



Model Milтона

Poznaj model Milтона - zestaw potężnych wzorców językowych ułatwiających komunikowanie i perswazję.

Poznaj model Milтона - zestaw potężnych wzorców językowych ułatwiających komunikowanie i perswazję.

Milton Erickson był jednym z najlepszych hipnotyzerów na świecie. Pręźnie działał i propagował hipnozę. Był założycielem Amerykańskiego Towarzystwa Hipnozy Klinicznej. Człowiek legenda. Podróżował i prowadził seminaria z hipnozy i hipnoterapii.

Milton Erickson używał całe mnóstwo wieloznaczności np. (uda-jako część nogi/ uda- się coś zrealizować), metafory, ukryte polecenia i inne konstrukcje językowe pomagające wprowadzić w trans. Co ciekawe Milton Erickson sam nie do końca wiedział co w jego wypowiedziach odnosi skutek i dlaczego jest taki dobry. Model ten ma pomijać świadomość i docierać do podświadomości osoby, z którą się komunikujesz.

W 1974 John Grinder i Richard Bandler-twórcy NLP, spotkali się z Ericksonem. Obserwowali jego pracę, co mówi, co robi, spędzili setki godzin na przeglądaniu nagrań z jego udziałem. Efektem pracy było powstanie modelu Milтона. Bandler z Grinderelem wychwycili powtarzające się wzorce i schematy. Okazało się, że gdy sami zaczęli uczyć się hipnozy na podstawie opracowanego modelu osiągnęli efekty zbliżone do tego, co osiągał Erickson.

Na temat wzorców hipnotycznych Milтона powstała książka pt. Patterns of Hypnotic Techniques of Milton H.Erickson.

Być może zastanawiasz się już gdzie to można wykorzystać. Dziś te wzorce językowe stosowane są w negocjacjach, biznesie, hipnoterapii, polityce, PR itd.

>>Cytaty

Cytaty są fajną sprawą ponieważ pomagają wprowadzać sugestię wsadzając odpowiednie słowa w usta kogoś innego. Rozmówca świadomie myśli, że przytoczona wypowiedź odnosi się do innej sytuacji, ale podświadomość wszystko gładko przyjmuje bo przekaz jest w drugiej osobie liczby pojedynczej.

Przykładowo wykładowca prowadzący zajęcia może uciszyć grupę nieco ostrzejszymi słowami nie obrażając nikogo. Wyobraź sobie, że cała grupa gada a wykładowca mówi:

- Jeden z moich przyjaciół kiedy jego grupa jest tak rozgadana mówi:(I tu podnosi głos) **“Zamknąć się wreszcie i słuchać!”** ,ale ja jestem nieco spokojniejszy dlatego proszę grzecznie o ciszę.

Wykorzystując cytaty możesz zwracać się do ludzi na Ty, nawet jeżeli formalnie zwracasz się per Pan.

Pracownik podczas rozmowy ze swoim szefem:

- Wczoraj oglądałem film o pewnej korporacji i tam była taka scena, gdzie jeden z pracowników powiedział do szefa: ” **Ty nadęty bucu świetnie pracujemy i należy nam się podwyżka!**”. W firmie tej panowały sztywne zasady i każdy do tego człowieka zwracał się -Panie prezesie-, ale ten jeden już po prostu nie wytrzymał. Co ciekawe, szef przyznał podwyżki jemu i jego współpracownikom.

Chłopak i dziewczyna na pierwszej randce. On może pewne komentarze włożyć w czyjeś usta i zρέcznie zacytować.

- Wiesz, kiedy stałem dzisiaj pod uczelnią podszedł chłopak do dziewczyny i powiedział jej prosto w oczy: (i zaczyna patrzeć jej prosto w oczy) ” **Ale z Ciebie niesamowita dziewczyna! Masz cudowną figurę i jestem ciekaw, jakby to było gdybyśmy spędzili razem noc**”. Po czym pobiegł gdzieś dalej a ona stała zaczerwieniona. Nie wiem, czy ja miałbym odwagę tak powiedzieć.

Kobiety w Polsce jako, że wychowane są w dość konserwatywnym społeczeństwie mają czasem problem z mówieniem o swoich fantazjach i potrzebach. Kobieta obawia się, że chłopak będzie się śmiał albo uzna ją za wyuzdaną. Dlatego cytaty może być dobrym rozwiązaniem na społeczne kajdany.

- Kiedy jechałam dzisiaj autobusem do szkoły siedziała za mną pewna para. I ni stąd ni zowąd dziewczyna mówi do chłopaka: (całość z odpowiednią intonacją) **“Chcę dzisiaj uprawiać z Tobą baaaardzo dziki sex! Pragnę puścić wszelkie hamulce i zabawić się na maxa! Co Ty na to?”** On poczerwieniał bo chyba nie spodziewał się, że będzie taka bezpośrednia.

Do wprowadzenia cytatu możesz użyć zasłyszanej rozmowy, książki, filmu, strony internetowej itp.

Swoją drogą wczoraj odwiedziłem pewną stronę www, na której napisane było: **“Czytelnicy tej strony to wyjątkowe osoby, które zmieniając siebie zmieniają cały świat”** i bardzo mi się spodobało to stwierdzenie

Następnie przeglądałem oferty szkoleń i jedna z nich zwróciła moją uwagę ponieważ fajną, kolorową czcionką napisane było: **“Przychodząc na moje szkolenie dostaniesz dużo więcej niż się spodziewasz”** I to bardzo mnie zaintrygowało.

>>Presupozycje

Tak naprawdę każde zdanie jest presupozycją, bo każde zdanie coś zakłada. W zdaniu: **“Mały Stefanek wybił piłką szybę”** jest całe mnóstwo założeń.

- jest jakiś Stefanek
- jest założenie, że to chłopiec
- mały Stefanek - założenie, że jest jeszcze dzieckiem, chociaż może to być po prostu pan Stefan niskiego wzrostu
- Stefanek musiał rzucić lub kopnąć w miarę mocno aby wybić szybę
- piłka musiała być dość twarda aby potrzaskać okno

Te wszystkie informacje są gdzieś w domyśle.

Rozmówca musi podświadomie zaakceptować pewne stwierdzenia po to, aby cała wypowiedź brzmiała poprawnie i sensownie. Jak już opanujesz presupozycję przekonasz się, że są bardzo użyteczne. ← To zdanie zawiera presupozycję. **“Jak już opanujesz”** - jest założenie, że opanujesz i kiedy to nastąpi to **“przekonasz się, że są użyteczne”**. Na dobrą sprawę możesz się nauczyć i nie korzystać z tego, więc wtedy będą nieużyteczne.

Zakładam jednak, że skoro czytasz ten tekst to chcesz się tego nauczyć i korzystać ←

Kolejna presupozycja. Możesz czytać ponieważ trafiłeś tu przypadkowo lub czytasz, bo coś kiedyś zainteresowało Cię na blogu i wracasz tu regularnie.

Presupozycje czasowe:

w trakcie
w chwili
podczas gdy
zanim
zacząć
skończyć
jeszcze
nadal
przestać
już
ciągle
kontynuować
po
przed

Przykłady:

“**Podczas gdy** czytasz te słowa na Twojej twarzy z jakiego powodu pojawi się duuuuuuży uśmiech ”

“**Zanim się** uśmiechniesz (założenie, że tak się stanie) możesz pomyśleć o tym, **jak wspaniale** byłoby spędzić wakacje na Kanarach”

“Możesz **kontynuować** czytanie tego artykułu i jednocześnie zacząć się relaksować”

“**Zanim** podejmiesz studia (założenie, że je podejmiesz) popytaj innych studentów co sądzą o interesującym Cię kierunku”

Mama do dziecka: “**Zaraz po tym** jak ładnie zjesz kolację włączę Ci bajkę”

“Czytasz **ciągle** te słowa i może **już** zastanawiasz się gdzie to wykorzystać”

Niektóre firmy szkoleniowe oferując swoje usługi piszą na początku coś takiego:”**Zanim zapiszesz się** (założenie, że się zapiszesz) na nasze szkolenie przeczytaj dokładnie program i kiedy **już zdecydujesz**, że to właśnie to, czego szukasz (założenie, że tak właśnie zdecydujesz) wypełnij formularz zgłoszeniowy”.

Presupozycje świadomości:

wiedzieć
zdawać sobie sprawę
uświadamiać sobie
zauważać
czujesz
dociera do Ciebie
dostrzegać

Przykłady:

“**Czy zdajesz sobie sprawę z tego jak ważne** jest czytanie książek?” - założenie, że czytanie książek jest ważne. Pytanie tylko czy zdajesz sobie z tego sprawę.

“Nie wiem, **czy już zauważyłeś**, że dzisiejszy świat zmienia się z ogromną prędkością” - założenie, że tak się dzieje. Pytanie czy to zauważyłeś. Podświadomie musiałeś zaakceptować drugą część tego zdania.

“**Dociera do Ciebie to**, że jeżeli chcesz dobrze zarabiać musisz uczyć się od ludzi, którzy osiągnęli sukces a nie od tych, którzy tylko o nim gadają?” - podobnie jak wcześniej. Druga część zdania musiała zostać przyjęta za pewnik.

“**Czy zauważyłeś już** co się zmieniło na Eiobie od Twojej ostatniej wizyty?” - HAHAAH!, pewnie zacząłeś błdzić wzrokiem po monitorze i szukać zmian. Zostało przyjęte, że coś się zmieniło, pytanie czy Ty to zauważyłeś ;)

“**Czy zdajesz sobie sprawę z tego, jak wiele** czasu zaoszczędzisz przez całe życie zapisując się na [kurs](#) szybkiego czytania?”

“**Czy uświadamiasz sobie jak potężne możliwości** daje sprawne posługiwanie się językiem obcym?”

Presupozycje porządkowe:

kolejny

drugi

bez przerwy

nieustannie

permanently

trzeci

ostatni

inny

następny

pierwszy

początkowy

znowu

Przykłady:

“Kiedy **kolejny raz** weźmiesz oddech poczujesz, że jesteś coraz bardziej zmotywowany do działania”

Chłopak do dziewczyny: “**Następnym razem** gdy się spotkamy (zakłada, że tak się stanie) opowiem Ci co mi się przydarzyło kiedy pracowałem w Portugalii.”

“**Gdy następnym razem** się uśmiechniesz, znowu przypomnisz sobie wakacje, na których doskonale się bawiłeś”

“**Kiedy kolejny raz** przyjdzie Pan na zakupy otrzyma Pan od nas specjalną zniżkę - założenie, że przyjdzie kolejny raz.

Presupozycje wyboru:

lub
albo
czy
też
chyba że

Przykłady:

Mama do dziecka przed wyjściem na spacer: "Założysz czerwoną czapeczkę **czy** niebieską?"
- tak czy siak dziecko założy czapkę, więc efekt osiągnięty.

"Bardziej pasuje Ci umówić się ze mną we wtorek **czy** w środę?" - ważne, że się umówimy

"Możesz być szczęśliwym człowiekiem **lub** odczuwać niepohamowaną radość z każdej chwili"
- nie ważne co wybierzesz bo i tak będzie fajnie.

"Możemy iść do kina na 16 **albo** na 17 co wybierasz?" - ważne, że idziemy do kina.

"Wejdź w pozytywny stan teraz **albo** za 5 minut- jak wolisz "

Przymiotniki i przysłówki:

łatwo
szybko
ciekawie
przyjemnie
radośnie
głęboko
potężnie
doskonale

"**Jak dobrze** się dzisiaj czujesz?" - założenie, że dobrze. Kwestia tego jak bardzo.

"**Czy uświadamiasz jak radośnie** możesz spędzić każdy dzień?"

"Nie wiem, **czy zdajesz sobie sprawę z tego, jak szybko** można robić postępy w nauce języków obcych?"

"**Czy zdajesz sobie sprawę z tego, jak łatwo** możesz zawierać nowe znajomości?"

To jest coś, czego ja używam ciągle gdy się z kimś witam. Mówię wtedy: "Cześć, **co dobrego** słysząc?" - i zazwyczaj rozmówca zaczyna szukać tych dobrych rzeczy. Jak zapytasz tradycyjnie czyli: "Co u Ciebie?" W większości przypadków usłyszysz "stara bieda", "po staremu", "jakoś leci" itp. Czyń ludziom dobrze językiem (to dopiero dwuznaczność) i pytaj:

"**Jak dobrze** bawiłeś się na wakacjach?", "**Czym wspaniałym** się zajmujesz?", "**Jak Ty to robisz, że jesteś taki dobry** w komunikacji z innymi ludźmi?", "

Masz tu listę bardzo przydatnych rzeczy. Wymyśl po kilka przykładów do każdej grupy presupozycji. Bo nie wiem czy uświadamiasz sobie jak potężnym narzędziem są

presupozycje. Kiedy w końcu się ich nauczysz przekonasz się, że język daje potężne możliwości. Czy już zastanawiasz się nad tym gdzie i kiedy będziesz korzystał z presupozycji? Oczywiście powyższa formułka jest tak naszpikowana presupozycjami, że aż razi w oczy, więc korzystaj z tego mądrze i w odpowiedniej ilości

>> Inne wzorce

Ukryte polecenia

W ukrytych poleceniach komenda jest odpowiednio zamaskowana w dłuższym zdaniu. W takiej sytuacji dajesz możliwość wyboru, ale również sugerujesz, w którą stronę ma podążyć rozmówca.

Przykładowe ukryte polecenie:

Właśnie teraz możesz wziąć głęboki oddech i poczuć się lepiej. Możesz poczuć się tak dobrze, że na Twojej twarzy pojawi się duuuuży uśmiech :D

Gdy intonacją odpowiednio zaznaczysz wyrażenia “*poczuć się dobrze*” oraz “*pojawia się duuuuży uśmiech*” rozmówca podąży za Tobą. Możesz teraz- drogi czytelniku, zacząć się relaksować i cieszyć z faktu, że podnosisz swoje kompetencje .

Postulaty konwersacyjne

To jest coś, z czego chyba każdy korzysta. Są to polecenia włożone w formę pytania. W efekcie rozmówca nie odpowiada na pytanie, ale wykonuje polecenia.

Przykłady:

Czy mógłbyś zamknąć okno ponieważ jest przeciąg?

Czy możesz przestać rozmawiać?

Czy mógłbyś podać mi tę książkę?

W zdecydowanej większości przypadków osoba zamknie okno choć odpowiedź na pytanie brzmiała by tak/nie. Kiedyś sam popadłem w zdziwienie gdy na ulicy zapytałem gościa:

“Przepraszam bardzo, czy mógłby mi Pan powiedzieć, która jest godzina?” Koleś na to: *“Tak”* i poszedł :D Faktycznie oczekiwałem, że powie konkretną godzinę.

Polecenia negatywne

Jest to zaprzeczenie polecenia słowem “nie”, które i tak zostanie wykasowane. Najlepiej działa w wyrażeniach: “nie myśl”, “nie wyobrażaj sobie”, “jeszcze nie przypominaj sobie” itp.

Przykłady:

“Nie wyobrażaj sobie jeszcze jak fajnie byłoby przeczytać książkę na miejscu w Empiku lub

innej księgarni”

“Nie przypominaj sobie jeszcze, jak to było fajnie być dzieckiem i żyć beztrosko każdą chwilą”

Więcej o wykorzystaniu zaprzeczenia pisałem [w tym poście](#).

Wynikanie

Wynikanie to taka konstrukcja, w której jedno zdanie pozornie wynika z drugiego chociaż często obie części mają się tak do siebie, jak piernik do wiatraka.

Przykłady:

Siedzisz teraz na krześle i czytasz te słowa, a to oznacza, że masz ochotę zdobywać coraz więcej ciekawych informacji.

Zwracasz teraz uwagę na Twój oddech a to oznacza, że chcesz się zrelaksować

Czytasz tego bloga a to oznacza, że chcesz się rozwijać i poszerzać swoją wiedzę

Pomyśl gdzie może się do przydać w codzinnej komunikacji? W pracy, szkole, w relacjach z rodziną i przyjaciółmi.

“Zmieniłaś fryzurę a to oznacza, że lubisz dokonywać zmian w swoim życiu”.

“Bardzo szybko sobie poradziłeś z tym zadaniem a to oznacza, że jesteś niezwykle inteligentny”

“Masz świetne pomysły, a to oznacza, że jesteś niezwykle kreatywną osobą”

Model Milтона jest znacznie szerszy, ale wzorce, które wypisałem w tych postach są najpopularniejsze i prawdopodobnie najbardziej skutecznie. Oczywiście wszystkie wzorce można dowolnie łączyć i spiętrzać co powoduje jeszcze większą konfuzję.

Przykładowe spiętrzenie:

Nie wiem, czy już wyobrażasz sobie jak bardzo przyjemnie możesz czuć się każdego dnia. To, że zaczynasz o tym myśleć świadczy o tym, że chcesz się rozwijać i dążyć do wyznaczonych celów. Nie myśl jeszcze jakby to było, gdybyś osiągnął w 5 lat to, co planowałeś na kolejne 10. Jak bardzo byłbyś szczęśliwy z takiego biegu wydarzeń?

Kiedyś w jednej książce przeczytałem: “Wyznacz swoje cele i zacznij działać teraz!!!

Odkładanie na jutro to odkładanie w nieskończoność. Rób to co kochasz i żyj z pasją!” - te słowa zmieniły moje życie. Możesz teraz zacząć się zastanawiać nad tym, czy chcesz rozwijać się szybko czy błyskawicznie :)

Dobrej zabawy!

Bartek Popiel jest trenerem szybkiego czytania i technik pamięciowych:

www.szybkanauka.edu.pl

Ponadto prowadzi bloga o szybkim czytaniu, efektywnej nauce i rozwoju osobistym:

www.bartekpopiel.pl