

MODELO MILTON: OUTROS MODELOS LINGUISTICOS

No contexto do Modelo Milton na Programação Neurolinguística (PNL), além das omissões, generalizações e distorções, existem outros modelos linguísticos importantes que ajudam a influenciar a mente inconsciente e facilitar a comunicação persuasiva e terapêutica.

Permitem que o comunicador fale diretamente à mente inconsciente do ouvinte, facilitando mudanças internas e promovendo estados de transe e aceitação.

Aqui estão esses modelos linguísticos detalhados:

Padrões do Modelo Milton	Exemplos de linguagem vaga	Objetivo
Milton Erickson usou outros modelos linguísticos para auxiliar na comunicação.		
Tag questions	“Você pode, não pode?” “Isto é fácil, não é?” “E agora vai avançar, não é?”	Pergunta que se segue a uma afirmação, com o intuito de afastar a resistência à mesma.
Conjunções	“e você repara nas suas experiências.”	Associação casual através de conjunções: E, nem, mas, ou...
Pacing da experiência atual	“Enquanto está aqui sentado, ouve-me e observa-me.”	A experiência do cliente é transmitida de forma inegável
Double binds	“Vai resolver isso agora ou mais logo?” “Quer começar a mudar hoje ou na próxima sessão?”	Perguntas que criam uma ilusão de escolha.
Postulado conversacional	“Você pode ter uma noite tranquila?” “Consegue estar confortável aqui?”	Uma pergunta que origine uma resposta de sim ou não de forma que o cliente concorde automaticamente. Dá ao ouvinte uma escolha implícita sem ser autoritário.
Citações alargadas	“Quando falei com o José, ele contou-me que o Rui lhe disse que o seu primo Manuel tinha estado com o João que disse...”	Séries de contextos que sobrecarregam a atenção consciente. Várias citações numa frase. A pessoa que fala cita alguém que lhe contou, que por sua vez lhe foi dito por outra pessoa, que por sua vez, estava a falar de algo que outra pessoa disse...
Prosopopeia Violação restritiva seletiva	“Tu e a cadeira sentem todas as mudanças.” “As paredes têm ouvidos.”	Frases que não fazem sentido pois implicam que um objeto ou um animal têm comportamentos humanos.

Marcação analógica	“Sei que está curioso sobre a facilidade com que consegue fechar os olhos.”	Assinalar parte duma conversa com um movimento do corpo.
Perguntas integradas	“Você disse que vinha para o jantar? (com um não é subentendido).” “Você quer dizer que não é capaz?”	Sugere a resposta na pergunta, suavizando a resistência da pergunta. A resposta não é explícita.
Comandos embutidos	“Tudo o que eu disser você vai querer escutar , o que significa que pode relaxar e ficar tranquilo , enquanto me deixa ajudá-lo a alcançar o seu objetivo.	Inserir comandos no meio duma conversa para ignorar a mente consciente e falar diretamente com o inconsciente.