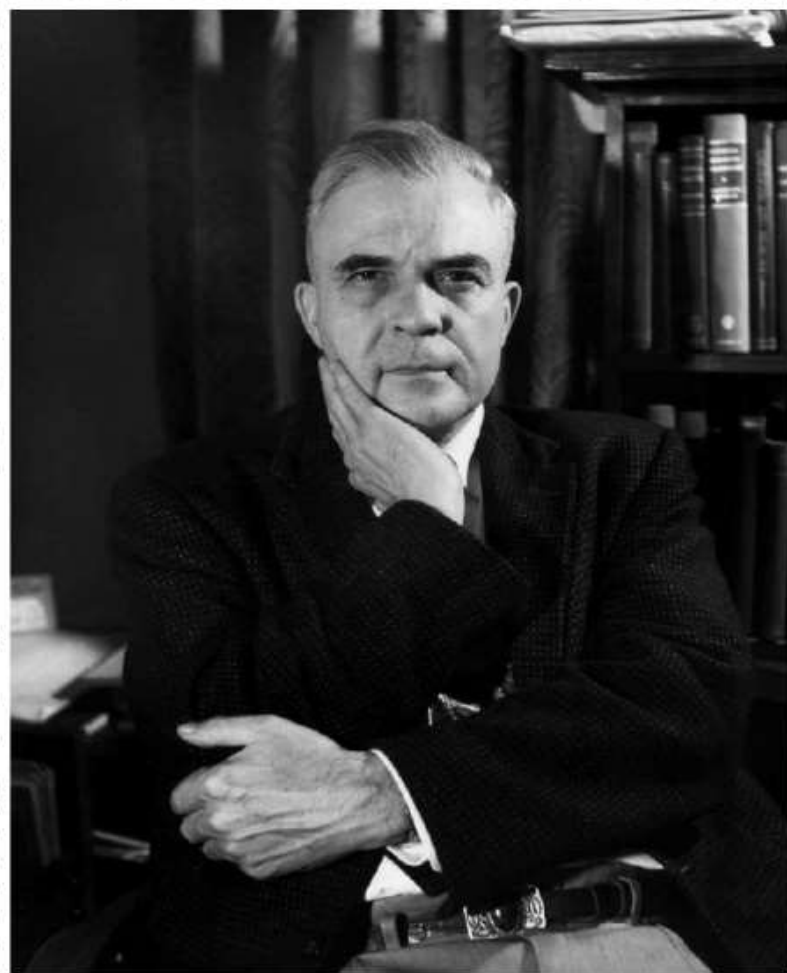


# **10 tipp az ericksoni hipnózisról**



**Mire használhatod Erickson  
hipnotikus nyelvi mintáit?**

**Szűcs Tibor  
mindennapi nlp**

# Kedves Olvasó!

Ez a rövid ebook a világhírű **Milton Erickson** modellezéséből született különleges kommunikációs eszközzől, módszerről, művészetről szól. Hogy pontosan mi is az ericksoni hipnózis, az majd kiderül (és talán mégsem), ugyanis Erickson hipnotikus nyelvi mintáit ezerféle módon használhatod.

Ha megérted, mennyire más ez, mint a direkt közlés, a „csak azért is végig mondom”, vagy az „úgyis telebeszélem a fejed” kommunikáció, egy új lehetőség tárul fel előtted a gondolataid közvetítésére, és arra, hogyan tudsz másokat pozitív módon befolyásolni. **Ezekkel a mintákkal a tudattalanra hatunk**, és mélyebb, erőteljesebb, ugyanakkor finomabb, néha lassabb, máskor viszont ütős hatást érhetünk el. Ez pedig mind attól függ...

Tehát 10 dolog, vagy 10 tipp arról, hogy mire használhatod a **mindennapokban** is az ericksoni hipnózist, de a mindennapokat most azért nem annyira nagyon mindennapi értelemben fogom használni, hiszen ha te történetesen hipnotizőrként praktizálsz, akkor neked maga a hipnózis is mindennapi tevékenység. Így akkor is hasznos lehet számodra ez az írás, ha „csak” gyereket nevelsz, és akkor is, ha másokat tanítasz. (Bár ez tulajdonképpen ugyanaz a dolog.)

Azt gondolom, szinte mindenkinek hasznos lehet megismerni ezeket a lehetőségeket, és észrevenni, hogy másképpen is el lehet mondani a közlendőnket, mert nemcsak az élő kommunikációban, hanem az írásainkban is új eredményeket érhetünk el, ha tudatosan kezdünk el a tudattalanhoz is szólni. Amennyiben a metaforaírásban is elmerültél már, különösen hasznosnak fogod találni az ericksoni kommunikációt.

Jó szórakozást!

Szűcs Tibor  
Mindennapi NLP

# 1. Közös megegyezés



A közös megegyezés általában célunk, mindenki erre törekszik, de legalábbis törekednie kellene arra, hogy **másokkal kölcsönösen előnyös megállapodásra jusson** az élet számos területén.

Mindegy, hogy üzleti, baráti, munkatársi vagy szerelmi kapcsolatról van szó: a közös megegyezés ugyanolyan jó a bizniszben, mint az ágyban. Mindenkinek jó, és senki sem erőszakolja rá az akaratát a másikra.

Az ericksoni hipnotikus nyelvi mintákkal előrevetítheted, hogy te ezt a megegyezést keresed, és úgy érheted el, amit akarsz, hogy azzal mások is jól járnak.

Gondolkozz csak el! Biztosan vannak olyan emberek a környezetemben, akikkel nem tudsz kibékülni, vagy bizonyos kérdésekben egyszerűen nem tudtok dűlőre jutni. Ha ezek kevésbé fontos ügyek, akkor nem igazán kell velük foglalkozni, de van, aki a gyerekével, a férjével vagy feleségével, testvérével, anyjával vagy apjával nincs jóban. Vagy a főnökével, a közvetlen munkatársával, vagy mással. Vannak olyan kapcsolatok, ahol egyszerűen feladtuk, mert mindig mindenki csak ugyanazt fújja.

- Nem érted, hogy idegesít, hogy folyton ideteszed a kabátodat?
- Miért, nincs abban semmi rossz, tedd arrébb, ha nem tetszik.

És ezt követheti még egy harminc perces vita, amelyben mindenki elmondja még a szokásos szövegét. Aztán egy idő múlva már nem jön elő, csak magában mondja mindenki a magáét. Minél több ilyen megoldatlan probléma van a magánéletünkben, annál rosszabbul érezhetjük magunkat a bőrünkben.

Ha több pénzt akarsz keresni, de a főnököd nem támogat ebben, szintén megoldás lehet, hogy ne több pénzt akarj, hanem közös megegyezést, mert az sokkal többet jelent, még pénzben is.

Az ericksoni hipnózis sokkal kevésbé nyomulós a felszíni kommunikációnál. **Ha van út valahová, a hipnotikus sugallatokkal megtalálhatod azt.** Kérdés, hogy hol kezdesz, az életed mely területén raksz rendet azáltal, hogy végre közös nevezőre jutsz valakivel valamiben.

## 2. Egészség



Milton Erickson súlyos bénulásból épült fel önállóan, és élete során emberek százainak hozta el a gyógyulást különös mondataival. Ha te másokat gyógyítasz, vagy meg akarsz tanulni, hogyan kommunikálj úgy, hogy a szavaidtól csak egészségesebbé váljanak a körülötted élők, az ericksoni hipnózis a segítségére lehet. Ha úgy akarsz valakinek segíteni, hogy ő ne vegye észre, az egyik legmegfelelőbb módszer ez. Ha pedig a cél a saját egészséged, az ericksoni mintákat akkor is bevetheted egy relaxáció vagy transz során.

Ez a fajta kommunikáció nem utasít, nem parancsol, nem akarja rávenni a másikat semmire, inkább csak olyan lehetőségeket kínál fel, amely a másik félnek is előnyös, ezért az ilyen módon elért változás természetes. **Ha a célunk az egészséges állapot elérése, számíthatunk rá a gyógyulás is természetes módon következik be, szinte „magától”.**

Az is elképzelhető, hogy nem te vagy beteg, hanem valaki más az, aki közel áll hozzád, akit szeretsz. Akarod a gyógyulását, de ő nem fogadja el a segítségedet. A hipnózisban rejlő lehetőségekkel képes lehetsz befolyásolni másokat, ami nem azonos a manipulációval. Manipulálni is lehet másokat, de azt nem szeretnénk, mert ennépesebbek vagyunk, így a gondolkodásunk

ökologikus. Ez azt jelenti, hogy **mindig tekintettel vagyunk a következményekre**. A másik gyógyulása akkor is pozitív cél, ha ő ezt nem akarja, legalábbis nem pont úgy, ahogyan azt mi szeretnénk.

Ilyenkor lehetőségünk van **sugallatokat adni** a másinak, amelyet ő nem is vesz észre feltétlenül tudatosan, mégis megérkezik hozzá az üzenet. Konkrét megoldások helyett jobb utat mutatni. Nem kifejezetten hasznos a „Vedd már be azt a rohadt gyógyszert” sugallat, ki tudja, mi van abban a tablettában. A „foglalkozz többet magaddal” vagy „ideje pihened” üzeneteket könnyebben teljesítik az emberek, mert több lehetőséget is adsz számukra ezzel.

Ha komolyabban is elmerülsz a hipnózisban, akár tarthatsz kisebb transzokat, amelynek célja a gyógyulás. Az ilyenekkel mély változásokat érhetsz el.

### 3. Gyereknevelés



Másokat tanítani az egyik legfontosabb feladatunk ezen a Földön. Hogy milyen ember lesz a gyerekedből, az elsősorban rajtad múlik. Néha azonban nem egyszerű szót érteni velük. Néha nem elég, hogy jót akarsz, el is kell tudni mondani. **Elmondani úgy, hogy pontosan az az üzenet érkezen meg, amely valóban segít, és ha nem tudsz vagy nem is akarsz parancsolni, akkor jótékony sugallatokkal formáld az útját annak, aki neked a legfontosabb.**

Ha nem találsz a szavakat, nézz utána, milyen szavakat használt minden idők legsikeresebb hipnoterapeutája - megismerheted ezeket, hiszen John Grinder és Richard Bandler receptszerűen összegyűjtötte őket.

Hidd el, sok új kifejezést megismerhetsz majd. Sokkal többre mérsz ezzel a hozzáállással, mint a folyamatos ismétléssel. A szülőket elég könnyű rajtakaipni, hogy ugyanazt a lemezt járattják már hónapok vagy évek óta. Azt mondják: „Hányszor megmondtam már neked, fiam, hogy ne gyere be a szobába cipővel!” Vagy: „Már ezerszer elmondtam, hogy vidd vissza a könyvtárba a könyveket!”

Hát, épp ez a probléma. Már ezerszer elmondtuk, nem ért semmit. Miből gondoljuk, hogy érdemes még tovább ismétetni teljesen ugyanazt a szöveget, amely eddig bizonyítottan nulla változást okozott a gyerek viselkedésében?

**A gyereknevelésben kifejezetten könnyen alkalmazható a metaforikus kommunikáció, hiszen a gyerekek imádják a történeteket, a meséket. A felnőttek is szeretik, de ők már ritkábban mesélnek egymásnak. A gyerekek rendkívül érzékenyen reagálnak a különböző metaforákra.**

A metaforakészítésnek is megvannak a maga szabályai, fogásai, és persze jó adag kreativitással írhatjuk a legjobb ilyen történeteket. Ha mindezt kiegészítjük az ericksoni mintákkal, akkor ez a metaforát olyan adalékkal látja el, aminek hatására az „könnyebben felszívódik” étkezések előtt, után, vagy közben is.

Te már írtál metaforát? Próbáltál már így hatni a gyerekekre?

Tipp: Ha a metaforairás érdekel, azt megtanulhatod [élő](#) vagy [online tanfolyamon](#) is.



## 4. Üzleti kommunikáció



Hogy lehet-e használni a hipnotikusnyelvi mintákat az üzleti életben? Ez nem lehet kérdés, hiszen a hatékony marketing és üzleti kommunikáció ma már különös hangsúlyt fektet a szavakra. A nagy kérdés az, te használod-e őket? Tudod, hogyan szólítsd meg az ügyfeled vagy az üzleti partnered?

Fogalmazd meg a konkrét üzeneted, **párnázd ki** szépen, nehogy összeütközzön a másik vagy mások nézeteivel, **ágyazd be** a megfelelő szavakba, és figyelj meg, mi történik!

Ha tudod azt, mitől döglök a légy az üzleti kommunikációban, akkor az egyszerre **egy eszköz, amivel előrejuthatsz a vásárló tudatáig, és védelem, amely felhívja a figyelmed rá, ha mások nem megfelelő módon próbálnak a bizalmadba férkőzni egy-egy üzleti ajánlattal.**

Az élő eladásban és az írott marketinganyagokban sem feltétlenül hasznos, ha ajtóstul rontunk a házba. Megvannak azok a mondatok, amelyeket megfelelő helyen és módon alkalmazva eljuthatsz a vásárlód szívéig. Bár ezzel kevésbé szoktunk foglalkozni, a szívhez vezető út is az idegrendszeren keresztül érhető el, tehát ha érzelmileg akarsz hatni az ügyfeledre, akkor is az számít, hogy mit kommunikálsz, vagyis ő mit lát és mit hall belőled.

Ha az üzleti kommunikációd turbózd fel hipnotikus nyelvi mintákkal, akkor annak az eredménye pénzben mérhető majd. Kifizetődnek tűnik hát kommunikációba fektetni akár a pénzüket is. Néhány tanfolyam, könyv, hanganyag sokat lendíthet a tudásunkon – és persze a gyakorlat elengedhetetlen.

Védelemként úgy szolgálhat téged a tudásod, hogy észreveszed azt, ha valaki közös megegyezés helyett jól rád akarja sózni a termékét vagy szolgáltatását, és közben csöppet sem ökológikusan mindenféle nyelvi trükköt és egyéb kommunikációs cselekedeteket próbál bevenni. Ha van gyakorlatod ezekben a módszerekben, akkor észreveheted, hogy valami bűzlik, és elküldheted az illetőt melegebb éghajlatra.

## 5. Elenged az ellenőr



Amikor elfelejtettük lekezelni a jegyünket, és jön az ellenőr, nembiztos, hogy célravezető a Balaton együttes régi dalának szövegét beidézni neki, mely szerint:

“Ellenőr úr, kérem, se pénzem, se buszjegyem,  
És ellenőr úr, kérem, lejárt a bérletem,  
És ellenőr úr, kérem, elhagyott a kedvesem.”

Ha azonban elég jók vagyunk hipnózisból, viszonylag könnyen kidumálhatjuk magunkat. Lehet, furcsán néz majd kicsit, de az ellenőrök eleve furcsán néznek, azt hiszem.

És persze, ha sosem utazol jegynélkül, akkor is adódhat olyan helyzet, amikor jó, ha ki tudod magad dumálni. Akármennyire is igyekszünk megfelelni mindennek és mindenkinek, néha elfelejtjük visszavinni a könyvtári könyvet, nem vesszük észre, hogy rakodási területre parkoltunk, vagy pont nem azt az egy tétel húzzuk ki a vizsgán a harmincból, amit meg is tanultunk.

Megvan persze a lehetőségünk mindig, hogy vállaljuk tetteink következményét. Ha beismered a hibáidat és a tévedéseidet, akkor nem fognak rád haragudni mások, jobban megértenek majd, de attól még kifizettetik veled a büntetést és meghúznak a vizsgán.

Nem lehetsz biztos benne, hogy van megoldás, de biztos lehetsz abban, hogy érdemes megpróbálni az ilyen helyzeteket is megoldani – másképpen. **Aki ért az emberek nyelvén, ráadásul egyszerre több szinten is képes kommunikálni, annak erőteljesen növekednek az esélyei arra, hogy a többiek egy kicsit elnézőbbek legyenek vele.**

Ehhez persze nem árt jó adag gyakorlat – de lehetnek előre betanult mondatok, amelyeket az ilyen helyzetekben bevethetsz. Az ericksoni minták remekül alkalmazhatók itt is.

## 6. Szólhatsz több emberhez



Ha olyan helyzetben vagy, hogy több emberre akarsz hatni egyszerre, mert például egy csapatnak akarsz elmondani valamit, esetleg tanítasz, emberekkel foglalkozol, akkor biztosan tudod, hogy nem minden működik. Tudod, hogyan kell beszélni a Sanyival, és hogy a Gizivel már másképpen kell, meg hogy a Pisti az egy harmadik eset. Mindenkiel szót értesz, de mi van, ha mindhármukat akarod egyszerre megszólítani? Ha ismersz pár nyelvi furfangot, ezeket a helyzeteket is nagyszerűen kezeled majd.

**A világon minden egyes ember másképpen értelmezi a szavakat.** Ugyanúgy írjuk, és nagyjából ugyanúgy ejtjük ki a szavakat, de ami a fejünkben van, miközben ezt tesszük, az erőteljesen különböző és egyedi. Nem egyetlen csatornán jelenítjük meg a gondolatainkat, hanem használjuk az összes létező elemét a gondolkodási rendszerünknek, vagyis tulajdonképpen az idegrendszerünknek. Az érzékszerveink képeket, hangokat és különféle érzéseket közvetítenek felénk, amikor a külvilággal érintkezünk. A saját belső megjelenítéseink során pedig ugyanezt a rendszert használjuk.

Ha azt mondom, krumpli, van akinek megjelenik egy krumpli (persze csak a lelki szemei előtt, nem a valóságban, különben a legbeszédesebb zöldséges volnék a világon), vagyis az illető látja maga előtt a krumplit. Aztán lehet, hogy valaki érezni kezdi a kezei között, ahogy hámozza a burgonyát, ami szintén a krumpli. És nyilván sokan érzik a szájukban a krumpli ízt, kérdés, hogy milyen formában: hasáb, krokett vagy püré?

Épp ezért túl egysíkú a „Láss magad előtt egy krumplit!” utasítás. A „Gondolj egy krumplira!” már univerzálisabb, de túl direkt. Szerencsére vannak erre a problémára jól bevált nyelvi formulák.

A képek, hangok és érzések összetételéből adódó gondolkodásbeli különbségeken kívül természetesen más tényezőket is figyelembe kell vennünk, ha eredményesen akarunk több embert egyszerre megszólítani.

## 7. Olvass be a főnöködnek



**Van egy különösen ötletes nyelvi minta, amelyet úgy hívunk: Idézőjel.** Ez egészen pontosan arra való, hogy szemtől-szembe beviessz egy olyan üzenetet valakinek, amilyent egyébként nem adhatsz át neki a megszokott módon. Ha a főnököd szemébe akarod mondani, hogy "Te hülye barom!", hát megteheted, és hidd el, nem fogja rossz néven venni. Ez elég szórakoztató, mondhatni örömteli pontja lesz a napodnak.

Képzeld el, hogy reggel bal lábbal kelsz... Na, ne merülj bele nagyon! De azért egy kicsit mégis belemerülhetsz. Nincs meg a papucsod. Kihagyod a vizet a kávéfőzőből, elalszol a hajad és véletlenül felemás zokniban mész be dolgozni. Odabent kiderül, hogy a főnöködötletéből fakadóan átrendezték az irodádat. Az íróasztalodhoz csak úgy férhatsz hozzá, ha két szorosan összetolt asztal között préseled át magad. Ráadásul a faxot a szemközti falhoz rakták át, amit legalább nyolcszor meg kell közelítened óránként, így egész nap úgy érezheted majd magad, mint egy fába szorult féreg. Idegesen átfurakodod magad a két asztal között, s már épp lerogynál a székedre, amikor a főnököd belép, s talán nem is Téged keres, de ha már ott vagy, szórakozottan megkérdezi: "Hogy vagyunk, hogy vagyunk?"

Már majdnem idegösszeroppanasz, s azon gondolkodol, hogy tulajdonképpen az a fax nem is olyan nagy, épp beférne a főnök arcába, de aztán gondolsz egyet, felhúzd a szemöldököd, széttárod a karjaid, és így szólsz:

- Ne is kérdezd, főnök, ne is kérdezd! Képzeld, jövök a munkába, ahogy mindig, szállnék be a kocsiba, hát látom, hogy egy őrült úgy rám állt a tragacsával, hogy képtelenség lesz kiállnom. Szerencsére pont jött az ürge. Mondom neki: "Nem tudnál egy kicsit nagyobb helyet hagyni legközelebb?". Mire az flegmán odaveti: "Vegyél kisebb kocsit, papa." Na, hát, képzelheted, hogy kiakadtam. Pedig ismersz, nem vagyok egy ideges típus, de az a krapek nagyon felnyomta bennem a pumpát. Mondtam is neki egyből [ez az a pont, amikor a elkezdhetsz ordítani a főnököddel]: "Mit képzelsz, te szerencsétlen barom? Annyi helyet se hagysz az embernek, hogy moccanni tudjon? Talán növezzek szárnyakat? Te jó ég, hogy lehet valaki ennyire korlátlan? Na mi van, mit lesel rám azzal a buci tenyérbe mászó képeddel? Tanulj meg inkább vezetni! Te szerencsétlen pancser..." Aztán kicsit csendesebben hozzáteszed. "Én még ilyet nem láttam."

Amaz mélységesen egyetért, s talán meghív egy kávéra. Talán mesél egy hasonló sztorit. De az is lehet, hogy csak annyit mond, "hát igen", és megy tovább a dolgára. S másnap talán - hirtelenötlettől vezérelve - kiviteti az egyik felesleges íróasztalt a szobádból. Mi pedig végre egyszer jól beolvashattunk neki, kiadhattuk magunkból a feszültséget, nem is beszélve arról, hogy odabent napokig röhögünk még, amikor felidézzük az arcát.



## 8. Írásos kommunikáció

Hipnotikus nyelvi minták  
az írásos kommunikációban...



A hipnotikus nyelvi mintákat viszonylag könnyű megérteni, a beszéd során alkalmazni azonban nagyobb gyakorlatot igényel. **Ha viszont írásban alkalmazod, akkor van időd alaposan megrágni, átgondolni, kiókumlálni, hogy hogyan csavard a szavakat. Jellemzően jól sikerülnek ezek az írások, még akkor is, ha szóban még gyakorlatlan vagy.**

Hogy kinek írhatasz így? Mindenkinek! Magánlevelektől kezdve a blogokon keresztül egészen az ütős marketing szövegekig, itt aztán tudsz nagyot alkotni.

Ugyanez elmondható a metaforákról is. Néha egyszerűen csak előjön egy jó kis hasonlat a fejünkéből, és van, hogy el is érzük vele a kellő hatást, ha azonban van időnk, hogy leüljünk agyalni, akkor lesz igazán a helyén minden apró elem a történetben.

Erickson maga is gyakran írt metaforákat. Állítólag sokat dolgozott ezekkel, átírta, javította, aztán volt, hogy túl hosszúnak találta, ezért bizonyos részeket ki is vágott belőlük. Néha addig ritkította az írását, hogy egyetlen mondat maradt belőle. Ez a ritkítás azonban sűrítést is jelentett, hiszen egyetlen mondatba képes volt belesűríteni a teljes metaforát.

Kipróbálhatod hát magad, mit tudsz elérni levelezéssel. Ilyenkor kimarad sok csatorna: nem látod a másik arcát, miközben az olvassa, amit írtál. Nem tudod megfigyelni, milyen hatást váltanak ki belőle a soraid, fogalmad sincs, merre mozdul a szeme, amikor az eszébe jut valami a leveledről. Épp ezért lehet nagyszerű eszköz, ha hipnotikus mintákat rejtess el az üzenetedben, hiszen így tudattalan szinten is közvetíthetsz az olvasónak tartalmat.

## 9. Fotóolvasáshoz

**Olvass másképp...**

**Fotóolvasás ericksoni sugallatokkal...**



A fotóolvasók, akik percenként több tízezer szót juttatnak tudattalan elméjükbe, a legtöbben tudják, milyen fontosak a különböző megerősítő állítások, amelyeket a gyors tanulási fázisban adnak maguknak. **Akik azt is tudják, hogy ezekben a különleges mondatokban hipnotikus mintákat is elhelyezhetnek, azok igazán erőteljesen rögzíthetik az információt, és ami még ennél is nagyobb előny: könnyebben fel tudják idézni azt.**

A megerősítő állítások rendkívül elterjedt és sikeres formáját alkotják a személyiségfejlésnek is, különösen a tudattalan szintű információ tárolásnak, ami a tanuláshoz egy rendkívül hatékony módja. Az egészség megőrzésének és helyreállításának terén szintén eredményesen alkalmazható ez a módszer, Emil Coué, francia gyógyszerész erről vált híressé: a pácienseit megerősítő állításokkal gyógyította. Az NLP-ben, vagyis a Neuro Lingvisztikus Programozásban az egész modellt alátámasztó sugallatok megerősítő állításként is megállják helyüket, ezek az NLP fő előfeltevései. A különféle relaxációs anyagok szinte kivétel nélkül megerősítő állításokkal hatnak a tudattalanra, hiszen ezek a mondatok tulajdonképpen támogató meggyőződések is egyben, amelyekkel lecserélheted jelenlegi korlátozó hiedelmeidet.

A megerősítő állítások legtöbbször kijelentőmódban álló, pozitív tartalmú, a célunkat támogató mondatok. A működési elvük, hogy a mondatokat hangosan vagy önmagunkban kimondva, hallgatva, leírva, látva vagy elolvasva az agyunk utasításként értelmezi őket. A hatékonyság sokmindentől függ, például a megfogalmazástól, a koncentrációnk fokától vagy a belső állapotunktól. Természetesen számít az ismétlések száma is. A tudattalan elmének jobbra idő kell, hogy feldolgozza az információt.

A villámolvasás a fotóolvasási fázisban három-három megerősítő állítást alkalmaz, amelyeknek meghatározott rendeltetése van. A hipnotikus nyelvi minták segítségével saját magadnak is készíthetsz személyre szabott megerősítő állításokat.

Tipp: A villámolvasást megtanulhatod [élő](#) vagy [online tanfolyamon](#) is.

# 10. Transzállapotokhoz



Ahogy mondtam, a mindennapi talán nem is annyira mindennapi. Módosult tudatszinteket nap mint nap átélünk.

**Az ericksoni hipnózissal meglepően könnyedén és észrevétlen juttathatsz valaki mást transzba, természetesen az ő beleegyezésével azért, hogy segíts neki valamiben.** Ugyanakkor saját magad is merülhetsz különböző módosult tudatszintekre, lehet részed különleges transzokban, ha tudod, mire kell figyelned.

Különleges élményt jelenthet például az, amikor a transzt ketten irányítják. Ez azt jelenti, hogy két ember hangját érzékeled egyidejűleg. Először általában felváltva hallod a hangokat. Egyszer az egyik hangra figyelsz, utána a másikra. A két hang szólhat ugyanarról a témáról, de másról is. Valamiféle kapcsolat biztosan van köztük, kérdés, hogy te azt hogyan értelmezed.

A transz későbbi szakaszában a kétszeresen vezetett gyakorlatban a hangok egyszerre is szólhatnak. Tudatosan valószínűleg nem fogod tudni követni az ilyen párbeszédet, de a transz nem is tudatos szinten hat rád.

Érdekes lehet, ahogy megpróbálsz mindkét hangra figyelni, s talán sikerül is, aztán az egyik valahogy kiesik. Később azt veheted észre, hogy igazából már egyikre sem tudsz figyelni.

Az ilyen gyakorlatok egy rendkívül mély transzállapotot idézhetnek elő, amely kellő vezetéssel nem csak kellemes, de hasznos élményt is jelenthet. Kapható ilyen hanganyag is, de érdemes lehet egyszer élőben is megtapasztalnod ezt.

Bővebb információ az ericksoni hipnózis tanfolyamról [ezen az oldalon](#).

A 10 tipp után hasznos lehet még számodra Melocco János írása.

## Ericksoni nyelvi minták

### 1. Mik az ericksoni nyelvi minták, és mire használhatók?

Az ericksoni minták olyan nyelvi minták, amelyekkel hatékonyabban, céltudatosabban szólhatunk az emberek tudattalanjához: úgy fogalmazunk, hogy a kommunikációs helyzetből a lehető legjobbat hozzuk ki. Részletesen Milton



H. Erickson, híres amerikai hipnoterapeuta-gyógyító munkájának nyelvészeti elemzésében írta le őket Richard Bandler és John Grinder (az NLP megalkotói). Az ericksoni minták gyakorlati folyamatutasítások: fogalmazz egy bizonyos módon, és valószínűbb, hogy eléred a célotdat.

Az ericksoni mintákat a terápiától a reklámyelvig, a politikai beszédűl a lélektani vagy spirituális szövegekig sokan alkalmazzák, de többnyire ösztönösen. A különbség az, hogy tanfolyamokon megtanuljuk észlelni őket, és elkezdjük tudatosan alakítani beszédünket, írásbeli fogalmazásunkat. Vannak ugyan őstehetségek (mint pl. maga Milton Erickson), de az a szép, hogy e készség tanulható és begyakorolható, akár egy más országban beszélt nyelv vagy egy számítógépes kód. Az ericksoni kommunikáció javíthatja a személyközi kapcsolatokat – pl. gyermeknevelés, vállalati kommunikáció – de akár a nyelvtanulást vagy a sportot is elősegítheti.

### 2. Hogyan lehet az ericksoni mintákat megtanulni és begyakorolni?



Az NLP-tanfolyamok évtizedes tapasztalatai szerint a legjobb módszer az, hogy egyre több, tudatosan felismert mintát a helyszínen kipróbálunk: párokban vagy hármas csoportokban. Bevált módszer, hogy először úgynevezett „ericksoni transz” kiváltását gyakoroljuk a tanfolyamokon, és gyűjtjük a visszajelzést. (Az ericksoni transz olyan, mint egyfajta „vezetett meditáció” – a gyakorló beszédjével enyhén megváltozott tudatállapotokat céloz meg, míg társa ellazít, behunytt szemmel hallgatja, majd cserélnek).

Akkor is célravezető így tanulni, ha egyáltalán nem tervezzük, hogy vezetett meditációt vagy terápiás-személyiségfejlesztést tartunk – lehet, hogy reklámszöveget akarunk írni, vagy javítani szeretnénk a munkahelyi kommunikációt. Az NLP-tanfolyamokon bevált „transzmódszerrel” nemcsak gyorsabban ragadnak ránk a nyelvi minták, hanem közvetlenül is tapasztalhatjuk, hogy a másik emberre milyen hatással vannak. Általában a résztvevők személyes céljait használjuk fel arra, hogy a tanfolyamon gyakoroljunk (pl. hogy valaki könnyebben tanuljon angolul, vagy, hogy türelmesebb legyen az anyósával), illetve írásban is fogalmazunk elképzelt gyakorlati célokról (pl. hogy a polgármester köveze ki az utat). Ezután abba is belekóstolunk, miként lehet bármiféle „transzállapot” nélkül – akár beszélgetésben, akár írásban bevetni egy-két hasznos mintát.

Igen mulatságos eredményekhez vezet, amikor megtanuljuk észlelni mások kommunikációjában az ericksoni mintákat, és megtesszük az első lépéseket azon az úton, hogy „visszafordítsuk” e rejtett parancsokat.

3. Mennyit kell tanulni és gyakorolni ahhoz, hogy az ember hatékonyan alkalmazza az ericksoni mintákat? Nehéz megtanulni őket, ha nem születünk őstehetségnek?

Már a legalapvetőbb négy-öt minta tudatos begyakorlása is kozmikus sebességre gyorsíthatja az ember kommunikációs hatékonyságát. Az NLP Comprehensive mintegy húsz nyelvi minta begyakorlását írta elő ahhoz, hogy a tanfolyamok személyiségfejlesztő és kommunikációs céljait elősegítse. Ennek mai magyar változatát jegyzetben a résztvevők rendelkezésére bocsátjuk. Gyakran azokat a mintákat tanulják meg jól használni a résztvevők, amiket egyszer-kétszer a tanfolyamon is bevetettek.

Van, akinek rögtön olajozottan megy, mert van valamilyen nyelvi tudatossága, másnál először tudatosabb figyelmet igényel – mint pl. amikor először tanulunk sebességet váltani. Később, az autóvezetéshez hasonlóan, már nem kell feltétlenül tudatosan komponálnunk. Könnyebben megy a kezdés azoknak, akik egyáltalán képesek figyelni hangjukra, beszédjükre (ami szintén tanulható készség, mint a zenei hallás). Aki rákap ezekre a nyelvi mintákra, és folyamatosan eljátszik velük, mintegy szórakozásból, hamar készségszinten tudja őket alkalmazni – akár személyes, akár szakmai közegben. Igen jól mulathat az őstehetség is, akinek amúgy is van érzéke az ericksoni



fogalmazáshoz, mikor ráismer kedvenc nyelvi mintáira, és újabbakat is kipróbál. (Sok híres terapeuta egész életében csak négy-öt nyelvi mintát alkalmaz tudatosan.) Abból is sokat lehet tanulni, hogy egyáltalán eszünkbe jusson használni e készségünket ott, ahol eddig pl. csak erőltetéssel, konfliktussal vagy racionális érvekkel próbálkoztunk.

4. Kell-e még más hozzá, hogy jól megtanuljuk és alkalmazzuk az ericksoni mintákat? Szükséges-e NLP-t tanulnunk ahhoz, hogy jól menjen?

Mindössze három egyéb NLP-s elemre van szükség a tanfolyamhoz:

1. a fizikai és egyéb szintű rokonszenv (rapport) kialakítására, valamint  
2. arra, hogy kezdjünk tudatára ébredni az érzékszervi rendszereknek (látás, hallás, beszéd, tapintás, szaglás stb.), és azok nyelvi megjelenítésének. (E két elemet olykor már az értékesítésben képzést szerzett emberek is gyakorolják.)

A 3. elem a kommunikáció külső-belső környezete, mintegy hatástanulmány (NLP-s műszóval: „ökológia”). Ez biztosítja, hogy kommunikációkkal elért eredményeink hosszú távúak és reálisak legyenek.

Ennél több NLP-t nem kell tudnunk (hacsak nem célunk az NLP-terápia), e három alapvető viszont állandóan gyakorolnunk kell, ha azt szeretnénk, hasson, amit elvont szinten megértettünk és elkezdtünk gyakorolni. Az NLP alap- és mestertanfolyamain egyébként az emberi percepció tanulmányozásától a mélyszemélyiségfejlesztő technikákig rengeteg mindent tanulnak a résztvevők több száz órás képzéseken. Ezt mind nem szükséges megtanulni ahhoz, hogy ericksoni módon kommunikáljunk (maga Dr. Erickson sem ismerte őket). Fordítva viszont ez nem áll: az NLP különféle módszerei csakis akkor hatékonyak, ha alkalmazzuk valamennyire képes ericksoni módon kommunikálni.

Tapasztalatom az, hogy realista felfogású, nyitott, játékos embereknek megy a legjobban mind az NLP, mind a tudatos ericksoni nyelvhasználat.

Melocco János