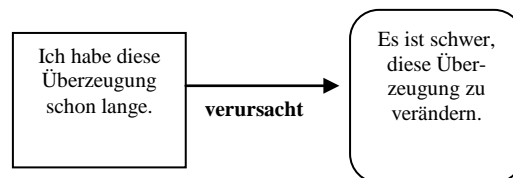


Grundlagen

Sleight-of-Mouth-Muster können Menschen dabei helfen, offener für Zweifel an einschränkenden Glaubenssätzen zu werden und offener dafür, stärkende und nützliche Überzeugungen zu glauben. Es gibt insgesamt vierzehn Sleight-of-Mouth-Muster, mit deren Hilfe der Fokus der Aufmerksamkeit verändert oder die Landkarte eines Menschen auf unterschiedliche Weisen erweitert werden kann.

Beispielsweise ist die Überzeugung „Ich habe diese Überzeugung schon so lange, dass es schwierig sein wird, sie zu verändern“ sehr verbreitet, und viele Menschen kämpfen mit ihr, wenn sie versuchen, ihr Leben zu ändern. Zwar spiegelt sich darin eine zutreffende Perspektive, die allerdings sehr beengend wirken kann, wenn sie für bare Münze genommen und zu eng, oder starr interpretiert wird. (Ausserdem ist diese Überzeugung deshalb besonders gefährlich, weil es sich dabei um einen Glaubenssatz über andere Glaubenssätze und über den Prozess der Veränderung von Glaubenssätzen handelt. Diese Selbstbezüglichkeit erhöht die Gefahr, dass der Satz zirkulär werden kann.) Wendet man die verschiedenen Sleight-of-Mouth-Muster auf diesen Glaubenssatz an, so können sich neue Perspektiven eröffnen, und die mit der Überzeugung verbundene Landkarte (Beschreibung) kann erweitert werden.



Struktur einer einschränkenden Überzeugung oder eines Glaubenssatzes über Veränderung

Es folgen Definitionen und Beispiele für die Anwendung der vierzehn Sleight-of-Mouth-Muster auf diese spezielle Aussage. Denken Sie stets daran, dass Sleight-of-Mouth nicht dazu gedacht ist, eine Person oder eine Überzeugung anzugreifen, sondern dazu, die Überzeugung neu zu rahmen und die Landkarte des Betreffenden so zu erweitern, dass es möglich wird, der positiven Absicht, die der Überzeugung zugrunde liegt, durch andere Optionen gerecht zu werden.

Absicht

Grundsatz

Fokussierung der Aufmerksamkeit auf den Zweck oder die Absicht, die der Überzeugung zugrunde liegt.

Frage

Welche positive Absicht oder welcher positive Zweck steht hinter dieser Überzeugung?

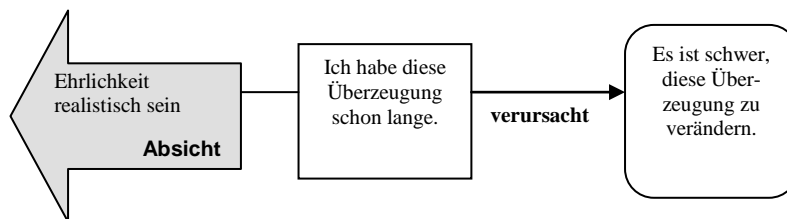
Beispiele

„Ich bewundere und unterstütze Ihr Bemühen, sich selbst gegenüber ehrlich zu sein sehr.“

Positive Absicht ⇔ Ehrlichkeit

„Es ist so wichtig, realistisch zu sein, was die Veränderung der eigenen Überzeugungen anbetrifft. Schauen wir uns diese Überzeugung einmal völlig realistisch an, und überlegen wir, was erforderlich wäre, um sie zu verändern.“

Positive Absicht ⇔ realistisch sein



Umdefinieren

Grundsatz

Ein Wort in einer Überzeugungsaussage durch ein anderes ersetzen, das etwas ähnliches bedeutet, jedoch andere Implikationen enthält.

Frage

Welches andere Wort (als eines in der Überzeugung) könnte benutzt werden, das etwas ähnliches bedeutet, aber positive Implikationen hat?

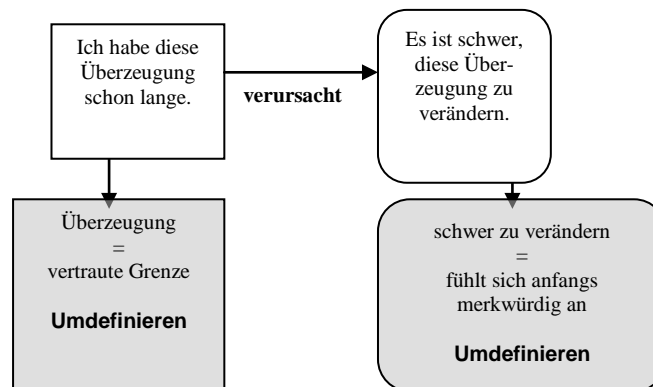
Beispiele

„Ja, es kann schwer sein, etwas, woran Sie so hartnäckig festgehalten haben, loszulassen.“

„was Sie lange Zeit hatten“ ⇨ „woran Sie sich hartnäckig festgehalten haben“
 „schwer zu verändern“ ⇨ „schwer loszulassen“

„Natürlich kann es sich anfangs merkwürdig anfühlen, vertraute Grenzen zu überschreiten.“

„Überzeugung“ ⇨ „vertraute Grenzen“
 „schwer zu verändern“ ⇨ „fühlt sich anfänglich merkwürdig an, zu überschreiten“



Konsequenz

Grundsatz

Die Aufmerksamkeit auf eine (positive oder negative) Auswirkung (Konsequenz) der Überzeugung oder auf die durch sie definierte Generalisierung richten, wodurch die Überzeugung verändert (verstärkt oder abgeschwächt) wird.

Frage

Welche positive Wirkung hat die Überzeugung oder die durch sie definierte Beziehung?

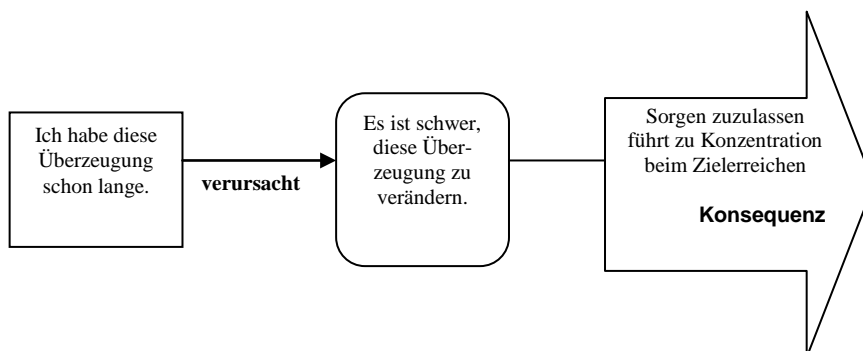
Beispiele

„Die Erwartung, dass etwas schwierig werden wird, lässt die betreffende Sache, wenn man sie dann tatsächlich ausführt, oft leichter erscheinen.“

Gehegte Befürchtung wird zur **Ursache** für die Leichtigkeit

„Wenn wir unsere Sorgen wirklich zulassen, so können wir anschliessend besser von ihnen absehen und uns auf das konzentrieren, was wir wollen.“

Volle Akzeptanz der Sorgen wird zur **Ursache** für das konzentrierte Anstreben des Zieles



Chunking down (Herunterchunken)

Grundsatz

Eine Überzeugung in kleinere Einheiten unterteilen, wodurch die durch sie definierte Generalisierung verändert (oder verstärkt) wird.

Frage

Welche kleineren Elemente (Chunks) werden durch den Glaubenssatz impliziert, haben aber eine facettenreichere oder positivere Beziehung zu ihm als die in dem Glaubenssatz zum Ausdruck kommenden?

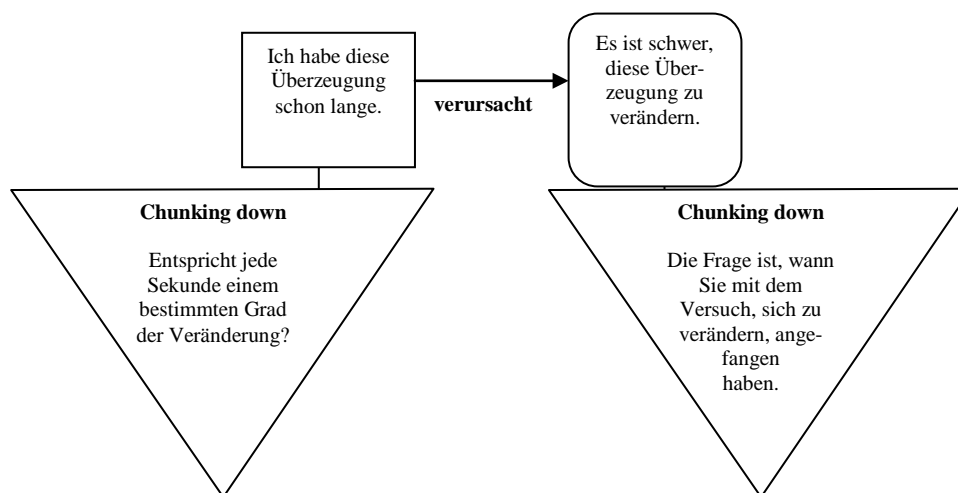
Beispiele

„Da eine Überzeugung, die man erst seit kurzer Zeit hat, sich viel leichter verändern lässt, könnten Sie versuchen, sich daran zu erinnern, wie es war, als Sie sich die Überzeugung gerade angeeignet hatten, und sich vorstellen, Sie hätten Sie damals verändert.“

„lange Zeit“ ⇔ „kurze Zeit“

„Wenn Sie nicht versuchen würden, die ganze Überzeugung auf einmal zu verändern, sondern statt dessen nur allmählich immer mehr Teile von ihr, würde Ihnen dies möglicherweise als leichter erscheinen und Ihnen Freude machen?“

„Veränderung einer Überzeugung (als Ganzes)“ ⇔ „allmähliche Veränderung der Überzeugung in Teilen“



Chunking up (Heraufchunken)

Grundsatz

Generalisieren eines Elements der Überzeugung in eine höhere Klassifikation, so dass die durch die Überzeugung definierte Beziehung verändert (oder verstärkt) wird.

Frage

Welche grösseren Elemente oder Klassen werden durch den Glaubenssatz impliziert, die in einer facettenreicheren oder positiveren Beziehung zu ihm stehen als die in ihm zum Ausdruck kommenden?

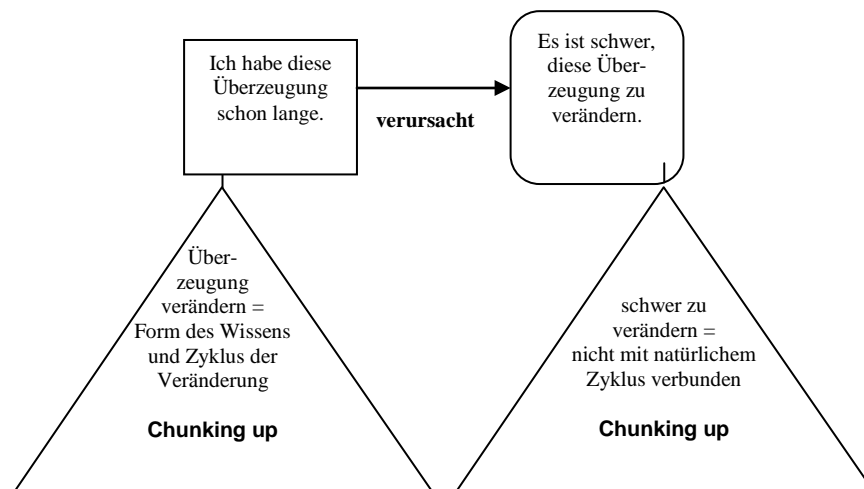
Beispiele

„Aufgrund der Vergangenheit lässt sich die Zukunft nicht immer genau voraussagen. Wissen kann sich sehr schnell weiterentwickeln, wenn es mit den Prozessen verbunden bleibt, die es auf natürliche Weise der aktuellen Situation anpassen.“

„lange hatte“	⇒	„Vergangenheit“
„Überzeugung“	⇒	„eine Form von Wissen“
„wird schwierig sein“	⇒	„Zukunft“
„Veränderung“	⇒	„mit den Prozessen verbunden bleibt, die es auf natürliche Weise der aktuellen Situation anpassen“

„Alle Veränderungsprozesse durchlaufen einen natürlichen Zyklus, den man nicht beschleunigen kann. Die Frage ist, wie lang der natürliche Lebenszyklus Ihrer Überzeugung ist.“

„schwer zu verändern“	⇒	„natürlichen Zyklus, den man nicht beschleunigen kann“
„habe diese Überzeugung schon lange“	⇒	„Länge des Lebenszyklus der Überzeugung“



Analogie

Grundsatz

Nach einer Beziehung suchen, die der durch die Überzeugung definierten entspricht und die durch die Überzeugung definierte Generalisierung in Frage stellt (oder bestätigt).

Frage

Welche andere Beziehung ähnelt der durch den Glaubenssatz definierten (ist also eine Metapher zu ihm), beinhaltet aber andere Implikationen?

Beispiele

„Eine Überzeugung ist wie ein Gesetz. Sogar sehr alte Gesetze können schnell geändert werden, wenn genügend Menschen sich für ein neues Gesetz entscheiden.“

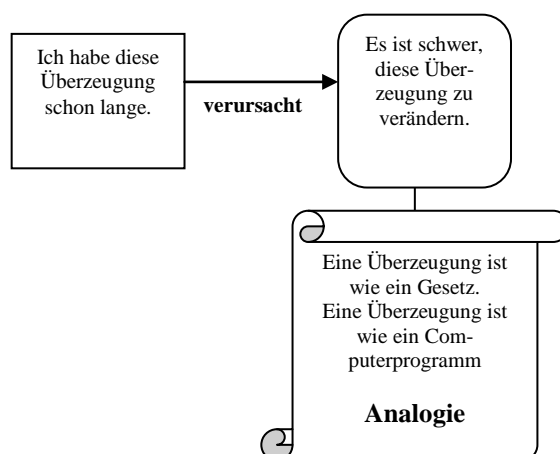
„Überzeugung“ ⇔ „veränderbares Gesetz“

„Eine Überzeugung ist wie ein Computerprogramm. Entscheidend ist nicht, wie alt das Programm ist, sondern ob man die Programmiersprache kennt, in der es geschrieben worden ist.“

„Überzeugung“ ⇔ „veränderbares Computerprogramm“

„Die Dinosaurier waren vermutlich ziemlich überrascht, wie schnell sich ihre Welt plötzlich veränderte, obwohl sie schon ziemlich lange in ihr lebten.“

„Überzeugung“ ⇔ „muss auch grundlegenderen Naturgesetzen folgen“



Verändern der Rahmengrösse

Grundsatz

Neubeurteilung (oder Verstärkung) der Implikationen einer Überzeugung im Kontext eines längeren (oder kürzeren) Zeitrahmens, einer grösseren Zahl von Menschen (oder aus individueller Perspektive) oder einer umfassenderen oder eingeschränkteren Perspektive.

Frage

Welcher längere (oder kürzere) Zeitrahmen, welche grössere oder kleinere Zahl von Menschen oder welche umfassendere oder eingeschränktere Perspektive würde die Implikationen der Überzeugung zum Positiven verändern?

Beispiele

„Wahrscheinlich sind Sie nicht der erste oder der einzige, der diese Überzeugung hat. Wenn es im Laufe der Zeit immer mehr Menschen gelingt, sie zu verändern, wird es möglicherweise auch für andere leichter, diese Art von Überzeugungen in Zukunft zu verändern.“

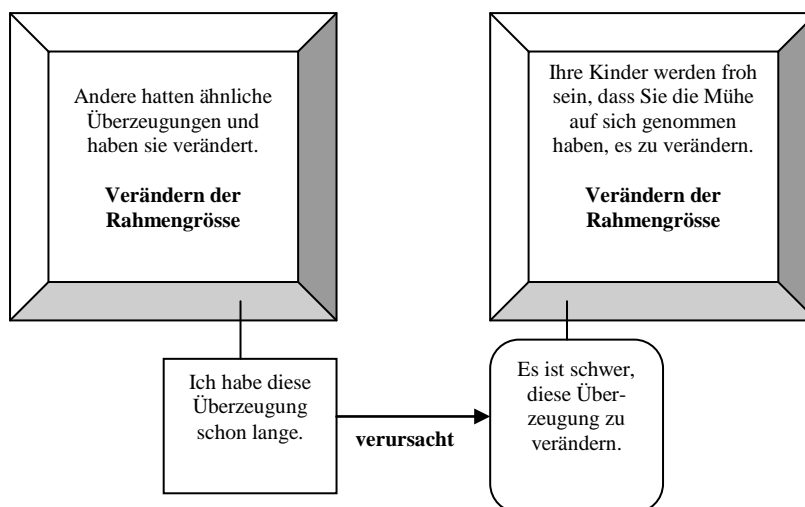
„Einzelschicksal“ ⇔ „etwas Menschliches“

„In einigen Jahren werden Sie sich wahrscheinlich kaum noch daran erinnern können, dass Sie diese Überzeugung überhaupt jemals gehabt haben.“

„grosses aktuelles Problem“ ⇔ „Anekdote im Lebenslauf“

„Ich bin mir sicher, Ihre Kinder werden froh darüber sein, dass Sie sich die Mühe gemacht haben, diese Überzeugung zu verändern, statt ihnen eine solche Bürde aufzuerlegen.“

„Egoismus“ ⇔ „Verantwortung für die Kinder“



Ein anderes Ergebnis

Grundsatz

Ein Ziel anvisieren, das sich von dem durch die Überzeugung angesprochenen oder implizierten unterscheidet, um die Relevanz der Überzeugung in Frage zu stellen (oder zu verstärken).

Frage

Welches andere Ergebnis oder Problem könnte relevanter sein als das durch den Glaubenssatz zum Ausdruck gebrachte oder implizierte?

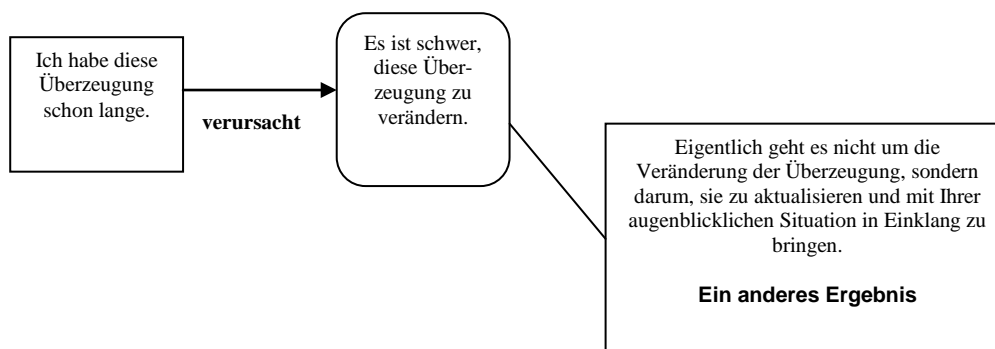
Beispiele

„Es ist nicht notwendig, die Überzeugung zu verändern. Sie muss nur der aktuellen Situation angepasst werden.“

„(umfassend) verändern“ ⇔ „(angemessen) anpassen“

„Es geht gar nicht darum, Überzeugungen zu verändern, sondern darum, Ihre Landkarte der Welt mit Ihrer augenblicklichen Situation in Einklang zu bringen.“

„Überzeugung verändern“ ⇔ „Landkarte der Welt mit aktueller Situation in Einklang bringen“



Modell der Welt

Grundsatz

Neubewertung (oder Verstärkung) der Überzeugung vom Rahmen eines anderen Weltmodells aus betrachtet.

Frage

Welches andere Modell der Welt würde diesen Glaubenssatz in einem völlig anderen Licht erscheinen lassen?

Beispiele

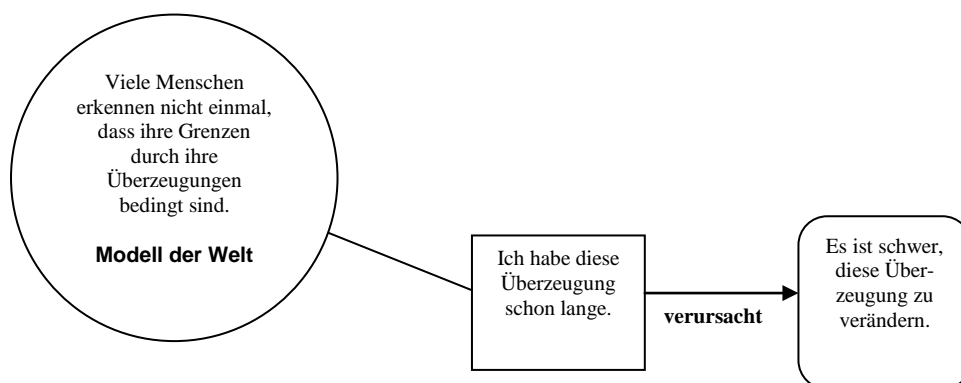
„Sie können sich glücklich schätzen. Viele Menschen erkennen nicht einmal, dass ihre Grenzen durch Überzeugungen bedingt sind, die verändert werden können.“

„Bemerken der Überzeugung“ ⇒ „weit fortgeschritten im Vergleich zum Durchschnitt“

„Künstler nutzen ihre inneren Kämpfe häufig als Quelle der Inspiration für ihre Kreativität. Ich frage mich, was für eine Art Kreativität bei Ihnen Bemühungen, Ihre Überzeugung zu verändern, zum Vorschein bringen könnte.“

„Überzeugung verändern (wollen)“ ⇒ „innerer Kampf“ ...
 ↓
 „Quelle für Kreativität“ ...
 ↓
 „Auslöser (Werkzeug) zur Veränderung der Überzeugung“

„Problemmensch“ ⇒ „Künstler in Sachen Lebensbewältigung“



Realitätsstrategie

Grundsatz

Neubewertung (oder Verstärkung) der Überzeugung, um der Tatsache gerecht zu werden, dass Menschen ihre Überzeugungen aufgrund ihrer kognitiven Wahrnehmung der Welt entwickeln.

Frage

Welche kognitiven Wahrnehmungen der Welt waren zum Aufbau dieses Glaubenssatzes notwendig? Wie müsste man die Welt wahrnehmen, damit dieser Glaubenssatz als wahr erscheinen würde?

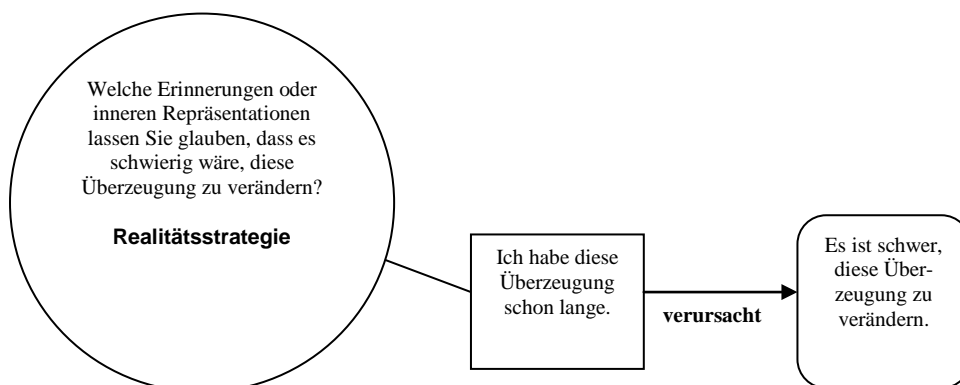
Beispiele

„Was macht Sie so sicher, dass Sie diese Überzeugung schon lange haben?“

„Ich habe diese Überzeugung!“ ⇨ „Habe ich diese Überzeugung wirklich (schon lange)?“

„Welche spezifischen Eigenschaften dessen, was Sie sehen oder hören, wenn Sie an die Veränderung dieser Überzeugung denken, lässt Ihnen dies als schwierig erscheinen?“

„Überzeugung verändern ist schwierig“ ⇨ „etwas, woran ich im Zusammenhang mit der Veränderung der Überzeugung denke, lässt es schwierig erscheinen“ (und Erscheinungen sind nicht sehr real!)



Gegenbeispiel

Grundsatz

Suche nach einem Beispiel oder einer „Ausnahme von der Regel“, die oder das die durch die Überzeugung definierte Generalisierung in Frage stellt (oder anreichert).

Frage

Welches Beispiel oder welche Erfahrung ist eine Ausnahme zu der durch den Glaubenssatz definierten Regel?

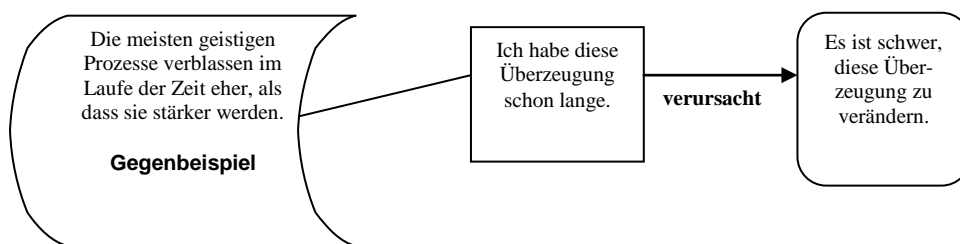
Beispiele

„Die meisten anderen geistigen Prozesse (wie z.B. Erinnerungen) scheinen allmählich zu verblassen und im Lauf der Zeit nicht stärker, sondern immer anfälliger für Verzerrungen zu werden. Weshalb sollten Überzeugungen in dieser Hinsicht völlig anders sein?“

„alte Überzeugung, deshalb sehr stabil“ ⇨ „Überzeugung = mit der Zeit schwächer werdender geistiger Prozess“

„Ich habe oft miterlebt, wie Überzeugungen entstanden sind und dann verändert wurden. Voraussetzung dafür war, dass man den Betreffenden die erforderlichen Erfahrungen ermöglichte und sie dabei unterstützt wurden.“

„Überzeugung zu verändern ist schwierig“ ⇨ „mit den erforderlichen Erfahrungen und genügend Unterstützung haben es schon viele Menschen geschafft, Überzeugungen zu verändern“



Kriterienhierarchie

Grundsatz

Neubeurteilung (oder Verstärkung) der Überzeugung aufgrund eines Kriteriums, das wichtiger ist als alle, die in der Überzeugung zum Ausdruck kommen.

Frage

Welches bisher nicht berücksichtigte Kriterium ist möglicherweise wichtiger als diejenigen, die in dem Glaubenssatz zum Ausdruck kommen?

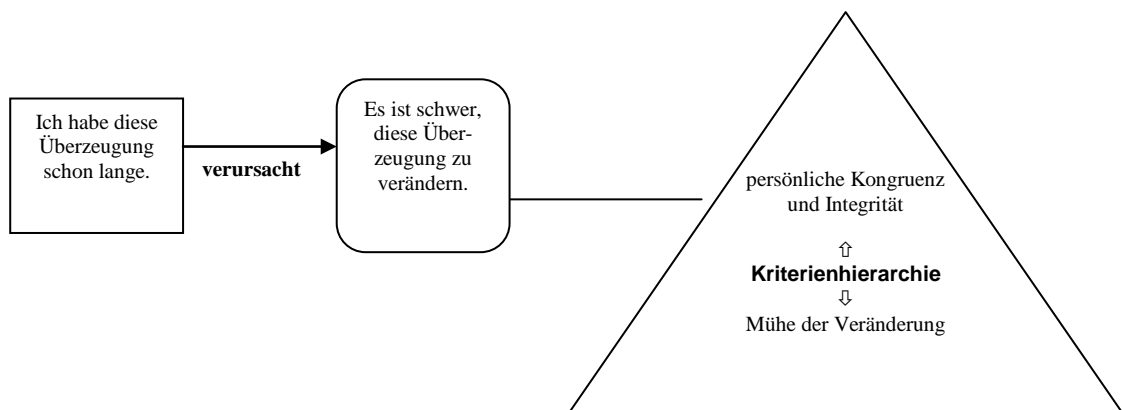
Beispiele

„In welchem Masse eine Überzeugung der eigenen Vision und Mission entspricht und diese unterstützt, ist wichtiger, als wie lange man die betreffende Überzeugung bereits hat.“

„wichtige Überzeugung“ ⇒ „Vision und Mission haben eine viel grössere Wichtigkeit als eine Überzeugung“

„Persönliche Kongruenz und Integrität rechtfertigen jede Mühe, die man aufwenden muss, um sie zu erreichen.“

„schwierig, Überzeugung zu verändern“ ⇒ „persönliche Kongruenz und Integrität sind so wichtig, dass sie jeden Aufwand rechtfertigen“



Apply to Self (Anwendung auf sich selbst / Selbstreferenz)

Grundsatz

Beurteilung der Überzeugungsaussage selbst gemäss den durch die Überzeugung definierten Beziehungen oder Kriterien.

Frage

Wie könnte man die Überzeugungsaussage selbst gemäss den durch den Glaubenssatz definierten Beziehungen oder Kriterien beurteilen?

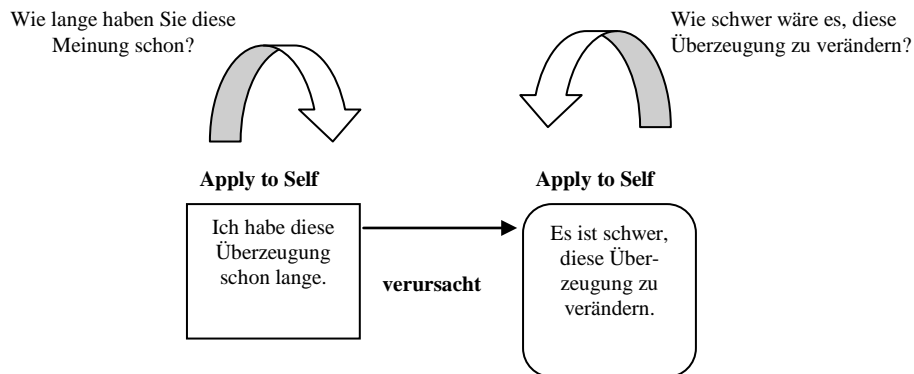
Beispiele

„Wie lange sind Sie schon der Meinung, dass die Möglichkeit, Überzeugungen zu verändern, hauptsächlich von der Dauer ihres Bestehens abhängig ist?“

„habe Überzeugung schon lange“ ⇔ „Wie lange haben Sie Ihre Überzeugung zu Ihrer Überzeugung schon?“

„Was meinen Sie, wie schwierig es wäre, Ihre Überzeugung zu verändern, dass seit langem bestehende Generalisierungen schwer zu verändern sind?“

„schwierig, Überzeugung zu verändern“ ⇔ „wie schwierig, Überzeugung der schwierigen Veränderbarkeit der Überzeugung zu verändern?“



Meta-Rahmen

Grundsatz

Beurteilung der Überzeugung vom Rahmen eines bestehenden persönlichen Kontextes aus – Etablieren einer Überzeugung über eine Überzeugung.

Frage

Welcher Glaubenssatz über diesen Glaubenssatz könnte die Wahrnehmung des letzteren verändern oder bereichern?

Beispiele

„Vielleicht sind Sie der Überzeugung, dass Überzeugungen sich nur schwer verändern lassen, weil Sie bisher nicht über die Werkzeuge und das Verständnis verfügt haben, die man braucht, um sie leicht verändern zu können.“

„Überzeugung schwer zu verändern“ ⇔ „mit (im Moment noch nicht verfügbaren) Werkzeugen leicht zu verändern“

„Ist Ihnen eigentlich schon mal der Gedanke gekommen, dass Ihre Überzeugung, diese spezielle Überzeugung sei schwer zu verändern, eine gute Rechtfertigung für Sie ist, so zu bleiben, wie Sie sind? Vielleicht gibt es etwas an dem Zustand, in dem Sie sich im Augenblick befinden, das Ihnen oder einem Teil von Ihnen gefällt.“

„schwierig, Überzeugung zu verändern“ ⇔ „Überzeugung nützt (insgeheim)“

