

MODUL 4 — NIVELURI NEUROLOGICE & METAMODELUL LIMBAJULUI

Caiet de Facilitator

Firul roșu al modulului

Modulul 4 este momentul când participanții capătă două instrumente de operare profundă: o HARTĂ A PSIHICULUI (Piramida Dilts) și o HARTĂ A LIMBAJULUI (Metamodelul). Sunt complementare. Piramida îți spune unde se află blocajul cuiva (la ce nivel e ruptura). Metamodelul îți spune cum să vorbești cu acel blocaj — ce întrebare să pui ca să-l deschizi fără să atacat.

Dacă Modulele 1-3 au lucrat cu submodalitățile, ancorele, pozițiile perceptuale și obiectivele — toate ca instrumente izolate — Modulul 4 le pune pe toate într-un cadru. Submodalitățile lucrează la nivel 3 (capacități/emoții). Pozițiile perceptuale sunt despre identitate-vs-celălalt. Obiectivele se atașează de obicei la mediu sau comportament. Acum participanții au cadrul de fond.

Trainerul (Marius) e foarte direct despre temelia istorică: „Acest concept al limbajului A CREAT NLP-UL. De aici, nu exista nimic înainte de acest concept care să se numească NLP.” Metamodelul a fost primul produs Bandler-Grinder, după observația că Virginia Satir, Fritz Perls și Milton Erickson puneau toți întrebări care „rupeau pereții” în convingerile clienților. Piramida Dilts a venit ca extensie a structurii — Bateson a sugerat ierarhia logică a învățării, Dilts a operaționalizat-o pentru schimbare individuală.

Arcul modulului: Ziua 1 deschide cu integrarea M3 (poziții perceptuale, obiective) și diferența nevoi/probleme — care funcționează ca un mini-Metamodel pre-NLP. Apoi se construiește toată piramida, nivel cu nivel, cu story-uri concrete pentru fiecare. La pauză se face Alinierea Nivelurilor Neurologice — exercițiu terapeutic central, ~45-60 min/persoană în trei. După-amiază debrief lung + concept top-down vs bottom-up. Se încheie cu convingeri (cum se nasc, cât de ușor se schimbă) și „harta nu e teritoriu” — care deschide Ziua 2.

Ziua 2 e despre disecția lingvistică completă: 13 sub-filtre grupate în 3 mari (ștergeri, generalizări, distorsiuni). Pentru fiecare: marker în limbaj, întrebare anti-filtru, story de aplicare. Se încheie cu video-demo de patologie lingvistică (femeia cu schizofrenie care vorbește numai cu cuvinte corecte dar fără filtru de ștergere) + provocare de aplicare pe propria viață.

Corelație IFS: Piramida Dilts e un model al psihicului care nu contrazice IFS — managerii și protectorii operează în zona convingerilor și valorilor, exilații sunt blocaje la nivel de identitate, Self-ul e accesibil din misiune (poziția 5 perceptuală). Alinierea face exact ce face IFS la nivel structural: integrare verticală a părților.

Corelație CNV (Rosenberg): întrebările Metamodelului sunt instrumente de diferențiere între observație, interpretare, sentiment, nevoie și cerere — exact ce face CNV. „Tu mă enervezi” e o judecată în CNV, cauză-efect în NLP. Ambele descompun: observația reală, sentimentul real (responsabilitatea mea), nevoia neîmplinită.

Corelație stoicism: Epictetos — „Nu evenimentele ne tulbură, ci judecățile noastre despre ele.” Întreaga piramidă spune asta în arhitectură: mediul (eveniment) trece prin filtre (capacitate, convingere, valoare, identitate) ca să producă reacția. La fel cu cauza-efect: anularea ei e exercițiu stoic de bază.

Corelație attachment theory: harta cuplului = harta copilăriei (replicarea relației cu părintele). Nevoia ca celălalt să-mi citească gândurile = atașament copilăresc neîncheiat („dacă mă iubea, ar ști”).

Corelație neuroștiință: convingerile sunt rețele neuronale stabilizate prin repetiție (Hebb). Schimbi un element (o submodalitate, o filtrare, un cadru) → rețeaua se rezogă. Story-ul Marius cu accidentul de avion arată cum 10 secunde de turbulență recablează imediat o rețea de „avion = libertate” în „avion = pericol” — și 10 minute de aplicare conștientă a tehnicii NLP o re-stabilizează.

Ziua 1: Hărți ale psihicului — Piramida Dilts

Firul zilei

Deschidere: Integrare M3 + Nevoi vs Probleme

Trainerul deschide cu un check-in despre M3 — pozițiile perceptuale și obiectivele. Întrebare cheie: „Cum gândim noi în NLP obiectivele față de cum gândeați înainte?” Răspunsul recurent: „Eu gândeam așa, și de fapt ca să-mi ating obiectivele trebuie să gândesc așa.”

Apoi face un detur strategic — diferența NEVOI vs PROBLEME — care funcționează ca pre-Metamodel. Marker lingvistic: „N-avem...” = nevoie; „Avem...” = problemă.

Story zgârie-norii americani: clienții se plâneau că lifturile sunt prea lente. Logica nevoii: „N-avem lifturi rapide” → cumpără lifturi noi (cost imens). Logica problemei: „Avem clienți care se plâng” → ce trebuie să nu mai existe? Plângerile. Soluție: televizoare în lift. Cu aceleași lifturi, plângerile dispar.

Lecție: focus pe ce te blochează, nu pe ce-ți lipsește. Nu poți umple ce nu există — poți doar să dai la o parte ce există și te doare.

Mecanic de creiere (metafora centrală)

Trainerul: „Eu nu te aud, văd piesele din care e construit psihicul tău.” Story-ul cu mecanicul auto care dădea seama de defecțiune după sunet — „fiecare defecțiune are sunetul ei”. Analog: fiecare defecțiune a psihicului are expresie verbală specifică.

Asta pregătește terenul pentru Z2 — Metamodelul e literal mecanica auzită prin limbaj. Piramida Dilts e ca planul de poziționare al pieselor — știi unde se află defecțiunea în structură.

Piramida — metafora cepei

„Psihicul nostru e organizat ca o ceapă. Mai multe straturi, de la exterior la interior. Și dacă o desfaci, îți vine să plângi.” Trainerul desenează 7 (sau 8 cu Misiunea) niveluri pe flipchart, exterior spre interior:

Nivel 1 — Mediu. Tot ce te înconjoară: oameni, locuri, obiecte, hainele tale, culorile camerei. „Faptul că ești în acest mediu spune ceva despre tine — că ai ales.”
Excepție: cei aduși cu forța. Blocaje frecvente: „toți mă împiedică”, „nu mă lasă”, „n-am noroc”.

Nivel 2 — Comportament/Acțiuni. Faci curățenie, citești o carte, nu faci sport, reperi o priză, te duci la job, conduci mașina. „Astea două sunt singurele care SE VĂD. De aici în sus trebuie să fim atenți.”

Nivel 3 — Capacități/Emoții/Strategii Mentale. Pe acest nivel: încredere în tine, voință, motivație, pasiune, frica de eșec, capacitatea de a te bucura. „Asta e nivelul pe care tu SIMȚI.” Strategiile mentale = ordinea gândurilor și emoțiilor. „În ce ordine îți spui ceva, în acea ordine vei trece la acțiune sau nu.”

Nivel 4 — Convingeri. Harta ta mentală. „Tot ce ai ca un fel de Biblie cu porunci.”
Story mătușa cu carnetul de șoferi: 8 încercări, când vede curbă în față accelerează, când e drum drept încetinește. „Eu nu cred că pot conduce mașina” → influențează capacitatea → influențează acțiunea.

Nivel 5 — Valori. Ce e important pentru tine. 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.”

Nivel 6 — Identitate/Rol. Rolurile pe care le joci în viața ta — în paralel. Mamă, soție, angajat, soră, prietenă, cursant, trainer, victimă, salvator, agresor, profesionist (medic, profesor, avocat, coach). „Sănătate psihologică = să-ți schimbi identitatea în funcție de mediul în care ești.” Eu acum sunt trainer (în mediul ăsta) — diseară sunt prieten la bere (alt mediu, alt rol).

Story femeie cu frica de câini: mușcată de mică, frică reală, evita strada cu câini.
Trainerul o întreabă: „Ce-ai face dacă fiica ta ar fi înconjurată de o haită de câini?”
Izbucnește în plâns: „M-aș duce și aș mușca.” A doua zi după curs — și-a luat câine.
Mecanism: apel la VALOARE SUPERIOARĂ (siguranța copilului) → s-a anulat valoarea de siguranță personală → s-a anulat convingerea „câinii sunt periculoși”.

Story manager bun la firmă: „2363,5 oameni mă ascultă, dacă zic că-i joi, e joi.

Acasă nimeni nu mă ascultă, fac ședințe cu copilul și soția, încep să râdă.”

Diagnostic: blocat în identitatea de manager, încerca să o ducă în mediul familiei.

Diferența cheie:

- „Eu fumez” (acțiune, nivel 2) = ușor de schimbat
- „Eu sunt fumător” (identitate, nivel 6) = mult mai greu

Pericol: oamenii care zic „eu așa sunt” — fugiți de ei. Rigiditate identitară.

Nivel 7 — Apartenență. Cui servești prin proprietatea existență? „Rolul se activează doar când are cui servi acel rol.” Trainerul nu ar fi trainer fără cursanți. Medicul nu ar fi medic fără pacienți. Mama nu ar fi mamă până când nu există un copil.

Story bancul cu cuplul: „Am avut o întâlnire fabuloasă, în bucătărie, în dormitor, pe canapea — patru reprize!” „Și ea?” „A, ea n-a venit.” Pentru a-ți activa rolul, ai nevoie să poți răspunde: pentru cine există eu în acest rol?

Cu cât o persoană are mai multe roluri activate, cu atât are mai mult succes, e mai sănătoasă emoțional. Rigiditatea = blocare într-un singur rol.

Două motive de blocaj într-un rol: (1) ai fost EXTRAORDINAR de validat acolo (managerul); (2) ai SUFERIT extraordinar acolo și cauți vindecare (părinte rănit care perpetuează tiparul cu copilul).

Nivel 8 — Misiune/Sacru/Spiritual. Cum vezi tu spiritualitatea = misiunea. „Cum anume mă integrez eu în universul spiritual?” Univers, Dumnezeu, Sacru — dincolo de orice limite.

Lanțul causal sus-jos

Identitate → Valori → Convingeri → Capacități/Emoții → Comportamente → Mediu

„Când anulezi sau dezvolti una, se dezvoltă toate.”

Aplicație pentru terapie/coaching: 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 convingeri → lucrez la valori (de unde vin convingerile).

Identificarea blocajului prin limbaj — Test în Sală

Trainerul cere: „Mâna sus pe fraza care te reprezintă acum, despre obiectivul pe care nu ți l-ai atins:”

- „Ceilalți mi se opun” → MEDIU
- „Nu știu ce am de făcut” → COMPORTAMENT
- „Nu mă simt în stare” → CAPACITĂȚI
- „Nu cred că pot” → CONVINGERI
- „Nu mai e important pentru mine” → VALORI
- „Nu mă mai regăsesc în el” → IDENTITATE
- „Nu mai știu pentru cine să lupt” → APARTENENȚA

Rezultat tipic: cele mai multe mâini la convingeri/capacități. Cele mai puține la apartenență.

Alinierea Nivelurilor Neurologice — Exercițiul Terapeutic Central

Demo cu Mihaela (voluntar, 30+ minute live).

Setup:

- 7 bilețele scrise (Convingeri și Valori PE ACELAȘI bilețel — la Practitioner; la Master se separă)
- Așezate pe jos în ordine, pași mici (un metru total spațiu)

- 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 i-a apucat senzație de rău; Jung — subconștient colectiv)

Faza 1 — Calibrarea Nivelurilor (general):

- Pe Mediu: pășește, închide ochii, definește „ce înseamnă pentru mine MEDIU în general?” → când e clar, semn cu capul, ies în afară, break state (privește prin sală)
- Pe Comportament: pășește, definește „ce înseamnă pentru mine acțiunile, comportamentele?” → break state
- ... la fel pentru fiecare nivel
- Scop: ancorare a nivelurilor + comunicare cu subconștientul că sunt etape distincte

Faza 2 — Călătoria pe Situația Concretă (sus):

- Exploratorul are în minte un context blocat (lucrurile nu merg cum și-ar dori)
- 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. Nu raționalizează. Procesul e ghidat de SUBCONȘTIENT

Faza 3 — Întoarcerea (jos), aducând resursele:

- Ajuns la Misiune (poziția 5 perceptuală, transcendentă), se întoarce cu fața spre traseu
- Găsește starea cea mai potrivită nivelului (conexiune cu universul/divinitatea/spiritul)
- Pășește înapoi cărând acea stare în:
- Apartenență — îmbogățește pentru cine luptă
- Identitate — îmbogățește rolurile
- Convingeri+Valori — transformă, modifică, aliniază
- Capacități — îmbogățește atitudinea interioară
- Comportamente — îmbogățește acțiunile
- Mediu — pășește deplin asumat, observă cum se transformă tot contextul
- La final: poziționează în viitor această senzație de aliniere; ancorează

Reflecții Mihaela:

- „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: „Au început să se schimbe lucrurile” — privind dincolo de ea
- Final: „curgere”, „treci cu ușurință”, „aliniere = împlinire”

Trainerul închide: „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
- **Observator** — neutru, învață cel mai mult, calibrează din exterior

Reguli pentru Ghid (cele mai importante):

- NU script citit — pierzi autenticitatea, nu te adaptezi la ritm
- Ton congruent cu emoția elicitată (NU „și acum elicitiez entuziasm” pe ton plat)
- **OGLINDIRE POSTURĂ EXPLORATOR** — corpul tău trebuie să fie în starea lui ca să transmită vocea ta tonul potrivit. „Vezi că exploratorul stă așa — fă și tu” → tonul vocii se schimbă singur
- Frază de auto-întoarcere: „Nu înțeleg, ajută-mă” (NU „Explică-mi!”)

Provocare Laurentiu cu scriptul: „Aș vrea să am un script când fac exercițiul ăsta.”
Trainerul refuză să-l dea: „Dacă-ți dau scriptul, o să-l citești ca o poezie. Va fi mai sărac decât ce inventezi pe loc. Plus că tu te de-responsabilizezi — «mi-a dat Marius, citesc ce zice el».”

Provocare Cosânzeana confuză (rațională, nevoie de control): „Mi se pare prea empiric, prea «hai să vedem».” Trainerul răspunde lung cu propria experiență: „Bine ai venit în clubul meu. Singurul lucru care nu mi-a plăcut din NLP au fost transele hipnotice. Mintea mea avea nevoie de control. Apoi am acceptat: nu înțeleg cum funcționează și totuși funcționează.” Story Constelații Sistemice: „A fost cea mai mare porcărie pentru mine. Acum predau Constelații.”

De ce „pe tine întâi”: „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 următorul exercițiu să fii prezent pentru celălalt.”

Z1C — Top-down vs Bottom-up + debrief lung

Procesul natural (bottom-up): vezi pe cineva → încerci → cazi → exersezi → dezvolti capacitate → convingere → valoare → ÎNTR-O ZI „eu sunt biciclist”. Acest pas final = ASUMAREA = trecerea de la efort la ușurință.

NLP inversează (top-down): începi cu identitatea — îți asumi rolul → imaginezi consecința viitoare („oamenii vin și-ți mulțumesc”) → trăiești emoția → toate celelalte se umplu rapid în jos. Înveți de 5-10x mai rapid.

Story Adeline (fiica trainerului) cu dansul: profesoara îi spune „te pui în fotoliu și exersezi dansul fără să te miști — asociat, cu identitatea «tu ești dansatoare»”. Plus apartenența: „Pentru mama și pentru tati.” Pe scenă: zero greșeli.

Story antreprenorul cu camion (criza 2009): 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. Avea psihologia de angajat în mediu de antreprenor. Antreprenorul real plătește salariile primul, ține rezerva 6 luni, distracția e ultima.

Debrief alinierii (selecții):

- Persoană apartenență durere lacrimi: „credeam că sunt aici ca să-i servez pe ceilalți, să fiu presul lor” — distincția între protestanți (a fi bogat = a putea sluji) vs sacrificiu personal
- Persoană identitate de tată (la cineva fără copii): subconștientul a dat „TATĂ” — arhetipul Regelui = cel care deține bogăția. Copilul subconștient = afaceri, opera de

artă, nu copil fizic

- Persoană cu „geam la identitate”: „între mine și spațiul respectiv era un geam. Prin asumare au intrat în mine"
- Anca (ghid): la întoarcere, emoțiile negative inițiale au DISPĂRUT cu totul — fără să-și dea seama

Z1D — Convingeri + Harta Mentală

Demo cu Oana — punctare pe piramidă în timp real:

- „Vreau să fiu mai prezentă în viața fiicei mele, văd la ea ce nu-mi place"
- Trainerul: „De unde ai cumpărat manualul ăsta?” → „De la mama, bunica” → „Și ele s-au înșelat vreodată?” → „Frecvent” → „Și totuși le crezi?"
- Identificare niveluri: „nu mă regăsesc” (identitate), „nu știu ce să fac” (capacități), „nu sunt suficient de bună” (convingeri)
- Descoperirea: rolul de mamă al Oanei era format după modelul „mama criticată de bunica” — nu de realitatea actuală

Trainerul: „Doar faptul că le-ai adus la suprafață îți permite să le obiectivezi. Când obiectivezi o convingere, îi dispare puterea."

Cum apar convingerile:

1. Te naști fără. Primele ore: foame, urlă — singura experiență
2. Moștenire familie — luăm convingerile părinților care ne PLAC sau ne DERANJEAZĂ. Cele neutre nu
3. Experiență + interpretare — „convingerile nu vin din experiențe, ci din INTERPRETAREA experiențelor"
4. Repetare — orice opinie repetată, neconcestată, devine convingere

Convingere ≠ Realitate:

- Fapt: soarele răsare
- Convingere: interpretarea oamenilor despre ce văd
- „Convingerile NU sunt corecte/greșite — sunt PRODUCTIVE sau SABOTATOARE"

Convingerile se schimbă într-un minut:

- Mecanism 1: un lucru pe care îl auzi de mai multe ori îți devine convingere
- Mecanism 2: găsește argumente PENTRU ceva în care nu crezi → devine convingere
- Story Marius cu blugii rupti: o jumătate de oră de argumentat de ce-s buni → singur s-a convins

Story Marius după accidentul de mașină: depășiri imposibile a doua zi. Story avionul după turbulență: „rugină pe aripa", zgomote noi — 10 minute să-și dea seama, apoi a aplicat tehnici NLP de anulare.

„Convingerile mele sunt niște haine pe care astăzi le îmbrac, mâine arunc la coșul de gunoi."

Harta Mentală — pregătirea Z2:

- „Harta nu e teritoriu" — concept central
- Hărțile noastre mentale despre relația de cuplu = continuare a relației cu părinții

(capcana)

- Au pete albe, distorsiuni, erori — disecate în Z2

Ziua 2: Hartă a limbajului — Metamodelul

Firul zilei

Reluare practică: piramida în comunicare

Trainerul deschide cu aplicarea piramidei la construirea relațiilor. Discuții superficiale rămân la mediu (vreme, CFR) și comportament (ce lucrezi). Aprofundarea = trecerea prin capacități/emoții (cum te face să te simți), convingeri/valori (ce e important), identitate (cine ești), apartenență (cui servești).

Citat 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 de construire a relației: nu pune întrebarea direct (la nivelurile profunde), DĂ TU RĂSPUNSUL ÎNTÂI (modelezi deschiderea). „Mi-am dat seama că în viața mea, eu mi-am neglijat dorința mea de cunoaștere, de libertate. Și mi-ar plăcea să știu de la oamenii apropiați ce e important pentru ei.”

Ego = Mască

Conexiune cu identitatea: ego-ul = simulacru de identitate construit din răni. „Cu cât ego-ul e mai umflat, cu atât omul e mai vulnerabil.”

Story doamna avocat din Iași — sala făcea liniște când venea. Marius începe discurs 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.”

Egoismul = scut, arată răni — nu e rău, e simptom. Persoana timidă = persoana cu egoism extrem (autoprotectivă).

Cum apare harta mentală — Filtrele

- Experiența totală de viață = ocean masiv de informații
- 13 sub-filtre grupate în 3 mari = șterge, modifică, generalizează
- Ce rămâne = 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 (cum a fost cu adevărat) vs structura de suprafață (cum mi-o amintesc, ce înțelesuri îi dau).

Story bicicletă: adult, frică de bicicletă. De ce? 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 → „bicicleta-i periculoasă”.

Cele 3 filtre principale:

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

Utilitate + pericol: generalizarea ne salvează (nu testez toate prizele cu cuiul) dar ne și încurcă (am picat un examen → o să pic toate).

Întrebările Metamodelului = anti-manipulare. Te întorc spre realitate înainte de filtrare. Vezi peretele alb (nu albastru, prin lentile colorate).

Ștergerile (5 sub-tipuri)

1. Ștergere Simplă — vag, „adu-mi aia”, „nu sunt în stare”, „simt eu”. Întrebare: „La ce te referi?” / „Nu înțeleg.” Limbaj guru spirituali = ștergeri simple suprapuse („karma”, „vibrație”, „energia ta a urcat”) → consum energetic enorm pentru ascultător = „vampir energetic”.
2. Ștergere de Autor — limbajul politicienilor. „S-a furat”, „n-avem autostrăzi pentru că s-a furat” (cine? asfaltul?). Întrebare: „Cine anume?” Aplicare în relații: „și-au bătut joc de mine” = nu vreau să identific (părinții, prietenii) că DOARE.
3. Ștergere de Strategie / Verb Nespecificat (CHEIE) — „m-am enervat”, „m-am blocat”, „m-am răzgândit”, „l-am convins”. Întrebare: „CUM ai procedat?” Apoi 3x „și după aia?” → „cine te-a obligat?”. Răspunsul dorit (DUREROS): „nu m-a obligat nimeni, am decis eu”. Transferă responsabilitatea pe persoană.

Întrebarea CUM = lărgeste cel mai mult harta mentală (vs „de ce” care intri în karma/destin). Cu „cum” intri în mecanism, deci poți schimba.

4. Ștergere de comparație — „prea X”. Story Simona cu bluza prea scumpă: „comparativ cu ce?” → „cu alte bluze” → „prin ce seamănă cu celelalte?” → „nu prea seamănă, dă cardul”. Story Marius cu cursul prea scump: „comparativ cu ce?” → „cu alte cursuri” → „prin ce seamănă cursul meu cu celelalte la care ai fost?” → „n-am fost la cursul tău” → „și atunci cum compari?” — clientul a venit la toate cursurile/taberele.

Mecanism: ascunzi termenul de comparație ca să te DERESPONSABILIZEZI. „Prea greu” sună mai bine decât „mi-e lene” sau „n-am chef de efort”.

5. Judecată de Valoare — sfaturi disfuncționale: „nu e bine să mănânci înainte de culcare”, „trebuie să gândești pozitiv”. 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?”

Distorsiunile (5 sub-tipuri)

1. Citirea Gândurilor (cea mai distructivă în comunicare) — „știi că nu-ți convine”, „mă urăște”, „nu-ți pasă de mine”. Mecanism: îți atribui MIE harta mea mentală.

Întrebare: „De unde știi?” / „Pe ce te bazezi?” / „Tu chiar ești telepat?”

Capcana în relația de cuplu: „dacă ți-ar păsa de mine, ai ști ce-mi doresc cadou de ziua mea”. Așteptare TELEPATICĂ. „Dacă te iubește, nu înseamnă că devine telepat.”

Distincția vs intuiție: intuiția = subconștientul calibrează micro-gesturile, postura, mirosul → aduce rezultatul „e agitat”, „e trist”. Citirea gândurilor = îți spun
CONȚINUTUL, motivul, povestea.

Story vărul cu porumbeii: Marius la prima zi de Practitioner, în mintea sa apare imaginea vărului (pe care îl vede 1x/2 ani) cu porumbel în mână. Spune cursantului: „Așa cum îți plac ție porumbeii.” → 7 module să-l convingă că nu e supranatural. Subconștientul a calibrat (mirosuri haine, microgesturi, postură) și a adus imaginea.

2. Cauză-Efect — „tu mă enervezi”, „vocea ta mă irită”, „furtuna mă întristează”.
Întrebare: „Ești obligat să te lași X de Y?” / „În ce mod pot eu să te enervez
ÎMPOTRIVA voinței tale?”

Schimbare cheie: „tu mă întristezi” → „te lași întristat” (diateză activă). Cine are puterea? TU.

Răspunsul dorit: „Nu, nu e obligatoriu. Aleg eu.” → moment de maturizare emoțională.

3. Echivalență Complexă — „X înseamnă Y”. „Nu-mi mai aduce flori, deci nu mă mai iubește.” Marker: „înseamnă”, „așadar”, „deci”. Întrebări: „Ar putea X să nu însemne Y?” / „Ar putea să-ți aducă flori și totuși să nu te iubească?”

Story clienta căsătorită după 2 săptămâni: senzație în stomac → „the one and only”
→ Marius: „Sigur nu înseamnă că o să faci diareie?” → mai târziu, gastrită (Helicobacter).

Echivalențe culturale = superstiții (pisica neagră, caca de porumbel, etc.).

4. Presupoziții — „o să-ți fie mai confortabil 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 — poate fi o ceașcă căzută). „Ana nu mai vorbește cu sora ei” (presupune că au vorbit înainte, că s-au certat). Întrebare: „De unde știi?”

5. Nominalizări/Substantivizări — „sufăr de depresie”, „relația mea nu mai funcționează”, „ducem lipsă de comunicare”, „am un blocaj”. Mecanism: transformi VERB (proces dinamic) într-un SUBSTANTIV ABSTRACT (obiect static).

Întoarcere la verb:

- „Cum faci ca să te DEPRIMI?”
- „În ce mod RELAȚIONAȚI voi?”
- „Cum am putea să COMUNICĂM?”
- „În ce mod te BLOCHEZI tu?”

„A bloca într-un substantiv un verb e CEA MAI MARE FORMĂ DE BLOCAJ.”

Generalizările (3 sub-tipuri)

1. Operatori Universali de Exprimare — „toți”, „niciodată”, „toate”, „nimeni”, „de fiecare dată”. Întrebare: „CHIAR niciodată? Există vreo excepție?”

Story bărbat din curs: „Toate femeile mă părăsesc.” Marius: „Câte te-au părăsit?” „Două.” „Pentru tine erau toate.”

2. Operatori Modali de Necesitate (trebuie/nu trebuie) — Întrebări: „Cine spune?” / „Ce s-ar întâmpla dacă NU?”

3. Operatori Modali de Posibilitate (pot/nu pot) — Întrebări: „Ce te împiedică?” / „Dacă AI PUTEA, cum ai proceda?”

Story Marius la primari: „Nu se poate să facem cu voi” → „Mulțumesc, dar dacă AȚI PUTEA, cum ați proceda?” → primarul stă, se gândește, începe să răspundă și la final cere ofertă → 75/100 contracte.

Story Adeline la concursul de dans: „Tati, nu pot” → „Stai în fotoliu și dansează în mintea ta” → s-a construit filmul → „Tati, pot să merg la concurs”. „Când îți imaginezi că poți, cresc cu 50% șansele să poți.”

Truc Marius: „Nu pot să merg pe bicicletă” → „Felicitări! Tu ești EXPERT în a NU merge pe bicicletă!” → mai bine să fii bun la ceva decât să nu fii bun. Schimbă starea emoțională.

Demo Video — Patologie Lingvistică

Caz 1: Consilier general București — „emoțiile negative au dus la arestarea primarului” + „eu de mult timp urmăresc cum face universul ce-i trimitem noi” + „are legătură pentru că le faci cu inima”. Multiple cauze-efect, echivalențe complexe, ștergeri masive.

Caz 2: Femeia cu schizofrenie — răspuns la „ai ținut post?”: vorbește 2 minute cu „divinitatea umanistică”, „blastom de noșalanță”. Cuvinte CORECTE, propoziții valide. Filtrul ștergerilor e DEFECT — spune toată complexitatea fără adaptare la context. Patologie = incapacitatea de a filtra.

Sfat final pentru aplicare

- AS UPRA TA ÎNAINTE de pe alții
- Pe ceilalți doar cu raport + frază tampon
- „Pune-ți TIE întrebările. Asupra ta ai libertate completă.”
- Frază tampon: „Eu mi-am pus mie întrebarea — mă întreb dacă nu cumva...”

Variabile de Adaptat pentru Replicare

Tipuri de cursanți cu nevoi diferite

- **Raționalul cu nevoie de control** (Cosânzeana din curs): are nevoie de cadru explicit, dar va fi blocat de empirism. Tactică: validează nevoia de control + arată propria călătorie a trainerului. „Bine ai venit în clubul meu — am fost identic.”
- **Coachul/terapeutul aspirant**: aplică direct sistemul. Tactică: subliniază aplicare doar la convingeri limitative, nu la fapte; insistă pe raport + frază tampon.
- **Părinte/profesor**: rezzonează imediat cu story-urile despre bunica, mama, copilul. Tactică: link explicit la Z1 (bunica criticată) + Z2 (cititul gândurilor în cuplu).

- **Antreprenor/manager:** rezonează cu story-ul antreprenorului cu camion + cu story-ul Marius la primari. Tactică: leagă identitatea (rol antreprenor vs angajat) de aplicare la business.

Capcane tipice

- Ghidul oferă scriptul scris (ca Laurentiu) — folosește ca ocazie de a clarifica de ce nu se dă, dar VALIDEAZĂ punctul lor de vedere („e foarte posibil să aibă dreptate la unele persoane")
- Cursantul confuz/anxios/răbufnește — nu argumentezi, validezi, arăți drumul tău, oferi opțiunea („eu nu vreau să-ți schimb gândirea, vreau să-ți pun întrebări")
- Cursantul aplică prematur pe alții (familie, prieteni) → conflicte → vine să se plângă. Tactică: „pe tine întâi, fără raport pierzi prietenii (Bandler)"
- Cursantul folosește întrebările agresiv — clarifică distincția: scop = lărgirea hărții CELUI ÎN FAȚĂ, nu demonstrarea că greșește

Modificări ale exercițiilor

- Dacă timpul e scurt — fă alinierea în perechi (fără observator), 25 min/persoană
- Dacă grupul e nou — fă demo individual mai lung (1h), apoi exerciții scurte (15 min/persoană)
- Dacă grupul e avansat — separă convingerile de valori (8 ancore) și adaugă o ancoră specială pentru „transcendent dincolo de misiune"
- Pentru jocul „Cine sunt eu?" — adaptează lista de personaje la cultura locală (la NLP în România: Brâncuși, Eminescu, Caragiale; la NLP internațional: Einstein, Mandela, Audrey Hepburn)

Note tehnice pentru Trainer

Linia timpului (referință)

În contextul atenționării despre nu călcarea ancorelor altora — povestea Liniei Timpului. Cineva în sală a trecut peste linia altcuiva (cu ochii închiși) → persoana respectivă a apucat brusc senzație de rău. Explicație Jung — subconștient colectiv. Folosește această poveste ca să justifici regula „nu folosi ancorele scrise de altcineva pentru tine".

Daltonismul lui Erickson

Milton Erickson era daltonist — vedea doar violet. De asta era totdeauna îmbrăcat în costum violet. Folosește când ajungi la întrebarea „cum descrii albastrul unui nevăzător din naștere?" — pentru a sublinia că LIMBAJUL nu poate transmite experiența directă.

Constelațiile Sistemice

Folosește ca ilustrare că procesele iraționale produc rezultate raționale fără explicație rațională. Story 1: Marius în constelație, simte nervi față de o persoană fără motiv, nu poate atinge — ulterior se dovedește că persoana avea rolul fratelui agresor în istoria reală. Story 2: cursant simte frig de la genunchi în jos, durere → exploratorul izbucnește în plâns: „unchiul meu a făcut amputație de la genunchi în jos.”

Lecție: „Nu înțeleg cum funcționează și totuși funcționează.”

Diferența practitioner vs master

La Practitioner: convingeri și valori se pun pe ACELAȘI bilet (nu separăm încă). De ce: ar lungi exercițiul. La Master: 8+ niveluri, separare completă, lucru detaliat pe fiecare.

La Practitioner: doar întrebările Metamodelului. La Master: re-imprinting, linia timpului, schimbarea sistematică a convingerilor pe sub-niveluri.

Ordinea filtrelor în diagnostic

Când cineva vorbește, vei auzi filtre suprapuse într-o singură frază. Ordinea de prioritate pentru spargere:

1. **Distorsiuni** (citirea gândurilor, cauză-efect, echivalență complexă) — produc cea mai mare schimbare, modifică multă informație
 2. **Generalizări** — al doilea ca impact
 3. **Ștergeri** — cele mai ușoare de identificat dar produc cea mai mică schimbare
- Începătorii încep cu ștergeri (mai vizibile), avansații țin direct distorsiuni.

Frazele tampon

Listă pentru memorat:

- „Mă întreb dacă nu cumva eu...” (transferi întrebarea pe tine)
- „Sunt de acord cu tine, doar că uneori îmi pun întrebarea...”
- „Îmi pare rău că te-ai enervat. Mă întreb dacă noi avem puterea să nu ne lăsăm enervați...”
- „Am un prieten care a găsit într-o carte o întrebare care suna cam așa...”
- „E despre o altă întrebare, nu despre tine”

Aplicare etică

Trainerul atrage atenția: „Aceste întrebări sunt tehnici de manipulare anti-manipulare. Pot fi folosite să pui pe cineva la locul lui ARĂTÂND că nu are răspunsuri. Eu nu vă recomand. Folosiți doar pentru a vă lărgi propria hartă mentală. Pentru

ceilalți: doar cu raport, frază tampon, și DOAR la convingeri ce le limitează — nu la fapte dovedite."