

MODUL 3 — NLP Master Practitioner 2025

Notițe Exhaustive pentru Recapitulare și Testare

Trainer: Horia (principal) + Marius (co-trainer)

Structură: 3 zile — Ziua 1 (Z1A-Z1D) + Ziua 2 (Z2A-Z2D) + Ziua 3 (Z3A-Z3C)

Teme centrale: CONVINGERI, META-EU, CADRARE (FRAMING), SLEIGHT OF MOUTH

ZIUA 1 — CONVINGERI ȘI META-EU

Z1A — Deschidere + Convingeri ca Software Mental

Sesiune de integrare/warm-up (primul modul de 3 zile)

Convingeri — concept central aprofundat:

- Convingerile sunt **software, nu hardware** → pot fi schimbate, reprogramate
- Două surse de schimbare: (1) extern (mentor, terapeut) și (2) intern (introspecție, metacogniție)
- **Metacogniție** = gânduri despre gânduri — capacitatea de a te detașa și evalua propriile convingeri
- „Cu cât e mai rigid un om la nivel de convingere, cu atât viața e mai grea pentru el”
- „Oamenii cu adevărat liberi sunt cei care reușesc să-și re-evalueze convingerile rapid”
- Convingerile despre orice (de la Dumnezeu la cuplu) ne creează calitatea vieții

Triunghiul Gânduri-Emoții-Comportament:

- Influență reciprocă în toate direcțiile (model circular, nu liniar)
- Dacă îndrepti spatele și zâmbești → simți diferit → gânduri se schimbă

Pilotul automat: Rutină emoțională + convingeri. Schimbarea începe cu **observarea fără judecată**.

Ancora emoțională: Resentimentele reprimite se transformă în ancoră declanșată de stimuli externi.

Sleight of Mouth anunțat: „Ăsta-i tiparul mindfuck. Asta facem weekendul ăsta.”

Nevoia de certitudine: Odată satisfăcute nevoile de bază, nevoia de certitudine devine **sabotor** → distorsionăm realitatea ca să obținem confirmări.

Tehnica Observării Convingerilor

1. Identifică ce vrei să schimbi
2. Nu te lupta, nu reproșa, nu promite
3. Timp de câteva zile, doar observă

4. Observi tiparele pe pilot automat
5. Conștientizarea = primul pas esențial

Exercițiu de Introspecție — Limite și Sacrificiu

- „Unde în viața mea mă sacrific eu ca să se simtă alții iubiți?”
- Diferența: „mă sacrific ca să iubesc” vs. „mă sacrific ca să se simtă alții iubiți”

Citate cheie Z1A

- „Ceea ce credem noi ne creează calitatea vieții pe care o avem” (Tony Robbins: calitatea vieții = calitatea stărilor emoționale)
 - „Primul lucru cu orice schimbare: recunoaște și observă ce vrei să schimbi. Nu te lupta. Observă.”
 - „Relația de cuplu este cel mai bun curs de dezvoltare personală real”
-

Z1B — Metaconvingeri + Oceanul de Resurse (Demo)

Metaconvingeri (Meta-Beliefs)

- **Definiție:** Convingere despre convingere. La fel cum metacogniția = gând despre gând.
- O metaconvingere modifică convingerea de bază
- Exemplu trainer: „Cu cât amân mai mult să aplic o revelație, cu atât mai mult regret voi simți”
- „Statistic, cei care nu fac un pas în primele 24 de ore → -90% șanse de a acționa”

Ciorchine de Convingeri (Belief Cluster)

- Comportamentele problematice nu au o singură convingere, ci un cluster interconectat
- Oceanul de Resurse poate rescrie ciorchinele întreg

Automatism = Emoție → Gând → Comportament

- Comportament aparent fără gând conștient are totuși un gând la bază

Stare (State)

- „Nu mă simt în stare” = nu simt emoția potrivită care să confirme siguranța/încrederea
- Principiu Bandler: „Dacă ascuți cu adevărat clienții, îți vor spune literalment ce se întâmplă în mintea lor”

Transa de Autoritate

- Starea în care credem tot ce spune o figură de autoritate fără contestare
- Mecanism de condiționare care generează convingeri limitante
- „Părinții sunt de iubit, iertat și respectat. Dar nu de crezut permanent, indubitabil, fără limită”

Furia Întoarsă Spre Interior

- Furia neexprimată → direcționată spre sine = autoagresie
- „Te agrezezi pe tine în baza unei furii pe care nu-ți permiți să o exprimi exterior”

Comunicarea Limitelor (Boundary Setting)

- 4 replici: „Nu acum / Nu atât / Nu deloc / Mai târziu”
- Formula: „Îți mulțumesc că ai încredere... În momentul ăsta sincer nu am resurse... Nu pentru că nu vreau, ci pentru că nu am”
- Nu te justifică excesiv

EXERCİTIU: Oceanul de Resurse — Demo Live cu Gabriela

(Vezi secțiunea Z1C-Z1D pentru pașii compleți)

Demo-ul a combinat: Transă + Asociere/Disociere + Ancoră + Resurse + Future Pacing

Pașii identificați de cursanți: asociere/disociere, linia timpului, transă, poziții perceptuale, ancorare, recadrare, future pacing.

Z1C — Meta-Eu (Concept Central)

META-EU (Meta-Self)

- **Definiție:** Eu despre eu — un eu interior care privește, simte și crede ceva despre eul de zi cu zi
- Nu este o clonă sau altă personalitate — este **același eu la un nivel de profunzime diferit**, disociat
- Este **observator + influențator** al eului, nu doar observator
- Este **declanșator de resurse**

Structura Ierarhică

EU → Meta-Eu → Meta-Meta-Eu → ... → Sine Superior / Centru

- Ca „foile de ceapă” — cu cât mergi mai în spate, ajungi la un centru profund spiritual

- **Core Transformation** (Andreas) merge pe această linie → vine în Modulul 5

Diferențe Critice (pentru examen!)

Concept	Ce este	Nivel
Metacogniție	Gând despre gând (flash automat)	Superficial
Meta-emoție	Emoție față de emoție	Mediu
Meta-convingere	Convingere despre convingere	Mediu
Vocea interioară	Obicei/condiționare	Superficial
Vocea alterității	Primul meta-eu, format din mediu	Mediu-profund
Ego	Parte superficială (rănit/matur)	Superficial
META-EU	Instanță cu atitudine + emoție persistentă	Profund
Umbra	Un meta-eu al nostru	Profund

Originea Meta-Eului

- Felul în care te priveau și simțeau părinții → a DEVENIT meta-eul tău
- „Felul în care simțeau părinții despre tine, cu toate bunele intenții, a devenit meta-eul tău”

Banda lui Möbius

- Figură geometrică fără interior/exterior distinct
- Metafora: exteriorul nostru (rezultate, familie, bani) este creat de interiorul nostru
- „De asta nu mergi să schimbi exteriorul doar prin voință — până nu faci o modificare la interior, nu se schimbă”

Meta-Eu ca Susținător al Altor Persoane

1. Alegi intenționat să privești o persoană cu iertare, compasiune, încurajare
2. Autenticitate esențială (nu fals/forțat)
3. „Dacă aș fi în locul lui, cum aș vrea eu să fiu privit?”
4. Starea ta interioară → exterior tău → interior celuilalt → meta-eul lui → eul lui se schimbă

Procesul Meta-Eu de Bază

1. „Ce simt, ce cred, ce gândesc eu despre mine?” → te duce automat în meta-eu
2. Observi ce simte meta-eul față de tine
3. Dacă simte negativ → mai un pas în spate (meta-meta-eu)
4. Continuă până la neutralitate (suficientă!)
5. De acolo influențezi nivelul de sub → efect de cascadă

Metafore cheie

- **Persoana din cameră:** „Ai sta cu cineva care permanent îți spune că ești incompetent? Atunci de ce stai cu el în suflet?”
- **Filmul:** „Te uiți la un film despre tine — speri să reușești sau să-ți iei una în gură?”

- **Wi-Fi-ul:** „Chiar dacă nu crezi că există meta-eu, el tot te influențează"
 - **Mentorul:** „Acționează ca un meta-eu al tău, văzând în tine ce tu nu vezi încă"
-

Z1D — Oceanul de Resurse (Practică) + Exercițiu Perechi

Pași Compleți Oceanul de Resurse

1. RAPORT (1-3 min)

- Exploratorul povestește provocarea
- Întreabă ce ar vrea să simtă MAI MULT (resursele dorite)

2. INDUCȚIE (transă)

- Limbaj hipnotic Miltonian (non-directiv)
- „Cu fiecare expirație iese tensiunea, cu fiecare inspirație intră relaxare"
- „Ai fost și ești și vei fi în perfectă siguranță"

3. ASOCIERE ÎN PROVOCARE

- „Du-te cu mintea acolo, vezi ce vezi, ce simți, ce auzi"

4. DISOCIERE (pas în spate → meta-eu)

- „La numărătoarea 3-2-1, fă un pas în spate"
- „leși din corpul din acel moment, devii observator invizibil"

5. EVALUARE META-EU

- „Ce simți față de cel din fața ta?" (NU „față de tine" — ancore diferite!)
- Elicitezi 1-3 răspunsuri, validezi chiar și negativele
- Caz rar (meta-eu agresiv): mai un pas în spate

6. CADRARE OCEAN

- „În spatele tău este un ocean de resurse, nemărginit"
- Personalizezi cu resursele menționate la raport

7. PAS ÎN SPATE (în ocean)

- Resursele urcă pe corp: tălpi → glezne → genunchi → umeri → cap
- ATENȚIE ETICĂ: skip zona bazinului; verifică fobie apă

8. PAS ÎN FAȚĂ (meta-eu cu resurse)

- „Ce simți DIFERIT față de cel din fața ta?" (presupoziție: s-a schimbat!)
- Oferă resursele dorite

9. PAS ÎN FAȚĂ (reintegrare în eu)

- „Cu această nouă atitudine, du-te înapoi în eu"

10. FUTURE PACING

- 1 lună → observă luna cu resurse noi
- Opțional: 1 an, 5 ani
- OBLIGATORIU: adu înapoi în prezent

11. WAKE UP

- „5, 4, 3, 2, 1" — numărătoare inversă, revenire graduală

Mecanismul Meta-Eului Critic

1. Meta-eu critic → critică eul
 2. Originea: FRICA (rușine, inadecvare)
 3. Frica → mod control → hipervigilență → critică
 4. Soluție: Meta-meta-eu dă acceptare + iertare + încredere → meta-eu nu mai critică
-

ZIUA 2 — CADRARE + SLEIGHT OF MOUTH (Tipare 1-4)

Z2A — Procesare + Principii

Sesiune de integrare (check-in matinal)

- Procesare exerciții din ziua 1
- Meta-eu vs. metacogniție (clarificare detaliată)
- Genograma și psihologia transgenerațională
- Subconștientul este literal: „vreau să fiu un om cu greutate” → subconștientul ia literal

Principii cheie Z2A

- „Durerea e garantată. Suferința e opțională” (apare când te lupți cu durerea)
- „Noi suferim doar prin felul în care interpretăm realitatea”
- „Nu mă interesează ce funcționează, de ce, din ce paradigmă — contează rezultatul repetat”
- „Fericire nu e scop viitor — fericire ESTE calea” (atribuit lui Buda)
- „Nu ești niciodată singur — de la părți interioare, la meta-euri, la străbuni”
- „Vindecarea ta personală îmbogățește sistemul din care faci parte”

Referințe Z2A

- **Richard Bach — Iluzii:** „Pe calea fericirii tale vei afla motivul pentru care te-ai născut”
 - **Genograma** — curs cu Mihaela Tantaros
 - **Cezar (Dog Whisperer)** — atitudinea rescrie comportamentul
-

Z2B — Cadrarea (Framing)

Definiții Cadrare

- „Cadrarea e ceea ce spui înainte să spui ce vrei să spui”
- „Cadrarea este rama de tablou pe care o pui ideilor pe care le exprimi”

- „Cadrarea este arma secretă a influenței subtile"

Tipuri de Cadrare

1. **Verbală**: ce spui pe gură înainte de mesajul principal
2. **Non-verbală**: decor, echipamente, limbaj corporal, comportament

Cadrare vs. Fraza Tampon

- Fraza tampon atenuează impactul unei replici agresive
- Cadrarea pregătește psihologic și creează emoția potrivită
- Cadrarea creează anticipație, nu atenuare

Cadrare NU e Manipulare

- „Omul poate să zică oricând nu. E încurajat să zică da, dar nu e manipulare"

Cadrări Inconștiente Nefavorabile (de evitat)

- „Îmi cer scuze că vă deranjez" → setezi așteptarea de deranj
- „Pot să-ți răpesc un minut?" → sună a furt
- „Am ceva important, vorbim diseară" → anxietate fără motiv

Metafore cadrare

- **Rama tabloului**: Mona Lisa cu ramă de bomboane vs. Luvru
- **Ed Sheeran la metrou**: același conținut, cadru diferit → ignorat vs. mii la concert
- **Vioara Stradivarius incognito**: framingul schimbă valoarea percepută

Z2B (continuare) — Sleight of Mouth: Introducere

Robert Dilts — Creatorul SoM

- A sistematizat tiparele observând ce făcea Bandler natural cu clienții
- Legendă: a ajutat mama sa să intre în remisie din cancer prin SoM sistematic

Ce este Sleight of Mouth

- „Scamatorie lingvistică" (de la Sleight of Hand din magie)
- Deviază atenția conștientului, se adresează subconștientului
- „Este recadrare la nivel de finețe maximă"
- Acționează pe convingeri (nu emoții — emoțiile sunt LT-NLP)
- Nu atacă convingerea, oferă alternative → omul se convinge singur

Structura Convingerii (Dilts)

- **DACĂ** (context) → **ATUNCI** (consecință) → **ÎNSEAMNĂ CĂ** (etichetă)
- Problema: oamenii vorbesc în etichete fără să știe IF-THEN-ul
- Tehnica: spui „Pentru că..." și lași spațiu → detaliază singuri

Tiparul 1: „DA, ȘI...”

- Înlocuiește DAR cu ȘI
 - Creează raport minim → filtrele se deschid → contraexemplul alunecă în subconștient
 - Alternative: „Apreciez și”, „Interesant și”, „Ai dreptate și”, „Respect asta și”
 - NU folosi NICIODATĂ „dar” sau „nu”
 - Nu cere confirmare: „Dau bomba și plec”
 - Condiție: congruența (trebuie să crezi ce spui)
-

Z2C — Sleight of Mouth Tipare 2-3

Tiparul 2: Ierarhia Criteriilor

- Găsești criteriu mai important decât cel din convingere
- **Formulat ca întrebare** (nu afirmație) — 3 motive: (1) nu elicitează contraargument, (2) împuternicește, (3) e ușor hipnotic
- Metafora pârgheii: apeși pe ceva mai înalt pentru a ridica ceva de mai jos
- Se combină cu gramatica transformațională

Tiparul 3: Consecințe

- Subliniezi ce se întâmplă dacă menține convingerea
- Structura: „Da, e posibil... și în același timp, cu cât mai mult aștepți... ceea ce ironic va confirma convingerea”
- Leagă de profeția auto-împlinită
- Poate fi livrat cu ton sarcastic SAU empatic

Gramatica Transformațională

- Schimbi cuvintele păstrând sens aparent dar cu alt impact psihologic
- Ex: „nu mă respecti” → „nu ești punctual”; „problemă” → „provocare”; „trebuie” → „e important să”

Exercițiu: „Da și” fără NU/DAR (3 min perechi)

- Subiect în dezacord → doar „da și” → simți cât de dificil e să nu contrazici
-

Z2D — Sleight of Mouth Tipar 4 + Exercițiu Practic

Tiparul 4: Rezultat Diferit

- Schimbi complet subiectul în favoarea clientului
- „What about pozitiv” (formă ecologică)
- Formula: „Eu cred că important nu e [problema], ci [ce contează]”

Profeția Auto-Împlinită

- Cu cât crezi mai mult ceva → mai multe șanse să se împlinească
- Convingerea necontrazisă prin comportament → se confirmă
- Placebo/Nocebo: „ne schimbă literalmente chimia corpului”

Exercițiu Principal: Mini-coaching cu SoM (perechi, 12 min/pers)

- Convingere de nivel max 7
- Ghidul: raport + metamodel + tipare 1-4
- „Nu informațiile vă schimbă, ci experiența exercițiilor”

ZIUA 3 — SLEIGHT OF MOUTH (Tipare 5-14) + MODELARE

Z3A — Strategii Subconștiente + Vânzări

Strategii Subconștiente

- Orice comportament repetabil = strategie la nivel subconscious (inclusiv atacuri de panică)
- Diferența de performanță = starea emoțională în care aplici strategia
- NLP = modelare a excelenței: observă ce funcționează, creează proceduri replicabile

Detașarea Față de Obiective

- Faci planul, ai strategia, acționezi → dar tratezi rezultatul ca **bonus**
- Renunți emoțional în avans la rezultat, continuând acțiunea
- Adaugi atitudinea de jucăușenie — „mă joc, nu muncesc”
- „Cu cât mai atașat de rezultat, cu atât mai departe rămâne obiectivul”
- Detașare ≠ Nocebo (nu „e imposibil” ci „s-ar putea să nu meargă, dar mă duc oricum”)

Rezistența (Steven Pressfield — „Războiul Artei”)

- „Orice act creativ va fi întâmpinat de rezistență egală pe partea cealaltă”
- „Rezistența va avea chipul soțului, soției, copilului, mamei, tatălui, jobului”
- Gestionare: curiozitate, nu frustrare: „Cum o să încerce rezistența să mă ardă de data asta?”

Aplicare în Vânzări

- SoM pentru obiecții = anticipezi și le adresezi ÎNAINTE ca clientul să le vocalizeze
- Limbajul citirii minții: „Intuiesc că e posibil să nu fii de acord cu...”
- Ofertă vs. Produs: produsul + beneficii + bonusuri + garanții + unicitate

- „Vânzarea este procedură, nu talent. Vânzarea este if-then"
 - Convingerea de putere: „Dacă eu nu vând bine, oamenii nu-și schimbă viața"
-

Z3B — Sleight of Mouth Tipare 5-9

Tiparul 5: Metaforă/Analogie

- Situație similară unde convingerea NU se aplică
- Hipnotic — adresează subconștientul (nu logica)
- Greu de combătut tocmai pentru că nu e logică directă
- Folosește limbajul Miltonian (povești, metafore)
- Exemplu Dilts (textul pentru mama cu cancer): celulele albe ca oi, câmpul de iarbă, armonia ecologică

Tiparul 6: Redefinire

- Gramatică transformațională: schimbi cuvintele → schimbi sensul
- „Nu A provoacă B, ci X provoacă B, iar asta înseamnă D"
- Ex: „Femeile nu au toane, sunt doar flexible emoțional"

Tiparul 7: Blow-Up (Exagerare)

- Diminuezi A (prima parte) + Exagerezi B (a doua parte) până la absurd
- Produce blocaj mental → convingerea se diluează
- Ex: „Adică cea mai fundamentală parte a relației are legătură cu doar o noțiune de timp — de două minute?"

Tiparul 8: Chunk Down

- Din Metamodel (Practitioner), adus de Dilts în SoM
- Reduce generalizarea la specific: „cum anume, chiar mereu, tot timpul?"
- Forțează auto-generarea unui contraexemplu

Tiparul 9: MindFuck (Bandler)

- 100% atribuit lui Richard Bandler
- Orice răspuns e în defavoarea convingerii
- Formula: „Crezi atât de mult în această convingere, încât ai putea să renunți la ea pentru câteva momente, fără frica că ai putea să o pierzi?"
- DA → poate renunța. NU → nu crede atât de mult
- Doar auzind replica produce efectul

Exercițiu: SoM tipare 1-9 (perechi, 10 min/pers, convingere nivel 7)

Z3C — Sleight of Mouth Tipare 10-14 + Transă Strămoși

Tiparul 10: Contraexemplu

- Întrebare al cărei răspuns (dat de persoană) contrazice propria convingere
- Puterea: răspunsul venind de la el, îl crede cu atât mai mult
- Se combină cu Blow-up

Tiparul 11: Tiparul Intenției

- Citirea gândurilor folosită ecologic, în favoarea clientului
- Varianta A: „Intenția mea e [pozitiv], nu [interpretare negativă]"
- Varianta B: „Știu că intenția ta este [pozitiv]... în același timp riscul este [negativ]"
- Condiție: raport foarte bun + cunoaștere psihologie umană

Tiparul 12: Modelul despre Lume

- Alte modele de realitate cu alte rezultate
- Aduce autoritatea unor experți care gândesc diferit
- Ex: „Nu toți medicii sunt convinși. Mulți cred că diferența o face sistemul imunitar"

Tiparul 13: Strategia de Realitate

- Elicitează PAȘII MENTALI ai concluziei
- „Cum anume știi că e adevărat?" → persoana dă pașii → răspunzi cu Metamodel/ SoM
- Întrebare-bombă: „Dacă ceea ce ai spus nu ar fi adevărat, cum ai ști?"
- Genial: persoana explică cum ar discredita afirmația → folosești strategia ei contra ei

Tiparul 14: Aplicarea la Sine

- Aplici convingerea persoanei/convingerii înseși
- La persoană: consecințele se aplică celui care face afirmația
- La convingere: logica convingerii se aplică convingerii
- Citate clasice: „Nu judeca ca să nu fii judecat" (Isus), „Cine scoate sabia, de sabie va muri", Lincoln despre sclavie

Introducere Modelare

- Modelare ≠ copiere comportament exterior
- Modelare = accesare convingeri, valori, strategii mentale, emoții
- „Oamenii care vor să mă copieze îmi copiază comportamentul. Nu au habar de convingeri, strategii mentale"
- Posibilă și fără acces direct la persoană (din interviuri, cărți, cursuri)

EXERCİȚIU: Transă Ghidată cu Strămoși

Instrucțiuni:

1. Poziție confortabilă, ochi închiși, fond muzical
2. Plimbare printr-un parc iarna
3. Conac interbelic în zare → intri
4. Cameră cu semineu, fotoliu princiar → te așezi
5. Intră strămoșii (bunici, străbunici, 3-4 generații)
6. Priviri, atingeri, mesaje de iubire și mândrie
7. Fiecare strămoș trece și lasă o resursă
8. Mulțumești, ieși, revii în prezent
9. Revenire graduală

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE COMPLETE — MODUL 3

Autor	Titlu/Contribuție	Relevanță
Robert Dilts	Sleight of Mouth (cartea)	Baza celor 14 tipare
Robert Dilts	Schimbarea convingerilor prin NLP	Aprofundare convingeri
Steven Pressfield	Războiul Artei / War of Art	Rezistența la obiective
Richard Bach	Iluzii (2 volume)	„Pe calea fericirii vei afla motivul nașterii”
Adrian Nuță	Cartea Umbrei	Recapitulare umbră
David Gordon	Cursuri video SoM	Versiune accesibilă
Steve & Connirae Andreas	Core Transformation	Vine în M5
Richard Bandler	Fondator NLP, Tiparul MindFuck	Modelat de Dilts
Tony Robbins	Citate despre calitatea vieții și întrebări	Referință
Mihaela Tantaros	Curs genogramă	Psihologie transgenerațională
Robert Cialdini	Principiul reciprocității	Context SoM

TEHNICI ȘI EXERCITII — SUMAR COMPLET M3

Tehnică/Exercițiu	Sesiune	Descriere
Oceanul de Resurse	Z1B-Z1D	Meta-eu + transă + resurse + future pacing (15 min/pers)
Observarea convingerilor	Z1A	Fără luptă, doar observă câteva zile
Comunicarea limitelor	Z1B	4 replici: Nu acum/Nu atât/Nu deloc/Mai târziu
Filtrul „Cum știu că ai dreptate?”	Z1B	Instalare mentală contra transa de autoritate
SoM pe convingeri	Z2D, Z3B	Perechi, nivel 7, 10-12 min/pers
„Da și” fără NU/DAR	Z2C	3 min perechi, subiect în dezacord
Transă ghidată strămoși	Z3C	Grup, vizualizare conac + strămoși + resurse
Detașarea față de obiective	Z3A	Renunță emoțional + acționează + jucăușenie
Meta-eu zilnic	Z1C	30 sec compasiune: „Ce simt eu despre mine?”
Anticiparea obiecțiilor	Z3A	Listă obiecții → SoM preventiv → landing pages