

# Modele de limbaj verbale utilizate de către Milton Erickson

**A. Orice violare a celor 13 tipare din cadrul modelului meta**  
(Îi putem înțelege greșit pe ceilalți pentru că umplem spațiile goale din/dintre cuvintele lor cu material din propria hartă, în loc să identificăm harta lor)



## B. Dubla Legătură (sau falsa alegere)

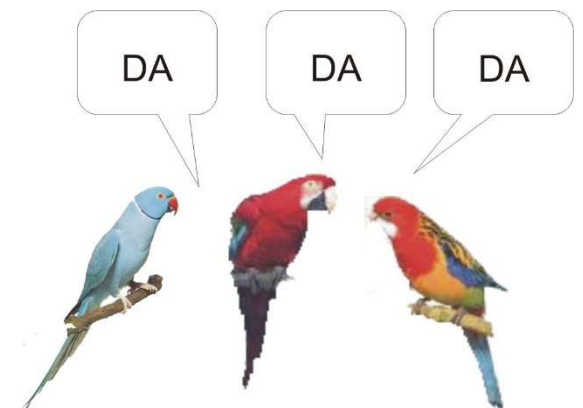
- „Poți să încuviințezi dând din cap sau spunând DA”
- „Vrei să semnăm acum sau mai târziu?”
- „Vei începe să schimbi clauzele acum sau după întâlnirea noastră?”
- „Vrei să discutăm aceasta acum sau la următoarea întâlnire?”
- „Dacă nu scrieți acum una sau două duble legături, foarte curând fie vă veți gândi automat la cel puțin una, fie veți observa cu uimire cum vă vin și altele în minte astfel încât să le scrieți”



## C. Setul de „Da-uri”

*(declanșarea unei serii de răspunsuri afirmative cu scopul ca interlocutorul să răspundă în același mod la întrebarea cheie. Extrem de uzitat în vânzări)*

- Vrei să ai mai mult timp liber?
- Vrei să muncești mai puțin?
- Vrei să obții mai mulți bani?
- Vrei să lucrezi într-un mediu plăcut?
- **Accepți oferta noastră?**



**Extreme Training**  
Imposibilul devine posibil!  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

**D. "Leading-ul"**  
***Creierul uman nu poate face diferența  
între realitate și imaginație***



X (realitatea deja experimentată)  Y (ceea ce dorim să se întâmple)

Și dacă prânzul a fost  
un succes,

Dacă aceste aspecte  
au fost discutate,

Costurile fiind  
enunțate,

propun să discutăm și anumite  
aspecte ale contractului.

discutăm și despre costuri?

ce părere aveți?

- ✓ nu presupune obținerea unui ACORD în mod necesar;
- ✓ obținerea unui anumit comportament;
- ✓ conducerea discuției într-un sens dorit;
- ✓ obținerea unor informații utile.

## E. Citatul

*(se evită transmiterea directă a mesajului)*

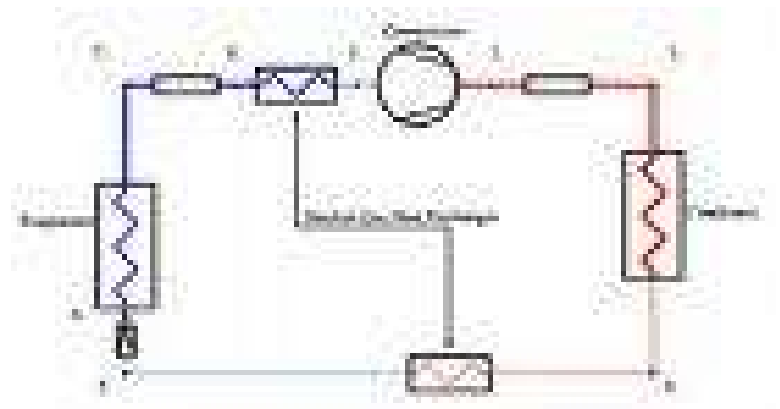
- „Săptămâna trecută eram cu Ionel care îmi povestea despre trainingul său de la Constanța, unde a vorbit cu cineva care i-a spus...”
- „Anul trecut, în Los Angeles, am întâlnit o femeie care spunea că știa un bărbat care i-a relatat că tatăl lui obișnuia să spună că timpul înseamnă bani”
- „Specialiștii spun că produsele firmei X folosesc substanțe periculoase pentru sănătate”



## F. Principiul Utilizării

*(pe scurt, înseamnă „a utiliza tot ceea ce se petrece”. Aceasta începe cu respectul/atenția față de tot ceea ce face și ce spune interlocutorul.)*

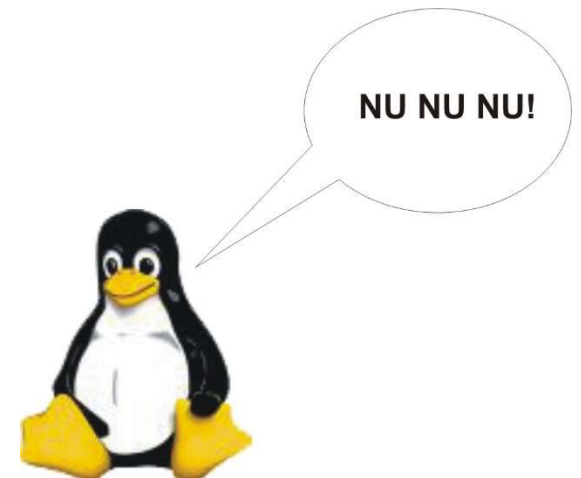
- X: „Nu sunt de acord!”
- Y: „Nu sunteți de acord pentru că nu ați aflat încă punctul forte al acestui proiect”



## G. Comenzi negative

*(declarați ce doriți să se întâmple și precedați declarația de adverbul „nu”. Folosește principiul conform căruia subconștientul nu percepe și nu poate decodifica negațiile.)*

- „Nu vă gândiți la pinguini!”
- „Nu vă asumați multe răspunderi în acest proiect!”





## H. Întrebare de Întărire

*(de preferat să fie pusă la sfârșitul frazei pentru a avea un efect maxim)*

- „Nu-i așa?”
- „Vrei să semnăm contractul, nu-i așa?”
- „Și tu poți să vinzi la fel de bine! Nu poți?”
- „Și vei adăuga mai multe exemple! Nu-i așa?”

Sunt simpatic,  
nu-i așa???



**Extreme Training**  
Imposibilul devine posibil!  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)