

Sleight of mouth

„Gleitfähigkeit der Zunge“, „Mundfertigkeit“¹

(Sleight of hand: Fingerfertigkeit, Taschenspielertrick)

Anfang der 80-er Jahre von R. Dilts beschrieben. Dilts hatte Richard Bandler modelliert: Sleight of mouth pattern sind eine Möglichkeit, im Gespräch Veränderungsarbeit Durchzuführen.

Dabei werden Glaubenssätze identifiziert und formal / rhetorisch verändert. Dies geschieht dadurch, dass einzelne Elemente des Glaubenssatzes bzw. die Beziehung zwischen diesen Elementen verändert werden. Sleight of mouth pattern sind „Vorschläge“ – sie ermöglichen, das, was man meint und mitteilen möchte, in eine nützliche Form zu bringen. Auch hier gilt: Rapport und Respekt.²

Sleight of mouth wird vor allem bei 2 Arten von Glaubenssätzen eingesetzt, die folgende Meta-Modell-Verletzungen enthalten:

Ursache-Wirkung: einer Wirkung wird eine Ursache zugeordnet

Komplexe Äquivalenz: eine Bedeutung (Kriterium, Bewertung) wird einem Anschein, Verhalten zugeordnet

Beispiele:

„Krebs (x) verursacht Tod (y).“ - Ursache-Wirkung
auf x folgt notwendigerweise y, x verursacht y.

„Wenn sie mich besucht (x), bedeutet das, dass sie sich um mich kümmert (y)“. – Komplexe Äquivalenz
x ist Verhalten, Evidenz, der Anschein, der Augenschein für die Schlussfolgerung y. Oder auch: x ist die Kriterien-Äquivalenz für das Kriterium („kümmern“) y.

¹ Vgl. Imke Jochims, NLP für Profis, Glaubenssätze und Sprachmodelle, Paderborn 1995

² Das Krümel-Monster ist o.k. aber vermeide – analog zum Metamodell – ein Sleight of mouth – Monster zu werden.

	WAS	Wie	Formel / Hilfe / Hinweise	Beispiele
1.	Umdefinieren (Redefine) auch bekannt als Reframing	Definiere die Ursache (bei Ursache-Wirkung) oder das Verhalten (bei Komplexer Äquivalenz) neu Definiere die Wirkung oder das Kriterium neu	Es ist nicht x, es ist... Es ist nicht y, es ist....	Es ist nicht Krebs, es ist das Zusammenbrechen des Immunsystems, das.... Es ist nicht, dass sie dich besucht, es ist die Art, wie sie sich verhält, wenn sie dich besucht, die zeigt, ob sie sich um dich kümmert. Krebs verursacht nicht den Tod. Er löst möglicherweise mangelnden Lebenswillen aus – und das können auch Glaubenssätze wie dieser. Es ist nicht unbedingt ein echtes Kümmern, wenn sie dich besucht, es kann auch Pflichtgefühl sein.
2.	Konsequenz (Consequence)	Mache dem Sprecher die (positiven oder negativen) Auswirkungen des Glaubenssatzes bewusst: wie wird sie/er sich auf Grund des GS fühlen oder handeln oder andere behandeln?	Die Struktur des Glaubenssatzes wird nicht verändert. Der Rahmen aber durch die Reflexion seiner Konsequenzen erweitert, verändert....	Glaubenssätze wie dieser tendieren dazu, zu sich selbst erfüllenden Prophezeiungen zu werden, denn die Leute hören auf, andere Optionen in Betracht zu ziehen. Ein solcher GS kann dazu führen, dass du von jedem, der dich besucht, annimmst, das sie / er sich um dich kümmert. Das kann zu bösen Überraschungen führen.
3.	Absicht	Es wird formuliert, dass es nicht die Absicht xy war, sondern eine andere ...		Es ist nicht die Absicht, dich hier mit einer Flut von Sleight of mouth zu füttern, sondern dir die Gelegenheit zu bieten, deiner Kreativität freien Lauf zu lassen.
4.	„Chunk up“ allgemeinere Aussagen bilden	Verallgemeinere ein Element des GS zu einer grösseren, höheren Idee	Dadurch wird die Beziehung zwischen den Elementen des GS verändert	Verursacht eine Änderung in einem kleinerem Teil des Systems automatisch eine Zerstörung des ganzen? Wenn jemand nun jeden Tag käme und den ganzen Tag bliebe, würdest du dann annehmen, dass er sich um dich kümmert?
5.	„Chunk down“ spezifischer werden	Reduziere eines der Elemente des Glaubenssatzes (x oder y) auf detailliertere (spezifischere) Aussagen oder auf einen geringeren Abstraktionsgrad	Nehme x oder y. Finde ein Detail aus x oder y, das spezifisch genug ist, um die Beziehung zwischen den beiden Elementen des Glaubenssatzes zu verändern.	Welchen Grad von Tod verursacht jede einzelne Krebszelle? Welcher der Momente, in denen sie dich besucht hatte, bedeutete das meiste Kümmern?

	WAS	Wie	Formel / Hilfe / Hinweise	Beispiele
6.	Gegenbeispiel (Counter-Example) 200	Suche ein Gegenbeispiel, das nicht in die durch den Glaubenssatz definierte Beziehung passt.	Allgemeine Formel: X und nicht Y Zweite mögliche Formel: Nicht X und Y	Es gibt viele Berichte von Leuten, die von Krebs geheilt wurden. (X = Krebs haben; nicht Y = nicht sterben) Ich kenne eine Menge Menschen, die gar keine Zeit haben, mich regelmässig zu besuchen, aber wenn es mir schlecht geht, kümmern sie sich um mich. (Nicht X = manche Menschen haben keine Zeit Besuche zu machen; Y = kümmern sich) Krebskranke sterben häufig eher an ihrer Behandlung oder an ihrer Diagnose, als an Krebs. (Nicht X = [nicht] an Krebs; Y = sterben) Jeder Mensch hat schon einmal Besuche gemacht und sich nicht wirklich um denjenigen gekümmert, der besucht wurde. (X = Besuche machen; Y = sich nicht kümmern.)
7.	Ändern des Zieles (Another Outcome)	Stelle die Richtigkeit bzw. Wahrheit des Glaubenssatzes in Frage.	Lenke den Blick des Sprechers auf eine neue lohnende Möglichkeit, der sie sich evtl. noch nicht bewusst gewesen ist.	Es geht nicht darum, was den Tod verursacht, sondern darum, was das Leben lebenswert macht. Es geht nicht um die Quantität der Zeit, die man miteinander verbringt, es geht um die Qualität.
8.	Analogie (Analogy)	Erzähle eine Metapher oder Analogie (Geschichte), in der die Beziehung zwischen den Elementen zu Beginn der Metapher die gleiche Struktur hat wie die ursprüngliche Aussage, und dann wird diese Beziehung durch die Metapher verändert, so dass die Beziehung am Ende neu gesehen werden kann.		Krebs ist wie ein Feld mit Gras und weisse Zellen sind wie Schafe. Wenn Stress die Menge der Schafe reduziert, nimmt das Gras überhand und überwuchert alles. Füge mehr Schafe hinzu und es wird die ökologische Harmonie wiederhergestellt. Es gab einmal eine böse Fee, die besuchte die Leute. Sie gab ihnen das Gefühl, dass sie sich um sie kümmerte. Wenn die Leute ihr glaubten, begann sie, ihnen unnütze Dinge zu verkaufen. Glaubst du, das war echte Sorge um das Wohlergehen derjenigen, die sie besuchte?

	WAS	Wie	Formel / Hilfe / Hinweise	Beispiele
9.	Rekursion / Anwendung auf Selbst (Apply to Self)	Formuliere eine neue Aussage, bei der die im ursprünglichen Glaubenssatz genannten Kriterien auf den Glaubenssatz selbst angewandt werden.	Wenn das alte Kriterium abwertend war, wird es nun selbst abgewertet, wenn es positiv war, wird es positiv verstärkt.	Dieser Glaubenssatz hat sich wie Krebs über die Jahre hin ausgebreitet. Du könntest dich mehr darum kümmern, wer dich besucht und wer nicht. Es ist tödlich, an diesem Glaubenssatz zu stark festzuhalten. Es kann sinnvoll sein, die Leute zu besuchen, die dich besuchen.
10.	Hierarchie der Kriterien (Hierarchy of Criteria)	Formuliere eine neue Aussage, in der ein „höheres“, also umfassenderes Kriterium verwendet wird, um den ursprünglichen Glaubenssatz in einem anderen, nicht mehr so bedeutsamen Licht erscheinen zu lassen.		Findest du nicht, dass es wichtiger ist, auf den Sinn oder Inhalt eines Lebens zu fokussieren, als darauf, wie lange es dauert? Denkst du nicht, dass es wichtiger ist, Vertrauen zu erleben, anstatt bloss Besuche?
11.	Ändern des Kontextes, des „Rahmens“ (Change Frame Size)	Stelle den ersten Glaubenssatz in einer neuen Aussage in einen grösseren oder kleineren Zeitrahmen, beziehe ihn auf mehr oder weniger Leute oder stelle eine kleinere oder grössere Perspektive her.		Würden Sie es mögen, wenn Ihr Sohn/Ihre Tochter/Ihr Arzt diesen Glaubenssatz hätte? Wenn jeder so denken würde, würden wir niemals ein Heilmittel gegen Krebs finden. (Andere Perspektive) Es mag kurzfristig schön sein, Besuche zu bekommen, aber langfristig ist mehr nötig, um das Gefühl zu bekommen, dass sich jemand um einen kümmert. (Zeit)
12.	Meta-Aussage (Meta Frame)	Bringe den ursprünglichen Glaubenssatz in einer neuen Aussage in einen Zusammenhang mit dem momentanen, persönlichen Prozess oder Erleben des Sprechers.	Wer fähig ist, in die „zweite“ Wahrnehmungsposition zu gehen und eigene Gefühle von denen des anderen zu trennen, kann dieses Sleight-of-Mouth-Pattern benutzen. Letztlich wird ein Glaubenssatz über den ursprünglichen Glaubenssatz aufgebaut.	Du glaubst das, weil dir ein Modell fehlt, das dir erlaubt, alle die komplexen Variablen zueinander in Beziehung zu setzen, die bei Leben und Sterben eine Rolle spielen. Du wünschst dir, dass sich jemand um dich kümmert, deshalb glaubst du, dass es mit Besuchen getan ist.

	WAS	Wie	Formel / Hilfe / Hinweise	Beispiele
13.	Modell der Welt (Model of the World)	Interpretiere den Ursprünglichen Glaubenssatz aus einem anderen „Modell der Welt“ heraus neu.	Finde ein Modell der Welt, in welchem die Beziehung zwischen den vom Sprecher genannten Elementen (x und y) anders gesehen werden kann.	Sehr viele Ärzte sind der Überzeugung, dass wir fast immer mutierte Zellen im Körper haben und dass nur in den Fällen, wenn das Immunsystem schwächer wird, ein Problem entsteht.. Ich glaube nicht, dass ein bestimmtes Tun die Evidenz für ein Gefühl ist.
14.	Bedeutungsbilder Prozess (Reality Strategy)	Frage nach den Prämissen und/oder den Fakten, von denen der ursprüngliche Glaubenssatz abgeleitet wurde.		Wie würdest du wissen, dass das nicht stimmt? Wie/Woran erkennst du, wer sich wirklich um dich kümmert?

Die 14 Sleight of mouth Patterns

1. Umdefinieren

Ein zentrales Wort aus dem GS wird ersetzt durch ein anderes, das dieselbe Aussage hat, aber andere Folgerungen und Bewertungen zulässt.

2. Folge

Die Aufmerksamkeit wird auf die Wirkung (positiv oder negativ) gelenkt, die durch den GS oder die im GS definierten Zusammenhänge eintreten kann.

3. Absicht

Die Aufmerksamkeit wird auf die positive oder negative Absicht, den Zweck des GS gerichtet.

4. Chunk up

Ein Element des GS wird zu einer grösseren Klasse generalisiert. Damit wird die Beziehung zwischen den einzelnen Elementen des GS relativiert und verändert.

5. Chunk down

Eines der Elemente des GS wird auf detaillierte Aussagen reduziert. Damit wird die Beziehung zwischen den Elementen verändert.

6. Gegenbeispiel

Der Satz wird so formuliert, dass die Beziehung zwischen x und y nicht dieselbe ist.

7. Anderes Ziel / Ergebnis

Der GS wird in Frage gestellt und die Aufmerksamkeit auf ein neues Ziel gelenkt.

8. Analogie

Die Aussage wird über eine Metapher formuliert. Der Beginn der Aussage hat die gleiche Struktur, dann wird diese Beziehung durch die Metapher verändert: eine andere Konsequenz, ein anderer Ausgang.

9. Anwendung auf Selbst

Es wird eine Aussage formuliert, bei der dieselben Kriterien wie beim GS nun auf den GS selbst angewendet werden.

10. Kriterienhierarchie

Es wird eine Aussage formuliert, in der ein „höheres“, wichtigeres Kriterium verwendet wird, um den ursprünglichen GS in einem andern Licht erscheinen zu lassen.

11. Andere Rahmengrösse

Der GS wird in einen anderen Rahmen (grösser oder kleiner) gesetzt: Zeitrahmen länger oder kürzer, Anzahl Personen, grössere oder kleinere Perspektive.

12. Meta - Rahmen

Der GS wurde aus der Perspektive des Sprechers (1. Person) formuliert. Nun wird die Position gewechselt in 2. Person oder Meta-Position. Damit wird ein GS über den ursprünglichen GS formuliert.

13. Modell der Welt

Der ursprüngliche GS wird aus einem andern „Modell der Welt“ formuliert, aus dem die Elemente x und y anders gesehen werden.

14. Realitätsstrategie

Durch Fragen aus dem Meta-Modell wird der Sprecher gefragt, nach welchem Faktum, aus welchem Wissen er diese Aussage ableiten kann.

Sleight of Mouth Patterns

Glaubenssatz:

Kriterium Äquivalenz
Ursache

Kriterium
Wirkung

1. Umdefinieren	Ein zentrales Wort aus dem GS wird ersetzt durch ein anderes, das dieselbe Aussage hat, aber andere Folgerungen und Bewertungen zulässt.
2. Folge	Die Aufmerksamkeit wird auf die Wirkung (positiv oder negativ) gelenkt, die durch den GS oder die im GS definierten Zusammenhänge eintreten kann.
3. Absicht	Die Aufmerksamkeit wird auf die positive oder negative Absicht, den Zweck des GS gerichtet.
4. Chunk up	Ein Element des GS wird zu einer grösseren Klasse generalisiert. Damit wird die Beziehung zwischen den einzelnen Elementen des GS relativiert und verändert.
5. Chunk down	Eines der Elemente des GS wird auf detaillierte Aussagen reduziert. Damit wird die Beziehung zwischen den Elementen verändert.
6. Gegenbeispiele	Der Satz wird so formuliert, dass die Beziehung zwischen x und y nicht dieselbe ist.
7. Anderes Ziel	Der GS wird in Frage gestellt und die Aufmerksamkeit auf ein neues Ziel gelenkt.
8. Analogie	Die Aussage wird über eine Metapher formuliert. Der Beginn der Aussage hat die gleiche Struktur, dann wird diese Beziehung durch die Metapher verändert: eine andere Konsequenz, ein anderer Ausgang.
9. Anwendung auf Selbst	Es wird eine Aussage formuliert, bei der dieselben Kriterien wie beim GS nun auf den GS selbst angewendet werden.
10. Kriterienhierarchie	Es wird eine Aussage formuliert, in der ein „höheres“, wichtigeres Kriterium verwendet wird, um den ursprünglichen GS in einem andern Licht erscheinen zu lassen.
11. Andere Rahmengrösse	Der GS wird in einen anderen Rahmen (grösser oder kleiner) gesetzt: Zeitrahmen länger oder kürzer, Anzahl Personen, grössere oder kleinere Perspektive.
12. Meta – Rahmen	Der GS wurde aus der Perspektive des Sprechers (1. Person) formuliert. Nun wird die Position gewechselt in 2. Person oder Meta-Position. Damit wird ein GS über den ursprünglichen GS formuliert.
13. Modell der Welt	Der ursprüngliche GS wird aus einem andern „Modell der Welt“ formuliert, aus dem die Elemente x und y anders gesehen werden.
14. Realitätsstrategie	Durch Fragen aus dem Meta-Modell wird der Sprecher gefragt, nach welchem Faktum, aus welchem Wissen er diese Aussage ableiten kann.

Sleight of Mouth Patterns

Glaubenssatz:

„Krebs verursacht Tod.“

Kriterium Äquivalenz
Ursache

„Krebs ...“

Kriterium
Wirkung

„... verursacht Tod.“

1. Umdefinieren	Krebs verursacht nicht Tod, sondern zeigt, dass der Lebenswille nicht mehr richtig ist. Oder: Es ist nicht der Krebs, der den Tod verursacht, sondern das Zusammenbrechen des Immunsystems.
2. Folge	Einstellungen wie diese werden zur Selbstvorhersage: Man hört auf, andere Möglichkeiten zu erforschen.
3. Absicht	Ich weiss, Sie beabsichtigen, sich vor falschen Hoffnungen zu schützen, aber Sie schützen sich vor jeder Hoffnung.
4. Chunk up	Verursacht eine Änderung in einem Teil automatisch die Zerstörung des ganzen Systems?
5. Chunk down	Wieviel Grad auf einer Todesskala 1 bis 10 – verursacht jede einzelne Krebszelle?
6. Gegenbeispiele	Es gibt viele Menschen, die Krebs hatten und jetzt noch gut leben. Manche lernten sogar, durch den Krebs zu leben.
7. Anderes Ziel	Die Frage ist nicht, was Tod verursacht – sondern was das Leben lebenswert macht.
8. Analogie	Krebs ist wie eine Wiese und gesunde Zellen sind wie Schafe. Wenn Stress, falsche Ernährung etc. die Anzahl der Schafe reduzieren, dann wächst das Gras zu hoch und wird zu Unkraut. Vermehre die Schafe und die ökologische Harmonie kehrt zurück.
9. Anwendung auf Selbst	Diese Einstellung hat sich wie Krebs über all die Jahre ausgebreitet. Oder: Das ist eine tödliche Einstellung – wenn man zu stark daran festhält.
10. Kriterienhierarchie	Glauben Sie nicht, dass es wichtiger ist, sich auf den Sinn des Lebens zu konzentrieren, als darauf, wie lange es noch dauern wird?
11. Andere Rahmengrösse	Ist das eine Einstellung, von der Sie wollten, dass Ihr Kind sie vertritt? Oder: Wenn jeder diese Einstellung hätte, würden wir niemals eine Heilmöglichkeit finden.
12. Meta – Rahmen	Sie haben diese Lebenseinstellung nur, weil Sie ein Lebensmodell haben, das Ihnen nicht genug Freiheit gibt, all die vielen komplexen Möglichkeiten zu entdecken, zu erforschen und zu testen, die für den Kreislauf von Leben und Tod verantwortlich sind.
13. Modell der Welt	Viele Ärzte glauben, dass jeder von uns einige ruhende kranke Zellen hat, und diese nur ausbrechen, wenn das Immunsystem schwach ist.
14. Realitätsstrategie	Wie würden Sie wissen, dass das nicht wahr ist?