

Weiterführende Internet-Informationen zum Buch :



Kapitel 6.2: Ironie

Liebe Leserin, lieber Leser,

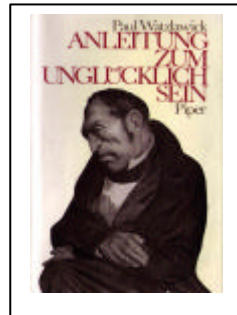
diesmal haben wir für Sie eine (*von uns stellenweise gekürzte und inhaltlich ein wenig angepasste*) Textstelle aus dem Bestseller von Paul Watzlawick von 1983 „Anleitung zum Unglücklichsein“ ausgewählt.

Der Autor zeigt am Beispiel alltäglicher Kommunikationssituationen eindrucksvoll, wie schnell es uns gelingt, unsere Gesprächspartner für die „Illusion der Alternativen“ zu begeistern - und sie anschließend schnell wieder auf den Boden der ver - rückten Tatsachen zu holen!

Viel Spaß beim „entwirren“!



Ein kurzer Textauszug aus Paul Watzlawicks Buch: “Anleitung zum Unglücklichsein“



(Seite 80 ...)

Ein wirksamer Störfaktor in Beziehungen besteht also darin, dem Partner nur zwei Möglichkeiten zur Wahl zu geben und, sobald er eine wählt, ihn zu beschuldigen, sich nicht für die andere entschieden zu haben. In der Kommunikationsforschung ist dieser Mechanismus unter dem Namen **Illusion der Alternativen** bekannt und sein einfaches Grundschema ist: Tut er A, hätte er B tun sollen, und tut er B, hätte er A tun sollen.

Ein besonders klares Beispiel dafür findet sich in Dan Greenburgs (...) Anweisungen an Jüdische Mütter: »Schenken Sie Ihrem Sohn Marvin zwei Sporthemden. Wenn er zum ersten mal eines der bei- den anzieht, blicken Sie ihn traurig an und sagen Sie: „Das andere gefällt dir nicht?“

(...)

Psychiater wie Psychologen sind noch um eine Erklärung verlegen, warum wir alle dazu neigen, dem Mechanismus der Illusion der Alternativen auf den Leim zu gehen, während wir meist keine Schwierigkeit haben, sowohl die eine wie auch die andere Alternative abzulehnen, wenn sie uns ein- zeln, also getrennt, offeriert werden. Diese Erfah- rungstatsache muß man auszunützen lernen, wenn man sich der Komplizierung von Beziehungen widmen will. Hierzu einige einfache Übungen für den Anfänger:

1) Ersuchen Sie jemanden, Ihnen einen bestimmten Gefallen zu tun. Sobald er darangeht, bitten Sie ihn rasch um eine andere Verrichtung. Da er Ihnen die beiden Gefallen nur hintereinan- der und nicht gleichzeitig erweisen kann, haben Sie bereits gewonnen: Will er die erste, schon begonnene Verrichtung abschließen, können Sie sich beschweren, dass er ihre zweite Bitte ignoriert, und umgekehrt. Wird er darob ärgerlich, können Sie gekränkt darauf verweisen, wie launenhaft er in letzter Zeit ist.

2) Sagen Sie oder tun Sie etwas, das man so- wohl ernsthaft wie scherzhaft auffassen kann. Beschuldigen Sie dann Ihren Partner, je nach seiner Reaktion, eine ernsthafte Sache ins Lächerliche ziehen zu wollen, oder keinen Sinn für Humor zu haben.

3) Ersuchen Sie Ihren Partner, diese Seite zu lesen, und zwar mit der Behauptung, dass diese Zeilen genau seine Haltung Ihnen gegenüber be- schreiben. Im etwas unwahrscheinlichen Falle, der Ihnen recht gibt, hat er ein für allemal seine Manipulationen der Beziehung zu Ihnen eingestanden. Falls er aber — was wesentlich wahrscheinlicher ist Ihre Behauptung verwirft, haben Sie ebenfalls gewonnen. Sie können ihm nun nämlich beweisen, dass er »es« (mit seiner Ablehnung) gerade wieder tat, indem Sie etwa sagen: »Wenn ich deine Manipulationen schweigend hinnehme, manipulierst du mich noch mehr; wenn ich dich - wie eben - darauf aufmerksam mache, manipulierst du mich, indem du behauptest, mich nicht zu manipulieren.«

Dies sind nur ein paar einfache Beispiele. Wirklich begabte Unglücksaspiranten können diese Technik zu byzantinischen Verschachtelungen vortreiben, so da der Partner sich zum Schluss ernsthaft fragt, ob er nicht wirklich verrückt ist. Der Kopf wird ihm jedenfalls schwimmen. Mit dieser Taktik ist nicht nur die eigene Rechtschaffenheit und Normalität bewiesen, sondern auch für ein gerüttelt Maß von Elend gesorgt. Nützlich ist auch die Forderung nach einer Stufenleiter von Versicherungen, von denen jede, so bald gegeben, auf der nächst höheren Stufe sofort in Frage gestellt wird. Meisterhafte Beispiele dafür finden sich in R. Laings (...) Buch „Knoten“ Dabei spielt das Schlüsselwort ‚**wirklich**‘ eine entscheidende Rolle. on ihm stammt das Musterbeispiel:

Was darauf folgt, sind vermutlich Urwaldlaute.

