

Hypnotische Sprachmuster - eine Annäherung über das Milton-Modell

Abschlussarbeit NLP-Practitioner-Ausbildung 2020/2021
Mayada Chehab-Wolf

1. Einleitung

NLP beruht auf die Anwendung des Meta-Modells der Sprache. Diese stellt eine sachliche Darstellung unseres Sprachgebrauchs dar und zeigt auf, wo sich Informationsverlust im gesprochenem oder geschriebenem Wort befindet und wie diese wieder hervorgeholt werden kann.

Richard Bandler und John Grinder haben genau diese Vorgehensweise bei Fritz Perls, Virginia Satir und anderen Therapeuten beobachten können. Einer ging jedoch den umgekehrten Weg - Milton Hyland Erickson. Er stellte das bisher entwickelte Modell des Sprachgebrauchs auf den Kopf und ihm zu Ehren wird dieses umgekehrte Meta-Modell der Sprache das Milton-Modell genannt.

Der Zweck des Milton-Modells ist es, dass der Coachee durch einer kunstvollen, unpräzisen und vagen Sprache und überzeugend vorgetragenen Suggestionen neue Türen erkennt, neue Wirklichkeiten entdeckt und neue Perspektiven gewinnt.

Im Nachfolgenden wird Milton H. Erickson als Person und seine Arbeit kurz vorgestellt, das Meta-Modell der Sprache soweit als nötig erläutert, um anhand dessen die Besonderheiten des Milton-Modells darzulegen.

2. Milton Hyland Erickson

Milton Hyland Erickson (1901-1980) wird als einer der schöpferischsten scharfsinnigsten und erfindungsreichsten Psychotherapeuten des 20. Jahrhunderts beschrieben. Er benutzte Sprache in einer kunstvoll vagen Weise, so dass diese für seine Patienten die Bedeutung annehmen konnte, die für sie am Angemessensten war. Sein ungewöhnliches Lebensschicksal hat seine Arbeit und Therapiestil maßgeblich beeinflusst.

Milton H. Erickson wurde als zweites von neun Kindern geboren und ist einem ländlichen Umfeld in Wisconsin aufgewachsen. Er litt an Legasthenie und galt lange Zeit als entwicklungsverzögert. Kurz nach Abschluss der Highschool, erkrankte Erickson schwer an Kinderlähmung. Vollkommen bewegungsunfähig erwachte er nach drei Tagen aus dem Koma und verbrachte die nachfolgenden Monate im Schaukelstuhl. In dieser für ihn sehr prägenden Zeit lernte er seine Umgebung genauestens zu beobachten, die verbale und nonverbale Kommunikation zu verstehen und zu deuten. Er entwickelte ein besonderes Gespür für seine eigene Wahrnehmung und begann mit seinem Vorstellungsvermögen zu experimentieren. So konnte er mit seinem reinem Vorstellungsvermögen Körperteile stärken, so dass seine gelähmten Muskeln wieder funktionstüchtiger wurden. Nach fast einem Jahr konnte er an Krücken gehen. Er erklärte einmal, die Kinderlähmung sei für ihn in Bezug auf menschliches Verhalten und seine Möglichkeiten die beste Lehrerin gewesen, die er je hätte haben können.

Erickson studierte Medizin an der Universität Wisconsin und interessierte sich ab seinem zweiten Studienjahr für Hypnose. Er approbierte 1939 zum Facharzt für Psychiatrie und unterhielt von 1934-1948 eine ordentliche Professur zur Psychiatrie an der Universität von Wisconsin. Nach einem lebensgefährlichen anaphylaktischen Schock aufgrund einer Tetanusimpfung nach einem Fahrradsturz, für diese er sich bewusst trotz seiner bekannten Allergie entschieden hat, gab er seinen Lehrstuhl ab und eröffnete seine Praxis zuerst in Phoenix (Arizona) und später in Maryland.

Ungeachtet seiner sich wegen seiner Polio-Erkrankung zusehends verschlechternden Gesundheitszustands hielt er weiterhin Vorträge und Reisen bis 1969 bzw. führte seine Praxis bis 1974 weiter. Er starb 1980 an einer akuten Infektion.

Milton H. Erickson war trotz oder auch genau wegen seiner besonderen Biographie eine einfühlsame, positiv eingestellte, lebensbejahende und sehr zugewandte Persönlichkeit und ein Meister in der Beobachtung und Deutung nonverbaler Kommunikation. Er fühlte sich nur den Gedanken der Beweglichkeit, der Einzigartigkeit und der Individualität verpflichtet. Er war fest davon überzeugt, dass eine ausdrückliche Persönlichkeitstheorie den Psychotherapeuten nur

einengen und unbeweglicher machen würde und blieb daher in seiner Anwendung der therapeutischen Hypnose atheoretisch.

3. Meta-Modell der Sprache

Das Meta-Modell der Sprache stellt ein theoretisches Abbild des allgemeinen spezifischen Sprachgebrauchs dar. Hierbei richtet sich das Augenmerk besonders auf nicht erwähnte verlorengegangene Informationen. Mit dem Meta-Modell der Sprache sensibilisieren wir uns auf die Fehlgeformtheiten im gesprochenem/geschriebenem Wort, die wir sonst bei uns selbst und anderen nur unbewusst wahrnehmen. Fehlgeformtheiten in der Sprache geben uns Hinweise auf innere Defizite der Wahrnehmungs- und Verarbeitungsprozesse und deuten verarmte Weltbilder an. Die Bewusstheit dieser Fehlgeformtheiten erlaubt uns, gezielte Fragen zu stellen, mit denen wir unsere Sichtweise und die des Coachees verstehen und erweitern können.

Durch jede Erfahrung, die ein Mensch macht, entsteht eine Prägung im Gehirn. Diese Prägung spiegelt nicht die Wirklichkeit wider, sie ist nur ein Bild davon (NLP-Axiom: „Die Landkarte ist nicht die Landschaft“). In diesem Sinne heißt das:

Traumatische Erfahrungen können gewisse Wege nicht kartieren (Tilgung), können alle Wege nach Rom führen lassen (Generalisierung) oder den richtigen Abbildungsmaßstab nicht wiedergeben (Verzerrung).

Diese traumatische Erfahrung in der Tiefenstruktur seiner Selbst verarbeitet und überlagert sämtliche nachfolgende positive Erfahrungen, denn diese werden als absolute Ausnahmen wahrgenommen. Die negative Erfahrung wird in einer sehr eingeschränkten Oberflächenstruktur des Denkens abgelegt.

So kann sich aus einer einzigen negativen Erfahrung mit einem Dackel ein komplettes Weltbild ergeben („Nimm Dich in Acht vor allen Hunden!“, siehe Abbildung 1).

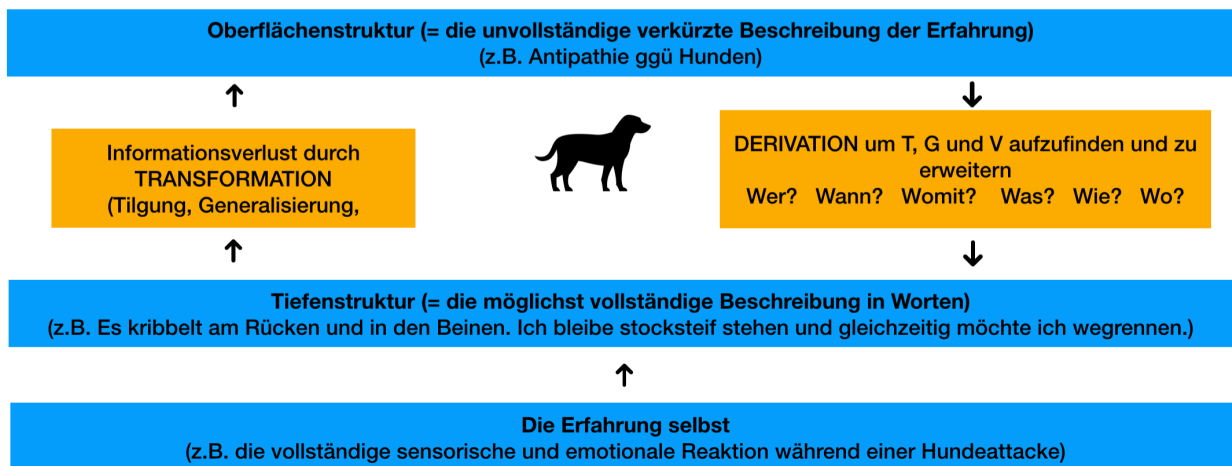


Abbildung 1: Meta-Modell der Sprache am Beispiel „Hundeattacke“ (Trageser, W.; v. Münchhausen, M.: Die NLP-Kartei – Practitioner-Set, Junfermann Verlag, 1. Edition 2000)

Die Oberflächenstruktur ist das, was wörtlich gehört oder auch gelesen wird (in unserem Fall eine Antipathie gegenüber Hunden). Die Tiefenstruktur bezieht sich auf eine nahezu vollständige verbale Beschreibung des Erlebten. Das, was sprachlich ausgedrückt wird, also in der Oberflächenstruktur formuliert wird, entspricht in den seltensten Fällen dem ganzen tatsächlichen Geschehen also der vollständige Tiefenstruktur aus der erlebten Hundeattacke.

Bei dem Vorgang, die erlebte Hundeattacke zu verbalisieren, können Fehlgeformtheiten entstehen. Diese, wie oben bereits erwähnten, Tilgung, Generalisierung und Verzerrung sollten erkannt und hinterfragt werden, um der Tiefenstruktur einer Aussage auf dem Grund zu gehen und das eigentliche, ursprüngliche Erlebnis dieses Menschen zu erforschen.

Hierzu werden die sogenannten Meta-Modellfragen eingesetzt, um...

1. Eindeutigkeit zu erreichen („Nachfragen statt Interpretieren!“)
2. beim Coachee einen Sortierprozess einzuleiten, um die ursprüngliche Erfahrung zugänglich zu machen und neu zu erleben.
3. auch beim Coach Verständnis für die Sichtweise des Coachees hervorzurufen und ggfs das Weltbild des Coaches zu erweitern.

Tilgung („Ich mag keine Hunde.“)

Durch gezielte Fragen (Was genau magst Du nicht? Woran merkst Du, dass Du sie nicht magst?) können getilgte Erfahrungen wieder entdeckt werden und Informationen für eine mögliche Lösung gewonnen werden.

Generalisierung („Alle Hunde sind gefährlich.“)

Über Vereinfachungen und Verallgemeinerungen wird die Komplexität der Wirklichkeit geordnet. Dies führt zu einer Verarmung des Wahrnehmungsmodells des Menschen („Schwarz-Weiß-Denke“), die Details und das ganze Bild der eigentlichen Erfahrung (Tiefenstruktur) sind in der Oberflächenstruktur (Sprache) nicht mehr verfügbar. Dies führt zu verallgemeinernden Aussagen mit immer, nie, damit, man, alle, etc.. Durch das Aufbrechen des eingeschränkten Weltbilds können Lösungswege wahrgenommen oder auch innere Haltungen neu geordnet werden.

Verzerrung („Ich verhalte mich total normal und der Hund attackiert mich.“)

Hier entsteht eine Opferhaltung, in dem der Mensch eine Kausalität zwischen seinem eigenem Gefühl und der Handlung anderer Menschen bzw. Ereignisse in der Außenwelt verknüpft. Somit wird die Verantwortung für sich selbst abgegeben. Das Hinterfragen des eigenen Verhaltens u.a. Auch über eine Meta-Position ist ein Weg, Situationen und Aussagen neu zu bewerten.

Das Meta-Modell der Sprache sensibilisiert für das Nicht-Gesagte und unterstützt in dem Aufdecken dessen, in dem eine klare und spezifische Sprache verwendet wird.

4. Milton-Modell

Das Milton-Modell setzt die Sprache so ein, dass verborgene Ressourcen im Unterbewusstsein aktiviert werden und ins Bewusstsein gelangen. Die angewendete Sprache kann Trance herbeiführen. Grundsätzlich bleiben hier die angewendeten Formulierungen vage und unklar, denn spezifisch Fragen und Vorgaben lenken das Bewusstsein. So können gänzlich frei Assoziationen geweckt und Ressourcen aktiviert werden. Es gibt einen freien Raum, sein eigenes Inneres zu erkunden. Das Milton-Modell ist somit eine Umkehrung des Meta-Modells der Sprache (siehe Tabelle 1).

Um verlorene Informationen wieder zu aktivieren nutzt das Meta-Modell der Sprache den spezifischen Sprachgebrauch, indem detailliert nachgefragt wird. Im Milton-Modell bleibt man unspezifisch, um Raum zum Erkunden zu geben. Hier stehen die Informationen nicht im Vordergrund wie beim Meta-Modell, um sich Dinge bewusst zu machen. Stattdessen wird das Unterbewusstsein gezielt angeregt, um bisher ungenutzte und unbewusste Ressourcen oder auch Wünsche anzuregen und zugänglich zu machen. Das Milton-Modell kommt besonders zutrage, wenn deutlich ist, dass die bisher genutzten bewussten Ressourcen nicht mehr ausreichen und neue im Unterbewusstsein zu finden und zu aktivieren sind. Das heißt, das Milton-Modell setzt gezielt Meta-Modell-Verletzungen wie Tilgung, Generalisierung und Verzerrung ein, um das Unterbewusstsein zu animieren.

META-MODELL	MILTON-MODELL
Spezifische Sprache	Unspezifische Sprache
Informationen sammeln	Informationen weglassen
Bewusst werden	in Trance gehen / Unterbewusstsein anregen
Ziel: „vergessene“ Erfahrungen zugänglich machen	Ziel: unbewusste Ressourcen / Wünsche zugänglich machen

Tabelle 1: Meta-Modell vs. Milton-Modell (<https://www.landsiedel-seminare.de/nlp-bibliothek/practitioner/p-06-09-sprachmuster-des-milton-modells.html>)

In der Umsetzung des Milton-Modells werden somit die Sprachverletzungen des Meta-Modells wie Tilgung, Generalisierung und Verzerrung bewusst genutzt, um das Unterbewusstsein anzuregen. Neben diesen vagen Sprachmustern werden auch noch weitere angewendet, die nachfolgend anhand von alltäglichen Äußerungen dargelegt werden:

1. Vorannahmen: Hier wird ein Postulat aufgestellt, welches nicht infrage gestellt wird: „Ihr Mann kocht also gerne Kaffee“. Selbst wenn der Einwand kommt, dass sie lieber Tee trinkt, so stimmt doch, dass sie einen Mann hat, der gerne ein Heißgetränk kocht. Postulate können mit unterschiedlichen Wortfamilien formuliert werden:
 - a) Zeitformen wie bevor, nachdem, während, u.a. setzen Aussagen in direktem Verhältnis zueinander: „Darf ich Ihnen noch, bevor Sie sich entschließen, dieses Auto zu kaufen, erzählen, welche weiteren guten Qualitäten es hat?“ Die angesprochenen Person fühlt sich immer noch frei in ihrem Entscheidungsrahmen, unterbewusst wurde bereits vorangekommen, dass das Auto gekauft wird, es ist nur eine Frage der Zeit.
 - b) Bewusstseinsworte wie bemerken, erleben, erfahren, erkennen, etc. , positivieren die Bereitschaft, etwas zu tun. „Hast Du schon bemerkt, wie viel Du über NLP und Sprachmuster gelernt hast, ohne es zu wissen?“
 - c) Kommentierende Adjektive /Adverbien wie voll, ganz, leicht, einfach, schnell u.a. bewerten Handlungsoptionen unspezifisch: „Endlich kannst Du leichter lernen.“
 - d) Qualifikatoren wie nur, sogar, außer, etc. zeigen Exklusivität auf: „Nur Du weißt, wie man diese Aufgaben lösen kann
2. Anweisungen geben: dies ist eine elegante Möglichkeiten, Aufträge mit vermeintlichen Entscheidungsspielraum zu delegieren
 - b) Eingebettete Fragen beinhalten indirekte Verhaltensaufforderungen. Hiermit kann das Reaktionspotential des Gegenübers getestet werden: „Ich frage mich, ob Du schon weißt, was Du zuerst lernen möchtest?“
 - c) Verneinende Aufträge ist erfolgreich anwendbar, bei Menschen mit ausgeprägtem Polaritätsverhalten: „Du findest jetzt keine Lösung für dieses Problem.“
 - d) Scheinalternativen geben das Gefühl die Wahl zu haben: „Willst Du zuerst bügeln oder mir beim Abwaschen helfen?“, „Stimmen Sie einer Gehaltsminderung oder einer Arbeitsplatzversetzung zu?“
 - e) Konversationspostulate bewirken eine direkte Handlungsreaktion: „Reichst Du mir die Butter!“

f) verlorene Zitate ermöglichen es, indirekte Verhaltensanweisungen über Zitate zu geben. Im Umgang mit Autoritätspersonen können diese zitierten Zitate Denkprozesse bei der angesprochenen Person auslösen und zum gewünschten Verhalten führen: „Gunter Schmidt hat einmal zum Ende eines Workshops gesagt: „Man geht so, wie es einem geht. Wie es einem geht, so geht man.““

3. Doppeldeutigkeit sind Wortspiele mit mehreren Bedeutungsmöglichkeiten. Sie lassen Raum zum Interpretieren: „Das Meer/mehr an Möglichkeiten, das sich jetzt vor Dir eröffnet.“

Anhand der oben genannten Beispielen wird deutlich, dass das Milton-Modell ein fester Bestandteil in unserem alltäglichen Sprachgebrauch ist. Der gezielte Einsatz in einem Coaching ist also kein Novum für den Coachee. Das gewählte Format für den Einsatz von hypnotischen Sprachmuster wie das Milton-Modell ist ggf schon neu. Daher ist es unabdingbar sich der Verantwortung als Coach bewusst zu sein, den Coachee bei der Nutzung des Sprachmodells nicht zu verlieren. Daher sind bei der Anwendung des Milton-Modells folgende Punkte zu beachten:

- Bleibe in der Welt des Coachees - Der Coach begibt sich stets in die Welt des Coachees, in seine vorgegebene verbale und nichtverbale Art des Denkens und Handelns (Ingenieuren anhand von Technikbeispielen, Gärtnern anhand von Pflanzen). Auf diese Weise entsteht eine Begegnung auf Augenhöhe und eine vertrauensvoller Rapport kann aufgebaut werden.
- Übernahme des Denk- und Vorstellungssystems des Coachees - Durch das Eintauchen in die Welt des Coachees nimmt der Coach ein Teil seines Denk- und Vorstellungssystems an. Auf diese Weise kann der Coach etwas ganz Unerwartetes tun und dadurch eine Verunsicherung hervorrufen, da es in einem vertrauten Rahmen stattfindet. So ist es möglich neue Handlungsmöglichkeiten und Denkstrukturen aufzuzeigen.
- Nutze die Vorstellungskraft des Coachees bis Intention und Wunsch (nahezu) gleich sind.

Literatur:

- Zeig, J. K. (Hrsg.): Meine Stimme begleitet Sie überallhin, Klett-Cotta, 9. Auflage 2006
- https://milton-erickson-institut-hamburg.de/infos_erickson.html#milton
- O'Connor, J.; Seymour, J.: Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung, VAK Verlags GmbH, 21. Auflage 2013
- <https://www.landsiedel-seminare.de/nlp-bibliothek/practitioner/p-06-09-sprachmuster-des-milton-modells.html>
- <https://www.landsiedel-seminare.de/hypnose/ziele-und-hypnoseprinzipien-von-erickson.html>
- <https://www.nlp-ausbildung.de/milton-modell/>
- Trageser, W.; v. Münchhausen, M.: Die NLP-Kartei – Practitioner-Set, Junfermann Verlag, 1. Edition 2000
- <https://www.landsiedel-seminare.de/nlp-bibliothek/practitioner/p-04-00-meta-modell.html>