

MIT DEM KUNDEN LACHEN

Roman F. Szeliga, Facharzt für Innere Medizin und Mitbegründer der Cliniclowns sowie Gründer der Wiener Agentur Happy&Ness, sagt im Interview mit der Jungen Wirtschaft, wie Humor und Business zusammenhängen.

JW: Wie wichtig ist der Humor im Business wirklich – oder zählen am Ende doch nur die nackten Zahlen für den Erfolg?

Szeliga: Humor ist die höchste soziale Kompetenz und damit eine wichtige Ergänzung zu unserer Zahlen/Daten/Fakten-Welt. Ich bin der Meinung, wer nicht mehr lachen kann, kann nicht mehr menschlich sein. Und Humor gehört zum Menschsein dazu, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor und hilft auch in extremen Belastungsphasen Stress und Aggressionen abzubauen. Zudem ist Humor Balsam für die Seele und der Knopf, den man öffnen kann, bevor der berühmte Kragen platzt.

JW: Welche Ratschläge haben Sie an Jungunternehmer, um Humor im Business richtig einzusetzen?

Szeliga: Wenn man Spaß an einer Sache hat, dann nimmt man sie auch ernst. Menschen werden durch Lachen zufriedener, kreativer und spontaner. Und produktiver! Internationale Studien belegen: Vorgesetzte, die Humor beweisen, werden von ihren Mitarbeitern mehr geschätzt. Dies bewirkt auch eine größere Leistungsbereitschaft, und das wirkt sich wieder positiv auf ein Unternehmen aus. Wichtig bei all dem ist die Authentizität, sprich, dass Sie, Sie selbst bleiben. Gekünsteltes Gebärde verfehlt sicher seine Wirkung. Aber es gibt so viele unterschiedliche Möglichkeiten Humor ins Business zu bringen – da ist für jeden eine geeignete Methode dabei. Humor ist keine Laune der Spaßgesellschaft, sondern eine Schlüsselqualifikation für alle, die mit anderen Menschen interagieren. Vorgesetzte, Gesellschafter, Kunden, Mitarbeiter wollen mit Leuten zusammenarbeiten, die Sinn für Humor besitzen. Lachen ist Vertrauen erweckend, Sinn für Humor ein Zeichen für Führungsqualität. Sich mit Humor zu beschäftigen und sein diesbezügliches Gespür zu erweitern, dient der Schärfung einer wesentlichen Kernkompetenz in ihrem Leben.

JW: Wo liegen die Grenzen des Lustigseins im Geschäft für Sie?

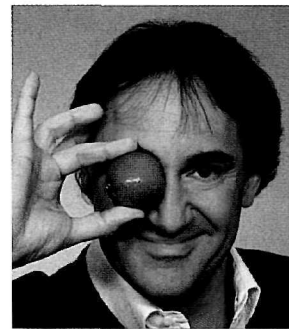
Szeliga: Auch hier ist, wie so oft im Leben, Sensibilität gefragt. Einerseits lautet die Devise „Im Zweifel

nein“. Andererseits sollte man den Mut finden, neue humorvolle Tools einzusetzen. Ich denke, wenn man noch nicht viel Erfahrung mit dem Einsatz von Humor im Business hat, dann sollte man sich an die Politik der kleinen Schritte und somit an die, der kleinen Erfolge halten: Weniger ist mehr. Und oft sind es gerade die kleinen, unerwarteten Dinge und kreativen Überraschungen, die große Wirkung erzielen – und die machen Lust auf mehr!

JW: Darf man als Unternehmer auch über Kunden lachen?

Szeliga: Ich würde eher sagen mit ihnen – und das regelmäßig! Lachen verbindet, fördert die Kommunikation, Lachen entspannt Menschen und Situationen. Versuchen Sie einmal 30 Sekunden ernst zu schauen. Das ist unangenehm für Geist und Körper – warum sollen wir es dann tun? Lächeln hingegen ist rezeptfrei, jederzeit verfügbar, kostenlos, wirkt erstaunlich schnell – innerhalb einer Minute – und ist voller positiver Nebenwirkungen!

„Ich denke, wenn man noch nicht viel Erfahrung mit dem Einsatz von Humor im Business hat, dann sollte man sich an die Politik der kleinen Schritte und somit an die, der kleinen Erfolge halten: Weniger ist mehr.“



Roman F. Szeliga
Powervortragender
für Erlebnisseminare

JW: Was amüsiert Sie im Wirtschaftsleben am meisten?

Szeliga: Gute Frage, vielleicht, dass es hier mitunter Protagonisten gibt, die unbewusst für Humor sorgen, obwohl sie vielleicht nichts zu lachen haben. Attribute wie „lachhaft“ und „lächerlich“ treffen da leider meist eher zu als „humorvoll“.

JW: Ihr Rat an Jungunternehmer?

Szeliga: Ein Lächeln versetzt auch im Berufsalltag Berge, deswegen vergessen Sie nie die effizienteste Turnübung, die es gibt: Sich selbst auf den Arm zu nehmen. Oder anders ausgedrückt: Ich wünsche Ihnen viele Menschen, an denen Sie Ihre gute Laune auslassen können.