichert sich die ungeteilte Aufmerksamkeit des Publikums. Machen Sie sich als Redner aber niemals über andere lustig – höchstens über sich selbst. Wer über sich selbst eine amüsante Geschichte erzählen kann, zeigt, dass er menschlich ist, und gewinnt damit leicht die Sympathie des Publikums.

„Witz ... spiegelt ... die unverwüstliche Fähigkeit wider,
das Leben in schöpferischer Weise zu meistern.“

Günther Ruddies

Halten Sie nachfolgend persönliche Erfahrungen zu diesen Punkten fest:

Beim Lernen: _____

Beim Lehren: _____

Am Telephon: _____

In ärgerlichen Situationen: _____

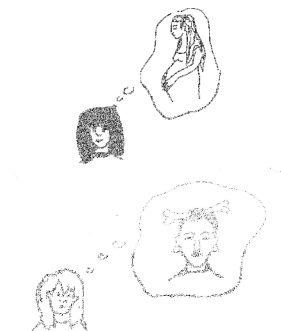
Um Ihr Gegenüber aufzuheitern: _____

In der Korrespondenz: _____

Beim Autofahren: _____

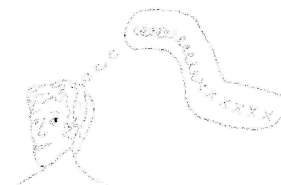
Beim Vortrag: _____

Witz ist echte Lebenshilfe und zugleich eine produktive Art zu denken. Witz hat mit Geist und Esprit zu tun, was angesichts so mancher primitiver Witze freilich immer wieder rasch in Vergessenheit geraten kann. Im Grunde kommt es jedoch nur darauf an, dass man sich amüsiert. Ohne in all zuviel graue Theorie über den Humor zu verfallen, einige Beispiele die verschiedene Grundstrukturen benennen, auf denen Witze basieren. Es sind dies:

Perspektivenwechsel

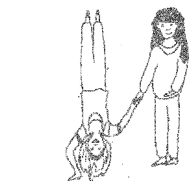
Die Gedanken des Zuhörers/Lesers werden in eine bestimmte Richtung gelenkt, die dann überraschend umschlägt.

Die Kleine von Klugewitz fragt ihre Mutter, wo sie denn eigentlich herkomme. Frau Klugewitz erschrickt, überlegt fieberhaft, wie sie ihre Tochter am besten aufklären könnte, und holt dann ein Bildlexikon aus dem Regal. Zunächst sagt sie: „Wie kommst du eigentlich gerade jetzt darauf?“ „Weil in unserer Klasse seit gestern ein Neuer ist, der aus Afrika kommt.“

Ebenenwechsel

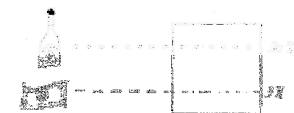
Diese Witze basieren auf der Spannung zwischen Ideenwelt und Realität und der Entlarvung vorgetäuschter Wirklichkeit.

Die Freundin von Frau Klugewitz ist Krankenschwester. Sie fragt den Chefarzt: „Ich habe bereits sieben Kinder. Jetzt soll ich in die Röntgenabteilung versetzt werden. Stimmt es, dass Röntgenstrahlen unfruchtbar machen?“ – Der Chefarzt meint: „Im Prinzip ja. Aber verlassen Sie sich nicht darauf.“

Verschiebung

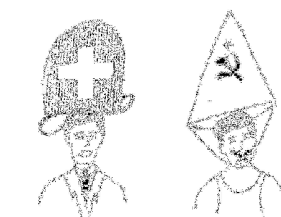
Hier beruht die Komik auf der Verschiebung üblicher Denkmuster.

Was ist der Unterschied zwischen einer Telephonzelle und demokratischen Wahlen? – Bei einer Telephonzelle zahlt man zuerst und wählt dann, bei den demokratischen Wahlen wird zuerst gewählt und dann gezahlt!

Verdichtung

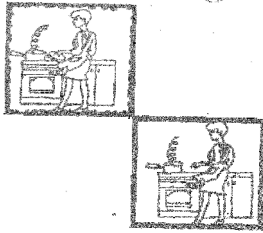
Extrem kurzgefasst und mit Gegensätzlichem verbunden, werden viele Situationen witzig.

Wenn du 100 Mark auf die Bank trägst, bekommst du dafür drei Prozent. Wenn du dafür aber Alkohol kaufst, kriegst du dreissig Prozent.

Enttabuisierung

Hier geht es primär um die Entlarvung von Macht und Gewalt.

Ein Witz aus der ehemaligen UdSSR: *Frage an Radio Eriwan: „Ich tue mich beim Lernen so schwer und habe in der Schule immer schlechte Noten. Können Sie mir einen Rat geben?“ – Radio Eriwan antwortet: „Im Prinzip nein. Aber trösten Sie sich damit, dass es in unserem Land besser ist, zuwenig zu wissen als zuviel.“*



Verzerrung „Übertreibung macht anschaulich“, könnte man zu diesem Blick in den Zerrspiegel sagen; unter Verzerrung fällt aber auch der Wechsel des Bezugsrahmens.

Der Auktionator macht eine Durchsage: „Eine Dame hat hier im Haus ihre Handtasche mit 30'000 Dollar verloren. Sie bietet dem ehrlichen Finder 1'000 Dollar.“ Schnell erhebt Herr Klugewitz die Stimme: „Ich biete 1'500 Dollar.“

Wortspiel



Von Kalauern bis hin zu doppeldeutigen Wörtern reicht hier die Skala, die ihre Substanz aus der Vieldeutigkeit oder auch Klangähnlichkeit bezieht.

Frage an einen Sexologen: „Lässt sich mit Hilfe von Karotten die Potenz erhöhen?“ – Der Spezialist antwortet: „Das kann sein. Sie sind aber sehr schwer zu befestigen.“

Es liegt nun an Ihnen, alles theoretisch Erarbeitete in die Tat umzusetzen.

Übung

Nutzen Sie jetzt die Möglichkeit, Ihre Kreativität zu trainieren. Denken Sie sich einen oder besser mehrere eigene Witze zu jedem Punkt aus und senden Sie sie an den Verlag. Die besten werden in den 'Success Building News' veröffentlicht.

Perspektivenwechsel: _____

Ebenenwechsel: _____

Verschiebung: _____

Verdichtung: _____

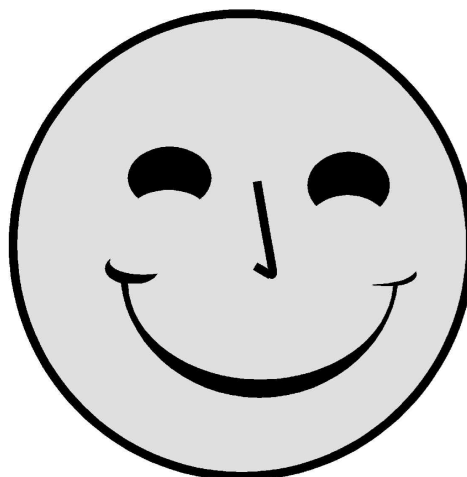
Enttabuisierung: _____

Verzerrung: _____

Wortspiel: _____

Und denken Sie künftig möglichst oft daran: Je fröhlicher und heiterer wir ein Vorhaben anpacken, desto leichter wird es uns von der Hand gehen – und desto mehr Erfolg wird uns dabei beschert!

Übrigens: Lachen ist ein soziales Phänomen. Selten lachen Menschen ausgiebig für sich allein. Viel öfter und mit viel mehr Spass geschieht dies, wenn mehrere Menschen zusammen sind. Dementsprechend ist es auch einfacher, sich in einer Gruppe humorvolle Verhaltensmuster anzugewöhnen – besonders in Situationen, in denen wir nichts zu Lachen haben. Denn: „Humor ist, wenn man *trotzdem* lacht.“. Falls Sie dies in Praxis mit anderen Menschen erleben und üben möchten, dann besuchen Sie unser Anti-Stress-Training oder einen der kostenlosen Abende der Offenen Lachgruppe Thun: www.lachgruppe.ch.



Dieses Skript finden Sie auch unter Publikationen bei www.rolfwenger.ch.