

## Utilizarea modelului Milton

Există **trei etape** în cadrul modelului Milton:

- adaptarea la ritmul experienței unei persoane și impunerea ulterioară a unui alt ritm, care să îl conducă într-o stare modificată (transă).
- distragerea atenției de la conștient.
- accesarea resurselor subconștientului.

### 1. Adaptarea la experiența unei persoane...

Cea mai ușoară metodă de a te adapta la celălalt este să descrii experiența senzorială a respectivei persoane (V.A.K.). Pe măsură ce faci acest lucru, începi să preiei comanda, atrăgând atenția clientului față de experiența sa interioară, astfel încât acesta din urmă să intre în transă mai profund.

Folosește un ton al vocii domol, liniștit, care să mențină subiectul într-o stare de calm și relaxare. Poate fi de ajutor dacă îi urmărești ritmul respirației sale.

**Exemplu:** *“Cum stai jos aici...comod în scaun...și cum vezi jocul luminilor pe perete...și ascuți vocea mea...poți să te lași cuprins mai mult de relaxare...în timp ce dai frâu liber gândurilor tale...”*

Cuvintele „și”, „în timp ce”, și „pe măsură ce” **leagă** gândurile unul de altul într-o manieră foarte fină oferind o experiență senzorială neîntreruptă. Aceleași cuvinte implică o vagă relație de **cauză-efect**.

Putem folosi cuvinte cu o dimensiune temporală: „când”, „în timp ce”, „înainte de” și „de când”.

**Exemplu:** *“Înainte să intri într-o stare de relaxare, și pe măsură ce te simți tot mai bine, așează-te pe scaun și începe să te gândești la ceva despre care ai vrea să înveți mai mult... și când ești gata...”*

### 2. Distragerea atenției de la domeniul conștientului

**Ambiguitatea fonologică** - această metodă folosește cuvinte care se pronunță la fel sau aproape la fel.

De exemplu: *„Pe măsură ce ascuți cuvintele mele și pe măsură ce mintea ta începe să se întrebe/să hoinărească...”*. (presupunere)

Alte exemple: „cu minte/cuminte” sau „insecuritate/în securitate”.

#### **Ambiguitatea referențială**

*„Ca să îți vorbesc fără ocolișuri, ca o persoană inteligentă...”* (Cine este persoana inteligentă din propoziție, sunt eu ca vorbitor, ești tu ca interlocutor sau este vorba de noi amândoi?)

*„Tineri bărbați și femei...”* (Bărbații sunt tineri sau femeile sunt tinere? Sau este vorba de ambele categorii?)

#### **Ambiguitatea punctuației**

Aceste ambiguități sunt generate de unirea a două propoziții separate, într-una singură.

*„Sunt multe lucruri, nu știu dacă poți să înveți toate acestea astăzi...”*

## Legăturile duble

Aceasta prezintă oportunitatea unei **alegeri** care nu este cu adevărat esențială, pentru că orice ai alege rezultatul este același:

*„Dacă vrei să înveți ceva acum sau mai târziu sau dacă nu vrei să înveți nimic, oricum nu contează...”*

*„Nu știu dacă vrei să închizi ochii sau dacă vrei să-i ții deschiși. Poți intra în transă prin oricare dintre cele două metode...”*

## 3. Accesarea resurselor subconștiente

### Postulate conversaționale

Acestea reprezintă o formă interogativă care, la suprafață, solicită doar un răspuns de tip „da” sau „nu”, dar, la un nivel mai profund, ele pot fi percepute ca o comandă. Aceste postulate evită să impună o cerință în mod direct și, aparent, chiar oferă opțiunea unui răspuns, ca în exemplele de mai jos:

*„Poți să-ți închipui una ca asta?”, „Poți să te liniștești?”, „Știi cât e ceasul?”*

### Întrebări finale

O întrebare finală este atașată la sfârșitul unei afirmații, iar funcția ei este de a solicita o confirmare din partea interlocutorului.

Dacă pui mai multe întrebări de acest tip una după alta, se stabilește ceea ce numim un set continuu de „da”, prin care persoana care răspunde se obișnuiește să fie de acord cu orice se spune și astfel devine mult mai ușor pentru respectivul interlocutor să confirme următoarea sugestie:

*„Poți să te liniștești, nu-i așa?”, „Asta a fost ușor, așa-i?”, „Aceste întrebări finale sunt ușor de folosit, nu-i așa?”*

*„Ai putea să le folosești cu destulă ușurință nu-i așa?”*

Aceste întrebări pot fi folosite și pentru a dezorienta sau distrage conștientul și astfel persoana va fi direcționată spre un punct de vedere cu totul diferit:

*„Ai fost în transă, nu-i așa că și acum ești tot în transă?”, „Poți să schimbi asta, nu-i așa că ai făcut-o deja?”*

### Întrebări implicite

Acestea sunt întrebări indirecte care apar în cursul conversației. Celălalt vorbitor va răspunde în sinea lui ca și cum întrebarea ar fi fost adresată direct.

*„Mă întreb dacă știi ce te deranjează.”, „Nu știu dacă o să imi spui care a fost ultima dată când ai învățat ceva cu ușurință...”*

### Comenzi implicite

Și comenzile pot exista de o manieră implicită într-o frază mai lungă:

*„Nu știu dacă vei intra într-o transă în câteva momente...”*

*„Îngăduie-ți un moment de relaxare. Oamenii învață foarte ușor cum să se relaxeze și astfel accesează resurse ale subconștientului...”*

Întrebările și comenzile implicite trebuie să fie **scoase cumva în evidență** și izolate de restul frazei, altfel nu vor avea nici un impact.

Vorbește mai tare sau mai încet când rostești acea parte a propoziției care cuprinde întrebarea sau comanda.

## NLP PRACTITIONER

Cu Horia Radu

Fă o mică pauză după ce pui întrebarea sau dai comanda.

Modifică-ți tonul vocii, vorbește mai grav sau, dimpotrivă, mai strident, când ajungi la acea parte din frază asupra căreia vrei să atragi atenția.

Rostește mai prelung sau mai comprimat cuvintele pe care vrei să le accentuezi. Coboară tonul vocii la sfârșitul unei comenzi sau ridică tonul vocii la sfârșitul unei întrebări.

Utilizează o ancora vizuală cum ar fi un gest adecvat, pentru a marca anumite cuvinte - cheie.

### Citate

Acest tipar prezintă o sugestie sau o idee **ca și cum ar veni din partea altcuiva** și tu nu ești în nici un fel responsabil pentru ea:

*„Milton Erickson obișnuia să spun că oricine poate intra într-o transă...”*

*„Prietena mea Elizabeth a putut să învețe mai multe limbi străine în starea de transă...”*

### Metafore

Povestirile, analogiile și parabolele sunt cea mai bună metodă de accesare a resurselor subconștientului și Erickson era inegalabil când era vorba să spună povești. Mai mult, el obișnuia să formuleze metafore acolo unde acțiunea povestirii devenea similară cu problema clientului și, apoi, când povestirea se încheia, clientul era în stare să transfere resursele sugerate în povestire, în propria lui situație:

*„Pereții au urechi...”, „Uită-te cum zboară timpul...”, Stai nemișcat și lasa camera să îți spună secretele ei...”*