

MODUL 8 — INTEGRARE ȘI MICROSTRATEGII

Calet experiențial de facilitator — închiderea Practitionerului prin recadrare, linia timpului și microstrategii

CADRUL CONCEPTUAL

De ce „integrare și microstrategii” la finalul Practitionerului

Modulul 8 nu introduce o tehnică nouă pentru a fi adăugată la celelalte. Introduce **modul în care toate tehnicile existente devin un sistem coerent**. Trei piloni:

1. **Recadrarea** — închide bucla NLP-ului. Practitionerul învățase să schimbe reprezentările mentale prin tehnici explicite. Recadrarea fluentă, conversațională, este puntea spre Master.
2. **Linia timpului** — tehnică terapeutică inventată de Tad James, care reorganizează spațial și emoțional întregul biograf al unui om. Este holograma vieții cuiva — orice modificare într-o bucățiță modifică tot.
3. **Microstrategiile** (Bandler) — fundația invizibilă a NLP-ului. Ce face mintea pas-cu-pas pentru a obține orice rezultat.

De ce împreună? Pentru că orice rezultat psihologic — fobie, înfuriere, mâncat compulsiv, trezirea ușoară, atacul de panică, refuzul de a-ți cere ce ai nevoie — este produs de o microstrategie. Linia timpului adună aceste strategii într-o biografie. Recadrarea le poate modifica fără ca persoana să-și dea seama.

Citatul-cheie al lui Bandler

„Pe mine nu mă interesează aproape nimic altceva din NLP decât microstrategiile. Țsta e NLP — restul e dantelă, garnitură.”
— Richard Bandler

Această afirmație nu este ipoteză literară. Este atitudinea unui clinician care a văzut că substratul oricărei schimbări psihologice rapide este modificarea unei strategii inconștiente.

PARTEA I — RECADRAREA CA ATITUDINE

1.1 Definiția operațională (Marius)

„Recadrarea înseamnă că am luat un cadru de aici și vi l-am arătat aici. Povestea am schimbat-o sau ce? Nu — am schimbat percepția asupra evaluării.”

Ingrediente:

- Faptele rămân aceleași.
- Sensul / cadrul / interpretarea se mută.
- Emoția se schimbă ca rezultat al schimbării de cadru.
- Comportamentul se schimbă ca rezultat al schimbării de emoție.
- Rezultatul se schimbă ca rezultat al schimbării de comportament.

1.2 Demonstrația de deschidere — testul ca evaluare a trainerilor

Marius cadrează în vivo testul oficial de Practitioner:

„Știți pentru cine e cel mai dificil la evaluările astea? Nu pentru voi, ci pentru noi. Dacă voi faceți bine la evaluare, înseamnă că noi am fost traineri buni. Dacă faceți rău, înseamnă că am fost traineri slabi. Toată evaluarea este pentru noi, nu pentru voi.”

Ce s-a schimbat: faptele (test, 30 întrebări, 40 minute, certificare) au rămas. Cadrul s-a mutat de pe „eu sunt evaluat” la „eu îi evaluez”. **Atenție:** anxietatea cursanților nu dispare prin negare — dispare prin **schimbarea sensului**.

1.3 Trei tehnici nonverbale de recadrare

Tehnica 1 — Schimbarea fiziologiei întrebării

Premisa: când cineva pune o întrebare, adoptă o postură specifică („fiziologia întrebării”) — capul ușor lateral, sprâncenele ușor ridicate, respirație ținută.

Procedură:

1. Oglindești postura celuilalt în timp ce el formulează întrebarea (pacing).
2. După formulare, schimbi fiziologia ta — capul în partea opusă, postura deschisă (leading).
3. Celălalt face inconștient pacing cu tine. Iese din mentalitatea de a întreba.
4. Intră în mentalitatea de a accepta răspuns.

„Și orice prostie i-ai zice, va fi de acord, că nu mai este în întrebare.” — Marius

Atenție etică: tehnica e puternică. Folosește-o cu intenție constructivă, nu pentru a ocoli rezistența legitimă a celuilalt.

Tehnica 2 — Ancorarea spațială a problemei

Premisa: o emoție se ancorează spațial. Mutarea contextului fizic = mutarea ancorei.

Procedură:

1. „Imaginează-ți o pungă galbenă de reciclare în mâinile mele. Pune aici problema ta.”
2. „Vorbește-mi despre ea, adăugând-o aici, în spațiul ăsta.” (~30 secunde)

3. Mută palmele într-un punct spațial diferit. „Observă ce se întâmplă cu senzația pe care o ai.”

Mecanism: problema a fost ancorată într-o locație. Minte e dusă în alt loc. Resursele interne accesate sunt diferite — nu pentru că problema a dispărut, ci pentru că atenția nu mai e în starea „fără resurse”.

„Aici ai accesat o stare fără resurse — secătuită — furie, supărare, tristețe, neputință, rușine. Aici, în cadrul ăsta, starea ta emoțională este altfel.”

Tehnica 3 — Break state prin întrebări absurde

Premisa: când cineva e fixat într-o stare emoțională intensă, o întrebare cu detalii irelevante întrerupe rumegarea internă.

Exemplu: „La ce oră a avut loc evenimentul? De unde ți-ai cumpărat hainele în care erai îmbrăcat când te-ai certat?”

Răspuns tipic: „Hai dă-le-n cap, nu-mi mai amintesc.”

Rezultatul: persoana e ruptă de cadrul emoțional. Important: nu se folosește pentru a evita lucrul cu problema — se folosește când rumegarea blochează lucrul cu problema.

1.4 Trei tipuri de mesaje

Tip	Exemplu	Funcție
Faptic / neutru	„Afară sunt 20 de grade.”	Informație
Interpretativ	„...și mi-e cam frig.”	Păreră despre situație
Cadrare	„...și dacă nu ieși la plimbare, pierzi o oportunitate.”	Influență de direcție

„Marea majoritate a conflictelor din viața noastră apar datorită interpretărilor. Vrei să ieși dintr-un conflict? Întoarce-te la fapte.”

1.5 Conflictul „pantalonii”

Realitate: „Nu-mi găsesc pantalonii.”

Interpretări care produc cearta:

- „Mi i-ai ascuns.”
- „Mi i-ai pus în dulap.”
- „Nu ești în stare să-ți găsești hainele.”
- „De ce nu i-ai pus tu la loc?”

Soluția = verbalizarea faptului fără interpretare. „De fapt, tu nu găsești pantalonii. Unde i-ai căutat și unde nu i-ai căutat?”

Practica facilitatorului în cuplu:

- Identifică **faptul** comun (ambele părți pot fi de acord cu el).

- Listează **interpretările** fiecărei părți.
 - Întreabă: „Ce dovezi ai pentru această interpretare? Ce alte interpretări ar fi posibile?”
 - Lasă fiecare parte să producă 2-3 interpretări alternative despre celălalt.
-

PARTEA II — BENEFICIUL ASCUNS

2.1 Trei nume pentru același mecanism

- **Beneficiu ascuns**
- **Beneficiu indirect**
- **Intenția pozitivă**

Toate trei descriu aceeași realitate: în spatele oricărui comportament — chiar și a celui pe care persoana îl declară nedorit — există un câștig psihologic real, deși de multe ori invizibil pentru persoana însăși.

2.2 Regula de aur

„Cât timp nu identifici și nu rezolvi beneficiul ascuns dintr-o situație, nu vei putea schimba situația. Never.”

Test pentru existența beneficiului:

- Situația se perpetuează? → DA → există beneficiu.
- Apare/dispare? → Încă nu poți spune (poate fi singular).

2.3 De ce ținem la beneficiu

Loss aversion (psihologie comportamentală). Pe noi ne doare mai mult să pierdem un beneficiu existent decât să câștigăm unul nou de aceeași mărime. Suntem dispuși să sacrificăm mai mult pentru a nu pierde 50 de lei decât pentru a câștiga 50 de lei.

Nevoia de certitudine. „Beneficiul ascuns e un lucru pe care îl am deja — câștigul ipotetic e nesigur. Dau pasărea din mână pe cioara de pe gard.”

Familiaritatea. Chiar și o emoție neplăcută (furie, frică) devine beneficiu dacă e familiară. „E o mâncare pe care ai mai mâncat-o. Știi că supraviețuiești cu ea.”

2.4 Întrebări pentru elicitare

Întrebarea principală: „Ce înseamnă acest lucru pentru tine?”

Întrebări complementare:

- „Cum obții asta? Cum ajungi la asta?”
- „Cum nu mai ajungi la asta?”
- „Ce se întâmplă când îți împlinești acest beneficiu?”
- „Cu ce te ajută să fii în această situație?”

2.5 Tehnica anulării pe rând

Pentru a izola care e adevăratul beneficiu:

- „Dacă ai avea X (beneficiu candidat) fără Y (situație), ai mai sta în Y?”
- „Dacă ai avea Y fără X, ai mai sta în Y?”

Exemplu — job nasol cu statut social mare:

- „Dacă ai avea statutul, fără jobul ăsta, ai mai sta în job?” → Nu.
- „Dacă ai avea jobul, fără statutul ăsta, ai mai sta în el?” → Nu.
- → Adevăratul beneficiu = statutul, nu jobul.

2.6 Studii de caz — beneficii ascunse identificate

Atacuri de panică ca demonstrație de iubire. Doamnă cu atacuri repetate. Soțul lasă întâlniri de afaceri ca să vină acasă să vadă cum se simte. Beneficiu: dovada continuă că e iubită. Râsul în mijlocul atacului = semnal de incongruență = beneficiu evident.

Furia ca singura emoție disponibilă. Persoană crescută într-un mediu unde furia era singura emoție prezentă. Construiește situații de conflict ca să simtă că e vie. Beneficiu: sentimentul de viață + familiaritate.

Statutul de victimă. „Vrea cineva să te salveze.” Beneficiu primar: atenție, compasiune, validare. Beneficiu secundar (transcendent): „o să mă mântuie Dumnezeu în viața de apoi.”

2.7 Soluția — substituirea modalității

Niciodată „pierde beneficiul”. Întotdeauna „găsește altă modalitate de a-l obține”.

Procedură:

1. Identifică beneficiul real (nu primul candidat — anulare pe rând).
2. Întreabă: „Dacă ai putea obține acest beneficiu altfel, ce alte căi ar fi posibile?”
3. Lasă persoana să genereze 3-5 modalități alternative.
4. Alege una care să fie ecologică (nu dăunează nimănui).
5. Testează — implementare scurtă, observare.

„Beneficiile sunt totdeauna emoționale. Niciodată nu este așa cum pare aparent. Când beneficiul pare legat de job, în realitate e legat de siguranță, statut, putere.”

PARTEA III — LINIA TIMPULUI

3.1 Definiția operațională

Linia timpului = succesiune de evenimente memorate de subconștient pe o linie / curbă / S / unghi.

„Forma e a subconștientului, nu a conștientului. Minte conștientă vrea o linie dreaptă; subconștientul are altă părere.”

3.2 De ce funcționează — premisa transei

„Singurul element care contează în toată povestea asta este starea de transă.”

Linia timpului este o **metaforă acceptată ca reală**. Dacă nu o accepti ca reală, nu funcționează — devine doar o linie pe podea. Mecanismul terapeutic operează doar atunci când subconștientul crede metafora.

Exemplu de metafore acceptate inconștient:

- „Mi-am pierdut firul.”
- „Viitorul meu este întunecat.”
- „Mi s-a aprins un beculeț.”
- „Mi s-a luminat ceva.”
- „Mi-a dat o palmă peste creier.”
- „Mă apasă povara aceea.”

„Acestea sunt deja metafore. Doar că cu ele te-ai obișnuit. Cu linia timpului încă nu te-ai obișnuit — pare ciudat. Dar cu cât folosești mai mult conceptul, devine parte din cultura ta și începe să producă schimbări reale.”

3.3 Identificarea formei — protocol cu mâna

Procedură:

1. „Gândește-te la un eveniment fain de acum un an. Arată-mi cu mâna unde îl ții mintea ta în memorie.”
2. „Acum la un eveniment de acum 10-15-20 ani. Arată-mi unde.”
3. „Acum la un eveniment care va avea loc peste un an. Arată-mi unde.”
4. „Acum la un eveniment peste 10 ani. Arată.”
5. „Închide ochii. Vizualizează linia care unește aceste 4 puncte. Trece prin corpul tău sau pe lângă tine?”

3.4 Ce spune forma despre om

Trece prin corp = în-timp. Trăiești clipa. Te bucuri și te întristezi maxim. Asociat. Genul de persoană care trăiește emoția intens.

Trece pe lângă, în față = prin-timp. Planifici, te gândești din exterior. Mai detașat. Disociat.

Câmpul vizual = focus dominant. Câmpul vizual de cca 90° în față persoanei.

- Predomină viitorul → orientat către viitor, fugi de trecut, planificator.
- Predomină trecutul → trăiești în trecut, ruminăție.
- Doar prezent → carpe diem extrem, fără planificare.

Patologii ale formei:

- Linie ruptă → nevoie de terapie. Senzația „sunt scindat”.
- Linie care se termină brusc → tendință suicidară.
- Linii multiple paralele de trecut → traumă severă cu segmentare. Nu lucrare la Practitioner.
- Linie haotică / circulară → energie blocată, învârtire în cerc.

3.5 Tehnica 1 — Curățarea cu metafore

Cazul Nelly (live). Demonstrație în sală.

Etape:

1. **Identifică forma** liniei (poziționare în spațiu).
2. **Pășește în prezent** pe linie. Privește către trecut.
3. **Inducție de transă.** „La fiecare respirație te adâncești în transă atât de mult încât tu singură să fii uimită de cât de profundă este.”
4. **Pași spre trecut.** „Începi să pășești spre trecutul tău. Fiecare pas = o perioadă din viață.”
5. **Întâlnirea cu obstacolele.** „Lucrurile minunate stai o secundă și te bucuri. La lucruri periculoase oprește-te și fă-mi un semn cu capul.”
6. **Cere unealta.** „Roagă subconștientul să găsească o unealtă, o armă, absolut orice — ca să elimine complet și definitiv obstacolul din calea ta.”
7. **Folosește unealta.** Răspunsul subconștientului nu trebuie să fie logic. Foc → aspirator. Monstru → burete. Zid → baros. Gilotină → ciocan.
8. **Distruge până la ușurare.** „Distruge toate firimiturile cu unealtă aceea până când ai sentimentul de ușurare.”
9. **Continuă pașii.** Următorul obstacol → repetă.
10. **Întoarcere la prezent.**
11. **Pași spre viitor** (idem). Obstacolele din viitor pot fi puse de alții („o să te îmbolnăvești cum s-a îmbolnăvit bunica ta”).
12. **Verificare finală.** „Privește toată linia. E luminoasă pe tot? Mai sunt zone întunecate?” Dacă da, repetă.

Recomandare frecvență: „Eu zic varianta în care poate trebuie câteva zile să o faci. Nu e suficient o dată.”

3.6 Tehnica 2 — Aducerea de resurse (variante amintirii clare)

Cazul Mihaela (live). Demonstrație.

Etape:

1. **Identifică forma** liniei.
2. **Identifică un eveniment dificil** specific din trecut.
3. **Vino lângă** evenimentul, pe linia timpului.
4. **Testează asocierea.** Pășește în el. Dacă emoția e prea intensă → ieși.
5. **Disociere protectoare.** „Imaginează-ți că plutești deasupra într-un elicopter. Vezi-te pe tine acolo jos. Ce simți față de tine însăși?”
6. **Identifică resursa lipsă.** „Ce stare interioară ți-ar fi fost utilă atunci?” Atenție:

„resemnare" ≠ resursă (e neputință); „acceptare" = resursă (eu pot, dar accept din putere).

7. **Caută resursa pe linia timpului.** „Identifică un moment în care ai avut acea stare." Du-te lângă acel moment.

8. **Asociere și ancorare.** Pășește în el. „Memorează senzația. Ancorează — pumn drept, deget pe ureche, ceva fizic și clar."

9. **Întoarce-te la evenimentul dificil.** Activează ancora înainte să intri.

10. **Pășește în moment cu resursa.**

11. **Test.** Dacă încă lipsește ceva, adaugă altă resursă (ex: siguranța — îți imaginezi o persoană de încredere de mână).

12. **Întoarcere prin prezent.** Crează o ancoră de siguranță în prezent.

13. **Pași spre viitor cu ancorele activate.** „Încarci viitorul cu acceptarea și siguranța."

14. **Revenire în prezent.** Aplauze.

3.7 Tehnica 3 — „Tai segmentul din film" (auto-aplicare)

Premisa lui Marius: după ce avionul lui a fost lovit de un fulger între Iași și Timișoara, la următorul zbor a intrat în pre-atac de panică. Soluția — pentru spațiu mic, fără mișcare:

Etape:

1. **Vizualizează** linia timpului plutind în fața ta.

2. **Identifică segmentul-traumă.**

3. **Foarfecă imaginară.** „Tai bucata aia din film."

4. **Lipești capetele.** „Ca diapozitivele/diafilmele."

5. **Rezultat.** „Mi-amintesc că s-a întâmplat, dar nu mai trăiesc senzația. E ca un film văzut seara — știi că te-ai uitat, dar nu îți mai amintești detaliile."

3.8 Recomandări pentru facilitator

Lucrează cu intensitate 7-8/10, nu 10/10. „La 10 trebuie unelte multiple."

Tehnica 1 (metafore) este mai puternică decât Tehnica 2 pentru cazuri intense. Persoana nu mai intră practic în conținutul situației — se uită la ansamblul situațiilor similare.

Cazul real — doamna israeliană cu trei fii morți în război. Marius a folosit tehnica 1 în formă specială: „du-te înapoi pe linie, când ajungi aproape de perioadă imaginează-ți că treci peste — vezi de sus." Și un truc lingvistic: i-a spus „e doar un exercițiu" — dar el știa că nu e doar un exercițiu, era viața ei în miniatură.

„Voi vă dați seama de mesajul care e aici? Doar aici, în exercițiu, tu trebuie să treci peste. Nu te stresa, nu îți cer să treci peste în viața reală."

PARTEA IV — MICROSTRATEGIILE

4.1 Definiție

Microstrategia = ce faci în mintea ta, pas cu pas, pentru a obține orice rezultat.
Nu ce știi — cum îmi folosesc mintea pentru a obține un rezultat anume.

4.2 Mintea ca computer

„NLP-ul este primul sistem care spune că mintea noastră este ca un computer. Face niște pași până declanșează acțiunea. Doar că pașii sunt foarte rapizi (milisecunde) și nimeni nu ne-a învățat că sunt mai mulți pași acolo.”

4.3 Notăția

Cod	Sens
Ve	Vizual extern (văd ceva acum, în lumea reală)
Vi	Vizual intern (în mintea mea)
Ae	Auditiv extern (aud ceva acum)
Ai	Auditiv intern (= dialog intern)
K+	Kinestezic plăcut (senzație bună)
K-	Kinestezic neplăcut (senzație neplăcută)
amintit	Recuperat din memorie
construit	Proiectat / nou / inventat
acțiune	Ieșire din strategie (intri în comportament)

4.4 Cazul didactic — Strategia de fumat

Un cursant fumător relatează către Marius. Marius extrage strategia:

1. **Ae** — vocea șefului „gata, am terminat.”
2. **K-** — senzație nevoie / ușor neplăcută.
3. **Vi amintit** — vede pachetul în buzunar.
4. **Ai (dialog intern)** — „n-am fumat de dinainte de ședință”, pe ton serios.
5. **Vi construit** — se vede aprinzând țigara, ducând-o la gură.
6. **Acțiune** — iese afară, fumează.

Lecție: dacă schimbi tonul lui Ai (din serios în amuzant), dacă inserezi un Vi diferit (se vede făcând altceva), dacă elimini K... strategia se rupe.

4.5 Cazul live 1 — Trezirea ușoară

Voluntar: o cursantă care se trezește ușor.

Strategia elicitată:

1. **Ve** — luminează prin pleoapele închise (pleoape transparente).
2. **K+** — senzație de energie, de trezire.

3. **Ai** — „am treabă”, pe ton hotărât, digital intern.
4. **Vi construit** — se vede pe ea făcând exercițiile de respirație într-o imagine luminoasă. Chiar dacă e întuneric în cameră, imaginea e tot luminoasă.
5. **Acțiune** — face exercițiile.

Element-cheie identificat de Marius: Vi construit luminos. Persoanele care se trezesc greu nu au acest pas — sau imaginea lor e întunecată.

4.6 Cazul live 2 — Trezirea grea (Cati)

Strategia elicitată:

1. **Ae** — alarma în dreapta.
2. **Ai** — „mai e una, pot să dorm.” Logic.
3. **K+** — relaxare.
4. **K+** — sub plapumă, căldură, confort.
5. **BUCLĂ** înapoi la pasul 1 (poate de 2-7 ori).
6. La a n-a alarmă:
7. **Ai** — listă cu ce am de făcut azi.
8. **K+ sau K-** — senzație care o cere să se ridice.
9. **Acțiune.**

Diagnostic. Bucle = problemă. Vine din K+ călduros sub plapumă (zonă de confort).

Soluția propusă de Marius:

- Mută Ai (lista cu ce am de făcut) înainte de K+ confort.
- Adaugă Vi construit luminos (se vede făcând lucrurile).
- Repetă seara înainte de culcare 2-3 ori, pe repede.
- Bonus: declanșatori — setezi alarma seara și execuți strategia mentală în acel moment.

4.7 Cazul live 3 — Mâncatul compensator (Andreea)

Strategia elicitată:

1. **K+** — relaxare după ce o culcă pe fetiță.
2. **Ae** — liniște.
3. **Ai** — „acum e momentul să stau” + se mută pe canapea.
4. **K-** — agitație. „Vine ceva, mintea cere ceva.”
5. **Vi construit** — se vede desfăcând punga de pufuleți, mâncând, simțindu-se bine.
6. **K+** — relaxarea finală.
7. **Acțiune** — merge la dulap, mănâncă.

Diagnostic profund. Strategia e **circulară**. K+ relaxare la început = K+ relaxare la final. Caut starea pe care deja o am și nu știu să rămân în ea.

Decompensare. Liniștea declanșează K- agitație: „Când trăiesc o stare intensă de liniște, îmi pot permite să fiu neliniștit. În sfârșit am liniște — pot să-l dau peste cap.”

Vi construit + K- formează un întreg. Vizualul îmi spune cum potolesc agitația. Nu am ce să eliminez direct.

Beneficiul ascuns: agitația are un rol — declanșează acțiunea care reduce agitația. Dacă o șterg, blochez circuitul.

Intervenția lui Marius: Nu schimbarea pufuletilor cu „un măr” / „un pahar de apă”. Soluția = **transferul cadrului fizic**. Trans:

- „Du-te într-un loc unde te simți relaxată — la mare, pe plajă.”
- „Liniștea casei tale = liniștea de pe plajă.”
- „Agitația = a mării, a vântului, a exteriorului. Valurile se agită, nu tu.”
- „Cu cât simți mai multă liniște în interior și agitația rămâne în exterior, cu atât mai mult amplifici relaxarea.”

Mecanism: schimbi locul agitației de la interior la exterior. Sursa nevoii (relaxare) rămâne — dar nu mai e blocaj interior, e scenă externă cu care te delectezi.

4.8 Tehnici de modificare a unei strategii

Insertie. Adaugi o etapă (un Vi construit, un Ai etc.) înaintea etapei pe care vrei s-o oprești. „Cu unul înainte de K-.” Cârligul nu mai prinde.

Eliminare. Scoți o etapă (Marius cu segmentul-traumă din avion).

Substituie. Schimbi conținutul unei etape (pufuleți → apă; ton serios → ton vesel).

Loop break. Rupi bucla cu break state (banc, săritură, gest neașteptat). „Creierul nu poate face două strategii în același timp.”

4.9 Cum află strategiile altora

1. **Întrebări de timpul prezent.** „Du-te acolo acum, fă-o.” Nu „povestește-mi cum a fost”.
2. **Mișcările ochilor.** Vizual construit dreapta-sus; auditiv-amintit stânga-lateral; kinestezic dreapta-jos.
3. **Cuvinte senzoriale vs cuvinte nespecifice.** „Mă gândesc” → „cum te gândești? Vezi? Auzi? Simți? Îți spui?”
4. **Calibrare non-verbală.** „După non-verbal îți dai seama dacă persoana e în momentul ăla.”

4.10 Cazul agorafobei — desensibilizare progresivă

Context: tipă din Cluj-Napoca, internată de 2 ori la psihiatrie, sănătoasă cognitiv. Lucru pe Zoom (nu poate ieși din casă).

Strategia panicii (elicitată): „Îmi amintesc cum a fost ultimul atac” → declanșează panica.

„99% dintre oameni cu atacuri de panică fac asta. Atacul de panică pornește pe cont propriu o singură dată. Toate restul sunt amintirea primului.”

Soluția — desensibilizare progresivă cu break state plasat:

- Ședința 1 (după elicitare): „leși în fața blocului. Stai cu mine la telefon.”
- Ședința 2: conduce mașina în spatele blocului.
- Ședința 4: conduce singură până la Turda și înapoi.

Pe stradă, în atac: tipa sună panicată.

- Marius: „Perfect, zâmbește.”
- Tipa: „Ce să fac?”
- Marius: „Zâmbește! Nu te vede lumea că ai mască, zâmbește! [banc / glumă]”
- Break state perfect plasat. Tipa începe să râdă pe stradă.
- Marius: „Acum crede-i pe toți să cadă că tu ești nebună.”

Rezultat: ratează panica. „Creierul nu poate face două strategii în același timp.”

4.11 Strategiile sunt rădăcină, beneficiile sunt fructe

„Sistemul acesta al bucățelelor din care e construită realitatea minții noastre e mai în profunzime decât beneficiile. Când schimbi strategia aici, psihicul tău o să caute alte beneficii — sau același beneficiu altfel. Ca atunci când altoiești un copac. Schimbi rădăcina, mărul devine pară.”

4.12 Auto-coaching strategic — două întrebări zilnice

1. „**Ce simt eu acum?**”
2. „**Este obligatoriu să simt asta?**”

„Nimeni din exteriorul vostru nu are putere asupra emoțiilor voastre. E o ancoră acolo, un pilot automat, o strategie extrem de eficientă în a fi ineficientă. Nu există cineva din exterior care să aibă puterea asupra ta. Fizic nu ai cum.”

4.13 Strategia de înfuriere (Marius o demontează în public)

1. **Ai inconștient** — așteptări inconștiente.
2. Realitate contrazice așteptările.
3. **Ai** — comparație realitate vs așteptare.
4. **K-** — senzația de nedreptate („cum adică, eu vreau X și se întâmplă Y?”).
5. **K-** — frustrare → furie.
6. **Acțiune.**

Soluție conștientă:

- „Sunt furios” → „te înfurii”. Diferență identitate vs comportament.
- „Cum o schimbi?” → „Verifici așteptările. Cât de verosimile sunt? Le-ai comunicat?”
- Cuplul = realitate fără memo. „Așteptări inconștiente Disney + realitate care nu are update = frustrare că «nu mă mai iubești».”

PARTEA V — INTEGRAREA

5.1 Practitioner = recunosc strategia. Master = modelează strategia.

„Mă interesează la nivel Practitioner să cunoașteți conceptul, să identificați etapele. La Master, modelarea propriu-zisă.”

5.2 Modelarea = inima NLP-ului

Bandler a fundat NLP-ul pe întrebarea „cum?” — adresată oamenilor care obțin rezultate pe care vrei să le obții.

„Dacă ăsta poate, de ce nu pot și eu, dacă am aceeași paletă de abilități?”

5.3 Modelare la distanță (din opera autorilor)

Marius povestește cum a modelat Mark Manson (autor american) doar din cărți și articole.

„Nu pentru că m-a învățat el. Le-am modelat: cadrare → glumă → recadrare. Iar înainte: pe Zărnescu, Marius Spera — am salvat campaniile pe foldere, am studiat pre-istoric secvența de mailuri. Dacă ai abilitate de modelare, accesul fizic la persoană nu e necesar.”

5.4 Mediu bate intenția

„Pilotul vostru automat al minții — și al meu — va prelua comanda din momentul în care nu îi dai tu direcția. Nu contează ce știi, contează ce aplici. Și ceea ce aplici, de foarte multe ori, nu vine din inițiativă proprie — vine de la un coleg cu care bei o cafea în pauză.”

De ce Marius și Horia țin cursurile live deși le-ar putea face online: ei înșiși au nevoie de mediul cursului. „Voi prin mine, eu prin voi.”

5.5 De ce pică testul

Trei cauze (statistic):

1. Absență fizică.
2. Absență de fapt — în sală pe telefon.
3. „Cred că știu” — experți cu altă paradigmă, mintea închisă, predarea trece pe lângă ei.

„Sunt oameni foarte buni în psihologie terapeutică care au trecut prin cursul meu de două ori, dar nu aplică deloc NLP. Și e perfect în regulă, că pentru ei funcționează.”

5.6 Recomandări de facilitator

Antrenament în identificare, nu în modelare. Nu ai presiunea să faci totul perfect.

Exerciții perechi de 2-3 min. Strategii banale: trezire dimineața, punctualitate, refuzul unei mâncări, ridicarea mâinii când îți e frică. Scopul = să te pui în starea de a fi atent la structură, nu la conținut.

Întrebări de bază pentru elicitare:

- „Cum știi că trebuie să faci asta?”
- „Ce se întâmplă în mintea ta în secunda 1, secunda 2?”
- „E ceva ce vezi, ceva ce auzi, ceva ce-ți spui sau ceva ce simți?”
- „Pe ce ton îți spui asta?”
- „Vezi imaginea asociat sau te vezi pe tine?”

Atenție la „nu știu”. Înlocuiți cu: „dacă ai ști, ce ar fi?” / „mergi cu intuiția prima oară.”

5.7 Întrebarea finală — ce duci de aici

În sala de Practitioner, Horia întreabă fiecare cursant la final: **„Ce duci de aici? Ce ți-a adus această călătorie? Cine ești tu azi?”**

Răspunsuri-embematice:

- „Mă iubesc pe mine. M-am iertat.”
- „Mi-am găsit vocea.”
- „Am claritate pentru ce vreau să fac.”
- „Plec cu mai puține lucruri — care nu-mi mai contribuie.”
- „Mi-am descoperit codul secret al minții mele.”
- „M-am descoperit că sunt femeie. Pastilele nu le port degeaba.”
- „Plec cu Horia de aici — care va ieși din mine. Un rumor. Dar va fi cu blândețe.”

PARTEA VI — TRANSA DE ÎNCHIDERE

6.1 Structura — 7 etape

1. **Plutire deasupra sălii prezentului.** „Te ridici deasupra corpului tău, deasupra clădirii. Un nor alb și pufos te recunoaște ca pe un vechi camarad — pășești pe el.”
2. **Călătorie spre prima zi de M1.** „Coboară în prima zi. Privește-i pe cursanții de atunci — naivii, ne cunoscându-se între ei. Sunt colegii tăi.”
3. **Re-trăirea fast-forward a celor 8 module.** „M1 — sceptici, retrași, curioși. M2 — emoții, lacrimi. M3 — obiective, asumare. M4-5. M6-7 — fiecare modul, lăsând în urmă o hăjă de ceapă, o mască. Privește-i cu admirație.”

4. **Întâlnirea cu eul-de-atunci.** Te privești pe tine, atunci, cu admirație. O mână pe pieptul lui/ei și pe obraz. Spui:
- „Sunt mândru de tine.”
 - „Ești cea mai importantă persoană din viața mea.”
 - „Îți mulțumesc.”
 - „Te iert pentru tot ce ai crezut vreodată că ai greșit. În fiecare moment ai luat cea mai bună decizie pe care ai putut s-o iei cu acele resurse.”
 - „Am toată încrederea în tine.”
5. **Privirea spre viitor pe linia timpului.** Cât de luminos. Cât de lung.
„Călătorești pe ea — ani trec, evoluezi. Cu curaj, cu joc, cu humor în fața fricii.”
6. **Focul de tabără magic.** „La sfârșitul vieții, te întâlnesc strămoșii — părinți, bunici, prieteni — privindu-te cu admirație că ești de-al lor, cu admirație pentru cum ai trăit.”
7. **Întoarcere ușoară pe linie spre prezent.** „Te așezi în scaun. Spui: mulțumesc mie. Fără mine n-aș fi trăit, n-aș fi învățat. Sunt mândru de mine. Am încredere în mine. Ce viitor frumos mă așteaptă.”

6.2 Mecanismul psihologic

Transa de închidere = **ultimul exercițiu pe linia timpului din modul.** Nu e un detaliu poetic — e o consolidare.

Psihicul cursantului face următorul circuit:

- Se disociază (zboară deasupra sălii).
- Se asociază la eul-de-atunci (M1) — cu compasiune, nu cu critică.
- Iertarea eului-de-atunci → integrare.
- Asocierea la traseul de la M1 la M8 → coerență biografică.
- Ancorarea viitorului luminos → resurse pentru continuare.
- Confirmarea prin focul strămoșilor → sens.

6.3 Mesajul de închidere al lui Horia

„Eu am fost Horia. Vă iubesc. Vă îmbrățișez. Și sunt mândru de voi. Să ne vedem la Master. Pa!”

Declar oficial închisă călătoria NLP Practitioner 2023-2024.

PARTEA VII — PROVIZII PENTRU MASTER

7.1 Ce am dat ca semnal

- Modelarea propriu-zisă a strategiilor.
- 14 tipuri de beneficii (la Practitioner — doar conceptul de bază).
- Constelații sistemice și subconștient colectiv.
- Limbaj Miltonian fluent în conversație curentă.

- Recadrarea ca artă conversațională (nu tehnică explicită).
- Modelarea la distanță — din opera autorilor.

7.2 Recomandare practică pentru cursant între Practitioner și Master

Săptămâna 1 după Practitioner. Aplică zilnic cele două întrebări de auto-coaching: „ce simt acum? / e obligatoriu?”

Săptămâna 2. Identifică o microstrategie proprie pe care vrei să o schimbi. Lucrează singur pe ea. Notează etapele.

Săptămâna 3. Identifică linia ta a timpului. Notează forma. Observă care e tipul tău de focus (trecut / prezent / viitor).

Săptămâna 4. Practică un exercițiu de linia timpului asupra ta — fie curățarea cu metafore, fie aducerea de resurse într-un moment dificil din trecut.

Lunile 2-3. Practică cu un partener (alt cursant). Schimbă rolurile.

Înainte de Master: revizitează acest caiet. Vino cu întrebările deja formulate.

CITATE-SEMNĂTURĂ ALE MODULULUI

„Diferența dintre Practitioner și Master este că un maestru folosește tehnicile fără ca celălalt să-și dea seama că sunt tehnici de NLP.”

— Marius

„Pe Bandler nu-l interesează aproape nimic altceva din NLP decât microstrategiile. Restul e dantelă, garnitură.”

— Marius

„Cât timp nu identifici și nu rezolvi beneficiul ascuns dintr-o situație, nu vei putea schimba situația. Never.”

— Marius

„Singurul element care contează este starea de transă. Linia timpului trebuie acceptată ca reală.”

— Marius

„Mediu bate intenția. Nu contează ce știi, contează ce aplici.”

— Horia

„Eu rezolv atacurile de panică, nu le fac.” (despre primul lui atac post-Covid când nu credea)

— Marius

„Te iert, dragul meu eu. Te admir. Și te iubesc.”

— Horia, transa de închidere