

Sleight of Mouth-Muster [slait ov mauθ]

Verwandte Gebiete

Arbeit mit Glaubenssystemen, Reframing, Logische Ebenen, Meta-Modell, Belief-Change-Cycle

Definition

Sleight of Mouth-Muster sind Sprachmuster mit denen man kurze, pointierte Interventionen formulieren kann, um Glaubenssätze zu reframe, um z.B. einschränkende Glaubenssätze aufzuweichen.

Der Name ist abgeleitet von engl. „sleight of hand“, „Fingerfertigkeit“ oder auch „Taschenspielertrick“ und lässt sich am besten – wenngleich nicht mit derselben Innovativität – mit „Schlagfertigkeit“ wiedergeben.

Sie sind (a) ein (Meta-)Modell für Schlagfertigkeit und (b) eine Art von Reframing (daher sind Sleight-of-Mouth-Muster auch bekannt als Punch-Reframing).

Anwendungsgebiet

Sleight-of-Mouth-Muster sind besonders nützlich bei Glaubenssätzen, die auf Ursache-und-Wirkung oder auf komplexen Äquivalenzen beruhen.

[1] Ursache-und-Wirkungs-Anomalie:

Zwischen einer „Ursache“ und einer „Wirkung“ wird ein nicht notwendiger Kausalzusammenhang konstruiert.

Ich habe diese Überzeugung schon lange, (→ deswegen) ist es schwer, diese Überzeugung zu verändern.

Ich kann meine Meinung nicht durchsetzen, (→ weil) ich es noch nie versucht habe.

[2] Komplexe Äquivalenz:

Einem fremden Verhalten wird ein innerer Zustand (eines anderen) gleichgesetzt.

Wenn du nicht mit dem Lesen aufhörst, (=) hast du mich nicht gern.

Er interessiert sich nicht mehr für das Geschäft wie früher, da er immer zu spät kommt.

Ihr Produkt kann nicht so gut sein, wie Sie behaupten, (=) sonst wäre es bekannter.

Du liebst mich nicht mehr, (=) da du mir keine Blumen mehr mitbringst.

Die Grenzen zwischen diesen beiden Meta-Modell-Verletzungen sind fließend, wobei dies für die Anwendung der Sleight-of-Mouth-Muster keine Rolle spielt.

Struktur der Glaubenssätze

Sowohl Ursache-und-Wirkung und komplexe Äquivalenz haben eine ähnliche Struktur. Manchmal wird diese Struktur durch andere Meta-Modell-Verletzungen verdeckt, so dass sie erst durch entsprechende Interventionen ans Licht gebracht werden. Beispiel: *Ich kann keine Sprachen lernen.*

Glaubenssatz G		
U	→ =	W
Ursache Verhalten	deswegen darum deshalb also folglich	Wirkung Innerer Zustand

Manche Sleight-of-Mouth-Muster setzen am gesamten Glaubenssatz an, andere bei Ursache und/oder Wirkung getrennt.

Die Muster

Es gibt 14 Sleight-of-Mouth-Muster, die in der Literatur in unterschiedlicher Reihenfolge angegeben werden. Es folgt eine mnemonische Reihenfolge. (Gut geeignet für eine Präsentation auf Metaplan.)

Verlängerung der logischen Struktur

- [1] Absicht (von G)
- [2] Konsequenz (von G)

Utilisieren der logischen Struktur

- [3] Gegenbeispiel (zu W)

Innere Veränderungen der Struktur

- [4] Umdefinieren (von U und/oder W)
- [5] Chunking Down
- [6] Chunking Up
- [7] Laterales Chunken (Analogie/Metapher)

Äußere Substitution

- [8] Anderes Ergebnis (statt W)
- [9] Kriterienhierarchie
- [10] Modell der Welt (statt U/W)

Meta-Interventionen

- [11] Verändern der Rahmengröße (von G)
- [12] Realitätsstrategie (für G)
- [13] Meta-Rahmen (für G)
- [14] Selbst-Anwendung (von G)

Details s. Handouts

Grenzen

Wie Interventionen nach dem Meta-Modell erfordern Sleight-of-Mouth-Muster einen stabilen Rapport, da sie sonst zur reinen Provokation verkommen können.

Eine Metapher

Die naheliegende Metapher des Panches außen vorlassend ist Judo (oder Aikido) eine schöne Metapher für Sleight-of-Mouth-Muster: Die Energie-Dynamik des Ursache-Wirkungs-Beziehung wird benutzt und in eine förderliche Richtung umgeleitet, die den hinderlichen Glaubenssatz „zu Fall“ bringt.

Beispiele ¹⁾

- [1] Ich kann meine Meinung nicht durchsetzen, weil ich das noch nie gemacht habe.
- [2] Wenn ich meine Gefühle ausdrücke, werde ich zurückgewiesen
- [3] Du sagst gemeinen Dinge - Du bist böse.
- [4] Ich habe diese Überzeugung schon lange, deswegen ist es schwer, diese Überzeugung zu verändern.
- [5] Wenn du nicht mit dem Lesen aufhörst, hast du mich nicht gern.
- [6] Er interessiert sich nicht mehr für das Geschäft wie früher, da er immer zu spät kommt.
- [7] Ihr Produkt kann nicht so gut sein, wie Sie behaupten, sonst wäre es bekannter.
- [8] Du liebst mich nicht mehr, da du mir keine Blumen mehr mitbringst.
- [9] Ich werde nie erfolgreich sein, weil ich nur langsam lerne.
- [10] Ich kaufe keinen Mercedes, weil er mir zu protzig ist.
- [11] Ich kann nicht lernen, mit dem Computer umzugehen, weil ich kein technisch interessierter Mensch bin.
- [12] Ich verdiene keinen Erfolg, weil ich mich nicht angestrengt habe.
- [13] Ich taue nicht zur Führungskraft, weil ich zu nett bin.
- [14] Ich werde nie akademischen Erfolg haben, weil ich unter einer Lernstörung leide.
- [15] Wir können keine Fonds anbieten, weil wir eine Versicherung sind.
- [16] Wir können den Umsatz nicht steigern, weil wir zu wenig Personal haben.
- [17] Wir können dieses Konzept nicht umsetzen, weil alles graue Theorie ist.
- [18] ..., weil das nicht geht.
- [19] ..., weil ich keine Zeit habe.
- [20] ..., weil die Finanzlage es uns nicht erlaubt.
- [21] ..., weil wir schon alles versucht haben.
- [22] schon wieder Sie mit Ihrem ...
- [23] ..., weil das doch gegen die Vorschriften ist.
- [24] ..., weil das zu altmodisch ist.
- [25] ..., weil das doch nichts bringt
- [26] ..., weil mir das einen Haufen Arbeit macht.
- [27] ..., weil man sich aufregen wird.
- [28] Wenn Sie erst mal so lange beim Unternehmen sind wie ich, dann ...
- [29] Haben Sie denn da Erfahrungen
- [30] ..., denn wir müssen eben unseren Liefertermin einhalten.
- [31] da könnten dann ja gleich ALLE kommen und XYZ&\$\$%!!*
- [32] ..., weil das sich nicht durchsetzen lässt.
- [33] ..., weil sich xy da übergangen fühlen könnte.
- [34] ..., weil das nicht in Ihrem Kompetenzbereich liegt.
- [35] ..., weil der Kunde das eben so will.
- [36] ..., weil ICH hier der Chef bin
- [37] Ich kann meine Gefühle nicht zeigen, hab ich nie gelernt.
- [38] Das kann nicht gut gehen nach meiner Erfahrungen.
- [39] Sie sind nicht besser geworden, weil unser Umsatz ist schlechter geworden als letzten Monat.
- [40] Ruhe ist für mich schlecht, ich werde nur gereizter.

¹⁾ Ein Dankeschön an Adrian Socnik für die Beispiele 17-36 und Ray Wilkins 37-40.

Literatur

- [1] Dilts, Robert B. und Epstein, Todd (1992). Overview of Advanced NLP Skills and Tools. Ben Lomond/CA: Dynamic Learning Publications.
- [2] Dilts, Robert B. (2001, 1999). Die Magie der Sprache - Sleight of Mouth, Paderborn: Junfermann. *Eine sehr umfassende Darstellung der sleight-of-mouth-Muster im Kontext der Arbeit mit Glaubenssätzen. Besonders lehrreich ist Kapitel 9 „Anwendung der Muster als System“ mit vollständigen Transkripten von Sessions mit Bandler und Dilts und einer systematischen Darstellung.*
- [3] Grochowiak, Klaus (1999). Das NLP-Master Handbuch. Paderborn: Junfermann.
- [4] Jochims, Inke (1995). NLP für Profis. Glaubenssätze und Sprachmodelle. Paderborn: Junfermann.