

# PATRONES DE LENGUAJE HIPNÓTICO

## El Modelo Milton

Milton Erickson utilizó el lenguaje de manera muy sistemática en su trabajo con hipnosis. De hecho, lo hizo en formas muy poco usuales. Estos patrones fueron descritos por primera vez por Richard Bandler y John Grinder en su libro *Patrones de las Técnicas Hipnóticas de Milton H. Erickson, M.D. Vol. 1.*

El uso del “Modelo Milton” es un prerequisite para la comunicación hipnótica efectiva. De hecho, para todos los ejemplos de inducción contenidos en este manual, se han utilizado patrones de lenguaje del mismo. Muchos lectores empezarán a aprender inconscientemente los patrones de lenguaje hipnótico al leer muchos de los ejemplos de inducciones aquí contenidos. Este apéndice hace más explícitos estos patrones para que pueda practicar, utilizando un patrón a la vez, de manera que éstos se incorporen sistemáticamente en su propia conducta.

### I. Patrones Inversos de Meta-Modelo

Con frecuencia se ha llamado al Modelo Milton la cara opuesta del Meta-Modelo. El Meta-Modelo se describe exhaustivamente en *La Estructura de la Magia, Vol. I*, por Bandler y Grinder. Éste es un conjunto de patrones de lenguaje que pueden utilizarse para especificar una experiencia de manera más completa. A manera de contraste, el Modelo-Milton proporciona al usuario las maneras de ser “ingeniosamente vago”, lo cual permite al comunicador decir oraciones que suenen específicas y que sin embargo sean lo suficientemente generales para que tengan un ritmo adecuado para la experiencia del interlocutor sin importar cuál sea ésta.

El Meta-Modelo proporciona diferentes formas de recuperar la información específica que se elimina en cualquier oración: el Modelo-Milton proporciona maneras diferentes de construir oraciones en las cuales casi toda la información específica se elimina. Esto hace que el interlocutor complete los espacios eliminados con su experiencia interna única.

## A. Recopilación de información

Como parte del Modelo Milton a esta categoría se le llama Eliminación de Información y para fines de hipnosis, es el más útil de las tres categorías. Y le siguen las cuatro subcategorías.

**1) Nominalizaciones.** Palabras que toman el lugar de un sustantivo en una oración, pero que no son tangibles, es decir, no se pueden tocar, sentir u oír. Las palabras como curiosidad, hipnosis, aprendizaje, amor, etc. Son nominalizaciones. Se utilizan como sustantivos aunque en realidad son palabras de proceso.

Cuando se utiliza una nominalización, gran parte de la información se elimina. Si decimos “Emily tiene muchos conocimientos”, eliminamos lo que ella sabe exactamente o cómo lo sabe. Las nominalizaciones son muy efectivas en las inducciones hipnóticas debido a que permiten al inductor hablar de manera vaga y provocan que la persona que escucha busque el significado más apropiado dentro de sus experiencias. Las inducciones de Milton Erickson las utilizan en gran medida.

En el siguiente ejemplo las nominalizaciones se encuentran en itálicas: “Ya sé que tienes cierta *dificultad* en tu *vida* que quisieras que tuviera una *solución*, pero no estoy muy seguro de cuáles son los *recursos* personales que te serían de mayor utilidad en cuanto a la solución de esta *dificultad*; pero sí sé que tu *mente inconsciente* es mucho más capaz que tú para buscar en tus *experiencias* cuál es el *recurso* más adecuado”.

En este párrafo no se especifica nada, pero este es el tipo de frase que se le dice a un cliente que ha venido con nosotros a resolver un problema. Él le va a dar un significado personal específico a cada una de las nominalizaciones que se utilizaron. Mediante el empleo de las nominalizaciones, el comunicador puede proporcionar instrucciones útiles sin correr el riesgo de decir algo que vaya en contra de la propia experiencia interna del cliente.

**2) Verbos inespecíficos.** No se especifica un verbo por completo sino parcialmente. Si un comunicador utiliza verbos relativamente inespecíficos, se fuerza a la persona que escucha a que dé su significado personal para poder entender la oración. Palabras como hacer, arreglar, resolver, mover, cambiar, preguntarse, pensar, percibir,

saber, experimentar, entender, recordar, estar consciente de algo, etc. son relativamente inespecíficos.

La oración “Creo que es verdad” es menos específica que “siento que es verdad”. En la primera, sabemos cómo piensa la persona. Si digo, por ejemplo, “Quiero que aprendas”, estoy utilizando un verbo muy inespecífico ya que no estoy explicando cómo quiero que tú aprendas o qué específicamente quiero que aprendas acerca de algo.

**3) Índice Referencial No Especificado.** Esto significa que el sustantivo del cual se habla no está especificado.

Ejemplos:

“La gente se puede relajar”

“Esto se puede aprender muy fácilmente”

“Notas cierta sensación”

Frases como estas le dan la oportunidad a la persona que escucha de aplicar la oración a ellos mismos para poder comprenderla.

**4) Eliminación.** Esta categoría se refiere a oraciones en las que una frase sustantiva importante no está presente.

Por ejemplo, “Yo sé que eres curioso”

Falta el objeto de esta oración. La persona que escucha no sabe qué es aquello por lo cual debe sentir curiosidad; por lo tanto, una vez más, es él quien va a llenar los espacios en blanco con cualquier cuestión relevante proveniente de su experiencia.

## B. Mal Formaciones Semánticas.

**1) Palabras de enlace / conexión.** El uso de palabras que implican una relación de causa-efecto entre algo que está ocurriendo y algo que el comunicador quiere que ocurra, invita a la persona que escucha a que responda como si una cosa realmente “causara” la otra. Existen tres tipos de conexión, que tienen diferente grado de intensidad.

a) La forma más suave de conexión hace que el uso de conjunciones conecten indistintamente fenómenos no relacionados.

Ejemplos: “Estás escuchando el sonido de mi voz y puedes empezar a relajarte”.

“Estás inhalando y exhalando y tienes curiosidad de lo que podrías aprender”.

b) La segunda clase de conexión hace que el uso de palabras como cuando, durante y mientras, conecten oraciones al establecer un tiempo.

Ejemplos: “Mientras estás sentada con una sonrisa, puedes empezar a entrar en trance”.

“Cuando te empieces a balancear, te podrás relajar más profundo”

c) El tercer y más fuerte tipo de conexión utiliza palabras que en realidad señalan causalidad. Aquí se pueden utilizar palabras como hace, provoca, fuerza y requiere.

Ejemplo: “Asentir con la cabeza te va a hacer que te relajes más”.

Es importante identificar que cuando se utiliza cada tipo de conexión, el comunicador empieza con algo que ya está ocurriendo y lo conecta con algo que quiere que ocurra. El comunicador será más efectivo si empieza con la forma más suave de conexión y se mueve gradualmente a la forma más intensa.

Estas formas de conexión funcionan al implicar o señalar que lo que está sucediendo provocará que algo más ocurra, y al hacer que la persona que escucha haga una transición gradual entre lo que está ocurriendo y alguna otra experiencia. Los capítulos I y II de este libro (Transformaciones) contienen descripciones más detalladas del uso de palabras de enlace.

**2) Lectura de pensamiento.** Una herramienta efectiva para que el hipnotista construya credibilidad es actuar como si éste ya supiera la experiencia interna de la otra persona mientras usa patrones de lenguaje generalizados al hacer la lectura mental. Si esta lectura es demasiado específica, el comunicador corre el riesgo de decir algo contrario a la experiencia de la persona que escucha y por lo tanto, perdería rapport.

Ejemplos: “Puedes estarte preguntando qué es lo que voy a decir”

“Tienes curiosidad por la hipnosis”

**3) Performativo Perdido / Actor Ausente.** Son las frases de evaluación en las cuales la persona a la que se evalúa está ausente (fuera) de la oración. Las frases que utilizan performativo perdido / actor ausente pueden ser una manera efectiva de presentar presuposiciones, tal como en los siguientes ejemplos.

“Es bueno que puedas relajarte tan fácil”

“No es importante que descanses por completo tu peso en la silla”

## C. Límites del Modelo del Orador

Esta categoría es la menos importante del Meta Modelo. Sus dos categorías se pueden utilizar para delimitar el modelo de la persona que escucha de manera que provoque tanto un trance como otros resultados.

**1) Cuantificadores universales.** Palabras como todos, todo, siempre, nunca, nadie, etc., son cuantificadores universales. Estas palabras comúnmente indican una sobre generalización.

Ejemplos: “Y ahora puedes seguir todo el camino hacia el trance”

“Todos tus pensamientos te podrán ayudar a entrar en un trance más profundo”

**2) Operadores Modales.** Los operadores modales son palabras como deberías, debes, tienes que, no puedes, no podrás, etc. Que indican una falta de elección.

Ejemplo: “¿Ya notaste que no puedes abrir los ojos?”

## II. Patrones Adicionales del Modelo Milton.

Además de los patrones inversos del Meta-Modelo, el Modelo-Milton incluye una gran cantidad de otros patrones importantes de lenguaje. El más importante de todos éstos es el uso de las presuposiciones.

### A. Presuposiciones.

La manera para determinar qué está presupuesto y no sujeto a ninguna duda en una oración es negar esta frase y encontrar qué es lo que sigue siendo cierto. El tipo más simple de la presuposición es la existencia. Por ejemplo, en la oración “Jack se comió la comida” se presupone que “Jack” y “comida” existen. Si se niega la oración y se dice “No, Jack no se comió la comida” el hecho de que Jack y la comida existen no se cuestiona.

Las presuposiciones son el patrón de lenguaje más poderoso cuando los utiliza un comunicador que presupone lo que no quiere que se cuestione. Un principio general es darle muchas opciones a la persona y sin embargo hacer que todas éstas presupongan la respuesta que uno quiere.

A continuación se dan ejemplos de clases específicas de presuposiciones que son particularmente útiles. En el apéndice de Patrones I se encuentra una lista de formas de presuposiciones.

**1) Cláusulas Subordinadas de Tiempo.** Estas cláusulas empiezan con palabras como antes de, después de, durante, desde, mientras que, cuando, al tiempo que, con anterioridad a, etc.

“¿Quieres sentarte mientras entras en trance?” - Esto dirige la atención de la persona que escucha a la cuestión de sentarse o no y presupone que va a entrar en trance.

“Me gustaría hablarte de algo antes de que termines este trabajo” – Esto presupone que vas a terminar el trabajo.

**2) Números Ordinales.** Palabras como otro, primero, siguiente, segundo, tercero, etc., indican orden.

“Te preguntarás cuál lado de tu cuerpo se empezará a relajar primero.” Esto presupone que los dos lados del cuerpo se van a relajar; la única cuestión es cuál será primero.

**3) El uso de “o”.** La palabra “o” se puede utilizar para presuponer que al menos una de varias alternativas va a llevarse a cabo.

“No sé si va a ser tu mano derecha o la izquierda la que se va a levantar con un movimiento inconsciente” – Esto presupone que una de las dos manos va a levantarse; la única cuestión es si sabes cuál de las dos será.

“¿Prefieres lavarte los dientes antes o después de que te bañes? – Esto presupone que te vas a bañar y te vas a lavar los dientes; la única cuestión es en qué orden lo vas a hacer.

**4) Predicados de Conciencia.** Palabras como saber, estar consciente, darse cuenta, notar, etc. se pueden utilizar para presuponer el resto de la oración.

“¿Te das cuenta de que tu mente inconsciente ha empezado a aprender...?”

“¿Sabías que tú ya has estado en trance muchas veces en tu vida?”

“¿Ya notaste el efecto tan atractivo que tiene esta pintura en tu sala?”

**) Adverbios y Adjetivos.** Este tipo de palabras se pueden utilizar para presuponer una cláusula importante en la oración.

“¿Te sientes curioso acerca de cómo evolucionará tu estado de trance?” – Esto presupone que el estado de trance ya está evolucionando; la única cuestión es si tienes o no curiosidad por ello.

“¿Estás profundamente en trance? - Esto presupone que ya estás en trance; la cuestión es si éste es profundo o no.

“¿Qué tan fácilmente puedes empezar a relajarte?” – Esto presupone que te puedes relajar; lo único es qué tan fácilmente lo puedes hacer.

**6) Cambio de Verbos Temporales y Adverbios.** Empezar, terminar, parar, empezar, continuar, proceder, ya, todavía, todavía no, ya no, etc.

“Puedes continuar relajándote”- Esto presupone que ya te estás relajando.

“¿Todavía estás interesado en la hipnosis?” – Esto presupone que estabas interesado en la hipnosis en el pasado.

**7) Adjetivos y Adverbios de Comentario.** Afortunadamente, qué suerte, inocentemente, felizmente, necesariamente, etc.

“Afortunadamente no hay necesidad de que sepa los detalles de lo que quieres para que te ayude a obtenerlo.” Esto presupone todo después de la primera palabra.

El hecho de juntar muchos tipos de presuposiciones en la misma oración la hace particularmente poderosa. Cuantas más cosas se presupongan, más difícil será para la persona que escucha, descifrar la oración y cuestionar alguna presuposición. Algunas de las oraciones de presuposición que se enlistan a continuación contienen varias clases de presuposiciones y por lo tanto son más poderosas.

“...Y no sé qué tan pronto te darás cuenta de los aprendizajes inconscientes que ya has tenido, puesto que no es importante que lo sepas antes de que continúes cómodamente con el proceso de relajación y que permitas que tu otro yo aprenda algo más que te sea útil y de satisfacción para ti.”

## B. Patrones Indirectos de Elicitación

El siguiente grupo de patrones del Modelo Milton es particularmente útil para obtener respuestas específicas de manera indirecta, sin pedirlos.

**1) Órdenes encubiertas.** El hipnotista puede encubrir ciertas órdenes en una oración de estructura más grande en lugar de dar instrucciones de manera directa.

“Puedes empezar a relajarte”.

“No sé qué tan pronto te vas a sentir mejor”.

Cuando se encubren órdenes dentro de una oración más grande éstas se dan de forma más suave y amable y la persona que escucha no se dará cuenta conscientemente de que se le ha ordenado hacer algo. Los mensajes de los ejemplos anteriores seguramente tendrán un impacto más amable que si se da la orden directamente: “Relájate”. “Siéntete mejor”.

**2) Marqueo Analógico.** Las órdenes encubiertas son particularmente poderosas cuando se utilizan con el marcaeo analógico. El marcaeo analógico significa que se separa la orden del resto de la oración con una conducta análoga no-verbal. Se puede hacer esto al aumentar el volumen de la voz cuando se da una orden; al hacer una pausa antes o después del cambio de voz; al cambiar el tono; al hacer un gesto con una mano o levantando las cejas. Se puede usar cualquier conducta que sea perceptible por la otra persona para señalar que se ponga atención a cierta orden. La otra persona no necesita notar de manera consciente este marcaeo. De hecho, ella responderá mejor cuando perciba el marcaeo sin reconocerlo conscientemente.

**3) Preguntas encubiertas.** Al igual que las órdenes, se pueden encubrir preguntas en oraciones grandes.

“Tengo curiosidad de saber qué te gustaría obtener de la hipnosis”.

“Me pregunto qué preferirías tomar”.

Es común que la gente responda a la pregunta encubierta -en el primer ejemplo, “¿Qué te gustaría obtener de la hipnosis?”- sin darse cuenta de que la pregunta no se hizo directamente. La persona que escucha no se niega a dar la respuesta debido a que está encubierta dentro de la frase que señala la curiosidad de la persona que habla. Esta es una manera muy gentil y amable de reunir información.



**4) Órdenes Negativas.** Cuando se da una orden de manera negativa, generalmente se responde a la instrucción positiva. Por ejemplo, si alguien dice “No pienses en puntitos rosas” tienes que pensar en puntitos rosas para comprender la frase. La negación no existe en la experiencia primaria de cuestiones visuales, auditivas o de sensaciones. La negación sólo existe en la experiencia secundaria: representaciones simbólicas tales como el idioma y las matemáticas.

Las órdenes negativas se pueden utilizar de manera efectiva al señalar lo que quieres que ocurra y anteponerle a esto la palabra “no”. Ejemplos:

“No quiero que te sientas demasiado cómodo”.

“No te diviertas mucho practicando las órdenes negativas”.

La persona que escucha va a responder generalmente mediante la experiencia de saber cómo es sentirse cómodo o cómo es divertirse practicando las órdenes negativas para poder comprender la oración.

**5) Postulados Conversacionales.** Son preguntas de “sí o no” que generalmente elicitán una respuesta en lugar de una contestación literal. Por ejemplo, si te le acercas a alguien en la calle y le preguntas “¿Sabe qué hora es?”, esta persona no responderá “sí sé” o “no sé”; sino que te dirá la hora.

Si le preguntas a alguien “¿Sabes qué pasan hoy en la tele?”, lo más seguro es que te diga la programación de hoy en lugar de responder “sí” o “no”.

Para hacer postulados conversacionales primero se ha de pensar en la respuesta que uno quiere obtener. Como ejemplo, digamos que quieres que alguien cierre la puerta. El segundo paso es identificar por lo menos una cosa que sea cierta si la persona cierra la puerta.

En otras palabras, vas a identificar qué presupone tu objetivo. En este caso esto presupone a) la persona es capaz de cerrar la puerta, y b) la puerta está abierta en este momento.

El tercer paso es tomar una de estas presuposiciones y convertirla en una pregunta de “sí” o “no”. “¿Puedes cerrar la puerta?” “¿La puerta está abierta?”.

Ahora ya se tiene la pregunta que normalmente te dará una respuesta activa si pedirla directamente.

**6) Ambigüedad.** La ambigüedad ocurre cuando una oración, frase o palabra tiene más de un posible significado. La ambigüedad es una herramienta importante que puede provocar una leve confusión o desorientación, la cual es útil para inducir estados alterados. En una conversación normal se valoran mucho las oraciones no ambiguas, pero lo contrario sucede con la hipnosis. Cualquier ambigüedad hace posible que la persona que escucha procese internamente un mensaje de más de una manera. Esto hace que la persona participe activamente al crear el significado del mensaje, lo cual aumenta la probabilidad de que el significado será apropiado para ella. Además, es probable que uno o más significados permanezcan a nivel inconsciente. Los primeros cuatro patrones descritos hasta el momento (Nominalizaciones, Verbos Inespecíficos, Índice Referencial No especificado, y Eliminación) funcionan para incrementar el grado de ambigüedad del mensaje.

**Ambigüedad Fonológica.** Las palabras que suenan parecidas pero que tienen significados diferentes crean ambigüedades fonológicas. Por ejemplo, ciento/siento; casa/caza

Las siguientes palabras tienen dos significados aunque suenen igual y se escriban igual: banco, peso, chino, son.

Otras ambigüedades fonológicas se pueden encontrar en palabras que pueden funcionar como verbos activos: “Peso menos que el mes pasado” o como un verbo sustantivado: “Me quitó un peso de encima”. Otros ejemplos de este tipo de ambigüedades son: sentir, mover, tocar, descansar, etc.

Las palabras que tienen ambigüedades fonológicas se pueden marcar analógicamente y se pueden combinar con otras palabras para formar un mensaje diferente.

**Ambigüedades de Enfoque.** Éstas ocurren cuando no está claro a qué parte de la oración se refiere un adjetivo, verbo o adverbio. Por ejemplo, “Esto es para ustedes, hombres y mujeres inteligentes”

Esto puede significar que tanto las mujeres como los hombres de ese grupo son inteligentes, o que las mujeres son inteligentes y que los hombres pueden o no serlo.

“No sé qué tan pronto te vas a dar cuenta de que estás sentado cómodamente, escuchando el sonido de mi voz y estás cayendo en un trance muy profundo según te dejas llevar por tu mente inconsciente...”

En este ejemplo no está claro si el verbo “darse cuenta” aplica a toda la oración o sólo a la parte de ésta que precede a la palabra “y”. En el caso de que “darse cuenta” se refiera a toda la oración, se presupone todo lo que le sigue a este verbo.

**Ambigüedad de Puntuación.** Este tipo de ambigüedad se crea al poner dos oraciones juntas que empiecen con la misma palabra.

“Lo comprendes profundamente vas entrando en trance”  
La palabra “profundamente” es el final de la primera oración: Lo comprendes profundamente; pero también es el principio de la segunda: Profundamente vas entrando en trance.

“Hablares de eso ahora te empiezas a relajar”  
“Estoy hablando claro para que te ubiques aquí estás en el proceso de ir a un trance más profundo”

## C) Patrones de Metáforas

Este grupo final de patrones es particularmente útil en la comunicación metafórica, así como con otros tipos de hipnosis. Existen muchos otros patrones que se utilizan al contar historias de manera efectiva. Sin embargo, se piensa que los dos siguientes son parte del Modelo Milton.

**1) Violación de Restricciones Selectivas.** Esto se refiere a la atribución de ciertas cualidades a algo o alguien que por definición no podría tener. Por ejemplo, si hablamos de una roca que estaba muy triste o de un hombre embarazado, estamos violando las restricciones selectivas de estos objetos ya que las rocas no tienen sentimientos y los hombres no se embarazan. La persona que escucha necesita encontrar la forma de darle sentido a este tipo de oraciones. Si hablamos de las experiencias de la roca triste y de los cambios que tuvo, la persona que escucha probablemente le dará un sentido de acuerdo con lo que se aplique a sí mismo: “La roca no puede estar triste, así que debo ser yo”. Este no es un proceso consciente, sino una forma automática de comprender lo que se dice.

**2) Citas.** En este patrón se dice una oración con la información de lo que se quiere que haga la otra persona, pero de manera que parezca el reporte de lo que alguien más dijo en otro tiempo y lugar. Las citas se pueden utilizar para mandar cualquier mensaje sin tener la responsabilidad, debido a que aparentemente estás hablando de lo que alguien más dijo en otro momento. En este caso la persona que escucha, con frecuencia responde al mensaje, pero no identifica de manera consciente a qué está respondiendo o quién es el responsable del mensaje.

Le puedes hablar a alguien acerca de un cliente de Milton Erickson que realmente quería aprender el proceso de hipnosis. Él escuchaba hablar a Erickson de este tema y creía que entendía. Entonces, Erickson se volteó hacia él y enfáticamente le dijo:

“¡En realidad no sabes nada hasta que lo experimentas total y profundamente!”