

MODUL 4 — NLP Practitioner București 2024

Notițe Exhaustive pentru Recapitulare și Testare

Trainer: Marius Mutu (principal)

Structură: 2 zile (Z1A-Z1D + Z2A-Z2C)

Teme centrale: PIRAMIDA NIVELURILOR NEUROLOGICE (DILTS), ALINIAREA NIVELURILOR, METAMODELUL LIMBAJULUI (HARTA MENTALĂ ȘI FILTRELE EI)

MINDMAP M4

MODUL 4 – NIVELURI NEUROLOGICE & METAMODELUL LIMBAJULUI

- ZIUA 1 – PIRAMIDA NIVELURILOR NEUROLOGICE (DILTS)
 - Z1A – Diferența nevoi/probleme + Cele 7 niveluri (mediu → misiune)
 - Z1B – Alinierea Nivelurilor Neurologice (exercițiu terapeutic 7 ancore)
 - Z1C – Învățare top-down vs bottom-up + Debriefing
 - Z1D – Convingeri (cum se nasc) + Harta nu e teritoriu
- ZIUA 2 – METAMODELUL LIMBAJULUI
 - Z2A – Hărți mentale, structura de profunzime vs suprafață, cele 3 filtre
 - Z2B – ȘTERGERI (5 sub-filtre)
 - Z2C – DISTORSIUNI (5 sub-filtre) + GENERALIZĂRI (3 sub-filtre)

ZIUA 1 — NIVELURI NEUROLOGICE

Z1A — Deschidere + Nevoi vs. Probleme + Piramida (Mediu → Identitate)

Recapitulare Modulul Anterior

- Pozițiile perceptuale și cele 3 niveluri de obiectiv (M3) — verificate la deschidere
- „Dorințele sunt ale copilului. Obiectivele sunt ale tale” — trecerea de la mentalitate copil/Moș Crăciun la asumare
- Diferență fundamentală: gândirea NLP despre obiective vs. gândirea de dinainte

Nevoi vs. Probleme (concept de business + viață)

- **Nevoi** = tot ce nu am și aș vrea să am (un infinit, consumă resurse)
- **Probleme** = lucrurile pe care le am și nu vreau să le am (obstacole pe drum)
- **Regulă lingvistică:** „Nu avem...” = nevoie; „Avem...” = problemă

- **Exemplu firma transport:** șoferii pleacă, certuri cu clienți → nu cumperi microbuze noi, faci curs de comunicare
- **Exemplu zgârie-nori americani:** lifturile prea lente → nu schimbi lifturile (cost imens), pui televizoare în lift → plângerile dispar
- **Principiu:** „Nu o să reușești niciodată să umpli ce nu există. Trebuie să dai la o parte ce există deja și care te doare.”
- **Aplicație:** focus pe probleme = focus pe ce te blochează spre obiectiv, nu pe ce-ți lipsește la nivel general

Mecanic de Creiere (Metafora Centrală)

- Trainer-ul: „Eu nu te aud, văd piesele din care e construit psihicul tău”
- Analogie cu mecanicul auto care identifica defecțiunea după sunet
- „Fiecare defecțiune a psihicului nostru are expresii verbale diferite”
- Psihologia ca radiografie prin limbaj — pregătește metamodelul de Z2

„Toate problemele tale s-ar rezolva dacă ceilalți și-ar rezolva problemele”

- Capcana primei etape de dezvoltare personală
- Dorințele majorității oamenilor sunt despre exterior („cum să-l conving pe X să ducă gunoiul”)
- Realitate: tu poți influența exteriorul și exteriorul te influențează — dar e doar primul pas

Piramida Nivelurilor Neurologice (Dilts) — Metafora Cepei

- „Psihicul nostru e organizat ca o ceapă. Mai multe straturi, de la exterior la interior. Dacă o desfaci, îți vine să plângi.”
- Sistem de 7 niveluri (sau 8 cu Misiunea)

Nivelul 1 — MEDIUL

- Unde te miști, unde îți desfășori activitatea, unde trăiești
- Faptul că ești într-un anumit mediu spune ceva despre psihologia ta
- Te definește mediul în care ești (exceptând cei aduși cu forța)
- Culoarele camerei tale, hainele pe care le porți, oamenii cu care te înconjori
- **Blocaje frecvente:** „nu mă lasă”, „toți ceilalți mă împiedică”

Nivelul 2 — COMPORTAMENTE / ACȚIUNI

- Faptul că faci curățenie, citești o carte, faci sport, mergi la job
- „Astea două niveluri sunt singurele care se văd”
- De aici în sus trebuie să fii atenți, nu se mai văd

Nivelul 3 — CAPACITĂȚI / EMOȚII / STRATEGII MENTALE

- Strategiile mentale = ordinea gândurilor și emoțiilor tale
- „În ce ordine îți spui ceva, gândești ceva, în acea ordine vei trece la acțiune sau nu"
- Pe acest nivel: încrederea în tine, voința, motivația, pasiunea, frica de eșec, capacitatea de a te bucura
- „Asta e nivelul pe care tu simți"
- **Cheie:** se vede prin urechi (limbaj), nu prin ochi

Nivelul 4 — CONVINGERI

- Harta ta mentală
- Modul tău de gândire despre tine, despre lume, despre ceilalți
- Tot ceea ce ai ca un „fel de Biblie cu porunci"
- Eu cred că nu sunt bun să conduc mașina → influențează capacitatea → influențează acțiunea
- **Exemplul mătușei cu carnetul de 8 ori** — nu credea, deci nu putea (când vedea curbă în față, accelera)

Nivelul 5 — VALORI

- Ce este important pentru tine
- Decide tot caruselul de mai jos
- Sănătatea, libertatea, dezvoltarea, familia, statutul social — direcția
- „Acelă lucruri pentru care tu ești dispus să îți dai viața"
- „Te ridică din pat când ai febră 40, când ești mort"

Nivelul 6 — IDENTITATE / ROL

- Rolul pe care îl joci în viața ta — joci mai multe în paralel
- Mamă, soție, angajat, soră, prietenă, cursant, trainer, victimă, salvator, agresor, profesionist
- **Exemplu femeie cu frica de câini** — apel la VALOARE SUPERIOARĂ (siguranța copilului) → s-a anulat valoarea de siguranță personală → s-a anulat convingerea „câinii sunt periculoși" → a luat câine
- **Exemplul managerului bun la lucru, distrus acasă** — blocat în identitatea de manager, încerca să o ducă în mediul familiei
- „Sănătate psihologică = să îți schimbi identitatea în funcție de mediul în care ești"
- **Pericol:** „Eu așa sunt" — fugiți de oamenii care zic asta
- **Principiu cheie:** te blochezi în roluri unde ești validat sau în roluri unde ai rănit

- **Diferența cheie:** „Eu fumez” (acțiune) vs. „Eu sunt fumător” (identitate) — la identitate e mult mai dificil de modificat

Nivelul 7 — APARTENENȚA

- Cui servești prin proprietatea existență
- „Rolul se activează doar când are cui servi”
- Eu n-aș fi trainer dacă n-ar exista cursanți. Cineva n-ar fi medic dacă n-ar exista pacienți. Cineva n-ar fi mamă până când nu există un copil
- **Exemplul cuplului cu „4 vreișt e și ea n-a venit”** — ai nevoie să poți spune pentru cine exiști în acest rol
- „Apartenența asta înseamnă, de fapt, iubire” — pentru cine fac eu acel lucru?
- Cu cât o persoană are activate mai multe roluri, cu atât are mai mult succes, e mai sănătoasă emoțional, fericită
- **Două motive de blocaj într-un rol:** (1) ai fost validat extraordinar sau (2) ai suferit extraordinar și cauți vindecare prin rol

Nivelul 8 — MISIUNE / SACRU / SPIRITUAL

- Cum vezi tu spiritualitatea = misiunea
- „Cum anume mă integrez eu în universul spiritual”
- Univers, Dumnezeu, Sacru — dincolo de orice limite
- Pentru cine, pentru ce, mai presus de întreaga ta viață există tu?

Lanțul Causal Sus → Jos

- Identitate → Valori → Convingeri → Capacități/Emoții → Comportamente → Mediu
- Când anulezi sau dezvolți una, se dezvoltă toate
- **Aplicație practică:** dacă cineva îmi zice „mi-a dispărut motivația” → știu că blocajul e la convingeri (motivația e capacitate, vine din convingeri)
- „Nu mai cred că pot” → blocaj la convingeri → lucrez la VALORI

Obiectivele se Atașează Mediului

- Obiectivele = unde vreau să schimb ceva (de obicei la nivel de mediu sau comportament)
- Dacă nu ți l-ai atins, lanțul de la mediu până sus e întrerupt undeva
- „Resursele sunt deja în psihicul tău, doar nu sunt aliniate pentru acest obiectiv”

Z1B — Alinierea Nivelurilor Neurologice (Exercițiul Terapeutic Central)

De Ce Nu Se Ating Obiectivele

- Senzația „greu, dificil, trag de mine” = lanțul nu e aliniat

- „Obiectivele nu se ating prin efort. Când faci efort, e ca și cum mergi un metru fără să ridici picioarele de pe sol"
- Senzația de aliniere = „merge de la sine, ușor, natural"
- **Test în sală:** Marius enumeră fraze, sala ridică mâna pe blocaj
 - „Ceilalți mi se opun" → MEDIU
 - „Nu știu ce să fac" → COMPORTAMENTE
 - „Nu mă simt în stare" → CAPACITĂȚI
 - „Nu cred că pot" → CONVINGERI
 - „Nu mai e important" → VALORI
 - „Nu mă mai regăsesc" → IDENTITATE
 - „Nu știu pentru cine" → APARTENENȚA
- Cele mai multe mâini ridicate la convingeri/capacități

Demonstrație 1 — Cu Anca (Suprapunere de Stări/Ancore Spațiale)

- 2 cercuri imaginare în fața subiectului
- Cerc 1: stare de calm/relaxare/liniște — recall situație din viață, mâna ridicată indică intensitatea, când e maximă pășește în cerc
- Cerc 2: stare de încredere — același procedeu
- Apoi: ia stările din cerc 1 și suprapune peste cerc 2 → emoția devine mai puternică, „se simte în tot corpul"
- **Principiul:** „Luare separat ele au putere. Dar când le suprapun, când le îmbogățesc una cu cealaltă, deja acolo e valoarea lor cea mai mare"

Procedura Completă — Alinierea Nivelurilor Neurologice

Fază 0 — Pregătire (cu Mihaela voluntar):

- 7 bilețele scrise (la valori și convingeri se pun împreună): Mediu, Comportamente, Capacități, Convingeri+Valori, Identitate, Apartenență, Misiune
- Așezate pe jos în ordine, pași mici (un metru total)
- ATENȚIE: nu folosi ancorele scrise de altcineva pentru tine — la nivel subconștient subconștientul scriitorului reacționează (povestea cu Linia Timpului, persoană care a călcat peste linia altcuiva și a apucat senzație de rău — Jung, subconștient colectiv)

Fază 1 — Calibrarea Nivelurilor (general, nu pe situație):

- Pentru fiecare nivel, exploratorul pășește pe ancoră, închide ochii, definește în interior ce înseamnă pentru el acel nivel (în general)
- Iese din ancoră, break state (privește prin sală)
- Trece la următoarea
- Scop: ancorare a nivelurilor + comunicare cu subconștientul că sunt etape distincte

Fază 2 — Călătoria pe Situația Concretă (sus):

- Exploratorul are în minte un context din viață în care nu funcționează lucrurile
- Pășește din nou pe Mediu (acum cu situația în minte)
- La fiecare nivel: observă INTERIOR ce e acolo, ce lipsește, ce trebuie schimbat

- NU vorbește, doar trăiește
- Procesul e ghidat de SUBCONȘTIENT, nu rațional

Fază 3 — Întoarcerea (jos), aducând resursele:

- Ajuns la Misiune (poziția 5 perceptuală — transcendentă), găsește starea cea mai potrivită nivelului (conexiune cu universul/divinitatea/spiritul)
- Întoarce-te cu fața spre traseu și PĂȘEȘTE ÎNAPOI, cărând cu tine acea stare în:
- Apartenență — îmbogățește pentru cine lupți, cui servești
- Identitate — îmbogățește rolurile
- Convingeri+Valori — transformă, modifică, aliniază
- Capacități — îmbogățește atitudinea interioară
- Comportamente — îmbogățește acțiunile
- Mediu — pășești deplin asumat, observă cum se transformă întreg contextul
- La final: poziționează în viitor această senzație de aliniere; ancorează

Reflecții Mihaela (Voluntar)

- „La capacități și valori m-am blocat — acolo am observat că ceva nu funcționează”
- „La identitate mi-am dat seama că nu sunt în rolul potrivit — sunt în rol de copil, dar trebuie de mamă”
- La misiune: „Am început să se schimbă lucrurile” — privind dincolo de ea și dincolo de situație
- Senzația finală = „curgere”, „treci cu ușurință”, „aliniere = împlinire”
- Sentimentul de împlinire = când puzzle-ul e aranjat. „Cel pe care îl ai când te-ai îndrăgostit, când ești copil, când ai senzația că tot universul s-a așezat ca să te sprijine”

Roluri în Exercițiu (3 câte 3)

- **Ghid** — învață să ghideze (rolul ăsta dezvoltă LEADER-ul interior)
- **Explorator** — trăiește experiența folosindu-se de ce știe deja (își completează în minte ce nu zice ghidul)
- **Observator** — neutru, învață cel mai mult, calibrează din exterior

Regulile pentru Ghid

- NU script citit — pierde autenticitatea, nu se adaptează la ritmul exploratorului
- Tonul vocii trebuie să fie congruent cu emoția elicitată („și acum elicitiez entuziasm” pe ton plat — incongruență)
- **OGLINDIRE POSTURĂ EXPLORATOR** — corpul ghidului trebuie să fie în aceeași poziție și emoție ca a celui ghidat
 - „Vezi că exploratorul stă așa? Tu, dacă stai în picioare relaxat, cu o pahară de bere imaginară, n-o să transmiți în voce starea potrivită”
 - „Eu am nevoie să te simt pe tine că mă înțelegi. Dacă tu nu ești în starea mea, nu mă simt acceptat și nu pot să intru în proces”

- Frază de auto-întoarcere: „Eu nu înțeleg, ajută-mă" (vs. „Explică-mi, fă efortul!")

Why Pe Tine Înainte de Pe Alții

- „Cât timp eu sufăr, nu mă interesează să te ajut pe tine"
- „De aia insist că trebuie să faceți exerciții, nu doar să ascultați. Exercițiile vindecă, ca să poți în exercițiul următor să fii prezent pentru celălalt"

Întrebări/Provocări din Sală

- **Laurentiu** insistă pe scriptul scris — Marius: „Convingerea mea după 20 de ani e una testată" + de ce nu dăm script-ul (pentru că o să citești în loc să trăiești)
- **Cosânzeana confuză** (rațională, nevoie de control) — paralela cu propria experiență a trainer-ului în NLP, întreruperea logicii matematice, exemplul cu Constelațiile Sistemice care funcționează irational și nu pot fi explicate

Z1C — Bottom-up vs Top-down + Debriefing

Procesul Natural de Învățare (Bottom-up)

1. Mediu (vezi pe cineva făcând)
2. Comportamente (încerci, cazi)
3. Capacități (te exersezi, dezvolti abilitatea)
4. Convingeri (uite că se poate)
5. Valori (devine important)
6. Identitate (ÎNTR-O ZI: „eu sunt biciclist" / „eu sunt trainer")
7. Apartenență (pentru cine fac asta)

Momentul „eu sunt X" = ASUMAREA = trecerea de la efort la ușurință. „Mi-e ușor doar când am activat identitatea."

NLP Inversează Procesul (Top-down)

- Începi cu IDENTITATEA — îți asumi rolul
- Imaginezi consecința viitoare („oamenii vin și-ți mulțumesc că le-ai schimbat viața") → trăiești emoția → se activează identitatea
- Apoi VALORILE și CONVINGERILE se umplu rapid
- CAPACITĂȚILE se dezvoltă natural
- Înveți de 5-10x mai rapid

Exemplul Adelinei (fata trainer-ului) — Dansul

- Profesoara dublu campioană europeană: „Te pui în fotoliu și exersezi dansul fără să te miști"
- Asociat, cu identitatea „tu ești dansatoare, nu doar dansezi"
 - apartenența: „Pentru mama și pentru tati"
- → când a urcat pe scenă, a făcut dansul fără greșală

Exemplul Antreprenorului din Camion (criza 2009-2010)

- Fost angajat → cumpără camion → câștigă bani → televizor mare, vacanță, casă → camion stricat → vinde tot, se angajează în Italia
- „A devenit antreprenor în momentul în care și-a cumpărat camion?” Nu — a avut psihologia de angajat în mediul de antreprenor
- Antreprenorul real: la final de lună banii nu se cheltuie pe distracție, ci pe rezerva de 6 luni de salarii
- Identitatea de antreprenor lipsea → criza l-a doborât

Debriefing Detaliat al Exercițiului de Aliniere

- **Persoană 1** (entuziastă): a parcurs natural top-down, „motivația interioară era atât de puternică încât greul se topește”
- **Persoană 2** (apartenență durere lacrimi): „eu credeam că sunt aici ca să-i servesc pe ceilalți, să fiu presul lor” — distincție între protestanți (a fi bogat = a putea sluji) și mentalitatea sacrificiu personal
- **Persoană 3** (convingeri/valori neclare): blocaj „muncesc mai mult, autonomia mea scade” — Marius: nu căuta rezolvare, exercițiul deblochează subconștient
- **Persoană 4** (geam la identitate): „între mine și spațiul respectiv era un geam — prin asumare au intrat în mine”
- **Persoană 5** (financiar/identitate de tată): identitate dată de subconștient = TATĂ (la cineva nensurat și fără copii) — arhetipul Regelui = cel care deține bogăția. Copilul subconștient = afaceri, opera de artă etc.
- **Anca (ghid)**: la întoarcere, emoțiile negative inițiale au DISPĂRUT cu totul — fără să-și dea seama
- **Carmen (ghid)** la pierderea controlului: postura adunată → contracție abdominală → sentiment „pierderea controlului”

Ghidaj — Detalii Tehnice

- Citirea posturii pentru calibrare (plâns de eliberare vs. plâns de frustrare)
- „Compun postura corporală cât mai apropiată de a celui alt”
- Anca (ghid): după ce nu mai vedea ce a scris, a ridicat ochii, a văzut emoțiile pe față → s-a creat o conexiune efectivă, energie între ele
- Concluzie: „Dacă urmezi principiile și te duci în direcția potrivită, nu contează ce zici, contează să treacă prin etapele acelea”

Rolul de GHID Dezvoltă Liderul Interior

- „A avea puterea aia interioară să zici așa trebuie să se facă lucrurile”
- Nu întâmplător te pun să fii ghid (altfel aş face transe în care voi doar primiți)
- NLP-ul țintește să-ți asumi un rol activ de a schimba ceva, nu doar de a primi

Z1D — Convingeri (Cum se Nasc) + Harta Mentală

Demo Live cu Oana — Punctare pe Piramidă

- „Vreau să fiu mai prezent în viața fiicei mele, văd la ea ce nu-mi place, mă trigăruiește"
- **Întrebări de spargere a convingerii:** „de unde ai cumpărat manualul?" / „mama ta e expert în psihologia copilului?" / „și ea s-a înșelat vreodată?"
- Identificare niveluri:
 - „nu mă regăsesc în asta" → IDENTITATE
 - „nu știu ce să fac" → CAPACITĂȚI
 - „cred că trebuie să fac" → CONVINGERI
- Descoperirea: rolul de mamă al Oanei era format după modelul „mama criticată de bunica" — nu de realitatea actuală
- Trainer: „Doar faptul că le-ai adus la suprafață îți permite să le obiectivezi. Când obiectivezi o convingere, îi dispare puterea"

Cum Apar Convingerile

- **Te naști fără convingeri.** În primele ore: foame, urli — singura experiență
- **Moștenire de la familie:** convingerile părinților care ne PLAC sau care ne DERANJEAZĂ. Cele neutre nu le moștenim.
- **Experiență directă + interpretare:**
 - Mă împiedic și cad → e cineva care zice „muntele e dificil" / „ești prost că te-mpiedici pe drum drept" / „bagajul tău era prea greu"
 - „Convingerile NU se formează din experiențe, ci din INTERPRETAREA experiențelor"
- **Repetare** = orice opinie repetată, dacă nu o pui sub semnul întrebării, devine convingere

Convingere ≠ Realitate

- **Fapt:** soarele răsare, $2+2=4$, mă cheamă Marius
- **Convingere:** interpretarea oamenilor despre ce văd
- „Câte moduri de interpretare există, atâtea convingeri există"
- Convingerile NU sunt corecte sau greșite — sunt PRODUCTIVE sau SABOTATOARE
- **Exemplu:** „Sunt cel mai bun trainer din lume" — poate nu fi adevărat, dar mă ajută → e bună

Convingerile Se Schimbă Într-un Minut

- Marius: „mie îmi ia un minut să schimb o convingere fermă, persoana uită că a avut-o vreodată"
- Mecanism 1 (auz repetat): un lucru pe care îl auzi de mai multe ori îți devine convingere chiar dacă inițial credeai că e greșit

- Mecanism 2 (susținere argumentativă): găsește argumente PENTRU ceva în care nu crezi → devine convingere
- **Story Marius cu blugii rupti ai sorei** — o jumătate de oră de argumentat de ce sunt buni → singur s-a convins
- **Story experiment NLP în grupuri** — schimbă convingerea unui prieten, peste 2 zile vine cu opusul, nu-și amintește că a avut prima

Story-uri de Schimbare Instantanee a Convingerii

- **Accidentul de mașină** al lui Marius — convingerea „șofatul e periculos” se reactiva la ziua următoare la depășiri
- **Avionul după turbulență** — Marius zburase 8x într-o săptămână, după turbulența (fulger în avion) → în avionul următor: „rugină pe aripă!” 10 minute până să-și dea seama că convingerea s-a modificat. A folosit tehnici NLP să anuleze. „Adică auzeam ca și cum am văzut la televizor experiența”
- **„Convingerile mele sunt niște haine pe care astăzi le îmbrac, mâine arunc la coșul de gunoi”**

Convingerea Cea Mai Importantă

- „Convingerile care nu mă mai ajută merită aruncate la gunoi”
- E o convingere instalată conștient pentru a putea arunca alte convingeri când nu mai sunt utile
- O persoană fără sistem e ABUZATĂ de propriile convingeri — duce convingerea aia ca pe o cruce

Harta Mentală

- „Harta nu e teritoriu” — concept central
- **Harta mentală** = totalitatea convingerilor noastre
- Acumulează interpretări/convingeri din prima zi a vieții
- Hărțile noastre mentale despre relația de cuplu = continuare a relației cu părinții (asta e capcana)
- „Sistemul de convingeri, harta mentală despre relații, e gândită ca o extensie a hărții despre copilărie. Pentru noi, partenerul e acolo ca să ne sprijine pe noi — exact ca părintele”
- Hărțile mentale au pete albe, distorsiuni, erori — vor fi disecate în Z2

Mentor cu Convingeri Diferite

- Story Marius: a avut un mentor care gândea diferit
- Mentorul: „Nu știu dacă convingerile mele sunt corecte. Sunt cele care le am azi. Mâine s-ar putea să am altele”
- Lecție: a crește = a accepta că celălalt are aceeași libertate pe care o ai și tu

ZIUA 2 — METAMODELUL LIMBAJULUI

Z2A — Hărți Mentale + Cele 3 Filtre

Cum Folosim Piramida în Comunicare

- 7 niveluri = etape de aprofundare a unei relații
- Discuții superficiale: mediu (vreme, CFR), comportamente (ce lucrezi)
- Construirea relației = trecerea prin: capacități/emoții (cum te face să te simți) → convingeri/valori (ce e important) → identitate (cine ești tu) → apartenență (cui servești)
- „Mircea Eliade: dacă vrei să cunoști pe cineva, întreabă-l ce înseamnă pentru el iubirea, moartea, pentru ce merită să mori, pentru ce merită să trăiești"
- **Frica de aprofundare:** ne e frică de aceste întrebări pentru că nu ni le-am pus noi nouă
- **Truc:** nu pune întrebarea direct, dă răspunsul tău întâi (modelezi deschiderea)

Ego și Identitatea Falsă

- Ego = mască construită din fricile mele
- „Cu cât ego-ul e mai umflat, cu atât omul e mai vulnerabil"
- Story doamna avocat din Iași — sala făcea liniște când venea ea, era „matrița" → după pauza despre vulnerabilitate, izbucnește în plâns: „nu am curaj să susțin un caz, mă blochez, mă consider proastă, n-am primit niciodată o laudă, doar critici de când m-am născut"
- Ego = simulacru de identitate, nu are treabă cu piramida (e ce mi-aș plăcea să fie, nu ceea ce sunt)

Cum Apare Harta Mentală — Filtrele

- **Experiența totală** (de viață) = un ocean masiv de informații
- **3 filtre principale + 13 sub-filtre** modifică, șterg, generalizează această experiență
- Ce rămâne după filtrare = HARTA MENTALĂ pe care trăim
- Metafora: stai într-un oraș nou cu 13 foi suprapuse pe hartă, fiecare anulând ceva → vrei să mergi din punct A în punct B, dar pe hartă lipsesc străzi întregi

Structura de Profunzime vs. Structura de Suprafață

- **Profunzime** = cum a fost experiența cu adevărat
- **Suprafață** = cum mi-o amintesc, ce înțelesuri îi dau, cum o trăiesc
- Limbajul = mai pierd 90% din ce trăiesc eu interior când vreau să transmit
- „Tu te porți după harta mentală, nu după experiența reală"

Story Bicicleta (Metaforă Centrală)

- Adult, frică de bicicletă, de ce? Pentru că în copilărie ai căzut
- DAR în realitate atunci: bicicleta era stricată, drumul în pantă, întuneric, un prieten te-a împins/a pus băț la roată
- Cu trecerea timpului, mintea șterge detalii → rămâne doar „bicicleta-i periculoasă"
- Concluzie pe harta mentală: „Eu nu pot, nu sunt în stare"
- Realitate: „Cineva m-a împins"
- Bicicleta = simbol pentru orice (nu pot vorbi în public, nu pot deține o firmă, nu pot să mă duc la interviu)

Cele 3 Filtre Principale

1. **ȘTERGERE** — anulează informații, sărăcește harta
2. **GENERALIZARE** — concluzionezi din una că peste tot la fel
3. **DISTORSIUNE / DISTORSIONARE** — amplifici, deformezi, faci din țânțar armăsar

Utilitatea + Pericolul Filtrelor

- Generalizarea ne salvează: bag o dată cui în priză → nu trebuie să verific toate prizele
- DAR: dacă pic odată un examen → o să pic toate (aceeași filtrare, încurcă)
- Mintea face filtrele ca să economisim energie

Întrebările = Anti-Manipulare

- Toate formulările filtrate sunt tehnici (conștiente sau inconștiente) de manipulare
- Întrebările care dau filtrele la o parte = anti-manipulare
- Te întorc înainte de aplicarea filtrului → vezi peretele ALB (nu albastru, cum îl vede ochelarul de soare cu lentile albastre)

Story Soacra cu Brânza Italiană (Gorgonzola)

- 10 ani în Italia, n-a gustat niciodată gorgonzola
- Vine în România, refuză: „nu mănânc porcării din astea cu mușegai"
- „Și ai gustat-o ca să știi?" „Nu"
- O gustă → „Marius, îmi place" → de atunci o mănâncă în solo

Story Spanacul cu Fier

- Cultura populară: spanacul are fier multă (de la Popey)
- Realitate: spanacul are din cele mai mici cantități de fier dintre plante
- Origine: o secretară a pus virgulă greșit în studiul original
- Convingerea „spanacul are fier" e o GENERALIZARE CULTURALĂ care a influențat la nivel mondial dietele copiilor

Story Verdețuri (Soacra cu Inima)

- Soacra Marius operată valvă inimă → trebuie să-și controleze densitatea sângelui
- „Verdețurile subțiază sângele” (tradiție populară)
- Realitate: VERDEȚURILE ÎNGROAȘĂ sângele
- A trebuit dusă la 3 medici ca s-o convingă

Story Adolescenți „Vaco!” Strigând la Fete

- Marius pe stradă în Timișoara: tineri strigând „VACO!” la fete
 - Asta era harta lor mentală despre cum se relaționează cu o femeie
 - Peste ani, vor fi nemulțumiți de relațiile de cuplu fără să-și dea seama de origini
-

Z2B — Filtrul ȘTERGERILOR (5 sub-filtre)

Notare Generală

- Toate filtrate = posibilă manipulare
- Întrebarea anti-manipulare = revine la informația originală
- Persoana se exprimă conform cum gândește ea — la fel funcționează filtrarea în interiorul ei
- Întrebarea o duce înapoi spre experiența originală

1. Ștergere Simplă

Formular: „Adu mi-aia.” / „M-am întors.” / „O să plec.” / „Mă-njură.” / „Nu sunt în stare.” / „Nu o să funcționeze.”

Limbaj guru spirituali / vampiri energetici: „Energia ta a urcat pe a treia dimensiune”, „vibrația”, „karma”, „simt eu” — pure ștergeri simple. Minte ta consumă ENERGIE ENORMĂ să umplă golurile (de aici „vampir energetic”).

Întrebare: „La ce te referi?” / „Despre ce vorbești?” / „Nu înțeleg” (eu, nu tu — pune responsabilitatea pe tine, nu agresează celălalt)

Limită: „Iartă mami chestia aia” → adu mopul, vine spunând „nu, mă referiam la piper”. Ștergerile creează conflicte.

Story Șeful manipulator (Marius la fonduri europene): intra în birou, „știi că la ora 12 trebuie să-mi aduci chestia aia, nu?” → angajatul devenia alb la față, plin de stres. „Asta e modul prin care eu îți țin liniștiți.”

2. Ștergere de Autor (Limbajul Politicienilor)

Formular: „S-au făcut multe greșeli.” / „Au ceva cu mine.” / „Se fură.” / „Și-au bătut joc de mine.”

Limbaj politicieni: „N-avem autostrăzi pentru că s-a furat.” (Cine? Asfaltul?)

Întrebare: „Cine anume?” / „La cine te referi?”

De ce facem asta: evităm să identificăm pentru că DOARE prea tare să zici „prieteni mei și-au bătut joc de mine” sau „părinții mei m-au criticat”. Nu e incapacitate, e EVITARE pentru a nu ne responsabiliza.

3. Ștergere de Strategie / Verb Nespecificat (CHEIE!)

Formular: „M-am enervat.” / „M-am întristat.” / „M-am blocat.” / „M-am răzgândit.” / „L-am convins.” / „Am reușit.”

Întrebare: „CUM anume ai procedat?” / „La ce trebuie să te gândești ca să te enervezi?” / „Și după aia?” / „Și după aia?” (de obicei 3 etape) → „Și cine te-a obligat să te gândești la asta?”

Răspunsul DUREROS căutat: „Nu m-a obligat nimeni, am decis eu.”

De ce e atât de important: transferă RESPONSABILITATEA înapoi la persoană. Minte funcționează după „m-am enervat = punct” → nu pot face nimic. Dar dacă ești tu cel care a decis pașii → poți să oprești.

- Metafora: „Cine pune filmul pe Netflix? Tu îl pui. Te uiti la un film de groază, ție frică, te bipezi pe tine. Cine te-a obligat? Nimeni. Dă-l jos.”

- „Acela e pasul de maturizare emoțională — momentul dureros pe care oamenii nu vor să-l audă”

Întrebarea CUM = cea care lărgeste cel mai mult harta mentală. „Cum am făcut să mă blochez?” învață mai mult decât „de ce”. (Cu „de ce” intri în karma, destin, motive — cu „cum” în mecanism.)

4. Ștergere de Comparatie (Termen Lipsă)

Formular: „E prea greu să merg la sală.” / „E prea scump.” / „E prea cald.” / „E prea dificil să învăț germana.”

Întrebare: „Prea X comparativ cu CE?”

Story Simona cu Bluza: „prea scumpă” → „comparativ cu ce?” → „cu alte bluze” → „prin ce seamănă bluza asta cu celelalte?” → „nu prea seamănă” → ia cardul

Story Marius cu Tinerețea / Cursul Scump:

Telefon: „Aș veni la cursul tău, dar e prea scump”

Marius: „Comparativ cu ce?” „Cu alte cursuri” „Și prin ce seamănă cursul meu cu cursurile celelalte?” „Păi nu știu, n-am fost la cursul tău” „Și atunci cum știi să-l compari?”

→ Omul a venit la Practitioner, Master, toate taberele.

Mecanism: ascunzi termenul de comparație ca să te DERESPONSABILIZEZI:

- „E prea greu să mă duc la sală” — comparativ cu războiul (cărând rânia o lună, săpând tranșee). Dacă comparați așa: nu mai e prea greu.

- „N-am putut” sună mai bine decât „n-am chef să fac efort” / „mi-e lene” / „mi-e frică, nu știu să o fac”

- Comparativul e o autoMANIPULARE pentru imagine

Story Marius cu prietenul (autoritate): „Bă, dacă n-ai fi zis tu asta, cred că aş fi zis-o eu" — omul scapă de responsabilitate dând vina pe momentul în care celălalt a vorbit.

5. Judecată de Valoare (Sfat Disfuncțional)

Formular: „Nu e frumos să mănânci cu lingura mare." / „Trebuie să mănânci doar mâncare sănătoasă." / „Nu e bine să mănânci înainte de culcare." / „Când tu gândești pozitiv, toate lucrurile se vor îndeplini."

Ce lipsește: argumentarea, dovada, studiul, autoritatea care a stabilit aceasta

Întrebare directă: „Cine spune asta și cu ce autoritate?"

Întrebare cu mânuși (regula tampon): „Sunt de acord cu tine, doar că mă întreb uneori, oare cine să fi demonstrat asta și de către cine?"

Aplicație: doar la sfaturile care ÎȚI SUNT IMPUSE și încalcă valorile tale, nu la fapte dovedite. La $2+2=4$ nu pui întrebarea.

Atenție: la „toată lumea face așa" → trec pe generalizări (operatori universali)

Joc Cu Ștergeri (Cine Sunt Eu?)

- Bilet la guler la spate cu nume celebru (Superman, Elvis, Băsescu — nu „Ion de la Caracal")
- 3 întrebări per persoană, răspuns DA/NU (deci formulează întrebarea ca să elimini variante)
- Înainte de a întreba, declară ce știi deja: „știu că sunt bărbat, am murit acum 300 de ani, eram alchimist"
- Concluzii:
 - Nu se ghicește, se PUNE ÎNTREBĂRI
 - Întrebări specifice → răspuns relevant
 - Cu cât vorbești mai clar (fără ștergeri), ajungi mai rapid la rezultat
 - Tendința de a renunța vs. de a tribuna până la capăt — SPUNE CEVA DESPRE TINE

Bandler Avertisment

- „Aveți grijă: dacă folosiți sistemul fără raport, vă pierdeți toți prietenii"
- A pune întrebări la convingeri = a sugera că omul nu gândește bine — DOARE
- Nu e ca a critica papucii roșii (mă doare în cot)

Z2C — Filtrul DISTORSIUNILOR + GENERALIZĂRILOR

Camera Oglinzilor (Metafora Distorsiunilor)

- Te uiți și te vezi gras/slab/mic/altfel
- Distorsiunile modifică realitatea — și TU NU REALIZEZI că ce vezi e modificat

- „Dacă din totdeauna ai vedea doar imaginea distorsionată, ai gândi că AIA e realitatea"
- Trăim cu o grămadă de distorsiuni considerate „normale"

1. Citirea Gândurilor (Cea Mai Distructivă în Comunicare)

Formular: „Știi că nu-ți convine ce-am zis." / „Mă urăște." / „Nu mă mai iubești." / „Nu-i pasă de mine." / „Vrei să-mi faci rău." / „Te văd că ești obosit."

Mecanism: Eu îți atribui MIE harta mea mentală — cred că tu gândești cum aș gândi eu

Întrebare: „De unde știi?" / „Ce dovezi ai?" / „Pe ce te bazezi?" sau „Tu chiar ești telepat?" (mai dur)

Comanda ascunsă: orice citire a gândurilor implică o COMANDĂ ASCUNSĂ. „Nu te supăra" = comandă că ai putea să te superi.

Capcana în relația de cuplu:

- „Dacă ți-ar păsa de mine, ai ști ce-mi doresc cadou de ziua mea"
- „Dacă mă iubește, știe ce-mi place" — așteptare TELEPATICĂ
- „I-am spus acum 3 ani, ar trebui să țină minte!"
- Greșit. Trebuie să spui. „Dacă te iubește nu înseamnă că devine telepat"

Distincția Citirea Gândurilor vs. Intuiție:

- **Intuiție** = subconștientul calculează din nonverbal (mimică, postură, microgesturi, miros) și aduce rezultatul „e agitat", „e trist", „e furios" — REZULTAT al unui calcul
- **Citirea gândurilor** = îți spun CONȚINUTUL gândurilor, motivul, povestea („știi cu cine te-ai înșelat", „știi că s-a dus la dentist și e iritat de aceea")

Story Vărul cu Porumbeii (Calibrare Subconștientă):

Marius la prima zi de Practitioner, în sală cu un domn pe care nu-l cunoștea. În timp ce vorbea, în mintea sa apare imaginea vărului său (pe care îl vede de 2 ori pe an) ținând un porumbel. Spune: „Așa cum îți plac ție porumbeii." Domnul: „De unde știi?!" → ridică mâna 7 module ca să-l convingă că nu e supranatural.

Explicație: subconștientul a calibrat micro-gesturile, mirosul (haine de la porumbel), postura — și a comparat cu memoria vărului → aducerea imaginii la suprafață.

Story Adeline (4 ani) și Bunica:

Bunica: „Sarah! Ți-am făcut cremă de zahăr. Sarah, dar tu chiar nu mă auzi?"

Adeline (relaxată): „Bunii, te aud, dar nu te bag în seamă."

2. Cauză-Efect (A → B)

Formular: „Tu mă enervezi." / „Vocea ta mă irită." / „Furtuna mă întristează." / „Sunt supărat din cauza ta." / „M-a deranjat ce ai zis."

Întrebare:

- „Ești obligat de fiecare dată să te lași iritat de vocea mea?"
- „În ce mod pot eu să te enervez împotriva voinței tale?"
- „Care este legătura dintre A și B?"

Schimbarea cheie: diateza pasivă → diateza activă

- „Tu mă întristezi” → „Te lași întristat”
- Cine are puterea? Acea persoană (TU)

Răspuns dorit: „Nu, nu e obligatoriu. Aleg eu să mă las nervat.”

- Când îți asumi responsabilitatea pentru cum te simți, ai puteri schimbi.
- Cât timp dai vina pe celălalt → ești fără putere.

Story 4 Ani (Patul Marian) vs. Cuplul de 28:

Cineva: „Partenerul meu vrea să doarmă la perete că-i frică să nu vine o mână de sub pat.” Marius: „Câți ani are?” „28.” „Doi ani și-opt luni?” — copilăria neîncheiată e adusă în relație.

Aplicație Practică:

- Pentru fiecare cauză-efect identificată: scriu pe hârtie, dau colegului să mi-o conteste cu fraze tampon
- Frază tampon: „Mă întreb dacă nu cumva noi avem puterea de a nu ne lăsa enervați de fiecare dată”

3. Echivalență Complexă (A = B)

Formular: „Nu-mi mai aduce flori, deci nu mă mai iubește.” / „Întârzie la întâlnire, înseamnă că nu-i pasă.” / „Dacă nu-mi scrie, nu-i pasă de mine.” / „Dacă mă iubeai, puteai să treci peste orice.”

Marker lingvistic: cuvântul „înseamnă” / „așadar” / „deci” — chiar dacă e ascuns

Mecanism: Pun semnul EGAL între un comportament (acțiune) și o emoție (capacitate) — niveluri diferite din piramidă

Întrebări:

1. „Ar putea să-ți aducă flori și totuși să nu te iubească?” → „Da” → „Atunci ar putea să nu-ți aducă flori și să te iubească”
2. „Faptul că nu-ți aduce flori ar putea să însemne și altceva?” → uitat, n-a avut bani, alergic, antichip

Story Clienta Căsătorită După 2 Săptămâni:

- 28 de ani, l-a găsit pe „făt frumos”, senzație vibrantă în stomac („the one and only”)
- Marius: „Sigur nu înseamnă că o să faci diareie?”
- Mai târziu: era început de gastrită (Helicobacter)

Echivalențe culturale = superstiții:

- Pisica neagră taie drumul → ghinion
- Caca de porumbel pe tine → noroc
- „Toate lucrurile care «înseamnă» ceva sunt echivalențe complexe”

4. Presupoziții

Formular:

- „O să-ți fie mai confortabil să folosești întrebările acestea după o lună de zile” (presupune că-ți va lua o lună)

- „Săptămâna trecută am avut un accident" (te gândești automat la accident de mașină — dar poate fi de ceașcă căzută pe jos)
- „Ana nu mai vorbește cu sora ei" (presupune că a vorbit înainte, că s-au certat)
- „Nu te dute acolo că o să mori!"
- „Ține umbrela cu tine" (presupun că o să plouă)

Întrebare: „De unde știi?" / „Ce dovezi ai?"

Aplicație: distorsiunea care „franjurează cel mai mult harta mentală" — presupui că știi viitorul/contextul/datele

Story: „Cine știe că o să-i fie greu să folosească întrebările astea? De câte ori le-ai aplicat? Niciodată. Atunci de unde știi?"

5. Nominalizare / Substantivizare

Formular: „Sufăr de depresie." / „Relația mea nu mai funcționează." / „Ducem lipsă de comunicare." / „Simt o ură nebună." / „Am un blocaj."

Mecanism: transformi un VERB (proces dinamic) într-un SUBSTANTIV ABSTRACT (obiect static, nemodificabil)

- „Depresie" sună ca un OBIECT pe care îl ai
- „Mă deprim" sună ca o ACȚIUNE care merge în direcția depresiei

Întrebare — întoarcerea la verb:

- „Cum faci ca să te deprimi?"
- „În ce mod relaționați voi (în loc de «relația»)?"
- „Cum am putea să comunicăm (în loc de «lipsa de comunicare»)?"
- „În ce mod te blochezi tu?"
- „Cum urăști tu?"

De ce e blocant: „A bloca într-un substantiv un verb e CEA MAI MARE FORMĂ DE BLOCAJ" — mintea se blochează în acel moment

Diferența cheie:

- „Sufăr de depresie" = am ajuns la depresie, nu mai am ce face
- „Mă deprim" = merg spre depresie, pot să mă opresc/întorc

Generalizări — 3 Sub-Filtre

A. Operatori Universali de Exprimare

Formular: „Toți oamenii zic..." / „Niciodată..." / „Nimeni nu..." / „Fiecare..." / „De fiecare dată..."

Întrebare: „CHIAR niciodată?" / „CHIAR nimeni?" / „CHIAR de fiecare dată ți s-a întâmplat?" / „Există vreo excepție?"

Mecanism: dăm putere afirmațiilor (sunt victimă mai bună), dar pierdem orice excepție/posibilitate

Story bărbat din curs: „Pe mine TOATE femeile mă părăsesc" — Marius: „Câte te-au părăsit?" „Două." „Pentru tine erau toate."

Story mătușa Marius cu carnetul: 8 examene pentru școala de șoferi pentru că NU avea filtru generalizărilor pe acea bucată („n-are rost, nu o să iau niciodată" — n-a gândit așa)

B. Operatori Modali de Necesitate (Trebuie / Nu Trebuie)

Formular: „Trebuie să..." / „Nu trebuie să..." / „Ar trebui..." / „N-ar trebui..."

Întrebări:

- „Cine spune că trebuie?"
- „Ce s-ar întâmpla dacă NU aş face ce trebuie?"

Story: „Trebuie să duci gunoiul!" „Chiar trebuie cine zice că-r-r-r?"

C. Operatori Modali de Posibilitate (Pot / Nu Pot)

Formular: „Nu pot să merg pe bicicletă." / „Nu pot să vorbesc în public."

Întrebări:

- „Ce anume te împiedică?" (atenție: răspunsul e adesea o cauză-efect — „lipsa de încredere mă împiedică")
- „Dacă AI PUTEA, cum ai proceda?"

Story Marius la Primari:

Audiența: „Nu se poate să facem strategie cu voi"

Marius: „Înțeleg, mulțumesc. Dar dacă ATI PUTEA să faceți cu noi, cum ați proceda?"

Primarul stă, se gândește: „Ar trebui să vorbesc cu contabilul, să verific trezoreria, când e ședința de consiliu, voi să veniți cu o ofertă..."

→ Din 100 de întâlniri, 75 de contracte câștigate. Așa Marius a câștigat înainte ca NLP să-i fie meserie.

Story fiica Adeline la Concursul de Dans:

„Tati, nu pot, nu sunt în stare!"

„Stai în fotoliu și dansează pentru juriu în mintea ta"

„A, asta pot să fac!"

→ Și-a construit filmul în minte → „Tati, pot să merg la concurs"

Principiu: „Când îți imaginezi că poți, cresc cu 50% șansele să poți. Dacă te vezi făcând, ai 50% șanse din prima."

Truc Marius la „Nu pot":

„Felicitări! Tu ești foarte bun în a NU merge pe bicicletă. Ești expert în a nu merge pe bicicletă!"

→ Mai bine să fii bun la ceva (chiar și la opusul) decât să nu fii bun la ceva. Schimbă starea emoțională.

Demo Video — Patologie Linguistică

Caz 1: Consilier General București (după arestarea lui Sorin Opreșcu)

- „Emoțiile negative au dus la arestarea primarului general"
- „Eu de mult timp urmăresc cum face universul ce-i trimitem noi"

- „Scriu pe hârtie ce vreau să facă universul"
- „Are legătură pentru că le faci cu inima"
- → multiple cauze-efect, echivalențe complexe, ștergeri masive
- → discurs incoerent, „spectacol televiziune"

Caz 2: Femeie cu Schizofrenie

- Răspuns la „ai ținut post?": vorbește 2 minute despre „divinitatea umanistică", „blastom de noșalanță conformistic-renascentist"
- Cuvinte CORECTE, propoziții CORECTE — analizate de filozofi români (Patapievici), găsite valide
- DAR: „filtrul ștergerilor e DEFECT" — spune EXACT toată complexitatea fără adaptare la context (post de mâncare vs. post de gânduri)
- → patologie psihiatrică = INCAPACITATEA de a filtra adaptat la situație
- Lecție: filtrele sunt UTILE când funcționează echilibrat. Fără ele = patologie. Cu prea multe = manipulare/blocaje.

Sfat Final pentru Aplicare

- Folosiți sistemul AS UPRA VOASTRĂ înainte de a-l folosi pe alții
 - Pe ceilalți, fără raport + fraze tampon → vor fi distruse relațiile
 - „Pune-ți TIE întrebările. Asupra ta ai libertate completă"
 - Frază tampon: „Eu mi-am pus mie întrebarea asta — mă întreb dacă nu cumva..."
-

REZUMATE CHEIE

Convingerile Limitative — Pattern de Identificare în Limbaj

Filtru	Marker în Limbaj	Întrebare de Spargere
Ștergere simplă	„nu sunt în stare”, vag	„La ce te referi?” / „Nu înțeleg”
Ștergere autor	„s-a făcut”, „mă-njură”	„Cine anume?”
Verb nespecificat	„m-am enervat”, „m-am blocat”	„Cum anume ai procedat?” → 3x „Și după aia?” → „cine te-a obligat?”
Comparație	„prea X”	„Comparativ cu ce?”
Judecată valoare	„trebuie să...” (sfat)	„Cine spune și cu ce autoritate?”
Citirea gândurilor	„știu eu că tu...”, „mă urăște”	„De unde știi?” / „Pe ce te bazezi?”
Cauză-efect	„tu mă faci să...”	„Ești obligat să te lași X de Y?”
Echivalență complexă	„X înseamnă Y”	„Ar putea X să nu însemne Y?”
Presupoziție	viitor știut, context implicit	„De unde știi?”
Nominalizare	substantiv abstract	„Cum X-uești tu?” (verb)
Universal	„toți”, „niciodată”	„Chiar toți? Vreo excepție?”
Trebuie	„trebuie să...”	„Cine zice? Ce-ar fi dacă nu?”
Nu pot	„nu pot să...”	„Ce te împiedică?” / „Dacă ai putea, cum?”

Piramida Dilts — Întrebări de Diagnostic

Nivel	Întrebare	Marker
Mediu	Unde? Ce e în jur?	„toți mă împiedică”
Comportament	Ce faci?	„nu știu ce să fac”
Capacități	Ce poți? În ce stare?	„nu mă simt în stare”
Convingeri	Ce crezi?	„nu cred că pot”
Valori	Ce e important?	„nu mai contează”
Identitate	Cine ești?	„nu mai sunt eu”
Apartenență	Cui servești?	„pentru cine?”
Misiune	Ce e dincolo?	„care e sensul?”

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE — MODUL 4

Autor	Titlu / Concept	Relevanță
Robert Dilts	Piramida Nivelurilor Neurologice	Coloana vertebrală a M4 (Z1)
Richard Bandler & John Grinder	Metamodelul Limbajului	Coloana vertebrală a M4 (Z2) — primul concept al NLP
Carl Gustav Jung	Subconștientul colectiv	Linia timpului, calibrarea subconștientă
Mircea Eliade	Citatul despre cunoașterea unui om	„Ce înseamnă iubirea, moartea, pentru ce merită să mori”
Joseph O'Connor	Manualul de NLP	Scripturi (sărace) pentru exerciții
Milton Erickson	Hipnoterapia	Daltonism, vedea doar violet
Tony Robbins / Moore & Gillette	Arhetipuri (Războinic/Magician/ Rege/lubit)	Arhetipul Regelui = bogăție; Tată = Rege

TEHNICI ȘI EXERCIȚII — SUMAR COMPLET M4

Tehnică/Exercițiu	Sesiune	Format	Durată
Alinierea Nivelurilor Neurologice	Z1B	3 câte 3 (ghid/explorator/ observator), 7 ancore poziție	15+ min/persoană
Suprapunere de stări (Demo Anca)	Z1B	2 cercuri imagine, ancore spațiale	Demo
Identificarea blocajului prin limbaj	Z1A	„Mâna sus pe fraza care te reprezintă”	5 min
Diferența nevoi/probleme	Z1A	Concept	—
Joc „Cine sunt eu?” (cu bilet la guler)	Z2B	Cerc, 3 întrebări/ persoană, DA/NU	15 min
Identificare cauză-efect proprie + contestare cu coleg	Z2C	Perechi, 1 minut scriere, schimb	~5 min
Aplicarea filtrelor pe propriul limbaj	Continuu	Auto-observare	Continuu

VINE ÎN MODULUL URMĂTOR

- **Modul 5** — la nivel de Master se aprofundează: schimbarea convingerilor (sistematic), valori și identitate, hipnoză Ericksoniană, comunicarea cu subconștientul
- **Modul curent (M4)** este temelia pentru tot ce urmează: „Acest concept al limbajului analizat așa A CREAT NLP-UL. De aici, nu exista nimic înainte de acest concept care să se numească NLP. Acesta a fost primul concept al NLP-ului.”