

## Slight of Mouth

Zusammenfassung zu **Slight of Mouth** erklärt bei **Robert Dilts** basierend auf mehreren Stunden Videomaterial verfügbar bei YouTube. Video- und Grafikproduktion bereitgestellt von 21<sup>st</sup> Century Innovations Inc., vertrieben vom Southern Institute of NLP.

Slight of Mouth leitet sich von der englischen Redewendung „slight of hand“ (dt. Taschenspielertricks) ab. Umgemünzt auf die verbale Ausdrucksfähigkeit/Geschicklichkeit entstand so das Format „Slight of Mouth“.

Slight of Mouth-Muster sind überall wiederzufinden. Beispielsweise als Stilmittel von Komikern oder berühmten Persönlichkeiten wie Karl Marx, Adolf Hitler, John F. Kennedy, Barak Obama oder im NLP als Methode um positive **Glaubenssätze** zu verstärken und an negativen Glaubenssätzen zu arbeiten.

### Glaubenssätze

Ein Glaubenssatz besteht aus den drei Komponenten: **Ursache**, **Wirkung/Beweis** und **Bedeutung/Wert**. Ein Beispiel wäre: „Nur durch harte Arbeit (Ursache) verdient man viel Geld (Wirkung/Beweis), wodurch man erfolgreich wird (Bedeutung/Wert).“ Ein Glaubenssatz muss keiner Logik oder Realität entsprechen. Deshalb verwenden wir in Aussagen über Glaubenssätze oft bestimmte Metamodelle/**Sprachverletzungen**.

- Im Zusammenhang mit der **Ursache** wird oft der *Universalquantifikator* (z.B. jedes Mal, nie, immer) verwendet.
- Ein Stilmittel, das oft in Bezug auf die Komponente **Wirkung/Beweis** gebraucht wird, ist der *Modaloperator* (z.B. muss, kann, darf), um die sehr wichtige Wechselwirkung zwischen Wirkung und Bedeutung herauszustellen, oder *Gedankenlesen* (z.B. Die Anderen denken bestimmt...), um die Bedeutung zwischen Beweis und Bedeutung herauszustellen.
- Wenn wir über die Komponente **Bedeutung/Wert** eines Glaubenssatzes sprechen verwenden wir oft die Stilmittel *Verlorener Performativ* (z.B. Man macht das so.) und *Vergleichende Tilgung* (z.B. gut, schlecht, gut genug) oder die *Nominalisierung* (z.B. Freiheit, Sicherheit).
- **Ursache-Wirkung** Zusammenhänge werden des Weiteren oft mit dem Stilmittel *Ursache-Wirkung* (z.B. Ich bin wütend, weil du zu spät bist.) beschrieben; **Wirkung-Bedeutung** Zusammenhänge dagegen oft mit der *Komplexen Äquivalenz* (z.B. Du schenkst mir keine Blumen, du liebst mich nicht mehr.).

Erster Ansatzpunkt, um an einem Glaubenssatz zu arbeiten ist es, alle drei Komponenten (**Ursache**, **Wirkung/Beweis** und **Bedeutung/Wert**) herauszuarbeiten. Beispiele: (I) „Ich kann alles schaffen, wenn ich nur fest daran glaube.“; (II) „Die Welt ist gegen mich.“ Was hier fehlt ist der Beweis, der als erster Schritt erarbeitet werden muss. Suche nach den Beweisen: (I) „Wie weißt du, dass du es geschafft hast?“; (II) „Woher weißt du, dass die Welt gegen dich ist?“ Weiterhin fehlt die Ursache. Suche nach der Ursache: (I) „Was musst du dafür tun?“; (II) „Was ist der Grund dafür, dass die Welt gegen dich ist?“

Ziel in Bezug auf positive Glaubenssätze ist es, diese zu stärken und auf andere Lebensbereiche übertragen zu können. Bei negativen Glaubenssätzen ist es das Ziel neue Optionen darzulegen. Glaubenssätze sind meist teil eines Systems. Um an einem Glaubenssatz zu arbeiten sollte man, so weit möglich, den Ursprung erarbeiten.

## Vier Strategien um Glaubenssätze zu hinterfragen

1. **Chains of Meaning / neue Bedeutungsketten etablieren.** Diese Strategie kommt einem Bedeutungsreframing gleich. Beispiele: (I) „NLP ist gefährlich, weil es manipulativ ist.“ Eine darauf angewandte neu etablierte Bedeutungskette könnte wie folgt aussehen: „Wenn NLP gefährlich ist, bedeutet dies, dass NLP riskant ist. Da Risikobereitschaft für Veränderung aber notwendig ist, ist NLP gefährlich, aber gleichzeitig auch notwendig.“; (II) „Gemeine Dinge zu sagen bedeutet, dass man ein gemeiner Mensch ist.“ Neue Bedeutungskette: „Gemein sein bedeutet, seine Gefühle auszudrücken. Da das Ausdrücken von Gefühlen echt und ehrlich ist, bedeutet gemein sein, im Rückschluss ein ehrlicher Mensch zu sein.“
2. **Chains of Causes / neue Ursachenketten etablieren.** Diese Strategie kommt einem Inhaltsreframing gleich. Beispiele: (I) „Ich bin lernbehindert.“ Mit neuer Ursachenkette: „Eine Lernschwäche wird oft durch mangelnde gedankliche Organisation eines bestimmten Themas verursacht, was mit der Fähigkeit, gut zu visualisieren zusammenhängt. Wenn Sie also lernen, gut zu visualisieren, werden Sie keine Lernschwäche mehr haben.“; (II) „Ich bin ein unorganisierter Mensch.“ Neue Ursachenkette: „Unorganisiert zu sein entsteht dadurch, dass man sich intensiv um Dinge kümmert, die wichtig erscheinen. Wichtig ist zu erkennen, dass man mit Dingen umgehen kann, auch wenn sie nicht organisiert sind. Deshalb ist unorganisiert zu sein eine Ressource, weil es A) daherkommt, dass man sich kümmert und B) dazu führt, dass man mit Situationen umgehen kann, die unstrukturiert sind.“
3. **Vergleich** bzw. Fokuslenkung: Wenn ich in der Schule eine 2 bekomme und die 2 mit einer 1 vergleiche, ist eine 2 nicht gut. Wenn ich eine 2 bekomme und sie mit einer 3 vergleiche, ist sie gut. Diese Strategie des Vergleichs wird auch an folgendem Beispiel deutlich: Eine Frau beschwert sich über das Schnarchen ihres Mannes. Eine Witwe, deren Mann erst vor kurzem gestorben ist, erwidert: Ich wünschte, ich könnte meinen geliebten Mann noch einmal schnarchen hören. Die Folge: Die Frau hört dem Schnarchen ihres Mannes zu, als wäre es Musik in ihren Ohren.
4. **Wechseln auf eine andere logische Ebene.** Die logischen Ebenen werden auch als das ABC des NLP betitelt: **A**) Identität (what I am), **B**) Werte und Glaubenssätze (beliefs themselves), **C**) Fähigkeiten (what I am capable of), **D**) Verhalten (what do I do), **E**) Umwelt (what is the environment). Ein Beispiel, das zeigt wie wichtig die logischen Ebenen z.B. beim Geben von Feedback sind, wird anhand folgender Ausgangslage verdeutlicht: Ein Schüler hat bei einem Test schlecht abgeschnitten. Der Lehrer kann seine Kritik nun wie folgt formulieren: Als Aussage mit Bezug auf E) die Umwelt des Schülers: „Der Lärm der Baustelle vor dem Schulgebäude hat es dir wahrscheinlich schwer gemacht dich zu konzentrieren.“, D) das Verhalten des Schülers: „Du hast bei diesem einen Test schlecht abgeschnitten.“, C) die Fähigkeiten des Schülers: „Sie sind nicht sehr gut in Rechtschreibung.“, B) die Werteebene: „Wenn du nicht gut in Rechtschreibung bist, bist du kein guter Schüler und wirst nicht aufs College gehen können.“, A) seine Identität: „Du bist dumm.“ Tipp: Falls man bei der Arbeit mit den SoM-Mustern nicht weiterkommt, sollte als nächstes versucht werden, einige Ebenen nach oben zu springen und z.B. die Identitäts-Ebene zu testen.

Die vier Strategien können auf alle drei Komponenten eines Glaubenssatzes (Ursache, Wirkung/Beweis und Bedeutung/Wert) angewandt werden. Die Ursache eines Glaubenssatzes kann beispielsweise mit Etablierung einer neuen Ursachenkette, die Bedeutung einer neuen Bedeutungskette oder dem Vergleich oder den logischen Ebenen hinterfragt werden.

## Vorstellung einzelner Muster

**Umdefinieren:** Hierbei wird ein Wort durch ein anderes substituiert, welches etwas Ähnliches bedeutet, aber eine andere Implikation hat. Beim Umdefinieren wird die logische Ebene gewechselt. Beispiele: (I) „Wenn ich mich um andere Menschen kümmere, werde ich ausgenutzt.“ Umdefiniert könnte der Coach sagen: „Sich um andere zu kümmern, bedeutet sich selbst zu vergessen. Kann es also sein, dass nicht die Anderen Sie ausnutzen, sondern Sie keine entsprechenden Grenzen setzen?“; (II) „Sie sind zu spät. Das bedeutet, dass sie sich nicht um ihre Arbeit bemühen.“ Umdefiniert von einer persönlichen Ebene auf die Umwelt: „Nicht ich war zu spät, sondern verspätet aufgrund eines Umweltfaktor, z.B. der Bahn.“ oder umdefiniert von der Wert-e auf die Fähigkeiten-Ebene: „Meine Arbeit ist mir nicht gleichgültig, ich bin nur vergesslich.“; (III) ein Beispiel für einen Geschäftskontext „Das Haus ist zu teuer. Das können wir uns nicht leisten.“ Neu definiert: „Es ist nicht zu teuer, es hat nur außergewöhnliche Werte. Es geht nicht darum, dass Sie es sich nicht leisten können, sondern darum, dass Sie keine so große Verpflichtung eingehen wollen.“; (IV) „Wenn ich meine Mitarbeiter Freitagmittag bezahle, stellen sie die Arbeit ein.“ Neu definiert: „Es ist nicht so sehr, dass sie aufhören zu arbeiten, als dass sie anfangen, etwas anderes zu tun. Vielleicht fällt für ihre Arbeiter nach Bezahlung Anspannung/Stress von ihnen/ihrer Arbeit ab. Wenn die Anspannung / der Stress wegfällt, können sie im Rückschluss vielleicht bestimmte Dinge am Freitagnachmittag besser erledigen. Die Frage ist also: Welche Dinge könnten die Mitarbeiter besser machen, wenn sie entspannt sind?“

**Chunking Down:** Hierbei werden die Elemente des Glaubenssatzes in ausreichend kleine Stücke zerlegt, um die Beziehung/en (zwischen Ursache, Wirkung/Beweis und Bedeutung/Wert), die durch den Glaubenssatz definiert werden, zu verändern. Beispiele: (I) „Gemeine Dinge zu sagen bedeutet, dass man ein gemeiner Mensch ist.“ Chunking Down: „Welche Wörter tragen die meiste Gemeinheit in sich, so dass ich weiß, welche ich nicht benutzen darf?“; (II) „Ich kann das nicht, weil ich es noch nie gemacht habe.“ Chunking Down: „Wie viele Minuten, in denen Sie es nicht machen, entsprechen wie viel Fähigkeit?“; (III) „Das Haus ist zu teuer. Das können wir uns nicht leisten.“ In kleinere Stücke zerlegt: „Nun, die Tür kostet nur den Betrag X, die Fenster kosten nur den Betrag Y.“

**Chunking Up.** Hier werden die einzelnen Elemente in einen größeren Kontext gesetzt, sodass die Beziehung nicht mehr besteht. Beispiele: (I) „Gemeine Dinge zu sagen bedeutet, dass man ein gemeiner Mensch ist.“ Chunking Up: „Gemeine Dinge zu sagen bedeutet emotional zu kommunizieren. Macht mich Emotionalität somit zu einem schlechten Menschen?“; (II) „Ich kann das nicht, weil ich es noch nie gemacht habe.“ Chunking Up: „Etwas nicht tun führt zu einem Mangel an erfolgreichem Feedback. Ist ein Mangel an erfolgreichem Feedback folglich immer ein Beweis der Unmöglichkeit?“; (III) „Wenn ich mich um andere Menschen kümmere, werde ich ausgenutzt.“ Chunking Up: „Werden Menschen immer verletzt, wenn sie sich um andere Sorgen?“; (IV) „Das Haus ist zu teuer. Das können wir uns nicht leisten.“ Chunking Up: „Eine Immobilie ist eine große Investition.“

Zum Konflikt kann es schnell kommen, wenn eine Person in einer Diskussion immer nach unten gehunkt (Analyst) und eine Person immer nach oben, zum großen Ganzen gehunkt (Manager). Chunking Up/Down verändert des Weiteren die Implikation einer Überzeugung.

**Gegenbeispiel:** Ziel ist es, ein Beispiel zu finden, das nicht zu der/den durch den Glaubenssatz definierten Beziehung/en (zwischen Ursache, Wirkung/Beweis und Bedeutung/Wert) passt. Beispiele: (I) „Ich bin ein schlechter Schüler, weil ich bei Tests nie gut abgeschnitten habe.“ Gegenbeispiel: „Wenn ich also einen Test finde, in dem Sie gut waren, oder, wenn ich kluge

Leute wie Einstein finde, die bei einem Test schlecht abgeschnitten haben, zwingt Sie das, Ihre Überzeugung zu überdenken?"; (II) „Ich kann das nicht, weil ich es noch nie gemacht habe.“ Gegenbeispiel: „Können Sie das, was Sie gerade gesagt haben, 20 Mal so schnell und laut wiederholen, obwohl Sie das noch nie getan haben?"; (III) „Sie sind zu spät. Das bedeutet, dass sie sich nicht um ihre Arbeit bemühen.“ Gegenfrage: „Ich kenne viele Leute, die pünktlich sind, aber untreu.“; (IV) „Du sagst gemeine Dinge, also bist du ein schlechter Mensch.“ Konter: „Ich kenne eine Menge Leute, die nette Dinge sagen, aber einem in den Rücken fallen.“; (V) „Das Haus ist zu teuer, wir können es uns nicht leisten.“ Konter: „Viele bezahlbare Dinge erweisen sich auf Dauer als teuer.“

**Veränderung der Rahmengröße:** Führt zu einer Neubewertung der Implikationen eines Glaubenssatzes im Kontext eines längeren oder kürzeren Zeitrahmens, einer größeren oder kleineren Perspektivenansicht. Dieses Muster wird oft in Filmen von z.B. Alfred Hitchcock verwendet, wenn in Vogelperspektive eine Gefahr offensichtlich wird, die in Detailansicht nicht zu sehen war. Anders als beim Chunking Up wird nicht verallgemeinert und nicht das Glaubenssystem geändert, sondern der Glaubenssatz lediglich aus einer anderen Perspektive oder in einem kleineren/größeren Zeitrahmen betrachtet. Beispiele: (I) „Wenn ich mich um andere kümmere, werden sie mich ausnutzen.“ Veränderte Rahmengröße: „Vielleicht wird der Vorteil erst sichtbar, wenn man sich lange genug um andere bemüht?“ oder: „Wenn jeder so denken würde, wer würde sich dann noch um einen Mitmenschen kümmern?"; (II) „Sie sind zu spät. Das bedeutet, dass sie sich nicht um ihre Arbeit bemühen.“ Veränderte Rahmengröße: „Besser spät als nie.“; (III) „Du sagst gemeine Dinge, also bist du ein schlechter Mensch.“ Konter: „Es mag jetzt, im Moment gemein erscheinen, aber auf lange Sicht wird es ihnen nutzen.“; (IV) „Das Haus ist zu teuer. Das können wir uns nicht leisten.“ Konter: „Es mag jetzt viel erscheinen, aber wenn Sie es mit dem vergleichen, was es in 10 Jahren wert sein wird, ist es ein Schnäppchen.“

Falls man einem „Ich weiß nicht“ / Stuck State begegnet, kann dies daran liegen, dass sich der Glaubenssatz in der Vergangenheit gebildet hat und die Ursache in der Gegenwart unbekannt ist. In diesem Falle können die Slight of Mouth-Muster auch auf die Situation in der Vergangenheit anstatt auf die gegenwärtige Situation angewandt werden. Hierbei ist z. B. eine **Analogie/Metapher** hilfreich, um sich auf die Vergangenheit zu beziehen. Ziel ist es, die Situation abstrakter/weniger konkret darzustellen, indem man sie beispielsweise auf einen Kapitän und seine Schiffsmannschaft, eine Maus im Labyrinth oder eine Fußballmannschaft überträgt.

Die folgenden drei Muster sind **Meta-Manöver**, das heißt, das nicht die Struktur des Glaubenssatzes geändert werden soll, sondern der Glaubenssatz aus einem gewissen Abstand der Meta-Ebene betrachtet wird.

**Kriterienhierarchie:** Ziel ist es, ein Kriterium zu finden, das eine größere Bedeutung hat als das Thema das Probleme bereitet. Hierzu muss man in den logischen Ebenen weiter nach oben gehen. Beispiele: (I) „Ich bin so wütend über meine Tochter, weil sie sich schlecht benommen hat.“ Konter: „Ist es nicht wichtiger, dass sie Sie liebt?"; (II) „Ich kann das nicht, weil ich es noch nie gemacht habe.“ Konter: „Ist es nicht wichtiger, Ihre Grenzen zu hinterfragen, als sie zu setzen?"; (III) „Wenn ich mich um andere kümmere, werden sie mich ausnutzen.“ Kriterienhierarchie: „Wäre es nicht schlimmer, keinen Kontakt mit jemandem zu haben?"; (IV) „Sie sind zu spät. Das bedeutet, dass sie sich nicht um ihre Arbeit bemühen.“ Kriterienhierarchie: „Ist es nicht wichtiger, Dinge zu erledigen als pünktlich zu sein?"; (V) „Du sagst gemeine Dinge, also bist du ein schlechter Mensch.“ Konter: „Ist es nicht wichtiger, realistisch zu sein als nett?“.

Im Rahmen einer Mediation zwischen zwei Konfliktpartnern, ist der **Meta-Rahmen** ein willkommenes Muster um die Konfliktparteien auf einen Nenner zu bringen. Bewertet wird hierbei nicht der Konflikt selbst, sondern z.B. die Kommunikation der beiden Konfliktpartner. Hierbei ist es hilfreich zu Beginn der Mediation einen Metarahmen zu definieren: „Der Grund, warum Sie hier sind, ist wahrscheinlich, dass die Art und Weise, wie Sie in der Vergangenheit versucht haben, das Problem zu lösen, nicht funktioniert hat. Sie sind also wahrscheinlich hier, um von mir eine neue Perspektive zu bekommen und etwas Neues zu versuchen.“ Beispiele für die Anwendung eines Meta-Rahmen: (I) Zwei Personen streiten sich. Feststellung des Coaches: „Der einzige Grund, warum Sie beide sich streiten, ist, dass der Eine eine visuelle und der Andere eine kinästhetische Person ist.“; (II) „Ich kann das nicht, weil ich es noch nie gemacht habe.“ Metarahmen: „Das glauben Sie nur, weil Ihr bewusster Verstand noch nicht alle Ihre unbewussten Kreativität/Ressourcen entdeckt hat.“; (III) „Sie sind zu spät. Das bedeutet, dass sie sich nicht um ihre Arbeit bemühen.“ Konter: „Sie stellen nur unrealistische Erwartungen an Menschen und geben ihnen dann die Schuld, wenn sie diese nicht erfüllen können.“

**Apply to Self:** Hierbei wählt man einen Teil des Glaubenssatzes und bewertet diesen anhand eines wichtigen Kriteriums, das in dem Glaubenssatz selbst genannt wird. Anders gesagt, wählt man einen Teil des Problems/Konflikts als Hebel gegen den Glaubenssatz selbst. Beispiele: (I) „Du sagst gemeine Dinge, also bist du ein schlechter Mensch.“ Konter: „Die Aussage, dass ich ein schlechter Mensch sein soll, ist ebenfalls gemein.“ oder „Es ist ebenso gemein, andere als gemein zu beurteilen.“; (II) „Sie sind zu spät. Das bedeutet, dass sie sich nicht um ihre Arbeit bemühen.“ Konter: „Das sagen Sie mir jetzt. Hätten sie mir das nicht früher sagen können?“; (III) „NLP ist manipulativ.“ Apply to Self: „Es ist sehr manipulativ, anderen zu sagen, dass sie manipulativ sind.“