

# *Inhoud*

---

<b>Voorwoord</b>	<b>7</b>
<b>Inleiding</b>	<b>11</b>
Vormen van suggestie	11
Hoofdprincipes	12
<b>Hoofdstuk 1 Trance en het onbewuste</b>	<b>15</b>
Het bewuste en het onbewuste	15
Trance	17
Trance-inductie	22
<b>Hoofdstuk 2 Indirecte communicatie</b>	<b>31</b>
Vormen van indirecte communicatie	31
Functies van indirecte communicatie	33
Soorten zinnen	34
Multi-levelcommunicatie	37
<b>Hoofdstuk 3 Ingebedde suggestie</b>	<b>39</b>
Inbeddingsmogelijkheden	40
Naam van de cliënt	50
De Stel (dat)-techniek	51
Het ingebedde bevel	52
Permissief taalgebruik	53
Meervoudig ingebedde suggesties	54
Suggesties met negatieve verpakking	55
Analoog markeren	57
De verspreidingstechniek	61
Samenvatting	63

<b>Hoofdstuk 4 Artistieke vaagheid</b>	<b>65</b>
Soorten vaagheid	66
Halve of incorrecte zinnen	105
Het 'jij' weglaten	109
Truïsmen	112
Abstractieniveau	125
Samenstellingen	126
Vage woorden van de cliënt	131
Samenvatting	133
<b>Hoofdstuk 5 Implicatie</b>	<b>137</b>
Linguïstische vooronderstellingen	137
Bindingen en dubbele bindingen	152
Andere vormen van implicatie	157
Psychologische implicatie	163
Samenvatting	165
<b>Hoofdstuk 6 Koppelingen</b>	<b>167</b>
Werken met koppelingen	169
De ja-keten	177
Serie koppelingen	178
Generalisatie van koppelingen	179
Post-hypnotische suggestie	181
Belemmerende koppelingen	183
Interventies om koppelingen te veranderen	186
Samenvatting	187
<b>Nawoord</b>	<b>189</b>
<b>Bibliografie</b>	<b>191</b>
<b>Index</b>	<b>193</b>

# *Voorwoord*

---

Als je dit boek in handen hebt, betekent dat waarschijnlijk dat je op een of andere manier met mensen werkt. Dat houdt in dat communicatie een belangrijk onderdeel van je werk is of zal zijn. Of je nu met individuen, stellen, kinderen, volwassenen, groepen of hele organisaties werkt, goede communicatie is nodig om de ander te begrijpen en beïnvloeden. Als professional beschik je waarschijnlijk over communicatieve vaardigheden als actief luisteren, samenvatten, doorvragen, feedback geven, presenteren, enzovoort.

De meeste mensen met een communicatief beroep hebben geleerd om op bewust niveau te communiceren met anderen. Bewustwording en bewuste interactie spelen daarin een grote rol. Als dit werkt en het doel bereikt wordt, is dat natuurlijk prima. Een belangrijke deel van onze motieven, reacties en keuzes speelt zich echter onbewust af en laat zich niet sturen door de bewuste ratio.

Veel communicatie gaat mis, omdat deze onbewuste laag niet wordt bereikt. De bewuste ratio vormt vaak een barrière voor onze onbewuste drijfveren, wijsheden en kracht. Als je de ander niet bereikt of deze niet meewerkt, is het probleem niet dat hij of zij niet wil, maar dat zijn of haar bewuste (kritische) ratio in de weg zit.

Met hypnotisch taalgebruik wordt de kritische ratio omzeild en krijg je toegang tot iemands onbewuste geest. Zo kun je de ander helpen zijn of haar intuïtieve hulpbronnen en oplossingen te vinden en te activeren.

Het woord hypnotisch suggereert dat het een onderdeel is van hypnose of hypnotherapie. Het klopt dat deze manier van praten aan dit vakgebied is ontleend. Hypnotisch taalgebruik is echter toepasbaar in vrijwel elke vorm van professioneel contact met mensen, ook in contexten waarin hypnose niet mogelijk of wenselijk is.

Ik beschreef hypnotisch taalgebruik al eerder in mijn boek *De Schatkamer van het Onbewuste*, een omvangrijk naslagwerk over hypnotische communicatie, trance-inducties en Ericksoniaanse interventies. Dit boek is vooral bedoeld voor therapeuten en coaches.

*De Vier Dimensies van Hypnotisch Taalgebruik* is voor iedereen die professioneel met mensen werkt, waaronder hulpverleners, trainers, adviseurs, leidinggevendenden, marketeers en artiesten. Het is een toegankelijke en laagdrempelige manier om hypnotisch taalgebruik te leren kennen en toe te passen in jouw rol en in jouw werkplek.

Veel voorbeelden in dit boek komen voort uit mijn eigen praktijk voor hypnotherapie en coaching. Vandaar dat de woorden therapeut, coach en cliënt veelvuldig gebruikt worden. De voorbeelden zijn echter gemakkelijk te vertalen naar andere rollen en contexten. Als je de structuur en de dimensies van hypnotisch taalgebruik eenmaal kent, kun je die overal toepassen.

Veel leesplezier!

# *Inleiding*

---

## **Vormen van suggestie**

Hypnotisch taalgebruik bestaat voor een belangrijk deel uit suggesties aan het onbewuste. Dit kunnen suggesties zijn voor het ontstaan van hypnotische trance, het verkennen van het probleem of het creëren van een oplossing. Grofweg zijn er twee manieren om suggesties aan het onbewuste te geven: direct en indirect.

### **Directe suggestie**

Directe suggestie wordt vooral toegepast in de klassieke hypnose, die daarom ook wel directe hypnose wordt genoemd. In deze vorm van hypnose wordt de bewuste geest zoveel mogelijk uitgeschakeld en krijgt het onbewust directe suggesties voor verandering en oplossing. In het beste geval volgt de cliënt deze suggesties onbewust op. Er wordt gebruikgemaakt van standaard trance-inducties en therapeutische scripts.

### **Indirecte suggestie**

Indirecte suggestie is ontwikkeld door de Amerikaanse psychiater en hypnotherapeut Milton H. Erickson en wordt vooral toegepast in de moderne hypnotherapie. Indirecte suggesties hebben een dubbele functie: ze leiden de bewuste geest af en prikkelen de onbewuste geest tot creativiteit, heling en groei. De cliënt volgt de suggesties niet klakkeloos op, maar gebruikt ze als prikkel voor een onbewust helend proces.

Het voordeel van indirecte suggesties is dat de controle of weerstand van de bewuste ratio wordt omzeild, zonder dat het bewuste volledig wordt uitgeschakeld. Anders gezegd, indirecte suggesties bereiken het onbewuste van de cliënt, ook als deze niet in trance is. Een ander voordeel is dat een indirecte suggestie een uitnodiging of stimulus is, die het onbewuste kan aannemen, aanpassen of zelfs negeren, terwijl een directe suggestie meer een opdracht is die het onbewuste moet opvolgen.

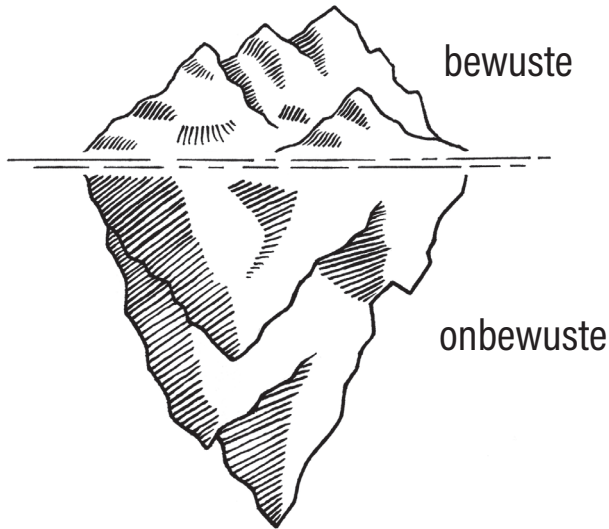
# *Hoofdstuk 1*

## Trance en het onbewuste

### **Het bewuste en het onbewuste**

De menselijke geest kan worden onderverdeeld in het bewuste en het onbewuste. Het bewuste is het deel van de geest dat onze bewuste waarnemingen, gedachten, bewegingen en handelingen beheert. Wanneer we bewust iets waarnemen, denken of doen, is dat een activiteit van onze bewuste geest. Het bewuste is ook het deel van de geest dat gedachten, gevoelens en neigingen van het onbewuste registreert en erop reageert. Het interpreteert, censureert of corrigeert onbewuste informatie en volgt of onderdrukt onbewuste impulsen op grond van aangeleerde maatschappelijke of persoonlijke regels. Het bewuste zorgt ervoor dat ons gedrag, onze emoties en ons taalgebruik binnen sociaal acceptabele grenzen blijft.

Het onbewuste is het deel van de geest dat onze onbewuste informatie, gedachten, gevoelens, processen en handelingen beheert. Het zorgt voor: het reguleren van lichaamsfuncties, het aansturen van lichaamstaal, de opslag van informatie en leerervaringen, het uitvoeren van automatismen, het reguleren van emoties en het opwekken van dromen.



*Figuur 1. Het model van het bewuste en het onbewuste*

De ideeën over het onbewuste zijn in de loop van de geschiedenis sterk veranderd van 'niet bestaand' via 'primitief deel met dierlijk driften' tot 'schatkamer vol hulpbronnen'. Inmiddels hebben tal van psychologische experimenten plaatsgevonden die de kracht van het onbewuste ondersteunen. Het kan dan ook worden gezien als een wijs en krachtig deel van de geest en als de bron van creativiteit en oplossingen. Met hypnotisch taalgebruik wordt de rol van de bewuste geest tijdelijk verkleind en die van het onbewuste vergroot.

Het verschil tussen het bewuste en het onbewuste zit hem niet alleen in bewustheid, maar ook in de functie en de werking van deze beide delen van de geest.

Met onze bewuste geest zoeken we vaak naar eenduidige en oorzakelijke verbanden tussen mentale, emotionele, fysieke verschijnselen, bijvoorbeeld 'veel koolhydraten eten **veroorzaakt** gewichtstoename', 'negatieve gevoelens **ontstaan door** negatieve gedachten' en 'hard werken **leidt tot** succes'. Met ons onbewuste daarentegen denken we meer cybernetisch, systemisch en holistisch, een denkwijze waar factoren uit allerlei gebieden elkaar beïnvloeden.

Het bewuste heeft de neiging om dingen te analyseren, oftewel te ontleden in componenten, terwijl het onbewuste meer synthetiseert, oftewel een nieuw geheel creëert uit bestaande componenten.

De relatie tussen het bewuste en het onbewuste is zeer complex en veruit de meeste processen bestaan uit een wisselwerking tussen deze kanten van de geest. Deze wisselwerking is het best te begrijpen door het bewuste en het onbewuste te zien als een team van twee mensen met heel verschillende eigenschappen, vermogens en intenties. Dit team regelt onze waarneming, fysiologie, beweging, gedachtewereld, geheugen, leerprocessen en communicatie. De onderlinge samenwerking in het team bepaalt hoe goed deze processen verlopen. In de westerse wereld wordt veel waarde toegekend aan het bewuste. Bewustwording en bewuste keuzes en veranderingen worden vaak als goed en noodzakelijk beschouwd. Dit gaat zeker op bij logische, praktische of technische problemen, maar veel minder bij psychische, emotionele en sociale vraagstukken. Daar ligt het antwoord of de oplossing eerder in het onbewuste. Hypnotisch taalgebruik is dan ook niet gericht op bewustwording en bewuste verandering. Het is juist gericht op onbewuste veranderingen, die achteraf wel of niet bewust worden.

Wanneer iemand in hypnotische trance gaat, vindt er een overgang plaats van bewust naar onbewust functioneren. Hij laat de bewuste controle los en geeft zich over aan onbewuste gevoelens, fysieke reacties, onwillekeurige bewegingen en innerlijke beelden. De stap van bewust naar onbewust functioneren kan met of zonder formele trance-inductie plaatsvinden en wordt begeleid met en gestimuleerd door indirecte suggestie, een communicatiestijl die in de rest van dit boek is uitgewerkt.

## **Trance**

Trance is eigenlijk een alledaags verschijnsel dat iedereen zo nu en dan ervaart. Je bent dan gefocuseerd op één ding of verschijnsel en neemt de rest van de omgeving niet of nauwelijks waar. Een voorbeeld is als je opgaat in een boek, film, activiteit of gesprek. Je verliest de tijd en de omgeving uit het oog en je volledige aandacht gaat uit naar dat ene.



# Hoofdstuk 2

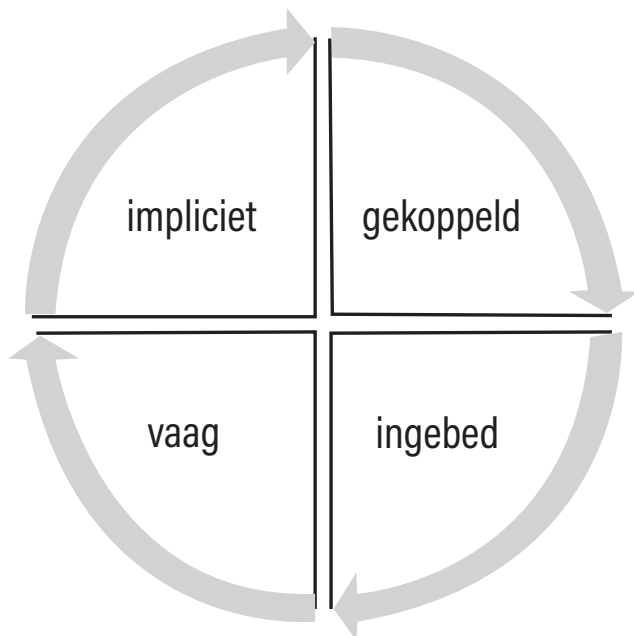
## Indirecte communicatie

### Vormen van indirecte communicatie

Hypnotisch taalgebruik is een vorm van indirecte communicatie. De vier dimensies hiervan zijn:

- **Inbedding:** suggesties verpakt (ingebod) in taal, variërend van een enkel woord of zinsnede tot een uitgebreide metafoor.
- **Vaagheid:** suggesties aangeboden in vage termen, die de ontvanger zelf vertaalt naar concrete begrippen, beelden en reacties.
- **Implicatie:** boodschappen niet expliciet aan de ontvanger geven, maar impliceren. Het bewuste herkent impliciete boodschappen vaak niet, het onbewuste wel.
- **Koppelingen:** suggesties gekoppeld aan truismen; dingen die voor de ontvanger waar zijn en waar hij met een innerlijk *ja* op reageert.

Al deze dimensies van indirecte communicatie zijn naast elkaar of tegelijk toe te passen en worden uitgewerkt in de rest van dit boek.



*Figuur 4. De vier dimensies van hypnotisch taalgebruik*

Hier alvast een klein voorproefje. Stel, je wilt iemand stimuleren om zich te ontspannen. Een directe suggestie zou zijn:

*Ontspan je.*

Een voorbeeld van een ingebedde suggestie is:

*Je kunt je ontspannen.*

De zinsnede 'je kunt' is de verpakking van de eigenlijke suggestie.

Een ingebedde en impliciete suggestie is:

*Je kunt doorgaan met jezelf ontspannen.*

Het woordje *doorgaan* impliceert dat het proces van ontspannen al bezig is.

Een ingebedde, impliciete en gekoppelde suggestie is:

Je zit in deze stoel EN je kunt doorgaan met *jezelf ontspannen*.

De suggestie is nu ingebed, impliciet en gekoppeld aan het simpele feit 'je zit in deze stoel'.

Een ander voorbeeld gaat over *loslaten* van iets. Een directe suggestie zou zijn:

*Laat dit los.*

Een mogelijke ingebedde suggestie is:

*Ik ben benieuwd wanneer je dit los zult laten.*

De zinsnede 'ik ben benieuwd' is de verpakking van de suggestie, terwijl het woordje *wanneer* impliceert dát het, op een bepaald moment, zal gebeuren. Het woord *loslaten* is vaag en de ontvanger zet dit zelf om in concrete beelden, gevoelens en reacties.

Een vage, ingebedde, impliciete en gekoppelde versie is:

*Je draagt dit al lang met je mee EN ik ben benieuwd wanneer je dit los zult laten.*

Het zinnetje 'je draagt dit al lang met je mee' is persoonlijke informatie over de ander waaraan de ingebedde en impliciete suggestie gekoppeld zijn.

Deze voorbeelden illustreren hoe de vier aspecten van indirecte communicatie samengaan. De mate van vaagheid, de lengte en de aard van de verpakking en de vorm van implicatie en koppeling zijn af te stemmen op de persoon of de groep waarmee je werkt, jouw rol en het doel van de communicatie.

## **Functies van indirecte communicatie**

Een van de functies van indirecte communicatie is het afleiden of verwarren van de bewuste geest. Met name inbedden van suggesties speelt een grote rol. Dit is vooral nuttig wanneer de bewuste geest, de ratio, in de weg staat.

Bewuste controle betekent bijvoorbeeld dat iemand veel praat, analyseert of spontane reacties onderdrukt. Dit kan de persoon ervan weerhouden om te voelen, te herinneren, te fantaseren, los te laten etc. Het remt dan de intuïtieve, onbewuste verwerking, verandering en oplossing. Indirecte communicatie is een manier om de bewuste controle te omzeilen of nuttig te gebruiken (utilisatie). De ontvanger hoeft zich dan niet bewust over te geven, maar ervaart hoe dit vanzelf gebeurt. Omdat indirecte suggesties min of meer verborgen blijven voor het bewuste, voorkomt dit ook dat de persoon het proces achteraf bewust analyseert, aanpast of saboteert.

De tweede functie van indirecte communicatie is voorkomen dat je onbedoeld je eigen ideeën, overtuigingen of oplossingen aan de ander oplegt. Dat kan met directe suggesties gemakkelijk gebeuren. Indirecte, vage suggesties vult de cliënt volgens zijn eigen wereldbeeld en behoefte in.

De derde en wellicht belangrijkste functie van indirecte communicatie is psychologische implicatie. Dit houdt in dat het niet de suggestie is waar het om gaat, maar dat het gaat om de innerlijke associaties en reacties die erdoor ontstaan. Anders gezegd, het gaat er niet om dat de ander aanneemt of doet wat jij zegt, maar dat jouw woorden een trigger zijn voor zijn eigen zoek- en veranderingsproces. In de woorden van Milton Erickson:

*“The indirect forms of suggestion are most useful for exploring potentialities and facilitating a patient’s natural response tendencies rather than imposing control over behavior.” (Erickson & Rossi, 1979)*

## Soorten zinnen

Voordat we ons verder verdiepen in het rijk der indirecte communicatie, eerst even iets over taalgebruik in het algemeen en de verschillende soorten zinnen die we gebruiken. Uitspraken van mensen kunnen we grofweg indelen in vier groepen: mededelingen, vragen, bevelen en uitroepen.