

MODUL 3 — NLP Practitioner București 2024

Notițe Concentrate — Concepte Cheie & Tehnici

Trainer principal: Horia Radu | **2 zile** | **Teme:** SISTEM · POZIȚII PERCEPTUALE · ANCORĂ DE SIGURANȚĂ · OBIECTIVE

MINDMAP CONDENSAT

MODUL 3

— ZIUA 1 – SISTEM, FRICĂ, POZIȚII PERCEPTUALE

- Sistem & Flexibilitate (cea mai puternică = cea mai flexibilă)
- Manipulare vs Ecologie = INTENȚIA, nu abilitatea
- Posibil ≠ Probabil + Tehnica „Și ce?”
- Anxietatea = combustibil dacă o manageriem, nu reprimăm
- DEMO Livia (vinovăție copilărie)
 - Ancoră de siguranță (persoană imaginară)
 - Externalizare parte → trapez roz → căsuță
 - Linia timpului + recunoștință din viitor
- DEMO Ramona (slăbit + frică agresor)
 - Întrebare-cheie: „Care e DEZAVANTAJUL atingerii obiectivului?”
 - Reframe → judo = protecție Ramona din trecut
- 4+1 POZIȚII PERCEPTUALE
 - 1. Eu (asociere completă)
 - 2. Celălalt (asociere în harta lui)
 - 3. Observator (detașat, are observații)
 - 4. Sistem (zero emoții, imagine de ansamblu)
 - 5. Univers (transcendentă, „totul-e-perfect”)

— ZIUA 2 – ASOCIERE/DISOCIERE, ÎNVĂȚARE, OBIECTIVE

- Asociere/Disociere ca unelte (control vs pilot automat)
- ETAPELE ÎNVĂȚĂRII
 - 1. Incompetență Inconștientă (NU știu că NU știu)
 - 2. Incompetență Conștientă (știu că nu știu) ← evoluție rapidă
 - 3. Competență Conștientă (știu că știu)
 - 3.5 „Cred că știu” (CAPCANĂ DE AROGANȚĂ)
 - 4. Competență Inconștientă (fac fără să gândesc)
- SETAREA OBIECTIVELOR (criteriile formulării corecte)
 - 1. La pozitiv (fără negație)
 - 2. La timpul prezent
 - 3. Specific (Procedură de Evidență + VACOG)
 - 4. Fără grade de comparație
 - 5. Ecologic (cost ≠ sacrificiu)
 - 6. Resurse (am / nu am încă → obiective subordonate)
 - 7. Motivație (intrinsec/extrinsec, mărime corectă)
 - 8. Sub controlul meu
 - 9. Conectat la identitate (amprenta personală)
 - 10. Detașare emoțională (“renunță ca să-l atingi”)

SISTEM & FLEXIBILITATE — Concept Central Z1A

- **Definiție sistem:** orice conglomerat de minim 2 componente
- **Premisa centrală:** „Cea mai puternică parte dintr-un sistem este cea mai flexibilă”
- **Implicație:** TU te schimbi → sistemul se adaptează. Lumea NU se schimbă în jurul tău
- **Cele 4 sisteme principale ale vieții:** cuplu, profesional, relațional, familie
- **Libertatea = responsabilitate asumată** pentru consecințele schimbărilor
- **Manipulare vs Ecologie:** aceeași abilitate, INTENȚIE diferită
- **Pilot automat:** suntem majoritatea timpului acolo — soluția = OBSERVARE fără efort de schimbare

„Cea mai mică parte dintr-un sistem influențează tot sistemul.”

POSIBIL ≠ PROBABIL + Tehnica „ȘI CE?” — Z1B

Premisa lui Horia: „Nu tot ce este posibil e probabil.”

Mecanismul anxietății: mintea se concentrează pe ce e POSIBIL, nu pe ce e PROBABIL.

Tehnica „Și ce?”:

1. Anticipează ce poate să meargă prost — IDEAL ÎN SCRIS
2. Pentru fiecare scenariu: „Și ce? Mor? Voi supraviețui?”
3. Continuă până la worst-case scenario REAL
4. Împacă-te cu el și fă oricum

„Anxietatea e bună la PLANIFICARE. La EXECUȚIE, anxietatea nu mai e bună.”

Cele 3 emoții același lucru, intensități diferite: frica, anxietatea, atacul de panică.

Autenticitatea contextual potrivită > masca de „om puternic”: trainer la public speaking — exprimă fricii pe scenă în loc s-o ascunzi.

DEMO LIVIA + ANCORA DE SIGURANȚĂ — Z1C

Vinovăția Liviei: „Dacă nu te nașteai tu, nu rămâneam lângă tata.”

Inovația trainerului:

- Inițial intenționa: linia timpului + poziții perceptuale
- A simțit „o parte se opune” → a schimbat la PARTS WORK
- Înainte de orice altceva → ANCORĂ DE SIGURANȚĂ:

„Imaginează-ți o persoană în care ai imensă încredere — reală sau spirituală.
Coboară în corpul ei pentru câteva momente, disociindu-te.”

Pașii demo-ului:

1. Identifică partea în corp (Livia → agitație în picioare)
2. Externalizează în mâini ca pe o sferă
3. Întreabă intenția pozitivă pentru tine
4. Răspuns: simbol/metaforă (TRAPEZ ROZ → univers de jucărie → casuță)
5. Compasiune crescândă: „Te văd, te aud...”
6. Reintegrează în corp, transformată
7. Linia timpului → pași în viitor presărând senzația nouă
8. Future pacing cu RECUNOȘTINȚĂ adusă din viitor

Cuvintele = ancore. Subconștientul comunică prin simboluri/metafore, nu cuvinte logice.

„Toată viața noastră este condusă de ancore. Productive sau neproductive.”

CELE 4+1 POZIȚII PERCEPTUALE — Z1D

#	Poziție	Caracteristici
1	EU	Vezi prin ochii tăi, simți cu corpul tău, ale tale convingeri/emoții. Capcana: vinovăție
2	CELĂLALT	Asociat în harta lui. Te vezi pe tine din ochii lor. „Ce simt ca el față de fostul eu?”
3	OBSERVATOR	Detașat emoțional, are OBSERVAȚII. Vede gri-uri. Martor invizibil
4	SISTEM	Zero emoții, zero convingeri, zero interese. Imagine de ansamblu. „Care e lecția fiecăruia?”
5	UNIVERS	Transcendentă (M3 2024 specific). Fără sus/jos, fără timp, „totul e perfect așa cum e”

Exercițiu Z1D: Trei câte trei (explorator/ghid/observator) pe un conflict de nivel 5-7, 10 min/persoană.

Cuvinte-cheie ale ancorării siguranței în ghidaj:

- „Vei reveni imediat în EU, fără teamă”
- „Sunt aici, vocea mea te însoțește”
- „Ești în perfectă siguranță”

ASOCIERE & DISOCIERE — UNELTE STRATEGICE — Z2A

Definiții:

- **ASOCIAT:** în corpul tău, vezi cu ochii tăi
- **DISOCIAT:** în afara corpului tău (celălalt/observator/sistem)

În capcană (pilot automat):

- Vacanță cu mintea la job → pierdere a momentului prezent
- Asociat la trecut → retrăiești la timpul prezent ce nu mai există
- Disociat ca anestezie → familia Kodak (om perfect din afară, fără emoții pozitive)

Tehnici productive (Bandler):

1. **„Cândva, voi râde despre asta”** — asociat în Eu din viitor unde ai trecut peste
2. **Anticipează finalul zilei** — asociat la finalul zilei, simți starea finală (oboseală împlinitoare)
3. **Disocierea de trecut** — submodalități, scoate culoarea, împinge la distanță

„Cea mai bună parte a trecutului este că a trecut” (Bandler)

ETAPELE ÎNVĂȚĂRII — Z2A

Etapă	Nume	Descriere	Exemplu Bicicletă
1	Incompetență Inconștientă	NU știu că NU știu	Nu știu că exista bicicletă
2	Incompetență Conștientă	Știu că nu știu (puterea ucenicului)	Văd bicicleta, vreau să învăț
3	Competență Conștientă	Știu că știu, cu efort	Pic și mă urc, dar merg
3.5	„Cred că știu” (capcana arogantei)	Aroganță după primele rezultate	Merg fără mâini, pe telefon
4	Competență Inconștientă	Fac fără să gândesc	Pedalez vorbind, nu mai conștientizez

Statistica motociclistă: 90-94% din accidente în România (2023) sunt cu tineri 18-22 ani. **Cele mai multe accidente nu se întâmplă în primul an, ci după** — pentru că devenim aroganți (etapa 3.5).

Întrebări de auto-reflecție:

- În ce direcții mă țin strâns de IGNORANȚĂ?
- Pe ce teme știu că nu știu și NU recunosc?
- Unde sunt arogant și „cred că știu suficient”?

SETAREA OBIECTIVELOR — Z2B (CONCEPTUL CENTRAL)

DORINȚĂ vs OBIECTIV

Dorință	Obiectiv
Vagă, abstractă	Specific, măsurabil
Aștepți de la altcineva	Asumare proprie
Degrevarea de responsabilitate	Strategie + resurse + risk management
Psihologie de copil	Psihologie de adult

„Cu cât mai multe dorințe ai, cu atât mai mari sunt șansele să nu le obții.”

Criteriile Formulării Corecte (10+1)

1. **La pozitiv** — fără negație (subconștientul nu o percepe)
2. **La timpul prezent** — singurul timp în subconștient
3. **Specific** — Procedură de Evidență + VACOG
(vizual+auditiv+chinestestic+olfactiv+gustativ)
4. **Fără grade comparație** — „mai mulți bani” e atins automat
5. **Ecologic** — cost ≠ sacrificiu
6. **Resurse identificate** — am / nu am încă (ultimele devin obiective subordonate)
7. **Motivație potrivită** — intrinsec sau extrinsec
8. **Mărime corectă** — chunk up dacă prea mic, chunk down dacă prea mare
9. **Sub controlul meu** — ce depinde de mine
10. **Conectat la identitate** — al meu, cu amprenta mea
11. **Detașat emoțional** — „renunță ca să-l atingi”

Capcana Banilor

În spatele banilor = O EMOȚIE pe care vrei să o simți.

- Bani = simbol al valorii oferite
- Întrebare strategică: „Cum cresc valoarea mea ca să MERIT mai mult?”
- VS. capcana salariată: „Cum câștig mai mult?”
- „Banii pe care vrei să-i ai sunt în buzunarele altor oameni — ai nevoie de IMPACT”

Anecdota Adam (în sală)

- Și-a propus „să-mi schimb mașina în 2023”
- A căutat câteva luni, n-a apărut
- A pus DATA: 31.12.2023
- Pe 31.12.2023, ora 17:00 — a achitat un Mustang decapotabil

„Aveți mare grijă cum vă setați obiectivul, pentru că se îndeplinește.”

RESURSE & ABILITĂȚI — Z2C

3 Abilități Strategice (citește Brian Tracy)

„Ești la o abilitate distanță să-ți dublezi venitul.”

1. **COPYWRITING** — scris despre tine + valoarea ta (necesar în orice nișă)
2. **PUBLIC SPEAKING** — impact pe scenă (quaduple veniturile)
3. **AI** — „Suntem în prima milisecundă a apariției AI-ului”

Specificul vânzării prin public speaking ≠ public speaking pentru livrare.

Trainerul a făcut zero conversii la prima conferință deși a livrat genial — psihologia vânzării e diferită.

Identitatea + Amprenta

Două nuanțe critice:

1. Obiectiv moștenit:

- Multe obiective NU sunt ale noastre (părinți, bunici, mentori)
- Trainerul însuși: a intrat la academia de poliție pentru mama
- Cazul barou (5 încercări pentru bunica)

2. Amprenta personală:

- Modelează strategia ALTORA, păstrează ESENȚA TA
- Nu copia conținutul, energia, vocea

„Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ” (Freddie Mercury)

Detașarea (Paradox Final)

„Renunță la obiectiv ÎNAINTE să începi călătoria spre el. Adică: împacă-te cu ideea că e posibil să nu se întâmple, și fă-o oricum.”

Mecanism:

- Atașamentul de rezultat = anxietate
- Anxietatea bună la planificare, nu la execuție
- Detașare + acțiune = creativitate + entuziasm + joc

Forma corectă a obiectivului bun:

- Provocă ENTUZIASM + FRICĂ în același timp
- Nu doar entuziasm (prea visător)
- Nu doar frică (prea mare)

„Călătoria în realitate e obiectivul.”

CONCEPTE ADIACENTE M3 (2024)

- **Cuvintele = ancore.** Au atașate emoții. Comunicator excelent își alege cuvintele.
- **Subconștientul = simboluri/metafore.** Nu cuvinte logice (vezi trapezul roz al Liviei).
- **95% din rezultatele noastre = subconștientul.** Logica dă direcția, subconștientul face efortul.
- **Auto-ironia ca tehnică.** Comentează tu primul când te bâlbâi → nu mai are cine să râdă de tine.
- **Mapa de curs ca ancoră.** Trainerul: „80-90% nu o deschid, dar prezența ei = SAFE pentru subconștient.”
- **Familia Kodak** — disocierea ca anestezie face omul perfect din afară să nu mai simtă nimic.
- **Bandler:** „Cea mai bună parte a trecutului e că a trecut.”

EXERCIȚII PRINCIPALE M3 (2024)

Exercițiu	Format	Durată
Tehnica „Și ce?”	Individual, în scris	10-15 min
4+1 Poziții Perceptuale	Trei câte trei (explorator/ghid/observator)	10 min/pers
Setarea unui obiectiv (cu toate criteriile)	Individual	Acasă
Identificare obiectiv moștenit	Individual, întrebare	5-10 min
Auto-evaluare etapele învățării	Individual	5 min

CITATE CHEIE M3 (2024)

- „Cea mai puternică parte dintr-un sistem este partea cea mai flexibilă.”
- „Manipularea ține de intenție, nu de abilitate.”
- „Curajul vine pentru că e acolo, la subsol.”
- „Subconștientul comunică prin simboluri, nu cuvinte logice.”
- „Cuvintele noastre sunt ancore.”
- „Cu cât mai multe dorințe ai, cu atât mai mari sunt șansele să nu le obții.”
- „Banii pe care vrei să-i ai sunt în buzunarele altor oameni.”
- „Ești la o abilitate distanță să-ți dublezi venitul” (Tracy).
- „Renunță la obiectiv înainte să începi călătoria. Și fă-o oricum.”
- „Călătoria în realitate e obiectivul.”
- „Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ” (Mercury).

CĂRȚI RECOMANDATE M3

Carte	Autor	Relevanță
În sfârșit nefumător	Allen Carr	Schimbarea convingerilor, exemplu de obiectiv ecologic
Diverse cărți de copywriting	(autori nespecificați)	Abilitatea critică pentru creștere financiară

CE VINE ÎN MODULELE URMĂTOARE

- **Modul 4** — Convingeri (probabil) + Demo Bandler/Dilts
- **Modul 5 (Marius)** — Hipnoză Ericksoniană + Core Transformation (Andreas)
- **Modul 6** — Modelare avansată

Anunțuri:

- Tabără TOT (Training of Trainers) la final de an
- Workshop Public Speaking — anul viitor
- Tabără Bulgaria — NLP în relații de cuplu