

Das Reframing einschränkender Überzeugungen

Was sind Überzeugungen? Überzeugungen sind bestimmte Urteile, die wir über uns selber und über unsere Außenwelt haben.

Überzeugungen unterliegen einer bestimmten Struktur und haben eine Ursache und eine Wirkung. Ein Beispiel einer Überzeugung könnte sein: „Ich kann nicht kochen, weil ich oft das Essen anbrennen lasse.“

Wir haben es hier bereits mit einer der typischen einschränkenden Überzeugungen zu tun, um die es sich beim Reframing hauptsächlich dreht. Einschränkende Überzeugungen sind aber meist genau so überflüssig wie ein Kropf! Eine wichtigste Einschränkung hat diese These allerdings. Und zwar darf das Überwinden der einschränkenden Überzeugung weder uns selber, noch unsere Mitmenschen schädigen oder in eine bedrohliche Situation bringen. Wenn ich beispielsweise die Überzeugung: „Ich kann nicht fliegen, weil ich kein Vogel bin“ überwinde und auf das Dach eines 10-stöckigen Hauses klettere, um das auszuprobieren, sollte ich den Reframe noch einmal ernsthaft überdenken. ;-)

Überzeugungen lassen sich aber noch aus einer anderen Perspektive betrachten, nämlich aus der Sicht ihrer Bedeutung für den Überzeugungsträger.

Bisher haben wir uns mit der Oberflächenstruktur einer Überzeugung beschäftigt. Wichtig für unseren Erfolg als Reframer ist es aber auch die Tiefenstruktur, die einer Überzeugung zugrunde liegt, zu erfassen. Diese Tiefenstruktur repräsentiert die wahre Bedeutung oder den Wert die eine bestimmte Überzeugung für diesen Menschen hat.

Die Überzeugung: „Ich kann nicht gut kochen, weil ich oft das Essen anbrennen lasse.“ können wir mit Fragen wie: „Was bedeutet das für Dich?“ erhellen. Mögliche Antworten könnten sein: „Ich bin zu ungeschickt und werde es sowieso nie lernen.“ oder „Ich kann mich nicht auf eine einzelne Aufgabe konzentrieren, weil ich immer abgelenkt werde.“ oder „Ich habe in meiner Kindheit auch schon alles falsch gemacht, und werde nie etwas richtig machen.“

Erst wenn wir die Bedeutung einer Überzeugung für deren Inhaber erkennen sind wir letztendlich auch in der Lage diese zu verändern und umzudeuten.

Das folgende Beispiel für ein komplettes Reframing nach allen 14 Sleight-of-Mouth-Mustern und das anschließende Arbeitsblatt habe ich dem Buch „Slight of Mouth – Die Magie der Sprache“ von Robert Dilts entnommen.

Ein Beispiel

Wir wollen uns nun mit der weitverbreiteten einschränkenden Überzeugung »Krebs führt zum Tod« beschäftigen. Die folgenden Beispiele veranschaulichen, wie sich mit Hilfe der obigen Fragen verschiedene Sleight-of-Mouth-Interventionen entwickeln lassen, die den Blick für andere Sichtweisen und Möglichkeiten öffnen. Dabei ist zu beachten, dass die letztendliche Wirkung einer *Sleight-of-Mouth-Aussage* stark vom »Ton« abhängt, in dem sie geäußert wird, sowie von der Stärke des Rapports zwischen dem Sprecher und dem Zuhörer.

Glaubenssatz / Überzeugung: »Krebs führt zum Tod.«

1. Absicht: Ich weiß, dass es Ihnen darum geht, keine falschen Hoffnungen aufkommen zu lassen, aber es könnte sein, dass Sie auf diese Weise *generell* verhindern, dass Hoffnung entsteht.

2. Umdefinieren: Letztendlich verursacht nicht der Krebs den Tod, sondern das Versagen des Immunsystems. Deshalb sollten wir versuchen, eine Möglichkeit zur Stärkung des Immunsystems zu finden.

(Unsere Empfindungen bezüglich Krebs können natürlich Angst erzeugen und zum Verlust der Hoffnung führen, was das Weiterleben erheblich schwieriger machen kann.)

3. Konsequenz: Unglücklicherweise tendieren Überzeugungen wie diese dazu, sich selbst erfüllende Prophezeiungen zu werden, weil sie Menschen dazu bringen, die Suche nach anderen Möglichkeiten aufzugeben.

4. Chunking Down: Ich habe mich schon oft gefragt, wieviel »Tod« jede Krebszelle enthalten mag.

5. Chunking Up: Wollen Sie damit sagen, dass eine Veränderung oder Mutation in einem kleinen Teil des Systems *immer* zur Zerstörung des gesamten Systems führen muß?

6. Analogie: Krebs gleicht einer Wiese, auf der allmählich das Unkraut überhand nimmt, weil sie nicht gründlich genug von Schafen kurz gehalten wird. Die weißen Blutkörperchen unseres Immunsystems gleichen Schafen. Wenn Streß, Bewegungsmangel, schlechte Ernährung usw. die Zahl der »Schafe« verringert, wird das Gras vom Unkraut überwuchert. Falls es Ihnen gelingt, die Zahl der Schafe zu vergrößern, werden sie das ökologische Gleichgewicht der Wiese wiederherstellen.

7. Verändern der Rahmengröße: Wenn alle Menschen dieser Überzeugung wären, würden wir nie eine Heilmethode finden. Würden Sie wollen, dass Ihre Kinder dies auch glauben?

8. Ein anderes Ergebnis: Eigentlich geht es weniger darum, was den Tod verursacht, als darum, was das Leben lebenswert macht.

9. Modell der Welt: Viele Mediziner sind der Meinung, dass wir alle ständig ein paar mutierte Zellen in unserem Körper haben und dass dies nur bei einer Schwächung unseres Immunsystems zum Problem werden kann. Somit wären entartete Zellen nur einer von mehreren Faktoren - darunter auch Ernährung, Einstellung, Streß, adäquate medizinische Behandlung usw. -, die darüber entscheiden, wie lange ein Mensch lebt.

10. Realitätsstrategie: Wie genau repräsentieren Sie diese Überzeugung? Stellen Sie sich den Krebs als einen intelligenten Eindringling vor? Welche Art von inneren Repräsentationen haben Sie, und wie reagiert Ihr Körper darauf? Halten Sie Ihren Körper und Ihr Immunsystem für intelligenter als den Krebs?

11. Gegenbeispiel: Heute werden immer mehr Fälle bekannt, in denen Menschen Krebserkrankungen nachweislich überlebten und sich viele Jahre bester Gesundheit erfreuten.

12. Kriterienhierarchie: Vielleicht ist es wichtiger, dass wir uns auf den Zweck unseres Lebens und auf unsere Mission konzentrieren als darauf, wie lange unser Leben dauern wird.

13. Apply to Self. Dieser Glaubenssatz hat sich im Laufe der letzten Jahre *wie Krebs* ausgebreitet; und es wirkt ziemlich tödlich, zu starr an ihm festzuhalten. Sicher wäre es interessant zu beobachten, was geschehen würde, wenn er ausstürbe.

14. Meta-Rahmen: Ein übermäßig vereinfachender Glaubenssatz wie dieser kann entstehen, wenn wir kein Modell haben, mit dessen Hilfe wir all die komplexen Variablen untersuchen und überprüfen können, die zum Prozeß des Lebens und Sterbens beitragen.

Arbeitsblatt für Sleight-of-Mouth-Muster

Einschränkende Überzeugung:

bedeutet / verursacht

1. **Absicht:** Welche positive Absicht oder welcher positive Zweck steht hinter dieser Überzeugung?
2. **Umdefinieren:** Welches andere Wort, das anstelle eines der in der Überzeugungsaussage vorkommenden benutzt werden könnte, bedeutet etwas Ähnliches wie dieses, hat aber positivere Implikationen?
3. **Konsequenz:** Welche positive Wirkung hat die Überzeugung oder die durch sie definierte Beziehung?
4. **Chunking Down:** Welche *kleineren Elemente* oder Chunks werden durch den Glaubenssatz impliziert, haben aber eine facettenreichere oder positivere Beziehung zu ihm als die in dem Glaubenssatz zum Ausdruck kommenden?
5. **Chunking Up:** Welche größeren Elemente oder Klassen werden durch den Glaubenssatz impliziert, die in einer facettenreicheren und positiveren Beziehung zu ihm stehen als die in ihm zum Ausdruck kommenden?
6. **Analogie:** Welche andere Beziehung ähnelt der durch den Glaubenssatz definierten (ist also eine Metapher zu ihm), beinhaltet aber andere Implikationen?
7. **Verändern der Rahmengröße:** 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?
8. **Ein anderes Ergebnis:** Welches andere Ergebnis oder Problem könnte relevanter sein als das durch den Glaubenssatz zum Ausdruck gebrachte oder implizierte?
9. **Modell der Welt:** Welches andere Modell der Welt würde diesen Glaubenssatz in einem völlig anderen Licht erscheinen lassen?
10. **Realitätsstrategie:** Welche kognitiven Wahrnehmungen der Welt waren zum Aufbau dieses Glaubenssatzes notwendig? Wie müßte man die Welt wahrnehmen, damit dieser Glaubenssatz als wahr erscheinen würde?
11. **Gegenbeispiel:** Welches Beispiel oder welche Erfahrung ist eine Ausnahme zu der durch den Glaubenssatz definierten Regel?
12. **Kriterienhierarchie:** Welches bisher nicht berücksichtigte Kriterium ist möglicherweise wichtiger als diejenigen, die in dem Glaubenssatz zum Ausdruck kommen?
13. **Apply to Self.** Wie könnte man die Überzeugungsaussage selbst gemäß den durch den Glaubenssatz definierten Beziehungen oder Kriterien beurteilen?
14. **Meta-Rahmen:** Welcher Glaubenssatz *Über* diesen Glaubenssatz könnte die Wahrnehmung des ersteren verändern oder bereichern?